



БИЗНЕС И СПО:

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММНЫХ ДОРАБОТОК ПОД СВОБОДНЫМИ ВИРУСНЫМИ

Рябиков А.Н., ОАО ИнфоТеКС

Серета С.А., к.э.н., Фонд "Адемпиере"



Собственническое и свободное программное обеспечение, как два полюса мира.

Существенное различие в идеологии и способности адаптироваться (например MS Shared source, а GPL не может)



1.

Традиционная модель собственного программного обеспечения, самый простой способ коммерциализации, основанный на монопольном владении объектом авторского права.

Сюда же входят и разрешительные лицензии, которые допускают закрывать исходный код.



Коммерциализация вирусных лицензий:

- Двойное лицензирование для собственников кода

Для остальных

- Зарабатывать на сервисе
- Применяя схемы «обхода» GPL



Выбор между платным и бесплатным:

Неценовые методы конкуренции либо ограничение доступности

Неценовые методы - только на "поддержание штанов"

Ограничение доступности позволит начать работать экономическим механизмам.



Постановка задачи:

Предложить бизнес-модель, пригодную для b2b разработчиков, развивающих уже существующие свободные программные продукты, но не владеющих исключительным правом на сам продукт (т.е. наиболее часто встречающаяся ситуация)



Решение для B2B

Временной лаг - разделение во времени начала продаж, и появление кода в свободном доступе, т. е. Разделение во времени момента передачи программного продукта заказчику и появлением у него права на дальнейшее распространение купленного ПО



На основе разъяснений от The Free Software Foundation (FSF)

Пользователь (покупатель) превращается в (со)разработчика и с ним подписывается соглашение о нераспространении экземпляров программного продукта на время действия заключенного договора.



На основе контрактного законодательства

Временной лаг между передачей программного продукта заказчику и появлением у него права на его дальнейшее распространение возможен за счёт того, что права на созданную по заказу программу для ЭВМ и, соответственно, возможность её дальнейшего распространения возникают только после полного исполнения своих обязательств сторонами договора на доработку ПО



Постоянно забываемые факты о GPL

- Программы под GPL лицензией можно продавать ([#DoesTheGPLAllowMoney](#)).
- Разработчик может не выкладывать в свободный доступ свои наработки ([#DoesTheGPLRequireAvailabilityToPublic](#))
- Разработчик не может запретить Заказчику дальнейшее распространение ПО ([#DoesTheGPLAllowNDA](#) и [#DoesTheGPLAllowModNDA](#))
- Разработчик может потребовать от исполнителей соглашения о неразглашении ([#DevelopChangesUnderNDA](#)).



Сценарий по FSF

- Компания разработчик не выкладывает продукт в свободный доступ, т.к. GPL не требует делать исходные коды своих разработок доступными широкой публике (<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DoesTheGPLRequireAvailabilityToPublic>)
- Разработчик «продает» компании-пользователю исходный продукт без своих доработок на основании того, что GPL допускает платное распространение программ (<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DoesTheGPLAllowMoney>)
- Одновременно разработчик нанимает компанию-пользователя для выполнения работ, связанных с новым кодом, например, для тестирования. В этом случае возникает законная возможность ограничить распространение тестируемого кода на время действия соответствующего договора, т. к. GPL позволяет запретить наемному работнику распространять результаты заказной разработки (<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DevelopChangesUnderNDA>)
- Время действия такого договора и будет определять временной лаг между началом распространения доработок СПО и моментом их появления в свободном доступе.
- Разработчик может одновременно работать по такой схеме сразу с несколькими заинтересованными компаниями.



Сценарий на основе контрактного законодательства

- Разработчик заключает с компанией-пользователем договор на доработку исходного продукта с GPL лицензией.
- В соответствии с действующим законодательством (статья 712. Право подрядчика на удержание; статья 1296. Программы для ЭВМ и базы данных, созданные по заказу), в этом случае существует законная возможность ограничить распространение дорабатываемого кода на время действия соответствующего подрядного договора.
- Договор подразумевает обязательное наличие этапа опытной или (и) опытно-промышленной эксплуатации, что и будет временным лагом между началом распространения доработок СПО и моментом их появления в свободном доступе. т.к. это возможно только после перехода права собственности на ПО.
- Разработчик может одновременно работать по такой схеме сразу с несколькими заинтересованными компаниями.

Эта конструкция — описание обычного процесса заказной разработки корпоративного ПО, который завершается только после проведения опытной или опытно-промышленной эксплуатации разработок (с их полным сопровождением все это время) и передачи их в промышленную эксплуатацию.



Для чего?

- Слом стереотипа “На GPL невозможно заработать”
- Движение СПО должно само себя поддерживать, что и происходит по всем направления за исключением финансового.
- Проекты не могут развиваться без мотивации и “свежей крови” - идейных участников всегда немного и без дополнительной поддержки (деньгами или участием) они через какое-то время “выгорают” и проект прекращает развиваться.
- **Жизнеспособная бизнес-модель развития СПО — единственный способ уйти от финансирования за счет пожертвований и обеспечить стабильное развитие СПО проектов.**



Минусы

- Злоупотребление (договор на 100 лет). Бизнес сам разберется.
- Повышается фрагментация кода.
- Требуется заключения особым образом составленных договоров.
- Первое время код отсутствует в свободном доступе



Плюсы

- На СПО можно зарабатывать непосредственно на разработке и распространении ПО, не требуя создания и поддержания нецелевых направлений бизнеса (обучение/сертификация, консалтинг, производство сувениров и т.п.).
- Разделить затраты на разработку между произвольным числом заинтересованных компаний, что существенно повысит платежеспособный спрос в сегменте B2B.
- Самовоспроизводящийся процесс развития СПО за счёт привлечения дополнительных игроков.



Спасибо за внимание!

Фонд поддержки и развития делового свободного
программного обеспечения "Адемпиере"

Тел: +7 (925) 888-33-41

info@adempiere.ru

www.adempiere.ru