

Персона

СЕО и президент компании «ФОРС – Центр разработки» **Алексей Голосов** доказал, что академическая научная культура и современный бизнес – вещи совместимые. Особенно если речь идет об IT-бизнесе

Текст **ИГОРЬ ЛЕВШИН**

Он родился в Москве в 1955 году. Отец – ученый-экономист, доктор наук и профессор – много лет был проректором Финансовой академии при правительстве РФ, сейчас ее главный ученый секретарь. Дед, тоже доктор наук и профессор, был ректором Красноярского пединститута. Алексей семейные традиции не нарушал. Окончил Московский экономико-статистический институт, работал во ВНИИ системных исследований АН СССР, посещал городской семинар, который вел Михаил Цаленко – крупнейший специалист в области информационных технологий и теории реляционных баз данных. Институту надо было выбрать СУБД (систему управления базами данных). Выбрали Oracle. **Алексей Голосов** с группой коллег приступил к работе с этой системой и защитил кандидатскую диссертацию по проектированию схем реляционных СУБД. В конце 80-х появилась компания **LVS** **Леонида Богуславского**. «Ораклисты» из ВНИИСИ поддержали его как человека, близкого по научной деятельности. Позже разошлись. «С нашей точки зрения, – рассказывает Алексей Голосов, – LVS была слишком ориентирована на быстрый результат. Мы же с самого начала ориентировались на услуги. Разработка, поддержка нам ближе, чем чистые



продажи. В 91 году, когда мы создавали «ФОРС», это выглядело немного наивно. Рынок был еще не готов, выгоды сервисной модели – неочевидны. Сейчас другое дело. Даже все системные интеграторы перекрасились в поставщиков услуг. Но у нас были и продажи, только на услугах мы бы не прожили».

Начинали дело всего 8 человек. Рынок только складывался: с Oracle работали 3 компании – LVS, «ФОРС» и «РДТех», который возглавлял и возглавляет друг Алексея **Юрий Сайгин**. Узок их круг. Он и сейчас не так уж широк: это не те технологии, которым можно обучиться легко и просто. Зато те, кто обучились, становятся не просто специалистами. «У нас есть верность идее, мы фаны Oracle. Это примерно то же, что быть фаном «Спартака». Нельзя сегодня болеть за один клуб, а завтра за другой», – формулирует свой главный принцип Алексей. Правда, не все фаны «Спартака» защищают диссертации по реляционным СУБД.

В 1993 году в биографию CEO «ФОРС» вторглись огненные муравьи, намечая международную линию развития компании. США тогда тратили миллиарды долларов на борьбу с полчищами завезенных из Южной Америки насекомых: опрыскивали ядом с бомбардировщиков. Муравьи отчаянно сопротивлялись, избрав партизанскую тактику: портили электропроводку, причиняя большой ущерб. Бойкие американские журналисты писали, что «красные идут», поминая пропагандистский штамп времен холодной войны. Тем не менее именно «красных», бывших советских ученых, призвали на помощь. Россияне предложили биологические методы борьбы с вредными насекомыми. Выяснилось, что масштабы урона

американцы оценить не в состоянии, нужна система учета данных, которую и приехал проектировать Голосов в составе российской команды. Международный опыт обернулся неожиданной стороной: в базе данных, закупленной официально в департаменте сельского хозяйства, оказалось много пробелов и неточностей. Пришлось все восстанавливать с помощью специальных программ. Базу

«У нас есть верность идее, мы фаны Oracle. Это примерно то же самое, что быть фаном «Спартака». Нельзя сегодня болеть за один клуб, а завтра за другой»

восстановили, систему разработали. Огненные муравьи по-прежнему кусаются и размножаются, хоть и не столь интенсивно.

Более полезный для бизнеса опыт принесла работа в европейской группе пользователей Oracle – EOUG. Голосов вошел в совет директоров EOUG и провел в его составе 6 лет. «Вот это действительно была хорошая практика, – говорит Алексей. – Мы работали с самыми разными партнерами, и я смог познакомиться с практикой иностранных IT-компаний. Потом «ФОРС» по заказу EOUG создал систему новостной рассылки. Пользователи могли сами задавать тематику по отраслям, видам или типам программных продуктов. Эта система впоследствии получила специальный приз Oracle как лучшее внедрение партнера в Европе». Позже был образован Консультативный

совет партнеров Oracle в регионе ЕМЕА, председателем которого назначили именно Голосова. Так закладывались основы для выхода «ФОРС» на международные рынки. Между тем в России бизнес шел своим чередом. «С РДТех мы конкурируем, – рассказывает Алексей, – но мы же вместе участвуем с ними в больших проектах. Что касается крупных интеграторов, то здесь в принципе

то же самое: мы то вместе с ними, то против них. Конкуренция-кооперация. Мне вообще кажется, что российский рынок в настоящее время более партнерский по своей природе, чем рынок Западной Европы». Компания с каждым годом росла. Даже в кризисном 98-м рост чуть замедлился, но не более того. А сейчас рост – более 60% в год. Объем выручки (с НДС) в 2007-м превысил \$57 млн (наибольшая доля выручки приходится на IT-услуги – 58%, остальные 42% – дистрибуция ПО). Сейчас в компании около 400 сотрудников: четверть из них – в Санкт-Петербурге, с полсотни – в регионах, в том числе в Ханты-Мансийске и Вятке. Это не так уж много на фоне процессов консолидации в отрасли. Рынок СУБД и бизнес-приложений, интеллектуальный и интеллигентный, подвержен жесткому давлению глобального бизнеса.

Персона

Российские компании покрупнее планируют выход на IPO, ищут, кого бы купить, чтобы увеличить оборот и свою привлекательность для инвестора. «ФОРС» – лакомый кусок для крупных российских системных интеграторов, которым нужна богатая практика и экспертиза в области продуктов и технологий Oracle, а также опыт внедрений. В свою очередь, глобальные компании хотели бы сделать «ФОРС» международным игроком за счет серьезных инвестиций и слияний. Приходится выбирать из нескольких вариантов, в чем-то совместимых, в чем-то нет. Но расти надо в любом случае, иначе сейчас не

«Положим, некоторые инвесторы говорят: плохо, что вы не занимаетесь технологиями SAP. Можно ли так сделать, чтобы вы занимались еще и этим? Мой ответ: нельзя!»

выживешь: гиганты затопчут. Рост проходит не без трудностей. Корпоративная культура «ФОРС» строилась на отношениях в духе академических НИИ. «Если бы у нас была более жесткая, более «военизированная» структура, процессы роста проходили бы легче, – признается Алексей. – Многие работают у нас более 10 лет, они стояли у истоков компании. Но объемы растут, и нужно перестраиваться. Все обязаны расти и совершенствоваться, включая меня, потому что мы сейчас находимся в очень важной точке развития нашего бизнеса. Обязательно надо масштабироваться, а для этого требуется более четкая

организованность. Основная проблема – менеджмент среднего звена. Да и более высокого уровня тоже. Мы подумываем о западных менеджерах, ведем переговоры. Но они привыкли работать в западных компаниях с четко прописанной системой правил, им нелегко будет вписаться. Одним из решений проблемы могло бы стать привлечение людей западных, но близких нам по духу». Другая проблема – потребность в инвестициях. Есть спрос на международные проекты – и в США, и в Европе. Но развиваться в этом направлении невозможно без инвестиций – надо выходить на новые рынки, открывать

представительства в других странах. Пока инвесторов «ФОРС» не привлекал ни разу. Сейчас ведутся переговоры. Но тут есть свои трудности.

«Положим, некоторые инвесторы говорят: плохо, что вы не занимаетесь технологиями SAP. Можно ли так сделать, чтобы вы занимались еще и этим? Мой ответ: нельзя! – объявляет Алексей. – Из нас невозможно сделать компанию, которая будет заниматься и SAP. Это будет уже не «ФОРС». Но я не вижу тому и бизнес-резонанса. Мы и так уже делаем то, что умеем делать хорошо, – лучше, чем очень многие. А такие компании всегда нужны рынку». ☺



1955

Родился в Москве в академической семье. Отец и дед – доктора наук.



1973

Мастер спорта по фигурному катанию.

1978

Окончил Московский экономико-статистический институт, факультет прикладной математики.



1983

Защитил диссертацию по проектированию схем реляционных баз данных. Кандидат технических наук.

1991



Создал компанию «ФОРС» и возглавил ее. Основное направление деятельности фирмы – разработки на основе программного обеспечения Oracle.

ОН ХОРОШО ЗНАЕТ, ЧТО ДЕЛАЕТ, ПОЭТОМУ ДЕЛАЕТ ЭТО ОЧЕНЬ ХОРОШО

1993

Российский научный десант ведет борьбу с американскими муравьями.

1996

Избран в совет директоров Европейской группы пользователей Oracle (EOUG).



1999

Занял пост президента основанной им же компании «ФОРС – Центр разработки».



2006

Вошел в состав Консультативного совета партнеров Oracle (Partner Advisory Board) региона EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка).

2008

Назначен председателем Консультативного совета партнеров Oracle.