

Ответ Ричарду Столлману

Джон Кэрролл (John Carroll), специально для ZDNet

9 января, 2004, 18:53

Пантеон движения open-source составляют несколько человек, включая Брюса Перенса и Эрика Реймонда. Но Ричард Столлман, как автор GPL и один из наиболее активных проповедников движения, определенно играет в нем роль Зевса. Перенс и Реймонд преследуют много целей, хотя некоторые из их последних выступлений явно нацелены на то, чтобы направить гнев сообщества open-source на врага (обычно Microsoft, которую изображают в виде зловещего Зелига [человек-хамелеон Леонард Зелиг из фильма Вуди Аллена 1983 года «Zelig». — Прим. перев.] и непременно видят за спиной всякого критика open-source). Столлман же о подобные вещи редко марает руки, оставляя их свободными, чтобы оперировать в заоблачном мире философии open-source.

Столлман отменно играет свою роль, хотя я во многом не согласен с ним. Однако написать этот ответ меня побудили пять простых слов из его недавней статьи: *свободное ПО не значит «бесплатное»*.

Каждый, кто следит за моими публикациями в ZDNet, знает, что я скептически отношусь к открытому исходному коду как к фундаменту для извлечения прибыли. Если вы пишете программы, чтобы раздавать их бесплатно, то open-source — замечательная модель для их распространения. Я сам поступил точно так же со своим freeware-продуктом [CLR Proc Container](#), от которого не рассчитывал получить какой-либо доход (правда, я пользовался [лицензией open-source MIT](#), которая позволяет использовать и дополнять его как разработчикам проприетарного ПО, так и сообществу open-source). Если же вы пытаетесь получить прибыль, то неизбежно сталкиваетесь с фундаментальной проблемой бизнес-модели, которая вынуждает вас предоставить конкурентам и потребителям рецепт, по которому вы изготовили свои продукты. Еще больше эту проблему усугубляет использование GPL, самой популярной на сегодняшний день лицензии open-source.

В двух словах, большинство программ с открытым исходным кодом (и всё ПО GPL) бесплатные, так как их исходный код открыт для всех. А призыв Столлмана заменить проприетарное ПО свободными альтернативами только усложняет ситуацию для производителей ПО open-source, так как исключает одну из немногих областей, где такое ПО приносит доход: лицензирование кода производителям проприетарных программ.

Почему ПО open-source бесплатное?

ПО с открытым исходным кодом несколько напоминает незащищенные музыкальные CD. У песен всегда «открытый исходный код», так как их можно менять и дополнять по собственному желанию (взять, к примеру, сэмплинг в цифровой музыке). «Исходный код» песни — неотъемлемая часть самой песни. Большинство слушателей не смогло бы взять гитару и написать ту же песню заново; точно так же как большинство пользователей Apache не смогли бы самостоятельно написать код веб-сервера.

Многие из тех оправданий, к которым прибегают участники обмена музыкальными записями, применимы и к софтверному пиратству. Музыкант получает лишь толику доходов от продаж (программист работает за одну зарплату, хотя компания делает большие деньги). Данные должны быть свободными и доступными всем и каждому ([Ditto](#)).

Однако музыкальным компаниям зарабатывать становится всё труднее. Конечно, дело не в одном обмене музыкой; удешевление производства звукозаписей привело к тому, что в этом бизнесе стало много конкурентов. Однако нельзя утверждать и то, что обмен музыкой здесь НИ ПРИ ЧЕМ, особенно если принять во внимание соответствующую статистику.

Теперь рассмотрим продукт, который явным образом предоставляет каждому право делиться кодом с кем угодно. Именно такое «право делиться» обеспечивает лицензия [GPL](#). При простой передаче работающих двоичных кодов или исходного кода не требуется, чтобы получатель платил лицензионную плату владельцу авторских прав. Дистрибьютор может брать с вас деньги за право загрузки, но, если у него нет эксклюзивных прав на дистрибуцию, получатель может разместить работающий код на своем собственном сайте и НЕ брать за него деньги.

Это означает, что большая часть GPL-кода в том или ином объеме доступна бесплатно.

Как GPL-код приносит доход

Дистрибьюторы могут требовать деньги за право дистрибуции, но на практике это бесполезно, так как ни одна компания не имеет эксклюзивных дистрибьюторских прав. Можно брать деньги за поддержку, но это ОТДЕЛЬНЫЙ сервис, не связанный с основным продуктом (заклучив контракт, можно поддерживать и Windows).

Компании open-source могут вводить в свои дистрибутивы проприетарные дополнения и продавать их, так как никто не заставляет выпускать эти дополнения по лицензии GPL. Однако Столлман отвергает эту модель как принципиально несвободную:

Например, как относиться к тому, что несвободный видеодрайвер Invidious, несвободная база данных Prophesy или несвободный интерпретатор индонезийского языка с библиотеками выходят в версии, работающей на GNU/Linux? Благодарить ли их разработчиков за «поддержку» нашей системы, или же считать эти программы точно таким же несвободным ПО, как любое другое, и относиться к ним как к обольстительному пороку, соблазну надеть на себя узы, проблеме, которую надо решать? («Свободному ПО двадцать лет: что дальше?»)

Последняя возможность для компаний извлечь прибыли — брать деньги за право интегрировать в ПО свои проприетарные продукты. TrollTech поступает так с Qt — библиотекой, которая используется в менеджере окон KDE на Linux (бесплатно). Однако разработчик коммерческих (читай: проприетарных) продуктов должен вносить лицензионную плату за право ее использования.

Такая модель извлечения дохода действенна... при условии, что кто-то производит проприетарное ПО. К сожалению, Столлман призывает всех использовать и производить только ПО GPL. В этом случае TrollTech станет зарабатывать на своем Qt все меньше и меньше. Учитывая, что TrollTech — корпорация, а корпорации интересуют прибыль, какой смысл TrollTech продолжать тратить деньги на совершенствование Qt?

Сообщество open-source, вероятно, ответит, что, раз код доступен по лицензии GPL, его можно дополнять и изменять как угодно, независимо от того, станет ли TrollTech продолжать его разработку. Это, конечно, верно. Но это ничего не меняет: корпорациям, разрабатывающим системное ПО, таким как TrollTech, будет трудно заработать на продуктах GPL на рынке, где проприетарное ПО больше никто не производит. И это никак не доказывает, что GPL — хорошая основа, на которой можно строить бизнес-модель, во всяком случае, если компания заинтересована в прибыли.

Зачем Столлман написал эту статью

Движению open-source нужна философия, побуждающая людей отказаться от денежной компенсации и отдать свой труд «обществу». Это означает, что они заработают меньше, — Столлман признает этот факт в других своих работах (я в третий раз привожу эту цитату за последние два года: *Если исключить возможность разбогатеть, то через некоторое время, когда люди привыкнут к новой шкале ценностей, они снова захотят работать, испытывая удовольствие от свершений* (Столлман, «Почему ПО должно быть свободным»). В качестве «компенсации» Столлман призывает внушать разработчикам веру в то, что они борются за «свободу».

Спросите рядового потребителя, чувствует ли он меньше свободы оттого, что производители лекарств не прилагают к ним формулу. Почему бы Schwinn не прилагать технические спецификации к последним моделям своих велосипедов? Многие продукты выпускаются без подробных рецептов их изготовления. Однако мало кто считает это принципиальным ограничением своей свободы. Просто потребители покупают у компании услугу — производство определенного продукта, а не возможность производить такой продукт самостоятельно. Многие посчитали бы странным, если бы компания начала раздавать чертежи, позволяющие с ней конкурировать. Но именно это Столлман требует от софтверных компаний.

Здесь, в Швейцарии, очень популярна музыка в стиле хип-хоп. В магазине H&M в Женеве (для тех, кто не знает, это популярная в Европе сеть магазинов одежды, которая дает много рекламы с супермоделями, на которых, как ни странно, почти нет одежды) звучит много рэп-музыки как на французском, так и на других языках. Музыка хип-хоп нельзя назвать рафинированной. Не так

давно мне случилось что-то рассматривать в H&M рядом с отделом дамского белья, пока в магазине во всем своем непристойном блеске звучала группа Snoop Dogg. Хоть затыкай детям уши!

Но это никого не смущало, потому что для говорящих по-французски это всего лишь иностранный язык. Сквернословие остается таковым лишь до тех пор, пока вы считаете его сквернословием. Англоговорящим слова песен Snoop Dogg могут показаться довольно грубыми. Но франкоговорящие не заметят грубости английских слов, зато слова мервингов из фильма «Матрица: перезагрузка» покажутся им непристойными.

Точно так же проприетарное ПО ограничивает вашу свободу лишь до тех пор, пока вы в это верите (оказывается, я настоящий экзистенциалист). Вот почему Ричард Столлман так часто называет проприетарное ПО «уродливым», «отвратительным» и «порабощающим». В большинстве случаев потребители не станут жаловаться на то, что им не дают чертежей на какой-то продукт. Однако, если им внушить веру в принципиальную несправедливость проприетарного ПО, они потребуют таких «чертежей», что и происходит. А у разработчиков от такого внушения появится стимул тратить свое время на проекты разработки open-source.

Ричард Столлман проповедует новую религию, и его мир делает реальным не какая-то фундаментальная несправедливость, присущая проприетарному ПО, а тот факт, что его веру разделяют другие.

Заключение

В программном обеспечении GPL нет ничего плохого. Оно **действительно** способствует реализации общественных проектов разработки и в какой-то мере помогает предотвратить ветвление (проблема, более характерная как раз для ПО с открытым исходным кодом), так как исходный код измененных версий общедоступен, что позволяет вернуть полезные дополнения в главное русло кода. Оно гарантирует доступ к исходному коду во всех случаях, и для определенных продуктов это чрезвычайно полезно.

Однако программное обеспечение GPL хорошим генератором дохода НЕ является. Оно обеспечивает широкое распространение, но сама его природа почти гарантирует, что код будет доступен бесплатно. Мне кажется, что первым шагом к созданию правильной бизнес-модели open-source, такой, которая будет привлекать инвестиции, генерировать доход и обеспечивать программистов работой, должно стать признание того, что ПО GPL ориентировано на бесплатность. Отталкиваясь от этого фундамента, сторонники имеют реальный шанс выработать достойную доверия модель извлечения доходов. Продолжать верить (не объясняя причины) в то, что ПО GPL является генератором дохода, отвергая при этом методы, давшие важные источники дохода GPL-ориентированным фирмам, самоубийственно и вряд ли поможет компаниям, которые стараются выстроить прибыльный бизнес на фундаменте ПО open-source.

Джон Кэрролл, инженер-программист, сейчас живет в Женеве (Швейцария). Он занимается проектированием и разработкой распределенных систем с применением Java и .Net. Кроме того, он учредитель [Turtleneck Software](#).

Источник: [A response to Richard Stallman](#) (9.01.2004)