

[Главная](#) / [Мнения](#) / [Трибуна](#) / [Интервью](#) / Сергей Галенко («АКВИС»)

Сергей Галенко («АКВИС»)

Дата публикации: 15.02.2006

На вопросы PC Magazine/RE отвечает Сергей Галенко, генеральный директор ООО «АКВИС», www.akvis.com

PC Magazine/RE: *Насколько оправдано мнение о условно-бесплатном ПО как о хобби?*

Сергей Галенко: Разработка условно-бесплатного ПО — точно такой же бизнес, как и все остальные. При серьезном к нему подходе требуется и правильное планирование ресурсов, имеющихся у фирмы/человека (а многие занимаются shareware в одиночку и добиваются немалых успехов). Доходы могут быть весьма велики... Среди тех, кто работает по этой модели есть и признанные гранды — ABBYY, PROMT, Adobe... Про доходы этих компаний я ничего говорить не буду, но сам факт недавнего приобретения фирмой Adobe компании Macromedia за несколько миллиардов долларов свидетельствует о том, что деньги на рынке условно-бесплатного ПО есть — и немалые.

PC Magazine/RE: *Как рождаются идеи новых программ? Можно на примере — как, скажем, вы сами или ваша компания, пришли к разработке того ПО, что разрабатываете сейчас?*

Сергей Галенко: Мне кажется, на этот рынок приходят очень креативные и творческие люди, уже имеющие за плечами немалый опыт работы. Это настоящие профессионалы в области разработки ПО. Как правило, первая программа пишется именно для той области, где у человека есть опыт. Допустим, программист, обслуживающий юридическую фирму, имеет определенные наработки, которые накопились в процессе ежедневного решения задач. Он узнает, что это может приносить постоянный доход. Все, что написано за несколько лет работы, объединяется, пишется документация, делается простой сайт и заключается договор с регистратором. Проводится рекламная кампания в специализированных изданиях. Потенциальные покупатели (юристы) видят, что появился «Органайзер Юриста», с плавающим графиком, встречами, предупреждениями, интеграцией с «Консультантом»/«Гарантом» и т. п. вещами — то есть, программа, которая почти полностью решает их проблемы. Начинаются продажи. Во многих случаях именно так это и происходит.

Мы сами пришли к этой схеме очень просто. Раньше вся наша команда работала в одной фирме. Однажды мы решили организовать свою компанию, где мы могли бы реализовывать свои идеи. Так возникла компания «АКВИС». Все шестеро уже тогда были профессионалами, и разработкой ПО занимались несколько лет. Нам была близка графика, поэтому мы и занялись разработкой плагинов для Adobe Photoshop и, совместимых с ним по API, программ. Задачи нашей фирмы — делать полезный и вместе с тем очень легкий и понятный в применении графический софт, хотя алгоритмы, которые в нем заложены, весьма непросты. Что мы разрабатываем сейчас? Исследования проводятся постоянно, и сейчас у нас одновременно решается несколько задач как по совершенствованию алгоритмов уже существующих программ, так и по разработке новых. В ближайшее время мы собираемся выпустить плагин Noise Buster, который, как нам кажется, должен стать одним из лидеров сегмента рынка по удалению шума с цифровых фотографий.

PC Magazine/RE: *Перспективы сектора условно-бесплатного ПО? Насколько сильно мешает пиратство? Что бы вы порекомендовали начинающим разработчикам?*

Сергей Галенко: Перспективы сектора условно-бесплатного ПО безграничны. Сейчас компьютеры появляются везде, и к ним требуется качественное ПО. Соответственно, пока

рынок только расширяется. А вот пиратство, несмотря на уверения многих горе-маркетологов, наносит существенный ущерб для компании, ориентирующейся на условно-бесплатную схему работы. В нашем случае пиратское копирование привело к потере примерно трети дохода в течении двух месяцев. Это очень много. Однако, радует то, что приобретение лицензионного ПО российскими пользователями становится все более привычным явлением.

Начинающим разработчикам можно порекомендовать несколько очень простых правил. Тщательно рассчитайте свой бюджет. Первые несколько месяцев доходов может и не быть. Откажитесь от мысли, что Ваш сайт можно разместить на бесплатном хостинге. Делайте востребованную и качественную программу. Никто не будет покупать у вас очередные часики или скринсейвер. Зайдите на www.download.com и посмотрите сколько их там. Работайте в той нише, с которой вы знакомы, создавайте то, что можно продать. Пишите грамотные тексты. Сделайте сайт красивым и легким. Подпишитесь на рассылку SWRUS — в этом сообществе присутствуют настоящие профессионалы, прочитайте все, что там было написано за последние пару лет. Будьте готовы работать по 14 часов в сутки. Заведите карту VISA. Она пригодится.

<http://www.pcmag.ru/columns/detail.php?ID=5980>