

容它的系统 R，甲骨文今天可能很大程度上要兼容 IBM 的产品。但是 IBM 却不愿意，他们不肯开放错误码，这就逼着埃里森等人只好自己单干，两年后终于成功开发出第一款商用的关系型数据库管理系统 Oracle 2，并且获得了第一个订单——来自俄亥俄州的莱特—帕特森空军基地（Wright-Patterson Air Force Base）。而同年（1979 年），科德实在受不了系统 R 部门对他的冷落，自己在 IBM 内部拉出一个团队，开发关系型数据库的管理系统，也就是做埃里森等人已经完成的工作。

当然，光靠提早这一点时间还远不足以和 IBM 竞争。上个世纪七八十年代，IBM 公司在全球数据库市场占统治地位，系统 R 的用户非常多，只要它稍微往关系型数据库方面转一转，甲骨文就没有存在的必要了，更不用说竞争。而 IBM 的第三个空子又被埃里森抓到了，即开放软件市场后，商业模式需要及时更新，而 IBM 没有这样做，这就让甲骨文赢在了商业模式上。要讲清楚双方商业模式的差异，先要看看在甲骨文出现以前，整个计算机行业企业级市场的商业模式。首先需要指出的是，上个世纪 70 年代的个人计算机市场几乎是零，苹果还很小，IBM PC 还未问世，可以说全球计算机市场就是企业级的市场。在当时，所有计算机公司，从大的 IBM 到中小的 DEC 和惠普，商业模式都是“合同制”。比如，IBM 卖一台大型机系统给花旗银行，不是简单地把硬件（大型机主机、终端、打印机等）和软件（数据库）卖出去就算完事了，而是必须连同服务一起销售，IBM 会把技术人员（通常是合同工）派到花旗银行全时为银行服务。当然，IBM 每年的服务费要占到软硬件售价的 10% 甚至更多。而在 IBM 公司内部，从处理器研制，到硬件制造，到软件开发，都需要它自己做，因此每个系统的成本都非常高。（这也给了个人电脑起飞的机会。）不仅是 IBM，连规模小得多的 DEC 和 CDC⁵ 等都需要自己开发处理器、硬盘、操作系统、应用软件等。可以讲，整个计算机行业都没有明确的分工。在这种模式下，软件的价值必须通过硬件的销售和服务的提供来体现。没有一家计算机公司把软件部分单独拿出来卖，因此购买 DEC 硬件的用户用不了 IBM 的软件。在上个世纪 70 年

5 Control Data，美国上个世纪 70—90 年代的小型计算机公司。