

Свободное ПО для российского бизнеса

Автор: Ольга Мельник

Наиболее популярные СПО-продукты

Продукт	Категория
Ubuntu	ОС
Debian	ОС
Fedora	ОС
CentOS	ОС
Red Hat	ОС
SUSE	ОС
OpenOffice.org	Офис
LibreOffice	Офис
Firefox	Веб
Chromium	Веб
Thunderbird	Веб
Evolution	Веб
OpenSSH	Сервер
OpenSSH	Сервер
OpenSSH	Сервер

Достаточно долго миры свободного и проприетарного программного обеспечения почти не пересекались, прежде всего это касается отношения к зарабатыванию денег. За пределами России эта грань давно стирается, а в нашей стране процесс несколько запоздал, хотя ряд компаний — лидеров российского СПО (свободного ПО) уже отпраздновали десятилетние юбилеи.

Текущий год, возможно, станет переломным с точки зрения интереса к СПО в коммерческом секторе. В мае 2009 г. была создана Российская ассоциация СПО (РАСПО), в которую вошли более 10 фирм, возглавляющих это направление. Цели ассоциации — содействие разработке, внедрению и популяризации СПО в России, развитие отечественной индустрии программного обеспечения, основанного на открытом исходном коде и свободных лицензиях. Несколько крупных интеграторов стали уделять этому направлению заметно больше внимания, выделив соответствующие бизнес-подразделения, в частности речь идет о «Корус Консалтинг», ЛАНИТе, а «АйТи» создала дочернюю компанию PingWin Software — сервис-провайдера в сфере СПО. Проекты применения свободного ПО в государственном секторе и системе образования перешли в практическую плоскость, частные лица все чаще заменяют на своих ноутбуках Windows на Ubuntu.

Но наиболее существенным для широкого круга ИТ-компаний остается вопрос, как строить бизнес на СПО. Особенно в условиях падения спроса на лицензии, которые последние год-два давали неплохую прибавку к обороту многих участников рынка.

Каковы перспективы?

По оценкам IDC, к 2012 г. 80% компаний в мире будут использовать программные продукты с открытым кодом. **Анна Сеньюкова**, директор по продажам компании VDEL, полагает, что в России картина будет такой же.

Пока же положение дел совсем другое. Долгосрочные перспективы и в целом темпы развития СПО в России зависят главным образом от государственной политики использования свободного ПО в сфере образования и государственных учреждениях, считает **Виталий Липатов**, генеральный директор компании «Этерсофт». По его мнению, в последние годы, несмотря на все заверения и намерения первых лиц государства, не сделано практически никаких реальных шагов по развитию отечественной индустрии СПО, финансирование уже намеченных проектов урезается, деньги на разработку практически не выделяются.

Павел Фролов, генеральный директор «ГНУ/Линуксцентра», дает следующие оценки. Свободное ПО в России уверенно доминирует на серверах (более 80% рынка серверов в Интернете и более 50% рынка серверов в интранетах). «На десктопах СПО, главным образом в виде ОС GNU/Linux, пока занимает около 1% рынка, однако в 2009 г. в связи с

мировым финансовым кризисом спрос заметно вырос, и свободное ПО стремительно завоевывает позиции. В частности, в этом году некоторые вендоры ноутбуков продают свыше 50% устройств с GNU/Linux, а торговая сеть „Эльдорадо“ объявила, что каждый третий проданный ими компьютер работает под управлением GNU/Linux. А уж OpenOffice.org сейчас ставят на подавляющем большинстве российских ПК, и под Windows, и под Linux», — считает он.

В компании PingWin Software положение оценивают так: операционные системы на основе СПО установлены не более чем на 1% ПК, даже крупнейшие игроки слишком малы для предоставления полноценного сервиса крупным клиентам, если сервис и оказывается, то лишь по почте, что для корпоративных нужд совершенно недостаточно. Отсутствие законченных решений для корпоративных пользователей, может быть, наиболее критичный для развития рынка фактор.

«Немного скептическое» представление о рынке СПО в России и у Виталия Липатова. Бизнес на свободном ПО есть, полагает он, но сильно смещенный в сторону выполнения государственных заказов, когда интеграторы выполняют работы по внедрению СПО, возможно, с небольшими доработками. Тем не менее, считает Липатов, интерес к переходу на свободное ПО есть, и он не ослабевает, хотя и испытывает колебания в связи с кризисом или внутренней политикой государства (борьба с использованием контрафактной продукции). По его мнению, вопреки ожиданиям некоторых аналитиков, увеличения спроса на СПО в связи с кризисом не наблюдается: организации не кинулись переходить на свободные продукты, скорее предпочли в трудный период сохранить свою ИТ-инфраструктуру неизменной. Зато в этом году изменилась структура запросов клиентов, значительно больше стало запросов от предприятий среднего и малого бизнеса. Для удобства покупателей и максимального сегментирования на рынке «Этерсофт» расширила варианты лицензирования продуктов, предлагая доступные цены для небольших компаний.

Ниша бизнес-ПО и отдельных разработок для решения корпоративных задач на базе СПО практически пуста, считает **Алексей Федосеев**, специалист Центра компетенции Linux компании IBM ЕЕ/А: число таких продуктов невелико, все они требуют, так или иначе, доработки под нужды заказчика, полагает он, поэтому тут можно вести речь только о разработке индивидуальных проектов, базирующихся на существующих открытых продуктах.

Такого понятия, как «бизнес-ПО с открытым кодом», практически нет, полагает **Леонид Кантер**, руководитель группы разработки компании ASPLinux. Российские разработчики бизнес-приложений не торопятся переносить свои продукты с Windows на Linux, полагает он и поясняет: «Чтобы это произошло, объем установок Linux должен значительно вырасти в процентном отношении по сравнению с нынешней ситуацией». Пока, по оценке Кантера, популярностью пользуются решения, включающие различные эмуляторы Windows API для запуска популярных бизнес-приложений для Windows на Linux. Хотя Linux-версии некоторых западных продуктов доступны уже более десяти лет, они не пользуются популярностью на нашем рынке из-за сложности адаптации к быстро меняющемуся законодательству.

ПО свободное и несвободное: конфликт или взаимодействие?

Программы с открытым кодом в большинстве своем не являются конкурентами коммерческим программам. Они занимают ниши, где ценность кода упала до минимальных значений — в силу большого числа практически аналогичных альтернатив

или в силу широты использования. Коммерческие компании при этом ищут новые ниши, ведут разработки там, где каждая строчка кода принесет существенную добавленную стоимость, за что клиенты готовы будут платить. Эта точка зрения **Павла Черкашина**, генерального директора компании Adobe в России и СНГ, позволяет по-новому взглянуть на противостояние свободного и проприетарного ПО.

Черкашин обращает внимание и на другой факт. Разработка ПО все время убыстряется, цикл выхода новых продуктов сокращается. Если в прошлом десятилетии новая версия Adobe Photoshop выходила раз в два-три года, сейчас цикл составляет около полутора лет, то скоро он сократится до полугода, и ни одной компании просто не под силу поддерживать развитие своих продуктов только собственными силами, без привлечения сообщества независимых разработчиков. А они, естественно, требуют открытых стандартов, инструментов, свободно распространяемых библиотек. «Чем больше независимых разработчиков будут создавать программы на наших платформах, тем больше будет спрос на коммерческие инструменты и серверные приложения, которые мы можем предложить рынку за деньги», — подчеркивает он.

«Свободное» ПО для решения бизнес-задач — это отдельный большой пласт проблем, полагает **Александра Базжина**, руководитель практики аналитических решений группы компаний РАМЭК. Таких продуктов сравнительно немного, что связано с необходимостью их долгого и последовательного развития, подчеркивает она, а узкофункциональных приложений, решающих какие-либо специализированные отраслевые задачи, среди СПО-проектов практически нет. Если же рассматривать системы более широкого назначения — CRM, ERP, BI, то некоторые СПО-продукты по функциональности приблизились к коммерческим аналогам. Для средних компаний бизнес-СПО является хорошей альтернативой, считает Базжина. «По нашей практике внедрения BI-решений, стоимость лицензий коммерческих продуктов может составлять до половины всего бюджета проекта, и, хотя трудозатрат по доработке и настройке СПО для конкретного клиента зачастую требуется больше, общая стоимость уменьшается примерно на треть», — поясняет она.

Открытый код и СПО

Ася Власова, «Корус Консалтинг»: «По модели Open Source (т. е. открытый код) могут продаваться абсолютно любые приложения. Открытый код не означает автоматически возможности модификации и самостоятельной доработки приложения. Разработчик может не предоставить такого права пользователям по лицензионному соглашению. В таких случаях „открытый код“ — это в основном маркетинговый шаг разработчиков, не дающий конечному пользователю каких-либо ощутимых преимуществ».

Алексей Федотов, директор департамента разработки ПО компании «Телеком Экспресс»: «Правильнее говорить о модели свободного ПО, а не о модели Open Source. Эта модель лицензирования ПО гарантирует четыре свободы: 1) разрешается запускать и использовать программу для любых целей; 2) разрешается разбираться в том, как работает программа, и адаптировать ее для своих целей; 3) разрешается распространять копии программы; 4) разрешается изменять программу и публиковать изменения. Пункты 2 и 4 требуют доступа к исходному коду. По мнению Ричарда Столлмана, одного из идеологов СПО, оно не может продаваться, цена лицензии на него должна быть равна нулю».

Какими могут быть корпоративные продукты на базе СПО?

Как сообщает Анна Сенюкова, на конференции Red Hat 2009 в Чикаго наибольший интерес вызвали решения по виртуализации, открытая СУБД EnterpriseDB, совместимая с приложениями Oracle, система совместной работы Zimbra. «В России мы наблюдаем активный спрос на комплексные системы, обеспечивающие межплатформенное взаимодействие. Заказчики хотят использовать решения, гармонично сочетающие проприетарное и свободное программное обеспечение и основанные на лучших мировых практиках, которые уже доказали свою эффективность в реальной жизни», — продолжает она. Виталий Липатов считает, что наиболее перспективны, как уже доказано рынком, максимально универсальные приложения: браузер, офисный пакет, операционная система, то, что используется максимально большим количеством людей и имеет большое сообщество свободных разработчиков. Примечательно, что компания Липатова как раз и создает продукты с таким сочетанием ПО.

Сейчас специфика российского рынка связана с тем, полагает генеральный директор Adobe в России и СНГ **Павел Черкашин**, что есть дорогие, сложные продукты западных производителей и есть их низкокачественные пиратские копии, а между ними — вакуум. Куда идти законопослушному заказчику, который не хочет платить тысячи долларов за профессиональные инструменты, а хочет заплатить тысячу рублей за простой и понятный программный продукт, который решит его ограниченные задачи? Именно эту нишу и должны закрыть предложения, построенные на базе открытых бесплатных программных платформ, считает Черкашин. Себестоимость их производства очень низкая, так как исходные коды уже разработаны, нужно только вложиться в разработку документации, техническую поддержку, брендинг и разработку каналов дистрибуции — и продукты будут раскупаться как горячие пирожки. Черкашин считает: «Сейчас этот рынок в зачаточном состоянии, но через годы он превратится в многомиллиардную индустрию».

Алексей Федосеев подчеркивает, что существует огромное количество продуктов с открытым кодом, но далеко не все из них одинаково хороши для масштабного коммерческого использования. Пользовательское программное обеспечение, браузеры, офисные пакеты, ОС для настольных ПК — традиционно наиболее слабая, по его мнению, ниша СПО, но есть ряд приложений (например, Firefox или OpenOffice.org), которые давно уже широко применяются миллионами пользователей.

Взаимоотношения СПО с частным сектором складываются сложно: бизнесу нужны готовые и проверенные решения, тут время — деньги, и никто не будет вкладываться в разработку, доработку и внедрение сомнительных решений, не прошедших проверку временем, подчеркивает Липатов. Поэтому до сих пор внедрение СПО — это всегда больше удел энтузиастов, а не результат осознанного выбора по экономическим или техническим мотивам, считает он.

Серьезные, устоявшиеся и популярные решения, пригодные для корпоративного использования, это в первую очередь системное ПО, считает Федосеев. ОС, веб- и файловые серверы, серверы приложений, СУБД, платформы и средства разработки активно используются уже давно, хорошо зарекомендовали себя как у малого бизнеса, так и у крупных и государственных заказчиков. В условиях кризиса спрос на такие решения будет расти.

И, похоже, это действительно происходит. Исследования журнала Intelligent Enterprise «Практика применения ИТ на российских предприятиях» за последние три года показывают медленный, но постоянный рост интереса к СПО, а онлайн-опрос, проведенный этим летом на сайте журнала, показал, что такие продукты рассматриваются клиентами как серьезное средство снижения затрат на ПО.

Но, как отмечает Липатов, услуги по внедрению и сопровождению СПО не очень востребованы, поскольку даже небольшие компании предпочитают держать специалиста в штате, а не отдавать эти работы на сторону, отчасти это связано и с требованиями безопасности. «Тем не менее существование сотен партнеров по внедрению и распространению наших решений говорит о том, что решения на СПО востребованы, — говорит он. — Рынок расширяется благодаря как запросам клиентов, так и предложениям интеграторов».

Пока главное преимущество, которое получает разработчик программного обеспечения на основе свободной лицензии, подчеркивает Павел Фролов, это ускорение процесса разработки за счет подключения заинтересованных членов сообщества СПО; клиенты же в большинстве случаев еще не считают свободную лицензию преимуществом.

Проекты с использованием ПО с открытым кодом внедряются значительно шире и стали более комплексными, полагает Анна Сенякова. СПО сохраняет свою нишу на рынке операционных систем и в качестве платформы для построения инфраструктуры и активно осваивает новые рынки. Все чаще корпоративные заказчики внедряют СУБД, системы совместной работы, порталы, CRM, ERP, документооборот на базе ПО с открытым кодом, полагает она и приводит пример: «Перестали быть редкостью критичные бизнес-системы, построенные полностью на ПО с открытым кодом. Один из наших заказчиков, представляющих государственный сектор, внедрил распределенную систему электронного документооборота, ставшую центральным звеном работы организации».

После вступления в силу закона о персональных данных особый интерес представляют решения на основе СПО, сертифицированного по требованиям безопасности информации. Оно гарантирует высокий уровень защиты персональных данных граждан и будет востребовано как государственным, так и коммерческим сектором, полагает Сенюкова.

Ася Власова, директор направления по работе с государственным сектором компании «Корус Консалтинг», напоминает: заниматься исключительно открытым ПО вряд ли можно считать экономически выгодным, ведь заказчику интересен комплексный подход и понимание, в первую очередь его бизнеса. По ее мнению, зачастую компании, занимающиеся только открытым ПО, не могут обеспечить качественный анализ потребностей клиента, так как сосредоточены исключительно на свойствах ПО. А Виталия Липатова, представителя компании — разработчика СПО, удручает то, что невозможно наладить экономическую связь между пожеланиями пользователя и конкретными разработчиками. Бизнес на СПО строится, как правило, отнюдь не на разработке ПО, считает он. Известная модель, когда деньги берутся не за лицензии на программные продукты, а за поддержку и сопутствующие услуги, не работает для разработчиков, потому что в услуги невозможно заложить затраты на разработку и сопровождение ПО. Это приводит к существенно более медленному развитию программного продукта.

СПО — не только системное

Популярность тех или иных продуктов можно оценивать по числу связанных с ними поисковых запросов в Интернете. Это позволяет косвенно оценить масштаб сообщества, работающего над данным продуктом, а значит, и степень зрелости самого продукта. Чем больше людей используют программу и работают над ней, совершенствуют ее код, тем она надежнее и качественнее. В компании «Телеком Экспресс», опираясь на данные Google Trends, провели исследование ряда пользовательских и бизнес-продуктов и выявили лидеров по популярности. Публикация этих данных в блогах инициировала

жаркую дискуссию, и приводимый ниже список лидеров ни в коем случае не претендует на однозначность и законченность.

Разбогатеем на СПО?

Никто толком не знает, как заработать на СПО, особенно если при этом еще ведется и его разработка, полагает Липатов: «Прямых бизнес-моделей я не вижу. Некоторые компании могут заниматься СПО „для души“ или для имиджа, некоторые занимаются разработкой себе в убыток, получая деньги от других направлений деятельности (продажа оборудования или аналитическая работа)». Однако есть и менее скептические точки зрения.

Свободные программы интересны тем, что позволяют на их основе оказывать широкий спектр услуг по разработке, внедрению, поддержке и обучению, напоминает **Алексей Смирнов**, генеральный директор компании ALT Linux. Свободное ПО можно дорабатывать, приспособив под нужды конкретного заказчика, внося коррективы значительно более глубокие, чем простое изменение настроек. Оно позволяет оказывать ответственную техническую поддержку, при которой в случае обнаружения проблем можно не только высылать запросы фирме-разработчику, но и при необходимости самостоятельно оперативно решить проблему благодаря доступности исходных текстов программ.

Фирмам, занимающимся разработкой, полагает Смирнов, использование свободных программ позволяет существенно снизить себестоимость разработки за счет повторного использования кода. Это дает возможность вести разработки небольшим фирмам и повышает их конкурентоспособность, в том числе при создании различных программно-аппаратных комплексов. Ведь при внедрении систем с проприетарными продуктами ведущих вендоров мелкая региональная фирма проигрывает крупному системному интегратору уже из-за разного уровня скидок на программный продукт. При использовании СПО этой проблемы нет. Успех в этом случае связан не столько с размером фирмы, сколько с ее интеллектуальным потенциалом и динамизмом.

Задача миграции на СПО как на сервере, так и на настольном ПК открывает перспективы консалтинга и технической поддержки, считает Федосеев, но оговаривается: в случае массового использования дома и в малом бизнесе доля нелицензионных установок очень высока и вряд ли будет снижаться в ближайшее время, и здесь перспективы использования СПО невелики. Однако полагает он, многие предприятия и тем более крупные учреждения, так или иначе, вынуждены регулярно тратить деньги на покупку новых лицензий, средств информационной безопасности, регулярно обновлять компьютеры, чтобы удовлетворить растущие требования ПО, и для таких предприятий свободные программы могут стать реальным способом сокращения расходов.

По мнению Федосеева, СПО дает заметное преимущество ISV, которые получают — с практически нулевыми издержками — в распоряжение серьезный продукт, на котором можно базировать свое решение. Необходимость поддержки открытых стандартов сейчас очевидна практически всем участникам рынка, так что проблем с совместимостью таких решений быть не может, подчеркивает он.

Леонид Кантер полагает, что будет возрастать роль компаний, которые не просто продают коробки, а внедряют решения на базе СПО «под ключ» и предоставляют услуги по аутсорсингу системного администрирования этих решений, что дает возможность заказчику полностью сконцентрироваться на своей основной деятельности.

Говоря об интеграторах, Липатов отмечает, что они могут зарабатывать на СПО и с большей выгодой, так как стоимость лицензирования ПО может быть частично перенесена на стоимость услуг внедрения и сопровождения. Главное — это наличие отработанного решения для внедрения, чтобы каждый раз не изобретать «велосипед» и не совершать одни и те же ошибки.

По мнению Аси Власовой, успешными будут те компании-разработчики, которые при высоких функциональных и технических характеристиках своих продуктов откажутся от политики лицензирования каждого рабочего места. Соотношение стоимости внедрения программного продукта и экономической выгоды от автоматизации того или иного бизнес-процесса должно быть разумным, именно поэтому интерес к свободным программным продуктам постоянно растет. Заказчикам сейчас интересны медицинские системы, системы управления информацией и документооборота, базовое ПО для рабочих станций и серверов, подчеркивает она.

Компания PingWin Software, созданная в группе компаний «АйТи», делает ставку не на разработку СПО, а на сервис, оказывая услуги компаниям и частным лицам. В частности, корпоративным заказчикам предлагается техподдержка 24x7 для ОС, офисных и прикладных приложений, обеспечение «прозрачного перехода» на СПО за счет разработки совместимых пользовательских интерфейсов и специальных шрифтовых пакетов. В частности, в PingWin берутся сделать так, чтобы документы в продуктах СПО выглядели и печатались так же, как в Windows (что отнюдь не получается само собой). В частности, разработку шрифтов (а это очень специфическая область ПО) обеспечит подразделение компании с большим опытом работы в этой сфере. К декабрю текущего года PingWin планирует выйти на уровень окупаемости.

Примеры успешных российских бизнесов, основанных на ПО с открытым кодом, существуют и занимают каждый свою нишу на рынке, считает Власова, упоминая «ГНУ/Линуксцентр», «Инфраресурс», «Этерсофт».

Виталий Липатов поясняет: «Как правило, нам приходится делать решения на СПО содержащими закрытые, проприетарные части, чтобы иметь возможность управлять продажами экземпляров продуктов. Наши полностью свободные решения (например, UniOffice@Etersoft, позволяющий на уровне программного интерфейса заменить MS Office на свободный OpenOffice.org) отдельно практически не продаются и являются сопутствующими продуктами, улучшающими продажи основного (WINE@Etersoft). Транслятор SQL-запросов, позволяющий заменить MS SQL на PostgreSQL, является полностью закрытым продуктом, хотя и содержит в себе свободный код, но поставляется он вместе со специально доработанной свободной СУБД PostgreSQL». Таким образом, речь идет о создании своеобразных гибридов ПО разных типов.

Примеры успешных бизнесов, связанных с СПО, приводит и Павел Фролов. Это и компания «Аргус» (Нижний Новгород), занимающаяся разработками библиотеки OpenCV, ставшей стандартом де-факто в области компьютерного зрения, и решений на ее базе, и «Лаборатория 321» (Омск), работающая со свободной CRM-системой SugarCRM и разрабатывающая собственные решения на базе свободной лицензии, и НПО «Сеть» (Москва), разработавшее свободную геоинформационную систему «Геоизайнер». У «ГНУ/Линуксцентр» есть партнеры в полусотне городов.

Возможности для партнеров

СПО предоставляет небольшим ИТ-компаниям больше возможностей для входа на рынок, чем проприетарное, уверен Фролов: прежде всего для распространения и внедрения таких продуктов им не нужно проходить дорогостоящую авторизацию; они фактически не зависят от поставщиков ПО, и те не могут диктовать им свои условия работы. Главное, что необходимо таким компаниям, поясняет он, это квалифицированные специалисты по СПО, а путей для их становления много — самостоятельно разобраться в СПО, изучать СПО в вузе и участвовать в разработках, обучаться на платных курсах.

Открытые продукты необходимо развивать и адаптировать под российский рынок, а это требует ресурсов, которых у небольших ИТ-компаний, как правило, нет, возражает Ася Власова и рекомендует сотрудничать с крупными интеграторами, становясь их региональными партнерами по внедрению.

Основные партнеры компании VDEL — это крупные интеграторы и дистрибьюторы, и в ее планах развитие региональной партнерской сети, отмечает Сенюкова. VDEL использует многоуровневую партнерскую программу, в которой статус партнера зависит от уровня компетенции, подтвержденного сертификатами технических специалистов и менеджеров.

Партнерами «Этерсофта» обычно выступают небольшие региональные компании-интеграторы, среди которых много новых, ориентированных на оказание услуг на базе СПО, отмечает Липатов, причем значительно чаще, чем раньше, стали обращаться компании, которые прежде специализировались только на Windows-решениях. «Опыта у них не хватает, но мы стараемся максимально поддерживать наших партнеров», — говорит он.

Речь может идти и о партнерстве другого плана. «В роли партнеров мы желаем видеть любые компании, которые могут участвовать (разработчиками или денежными ресурсами) совместно с нами в дальнейшем совершенствовании WINE@Etersoft. Мы стараемся передать наши наработки международному сообществу разработчиков Wine, делая их фактически, а не формально свободными. Таким образом, развивая коммерческий продукт, мы делаем вклад в СПО», — подчеркивает Липатов. Партнерские отношения такого типа у «Этерсофта» уже есть, и довольно разнообразные. Так, и для разработчиков, и для клиентов было очень важным сотрудничество с разработчиками электронных средств защиты. «Без этого практически ни одну российскую программу не запустить в среде WINE@Etersoft на Linux-платформе, — поясняет Липатов. — Сейчас мы поддерживаем все популярные ключи защиты, т. е. главное препятствие снято. В частности, с компанией „Актив“ мы обеспечили поддержку ее ключей Guardant, что позволило использующим их разработчикам софта рассмотреть вопрос о поддержке платформы Linux с помощью WINE@Etersoft для своих приложений».

Список поддерживаемых продуктами «Этерсофта» пакетов уже довольно велик, среди них «1С», «Консультант+», «Гарант», «Инфо-Бухгалтер», БЭСТ. Есть и проблемы, в частности слабо поддерживаются программы «Банк — Клиенты», так как обычно они разрабатываются самим банком, и ему не до СПО, считает Липатов и добавляет: «К сожалению, пока не все компании понимают взаимную выгоду сотрудничества, недооценивают плюсы своевременного выхода на рынок программ для свободных ОС, но мы не жалуемся, нам работы всё равно хватает».

ИДС: рынок свободного ПО растет

Недавнее исследование IDC показывает, что мировой доход рынка свободного ПО (OSS) будет расти со среднегодовым темпом роста (CAGR) 22,4% и достигнет 8,1 млрд. долл. к 2013 г. Этот прогноз значительно более оптимистичный, чем сделанный в 2008 г., по трем причинам: (1) список, использованный для вычисления дохода «снизу вверх», расширился благодаря стремлению включить в прогноз как можно больше проектов, (2) свободное ПО достигло гораздо более высокого уровня принятия за последние 12 месяцев, чем ранее ожидалось, и (3) экономический спад ускорил принятие и использование свободного ПО в последние месяцы 2008 г.

«В условиях экономического кризиса на рынке свободного ПО отмечено сильное ускорение, — пишет Майкл Фосетт, вице-президент группы Software Business Solutions. — Свободное ПО все в большей степени становится частью корпоративной стратегии ведущих компаний и демонстрирует повсеместное, быстро растущее принятие. Поскольку отрасль ПО в целом продолжает консолидироваться, для вендоров свободных программных продуктов важно достичь определенного масштаба».

Другие главные выводы исследования:

- крупные вендоры ПО, такие как IBM, Sun, Dell, HP и Oracle, получают значительную долю непрямого дохода от своей деятельности, связанной с участием в разработке и поддержке свободного ПО. Это весьма способствовало широкому принятию и использованию последнего;
- гибридные модели бизнеса, похоже, распространяются все шире. Вероятно, это станет преобладающей бизнес-моделью: вендоры автономного ПО станут предлагать SaaS, вендоры SaaS — установку пакетов, вендоры свободного ПО — продавать расширенные версии, а вендоры фирменных пакетов — больше свободного ПО;
- возможность использовать свободное ПО для повышения конкурентного преимущества, например, при аутсорсинге бизнес-процессов или в составе специализированного устройства расширяется и должна помочь росту вендоров свободного ПО.

Некоторые результаты

Компания «Корус Консалтинг» активно развивает несколько направлений: федеральная типовая медицинская информационная система (свободная и бесплатная для пользователей), система управления информацией и документооборотом Alfresco, системы бюджетирования и анализа Palo, Spago BI, перевод крупных корпоративных и государственных заказчиков на базовое СПО. По всем направлениям уже реализованы и сейчас идут проекты. Направление СПО оценивается в компании как весьма перспективное, особенно в условиях, когда заказчики экономят на ИТ-проектах.

Объем бизнеса VDEL, несмотря на кризис, вырос по сравнению с прошлым годом. Спектр продуктов, с которым работает дистрибьютор, существенно расширяется: кроме серверных и клиентских ОС и офисных приложений предлагаются системы совместной работы, СУБД, порталные платформы, и список постоянно пополняется.

«Этерсофт» существует пять лет, занимается разработкой СПО и решений, основанных на СПО, позволяющих осуществить переход на использование свободных ОС на основе Linux, сохранив возможность использования в новой среде унаследованного ПО (созданного для Windows). «Поскольку в большинстве случаев осуществить миграцию без наших решений невозможно, мы имеем довольно хорошую статистику по количеству

организаций, переходящих на СПО. Их число очень невелико, не более нескольких процентов от общего числа предприятий в стране», — говорит Виталий Липатов. Ассортимент продуктов не изменился, но в текущем году фирма стала предлагать больше услуг по установке и настройке ПО. Как правило, это внедрение тех или иных продуктов на серверах заказчика, причем работы обычно выполняются дистанционно. Это и настройка СУБД PostgreSQL, и разворачивание терминальных решений, и установка Windows-программ в Linux-систему.

* * *

Еще очень рано делать выводы о коммерческой успешности СПО в России, но с некоторыми фактами трудно спорить. Во-первых, коммерческая активность на этом фронте в текущем году выросла, есть платежеспособный спрос со стороны как государственных, так и частных компаний разного масштаба. Во-вторых, спектр задач, которые могут успешно решаться средствами СПО, достаточно широк. В-третьих, этот вид ПО открывает интересные и, как показывает практика, реальные возможности бизнеса как для крупных и средних ИТ-компаний, так и для небольших.