софт

Победная реляция

success story

Как и положено легендам из мира информационных технологий, история Oracle начинается в Силиконовой долине, штат Калифорния, США. В 1977 году программист Ларри Эллисон бросает учебу в Йельском университете, чтобы начать собственный бизнес. Сегодня основанная Эллисоном компания Oracle является одним из крупнейших в мире производителей программного обеспечения с годовым оборотом в $10,2 млрд.

АНДРЕЙ БИЛЬЖО

Спецразработка

Ларри Эллисон, в распоряжении которого тогда было всего $1,2 тыс., уговорил Боба Майнера и Эда Оутса, своих бывших коллег по проекту Oracle, который разрабатывался для ЦРУ, создать собственную компанию. И в 1977 году появилась Software Development Lab., затем переименованная сначала с Relational Software Inc., а затем в Oracle. Молодые программисты, чьи общие вложения в бизнес составили $2 тыс., начали разработку средства управления базами данных (СУБД), построенного на принципах реляционной алгебры. Теперь все сложные СУБД являются реляционными, но когда в 1970 году сотрудник исследовательской лаборатории IBM Эдгар Кодд предложил новый метод организации баз данных, у многих специалистов были сомнения в том, что метод оправдает себя. Поэтому до середины 70-х годов информация в базах данных распределялась по старинному «иерархическому», или древовидному, принципу, который до сих пор используется для представления файлов в персональных компьютерах.

В компании IBM, впрочем, профинансировали создание прототипа системы на принципах, предложенных Коддом, и в 1976 году появился проект System R, который вдохновил будущих основателей Oracle на создание реляционной СУБД. В июне 1979 года появилась первая система компании Эллисона — Oracle 2. В маркетинговом отношении Эллисон оказался талантливее Билла Гейтса. В отличие от основателя Microsoft, который первую версию Windows так и назвал — Windows 1.0, он проявил маркетинговую смекалку, поэтому свет увидела сразу вторая версия продукта. Это должно было сообщить заказчикам, что система надежна и прошла проверку временем. Эллисона можно было понять — у него не было одобрения со стороны IBM, которое было у Гейтса. Даже напротив — Эллисон создавал продукт, который мог стать конкурентом решениям IBM.

Главным конкурентным преимуществом СУБД Oracle была высокая скорость обработки огромных массивов информации, которую тогда отметили все эксперты. В отличие от System R, для работы которой был необходим мощный суперкомпьютер — мейнфрейм, Oracle v2 справлялась с обработкой информации на гораздо более скромных машинах. Это и послужило широкому распространению детища Эллисона в начале 80-х годов. А когда с появлением третьей версии Oracle стала многоплатформенной, то есть появилась возможность устанавливать эту СУБД на разнообразные компьютерные системы (их тогда было не менее 20), популярность Oracle стала расти еще быстрее, и слава американской СУБД вскоре докатилась до СССР.

Ракетные поставки

Впрочем, в то время об официальных поставках Oracle в СССР не могло идти и речи. Рынка программного обеспечения не существовало, а по государственным каналам американское ПО в СССР поставить было нельзя — подобные разработки считались в США стратегически важными. Существовал специальный орган — координационный комитет по экспортному контролю, который препятствовал экспорту высоких технологий из стран НАТО в страны Восточной Европы. Поэтому Oracle, начиная с третьей версии, ввозилась и копировалась нелегально, и к середине 80-х годов американская система работала на довольно большом числе предприятий и научных институтов СССР. Одним из самых передовых исследовательских центров был ВНИИ системных исследований (ВНИИСИ), куда Oracle попала в 1984 году. С этого момента начинается история Oracle в России.

Генеральный директор холдинга ФОРС Алексей Голосов работал в 1984 году в отделе системного моделирования ВНИИСИ по руководством профессора Виктора Геловани. «Самым большим проектом, которым занимался тогда ВНИИСИ,— вспоминает Алексей Голосов,— была система моделирования процессов глобального развития. Она учитывала все: экономику, военный комплекс, социальные модели. Информация была разрозненной, результаты исследования непредсказуемыми, а количество данных даже трудно было представить, поэтому уже тогда институт встал перед проблемой выбора средства для обработки информации».

Решение об использовании Oracle для обработки накапливаемой информации принял и отстоял перед руководством института Виктор Геловани (ныне академик РАН). Как отмечает Алексей Голосов, решающую роль сыграли многоплатформенность Oracle и скорость обработки информации. Бывшие сотрудники ВНИИСИ рассказывают, что сильное впечатление на них произвело и описание системы, которое сделал тогда Ларри Эллисон. Сообщая клиентам о потенциале Oracle, Эллисон не стеснялся фантазировать — в брошюре, представлявшей третью версию Oracle, говорилось о возможностях, появившихся в системе только много лет спустя с созданием Oracle 9. Не все утверждения главы Oracle можно было проверить на практике, и маркетинговый шаг оказался удачным.

Работала Oracle и на крупнейшем в мире ускорителе элементарных частиц в Институте физики высоких энергий (ИФВЭ), который расположен в подмосковном Протвине. В 1984 году с СУБД Oracle познакомился тогдашний научный сотрудник ИФВЭ, ныне генеральный директор компании РДТЕХ Юрий Сайгин. «Oracle была простой и естественной системой. Нас никто не заставлял внедрять именно ее, но так получилось, что Oracle вытеснила все остальные. Дело в том, что все физические лаборатории в мире работают в кооперации и стараются стандартизировать свои решения, чтобы облегчить обмен информацией и программами. IBM в физических лабораториях проиграла в свое время DEC. А коль скоро Oracle была многоплатформенной и работала на системах VAX от DEC, мы взяли Oracle на вооружение».

Судьба Oracle в советском научном сообществе предопределила судьбу компании на российском рынке. «В середине 80-х годов было много людей с хорошим научным бэкграундом,— говорит Алексей Голосов.— Бизнеса не было, и творческие люди посвящали себя изучению таких сложных систем, как Oracle. Эта система попала в благоприятную среду, которая впоследствии дала огромное количество высококвалифицированных специалистов, и когда компания Oracle наконец вышла на российский рынок, он уже был готов». Господин Голосов называет время 80-х периодом «непрямых инвестиций Oracle в российский рынок», однако руководство Oracle смотрит на это время по-другому. Ларри Эллисон, например, считает, что в Советском Союзе его просто-напросто «пиратили». Вообще, глава Oracle всегда был настроен скептически по отношению к СССР. В 1988 году в американском журнале о технологиях баз данных Datamation Эллисон даже заявил, что Oracle в Россию доставят ракеты с ядерными боеголовками — системы Oracle тогда интенсивно использовались минобороны США.

Отмороженный контракт

Однако год спустя после скандального высказывания Ларри Эллисона Oracle все-таки попадает в СССР цивилизованным образом. Стенд Oracle появляется на выставке «Автоматизация-89» осенью 1989 года. К этому времени у Oracle уже есть контракт в Восточной Европе, в которой от Oracle работал Юрий Парад — иммигрант из Киева, долгое время проработавший в США. По слухам, именно он убедил Эллисона выйти на рынок Восточной Европы.

Бизнес-история Oracle в России начинается почти сразу после той выставки. В январе 1990 года Юрий Парад связался с Леонидом Богуславским, который тогда был заместителем генерального директора СП ЛогоВАЗ, а сейчас является председателем совета директоров компаний ru-Net Holdings и группы TopS. Со своей командой господин Богуславский выиграл тендер на два крупных проекта по системной интеграции в Чехословакии, и когда компания Oracle рассматривала перспективы работы в этой стране, по словам господина Богуславского, чехи посоветовали его в качестве партнера.

Несмотря на то что Oracle в то время могла стать одним из самых могущественных партнеров для Леонида Богуславского, начинать бизнес он в России не хотел. «Бизнес, связанный с высокотехнологичным софтом, который много стоит и никак не защищен, был в то время маленьким бизнесом с сомнительными перспективами»,— говорит он. Тем не менее агентское соглашение, согласно которому Леонид Богуславский мог продавать лицензии Oracle в России и СССР, было заключено, и он зарегистрировал компанию LVS. В течение 1990 года LVS продала первые три официальные лицензии Oracle на сумму $100 тыс. В 1995 году прибыль LVS от продажи лицензий составила уже $7 млн, и российская компания вошла в тройку крупнейших мировых дистрибуторов Oracle в Европе.

Как отмечает господин Богуславский, его сомнения, которые были вплоть до заключения дистрибуторского соглашения с Oracle, позволили ему заключить с американской компанией один из самых невыгодных для нее контрактов. «На переговорах я, что называется, „отморозился“,— рассказывает Леонид Богуславский.— Условия, которые я требовал, были очень жесткими, почти уникальными. Это был эксклюзивный контракт на продажу Oracle на всей территории СССР, причем мы имели право получать роялти со всех продаж лицензий Oracle, даже если они проходили через другие компании. Было в договоре и несколько смешных моментов. Например, вместо фразы „на всей территории СССР“ я вписал туда названия всех 15 республик. Хотя тогда Союз еще существовал».

Осторожность Леонида Богуславского объясняется тем, что в момент заключения контракта Ларри Эллисон все еще очень прохладно относился к СССР, и ждать поддержки от Oracle в смысле разработки и маркетинга российским предпринимателям не приходилось. «Русификацию продуктов Oracle мы делали собственными силами, и только то, что в нелицензионном виде Oracle к тому времени „гуляла“ по Союзу очень долго, помогло сразу набрать в компанию специалистов очень высокого класса»,— говорит господин Богуславский.

Заказ из КГБ

Успехи первого дистрибутора Oracle привели в Россию в 1994 году и первого официального представителя компании — Андреаса Харта, который занял кабинет в трехкомнатной квартире, где располагался тогдашний офис LVS. И, возможно, речи об открытии российского представительства Oracle никогда бы не шло, если бы не несколько историй, которые случились с продуктами компании в России.

В 1993 году бывший КГБ решил купить официальную лицензию Oracle для очень важного международного проекта, направленного против терроризма, распространения наркотиков и оружия. Для того чтобы обрабатывать гигантские объемы информации, создатели проекта выбрали Oracle и сделали ее стандартной системой. Российскому ведомству пришлось идти на уступки — лицензионные формы для покупки Oracle были заполнены со всеми подробностями, несмотря на ряд ограничений, существовавших в КГБ. Однако проблема возникла уже со стороны американских силовиков, которые узнали, что стратегическую разработку собирается приобрести их недавний злейший враг. Госдепартамент так и не дал бы разрешения на продажу, если бы не посредничество Джеймса Абрахамсена — культовой фигуры в истории Пентагона. Трехзвездный американский генерал, Абрахамсен возглавлял три самых известных проекта минобороны США: создание истребителей F-16, нейтронной бомбы и стратегической оборонной инициативы под названием «Звездные войны». Надо ли говорить о том, что в советской прессе Абрахамсен изображался одним из самых страшных врагов страны.

Очевидно, Эллисон знал об Абрахамсене еще по своей работе в ЦРУ, и поэтому, когда генерал ушел в отставку, он занял пост председателя совета директоров в Oracle. «Самым запоминающимся событием в ранней истории Oracle в России стал визит Абрахамсена в бывший КГБ,— рассказывает Леонид Богуславский.— Помню, как на своем старом „Линкольне“ я подвез его к зданию на Лубянке, где в так называемой комнате совещаний Андропова состоялась встреча Абрахамсена с двумя крупными генералами. Говорили они о том, как будут использовать Oracle в мирных целях. После этой встречи госдепартамент разрешил продажу Oracle России».

В 1993 году было и еще одно ключевое событие в истории Oracle в России. Компания LVS закончила совместный проект с Мосприватизацией — первым ведомством, которое занималось в Москве приватизацией квартир и регистрировала все сделки по жилью. В январе 1994 года проект, который представлял собой сложную систему управления базами данных, начал функционировать, а в конце 1994 года Ларри Эллисон, познакомившийся с российской разработкой под Oracle, номинировал ее на так называемый компьютерный «Оскар» — Computerworld Smithonian Award. Награду российская разработка выиграла. Это был первый продукт из Восточной Европы, который получил такую награду. В том же году открылось российское представительство Oracle, которое в эти дни отмечает десятилетний юбилей.

ДМИТРИЙ ЗАХАРОВ

Oracle в России

По данным IDC за 2002 год, в России Oracle занимает первое место на рынке СУБД (69,9% рынка), первое место на рынке серверов приложений (29,1% рынка). Oracle заняла также лидирующие места на рынке Enterprise Resource Planning (ERP) в России по итогам 2004 финансового года, завершившегося 31 мая. Представительство Oracle СНГ входит в тройку лучших офисов Oracle в европейских странах по темпам роста и пятый год подряд — в пятерку лучших по уровню удовлетворенности клиентов среди 145 представительств Oracle в мире.

Oracle в России имеет более 2 млн лицензированных пользователей. Десятки тысяч российских предприятий используют технологии Oracle, более 70 являются клиентами по Oracle E-Business Suite. Среди проектов последних лет — ГАС «Выборы», Сбербанк России, информационные ресурсы правительства Москвы, единый государственный экзамен, Магнитогорский металлургический комбинат, «Связьинвест», «Вымпелком», «Уралкалий», авиакомпания «Сибирь», РОСНО, СГ «Капиталъ», «АльфаСтрахование». Партнерская сеть Oracle в России насчитывает 250 членов, среди которых 34 сертифицированных и 6 мастер-партнеров.

«Наши госинициативы я бы сравнил с телефонной будкой старика Хоттабыча»

интервью

Российский рынок программного обеспечения — один из самых быстрорастущих в мире. Однако темпы его роста могли бы быть и выше, если бы не пиратство, инфраструктурные проблемы экономики и недооценка программных бизнес-продуктов менеджментом компаний. О проблемах и перспективах российского рынка ПО с генеральным директором Oracle СНГ БОРИСОМ ЩЕРБАКОВЫМ беседовал корреспондент „Ъ“ ДМИТРИЙ ЗАХАРОВ.

— В последнее время участники IT-рынка все чаще говорят о том, что сегмент рынка, связанный с продажей компьютерного оборудования, замедляет свой рост. Это связывают с тем, что компьютерное железо вышло на стабильно качественный уровень и совершенствовать его все труднее. В связи с этим утверждается, что в ближайшее время рынок софта будет развиваться все динамичнее. Как вы относитесь к такому предположению?

— Действительно, многие производители компьютеров и серверов пользуются унифицированным набором компонентов, которые в одних и тех же местах, как правило на Тайване, и собираются, и производятся. Только коробки разные. Я даже недавно читал о том, что будет нарушен эмпирический закон Мура о том, что мощность процессоров каждые два года растет примерно вдвое. Это основополагающий закон для развития рынка компьютерного оборудования. Есть ощущение, что достигнуты физические пределы компьютерных мощностей на текущих технологиях. И если не будет революции в железе, то рост вычислительной мощности компьютеров действительно замедлится. Однако если это и повлияет на продажу компьютеров, то незначительно, так как ни в одном сегменте IT-рынок не достиг насыщения.

Тенденция последних четырех лет такова, что сегмент софта в России ежегодно увеличивается на 40–45%, а железа — только на 18–20%. Возможно, за этим стоит стремление бизнеса к легализации софта, которое начинает преобладать на рынке. Многие крупные компании поняли, что использование нелегального софта — это проблемы в будущем, причем не только технического, но и чисто рыночного характера: либо с инвесторами, либо с IPO.

— Однако уровень софтверного пиратства в России по-прежнему высок. Эксперты говорят, впрочем, что вы от него страдаете значительно меньше, чем, например, Microsoft...

— По официальным данным компании Microsoft, почти 90% ее программного обеспечения на рынке пиратское. По продукции Oracle уровень пиратства ниже — по нашим оценкам, он составляет 50–60%. Наше отличие от Microsoft в том, что пользовательское ПО, которое делает Microsoft, не нуждается в серьезной поддержке, а наши продукты слишком сложны, чтобы их можно было эффективно использовать без поддержки. Поэтому, конечно, мы больше нашего конкурента выигрываем от того, что крупный бизнес выходит из тени и начинает приобретать лицензии.

— Повлияет ли на итоги года на софтверном рынке административная реформа в России?

— Действительно, в связи с реформой многие контракты приостановлены. Вообще, это событие я приравниваю к форсмажору, однако не думаю, что это приведет к тому, что российский софтверный рынок по итогам этого года не покажет роста. Надеюсь, что за 12 месяцев ситуация все-таки выравняется. В нашем случае «пайплайн», то есть число контрактов, находящихся в процессе проработки, очень велик. Поэтому, возможно, потери, которые мы понесли в госсекторе, восполнятся за счет контрактов с коммерческими структурами.

— По неофициальным оценкам, сделка Oracle со «Связьинвестом» составила около $150 млн. Однако в сделке интересна не только сумма. Каким будет эффект от внедрения Oracle Businnes Suite у крупнейшего участника рынка?

— Подсчитать эффект от внедрения ERP-системы невозможно. Как, например, в абсолютных числах выразить ситуацию, когда управляемость компанией улучшилась? Как это измерять? В тоннах, километрах? Эффект от внедрения ERP-систем заметен — например, ускоряется принятие решений. Раньше документ ходил неделю, а после внедрения ERP он мгновенно оказывается у того, кому он предназначался. Я встречал оценки, что эффективность работы предприятия от внедрения ERP-системы возрастает в среднем на 10%, однако этот показатель очень сильно меняется в зависимости от конкретной компании.

— Какова все же мотивация компаний, которые внедряют ERP? Эксперты российского рынка говорят, что часто ERP внедряется не с тем, чтобы повысить эффективность работы предприятия, а с тем, например, чтобы удачно провести IPO...

— В нынешней российской экономике повышение эффективности, к сожалению,— это не самое главное. Можно произвести на две цистерны нефти больше и заработать те же самые деньги, какие может сэкономить ERP-система за месяц работы. Об этом, в частности, говорил Михаил Ходорковский, когда ему на одной конференции рассказывали о радужных перспективах внедрения системы электронных торгов. «Зачем мне эти системы? — спросил Ходорковский.— Экономия от их использования составит, по подсчетам, $30 млн. Что такое для меня эти $30 млн? Лишние два состава нефти, но при этом придется поменять всю структуру предприятия».

Прохладное отношение к ERP-системам сохранилось и у других. Однако речь идет не об экономии средств, а потому не о конкретных суммах, которые высвобождаются после внедрения ERP. Главное, что повышается управляемость предприятия, бизнес становится прозрачным. Есть, впрочем, исключения. Например, глава Магнитогорского металлургического комбината Виктор Рашников сейчас сам вплотную изучает внедряемую систему Oracle. Потому что для таких руководителей, как он, и делаются ERP-системы. И Виктор Филиппович прекрасно понимает, что от внедрения таких систем зависит выживаемость предприятий. Не просто какие-то сиюминутные выгоды, а выживаемость на рынке. Либо ты играешь по новым правилам и разбираешься с такими комплексными системами, как Oracle, либо ты забываешь о существовании на рынке и живешь в каменном веке.

Хотя в России все по-прежнему слабо зависит от административного ресурса практически во всех отраслях экономики. Пожалуй, единственный сегмент рынка, где конкуренция действительно высока,— сотовые компании, хотя и там административный ресурс играет большую роль. В «Вымпелкоме», например, с апреля этого года работает система управления предприятием Oracle E_Business Suite, и другие операторы рынка готовятся к ее внедрению.

— ERP-система может быть внедрена и в государстве, только называться она будет по-другому — «электронное правительство». Как вы оцениваете перспективы создания в России электронного правительства?

— Например, на базе Oracle создана система ГАС «Выборы». Что же касается электронного правительства в целом, то оно еще находится в самой ранней стадии существования. Нет до конца доработанной законодательной базы, нет инфраструктуры. Чиновники в России еще не нацелены на то, чтобы быть открытыми и доступными, это наводит на мысль, что функция у них в государстве другая. Я думаю, что отдельные элементы электронного взаимодействия будут возникать, но общая картина с электронным правительством не будет ясна еще очень долго. У нас нет социально ориентированного правительства, нет, по сути, гражданского общества — оно только в зародыше. Нет институтов в обществе, которые могли бы потребовать от государства прозрачности и удобства для граждан. То, что в ЖЭКах и ГИБДД появились компьютеры, еще ничего не значит. Они обслуживают чиновников, а не граждан, которые по-прежнему вынуждены от руки заполнять платежки. Все это можно было уже давно решить, но ничего в этом отношении не происходит. Очевидно, к тому нет каких-то фундаментальных причин.

Вспоминается забавная история, которая произошла со мной, когда я приехал в 1999 году в США по поводу своего назначения генеральным директором Oracle СНГ. Джек Пилитти, который в Oracle отвечал за взаимоотношения с Белым домом или «холмом», как говорят американцы, показывал мне презентацию об электронном правительстве. «Правительство,— спросил меня тогда Пилитти,— для чего существует?» И сам ответил: «Чтобы народу легче жилось, чтобы простым людям, налогоплательщикам жить было удобнее. Вот, например, представьте: водительские права можно получить в киоске. Подходишь, вводишь свои данные. Судимостей нет, тест прошел, сфотографировался — вот тебе права! Над этим мы сейчас работаем». Я тогда подумал: «Фантастика какая-то! Юпитер даже, а не Марс. Права получить в киоске». Разрыв столетний в ментальности. Они думают над тем, как облегчить жизнь тому, кто получает права, а у нас думают над тем, как бы этому человеку жизнь осложнить. Наши государственные инициативы я бы сравнил с телефонной будкой старика Хоттабыча, которую тот сделал для Вольки,— да, будка красивая, гранитная, но начинки там никакой нет и работать она не может. А электронное правительство прежде всего предполагает существование начинки — системы, которая пронизывает все государство, основанной на принципах и философии служения обществу.

надежные информационные технологии
ФОРС ЦЕНТР РАЗРАБОТКИ

Тиражируемые решения в области:
- Управления бюджетом
- Аналитики, статистики
- Налоговой отчетности
- Управления контентом

Услуги:
- Дистрибьюция ПО Oracle
- Обучение продуктам и технологиям Oracle
- Настройки и внедрение комплекса бизнес-приложений Oracle E-Business Suite
- IT- консалтинг

ФОРС входит в десятку крупнейших российских компаний-разработчиков ПО

Среди наших клиентов:
Центральный Банк России, Федеральная служба налоговой полиции России, Министерство по налогам и сборам РФ, Московский земельный комитет, Московская областная регистрационная палата, Внешэкономбанк, Внешторгбанк, Комитет по финансовому мониторингу и другие ведущие организации и учреждения

129272, г. Москва,
Трифоновский тупик, д. 3
тел.: 787 7040, факс: 787 7047
e-mail: develop@fors.ru,
www.fdc.ru.

ORACLE CERTIFIED ADVANTAGE PARTNER

Верное средство приобрести авторитет у людей - быть им полезным!

РДТЕХ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Дистрибуция ПО Oracle
- Разработка и внедрение информационных систем на базе технологий Oracle
- Центр компетенции по системам высокой готовности Oracle RAC
- Сертифицированная техническая поддержка
- Авторизованный Учебный Центр Oracle

ORACLE CERTIFIED PARTNER

101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 7, стр. 8
Тел.: (095) 924-3520. Факс: (095) 923-6055
http://www.rdtex.ru e-mail: info@rdtex.ru