

СВОБОДА ЗА ДЕНЬГИ

главным драйвером использования свободного программного обеспечения в России остается госсектор. Хотя мировой опыт в этой области неоднозначен: согласно подсчетам голландской генеральной аудиторской палаты, существенно сэкономить, переведя правительственные структуры на ПО с открытым кодом, не удастся. То же самое относится и к компаниям сегмента SMB: выгода от использования СПО часто остается сомнительной.

СВЕТЛАНА РАГИМОВА

МАРКЕТИНГОВАЯ УЛОВКА Свободное программное обеспечение (open sourcing software; СПО) доступно для доработки и использования любым желающим, однако оно не всегда является бесплатным, хотя эти понятия часто путают. К примеру, популярная SugarCRM распространяется по модели СПО, но предлагает пользователям как бесплатную, так и платную версии с расширенным функционалом. Тем не менее считается, что использовать СПО намного дешевле, чем лицензионный софт.

Для разработчика использование модели СПО является прекрасным маркетинговым ходом. Особенно это работает на высококонкурентном рынке. Если вендор понимает, что, изменив политику лицензирования, компания получит больше клиентов, то он идет по этому пути. Так решили, например, в компании «БОСС-Кадровые системы». Для того чтобы привлечь клиентов из числа малого и среднего бизнеса, разработчик открыл код продукта и сделал его бесплатным. Правда, только ту версию, которую можно использовать с ограничениями на размер баз данных. Но для средних и малых компаний доступных ресурсов более чем достаточно.

Сергей Бутяга, технический менеджер «РТС Россия», рассказывает: «Есть простой закон: если затраты времени и ресурсов на воспроизведение продукта слишком малы, чтобы принимать их во внимание, то этот продукт будет, скорее всего, пиратски скопирован и в дальнейшем рано или поздно станет „бесплатным“. Это полностью относится к любому ПО». Некоторые разработчики выбирают такие модели ведения бизнеса, когда, предлагая IT-продукт бесплатно, предполагают получение от него выгоды другими способами. В случае со свободным ПО это поддержка в виде консультаций. «Посмотрите на наш мир, есть целая „экономика орков“, множество людей платит за виртуальные предметы в бесплатных онлайн-играх, — рассуждает господин Бутяга. — Так почему бы не получать прибыль, продавая свой труд по настройке свободного ПО? Просто модель бизнеса несколько более изящная, это модель-хамелеон. Главное, не забывать, что это все же бизнес, а не вера. Что бы приверженцы GNU-лицензий ни говорили».

ЦЕНА СВОБОДЫ Дмитрий Комиссаров, генеральный директор компании «Пингвин Софтвар» (группа компаний «АйТи»), рассказывает, что эффект снижения TCO (Total cost of ownership) при использовании свободных решений на горизонте планирования три-пять лет в среднем составляет от 25% до 45%. «Хотя есть и более впечатляющие результаты, — говорит он. — Например, в одном из проектов стоимость внедрения СПО оказалась в семь с половиной раз дешевле аналогичных продуктов и услуг компании Microsoft — 314 тыс. рублей против 2,36 млн рублей. И это притом, что проект миграции на СПО имел те же этапы, что и процесс внедрения проприетарных продуктов».

Дмитрий Левиков, директор направления интеграционных решений «КОРУС Консалтинг», объясняет, что реальную экономию можно подсчитать только в каждом конкретном случае. Например, для крупной компании или госструктуры экономия на лицензиях будет значительна. Но



необходимо также учесть затраты на IT-персонал, обучение сотрудников, адаптацию решения и внешний консалтинг при внедрении. «Изобретение нового, то есть доработка открытой программы с целью разработки специализированного решения, помимо собственно прямых затрат на разработку, как правило, требует определенной подготовительной работы (анализ рынка, изучение продукта, работа с вендором и т. д.), что подразумевает участие специалистов самого высокого и, соответственно, высокооплачиваемого уровня, — говорит господин Левиков. — Внедрение типового решения обладает элементами конвейера, и в этом смысле экономит временные и финансовые затраты обеих сторон на проект, но только в момент, когда уже накоплена критическая масса этих внедрений».

По словам Сергея Тарана, генерального директора компании «Онданта», поддержка СПО составляет около 30% стоимости лицензий аналогичного проприетарного ПО. Но за поддержку лицензий вендор тоже берет приблизительно такие же деньги. «На интеграцию, скорее всего, нужно затратить столько же, сколько и в случае проприетарного ПО, то есть экономия на стоимости лицензий есть, — уточняет он. — Но нельзя оценить, какие затраты понесет пользователь СПО с учетом того, что оно может быть менее удобным, функциональность его может быть не такая, как у проприетарного, но эти затраты есть».

А технический директор компании «Аквариус» Евгений Четчин и вовсе затрудняется с ответом на вопрос, что дешевле: по его словам, соотношение расходов на ис-

пользование СПО и платного ПО может оказаться любым в зависимости от множества частных факторов и деталей.

Действительно, лицензии СПО позволяют самостоятельно использовать софт. То есть компания-потребитель своими силами устанавливает СПО, изменяет, конфигурирует его под свои нужды, поддерживает и развивает. Все это дополнительные и весьма значительные затраты, которые не всегда возможно просчитать заранее, если мало опыта работы с конкретным СПО. Денис Романовский, технический директор компании Artezia, говорит, что в случае использования коммерческого софта можно большую часть таких затрат переложить на поставщика.

ПРОБУКСОВКА Казалось бы, плюсы налицо — продукт дорабатывается большим количеством профессионалов, тестируется армией энтузиастов. При этом сторонники СПО говорят, что экономия при его использовании может быть существенной. Почему же бизнес до сих пор относится к свободным программным продуктам с подозрением?

Дмитрий Комиссаров напоминает, что текущая ситуация в России сложилась после почти десятилетия «бесплатного софта» — периода тотального пиратства, причем высокого уровня. Пользователи привыкли к определенным продуктам, и им сложно переходить на другие решения. Кроме того, для более широкого распространения СПО рынок пока сильно фрагментирован и на нем присутствует мало сильных игроков. При этом на рынке очень мало объективной и достоверной информации об СПО.

СВОБОДНОЕ И БЕСПЛАТНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ — СОВСЕМ НЕ РАВНОЗНАЧНЫЕ ПОНЯТИЯ, ХОТЯ ИХ ЧАСТО ПУТАЮТ ДРУГ С ДРУГОМ

Сергей Бутяга считает, что причина слабой распространенности СПО в России может крыться в том, что свободное ПО по стоимости (а не по цене) зачастую ненамного дешевле, а может быть, и сопоставимо с коммерческими лицензиями. «Сама идеология и архитектура свободного ПО подразумевает, что оно будет поддерживаться профессионалами, по уровню технической подготовки сравнимыми как минимум с тестировщиками, а то и с создателями такого ПО, — объясняет господин Бутяга. — Таким образом, пользователь всегда заплатит за свободное ПО или деньгами, или временными инвестициями, вложенными в поддержку работоспособности таких систем». Безусловно, СПО требует более серьезного опыта и знаний со стороны IT-подразделения компании либо привлечения дорогостоящих внешних консультантов.

Сергей Таран уверен в другом. По его словам, распространению СПО в России мешает отсутствие широкой практики его удачного использования. Другая проблема — непредсказуемый жизненный цикл СПО. Развитие любого СПО-продукта может прекратиться в любой момент. По этим причинам, утверждения сторонников СПО о его превосходстве остаются только теорией.

По свидетельству Сергея Тарана, первый же большой вопрос, который возникает при выборе между СПО и проприетарным продуктом, — это вопрос технической поддержки. Потенциальных заказчиков волнует, куда обращаться, если свободный софт перестает работать либо работает со сбоями, мешающими нормально вести бизнес.