

Продажа свободного ПО ([Selling Free Software](#))

Ричард Столлмен ([Richard Stallman](#))

Сергей Короп (пер. с англ.)



Содержание

- [Нанесут ли высокие цены вред некоторым пользователям?](#)
 - [Будет ли высокая плата за распространение снижать популярность свободного ПО?](#)
 - [Термин ``торговля программами'' может ввести в заблуждение](#)
 - [Высокие или низкие цены и GNU GPL](#)
 - [Другие тексты](#)
-

Многие люди полагают, что дух Проекта GNU в том, что вам не следует требовать плату за распространение копий программ, либо что плата должна быть минимальной, чтобы покрыть расходы.

В действительности мы поощряем людей, распространяющих [свободное ПО](#), брать такую плату, какую они хотят либо могут. Если это кажется вам странным, пожалуйста, прочтите статью до конца.

Слово ``свобода" (англ. ``free") имеет два общепринятых значения: оно может подразумевать как свободу, так и бесплатность (эта проблема неоднозначности в русском языке не проявляется,---*прим. перев.*). Когда мы говорим о ``свободном ПО", подразумевается свобода, а не цена. (Думайте о нем, как о ``свободе слова", а не ``бесплатном пиве".) Точнее, это значит, что пользователь может свободно запускать программу, модифицировать ее и распространять как с изменениями, так и без них.

Свободные программы в одних случаях доступны бесплатно, в других --- за значительную плату. Часто одна и та же программа доступна одновременно из различных источников обоими способами. Она является свободной независимо от цены, поскольку пользователи свободны в ее применении.

Несвободные программы обычно продаются по высокой цене, но иногда в магазине вам могут дать бесплатную копию. Тем не менее, она не станет от этого свободной. За деньги или бесплатно, программа несвободна, поскольку пользователи не имеют свободы.

Так как свобода ПО не определяется ценой, низкая цена не означает больше свободы. Следовательно, если вы распространяете копии свободных программ, вы также можете потребовать значительную цену и *заработать*. Распространение свободного ПО --- полезная законная деятельность, и если вы ней занимаетесь, вы также можете получать доход.

Разработка свободного ПО --- общественный проект, и каждый, кто зависит от него, должен искать способы сделать свой вклад в строительство нашего сообщества. Для дистрибьютора таким путем будет выделить часть доходов Фонду Свободного ПО (Free Software Foundation) или другому проекту разработки свободного ПО. Финансируя разработку, вы можете способствовать развитию свободного ПО.

Распространение свободных программ --- благоприятная возможность финансировать их разработку. Не упустите ее!

Чтобы делать пожертвования, вам потребуется некоторая прибыль. Если вы установите слишком низкие цены, вам будет нечем поддержать разработчиков.

Нанесут ли высокие цены вред некоторым пользователям?

Иногда люди жалуются, что высокая плата за распространение делает свободное ПО недоступным для небогатых пользователей. В отношении собственнических программ это действительно так, но свободные программы отличаются.

Разница в том, что свободное ПО имеет естественную тенденцию к распространению, и существует множество способов достать его.

Сторонники собственнических программ пойдут на все, чтобы не дать вам запустить программу, не заплатив причитающуюся цену. Если эта цена высока, она создаст некоторым пользователям программы трудности с ее использованием.

Пользователи свободного ПО *не обязаны* платить за распространение, чтобы работать с программой. Они могут скопировать ее у друга или попросить кого-то скачать ее по Сети. Также несколько пользователей могут объединиться, купить вскладчину компакт-диск и установить программу с него столько раз, сколько потребуется. Высокая цена диска не будет решающим препятствием, когда программа свободна.

Будет ли высокая плата за распространение снижать популярность свободного ПО?

Другим общим источником беспокойства служит популярность свободного ПО. Люди считают, что распространение по высоким ценам уменьшит количество пользователей, либо что низкая цена, кажется, привлекает их.

Это правда для собственных программ, но свободные от них отличаются. Когда существует столько путей достать копию, цена услуг по распространению не влияет на популярность.

В дальней перспективе количество пользователей свободного ПО определяется главным образом тем, *что программа умеет делать*, и легкостью использования. Многие пользователи продолжат работу с собственными программами, если свободные не смогут делать все то, что от них требуется. Следовательно, если мы хотим увеличить количество пользователей в дальнейшем, мы должны прежде всего *разрабатывать больше свободных программ*.

Наиболее прямой способ сделать это --- написать недостающую [свободную программу](#) или [документацию](#) самостоятельно. Но если вы занимаетесь распространением, а не писательством, лучшим для вас путем помочь нам будет финансирование разработок.

Термин ``торговля программами'' может ввести в заблуждение

Говоря строго, ``продажа" обозначает обмен товаров на деньги. Продажа копии свободной программы легальна, и мы ее поощряем.

В то же время, когда люди рассуждают о [``торговле программами''](#), они обычно представляют ее так, как она выглядит в большинстве компаний: преобладание собственности над свободой.

Так что если вы собираетесь подчеркнуть различия, подобно этой статье, мы полагаем, что будет лучше избегать употребления термина ``продажа программ" и пользоваться иными словами. Например, можно сказать ``распространение свободных программ за деньги", что не вызовет

нежелательных толкований.

Высокие или низкие цены и GNU GPL

За исключением единственной особой ситуации, Универсальная Общественная Лицензия GNU ([GNU General Public License](#), или GNU GPL) не накладывает ограничений на плату, которую вы вправе взимать за копирование свободного ПО. Вы можете не потребовать ничего, либо взять один пенс, либо доллар, либо миллиард долларов. Решаете вы и ситуация на рынке, так что не жалуйтесь, если никто не желает заплатить вам миллиард долларов за копию.

Единственным исключением является случай, когда бинарные файлы распространяются без соответствующих полных исходных текстов. Те, кто так поступают, обязаны согласно GNU GPL предоставлять исходные тексты по требованию. Если не ограничивать стоимость распространения исходников, окажется возможным установить слишком высокую цену, например, миллиард долларов, и при этом претендовать на публикацию исходных текстов, на деле их скрывая. Так что в этом случае нам пришлось ввести ограничения, обеспечивающие свободу пользователей. В прочих ситуациях, тем не менее, нет подобных доводов за ограничение стоимости, поэтому мы ее не лимитируем.

Иногда компании, деятельность которых заходит за рамки, дозволенные GNU GPL, просят разрешения, аргументируя его тем, что ``не берут денег за программы GNU" или что-то подобное. Этим они не добьются ничего. Свободное ПО подразумевает свободу, и настаивать на соблюдении GPL значит защищать эту свободу. Когда мы защищаем свободу пользователей, мы не отвлекаемся на частности, например, взимается ли плата. Свобода --- наша цель, главная и единственная.

Другие тексты

Возврат к [титальной странице GNU](#) (Англ.).

Вопросы о деятельности FSF и проекте GNU направляйте по адресу gnu@gnu.org, либо свяжитесь с FSF [иным способом](#).

Внимание! Эта страница НЕ поддерживается FSF, который не несет никакой ответственности за ее содержание и/или оформление.

Бета-версия! Эта предварительная версия перевода может в дальнейшем подвергаться изменениям. Если Вы заинтересованы в ее публикации,

сообщите об этом, и я вышлю Вам по окончании работы готовую версию.
Если у Вас есть конструктивные замечания по стилю и качеству перевода---[пишите](#).

Copyright (C) 1996, 1997, 1998 Free Software Foundation, Inc., 51 Franklin St, Fifth Floor, Boston, MA 02110, USA

© 2000 Перевод на русский язык: Сергей Короп [<svk@lib.ru>](mailto:svk@lib.ru).

Разрешается копирование и распространение этой статьи любым способом без внесения изменений, при условии, что это разрешение сохраняется.

Verbatim copying and distribution of this entire article is permitted in any medium, provided this notice is preserved.

Перевод выполнен по версии статьи от 23 апреля 2000.
