

# РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЙ

## Возьмите в союзники вендора

**З**а последние три года представительство корпорации Oracle в странах СНГ заметно укрепило партнерскую сеть разработчиков приложений (Independent Software Vendors, ISV), использующих ее базовые технологии: за это время более чем втрое выросло как число таких партнеров, так и количество созданных ими решений. О том, чем привлекательна партнерская программа Oracle и какие преимущества дает разработчикам участие в ней, нам рассказал **Константин Новиков**, руководитель отдела по работе с компаниями-разработчиками "Oracle СНГ".

**Можно ли нарисовать обобщенные портреты основных категорий ISV-партнеров вашей компании — разработчиков уникальных, тиражных и заказных приложений?**

**КОНСТАНТИН НОВИКОВ:** Для нас все компании-разработчики делятся на две большие группы: одни создают тиражируемые, другие — заказные решения. Граница между этими группами довольно условна и не всегда очевидна, и можно очень долго рассуждать, как позиционируется та или иная разработка. Тем не менее к первой категории мы относим те компании, чей программный продукт используется хотя бы в нескольких организациях. Нередко, однако, партнер, выполнивший заказную разработку для одного заказчика, через какое-то время решает продвигать ее как тиражный продукт. С другой стороны, совершенно новое приложение, еще не имею-

щее ни одного внедрения, может иметь очень высокий рыночный потенциал и носить характер тиражируемого. Особая ситуация возможна в крупном холдинге, который заказывает уникальную разработку, а потом устанавливает созданное в ее рамках приложение на множестве своих предприятий и дочерних фирм. С нашей точки зрения, в этом случае тоже следует говорить не о тиражируемом решении, а о заказе.

Тиражные приложения создаются для всех сегментов рынка: малых, средних и крупных предприятий. Заказные же разработки осуществляются по большей части в корпоративном сегменте, чуть меньше — для среднего бизнеса, в то время как малый для этого просто не имеет достаточных ресурсов. Бывают случаи, когда ISV-партнер выпускает решение, дополняющее или развивающее функциональность одной из наших ERP-систем. Оно тоже может быть как уникальным, так и тиражируемым.

**Какие варианты партнерских отношений Oracle предлагает каждому из них?**

**К. Н.:** На самом деле следует говорить не о типах компаний-партнеров, а о типах создаваемых ими решений. Конкретный ISV-партнер в одном случае может создавать заказное ПО, в другом — тиражное. Да и партнерская программа Oracle едина для всех разработчиков: каждый может использовать те ее возможности, которые ему более всего необходимы. В целом мы предлагаем им ряд опций по трем направлениям: технологическая поддержка, совместный маркетинг и помощь в организации продаж. Выбор конкретных позиций остается за партнером, но наш собственный опыт подсказывает нам, что пользуется наибольшим спросом у тех или иных групп. Скажем, компании, занимающиеся заказными разработками, в основном заинтересованы в технологической поддержке, а поставщики тиражных продуктов особое внимание обращают на маркетинг и помощь в продажах.

Кроме того, разработчики тиражных продуктов могут выбирать наиболее выгодный для них тип лицензии на СУБД, сервер приложений и другие компоненты технологического стека Oracle, поставляемые в составе созданной ими прикладной системы. Всего есть три типа таких лицензий: полного (Full Use) и ограниченного (Application Specific Full Use — ASFU) использования, а также встроенная (Embedded Software License — ESL). Так вот, разработчики заказных решений могут продавать их только вместе со стандартными лицензиями Full Use, позволяющими использовать, к примеру, нашу СУБД в качестве платформы и для других прикладных систем, установленных у заказчика.

Те компании, которые создают тиражные продукты, имеют возможность с помощью лицензий ASFU или ESL более гибко варьировать свою ценовую политику в зависимости от предполагаемого объема продаж, но при этом лицензия жестко привязаны к одному приложению и не могут использоваться у заказчика где-либо еще. Всю техническую поддержку программного комплекса как по самому приложению, так и по технологиям Oracle клиенту предоставляет ISV-партнер. Лицензия ESL накладывает на программный продукт партнера еще более жесткие



Константин Новиков

ограничения: технологические модули Oracle должны быть встроены в прикладную систему так, что, к примеру, непосредственное администрирование БД клиенту просто запрещено. Он может делать какие-либо административные настройки лишь через те интерфейсы, которые прописаны в самом приложении. Фактически конечный пользователь в этом случае может и не узнать, что у него работает СУБД Oracle. Партнер при этом будет выплачивать в Oracle некое лицензионное отчисление, которое рассчитывается двумя способами. С одной стороны, отчисления могут составлять определенный процент от стоимости лицензий Oracle, а с другой — что наиболее интересно — могут зависеть только от стоимости модулей решения партнера без привязки к прайс-листу Oracle. Вопрос о предоставлении права на продажу лицензий ASFU или ESL решается российским представительством Oracle с каждым партнером и для каждой его разработки отдельно.

**ISV-разработчик иногда инициирует построение нового приложения с нуля, но может также задумать перенос созданного ранее продукта на СУБД или сервер приложений Oracle. Каковы возможные варианты его сотрудничества с корпорацией в том и другом случае?**

**К. Н.:** В работе с партнерами мы практически не делаем никаких различий. В обоих случаях мы приглашаем партнера в технологический центр Oracle для компаний-разработчиков — Oracle ISV Migration Center в Москве, где на протяжении всего проекта, будь то разработка с нуля или переход с альтернативной платформы, помогаем ему в выборе и использовании оптимальных технологий Oracle, в построении архитектуры решения, в его тестировании и оптимизации. Тестирование, включая и нагрузочное, проводится как в технологическом центре, где установлено серверное оборудование Fujitsu Siemens Computers, так и в центрах всех основных вендоров — не только западных (HP, IBM, Sun), но и российских. После тестирования обычно приходится решать выявленные проблемы и оптимизировать решение. По этим вопросам мы тоже даем необходимые консультации.

**Кто оплачивает все эти работы и услуги?**

**К. Н.:** Компании-разработчику консалтинг и тестирование ничего не стоят: он выплачивает только свой ежегодный

партнерский взнос. И это относится не только к технологической поддержке, но и к дальнейшему продвижению продукта на рынок.

В рамках совместных маркетинговых программ мы проводим семинары и конференции, на которые приглашаются представители предприятий — потенциальных пользователей приложения, разработанного ISV-партнером. Список приглашенных мы формируем совместно, включая в него, в частности, и предприятия, входящие в нашу клиентскую базу. Впоследствии специальная служба Oracle осуществляет контакты с участниками семинара, выявляет компании, заинтересовавшиеся решением, и передает всю эту информацию разработчику. Кроме того, мы выпускаем отдельные брошюры и буклеты, в которых рассказывается о тех или иных прикладных системах, созданных партнерами, о применяемых в них технологиях Oracle. Эти материалы рассылаются по широкой базе потенциальных заказчиков, преимущественно по небольшим и средним фирмам, и распространяются на наших мероприятиях для клиентов этого сектора. Весьма полезен также портал "Мир решений на технологиях Oracle" ([www.opn-world.ru](http://www.opn-world.ru)), созданный компанией "ФОРС — Центр разработки", дистрибьютором корпорации. На этом портале любой партнер может представить свой продукт, подробно описать его функциональность, рассказать об истории внедрений и опубликовать оперативную информацию о выпуске очередных версий и о реализации новых проектов. Сегодня здесь размещено более пятисот решений, это самый полный каталог разработок наших партнеров. Аудитория портала — заказчики, интересующиеся продуктами, функционирующими на платформе Oracle, т. е. те компании, для которых Oracle является корпоративным стандартом, и они ищут наиболее подходящее приложение для решения своих новых задач. Каталог постоянно пополняется, и клиенты, подписавшиеся на рассылку новостей из интересующего их раздела сайта, сразу получают уведомление о выходе того или иного продукта либо версии.

**А на что могут рассчитывать партнеры, осуществляющие переход с альтернативных платформ на Oracle?**

**К. Н.:** Им доступны те же возможности, что и разработчикам новых приложений. А это немало. Кроме того, разработчики нередко хотят перенести свое ПО с предыдущих версий технологических продуктов Oracle на самые последние или применить некие новые решения, появившиеся в арсенале корпорации. Есть у нас и специальные инструменты для переноса прикладного ПО со всех наиболее популярных платформ на технологии Oracle (часть процедур такого рода удается автоматизировать), и этими инструментами может воспользоваться любой ISV-партнер. Начинаться такая работа может с развертывания исходного приложения на оборудовании Oracle ISV Migration Center, где выделенный консультант обучает разработчиков и передает им вышеупомянутые инструменты. В отдельных случаях мы оказываем ISV-партнерам и финансовую поддержку через специальный фонд (Migration Fund), позволяющий нам частично оплачивать расходы разработчика на эти цели. Было бы неправдой сказать, что мы не стремимся к тому, чтобы компании-разработчики создавали решения только на Oracle. **ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►**

Год	Месяц	Событие
2008	Январь	330 ISV-партнеров Oracle в СНГ
	Ноябрь	Открытие технологического центра Oracle для компаний-разработчиков в Москве (Oracle ISV Migration Center)
2007	Июнь	Выпуск Oracle Business Intelligence Standard Edition One, первого продукта Oracle по бизнес-аналитике для СМБ
	Апрель	3-й Oracle ISV Forum в СНГ. Расширение продуктовой линейки
2006	Август	200 ISV-партнеров Oracle в СНГ
	Декабрь	Запуск портала "Мир решений на технологиях Oracle"
2005	Июль	Выпуск Oracle Application Server Standard Edition One, первого сервера приложений для СМБ
	Июнь	Выход первой встраиваемой СУБД Oracle
2004	Май	2-й Oracle ISV Forum в СНГ. Миграция
	Август	100 ISV-партнеров Oracle в СНГ
2003	Май	Программа QuickStart с льготными условиями вступления в Oracle Partner Network
	Апрель	1-й Oracle ISV Forum в СНГ. Рекрутинг
	Сентябрь	Выпуск Oracle Database Standard Edition One, первой СУБД Oracle для СМБ
Июнь	Старт программы Oracle для компаний-разработчиков	

Этапы сотрудничества Oracle с компаниями-разработчиками в СНГ

# Как компании-разработчику стать партнёром Oracle

Если ваша компания разрабатывает какое-либо приложение, использующее технологии Oracle, — СУБД, связующее программное обеспечение Fusion Middleware, средства Business Intelligence или инструменты распределенной сетевой архитектуры Grid, — либо собирается приступить к такой разработке, ей конечно же имеет смысл стать партнером этой корпорации. Тем более что сделать это очень просто: нужно выбрать дистрибьютора, с которым вы в дальнейшем будете взаимодействовать (а таковых на территории СНГ всего пять), заплатить годовой взнос и получить пароль для входа на содержащий массу полезной информации и инструментальных средств специализированный партнерский портал (<http://partner.oracle.com>).

Насколько велик взнос? Это зависит от того, какого масштаба прикладная система вами создается. Если предполагается, что она будет востребована крупными заказчиками, нуждающимися в самых мощных корпоративных редакциях продуктов Oracle, то необходимо заключить стандартное партнерское соглашение, заплатив 1995 долл. Если же ваше решение ориентировано на рынок среднего и малого бизнеса (СМБ) и способно обеспечить необходимую функциональность на сравнительно скромных программно-аппаратных ресурсах (одно-двухпроцессорный сервер), то, заплатив в рамках программы QuickStart Plus лишь 300 долл., вы получаете возможность продавать в составе своей прикладной системы более привлекательные для заказчика по цене лицензии на СУБД, серверы приложений и инструменты бизнес-аналитики (продукты группы Standard Edition One). Если, к примеру, по глобальному прайс-листу корпоративная редакция СУБД Oracle Database Enterprise Edition стоит для заказчика 40 тыс. долл. в расчете на один процессор, то аналогичная лицензия Standard Edition One обойдется ему в 4995 долл. Если количество пользователей заранее известно и к тому же невелико, можно исчислять суммарную стоимость лицензии из расчета 149 долл. на одного пользователя (для СУБД Oracle Database Enterprise Edition — 800 долл.).

На самом деле стоимость может оказаться еще ниже, если продавать вместе с решением не полную, а ограниченную или встроенную лицензию (ASFU и ESL), разрешающую использование продуктов Oracle только вместе с данной

конкретной прикладной системой. Все вопросы лицензирования и скидок вы будете решать со своим дистрибьютором, который, кроме того, возьмет на себя процедуры логистики, документально сопровождения, таможенного оформления носителей информации, обучения, информирования о новых продуктах и технологиях, а также поможет в процессе продажи лицензий Oracle.

Что же еще дает компании-разработчику партнерство с Oracle? Прежде всего практически бесплатную техническую и маркетинговую поддержку. Когда вы начинаете разработку, вам не нужно приобретать те технологические продукты Oracle, которые лежат в основе создаваемого приложения: лицензии на них выдаете партнеру бесплатно (приобретается только техподдержка к ним). А это дает доступ к круглосуточной телефонной линии технического сопровождения и сайту Metalink, содержащему все патчи и каналы онлайн-взаимодействия со специалистами Oracle. В распоряжении партнеров наряду со службами технического консалтинга московского офиса Oracle и местных дистрибьюторов есть еще и международный департамент Partner Technical Services, имеющий многолетний опыт совместных технологических проектов с партнерами. Завершив кодирование приложения, вы можете бесплатно провести его тестирование в специальном центре на тех программно-аппаратных платформах, которые представляют наибольший интерес для ваших потенциальных заказчиков.

Нередко разработчик, выпустивший ранее решение, базирующееся на иной платформе, желает расширить спектр поддерживаемых платформ и осуществ-

вить переход на СУБД Oracle. В этом случае он дополнительно получит специализированный для каждой исходной платформы набор инструментов миграции, а также консалтинговую и финансовую поддержку из фонда Oracle Migration Fund. По желанию партнера такой переход завершается тестированием в недавно открытом в Москве технологическом центре Oracle для компаний-разработчиков (Oracle ISV Migration Center) или в других специализированных центрах тестирования, которые Oracle предлагает своим партнерам. Все эти сервисы предоставляются партнерам Oracle бесплатно.

Мало разработать прикладную систему, ее нужно эффективно продвигать на рынок. И в этих вопросах Oracle тоже предлагает партнерам свою помощь. Она может выражаться в совместных семинарах, презентациях и маркетинговых мероприятиях, в выпуске буклетов и “историй успеха” с последующей их рассылкой по разным каналам, включая и онлайн-овые. Хорошую отдачу приносят также совместные рекламные кампании. Каждый партнер получает право размещать на своей продукции и в информационных материалах логотипы Oracle Partner Network и Powered by Oracle, а сведения о нем и о его решениях будут опубликованы на корпоративном сайте Oracle.

Вряд ли вы ограничитесь разовой разработкой: экономика России развивается быстрыми темпами, и спрос на учетно-управленческие системы возникает

во все новых отраслях. Удовлетворить его, не имея высококвалифицированных специалистов, просто невозможно. По мнению большинства экспертов, в ближайшие годы самой острой для ИТ-компаний станет кадровая проблема. Партнерский статус позволит вам, получая 25%-ную скидку, проводить обучение своих разработчиков и консультантов, а также их официальную сертификацию по программе Oracle Certified Professional в авторизованных тренинговых и экзаменационных центрах. Если кто-то желает повышать свою квалификацию и готовиться к экзаменам самостоятельно, в его распоряжении масса бесплатных ресурсов по онлайн-обучению, предоставляемых на партнерском портале. Более того, после небольшого тестирования вам будет предложена индивидуальная программа такого рода, учитывающая ваш уровень знаний и род занятий.

В заключение отметим, что по сути редакции Enterprise, Standard и Standard Edition One представляют собой разные способы лицензирования продуктов с единой кодовой базой. Это означает, что если программное решение, созданное разработчиком на Oracle Database Standard Edition One, со временем будет востребовано более крупными заказчиками, то его не придется переписывать. Достаточно снабдить его корпоративными лицензиями технологических продуктов Oracle и осуществить необходимый для этого переход с партнерской программы QuickStart Plus на стандартную.

## Что говорят партнеры

● **ТАТЬЯНА РОГОТЕНЬ**, директор по маркетингу группы ЦФТ: “В 1997 г. ЦФТ выпустила банковскую информационную систему, построенную на инновационной объектно-ориентированной технологии и базирующуюся на уникальных возможностях промышленной СУБД Oracle. Чрезвычайно продуктивными оказались наши совместные с Oracle программы маркетингового характера, нацеленные как на сохранение лояльности имеющихся клиентов, так и на привлечение новых. Каждый год мы организуем серию бизнес-семинаров для банков, и специалисты компании Oracle — их обязательные участники. ЦФТ уже пять лет проводит “Банковский саммит по инновациям и развитию”, партнером которого выступает Oracle. Также в нашем багаже весьма успешная рекламная кампания в банковских СМИ. Очень полезным инструментом для организации взаимного информационного обмена стал партнерский портал [www.opn-world.ru](http://www.opn-world.ru). С большим интересом следим за представленным на нем опытом других партнеров, делимся собственным. Этот проект надо обязательно развивать”.

● **АЛЕКСАНДР КОВАЛЕНКО**, директор департамента RS-Bank компании R-Style Softlab: “Нашей компанией разработан целый ряд решений на технологической платформе Oracle. Среди них — интегрированная банковская система RS-Bank V.6 и информационно-аналитический комплекс RS-DataHouse. В рамках программы партнерства Oracle представляет нашей компании передовые технологии, организует обучение, осуществляет техническую поддержку и т. д. В 2007 г. в технологическом центре Oracle в Москве (Oracle ISV Migration Center) мы изучили возможность технологии J2EE, позволяющей снизить затраты и упростить разработку и эксплуатацию многоуровневых решений. По результатам этой работы был утвержден и начал реализовываться план создания версии RS-Bank V.6 на платформе J2EE”.

● **ИЛЬЯ ОСТРОВСКИЙ**, директор по развитию бизнеса компании “ФИСТЕХ-Консалтинг”: “Информационно-аналитическая система “Финист”, разработанная фирмой “ФИСТЕХ-Консалтинг”, предназначена для решения задач повышения эффективности управления предприятием и базируется на СУБД Oracle. В 2007 г. “ФИСТЕХ-Консалтинг” провела совместно с Oracle ряд маркетинговых мероприятий по продвижению продукта “Финист”. Одним из наиболее запоминающихся и успешных из них стала конференция “Автоматизация финансового учета”, состоявшаяся в сентябре прошлого года. К ней был подготовлен пакет документов, описывающих особенности решения “Финист” и используемые в нем технологии Oracle. Конференция посетило около 50 представителей предприятий, заинтересованных в использовании программных продуктов, предлагаемых компаниями “ФИСТЕХ-Консалтинг” и Oracle. С рядом этих предприятий уже подписаны договора или протоколы о намерениях”.

● **ВАДИМ ГАЛИМОВ**, коммерческий директор фирмы “Сервис Плюс”: “Система “СуперМаг”, предназначенная для управления товародвижением в магазинах самообслуживания, была создана компанией “Сервис Плюс” в 1995 г., а четыре года спустя с появлением новых форматов торговли началась разработка системы нового поколения, базирующейся на промышленной СУБД Oracle. Благодаря партнерству “Сервис Плюс” с Oracle все наши заказчики, приобретающие рабочие места программного продукта “СуперМаг”, получают и лицензию на СУБД Oracle Database 10g Standard Edition One. При желании они могут приобрести на более выгодных условиях другие редакции Oracle Database 10g по лицензии ASFU, ограничивающей использование СУБД только в составе “СуперМаг”. Привлекательность наших решений для клиентов из сегмента розничной торговли связана также с имеющейся у нас, как у партнера Oracle, возможностью применения таких мощных опций, как Partitioning и Real Application Clusters”.

## ► ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

сте с тем для нас миграция не является синонимом эмиграции, т. е. она не предполагает отказа партнера от конкурирующей платформы в пользу Oracle. Как правило, речь идет о формировании предложения, удовлетворяющего запросы более широкого круга заказчиков. Вместе с тем миграция может быть первым и серьезным шагом к “эмиграции”.

**Может ли ISV-партнер получить официальную сертификацию своего решения от вендора? Сопровождено ли это с дополнительными затратами для него?**

**К. Н.:** И да, и нет. То есть формального сертифицирующего органа у нас нет. Тем не менее существует процедура, пользующаяся большой популярностью у разработчиков. Мы предлагаем ISV-партнерам бесплатно провести тестирование по той программе, которая представляет интерес для них или их клиентов. При этом могут быть проверены определенные функции приложения, его масштабируемость по числу пользователей или потоку транзакций и т. д. Тестирование проводится на площадке одного из наших партнеров, обладающего парком необходимого оборудования (очень активны в этом отношении ФОРС и Kraftway) с участием специалистов Oracle. По его результатам выпускается официальный протокол, подписанный всеми

участниками этой процедуры, в котором удостоверяется корректное функционирование используемых программно-аппаратных средств при заявленных нагрузках и условиях эксплуатации.

**Агрессивно приобретает другие компании, Oracle очень быстро расширяет свой технологический стек. Распространяются ли условия партнерской программы в России на самые новые технологические продукты Oracle?**

**К. Н.:** Да, всё, о чем мы только что говорили, в равной степени относится к любому продукту из технологического стека Oracle. Как только продукт появляется в глобальном прайс-листе корпорации, любой российский партнер может применить его в своем решении. Все недавно приобретенные инструменты тоже сразу становятся доступными российским разработчикам. Мы, например, сейчас ведем переговоры с одним из наших партнеров, ведущим разработку отраслевой системы с использованием Oracle TimesTen In-Memory Database. Даже если в московском офисе не окажется нужного специалиста, мы можем привлечь консультантов из зарубежных подразделений. Важно отметить: местная компания становится партнером не московского офиса Oracle, а всей корпорации.

Спасибо за беседу.