



Григор Гачев

Свободният софтуер и  
бизнесът

## 1. Неизползваем ли?

Съществува мнение, че свободният софтуер е неизползваем за целите на бизнеса. То твърди, че клиентите нямат интерес да го използват, защото:

- свободният софтуер се пише от всекиго, и няма утвърдени изисквания за качество;
- зад свободния софтуер не стои (по възможност могъща и богата) фирма, която да го развива и за в бъдеще;
- ако свободният софтуер нарушава нечии авторски права, отговорността я понася клиентът;
- одитирането на свободния софтуер за скрити проблеми е твърде скъпо.

Съгласно пак същите източници, софтуерните фирми нямат интерес да пишат свободен софтуер, защото:

- трудно е да се генерира постоянен поток на приходи, ако всеки може да раздава софтуера ти безплатно;
- всеки може да продължи продукта ти официално, и да те измести от създадения от теб бизнес.

Реалното положение обаче е различно. Много от тези твърдения изглеждат верни, но не са. Затова пък са изпуснати много предимства, които са важни и интересни за бизнеса.

## 2. Свободният софтуер и клиентите

Рекламата (или антирекламата) може да твърди всичко. Реалността обаче е, че свободният софтуер е създаден именно за да опазва интересите на потребителите, които затвореният софтуер нарушава.

Да, нарушава не е силна дума. Когато си купувате домати, се вижда добри ли са. Добрият и лошият затворен софтуер обаче изглеждат твърде сходно. Някои дефекти могат да бъдат забелязани при работата, и толкова. Няма как да прецените дали отвлъте е работено изкусно или мърляво. Не знаете дали кодът, с който се шифроват личните ви писма, не е разбиваем и за ученици. Дали авторът на програмата не получава паролите за кредитната ви карта, когато пазарувате по Интернет. И т.н., и т.н. Няма право дори да проверите това – текстът „тази програма съдържа важни търговски секрети, нямате право да я дисасемблирате, декомпилирате, разглеждате и т.н.“ е неразделна част от на практика всеки лиценз за затворен софтуер. При това положение авторите на затворен софтуер реално имат карт бланш да произвеждат боклуци и да вкарват в тях неща, които не бихте одобрили – и понякога го правят. Щеше да бъде изумително, ако не го правеха.

Изискването на свободния софтуер за достъпност на изходния код унищожава този карт бланш. Всеки може да види колко добре е написана програмата и какво реално съдържа. (Или ако не разбира от програмиране, да плати на доверен специалист.) Затова свободният софтуер априори заслужава повече доверие от затворения. Откритият код е като открит характер – странно ли е, че вярвате на откритите хора, а имате едно наум към прикритите?

Колкото до споменатите недостатъци, ето как стоят нещата реално:

„Свободният софтуер се пише от всекиго, и няма изисквания за качество“ – Заради достъпния изходен код веднага се вижда колко добър е всеки автор, и лошите биват отхвърляни от екипа, за да не срамят добрите. Пак по същата причина изходния код го гледат повече очи, и грешките се виждат по-лесно. Освен това, всеки автор знае, че клиентите също виждат изходния код, за разлика от при затворения софтуер, така че има стимул да пише добре.

Вариант на горното е твърдението „свободният софтуер го пишат аматьори, комерсиалният – професионалисти“. Истината е, че повечето софтуерни фирми охотно търпят заради по-ниски заплати

„професионалисти“ които не биха били допуснати до никой свободен софтуерен проект. Това и други подобни неща са причината да съществуват сентенции като „Не забравяйте, че Ноевият ковчег е построен от аматьори, а «Титаник» от професионалисти“.

„Зад свободния софтуер не стои фирма, която ще го развива и за в бъдеще“ – Истината е, че зад свободния софтуер стои всеки. Една фирма може да фалира, да бъде купена от конкуренцията или да промени плановете си и да изостави продукта; това се случва често. Ако софтуерът е бил затворен, нещата са дотук. Ако обаче е свободен, може да го продължи всеки. И ако е добър (а щом ви е привлякъл, сигурно е), с гаранция ще има заинтересовани. И това също се случва често.

„Ако свободният софтуер нарушава нечии авторски права, отговорността я носи клиентът“ – Не е съвсем вярно. Някои дистрибуции на Линукс например вече предлагат индемнификация (поемане на отговорността) при претенции за авторски права към техен клиент. Впрочем, контрапунктът – че фирмите зад затворения софтуер поемат тези претенции – е лъжа. Прочетете внимателно например лиценза на Windows, и ще откриете изричен текст кой носи изцяло и докрай отговорността при подобни претенции. Така че всъщност положението е... обратното.

Наскоро Microsoft коригираха това положение, и предложиха програма за индемнификация. Текстът от лиценза обаче, кой знае защо, остана. Също, програмата им е добра на думи, но доста тромава на практика – докато сработи, би могло случаят вече да е приключен, поне в България. (Ако тук изобщо се намери кой да ви тормози заради Линукс – струва ми се доста малко вероятно.)

„Одитирането на свободния софтуер за проблеми е твърде скъпо“ – Така е, одитирането на софтуер по принцип е скъпо. Затова и не всеки го прави. Ако обаче държите да го направите, да одитирате софтуер с напълно достъпен и открит изходен код ще е с няколко поръдка по-евтино, отколкото да одитирате затворен софтуер. Освен това, второто вероятно ще е и в нарушение на лиценза ви.

Ето и малко думи за предимствата:

Като начало, свободният софтуер не ви обвързва с неприемливи лицензни условия. Докато сте му само клиенти, той не ви поставя абсолютно никакви условия. (А дори да сте му съавтори, единственото условие е да не оgrabвате свободата му.)

Свободният софтуер не ви струва пари, за да го опитате. Можете да разглеждате, анализирате и изпробвате легално и законно колкото искате, без да платите нищо на никого.

Дори когато го заплащате, свободният софтуер е на реална, а не на надута монополна цена. Няма как иначе, когато всеки е свободен да го раздава. При него плащате не нечий яхти и имения, а реално вложен труд.

Свободният софтуер прави самата идея за пиратство безсмислена. Да го копирате и раздавате е не просто законно и легално – то е принос към него, увеличаване на потребителската му база.

Свободният софтуер не ви обвързва към определени автори или поддръжка. Ако искате да прибавите нужно ви качество, не сте длъжни да платите състояние на единствения автор – избирате най-добрата между много оферти, или го прибавяте сами. Същото важи за поддръжката.

Затвореният комерсиален софтуер като правило е нещо, правено за продаване, и като за продаване. Свободният софтуер като правило е нещо, правено за собствена употреба, и като за себе си. Изводите са си за вас.

Ако откриете грешка в свободния софтуер, няма нужда да чакате с месеци за официална корекция. Можете да я поправите веднага, със собствени усилия или нает програмист. (Всъщност, най-вероятно някой ще е успял дори преди вас, за дни или дори часове от излизането на версията – особено ако грешката е сериозна, и пречи реално.)

Свободният софтуер надали някога ще остане неподдържан и без нови версии. Всеки може да се грижи за него, дори вие. И докато се използва, в грижата за него има изгода – а следователно и интерес към нея. С него „винаги ще има утре“.

Накратко, за клиента свободният софтуер е свобода.

### 3. Свободният софтуер и софтуерните фирми

Традиционният бизнес-подход твърди, че извън благите приказки изгодата е като черга: повече за клиента значи по-малко за доставчика. Е, ако свободният софтуер е толкова добър за клиента, къде е изгодата за автора му?

Оказва се, че я има – и то повече, отколкото при затворения софтуер. Ето отговори на рекламираните съображения против:

„Трудно е да се генерира постоянен поток на приходи, ако всеки може да раздава софтуера ти безплатно“ – въпрос на бизнес модел е. Ако моделът е ориентиран към продажба на стока – да. Ако е ориентиран към продажба на услуга, не е толкова трудно.

Софтуерът никога не е само стока. Без гаранции, поддръжка, надежда за бъдещи версии и други прибавени услуги той е непривлекателен. (И обратно – фирми, които предлагат например само поддръжка, често биват питани не могат ли да коригират или допълнят софтуера; в идеалния и за тях и за клиента случай, ако софтуерът е свободен, могат.) Така че дали моделът ще е продажба на стока, или на услуга, е въпрос на избор.

От двата избора по-изгодният и за двете страни е услугата. Не случайно почти 60% от печалбите в ИТ сектора са не от продажби на хардуер или софтуер, а от услуги. От една страна, услугите създават много по-трайни бизнес-връзки. От друга, при тях качеството на продукта е много по-лесно за преценка от клиента и дава бързо и силно отражение върху отношенията. При услугите тези, които дават реално качество, прогресират много по-бързо, отколкото при продажбите.

„Всеки може да продължи продукта ти официално, и да те измести от създадения от теб бизнес“ – Ако сте мързеливи и некадърни, да – ще е твърде лесно това да се види. Ако обаче не сте, дори за големи и силни конкуренти ще е трудно да ви изместят, по същата причина.

Ако правите затворен комерсиален софтуер, да ви изместят е много лесно. Има могъщи софтуерни фирми, чиито успехи са изградени върху това; оборваният тук аргумент е измислен и поддържан точно от тях (защо ли?). Разликата е че при затворения софтуер битката печели който има повече пари и влияние, а при свободния – който работи по-добре. (Реално и в двата случая има и двата елемента, но съотношението им е различно.)

А сега малко и за предимствата:

При свободния софтуер принципът „дай да направим нещото, пък после само ще лежим и лапаме“ е невъзможен. (И при другия също, но тук това е по-очевидно, и това ви помага да не се подведете.) Печелят които работят. Но това има и обратна страна: работите ли, печелите, а лежачите и лапачи отпадат, колкото и велики да са. Вашият успех е във вашите ръце не само на думи, а на практика. За бизнес в положението на българския това е плюсът, който тежи повече от всички останали заедно.

При свободния софтуер нямате как да дръпнете чергата на клиента, така че сте принудени да работите с него честно. В дългосрочен план обаче това е огромно предимство: вместо куп мразещи ви клиенти, които бягат от вас, и търсят други доставчици, имате куп доволни клиенти, които ви вярват и привличат още.

Винаги можете да разчитате на подкрепата на хобистите. Ако оформяте бизнеса като продажба на услуги, можете да се опирате сериозно на труда на неплатените ентузиастични, без те да протестираат. Ако при това сте открити, коректни и приятни към тях, те са щастливи, уважават ви и с удоволствие защитават доброто ви име. А грижите ли се за тях в добавка, дори ако не хвърляте много пари за това, те са ваши верни воители и защитници, безплатни и убедени рекламни агенти, и чудесна база за набор на персонал. И в много случаи тяхната подкрепа (или липсата ѝ) ще бъде зрънцето, което накланя везните към успех или неуспех.

Винаги можете да разчитате на клиентите, които знаят за предимствата на свободния софтуер. А това тези предимства да станат известни на всекиго е въпрос само на време, и зависи и от вас.

Накратко, принципът за изгодата като черга със зададен размер, която трябва да се дърпа, за да имаш повече, важи за затворения софтуер. При отворения е на преден план и очевидна изгодата да дотъкавате заедно с клиента чергата, така че да има повече за всеки.

## 4. Неизползваем ли? (2)

Както виждате, свободният софтуер е един чудесен избор както за клиентите, така и за авторите на софтуер. Въпросът тогава е кой стои зад обратното мнение.

Всеки би предположил, че това са големите фирми за затворен софтуер. Това обаче не е съвсем вярно. Някои от тях наистина инвестират стотици милиони годишно в пропагандата на това мнение. Други обаче не го споделят, и активно поддържат свободния софтуер. На какво ли се дължи разликата?

Причини много. Но една се набива в очи, и не мога да се сдържа да я посоча.

Всички големи фирми, които се обявяват категорично за свободния софтуер, са легендарни с качеството си. Всички големи фирми, които се обявяват срещу него, също са легендарни – но с липсата на качество, и кождерската си политика към клиентите. Изводите са си за вас.

Като заключение, панацея ли е свободният софтуер? Разбира се, че не. В реалния свят абсолюти не съществуват. Но е един удобен, печеливш и ефективен начин за правене на бизнес. И тези, които го осъзнаят навреме, ще могат да си създадат сигурни позиции в него. Като се имат предвид предимствата му – от комерсиален към свободен софтуер всеки ден преминават хиляди клиенти, а обратно единици, ако изобщо някой – тази област има бъдеще. Което е и нужното на бизнеса, без значение доставчик ли сте, или клиент.

А как точно се прави такъв бизнес? Тук стигаме до:



## 5. Бизнес-модели при свободния софтуер

По начало свободният софтуер е бил създаван само като хоби, в свободното време на програмисти. Тогава той твърдо е нямал нищо общо с бизнеса... Това обаче от доста време вече не е така. Към момента значителна част от свободния софтуер се пише от фирми. И ако продуктът им е качествен, те растат и преуспяват.

Най-очевидният пример са комерсиалните дистрибуции на Линукс. Те продават... не, не самия Линукс, той може да бъде дори изтеглен от Интернет сайтовете им безплатно, а ръководства в печатен вид, плюс една или две години телефонна поддръжка, плюс още програми към него, плюс допълнителни услуги... Типичната цена от 40 до 80 долара е „пари за сандвичи“ дори за частно лице, което живее в бяла страна, и е на практика пренебрежима за фирми. В добавка, тези фирми пишат активно части от Линукс, или свободен софтуер за него – по-евтино е веднъж да напишеш нещо, което да решава проблема лесно, отколкото хиляда пъти да обясниш как той се решава по трудния начин.

Подобен е бизнесът на фирми като MySQL AB. Автори на най-популярната база данни в света на свободния софтуер, те успешно растат и се развиват. Печалбата им идва основно от консултации и поддръжка, и донякъде от поръчани от клиенти специализирани допълнения към продукта.

Още други фирми печелят от писане на свободен софтуер, като изпълняват поръчки на клиентски фирми или организации, или на фирмите зад комерсиалните дистрибуции. Понякога те на свой ред възлагат части от поръчките на подизпълнители – очевидно този бизнес-модел е не по-малко жизнеспособен от модела на комерсиалния софтуер.

Изглежда че в писането на свободен софтуер има доста хляб, защото непрекъснато се чува как някоя фирма отваря кода или напълно освобождава комерсиален софтуер, който пише. Причината понякога са фалити или отказ от софтуера, но в повечето случаи фирмата продължава да го развива; сметката е, че се търси повече популярност за него. Това на свой ред увеличава оборота на фирмата от други продукти, или пък й помага рязко да увеличи печалбата си от поддръжката на този софтуер.

По-малко известни, но доста на брой, са хилядите фирми из цял свят, специализирани само в поддръжка на свободен софтуер. Те също се издържат добре, и на свой ред допринасят – било като посочват или

коригират проблеми, било като плащат на авторите на дистрибуции за сертифициране и обучение, а някои от тях и направо започват от един момент нататък да пишат свободни парчета код и модули. Които на свой ред се добавят към свободния софтуер, и го правят още по-привлекателен за клиентите – а оттам и за бизнеса.

Изместването на бизнес-модела от предлагане на стока към предлагане на услуги има и недостатък – фирмите, пишещи свободен софтуер, сравнително рядко създават нови и революционни програми (услугите са по-консервативен пазарен дял от стоките). Това обаче е любим специалитет и мечта на хобистите-програмисти. А пък фирмите охотно застават с ресурсите си зад създадените добри идеи, и това прави свободния софтуер не по-малко иновативен от комерсиалния.

## 6. Предимства и недостатъци за бизнеса при използването на свободен софтуер

Тази точка е предназначена да сравни като цяло свободния и комерсиалния софтуер за целите на бизнеса, а също да ви ориентира как да направите своята преценка, и за какво да внимавате при нея.

### 6.1. Предимства на свободния софтуер

1. Обвързването с конкретен доставчик е много по-слабо, отколкото това при комерсиалния софтуер. Ако например използвате Windows-базиран софтуер и Microsoft реши да покачи неприемливо цената на Windows, вие нямате избор – трябва да платите. Ако обаче използвате Linux-базиран софтуер и доставящият го контрагент, примерно RedHat, качи цените неприемливо (или фалира, или откаже да търгува с вас, или каквото и да е), вие спокойно ще се обърнете към коя да е от другите над 200 дистрибуции. Софтуерът ви спокойно ще работи на всяка, или почти всяка от тях.

2. Изходният код на софтуера е достъпен за всекиго, и това ви развързва ръцете. Представете си например, че обработвате снимки с Adobe Photoshop, и бихте искали той да има специализиран инструмент за премахване на ефекта на „червените очи“. (Знаете какво често се получава, когато снимате някого със светкавица, нали?) Шансовете ви да убедите Adobe да го вгради, без да им платите абсурдни за България суми, клонят към нулата. Ако обаче използвате The GIMP, или друг свободен софтуер, хиляди софтуерни фирмички ще бъдат щастливи да го допълнят с вашата поръчка срещу напълно приемливи суми. (Ако, разбира се, нямате във фирмата си програмист, който би го направил и сам.)

3. Цената на свободния софтуер най-често е нулева, или пренебрежима. Тъй като всеки има право да го разпространява както желае, установяването на монополни цени или платежни условия е невъзможно. Microsoft може да реши да промени лицензионния режим на Office, и отсега нататък да ви изисква заплащане на лиценз за всяка година, и вие няма да имате друг избор. Ако обаче доставчикът ви на OpenOffice.org полудее и поиска неразумна цена, просто ще си направите копия от първия попаднал ви диск на приятел, или ще го свалите от Интернет – това

е напълно легален начин да го придобие.

4. Свободният софтуер може да се поддържа и развива от всеки, който го харесва. Ако фирмата, която пише използвания от вас свободен софтуер, фалира, най-вероятно той ще продължи да бъде развиван от друга фирма (защо не, след като го получава наготово и безплатно?), или от общество на програмисти, а доста често и от двете. Така че, ако не използвате някакъв наистина изключително рядък и странен софтуер, шансовете той да продължава да се развива и обновява в обозримото бъдеще са отлични. И дори ако това не стане, вие винаги можете да го „доразвивате“ в кавички сами, като плащате на кой да е програмист да добави този или онзи станал ви нужен елемент.

5. Свободният софтуер често не е толкова „лъскав“, но като правило е по-надежден и сигурен от комерсиалния. (Например за новите проблеми със сигурността на Линукс обикновено разбирате от статия в Интернет, че някой открил нещо и го оправил, а за тези на Windows – от поредния вирус на собствения ви компютър.) Причините са много:

- Свободният софтуер обикновено се прави не за продажба, а за собствена употреба.

- Достъпният му за всеки изходен код позволява много по-бързо намиране на грешки (гледат повече очи), и много по-бързото им поправка (всеки може да предложи корекция).

- Обикновено се създава от специалисти, при минимално или никакво участие на мениджъри. Съответно, новите версии биват пускани не в предварително определения срок, на каквото и състояние да са, а когато са наистина готови.

- Пълният достъп до всички компоненти, създадени от свободния софтуер, осигурява много широк избор за „строителните елементи“, от които се изграждат програмите. А достъпността на всяко едно нещо насочва всички към най-доброто, и така го доразвива и доизчиства още повече.

6. Откритостта на изходния код позволява бързо изграждане на системи за нови платформи. В момента например Линукс вече поддържа много повече платформи от Windows; диапазонът им варира от втория по мощност компютър на света до джобни компютри и GSM-и. Тъй като изходният код не е ограничен в само една фирма, версиите за нов и модерен хардуер вече започват да се появяват по-рано, отколкото тези при затворения софтуер, въпреки засега по-малкия пазарен дял.

7. Свободният софтуер често предлага много повече възможности като програмни настройки. От една страна, това е и недостатък –

начинаещите понякога се плашат от „сложността“ на продукта. От друга обаче, често те позволяват неща, които при комерсиалния софтуер са умишлено трудни или пък невъзможни.

(Това положение има и още един аспект. Бедните настройки на комерсиалния софтуер често скриват сложността на съвременната информационна обработка, и с тях всеки се чувства експерт. Когато обаче се опре до практиката и реалните проблеми, свикналите с богатството на свободния софтуер се справят по-добре, едно заради по-големите му възможности, и второ, заради по-добрите си познания по същността на нещата.)

8. Често (поне в България) комерсиалният софтуер се ползва нелегално. Това е софтуерно пиратство, и е както опасно, така и неетично към авторите на софтуера. То е вид кражба, с всички следствия от това. Докато лицензът на свободния софтуер позволява той да бъде свободно използван легално и законно. Така че използването на свободен софтуер е един чудесен метод за избягване на софтуерното пиратство и активна борба с него. То е начин да бъдете чисти не само пред закона, но и пред съвестта си.

Недостатъци на свободния софтуер

Както всяко нещо, свободният софтуер има и недостатъци. Най-важните са:

1. Засега съществуват немалко комерсиални програми, които нямат свободни аналози. В други случаи, свободните програми засега изостават от комерсиалните – например последните версии на OpenOffice.org отговарят като възможности приблизително на Microsoft Office 2000, и все още са в някои отношения зад Microsoft Office 2003.

2. На този етап свободният софтуер обръща сравнително по-малко внимание на крайния клиент. Резултатът е често не толкова лъскав, а понякога и малко по-неудобен за работа интерфейс. Документацията също не винаги е толкова подробна, колкото е тази на комерсиалните софтуери. Това обаче търпи бърза еволюция.

3. И затвореният, и свободният софтуер съдържат грешки – абсолютни не съществуват. Заради различния подход при създаването обаче грешките не са еднакво разпределени. Комерсиалните разработчици обръщат на интерфейса повече внимание, отколкото на реалната работа – при тях външно грешки обикновено няма, но скритите от потребителя са повече. Авторите на свободния софтуер обикновено са техничари, които negliжират интерфейса, но се вманиачават в реалната работа. Съответно разпределението на грешките е обратното, и програмите им често

изглеждат „недопипнати“ (но пък по-рядко правят скрити магарии).

4. Свободният софтуер няма толкова разпространени програми за сертификация на специалисти, както комерсиалният. Като резултат, бизнеси с изисквания към кандидатите за работа в ИТ отделите им да бъдат сертифицирани, се чувстват по-малко комфортно.

5. В развитите страни все още добрите специалисти по свободен софтуер са по-редки, и съответно по-скъпо платени, отколкото тези по някои видове не-свободен софтуер. Това съотношение обаче бързо се променя в посока на свободния софтуер. (В България отдавна заплатите на двата типа специалисти са еднакви – колкото и да е невероятно, тук сме изпреварили Запада. Така че този недостатък тук не е в сила.)

6. Ако преминавате към свободен софтуер от комерсиален, може да се наложи да преобучите част от персонала си. Това обаче е недостатък не на видовете софтуер, а на прехода – имате го дори при ъпгрейд на един и същи софтуер. Също, често служителите не са истински добри дори с наличното, и доброто преобучение ще се изплати от повишената ефективност.

### Заклучение

Като цяло предимствата за бизнеса на свободния софтуер значително превъзхождат на практика недостатъците му. Ниската или най-често нулева цена, необвързаността към конкретен доставчик и отличните перспективи за в бъдеще го правят изключително примамлив за бизнеса, и са значително по-важни за реалната работа от „шареността“ на интерфейса.

Освен това си струва да се отбележи, че в областите-недостатъци свободният софтуер бележи напоследък изключително сериозен напредък. В качеството на графичния интерфейс например се очаква Линукс на практика да се изравни с Уиндоус до около година. В сертификацията също се напредва: най-големите дистрибуции вече поддържат собствени програми, а отделно програми за сертификация на специалисти се създават от центрове за координация като OSDL Labs. Комерсиалните програми, които нямат свободни аналози, остават все по-малко. И свободните програми често вече достигат или изпреварват комерсиалните си аналози – а дори там, където все още са зад тях, твърде често вече са достатъчно добри, за да се върши с тях всичко необходимо в практиката.

Сравнително слабата застъпеност на свободния софтуер при това положение се дължи основно на липсата на достатъчно реклама за него. Всички забелязаха например прочутата реклама на IBM за Linux, точно

защото беше единствена, и се появи и отмина. Кой обаче се замисля над това, че реклами на Windows виждаме десетки пъти дневно? Сумите, които авторите на комерсиален софтуер плащат за лобиране в негова полза, също са могъщ фактор. Точният им размер не е известен, но се предполага, че става дума за милиарди долари годишно.

Свободният софтуер засега не е достатъчно организиран, за да може да си позволи мащабни рекламни кампании или разходи за лобиране. Въпреки това той навлиза непрекъснато, с по-високи темпове от комерсиалния – нещо твърде странно в един свят, където рекламата постига всичко. Въпросът, който би заинтересувал бизнеса, е: ниската цена ли е единствената причина, или той е и по-добър като качество?

На това може лесно да се отговори, като се погледнат местата, където легалността или цената не са от значение. Примерите са много.

Практиката в България показва например, че комерсиални сървъри се поддържат на практика единствено там, където професионалистите са задължени да го правят – ако имат избор, в почти 100% от случаите те работят със свободен софтуер, заради по-добрите му качества. Понякога го правят дори въпреки директиви, изискващи определен комерсиален софтуер.

В държави, където преследване на нелегалния софтуер реално или дори официално няма, и не се очаква да има скоро, употребата на свободен софтуер отново расте далеч по-бързо от тази на комерсиален. Класически пример е Иран, където пиратството на (американски) софтуер се поощрява официално от държавата като „борба срещу великия Сатана“ – но и там свободният софтуер расте с много по-бързи темпове.

Показателен е и друг факт – истински добрите професионалисти, ако имат свобода на избора, обикновено предпочитат свободния софтуер. Официални статистики няма, но вие можете да си направите и сами – попитайте десетина познати компютърни спецове, в чиято сфера има и свободен, и комерсиален софтуер, какво използват.

Интересно е и друго сравнение – миграцията в двете посоки. Докато миграцията от комерсиален към свободен софтуер е значителна, както в сферата на бизнеса, така и извън нея, обратната миграция е на практика нулева. Казано простичко, от опиталите свободния софтуер твърде малко пожелават да се върнат обратно при комерсиалния – дори ако софтуерът им надали някога ще бъде проверен за легалност.

## 7. Критерии за преценка при избор на софтуер, и препоръки.

В светлината на заключенията по-горе, препоръката за подбор на софтуер е очевидна. Ако нужните ви приложения съществуват единствено като комерсиален софтуер (или като свободен софтуер – има и такива случаи), или пък само единият тип предлага нужните ви за работа възможности или голямо предимство в постиганата производителност, реално нямате голям избор. Ако обаче ги има и в двете софтуерни „царства“, можете да избирате.

Следващото съображение е интеграцията с друг софтуер. Ако само един от двата варианта се интегрира добре с другия ви софтуер, следва да изберете него. (Често разполагате с цели алтернативни системи от софтуер, някои комерсиални, други свободни – в такъв случай предимствата и недостатъците им се разглеждат не за отделните продукти, а за системите като цяло.)

Сред съображенията е и опитът на персонала ви. Преобучаването му от един софтуер на друг може да струва на бизнеса ви време и разходи. Затова то е добре да се избягва, ако разликата между двата е твърде голяма. Разбира се, преценката следва да отчита и разходите за работа – ако новият софтуер пести средства, може да е по-изгодно персоналът да бъде преобучен. За щастие, това у нас е много по-евтино, отколкото на Запад.

Съображенията за обвързаност с доставчик, перспективност на софтуера за в бъдеще, откритост и допълваемост, надеждност и сигурност, са изключително важни в дългосрочен план. Българските бизнеси често проявяват тенденция да ги подценяват: резултатът е „евтини на брашното, скъпи на триците“.

Увеличаването по свръхмодерни версии не винаги е от полза. Сравненията по ефективност показват, че най-добра работа вършат най-старите версии на даден софтуер, които позволяват всичко нужно. Свръхбогатите на възможности продукти често изглеждат примамливо, но доколко богатството им се използва за реална работа, и доколко само обърква служителите ви, или ги отплесва да си играят с него? Философията „най-доброто възможно“ е добра за хвалене, но за работа много по-добра се оказва друга – „достатъчно доброто за вършене на работата“.

Рекламите често не са добра база за решения. (Странно, а?)



Донякъде добра база могат да бъдат добри и честни познати с богат опит във всички алтернативи, и без лични пристрастия. Най-добрата база обаче винаги е да направите проба сами – особено ако вземате решение, които ще имат ефект продължително време, и ще е неизгодно икономически да бъдат променяни за в бъдеще. Пробата рядко е неразумно скъпа (особено ако пробвате свободен софтуер), и обикновено се изплаща от правилността на фундаменталното решение.

В крайна сметка, всички изводи от заключенията водят в една посока. Ако нямате реален избор, можете да вземете комерсиалния софтуер. Ако обаче го имате, почти винаги е по-изгодно да предпочетете свободния.

КРАЙ

© 2004 Григор Гачев

Източник: <http://www.gatchev.info/articles/bg/free-software-business.htm>

Тази статия се разпространява под лиценза Creative Commons Attribution 2.0.

Тази статия е четена като лекция (с минимални съкращения) на ОупънФест 2004.

Свалено от „Моята библиотека“ [<http://purl.org/NET/mylib/text/5537>]