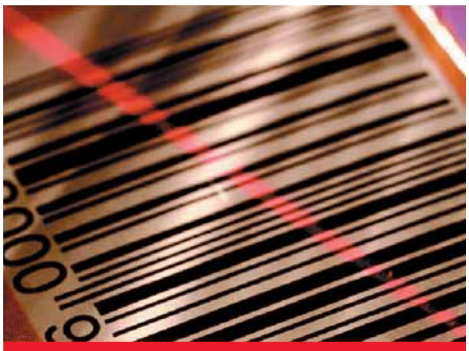


ИНФОРМАЦИЯ КАК ПАРАДИГМА

для построения прибыльного бизнеса в сфере розничной торговли

Решение Oracle Retail



ORACLE



ORACLE IS THE INFORMATION COMPANY

Информация – залог прибыльности розничного бизнеса

Обеспечивайте потребности своих клиентов. Сохраняйте конкурентоспособность и добивай–тесь роста прибыли, повышая эффективность каждого аспекта вашей бизнес–деятельности. Решения Oracle для розничной торговли предоставят вам необходимый инструментарий для управления бизнесом на основе информации.

Даже самым успешным розничным компаниям сегодня необходимо принимать более продуманные бизнес–решения. Современный розничный бизнес характеризуется высоким уровнем конкуренции, ослаблением привязанности покупателей к определенным торговым маркам, повышением их требований к качеству обслуживания, высоким уровнем текучести кадров и увеличением количества магазинов, предлагающих товары со значительными скидками. Чтобы добиться успеха, розничным компаниям необходимо постоянно изыскивать новые возможности для привлечения покупателей. Поэтому столь необходим бизнес–анализ в реальном времени, чтобы более продуманно, оперативно и эффективно вести свой бизнес.

К какому бы сектору розницы ни относился ваш бизнес, решения Oracle помогут вам построить работу каждого подразделения компании максимально эффективно. Решения Oracle для розничной торговли, объединяющие передовые технологии и интегрированные бизнес–приложения, позволяют совершенствовать процессы планирования и контроля операций, более точно прогнозировать спрос, ускорять оборачиваемость товарных запасов и сокращать затраты на управление цепочками поставок. Кроме того, вы получаете возможность формировать оптимальный ассортимент товаров, обеспечивать наличие нужных товаров на полках магазинов, гибко управлять ценовой и рекламной политикой, а также объединять данные по различным каналам продажах.

Обеспечивая взаимосвязь различных бизнес–процессов и централизованное хранение информации, решение Oracle позволяет упростить технологическую среду компании и повысить качество бизнес–аналитики. Более 1900 розничных компаний во всем мире доверяют решениям Oracle Retail для управления своим бизнесом на основе информации. Какой бы путь вы ни выбрали — развертывание всего комплекса решений или постепенное их внедрение, — технологии Oracle помогут вам повысить прибыль и привести вашу компанию к успеху.



«Мы поставили задачу полной перестройки бизнеса компании Toys “R” Us и уверены в том, что инвестиции в ключевые технологии отраслевых лидеров позволят нам добиться успеха. Объединенное решение Oracle и Retek является привлекательным по многим аспектам, однако для меня самой ценной является возможность интегрировать планирование, оптимизацию и исполнение на одной общей платформе».

Дайон Руни (Dion Rooney), вице–президент по технологическому развитию систем компании Toys “R” Us.

TESCO

Tesco

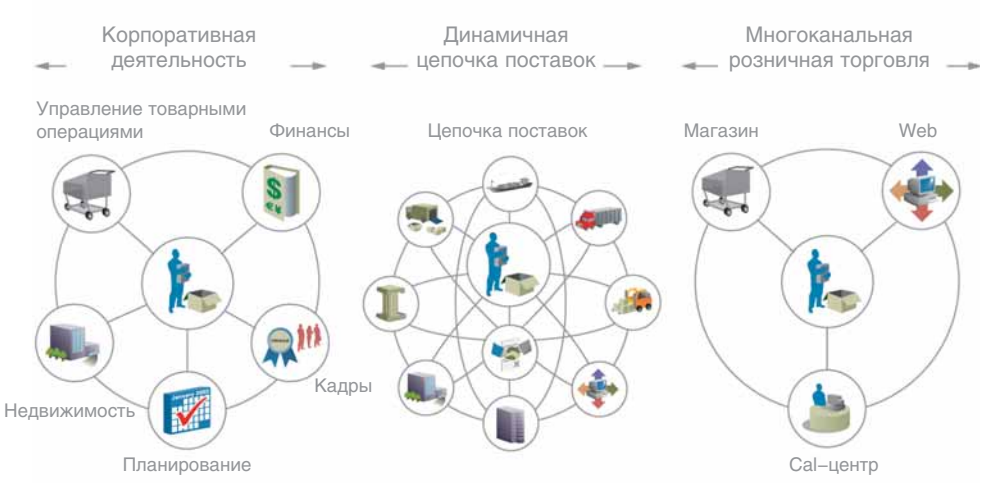
Tesco – крупнейшая в Великобритании компания розничной торговли с оборотом 31 млрд. фунтов стерлингов, владеющая 2300 магазинами. Три года назад компания решила создать единую динамичную системную инфраструктуру для обеспечения своей деятельности во всех странах. Тщательно проанализировав возможных поставщиков, Tesco выбрала Oracle Retail (Retek) и Oracle Financials. «Мы сделали этот выбор прежде всего потому, – рассказывает Филип Кларк, директор компании по международному развитию и информационным технологиям – что из всех рассмотренных нами компаний только Retek (Oracle) предложила развитую технологическую основу, которая охватывает системы управления розничной торговлей, управление товарами и цепочку поставок. Продукты Oracle Retail смогли обеспечить реализацию принципа открытой архитектуры и предоставить полное, всеобъемлющее решение, способное удовлетворить наши потребности в планировании торговых операций и ассортимента товаров через прогнозирование спроса во всех регионах, где мы работаем».

Целостность информации — необходимый фактор успеха

Быстрый рост числа магазинов, предлагающих товары со значительными скидками, крупных супермаркетов и круглосуточно работающих интернет-магазинов предоставляет покупателям более широкие возможности и значительно усложняет задачу привлечения и удержания клиентов для розничных компаний. Именно поэтому так важно разрабатывать стратегии, четко выделяющие уникальные особенности вашего бренда, такие как специализированные товары, низкие цены, высокое качество обслуживания клиентов или сочетание всех этих факторов.

Решения Oracle Retail позволяют рационализировать и консолидировать финансовую и операционную инфраструктуры, предоставляя вам возможность лучше использовать имеющиеся ресурсы для создания конкурентных преимуществ. Oracle Retail предоставляет информацию, необходимую для обеспечения прозрачности и поддержки коллективной работы в масштабах всей цепочки поставок. Вы можете лучше управлять спросом, обеспечивать высокое качество обслуживания по многочисленным каналам продаж (в том числе через Интернет, обычные магазины, электронные почтовые рассылки и центры приема заказов по телефону), а также повышать эффективность внутренних бизнес-процессов.

Продуманные, сквозные процессы, ориентированные на потребности клиентов



Объединяя все бизнес–процессы и обеспечивая совместное использование информации в масшта–бах всего предприятия, решения Oracle Retail позволяют повышать эффективность оперативной деятельности компании, быстро реагировать на изменение в цепочке поставок и более эффектив–но обслуживать клиентов во всех каналах продаж.

Решения Oracle Retail предназначены для розничных компаний всех сегментов, в том числе специализирующихся на продажах электроники и техники, одежды и спорттоваров, продуктов питания, товаров повседневного спроса, медикаментов, а также универсальных магазинов.

«Эффективное использование информации о клиентах позволит розничным компаниям отойти от традиционных процедур интуитивного принятия решений и действовать на основе фактических данных. Преимущества более скоординированного выполнения операций, более точного прогнозирования и сокращения уровня дефицита товарных запасов могут обеспечить крупным розничным компаниям увеличение объемов продаж в среднем на 10% и повышение прибыли в среднем на 5%».

Скотт Лэнгдок (Scott Langdoc), AMR Research
AMR Research Alert, «Retail Decisions for 2005»
(«Принятие решений в сфере розничной торговли в 2005 г.»)



Только решения Oracle Retail предлагают единую модель данных, позволяющую интегрировать информацию в масштабах всего предприятия — от планирования и организации цепочки поставок до управления товарными операциями, автоматизации продаж и корпоративного управления.

Понимайте ваших клиентов

В сфере розничной торговли знание своего клиента просто незаменимо. Однако большинству розничных компаний необходимо прилагать значительные усилия для формирования унифицированных, актуальных сведений о клиентах. Это делает получение исчерпывающей информации практически недостижимой целью. Устаревшая информация о клиентах не позволяет использовать все возможности для продвижения товаров и, зачастую, приводит к убыткам, связанным с ошибочными поставками.

Решения Oracle Retail позволяют создать единый источник актуальной информации, доступ к которому смогут получать не только сотрудники вашей компании, но и ваши торговые партнеры — при помощи защищенных Web-приложений. В результате вы получаете единое представление всех сведений о ваших клиентах, включая актуальную контактную информацию и данные о совершенных ими покупках. Но важнее всего то, что исчерпывающая информация о клиентах позволяет повысить степень их лояльности и более эффективно рекламировать товары.

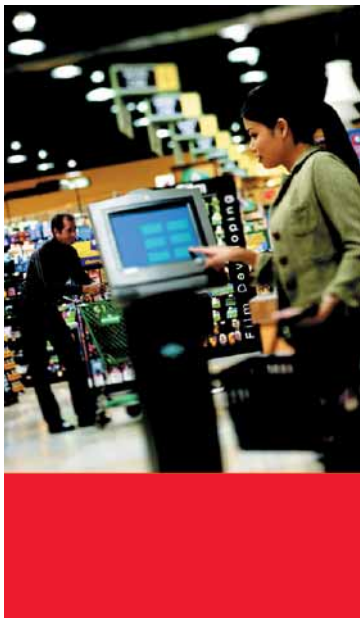
Консолидируйте информацию о ваших клиентах

В сфере розничной торговли, как и в других сферах бизнеса, происходят слияния, поглощения и другие процессы, влекущие за собой изменение масштабов деятельности компании. Эти процессы усложняют задачу поддержания точной информации о клиентах, поскольку в разных системах могут содержаться сведения об одних и тех же клиентах в разных форматах. Каким образом можно сформировать единую информационную базу и получить единую картину данных о ваших клиентах, если они рассеяны по многочисленным разрозненным системам?

Решение Oracle Customer Data Hub позволяет вам получить единый взгляд на ваших клиентов вне зависимости от источника данных (комплексные пакеты приложений, унаследованные или специализированные приложения) и предоставляет различным бизнес-единицам и региональным представительствам компании возможность просто и эффективно использовать эту информацию. Это решение обеспечивает централизованное хранение данных, предоставляет инструменты для дедублицирования информации и позволяет повышать достоверность информации о клиентах, осуществляя синхронизацию с важнейшими источниками данных в масштабах всего предприятия, такими как системы управления маркетингом и лояльностью клиентов, каналами прямых продаж и т.п. Решение Oracle Customer Data Hub создано на основе открытых стандартов и легко интегрируется с любым программным обеспечением других поставщиков.

Компания 7–Eleven

Компания 7–Eleven, владеющая крупнейшей в мире сетью розничных магазинов с удлиненным рабочим днем в США и 17 других странах, добилась значительной экономии расходов благодаря использованию комплексного решения Oracle для управления поставками, снабжением и финансами. В 1927 году компания впервые реализовала концепцию магазина самообслуживания с удлиненным рабочим днем и с тех пор продолжает находить и воплощать успешные методы ведения бизнеса. Благодаря использованию приложений Oracle компании 7–Eleven удалось не только на треть сократить время составления финансовых отчетов, но и обеспечить оперативный доступ к подробной информации о текущих проектах. Кроме того, своевременное получение подобной информации позволяет компании более строго контролировать капитальные расходы.



Факты: 7 из 10 ведущих розничных компаний США внедрили приложения Oracle Retail, 11 из 15 крупнейших в мире розничных компаний используют СУБД Oracle.

«Мы выбрали решение Retek [Oracle], поскольку это самый масштабируемый и интегрированный комплекс приложений для розничной торговли. Улучшенные средства интеграции и гибкие технологии помогут Colorado Group создать надежную инфраструктуру для поддержки развития компании в будущем».

Эдди Макдоналд (Eddie MacDonald), директор по операциям компании Colorado Group.

Корпорация Best Buy

Best Buy – ведущая северо–американская розничная компания, специализирующаяся на продажах бытовой техники и электроники, компьютеров и развлекательного программного обеспечения. Компания имеет более 1800 фирменных розничных магазинов. Штат компании насчитывает более 90 тысяч сотрудников в США и Канаде.
Для оптимизации бизнес–процессов по управлению персоналом специалисты Best Buy выбрали Oracle Human Resources Management.
Это решение позволило на 50% сократить время оформления новых сотрудников компании. В результате объем работ по оформлению документов, выполняемый сотрудниками кадрового отдела, сократился на 90%, что предоставило им возможность сконцентрироваться на вопросах стратегического планирования.

Рост прибыли с Oracle Retail

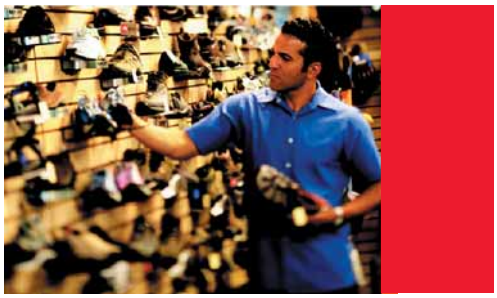
Решения Oracle Retail позволяют увеличить продажи, сократить затраты и повысить качество обслуживания клиентов за счет построения замкнутого цикла, связывающего стратегию компании и информационную систему.
Вы получаете средства оптимизации бизнес-процессов и повышения прозрачности всех бизнес-функций для более оперативного принятия оптимальных решений. Приложения Oracle Retail могут быть развернуты как по отдельности, чтобы решать отдельные бизнес-задачи компании, так и как часть масштабируемого, интегрированного и комплексного решения.

Новый уровень управления товародвижением

Основные системы управления товарами должны быть надежными, чтобы вы могли сосредоточиться на стратегических задачах бизнеса. Объединяющие все бизнес-функции и каналы продаж, они позволяют вам получать надежные и актуальные данные для принятия обоснованных решений и поддержания баланса между уровнями спроса и объемом запасов. Упрощение товарных операций позволит вам предлагать необходимые клиентам товары — когда бы они к вам ни обратились.

Решения Oracle Retail для управления товародвижением предоставляют единый источник всеобъемлющих и точных данных для автоматизации выполнения огромного количества сложных транзакций с высокой производительностью. Они обеспечивают исключение дублирования бизнес-функций и позволяют вашим сотрудникам сконцентрироваться на увеличении продаж.
Долгосрочное планирование позволяет сбалансировать затраты на управление запасами в масштабах всей цепочки поставок и сократить объемы резервных запасов без снижения качества обслуживания клиентов. Функциональные возможности в части планирования заказов, перемещений, пополнения и распределения товаров позволяют сократить до минимума необходимость в уценке товаров. Средства взаимодействия с торговыми партнерами помогают поддерживать конкурентоспособные цены на продукцию благодаря применению сценариев защищенных закрытых торгов с участием нескольких поставщиков.

Решение Oracle Retail для управления товарными операциями включает модули для управления всем товародвижением, аудита продаж, политиками ценообразования, согласования счетов-фактур, а также инструменты для совместной разработки продукции и выбора поставщиков.



«Мы полагаемся на компании Oracle, Retek и ProfitLogic как на наших стратеги–ческих партнеров, помогающим нам управлять нашим бизнесом и расширять его. Объединение этих отраслевых лидеров позволит компании Reitmans, крупнейшей канадской розничной компании в сфере продаж товаров для женщин, добиться повышения эффективности продаж даже быстрее, чем мы предполагали, когда выбирали продукты этих поставщиков независимо друг от друга».

Дуг Деручи (Doug Deruchie), финансовый директор компании Reitmans.

Короткий путь к прибыли

Решения Oracle для оптимизации прибыли предлагают научный подход, позволяя анализировать, оптимизировать и воплощать решения по управлению товарами, ценообразованию и проведению промоакций, используя проверенные методы предиктивного анализа. Решения Oracle Retail обеспечивают информационную поддержку всех процессов по управлению товарным ассортиментом и категорийному менеджменту, помогая получать максимальную отдачу от вложений капитала в товарные запасы, повышать точность принимаемых решений, обеспечивать соответствие ассортимента предлагаемых товаров стратегии его формирования и своевременно обновлять товары в магазинах с учетом сезонности спроса.

Предиктивное планирование товарных операций

Умение точно предсказать, что и когда потребуется покупателям, — это одновременно искусство и наука. Интегрированные возможности интеллектуального планирования и обеспечения своевременной реализации планов составляют основу продуманной логистической цепочки. Решения Oracle Retail для планирования товарных операций позволяют «проиграть» возможности будущего развития бизнеса, помогая, таким образом, увеличивать объемы продаж при одновременном сокращении затрат.

Решения Oracle Retail предоставляют общий механизм планирования спроса для всех корпоративных систем управления. Этот механизм позволяет формировать как статистические прогнозы спроса, так и прогнозы его изменения в результате проведения маркетинговых мероприятий.

Нужные товары в нужное время

Решения Oracle Retail для планирования и оптимизации цепочки поставок объединяют функции планирования спроса и системы управления поставками, позволяя осуществлять в реальном времени мониторинг движения товарных запасов с целью ускорения их оборачиваемости, сокращения случаев нехватки товаров и повышения прибылей предприятия. Решения Oracle Retail для планирования и оптимизации цепочки поставок позволяют управлять широким ассортиментом товаров на различных торговых и складских площадках в условиях разветвленной сети дистрибуции. Расширенные функции прогнозирования помогают определить оптимальные параметры логистической цепочки.

Чрезвычайно гибкий механизм коллективного планирования на основе Web-технологий позволяет взаимодействовать с поставщиками с целью совершенствования операций планирования и доставки заказов с учетом информации об остатках на складах и в магазинах, страховых запасах, времени доставки и других данных. Кроме того, используя Web-инструментарий Oracle Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR), вы можете обмениваться с торговыми партнерами информацией о тенденциях продаж и объемах запасов.

Новые возможности для повышения прибыли

Решения Oracle для повышения прибыльности розничной торговли помогли предприятиям добиться:

- роста валовой прибыли – до 15%
- увеличения объемов продаж – до 15%
- увеличения оборачиваемости товарных запасов – до 15%.



«Технологии Retek [Oracle] позволили нам создать инфраструктуру, готовую к любым изменениям. Мы не можем предугадать, каким образом будущие мировые события повлияют на наш рынок, и нам требуется гибкость, чтобы адаптироваться к любой ситуации. Нам просто необходимо оставаться гибкими».

Виктория Кэнтрелл (Victoria Cantrell), CIO, Giorgio Armani.

Используйте преимущества RFID технологий

Каким образом ритейлеры могут реализовать огромный потенциал технологий радиочастотной идентификации (RFID)? Необходимым условием является преобразование данных RFID датчиков в информацию которую можно использовать – а для этого требуется интегрированная информационная архитектура. Решение Oracle Sensor–Based Services предлагает предприятиям розничной торговли широкий набор функций для сбора данных, поступающих с RFID–устройств, датчиков положения и температуры, управления этими данными и их анализа. Это решение, основанное на проверенных технологиях Oracle, позволяет сокращать затраты на отслеживание движения товаров, обеспечивая практически абсолютную прозрачность логистической цепочки.

Предоставляя возможность с одной стороны планировать пополнение и распределение товаров с учетом ограничений в масштабах всей логистической сети, а с другой стороны, реализовывать эти планы в виде конкретных заказов, поставок, графиков доставки и приема товаров на складах и в магазинах, — решения Oracle Retail для планирования и оптимизации цепочек поставок обеспечивают наиболее экономичное управление снабжением на основе спроса. Oracle Retail предлагает инструменты планирования, полностью интегрированные с системами управления складом, управления магазином и предоставляют средства коллективной работы. Вы можете получать план по всем ресурсам, необходимым для дистрибуции, доставки и хранения товаров на месяц вперед, с частотой в полдня, — и следовательно, можете быстрее выводить продукцию на рынок.

Совершенствуйте уровень обслуживания

В считанные секунды покупатели принимают решения о том, будут ли они приобретать тот или иной товар или уйдут из магазина без покупок. Решения Oracle Retail для управления магазином позволяют оптимизировать операции продаж и предлагают средства совместного использовании информации в реальном времени различными магазинами и подразделениями компании, способствуя повышению уровня удовлетворенности клиентов и вероятности их повторного посещения магазина. Решения Oracle Retail содержат все необходимые функции для поддержки торговых операций в магазинах, такие как прием оплат, управление запасами, управление взаимодействием с клиентами и управление трудовыми ресурсами. Предлагаемые Oracle технологии и логика бизнес-процессов розничной торговли адаптируются к вашим методам ведения бизнеса и гладко взаимодействуют с существующими системами.

Решения Oracle Retail для управления магазином позволяют рационализировать торговую деятельность, совершенствовать управление товарами, повышать продуктивность, сокращать трудозатраты, поддерживать взаимодействие с удаленными точками продаж и анализировать прибыли и убытки на уровне отдельного магазина. Используя высокоскоростное подключение к Интернет и портативные беспроводные устройства, менеджеры и другие сотрудники магазинов могут легко выполнять множество операций — быстро принимать товары, управлять запасами, проводить их инвентаризацию, заказывать и перемещать товары.



«Эффективное использование решения Retek [Oracle] Point–of–Sale позволило нам сократить операционные расходы в точках продаж на 50%, а затраты на открытие новых магазинов – на 30%, при одновременном повышении качества обслуживания клиентов».

Робин Линас (Robin Lynas), CIO, Mark's Work Wearhouse

Кроме того, полная интеграция решений Oracle Retail для управления магазином, планирования товарных операций и управления товародвижением позволяет в реальном времени поддерживать взаимодействие между вашими магазинами и центральным офисом. Централизованные, актуальные данные способствуют принятию наилучших решений, позволяя проводить тщательный мониторинг развития ситуации, оперативно реагировать на потребности клиентов и соответствующим образом изменять графики закупок или количество требуемых товаров с целью достижения максимальной эффективности деятельности.

Оптимизируйте административную деятельность

Увеличение каналов взаимодействия с клиентами и растущая текучесть кадров в рознице могут затруднить задачу обеспечения качественного обслуживания клиентов. Решения Oracle Retail для управления корпоративными функциями позволяют рационализировать все внутренние процессы предприятия, включая управление финансами, управление персоналом и расчет заработной платы, управление недвижимостью и пр. Автоматизация рутинных операций сокращает нагрузки на сотрудников, предоставляя им возможность сконцентрироваться на действительно важных задачах, таких как увеличение доходов, рост прибылей и повышение уровня лояльности клиентов.

Oracle Retail: ключ к успеху на розничном рынке

Информация - точная и своевременная, которую могут совместно использовать сотрудники, поставщики и клиенты. – вот то, что действительно необходимо для успеха розничной компании на рынке. На протяжении почти трех десятилетий бизнесом корпорации Oracle является информация – все, что связано с ее использованием, управлением и защитой. Только решения Oracle способны обеспечить интеграцию данных в масштабах всего вашего предприятия и дать комплексное представление обо всех аспектах деятельности вашего бизнеса. Ориентируйтесь на решения Oracle, если Вы хотите успешно управлять вашим розничным бизнесом.

Компания LPP

Компания LPP – ведущий участник рынка модной одежды в Центральной Европе, имеющий более 90 фирменных магазинов – выбрала решение Oracle Retail (Retek) для автоматизации своего бизнеса. «Мы убедились в том, что Retek предлагает лучшие в своем классе решения по управлению товарами, планированию и прогнозированию для сферы торговли модной одеждой, и смогли оперативно развернуть их в нашей компании, – отмечает Марек Пичоки из LPP. – Система Retek предоставляет нам инфраструктуру высочайшего класса, необходимую для реализации наших амбициозных планов по расширению бизнеса в нашей стране и других странах». Функциональные возможности централизованной системы обеспечили компании LPP высокие темпы роста, не усложнив при этом внутренние технологические процессы.



«Чтобы одерживать победы в конкурентной борьбе, необходимо сократить расходы. Внедрив решение Oracle Human Resources [Management System] и обеспечив автоматизацию наших бизнес–процессов, мы надеемся на 25% сократить расходы в расчете на одного сотрудника.»

Майк Принс (Mike Prince), CIO, Burlington Coat Factory

36·6
АПТЕКА • ЗДОРОВЬЕ • КРАСОТА

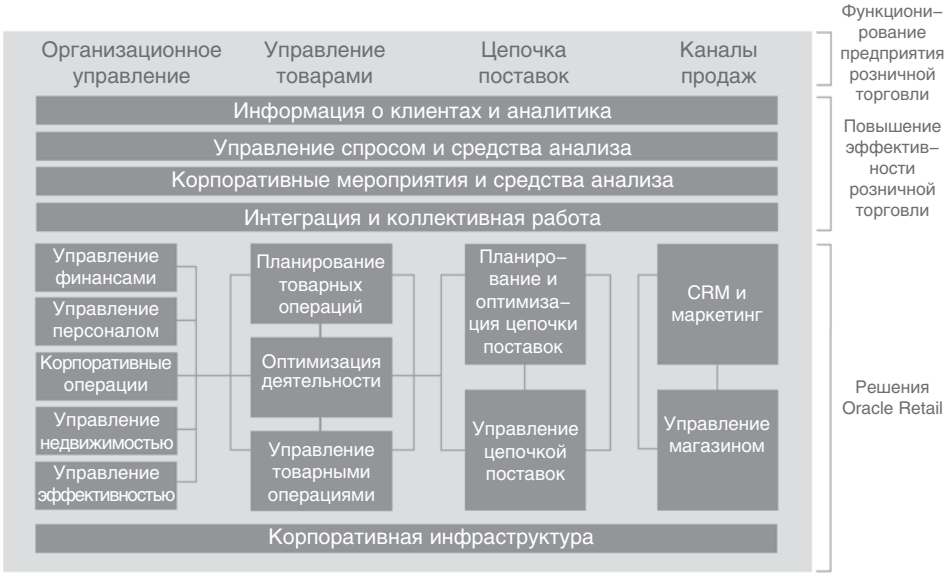
Аптечная сеть 36,6

«Аптечная сеть 36,6», национальный лидер в области розничной торговли товарами для красоты и здоровья, стала первым клиентом Oracle Retail в России. В Аптечной сети 36,6 рассчитывают, что построение единой системы управления розничной сетью на основе Oracle Retail обеспечит полную поддержку интенсивного роста компании. Проект включает создание центральной системы управления товародвижением, управление ценообразованием, а также управление планированием, прогнозированием и оптимизацией.

Корпорация Oracle предлагает самый полный в отрасли комплекс решений для предприятий розничной торговли, позволяющий автоматизировать все бизнес – процессы, начиная от функций корпоративного управления и заканчивая автоматизацией операций в магазинах.

Только Oracle предлагает вам возможность получить интегрированное решение, развернув весь комплекс приложений, или устанавливая отдельные модули в соответствии с задачами и потребностями вашего бизнеса.

Решения Oracle Retail



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Для получения более подробной информации о возможностях использования решений Oracle Retail в вашем бизнесе посетите Web–сайт oracle.com/ru/industries/retail или свяжитесь с представителем Oracle по телефону +7 (495) 641 14 00

КОРПОРАЦИЯ ORACLE

Oracle Россия
123317, г. Москва,
Краснопресненская наб., 18
Москва-Сити, БЦ «Башня на набережной" блок С
Тел.: +7 (495) 6411400
Факс: +7 (495) 6411414
E-mail: oracle_ru@oracle.com
Internet: www.oracle.com/ru/

191186, г. Санкт-Петербург,
Невский пр., 25
Тел.: +7 (812) 363 3257
Факс: +7 (812) 363 3258

Oracle Украина
01601, г. Киев,
Бизнес-центр «Парус»
ул. Мечникова, 2-а, 16 эт.
Тел.: + 380 (44) 490-90-50/51
Факс: + 380 (44) 490-90-52

Oracle Казахстан
480099, г. Алматы,
микрорайон Самал-2,
Самал Тауэрс, оф. 97, блокА-2, 6-й этаж
Тел.: +7 (3272) 58 47 48/40
Факс: +7 (3272) 58 47 44

Oracle Республика Беларусь
220004, г. Минск
ул. Немига, Д. 40
БЦ «Немига-Сити», к. 511
Тел.: +3752961934 26
+79152147406

Oracle Азербайджан
AZ1065, г.Баку,
ул. Джафар Джаббарли, 14,
БЦ «Каспиан Плаза III», 11 этаж

Copyright © 2008 Oracle Corporation. Все права защищены.

Данный документ предоставлен исключительно в информационных целях и его содержание может быть изменено без уведомления. Этот документ не гарантирует отсутствие ошибок и не подразумевает никаких гарантий или условий, выраженных явно или подразумеваемых законом, включая косвенные гарантии и условия окупаемости или пригодности для решения конкретной задачи. Мы отказываемся от любой ответственности, связанной с этим документом, и никакие договорные обязательства не могут быть оформлены, прямо или косвенно, на основании данного документа. Этот документ не может быть воспроизведен или передан в любой форме и любыми средствами, электронными или механическими, для любых целей, без нашего письменного разрешения. Oracle, JD Edwards, PeopleSoft и Retek являются зарегистрированными товарными знаками корпорации Oracle и/или входящих в нее компаний. Другие наименования могут быть товарными знаками соответствующих владельцев.

ORACLE®