



# **БИЗНЕС И СПО:**

## **МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНЫХ ДОРАБОТОК ПОД СВОБОДНЫМИ «ВИРУСНЫМИ» ЛИЦЕНЗИЯМИ**

Рябиков А.Н., ОАО ИнфоТеКС

Середа С.А., к.э.н., Фонд "Адемпиере"



«Собственническое» и «свободное» программное обеспечение  
— два противоположных полюса.

Существенное различие в идеологии и способности адаптироваться (например Microsoft может предложить MS Shared source, а FSF «отступать» сложнее)



Традиционная модель собственного ПО — самый простой способ коммерциализации, основанный на монопольном владении правами на объект авторского права.

Её позволяют использовать и «разрешительные» лицензии, допускающие «закрытие» исходного кода.



## Коммерциализация вирусных лицензий:

Для владельцев авторских прав:

- Двойное лицензирование
- Open Core — открывается только ядро продукта

Для всех остальных:

- Поддержка и сервисное обслуживание
- Сбор пожертвований или работа без оплаты

Для разработчиков “проприетарного” ПО переход на GPL — посягательство на прибыль.



## Выбор пользователя между платным и бесплатным ПО:

Неценовые методы конкуренции с бесплатным ПО либо  
ограничение доступности бесплатного ПО

Неценовые методы обеспечивают заработок только  
«на поддержание штанов»

Ограничение доступности позволит работать экономическим  
механизмам



## Постановка задачи:

Предложить бизнес-модель, пригодную для B2B-разработчиков, развивающих уже существующие свободные программные продукты, но не владеющих исключительным правом на них (наиболее часто встречающаяся ситуация)



## Решение

Временной лаг — разнесение во времени моментов начала использования ПО заказчиком и появления кода в свободном доступе

При этом не должны нарушаться условия GPL



## Решение, «подсказанное» Free Software Foundation (FSF)

Временной лаг создаётся за счёт превращения пользователя в (со)разработчика, подписания с ним соглашения о нераспространении экземпляров продукта и предоставления ему программного обеспечения для тестирования на продуктивных данных.



## Часто забываемые факты о GPL

- GPL допускает платное распространение программ (<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DoesTheGPLAllowMoney>).
- GPL не требует от разработчика делать исходные коды своих разработок доступными широкой публике (<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DoesTheGPLRequireAvailabilityToPublic>)
- Разработчик не вправе запрещать Заказчику дальнейшее распространение ПО (<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DoesTheGPLAllowNDA> И <http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DoesTheGPLAllowModNDA>)
- GPL позволяет Заказчику запретить разработчику распространять результаты заказной разработки (<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.en.html#DevelopChangesUnderNDA>).



## Сценарий по «подсказке» FSF

Исходная ситуация: Разработчиком доработан продукт FLOSS, есть компания-пользователь, желающая внедрить доработанный продукт, но не готовая оплатить полную стоимость доработки, Разработчику необходимо обеспечить возврат инвестиций в доработку, но есть риск, что компания-пользователь опубликует доработки, как только получит к ним доступ.

Предлагаемая схема взаимодействия к компанией-пользователем:

1. Разработчик продает компании-пользователю исходный продукт FLOSS без своих доработок.
2. Разработчик **нанимает** компанию-пользователя для выполнения работ, связанных с новым кодом, в частности, для тестирования.
3. В соответствии с комментариями FSF ([#DevelopChangesUnderNDA](#)) и действующим законодательством ([Статья 1280. Свободное воспроизведение программ для ЭВМ и баз данных. Декомпилирование программ для ЭВМ](#), [Статья 727. Конфиденциальность полученной сторонами информации](#), [Статья 728. Возвращение подрядчиком имущества, переданного заказчиком](#)), в этом случае существует законная возможность ограничить распространение тестируемого кода на время действия соответствующего договора.
4. Время действия этого договора и будет определять временной лаг между началом распространения доработок продукта FLOSS и моментом его появления в свободном доступе.
5. Разработчик может одновременно работать по такой схеме сразу с несколькими заинтересованными компаниями.



## Решение на основе договорного права

Временной лаг создаётся за счёт того, что права на созданный по заказу код и возможность его дальнейшего распространения возникают только после полного исполнения обязательств сторонами договора на доработку ПО



## Сценарий на основе договорного права

Исходная ситуация: Разработчиком доработан продукт FLOSS (разработчик готов его доработать), есть компания-пользователь, желающая внедрить доработанный продукт, но не готовая оплатить полную стоимость доработки, Разработчику необходимо обеспечить возврат инвестиций в доработку, но есть риск, что компания-пользователь опубликует доработки, как только получит к ним доступ.

Предлагаемая схема взаимодействия к компанией-пользователем:

1. Разработчик заключает с компанией-пользователем договор на доработку исходного продукта FLOSS.
2. 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 тестируемого кода на время действия соответствующего договора.
3. Время действия этого договора и будет определять временной лаг между началом распространения доработок продукта FLOSS и моментом его появления в свободном доступе.
4. Разработчик может одновременно работать по такой схеме сразу с несколькими заинтересованными компаниями.



## Что говорит об этом FSF и Ричард Столлман



## «Моральное обоснование» предлагаемой бизнес-модели

- Необходим 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 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 воспроизводство проектов СПО.



## Минусы

- Требуется заключение особым образом составленных договоров.
- Повышается фрагментация кода.
- Потенциально возможны злоупотребления (договор на 100 лет).



## Плюсы

- Разработчики получают возможность зарабатывать непосредственно на разработке и распространении СПО без необходимости создания и поддержания нецелевых направлений бизнеса (обучение/сертификация, консалтинг, производство сувениров и т.п.).
- Появляется возможность разделить затраты на разработку между произвольным числом заинтересованных компаний, что существенно повысит платежеспособный спрос на доработку СПО в сегменте B2B.
- Процесс развития СПО станет самовоспроизводящимся за счёт экономической мотивации (а не только энтузиазма) участников.



# **Спасибо за внимание!**

Фонд поддержки и развития делового свободного  
программного обеспечения "Адемпиере"

**Тел: +7 (925) 888-33-41**

**info@adempiere.ru**

**www.adempiere.ru**