

Open source – noční můra manažerů a velká neznámá pro většinu ostatních

Popelka či Fénix?

Úvod

- Co je to Open source
- Rozdíly mezi komerčním SW, Open source a dalšími typy.
- OSS – Popelka či Fénix
- Většímu rozšíření OSS brání sociálně-psychologické, marketingové a ekonomické vlivy

Co je lepší – komerční software nebo Open source?

Na tuto otázku se těžko hledá jednoduchá odpověď. Vždy záleží na dalších okolnostech – co chceme dělat, jak specializovaná je naše potřeba počítačového programu. Lidská potřeba je silně individualizovaná záležitost a to, co nestačí nám, může jinému vyhovovat ve všech směrech.

Zopakujme několik běžných tvrzení:

- Bez komerčního software se nemůžeme obejít
- Open source nestojí za nic
- Pro běžnou práci na počítači neexistuje žádná alternativa

Bez komerčního sw nelze být?

Zkusme vyvrátit předchozí tvrzení:

- Bez komerčního SW se dá v dnešní době docela slušně obejít. Běžný domácí uživatel má spoustu možností, jak za minimálních finančních nákladů vybavit svůj počítač a to od OS až po kancelářské a užitkové programy. Zásadním problémem však je, že spousta uživatelů má pocit, pokud nebudou používat známé programy od známých firem, že jsou snad méněcenní. Tato situace pak zaručeně vede k porušování autorských práv.

Open source nestojí za nic?

- V žádném případě *nelze říci*, že Open Source nestojí za nic. Sice se najde několik projektů, které jsou kvalitativně velmi nízko, ale ty buď samy zaniknou nebo selepší. Vždyť i komerční software nemusí mít takovou kvalitu jakou bychom čekali a historie nám ukazuje, že spousta úspěšných věcí nestála ve skutečnosti za moc. Ale bohužel spousta lidí *věří*, že nemají jinou možnost. Znají pár programů, o kterých se píše a mluví a to jsou zpravidla ty komerční, které mají velkou finanční podporu.

Pro běžnou práci není alternativa?

- Můžeme s jistotou říci, že se dají najít dostupné Open source alternativy skoro ke každému komerčnímu programu. I tak s velkou pravděpodobností jsou nainstalovány na spoustě domácích počítačů Microsoft Word a Excel, Corel Draw a Adobe Photoshop. Bohužel cílem subjektů, které se zabývají ochranou a vymáháním autorských a licenčních poplatků, **není stav**, kdy jsou počítače **vybavené legálním SW** (tím může být právě Open source), ale počítače **vybavené zaplaceným komerčním SW**.

Potřeby domácího uživatele

Podíváme-li se na potřeby běžného domácího uživatele, uvědomíme si, že není v podstatě vůbec náročný. Zpravidla potřebuje:

- Textový editor
- Internetový prohlížeč
- Aplikaci na jednoduchou správu a práci s obrázky
- Přehrávač hudby a filmů

Potřeby domácího uživatele

Tyto potřeby jdou pokrýt docela jednoduše:

- Jako textový editor vyhoví takový Abiword a v případě větších nároků Writer z Open Office.
- Internetový prohlížeč – tady si lze vybírat podle chuti.
- Správce a editor obrázků – tato oblast je silně zastoupena nejenom komerčně, ale i po stránce freeware a OSS. Jmenujme takový Gimp.
- Oblast přehrávačů médií – tady je také z čeho vybírat, ať už z freeware nebo OSS (MP Clasic, VLC player).

IT vzdělávání a poč. gramotnost

- Velkým viníkem malého rozšíření Open Source alternativ typicky např. Open Office jsou vzdělávací instituce. Místo podpory získávání obecných kompetencí ve VT se jednostranně zaměřují na konkrétní softwarové produkty.
- Pro získání ECDL je třeba splnit podmínky sylabu ECDL. Ty jsou dostatečně obecné a nespecifikují konkrétní SW. Přesto je strašlivě málo firem, které nezaměřují svou výuku pouze na produkty Microsoftu.

IT vzdělávání a poč. gramotnost

- Lidé se učí práci **v majoritních programech a operačních systémech a nedává se jim možnost výběru**. Vznikají další uživatelé majoritních systémů a **potenciální uživatelé nelegálního sw**, protože budou doma chtít to, na co jsou zvyklí. A když na to nebudou mít, tak se někdo najde, kdo jim to nahraje.
- Výsledkem je pak jednostranně zaměřením a jen omezeně se dokážou přizpůsobit, když se dostanou třeba do firmy, kde se třeba používá Linux. Přitom je řešení úplně jednoduché. **Stačí se soustředit na získávání jednotlivých obecných kompetencí a nespécializovat se na konkrétní prostředí**. Vždyť základní operace v grafickém prostředí Windows nebo Linuxu jsou podobné, funkce levého a pravého tlačítka myši jsou také stejné.
- Uživatele, který si vyzkouší práci v několika prostředích, nepřekvapí, když nenajde na ploše ikony nebo tlačítko Start. Navíc bude odolnější vůči stresu a lépe připraven plnit své pracovní úkoly.

Firma v zajetí komerce

- Firemní uživatelé se chovají podobně jako by byli doma – požadují programy na jaké jsou zvyklí.
- Při nasazení Open source ve firmě je důležité, aby vedení „táhlo za jeden provaz“ s IT.
- Je třeba hlavně překonat počáteční těžkosti.

Příklad: přechod na Open Office

- „Koukněte na to! Ten text od zákazníka se mi úplně rozpadl. Ten editor je úplně na nic. Ve Wordu by se mi to nemohlo stát.“
- „Podívejte se na tu tabulku z kraje. Tohle jim nemohu poslat. Navíc ten tabulkáč nemá ani základní funkci Průměr.“

Tohle jsou některé z výtek uživatelů po přechodu na Open Office.

Příklad: přechod na Open Office

- Tyto výtky bývají z takových 80% neoprávněné.
- Deset procent je určitá nekompatibilita implementace uzavřených binárních formátů doc, xls a ppt, což je s určitou snahou řešitelné.
- 5% jsou chyby neaktualizovaných instalací MS Office popř. jeho staré verze (nižší nebo rovny verzi 2000) – po načtení dokumentu vytvořeného v OO.org dochází k rozhození formátu. Po instalaci SP a několika opravných balíčků do MS Office se problém vyřešil.
- Posledních 5% se opravdu nedá vyřešit jinak než, že na některých pracovních pozicích musí být nainstalován komerční software.

Příklad: přechod na Open Office

- I tak se dá docela značně ušetřit, protože drahé licence jsou pouze na místech, kde budou opravdu účelně využity.
- Model přechodu u uživatelů se dá popsat upraveným Gándhího výrokiem: „Nejdříve nový software ignorují, pak s ním bojují, pak ho pomlouvají a nakonec si na něj zvyknou.“

OSS – noční můra manažerů

- Jak se naznačilo výše, mělo by být použití Open Source výhodné. Proč se tedy šíří pomalu a těžce? Ze tří důvodů:
 1. Absence marketingu a reklamy
 2. Nezaručený vývoj popř. neexistence odpovědné osoby (co se týká vývoje i právní odpovědnosti)
 3. Nedůvěra k obchodnímu modelu a fungování

OSS – noční můra manažerů

- Z hlediska manažera se zdá, že by měla platit jednoduchá rovnice: *nižší náklady = větší zisk*.
- V se praxi ukazuje, že to nebývá až tak úplně pravda. Pokud kalkulujeme použití software, ukazuje se, musíme počítat nejen s jeho cenou, ale také s technickou podporou pro případné řešení problémů a opravy chyb, zaškolením uživatelů i adaptace pracovníků IT.
- Bohužel tady se setkává obchodní model Open Source s tvrdou nedůvěrou manažerů.

Obchodní model Open Source

- Open Source se sice se v podstatě neprodává, protože to licence neumožňuje (myšlena GNU GPL), ale dovoluje zpeněžit technickou podporu. A tak je tohle jediné místo, kdy je schopen OSS vygenerovat reálně nějaký finanční obnos. Jinak je samozřejmě použití Open Source „zdarma“. A paradoxně tato vlastnost OSS mu v očích manažerů hodně přitěžuje.
- Nejčastější výtkou je, že když je něco zdarma, tak to zásadně nemůže být dobré, poněvadž za všechny dobré věci si člověk nechává platit. Další výtka směřuje ke komunitě, protože na rozdíl od komerčních produktů nelze zabezpečit další vývoj software, když se pracuje na bázi dobrovolnosti a ne obchodních a zaměstnaneckých vztahů.

Obchodní model Open Source

- Možnost zaplatit si technickou podporu nevnímá běžný manažer příliš pozitivně, protože nechápe důvod platit za něco, co z jeho pohledu nic nestojí. Sice tím získá opravy chyb, úpravy software podle požadavků, atp., jenže **postrádá určitou exkluzivitu v konkurenčním boji**, kterou licence GNU GPL nedokáže zajistit.
- **Reciprocita vztahu není vnímána kladně** – komunita něco udělá a dá to k dispozici, a když si to upraví někdo jiný, tak by to měl dát k dispozici komunitě (tady už bylo několik případů, kdy si některé firmy vylepšily OSS a pak jej vydávaly za svůj SW).
- Názor je spíše takový, **aby nemohl někdo využít know how** a používat pracně vymyšlené a zaplacené změny a úpravy, **je lepší koupit něco komerčního**, co si konkurence musí koupit také a nepřijde k tomu zadarmo.

Závěr

Je jasné, že OSS má obrovský potenciál a šanci zahýbat softwarovým trhem, jenže firmy na něj bohužel nejsou ani po formální ani po personální stránce připraveny. Ideálním stavem je postupně implementovat menší programy a teprve až se vnitřní prostředí stabilizuje, začít s většími projekty.

Tak se možná dočkáme, že OSS za nějakou dobu promění z ušmudlané Popelky v krásnou princeznu.