

А.В. Шовкун,
директор компании ГосКомСофт,
Новосибирск

**Возможности использования
свободного программного обеспечения для решения задач
муниципалитетов и организационные проблемы таких проектов
(подходы компании ГосКомСофт)**

Общие подходы

Бизнес компании ГосКомСофт построен на услугах по разработке программных продуктов. При создании компании основной упор было решено сделать не на изобретение велосипедов в виде создания программных продуктов, а разработке заказных решений на основе открытых платформ.

В соответствии с принципами СПО, компания не закрывает исходный код, а передает его Заказчикам, что дает возможность соблюдать условия лицензирования. К тому же работа ведется с продуктами, лицензируемыми по LGPL, что позволяет продавать фактически наши компоненты для работы с известными open-source платформами. И, конечно, выполняет внедрение проектов «под ключ».

Общее впечатление о востребованности программных продуктов на базе СПО в муниципалитетах

Несмотря на декларируемое импортозамещение, поддержку отечественных разработок, реальных действий по переходу на СПО пока не видно. Те, кто работал на СПО, те на нем и продолжают работать. Те, кто покупал лицензируемые платформы, также остаются работать на нем, т.е. платят лицензионные отчисления в ущерб выполнению каких-либо работ, доработки и модернизации этого ПО.

Кроме того, несмотря на неоднократные предложения членов секции «Информатизация органов местного самоуправления» АСДГ, о создании хранилище решений для муниципалитетов, из которого можно брать и внедрять какие-то типовые решения, до сих пор про это хранилище никакой информации в открытых источниках нет. Попытки создать такое хранилище на базе крупных федеральных компаний-разработчиков скорее вызывают ощущение попытки «подмять» под себя рынок, так как позволяют коммерческой компании курировать все проекты в области внедрения программного обеспечения. С учетом очередных попыток некоторых таких

компаний создать свою собственную платформу (т.е. изобрести очередной «велосипед»), на которой, судя по всему и нужно будет решать все эти задачи, то контроль такой компанией будет вреден для отрасли разработки и внедрения программного обеспечения для органов власти.

К тому же не очень понятно, для чего вообще нужна какая-то компания-организатор. Есть свободные репозитории, доступные всем желающим, есть компании-разработчики, которые ведут разработку. Поскольку задачи, решаемые этими разработчиками по своей сути одинаковые (как в плане создания информационных систем, так и в части решения одних и тех же задач – межведомственное взаимодействие, документооборот, порталы, интеграция с ФРГУ и с ЕСИА), то объединение усилий, конечно, позволит сделать больше, затрачивая на это меньше времени.

Так как все инструменты для этого есть, вопрос в целесообразности данной затеи. Рассчитывать на какую-то финансовую отдачу, по меньшей мере, глупо, если мы выкладываем какой-то код для всеобщего использования. Т.е. никто к нам не придет с деньгами – скажите, куда вам перечислить. Какой-то маркетинговой поддержки от этого тоже нет, никто не знает фамилии разработчиков или юридических лиц, которые вкладываются в разработку открытых продуктов. Но разработчикам это действительно облегчает жизнь, поскольку при таком подходе удастся сократить трудоемкость разработки, а значит, и снизить стоимость наших услуг. Соответственно, пообщавшись с такими компаниями как наша, в частности, это «Лаборатория Свободных Решений», решено использовать следующий подход. Мы берем общие задачи, например, модуль для интеграции с ФРГУ (федеральным реестром государственных услуг), и ведем разработку совместно. Каждый работает по своему контракту, но код используется общий, общий репозиторий. Т.е. каких-то взаиморасчетов нет, каждый зарабатывает на своих контрактах, но какие-то общие модули могут использовать обе компании.

Конечно, мы не конкурируем с OSS Labs в одних и тех же заказчиках, но даже существующий в настоящий момент рынок позволяет нам нормально работать. Хотя и у них, и у нас есть возможность увеличивать количество заказчиков, однако мы понимаем, что свою долю на рынке можно увеличивать не за счет друг друга, а за счет крупных федеральных игроков, которые на деле оказываются неэффективны, особенно в части отношения затрат на решение той или иной задачи.

СПО и импортозамещение. Выводы

При внедрении СПО возникает частый вопрос – кто несет ответственность за это программное обеспечение – ответ на него довольно простой – кто внедряет, тот и несет ответственность за систему. Если внедряет подрядчик,

то ответственность за его работоспособность несет он. Если внедряете самостоятельно – то только вы сами несете ответственность. Т.к. исходные коды открыты, то все возможности убедиться, что никаких «закладок» и недокументированного функционала нет, т.е. это на самом деле не сложно.

Другой вопрос в последнее время тоже задают достаточно часто – является ли импортозамещением использование СПО. Ведь большинство продуктов продвигается западными компаниями, и почти у всех платформ есть коммерческие версии, которые позволяют либо получить за деньги дополнительный функционал, либо дополнительную поддержку.

На взгляд компании ГосКомСофт – да, **использование СПО – это импортозамещение**, поскольку позволяет развивать собственные продукты, и собственный рынок ИТ-компаний, компаний разработчиков, но делать это развитие путем сокращения технологического отставания, и не отгораживаясь от остального мира. Грубо говоря, если начать писать новую платформу «для госсектора», то эти продукты едва ли подойдут для коммерческих структур. В следствии чего получим небольшой рынок для данной платформы, и инвестиции в развитие продукта будут небольшими. А в случае использования готовых платформ, то в их развитие вкладываются значительное количество компаний и индивидуальных разработчиков не только в России, но и во всем мире. А с учетом того, что эти платформы являются одними из лидеров в своих сегментах рынка, технологического отставания практически нет, и, более того, выход новой версии открытой платформы дает значительный прирост функционала существующих наших решений, перерабатываются продукты и с точки зрения интерфейса, чтобы он выглядел более современно. Видя динамику разработки некоторых «велосипедов» тех же федеральных компаний, и стоимость этих доработок, у меня возникают искреннее опасения за судьбу этих программных продуктов, да и целиком компаний. В то же время динамика развития большинства успешных проектов на базе СПО впечатляет, а с учетом того, что на развитие этих проектов большинство пользователей не затрачивает средств, это дает огромную эффективность от их использования.

Слабое место при обосновании использования любого продукта на базе СПО – это более высокие затраты на внедрение (как правило, решения поставляются в комплекте «сделай сам», с не очень удобным интерфейсом, множеством лишних функций). Безусловно, так как есть исходные коды и права на доработку, интерфейс можно сделать удобным, ненужный функционал скрыть, а недостающий – дописать, но эти работы требуют специалистов достаточно высокой квалификации, т.е. обычный пользователь, как правило, не в состоянии это сделать. Но, по нашей оценке, затраты на лицензии превышают затраты на внедрение либо при большом количестве

пользователей, либо при небольших типовых внедрениях, но поставленных на поток. Оба этих сценария и являются основной бизнес идеей нашей компании, за счет чего мы и конкурируем на рынке, причем достаточно успешно.

В настоящий момент есть ряд муниципалитетов, в которых мы (да и не только мы) реализовали проекты на свободных платформах, эти решения эксплуатируются и по настоящий момент, что является для меня достаточным аргументом того, что идея реализации проектов на базе свободного программного обеспечения жизнеспособна и экономически обоснована.