



» Рубрику ведет
Евгений Балдин



» **Кто**

Сергей Геннадьевич Бессонов, к.т.н., директор ООО «Элсис». Закончил Нижегородский государственный технический университет по специальности «Автоматизация и управление».

» **Откуда**

г. Нижний Новгород.

» **Цель**

Создать бизнес на внедрении свободного программного обеспечения.

БИЗНЕС

НА ВНЕДРЕНИИ

Одним из значительных препятствий на пути распространения открытого программного обеспечения является отсутствие поддержки на местах. Его ликвидацией в Нижнем Новгороде занимается ООО «Элсис» и **Сергей Бессонов**.

В сторону Linux я начал заглядываться достаточно давно – ещё в 1998 ставил Red Hat 5.2; но серьёзное использование началось только с 2000 года и Mandrake 8.0. Начиная с 2005 года, участвую в свободных проектах в качестве разработчика. В основном, готовлю патчи и исправляю ошибки в разных программах. Вылавливать недочёты в СПО – это моя страсть. Один раз мою работу даже особо отметили на Novell Bugzilla (тогда я пользовался OpenSUSE 10.1 – мне нравится менять дистрибутивы) и за количество размещённых и исправленных ошибок подарили коробочную версию OpenSUSE 10.2.

ООО «Элсис» (Электронные СИстемы Связи) изначально создавалась для совсем другого проекта. Одна из проблем доступа в Интернет в Нижнем Новгороде – это монополия компании «Волга-телеком», что

позволяет более мелким фирмам вроде нашей играть на завышенных ценах. В разнице между себестоимостью и среднерыночной ценой Интернета вполне можно «уместить» несколько посредников. Идеей для организации компании было создание набора хотспотов по образцу Golden Wi-Fi в Москве, однако буквально через два месяца в город пришли первые провайдеры PreWiMAX, и мы отказались от этого проекта как от бесперспективного. Пришлось искать новые направления работы. Так как к этому переломному моменту у нас собрались ведущие Linux-специалисты города, то избранным направлением стало оказание предприятиям услуг, связанных с GNU/Linux и свободным программным обеспечением. Теперь даже название компании расшифровывается по-другому: Elsys – это Enterprise Linux SYStems. В нашей

компании работает семь человек, и среди них не только специалисты по внедрению, но и преподаватели, PR-менеджеры.

На начальном этапе разработки нового для нас направления, когда у нас не было сформированных решений, мы просто предлагали услуги «знающих людей» и изучали потребности малого и среднего бизнеса стараясь по возможности их удовлетворять. Сразу скажу, что не всё получалось. Затем у нас появились готовые решения, которые мы могли уверенно предлагать как надёжное «средство от проблем» с примерами внедрения; они значительно более дешёвы, чем лицензирование имеющегося у фирм ПО. Не секрет, что большинство клиентов – это либо те, кто ещё не начал бизнес, но уже ужаснулся от цен на продукты, которые необходимо приобрести, либо те, кто до сих пор сидит на нелегальном закрытом ПО и не может «выйти из тени» по той же причине. Т.е. наши клиенты преимущественно хотят сэкономить, хотя есть и такие, для которых использование СПО – это способ расширить функционал применяющихся решений.

Основной профиль нашей деятельности – это автоматизация бизнеса. Здесь, кроме 1С, обязательно используется *OpenOffice.org*, *Firefox*, *Thunderbird*, иногда *PostgreSQL*, *Samba*; однако часто клиентам бывает необходимо и индивидуальное решение задач. Клиенты вообще любят индивидуальный подход, и типовыми решениями ограничиться не получается. Мы также внедряем такие программы, как *Zimbra Collaboration Server*, *ZoneMinder*, *Zenoss*, *Squid*. Разумеется, многим требуется web-сервер на базе стека LAMP.

Пока далеко не все программы (взять ту же 1С) удаётся заменить свободными аналогами без существенных издержек. Способ совмещения, казалось бы, несовместимого, пришёл, как обычно, через личный опыт. Когда я ещё писал диссертацию, то подумал, что совместимости ради неплохо бы поставить *Microsoft Office 97* на своем компьютере (так сложилось, что эта версия офиса использовалась у нас на кафедре). Виртуальная машина по тем временам была не слишком удачным решением, так как памяти для комфортной работы не хватало, а простой *Wine* ещё не позволял запускать *MSO*. Одним из вариантов был *CrossOver Office*, но я нашёл для себя выход получше: за 400 рублей купил *Wine@Etersoft Local* (это моя единственная покупка, так как *Microsoft Office* мне в своё время подарили) и запустил *MSO* на нём. Помню, техподдержка очень удивилась, узнав, что я купил Local не для запуска 1С, а для других целей. Таким образом, мосты с Etersoft были наведены, один экземпляр их программы у нас имелся, и мы могли спокойно протестировать качество его работы с 1С и другими прило-

жениями. Ну, а потом мы связались с фирмой Etersoft, заключили контракт дилера и стали поставлять их решения в составе наших.

Из закрытого ПО, для своих нужд мы сейчас используем только 1С для ведения налоговой отчётности, да ещё программу клиент-банка. Наши же клиенты выставляют совершенно различные требования по поводу необходимых им программ. Кому-то достаточно того же 1С, а кому-то требуются специализированные приложения, связанные с деятельностью предприятия.

Сегодня для работы у нас используется два базовых дистрибутива. Для бизнеса это Ubuntu, а для школ и государственных организаций – ALT Linux. Такой выбор сложился исключительно исторически. В случае с Ubuntu это связано с достаточно широким распространением данного дистрибутива в России и в мире: соответственно, для него несложно найти «эникейщика». Это ценится в коммерческих организациях. Что касается ALT Linux, то мы внедряем его в образовательных и государственных учреждениях по той причине, что компания предоставляет нам методики и поддержку для такого внедрения.

Следует отметить, внедрение Linux только-только начинает быть прибыльным: ещё года три назад мы бы просто не нашли клиентов, а без них любой бизнес обречён. Проще и выгоднее оказывать поддержку, и если есть возможность создать именно консалтинговую фирму, то лучше это и сделать. Но чтобы поддерживать, надо сначала внедрить, поэтому от внедрения, как от первого шага, никуда не деться. В свою очередь, чтобы внедрять, нужны решения, нужны подходы, нужно готовое портфолио. Старт в этом бизнесе не слишком прост.

Сейчас у нас есть вполне определённые планы на будущее. Мы не собираемся ограничиваться той инфраструктурой, что у нас уже имеется, и будем изучать новое ПО и планировать его к внедрению. Также будем активно участвовать во внедрении Linux в образовательных учреждениях и создавать курсы по обучению Linux. Будем, так сказать, сами выращивать себе клиентов.

Хочется подчеркнуть и роль сообщества. У нас постоянно возникали вопросы «как лучше сделать», «чем решить ту или иную задачу», «какое ПО лучше всего подходит для...». Ответы на них оптимально получать от тех, кто уже опробовал эти решения в реальности. Мы тоже в долгу не остаёмся: наши специалисты постоянно участвуют в форумах и списках рассылки и в деятельности нашего нижегородского LUG (<http://lug.nnov.ru/>). Это, кстати, и нам пользу приносит, так как активное участие в жизни сообщества не позволяет терять квалификацию. **ИКС**

» Мы продолжим разговор о внедрении Linux в Нижнем Новгороде на с. 102

Слово клиенту: Коротких Андрей Геннадьевич

Наша фирма занимается продажей автозапчастей и автоаксессуаров. Компьютеры в нашей работе играют одну из ключевых ролей, так как на них завязан весь процесс торговли. У нас пять компьютеров, с которых мы осуществляем приём и учёт товаров, обеспечиваем продажи, выходим в Интернет для мониторинга цен, поддерживаем работу бухгалтерии. В общем-то, на них действительно в буквальном смысле стоит весь наш бизнес.

Основной причиной для перехода на открытое программное обеспечение было желание легализоваться, затратив при этом минимальные средства. Кроме того, мы бы хотели сделать так, чтобы вирусы не оставили работу магазинов.

На компанию «Элсис» мы вышли через моего товарища, с которым работали вместе. Жаль тех людей, которые не знают о существовании этой фирмы и такого привлекательного решения! Нам удалось сэкономить не менее 50 тысяч рублей. Остался только один компьютер, который не переведён на Linux. Мы используем его для работы со специфическими программами, такими как клиент-банк и интерактивные каталоги запчастей, которые не удалось запустить в Linux. Из оборудования так и не заработал копир Canon. А так – в принципе, нас всё устраивает.

