



16+

В России рост продаж корпоративным заказчикам достиг 15%... [стр. 5]

itnews
НОВОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Big Data
в нефтегазовых компаниях: пример ConocoPhillips

[стр. 11]

IT NEWS • 2017 • № 07 (261)

АНАЛИТИКА → ОБЗОРЫ РЫНКА → МНЕНИЯ → ИНТЕРВЬЮ

IT-WEEKLY.RU

ГЕОГРАФИЯ ДАННЫХ

ULTRA HD

эволюция или революция ...

[стр. 10]



MOTOROLA В РОССИИ

очередная попытка повторного старта...

[стр. 5]

ОСНОВАТЕЛИ СТАРТАПОВ СТРАДАЮТ ОТ СТРЕССА И МНОГО РАБОТАЮТ

[стр. 15]

АНАЛИТИКА

CONTEXT

РЫНОК 3D-ПРИНТЕРОВ РАСТЕТ... стр. 12

РЫНОК

IDC

РЫНОК ТРАДИЦИОННЫХ ПК В ЕМЕА... стр. 12

ТЕХНОЛОГИИ

MIT TECHNOLOGY REVIEW

ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 2017 ГОДА... стр. 14

МНЕНИЯ

ИВАН ЕФИМОВ

ОПЕРАТОРЫ ГОТОВЫ К ULTRA-HD-КОНТЕНТУ... стр. 10

МОНТ РЕАЛИЗОВАЛА НОВУЮ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ ПРОДУКТОВ «ЛАБОРАТОРИИ КАСПЕРСКОГО»

Теперь партнеры могут приобретать облачные версии ПО для малого бизнеса KasperskyEndpointSecurityCloud и KasperskySmallOfficeSecurity, а также решение KasperskySecurity для виртуальных сред с помощью платформы MONT CloudDistribution. Решения «Лаборатории Касперского» доступны в рамках классической электронной и облачной дистрибуции.

MERLION, ВХОДИВШАЯ В ТЕЧЕНИЕ 10 ЛЕТ В ЧИСЛО

официальных дистрибьюторов A4Tech в России, сообщила, что теперь является эксклюзивным дистрибьютором вендора. Соответствующее соглашение охватывает весь спектр продукции A4Tech, в том числе геймерские устройства линейки Bloody. Новый статус призван укрепить позиции бренда и содействовать расширению его присутствия на территории РФ.



MERLION ПОЛУЧАЕТ СТАТУС ОФИЦИАЛЬНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА MOTOROLA В РФ

Возвращая в Россию бренд Motorola, Lenovo планирует со временем продвигать под ним все свои смартфоны. Соглашение вступает в силу в июле 2017 года.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР INFOVISTA В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ КОМПАНИЯ ZTEST ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ПЛАНИРОВАНИИ ВНЕДРЕНИЯ IOT-ТЕХНОЛОГИЙ

Моделирование работы операционной сети и прогнозирование ее развития помогают сформировать ясную картину до начала проектирования и минимизировать критичные проектные риски. С запуском ПО InfoVistaPlanet пользователи получают стратегическое преимущество по радиочастотному планированию и оптимизации развертывания технологии IoT на своих объектах.

ГК МОНТ ПОДПИСАЛА КОНТРАКТ С КОМПАНИЕЙ «КИБЕРНИКА»,

отечественным разработчиком систем связи и создателем защищенного корпоративного мессенджера «СИБРУС». В рамках сотрудничества МОНТ будет заниматься дистрибуцией платформы «СИБРУС» на территории РФ.



СЕРВИСНЫЙ ИТ-ДИСТРИБЬЮТОР АХОФТ ОБЪЯВИЛ О ПОЛУЧЕНИИ ПРАВА ДИСТРИБУЦИИ

решений FireEye, разработчика решений для обеспечения информационной безопасности, объединяющего интеллектуальную разведку и консалтинг от Mandiant. Решения FireEye призваны помочь организациям быть готовыми реагировать и предотвращать кибератаки. Территория действия контракта — Россия и страны СНГ.

ЦОДЫ (16.06 – 15.07)

«Национальная Медицинская Сеть» развивает инфраструктуру в облаке ActiveCloud...

МОСКОВСКОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ LINXDATACENTER ЗАПУСТИЛО HYPERCLOUD –

гиперконвергентное облачное решение для среднего и крупного бизнеса, реализованное на базе платформы Cisco HyperFlex.

IBS PLATFORMIX ЗАВЕРШИЛ КОМПЛЕКСНУЮ МОДЕРНИЗАЦИЮ

ИТ-инфраструктуры ЦОДа «Балтийский завод — Судостроение» («Балтийский завод»). Согласно требованиям заказчика, проект реализован без использования оборудования европейских и американских производителей.

ЦОД ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «ИНФОРЕСУРС»,

спроектированный инженерами ЛАНИТ, первым в Санкт-Петербурге получил сертификат Tier Design Uptime Institute и подтвердил соответствие Tier Standard: Topology. Проверку проводила консалтинговая компания Uptime Institute. В свою очередь, это первый сертифицированный ЦОД компании ЛАНИТ, имеющий мощность свыше 21 МВт.



БАНКИ (16.06 – 15.07.2017)

ВТБ24 запустил эквайринговое обслуживание в сети гипермаркетов «МЕТРО Кэш энд Керри»...

«ДИАСОФТ» ЗАПУСТИЛ УСЛУГУ ПО ДИАГНОСТИКЕ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

обязательной отчетности. Новый сервис обеспечит повышение эффективности использования продукта Diasoft FA# Reports и качества данных, необходимых для построения отчетных форм.

«РУССКИЙ СТАНДАРТ» ОБНОВИЛ МОБИЛЬНЫЙ БАНК ДЛЯ IOS

В новой версии приложения появились актуальные функции, среди которых возможность получить и восстановить доступ в мобильный банк прямо из приложения в любое время (без звонка в call-центр): достаточно на экране авторизации нажать соответствующую кнопку и заполнить поля. Пользователи могут выполнять и другие операции, которые ранее были доступны только в интернет-банке.

«СБЕРБАНК ОНЛАЙН» СТАЛ ПЕРВЫМ В РОССИИ БАНКОВСКИМ ПРИЛОЖЕНИЕМ,

позволяющим привязать карты к сервису SamsungPay напрямую. Для подключения нужно перейти на экран карты в «Сбербанк Онлайн», выбрать раздел «Добавить в SamsungPay» и пройти несколько простых шагов. Сканировать карту или указывать ее номер и другие данные при этом не потребуется.

КЛИЕНТЫ «АЛЬФА-БАНКА» — ДЕРЖАТЕЛИ КАРТ MASTERCARD,

подключившиеся к любому из мобильных сервисов оплаты Pay, могут теперь вносить и снимать наличные с помощью смартфона, просто поднеся его к банкомату. Сервис также работает с любыми другими Pay-совместимыми устройствами (например, часами), куда загружена карта Mastercard.

ИТОГИ (16.06 – 15.07)

ГК DELL TECHNOLOGIES ОПУБЛИКОВАЛА РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРВОГО КВАРТАЛА

2018 финансового года, которые демонстрируют влияние сделки по слиянию с корпорацией EMC: консолидированный доход — \$17,8 млрд, доход не по GAAP — \$18,2 млрд, операционный убыток — \$1,5 млрд, операционная прибыль не по GAAP — \$1,2 млрд. Компания завершила квартал с \$14,9 млрд денежных средств и инвестиций и с момента закрытия сделки с EMC выплатила около \$7,1 млрд долга, что привело к сокращению на \$200 млн расходов на его обслуживание в перерасчете на годовые показатели. А кроме того, выкупила на \$1,1 млрд обыкновенных акций класса V в рамках ранее объявленных программ выкупа акций у компаний Class V Group и DHI Group.

СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА OKI EUROPE LTD ВЫРОСЛА НА 122%

По данным IDC, в 2016 году рынок печатной техники увеличился на 10% по сравнению с предыдущим годом, а общая доля компании — до 1,8%. В сегменте принтеров формата А3, который в целом прибавил 3%, доля OKI составляет 29%. Кроме того, ей удалось нарастить долю среди цветных лазерных моделей, печатающих со скоростью 21–30 и 45–69 стр/мин — соответственно до 23 и 29%. Еще одно направление, по которому показатели компании увеличились, — монохромные принтеры и МФУ со скоростью печати 31–44 стр/мин. Продажи принтеров в штуках 2016 году выросли в 2,5 раза, МФУ — в 6 раз.

TELE2 ВВЕЛ В КОММЕРЧЕСКУЮ ЭКСПЛУАТАЦИЮ СЕТЬ LTE В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Скоростной мобильный Интернет в стандарте 4G уже доступен жителям Архангельска, Северодвинска и Котласа.

МИНКОМСВЯЗЬ РФ СООБЩИЛА, ЧТО В ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ

и аутентификации зарегистрировались 50 млн граждан России, а количество пользователей Единого портала государственных и муниципальных услуг с начала года выросло на 10 млн.

«МЕГАФОН» И HUAWEI ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ТЕХНОЛОГИЮ MASSIVE MIMO

Во время ее демонстрации на сети «МегаФона» скорость мобильного Интернета в секторе достигала 851 Мбит/с. В качестве пользовательских устройств использовались восемь смартфонов HuaweiMate 9.

TELE2 И APPLE ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

в сфере развития услуг связи, в рамках которого планируется усовершенствовать качество работы устройств iPhone в сети оператора.

ТТК РАСШИРЯЕТ ГЕОГРАФИЮ УСЛУГИ ИНТЕРАКТИВНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ ДО 50 ГОРОДОВ

Теперь пакеты каналов в высоком качестве с функциями перемотки и паузы, а также просмотра уже завершившихся программ доступны абонентам в Оренбурге, Тобольске, Смоленске, Южно-Сахалинске и ряде других населенных пунктов. Для подключения необходимо приобрести ТВ-приставку (единовременно или в рассрочку).



ZTE CORPORATION ОБЪЯВИЛА ОБ ОКАЗАНИИ СОДЕЙСТВИЯ CHINA UNICOM

в проведении первых для оператора полевых испытаний 5G NR (New Radio). В ходе испытаний, используя на частотах суб-6 ГГц предкоммерческую версию базовой станции 5G ZTE с такими ключевыми характеристиками 5G, как Massive MIMO, LDPC (low-density parity check, низкоплотностный код) и др., China Unicom достигла скорости передачи данных до 2 Гбит/с для одного однопользовательского устройства. Данные испытания проводились в городе Шэньчжэнь на частоте 3,5 ГГц с пропускной способностью полосы в 100 МГц. Тестирование проводилось ZTE совместно со специалистами подразделения China Unicom в Гуандуне, департамента по строительству сетей, а также Института сетевых технологий China Unicom.

HUAWEI ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА ТЕХНОЛОГИЮ МИЛЛИМЕТРОВЫХ ВОЛН 39 ГГц

на базе соглашений по стандарту «нового радио» (New Radio, NR), разрабатываемому 3GPP для сетей 5G в сотрудничестве с NTT DOCOMO, Inc. Зона покрытия соты составила 2 км с гигабитной пропускной способностью на одного пользователя в миллиметровом диапазоне. На базе данной системы была организована трехсторонняя 4K-видеоконференция в режиме реального времени. Этот прорыв поможет рынку приблизиться к коммерциализации технологии 5G.

«ТРАНСТЕЛЕКОМ» ЗАПУСКАЕТ ОТТ-СЕРВИС «ТВ БЕЗ ГРАНИЦ»

С его помощью клиенты любых провайдеров домашнего Интернета на территории России смогут пользоваться всеми интерактивными функциями телевидения, в том числе паузой и перемоткой эфира, электронной программой передач и архивом телепрограмм до трех дней.

«ТРАНСТЕЛЕКОМ» СООБЩИЛ О КАДРОВЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В СТРУКТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА

Андрей Колесник, возглавлявший макрорегион Сибирь, назначен директором макрорегиона Верхневолжский, а его место на прежнем посту занял Алексей Ноздрин.



Администрация Курска и «ЭР-Телеком» подписали соглашение о развитии телекоммуникаций для проекта «Умный город»...

Tele2 и Nokia успешно протестировали технологии мобильной связи пятого поколения. В ходе испытаний исследовались различные сценарии применения 5G...

Проект цифровой трансформации органов прокуратуры будет реализован совместно с Минкомсвязью России...

Tele2 открывает роуминг на Карибах в сети Digicel. Клиентам оператора доступны услуга автоматического голосового роуминга и мобильный Интернет...

СТI внедрила Wi-Fi на базе оборудования Cisco в сети гипермаркетов «Глобус»...

Tele2 запускает пополнение счета через Apple Pay...

VEON и «МегаФон» приняли решение о прекращении совместной деятельности в рамках бизнеса «Евросети»...

PARAGON SOFTWARE GROUP ОБЪЯВИЛА О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА С АЛЬФА-БАНКОМ

В рамках договора технология Disk Wiper 15 Professional будет использована с целью повышения эффективности защиты чувствительной информации от утечек.

ESET ПРЕДСТАВЛЯЕТ В РОССИИ И СНГ ESET CLOUD —

новое направление бизнеса для сервис-провайдеров, в рамках которого партнеры смогут удаленно управлять антивирусными решениями своих корпоративных заказчиков.

ГК INFOWATCH И КОМПАНИЯ RUSIEM ОБЪЯВИЛИ О ЗАВЕРШЕНИИ ИНТЕГРАЦИИ

решения для предотвращения утечек конфиденциальной информации и защиты бизнеса от внутренних угроз InfoWatch Traffic Monitor и системы управления ИБ-событиями RuSIEM. В результате InfoWatch Traffic Monitor Enterprise автоматически подключается к RuSIEM в качестве источника событий ИБ, и данные, поступающие из DLP-системы InfoWatch, одновременно становятся доступны для обработки и анализа в системе RuSIEM.

В 2016 ГОДУ КАЖДАЯ ИССЛЕДОВАННАЯ ЭКСПЕРТАМИ POSITIVE TECHNOLOGIES СЕТЬ 4G

на базе сигнального протокола Diameter обладала уязвимостями, позволяя злоумышленникам, обладающим достаточным уровнем компетенций, или специальной группе заблокировать пользователям доступ к сети связи, перехватить SMS-сообщения (в том числе с банковскими одноразовыми паролями), с легкостью заполучить информацию о текущем месторасположении абонента, а затем использовать ее при слежке, шпионаже или для публичного разглашения сведений о его перемещениях. Для реализации большинства таких атак злоумышленнику необходимо выдать себя за роуминг-партнера и заполучить международный идентификатор абонента мобильной сети (IMSI). В отчете приводятся несколько техник, позволяющих узнать IMSI абонента (в частности, через уязвимости сигнального протокола SS7).



ПО ДАННЫМ COMNEWSRESEARCH, ТОЛЬКО 2% ХОСТИНГ-ПРОВАЙДЕРОВ

в рамках базового тарифа одной из самых востребованных услуг — shared-хостинга — обеспечивают защиту веб-проектов от взлома. Первым хостинг-провайдером, который начал предлагать защиту, выступил красноярский Optibit.ru.

Генеральный директор
Олег Марсавин
Главный редактор,
шеф-редактор IT-редакции
Геннадий П. Белаш
gennady.belash@fsmedia.ru
Редакция
Ольга Блинкова
Евгений Курышев
Дизайн, верстка
Лариса Дурова
Отдел маркетинга
it.marketing@fsmedia.ru
Отдел по работе с партнерами
Александр Козлов
Наталья Демина
Елена Чурикова
it.adv@fsmedia.ru

Москва
115088, Москва,
Южнопортовая ул., д. 7,
корпус Д, 2-й этаж (для
писем и курьеров указывать
«ИД электроника»)
Тел. (495) 987-3720

Санкт-Петербург
190121, Санкт-Петербург,
Садовая ул., 122
Тел. (812) 438-1538
Факс (812) 346-0665
http://www.finestreet.ru

Для пресс-релизов и новостей
it.news@fsmedia.ru

Подписка
it-weekly.ru/subscribe/
«Роспечать» — 18293

Учредитель
ООО «Медиа Групп Файнстрит»



Адрес издателя, редакции
ООО «ИТ Медиа»



Санкт-Петербург,
Петроградская наб., д. 34, лит. Б

Отпечатано в типографии
«Принт24»
194044, Санкт-Петербург,
Пироговская наб., дом 17,
литера А, корпус Б

Газета «Новости информационных технологий / IT News»
зарегистрирована: Управление
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Северо-Западному федеральному
округу.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ78-01940
от 17 октября 2016 года.

Дата выхода в свет 24.07.2017.
Тираж 10 000 экз.

Редакция не несет ответственности
за информацию, приведенную
в рекламных материалах.
Полное или частичное
воспроизведение материалов
допускается только с разрешения ООО
«ИТ Медиа».

Свободная цена.



OLED для профессионалов



LG Electronics представила партнерам, работающим на рынке визуальных решений (Digital Signage), свои новинки в сегменте профессиональных панелей.

Спектр B2B-панелей для бизнеса у компании LG достаточно широк. Он включает в себя решения для гостиниц (стандартные дисплеи для холлов и служб регистрации, видеостены для фитнес-клубов и других объектов, телевизоры для гостиничных номеров), дисплеи для магазинов и ресторанов, визуальное оборудование для вокзалов, станций метрополитена и аэропортов, а также офисные панели и видеостены, которые могут быть использованы в холлах, переговорных, лифтах и т.д.

В сегменте стандартных офисных мониторов и видеостен изменения в первую очередь коснулись удобства настройки. Меню стали проще и эргономичнее, появилась поддержка полноэкранных меню при работе дисплея не только в горизонтальном, но и в портретном режиме. Все новые модели дисплеев, панелей и видеостен для бизнеса оснащены матрицей, поддерживающей технологию IPS: это не только позволяет увеличить углы обзора изображения, повысить равномерность цветопередачи и яркость картинки, но и снизить время отклика, что особенно важно при отображении динамично меняющихся сцен.

В области решений для видеостен LG делает акцент на дисплеи с небольшой толщиной рамки (0,9 мм), что позволяет лучше воспринимать изображение как единое целое. Все компоненты видеостен проходят калибровку на заводе-изготовителе, но также поддерживается дополнительная калибровка камерой после установки видеостены. Диагональ дисплеев для построения видеостен составляет 47–55 дюймов. Один из первых проектов по построению видеостены на базе дисплеев LG 55VH7-H был реализован в российском телемагазине одежды, обуви и товаров для дома — Shopping Live.

Компания LG Electronics одной из первых выходит на рынок профессиональных дисплеев на базе светодиодной технологии (OLED), хорошо зарекомендовавшей себя в сегменте продуктов для домашнего использования. Особенности светодиодной технологии позволяют, в частности, создавать двухсторонние дисплеи, изогнутые видеостены, арочные конструкции и другие нетрадиционные формы видеорешений. Так, LG представила своим партнерам две такие новинки. Первая — двухсторонний дисплей Dual-View Flat OLED, поддерживающий разрешение Full HD, толщина дисплея составляет 8,94 мм, а диагональ экрана — 55 дюймов. Изображения с обеих сторон экрана Dual-View Flat OLED можно менять местами и включать зеркальное отображение простым нажатием кнопки на пульте дистанционного управления. Вторая модель, Wallpaper 55EJ5C, толщина которой составляет 3,65 мм. Ее можно использовать как самостоятельно, в горизонтальной или портретной ориентации, так и для построения видеостен с зазором между экранами в 2,5 мм.

Интерес у российских партнеров LG Electronics вызвали и панели Ultra Stretch, которые благодаря сверхширокой диагонали экрана позволяют демонстрировать одновременно различные типы контента, например видео и рекламные объявления. Так, дисплей 86BH5C, соотношение сторон которого составляет 58:9, длина — 2 м, ширина — 35 см, а разрешение экрана — Ultra HD (3840×6000 пикселей), позволяет разделить экран на четыре независимые секции, изображение на которые поступает от четырех источников.

В новой линейке профессиональных решений для бизнеса также были представлены мониторы с прозрачностью экрана 9,5%, которые позиционируются прежде всего для ретейла. В частности, их можно устанавливать на холодильники с напитками.

Для решения задач, связанных с медициной, предназначен специальный хирургический монитор с диагональю экрана 27 дюймов и разрешением 8 МП UHD (3840×2160 пикселей). По словам разработчиков, он отличается не только широким углом обзора и возможностью получать изображение с нескольких источников, но и поддерживает технологию оптического склеивания стекла, увеличивающую антибликовые свойства монитора.

В основе работы всех профессиональных дисплеев LG лежит программная платформа webOS, позволяющая партнерам, заказчикам и сторонним разработчикам создавать дополнительные приложения для них. Такие дисплеи представляют собой тонкие клиенты со встроенным веб-браузером. Дополнительные приложения могут добавить к ним новые возможности как по работе с другими аппаратными устройствами, так и по взаимодействию с человеком.

ГРИГОРИЙ РУДНИЦКИЙ

TESLA ПОСТРОИТ В КИТАЕ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ MODEL 3 И MODEL Y

Tesla сделала очередной шаг на пути к реализации плана по выпуску своих электромобилей в Китае. Как сообщает агентство Reuters, предприятие вступило в переговоры с муниципальным правительством Шанхая.

Целью строительства завода Tesla в Китае является стремление избежать ввозных пошлин, которые составляют 25% от стоимости транспортного средства. О сроках строительства не сообщается, в Tesla говорят, что определятся с этим вопросом к концу года. При этом есть одна крупная проблема: согласно китайскому законодательству, зарубежный автопроизводитель не может владеть более чем 50% производственных мощностей на территории страны, поэтому Tesla придется искать партнера. В таком потенциальном партнерстве подозревают многие китайские компании, три из них — Shanghai Electric

Group Shanghai Lingang Holdings и Tianjin Motor Dies — уже отвергли факт ведения переговоров. Самым вероятным вариантом экспертам представляется холдинг Tencent, интернет-гигант, который ранее приобрел 5% компании Tesla за \$1,8 млрд. Ожидается, что этот завод будет производить электромобили Model 3 и Model Y.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Оливье РОБИН:

«В России рост продаж корпоративным заказчикам достиг 15%»



На вопросы главного редактора IT News Геннадия Белаша отвечает Оливье Робин (Olivier Robinne), вице-президент по продажам в регионе EMEA компании Veeam Software.

Каковы финансовые результаты прошлого года у Veeam в регионе EMEA?

В прошлом году во всем мире наша компания заработала \$607 млн. На регион EMEA пришлось более 54% от этой суммы, значит, на этот регион приходится немногим более \$328 млн.

Какие продукты в этом регионе были наиболее популярны?

В EMEA продаются абсолютно все продукты из нашего портфолио. Основное решение — это Veeam Availability Suite. Так, в корпоративном сегменте самым популярным стал Veeam Availability for the Always-On Enterprise. Это решение позволяет компаниям за несколько минут восстанавливать любые сервисы, приложения и данные. Мы также продаем в регионе много облачных решений Veeam Cloud Connect, они обеспечивают резервное копирование на удаленную площадку.

Какие маркетинговые акции вы используете при продажах Veeam Availability Platform?

Наша маркетинговая активность организована по трем различным направлениям: для СМБ, для корпоративного сегмента среднего размера и для крупных компаний. Каждым направлением занимается отдельная команда. Так, работа с СМБ-сегментом напоминает масс-маркет, мы применяем примерно те же стратегии. А вот для компаний покрупнее все иначе — там мы стремимся общаться с нашими заказчиками напрямую. Для этого мы организуем, например, VIP-мероприятия. В России, кстати, продаж крупным предприятиям стало намного больше, чем СМБ-сегменту.

Что вы можете сказать о результатах ваших продаж в России?

Я могу назвать вам две цифры. Рост наших продаж в регионе EMEA составил в прошлом

году порядка 24%. А в России рост продаж корпоративным заказчикам достиг 15%. Мы очень довольны российскими результатами. Число наших клиентов и партнеров в России также неуклонно растет. Так, на конец первого квартала в нашу партнерскую сеть входило 1170 компаний, а клиентов насчитывалось 2290. И это все на фоне необычайно высокого роста продаж в Q1 — 124% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Сколько дистрибьюторов работает с вами в EMEA и в России?

Мне трудно назвать сходу их точное число, но это порядка 50 компаний. В России у нас пять дистрибьюторов. В целом мы стремимся в каждой стране иметь 2–3 дистрибьюторов.

Вы можете прокомментировать слухи о том, что Veeam Software планирует купить компания HP Enterprise?

Конечно, я могу прокомментировать такие слухи. Это всего лишь слухи, и ничего другого. Нас они постоянно преследуют, регулярно в прессе пишут, что нас собирается купить некая компания «Икс».

Как на фоне других дистрибьюторов выглядят российские дистрибьюторы?

Фактически различий нет. Большинство сосредотачивает свои усилия на value added distribution. Вообще, я не наблюдаю особых различий между дистрибьюторскими компаниями разных стран, со всеми одинаково приятно работать!

МOTOROLA В РОССИИ: ОЧЕРЕДНАЯ ПОПЫТКА ПОВТОРНОГО СТАРТА

Компания Lenovo, купившая Motorola Mobility в 2014 году у Google, возвращает бренд на российский рынок. В продажу поступают модели как среднего, так и премиального уровня.



В России будет представлено несколько линеек смартфонов Motorola, в том числе Moto C, Moto E, Moto G и Moto Z. Цена смартфона Moto C в нашей стране составит 4990 рублей для модификации с поддержкой 3G и 6490 рублей — с поддержкой 4G. Смартфон Moto C Plus будет доступен по 8490 рублей. Модели Moto E и Moto E Plus можно будет купить соответственно за 9990 и 13 990 рублей. Модель Moto Z2 Play будет доступна в России с августа 2017 года по цене 34 990 рублей. Продажи Motorola в России в последние годы окутаны туманом, имеют место взлеты, падения и неожиданные повороты. Так, в начале 2017 года ходили слухи,

что Lenovo будет продавать модели Motorola под брендом Lenovo Moto, но потом руководство таки решило восстановить бренд Motorola. Новости о появлении смартфонов Motorola в России поступают весьма регулярно: так, об этом сообщали в августе 2010-го, в августе 2015-го, в марте 2016-го и вот теперь — в июне 2017-го. Каждый раз активность, возникнув, сходилась на нет.

В 2016 году, как подсчитала компания МТС, доля смартфонов Lenovo на российском рынке составила чуть более 8%. В частности, в декабре они занимали 7,5%, тогда как аппараты под брендом Moto — порядка 0,3%.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

YAHOO ЗАКРЫЛА ПРИЛОЖЕНИЕ, КУПЛЕННОЕ У 17-ЛЕТНЕГО ШКОЛЬНИКА

Yahoo закрывает новостное приложение, которое с помпой купила у 17-летнего школьника Ника Д'Алоисо (Nick D'Aloisio) за \$30 млн несколько лет назад. До продажи приложение называлось Summyly.

Приложение, проработавшее менее трех лет, носило название News Digest, оно прекратило работу 30 июня текущего года. Функционал News Digest заключался в том, что приложение находило новости, агрегировало их и создавало краткое содержание в одном

параграфе. При этом выбирались новости, интересные конкретному пользователю. Дайджест новостей присылался дважды в день — утром и вечером. Приложение было загружено 9,5 млн раз. Напомним, 13 июня компания Yahoo перешла в руки Verizon за \$4,5 млрд. Таким образом, News Digest стало первой потерей «старой» Yahoo в новых руках. Сам Ник Д'Алоисо проработал в Yahoo после продажи собственного продукта два года. Позже он покинул компанию и сосредоточился на учебе в университете.

ОЛЬГА БЛИНКОВА





УБЫТКИ TOSHIBA ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ОЦЕНИВАЮТСЯ В ТРИЛЛИОН ИЕН

Toshiba, находящаяся в тяжелом кризисе, получила очередное разрешение на отсрочку публикации финансового отчета за 2016 год – до 10 августа текущего года. Это связано с тем, что бухгалтеры компании продолжают изучать последствия банкротства Westinghouse, ранее приобретенной Toshiba.

В целом с 2015 года Toshiba получала разрешение на отсрочку публикации финансовых результатов шесть раз. По сведениям агентства Reuters, убытки Toshiba в 2016 году, которые ранее оценивались в 950 млрд иен, в настоящее время пересчитываются в большую сторону — до 995,2 млрд иен (порядка \$9 млрд). В самой Toshiba признают, что ситуация развивается по самому негативному сценарию, дела идут даже хуже, чем ожидалось. Чтобы хоть как-то спастись, Toshiba пытается продать подразделение по производству чипов, но и там все натывается на всевозможные препятствия. То японские власти не хотят, чтобы технологии попадали в китайские руки, обещая заблокировать возможную сделку с Foxconn, то Western Digital подает в суд, настаивая, что Toshiba не имеет права продавать свою долю без согласования с партнерской компанией, с которой они совместно управляют одним из заводов. Этот суд может затянуть продажу подразделения на срок до двух лет. Если Toshiba не решит своих проблем до конца текущего года, ей угрожают запретить торговать акциями на Токийской бирже. В то же время на победу в покупке подразделения Toshiba по производству чипов появился новый претендент: консорциум, состоящий из фонда Bain Capital и ряда японских государственных инвесторов, предложил сумму в \$18 млрд. Впрочем, не факт, что покупателям удастся договориться с Western Digital.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

например, IP-спикеры. Интересно, что в цифровой формат из аналогового переходят не только камеры, но и звуковое оповещение: так, в торговых центрах можно создавать системы, позволяющие централизованно управлять IP-аудиоустройствами, что в перспективе сообщает решению масштабируемость и управляемость.

Ну и конечно, вишенка на торте — видеоаналитика. К подобным решениям в последнее время стали активно проявлять интерес игроки из сегмента СМБ — с помощью таких систем решается ряд практических задач, например подсчет посетителей в торговом центре. Также весьма полезными являются решения для парковок, они контролируют въезд и выезд, распознавая номера. Есть спрос и на системы контроля доступа с встроенным считывателем карт.

Сергей Гусаков, менеджер по работе с ключевыми заказчиками Extreme Networks, поделился позитивными новостями: недавно предприятие стало третьим в мире поставщиком сетевого оборудования. Произошло это в основном за счет ряда удачных приобретений (так, соглашение о покупке было подписано с компанией Avaya в начале марта; позже в этом же марте стало известно о покупке Extreme Networks части компании Brocade). В целом с начала года стоимость акций Extreme Networks увеличилась на 254%. По некоторым сведениям, уже с 1 июля 2017 года вся прибыль от проектов Avaya будет отчисляться в пользу Extreme Networks.

Как напомнил г-н Гусаков, основной задачей Extreme Networks является не столько продажа сетевого «железа», сколько предоставление операторам инструментов, позволяющих видеть, насколько качественно сеть предоставляет услуги.

Многие конкуренты Extreme Networks предоставляют некие разрозненные решения, и человеку, который отвечает за работу сети, сложно понять, насколько хорошо предоставляются такие услуги. В случае Extreme Networks идет речь о едином окне, в котором вся доступная информация может быть представлена в интегрированном виде и позволит определять узкие места. Можно узнать, насколько хорошо работают сетевые приложения, как обстоят дела с качеством покрытия зоны Wi-Fi и нет ли вредоносного ПО в сети компании. Решение позволяет сэкономить на сетевых администраторах и быстро восстановить сеть в случае аварии. И это не говоря о наличии аналитики, позволяющей решать бизнес-задачи (например, подсчитать людей у витрины магазина и даже выяснить их пол, используя аккаунты в социальных сетях). Год назад в компании Extreme Networks была сформирована российская команда, и за последние 12 месяцев объем продаж предприятия в нашей стране прибавил весомые 35%.

Елена Киселева, специалист компании TechnoAware, также была настроена позитивно. Вендор предоставляет сложные решения в области видеоаналитики, а сейчас на это есть спрос. Так, технологии предприятия позволяют как распознать человека, упавшего на рельсы, так и понять граффити, нарисованные на стенах домов. Решения TechnoAware крайне редко срабатывают ложно, и это большое достоинство системы. В России вендор работает с декабря 2016 года, уже начато выстраивание отношений с отечественным IT-каналом. Интересно, что лицензия компании не привязывается к одному конкретному виду аналитики, заказчик может попробовать разные варианты.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



образом, нельзя сказать, что ИТ уменьшают количество рабочих мест — они их, возможно, даже увеличивают.

Алена Журавлева попросила собравшихся привести пример других технологий, обеспечивающих общественную безопасность, помимо видеоаналитики. И да, такие технологии есть. Так, в Нидерландах почти не осталось заключенных: на правонарушителей надевают электронные браслеты с датчиком GPS и они сидят под домашним арестом, экономя государству средства на их содержание.

Технологии безопасности будущего, по мнению участников панельной дискуссии, также тесно связаны с прогрессом в области искусственного интеллекта. Не все собравшиеся верят в будущую мощь искус-

ственного интеллекта: один из участников скептически отметил, что кремниевый мозг никогда не будет мыслить образно, он может только выполнять вложенные в него алгоритмы. Поэтому ИИ никогда, абсолютно никогда не будет принимать решения там, где речь идет о жизнях людей. Ему нет места в управлении воздушным транспортом, например. Или в операционной.

Это высказывание вызвало бурное обсуждение. Прежде всего другие участники подчеркнули, что ИИ необязательно принимать именно итоговое решение, можно предлагать варианты. И что в области планирования движения морских судов ИИ уже трудится вовсю.

Более того, один из спикеров напомнил о нейронных сетях

и что подобные системы делают неплохие успехи в глубоко творческих областях. Например, пишут музыку. Есть пример системы, которая изучила творчество ряда российских групп и написала 12 песен, то есть полноценный альбом. Не хуже многих других, между прочим.

Но есть и примеры, от которых буквально стынет кровь. Один из участников рассказал о нейронной сети, которая шесть лет обучалась боевому пилотированию истребителей, впитывая и анализируя опыт асов США. Эта нейронная сеть провела тысячи тестовых боев и сейчас, по окончании обучения, сбивает этих асов в воздушных дуэлях в 100 случаях из ста.

Ведущая напомнила об эпизоде в сериале «Черное зеркало», в котором людям вживлялся чип и все, что они видели и слышали, отправлялось в ЦОД. Но для хранения всей этой информации необходимы огромные мощности.

«В этом есть зачатки гигантского противоречия, — отметил один из спикеров, — мы идем к конфликту: приватность и социум. Социуму лучше, когда всё обо всех известно, это ведет к безопасности. Личность стремится к максимальной закрытости своей частной жизни». Он подчеркнул, что не знает, чем закончится этот конфликт и на какую сторону весов склонится чаша.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Рынок геоинформационных систем в России продолжает понемногу расти. Меняются условия игры, появляются новые законы, технологии и продукты. Частные и государственные заказчики все чаще проявляют интерес к геоинформационным технологиям и тем преимуществам, которые может предоставить их грамотное использование. Согласно оценкам «Ростелекома», рынок геоданных и сопутствующих сервисов в России может вырасти до 8,2 млрд рублей в 2020 году. Насколько справедлив этот прогноз, как оценивают перспективы рынка представители других компаний, а также о том, что произошло на рынке в этом году, мы поговорили с экспертами отрасли.

Как, по вашему мнению, изменился российский рынок геоданных, геоинформационных услуг и геолокационных сервисов за последний год?



Денис МАРИНИЧ,
директор департамента САПР и ГИС группы компаний Softline:

Появилось несколько хороших геоинформационных решений, предпосылками к созданию которых стали санкции. До их введения практически все геоинформационные системы были зарубежного производства, и не было никакого законодательного давления, связанного с переходом на российские разработки. После введения санкций ситуация изменилась: импортные решения перестали быть доступными для значительного процента предприятий и организаций. Но выход нашелся, им стали геоинформационные системы с открытым исходным кодом — open GIS. В России сразу обнаружилось толковое разработчики, которые сделали качественные приложения и сервисы на основе open GIS. Для России появление таких решений и сервисов — это действительно прорыв. Возникла целая экосистема разработчиков специализированного ПО и интеграторов, которые дорабатывают ГИС в соответствии с потребностями конкретного заказчика. Таких компаний на рынке как минимум десяток, и есть все предпосылки, что их количество будет увеличиваться.



Сергей ПРОФОРОВ,
генеральный директор компании «Ризл Гео Проджект» (ГК «НЕОЛАНТ»):

Если смотреть на рынок геолокационных сервисов, становится заметно, что увеличилось количество предложений в сфере спутниковой и аэрофотосъемки. Большую конкуренцию здесь могли бы составить сервисы дро-

носъемки Земли, поскольку они значительно дешевле и быстрее, однако законодательный запрет на запуск БПЛА, которые теперь считаются воздушными суднами, остановил их активное развитие.

Что касается рынка геоинформационных услуг — в области ЖКХ его развитию способствовало государство, выпустив постановление об актуализации схем тепло- и водоснабжения, которое подразумевает наличие электронной модели инженерных коммуникаций муниципального образования. Таким образом, все регионы в той или иной мере обязали приобрести ГИС. С нашей точки зрения, это очень правильное решение. Совместная работа в едином геоинформационном пространстве минимизирует риск ошибки, и потому городские службы, с одной стороны, существенно экономят бюджет, с другой — повышают лояльность жителей. Внедрение такого рода систем позволяет правильно планировать развитие территории, искать точки экономии и понижать тарифы ЖКХ. Нельзя не отметить выход на рынок ГИС крупных игроков, таких как «Ростелеком», конкурировать с которыми будет все сложнее, если дело коснется государственных систем.



Милана ЭЛЕРДОВА,
заместитель генерального директора по развитию бизнеса компании «СОВЗОНД»:

Рынок перестает тратить деньги на «информационные сущности» и «универсальные системы» с непонятными задачами и требует конкретики. Геолокационные сервисы остаются прерогативой телекоммуникационных и навигационных компаний, однако наметился тренд на их интеграцию с геоинформационными системами, думаю, он усилится в ближайший год.



Полина ТАРАСОВА,
руководитель группы данных ДЗЗ компании «Ракурс»:

Наша компания в основном занимается разработкой систем для обработки данных дистан-



ционного зондирования Земли (ДЗЗ), таких как космические и аэрофотоснимки, в том числе полученные с БПЛА. Поэтому для нас геоданные — это в первую очередь снимки. В последний год можно видеть активные шаги, которые предпринимаются для коммерциализации российских данных дистанционного зондирования Земли как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Если говорить о зарубежных игроках, то за последний год было запущено большое количество микроспутников, которые потенциально дадут нам возможность видеть изменения на Земле с периодичностью в сутки. При этом гиганты мирового рынка ДЗЗ продолжают держать высокую планку, например DigitalGlobe запустил в этом году спутник WorldView-4, усилив свою группировку сверхвысокого разрешения. Эти события пока не оказали влияния на рынок дистанционного зондирования, поэтому существенных изменений на нем мы не можем отметить.



Андрей ПИРОГОВ,
проект GISGeo:

Рынок стал гораздо интереснее. Впервые за многие годы он столкнулся с реальными вызовами и необходимостью переходить на новые технологии. У старых игроков появились молодые конкуренты с новыми идеями, решениями, бизнес-процессами.



Денис СТРУКОВ,
генеральный директор ГК «Центр пространственных исследований»:

Мы экспертно оценили только ретейл-сегмент. На сегодняшний день он не превышает 800 млн рублей, но потенциал его в несколько раз больше. Рост распространения геоданных есть, однако облачные сервисы заменяют покупку исходных данных на SaaS- и DaaS-решения. В зависимости от бюджетов и специфики отрасли данная тенденция будет развиваться стремительнее или медленнее. Западный опыт демонстрирует тренд ухода в использование качественных B2B-сервисов. Рынок решений по оценке места нами оценен в 250 млн рублей, что пока очень мало. Несмотря на широкую географию, рынок пока слабо пользуется сервисами, но рост есть.

Какие системы, сервисы или технологии вы могли бы отметить из тех, что появились на рынке с конца 2016 года?

Денис МАРИНИЧ (Softline):

Из интересного я бы отметил тренд на интеграцию ГИС с рядом других направлений в ИТ. Скажем, носимые устройства, объединенные с ГИС в рамках одного сервиса. Например, в Японии GPS-маяки встраивают в обувь

ДААННЫХ 2.0



для стариков и детей: зарегистрировав на сайте конкретную пару таких башмаков, можно отслеживать местоположение их владельцев. Японцы правильно рассудили, что это единственная действительно рабочая альтернатива смартфонным приложениям для определения координат, ведь старики нередко забывают взять с собой телефон, но уж без обуви они из дома не выйдут.

Очевиден тренд на интеграцию ГИС с «Интернетом вещей». Потребители таких решений — в том числе и агрохолдинги, которые хотят получать максимум информации о состоянии почвы, посевах, о кондициях хранимого сельхозсырья, перемещениях животных на пастбищах, о статусе работы и исправности сельхозтехники. Проблема агрохолдингов — в больших пространствах, поэтому без ГИС такой мониторинг нереализуем.

Здесь же мы можем сказать об интеграции ГИС с другой популярной темой — беспилотниками. Скажем, у нас есть запрос из Монголии от агрохолдинга, который строит систему мониторинга естественных пастбищ и автоматизированного подсчета поголовья скота. Та же совокупность технологий может отлично работать и в рамках предприятий добывающей отрасли, которым нужно планировать разработку месторождений и следить за исправностью их инфраструктуры в ходе эксплуатации.

Сергей ПРОФОРОВ (ГК «НЕОЛАНТ»):

В первую очередь хочется отметить появление открытых, бес-

платных сервисов. Так, известная российская компания создала решение QMS, с помощью которого можно легко найти и подключить какой-либо сервис в свою систему.

Отдельно стоит сказать о все большем количестве систем, построенных на базе свободно распространяемого ПО. Наша компания при разработке систем, в частности ИАС «Горизонт», в качестве базового также применяет такое ПО, что соответствует положениям Постановления Правительства РФ от 16 ноября 2015 г. № 1236 «Об установлении запрета на допуск программного обеспечения, происходящего из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Открытые технологии существенно снижают расходы на лицензирование и способствуют внедрению ГИС-систем.

Помимо этого, развиваются технологии дополненной реальности, и в этой области интересным кажется Tango — технология, которая позволяет определять позиционирование человека внутри помещения без GPS-датчиков, Wi-Fi-меток и т.п. Уверен, что можно найти массу применений данной технологии. Расширяют спектр применения дополненной реальности и очки Microsoft HoloLens. Например, с их помощью можно решать задачи планирования защиты территории или помещения с визуализацией областей покрытия датчиков, камер видеонаблюдения и других средств физической защиты. Мы уже применяем это решение в атомной отрасли, гидроэнергетике и даже в сфере образования.

Милана ЭЛЕРДОВА («СОВЗОНД»):

Спутники Planet взорвали рынок, предложив новую бизнес-модель — подключение к онлайн-мониторингу любой точки Земли в режиме ежедневной съемки. Покупаем только логин и пароль к своей геоинформационной системе и наслаждаемся.

Не могу не отметить и облачное ПО «Градис», которое позволяет повысить налогооблагаемую базу муниципалитетов за счет выявления ошибок в кадастровом учете.

Полина ТАРАСОВА («Ракур»):

Прорывных технологий, сервисов и систем, к сожалению, не возникло, происходит доработка уже функционирующих. Вполне возможно, что в связи с Распоряжением Президента РФ от 18.05.2017 № 163-рп «Об утверждении плана перехода на использование отечественных геоинформаци-

онных технологий» российские компании начнут предпринимать активные шаги по продвижению своих разработок.

Андрей ПИРОГОВ (GISGeo):

В конце 2016 года в тестовую эксплуатацию запущен «Бизнес-навигатор МСП» — это инициатива по продвижению геосервисов и геоданных для малого и среднего предпринимательства. Надеюсь, этот продукт станет популярным и принесет пользу в принятии решений, связанных с выбором локаций для бизнеса. На рынок геоматики вышел и «Ростелеком». Компания уже внесла в реестр российского ПО свою ГИС — RusGIS. К сожалению, информации о продукте не очень много, а публичные доклады представителей компании не несут позитивного ощущения. Стоит отметить появление российского облачного ГИС-решения NextGIS Web.

Что касается геоданных, то в России началась продажа структурированных данных проекта OpenStreetMap, а также был анонсирован интересный картографо-статистический продукт World Evolution, который содержит информацию об основных изменениях, произошедших в различных странах земного шара с 80-х годов прошлого века по настоящий день.

Впервые в свободном доступе появились данные по ДТП в России с точной геопривязкой. Огорчил Росреестр, сначала открыв раздел с геоданными, а потом закрыв его без объяснения причин. Важным в этих «неоткрытых» данных было наличие границ административно-территориального деления России. Сбербанк запустил проект «Открытые данные», где социально-экономическая статистика дана в региональном разрезе, это начинание можно только приветствовать.

Денис СТРУКОВ («Центр пространственных исследований»):

Мы чаще встречаем смену позиционирования продуктов компаний, которые работают в геомаркетинге: они выделяют приоритетные сегменты для работы и точно на них воздействуют. В частности, мы запустили API Geointellect для встраивания детальных геоданных о населении городов РФ, математических моделей, инструментов зонирования в сторонние решения, сервисы. Теперь можно визуализировать геоданные и учитывать население на уровне субъектов, муниципальных образований, населенных пунктов и даже индексов внутри своих решений.

(Полную версию материала читайте по адресу: www.it-weekly.ru/it-news/analytics/119063.html).

(Окончание следует)

Обзор подготовил **ЕВГЕНИЙ КУРЫШЕВ**

РЫНОК

ЭЛОН МАСК НЕ ДАСТ ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ ТВОРИТЬ ЗЛО

Издание Business Insider пишет, что гендиректор Tesla и SpaceX планирует тратить 3–5% своего времени на работу в новой компании — Neuralink, которая сосредоточится на создании интерфейса между компьютером и человеческим мозгом. Ожидается, в частности, что это поможет лечить параличи.

Интересно, что ранее в интервью г-н Маск говорил, что опасается искусственного интеллекта, поскольку в будущем он может стать враждебным человеку. Многие наблюдатели усматривают в его словах некую двойственность позиции.

А некоторые личные знакомые Маска полагают, что в способности создавать интерфейсы между мозгом человека и компьютером изобретатель видит страховку от бесконтрольного усиления искусственного интеллекта в будущем. Так, по мнению Тима Урбана (Tim Urban), Маск понимает, что именно интеллект сделал человека самым высоко развитым среди всех живых существ, но в настоящее время человек создает нечто потенциально более умное, чем он сам, и необходим инструмент, который сделает ИИ еще одним уровнем разума человека, а не отдельным и враждебным разумом.

Более того, всегда есть опасность, что какой-нибудь плохиш сможет подчинить себе искусственный интеллект и, став супергероем со знаком минус, натворит много бед. Лучше, если в мире будут миллиарды людей использовать это достижение с пользой для себя и для общества. «С этой точки зрения решение, над которым работает Neuralink, можно рассматривать как систему массового сдерживания (mass deterrence system)», — заключает Тим Урбан.

Ранее в безопасности ИИ сомневались и такие заметные фигуры, как Билл Гейтс (Bill Gates) и Стивен Хокинг (Stephen Hawking). При этом большинство людей, судя по опросам, вовсе не горят желанием «присоединиться» искусственный интеллект к своему естественному. А некоторые ученые и вовсе говорят, что ничего не получится: мы слишком мало пока знаем о мозге, который не зря считается чуть ли не самым сложным объектом во вселенной.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



ИССЛЕДОВАНИЕ CISCO: ТРЕТЬ ИОТ-ПРОЕКТОВ ЗАКАНЧИВАЮТСЯ НЕУДАЧЕЙ

Согласно прогнозам компании IDC, мировой парк установленных оконечных точек «Интернета вещей» (Internet of Things, IoT), который в конце 2016 г. составлял 14,9 млрд, в 2025 г. превысит 82 млрд. При таких темпах «Интернет вещей» вскоре может стать столь же незаменимым, как и сама сеть Интернет.

Однако, несмотря на мощный импульс роста, данные, приводимые в новом исследовании Cisco, говорят о том, что 60% IoT-проектов застревают на стадии прототипа, и лишь 26% компаний посчитали свои IoT-проекты полностью успешными. Хуже того: треть всех завершённых проектов были сочтены неудачными. В исследовании Cisco, проводившемся в США, Великобритании и Индии, приняли участие 1845 руководителей, ответственных за принятие решений в области ИТ и бизнеса в таких отраслях, как обрабатывающая промышленность, местное самоуправление, розничная торговля, гостиничный бизнес, спортивная индустрия, энергетика (энергетические системы, нефтегазовая отрасль, горнодобывающая промышленность), транспорт и здравоохранение. Все респонденты работали в организациях, которые внедряли IoT-проекты или уже завершили их внедрение. Опрошенные принимали участие в реализации общей стратегии или руководили как минимум одним из IoT-проектов в своих организациях. Целью исследования было понять факторы успеха и вычленили проблемы, стоящие на пути прогресса.

В ИТ-компаниях Евросоюза работает 16,1% женщин

Согласно последним данным Евростата, приуроченным к Дню женщин в ИТ (Girls in ICT Day), в настоящее время в Евросоюзе на ИТ-специальностях обучается порядка 1,4 млн человек. Из них девушки составляют около 17%.



Впрочем, не во всех странах Евросоюза ситуация одинакова. Так, в Болгарии доля женщин на ИТ-специальностях вузов вдвое выше, чем в целом по ЕС, и составляет порядка 34%. Эта страна занимает первое место по вовлеченности женщин в ИТ в ЕС. На втором месте Бельгия с 33%, затем — Греция (31%).

Среди стран, где женщин в ИТ не сыщешь днем с огнем, — Словения (10%), Люксембург (8%) и Нидерланды (6%). Интересно, что до работы в ИТ добираются не все студентки: если среди учащихся ИТ-специальностей вузов девушек 17,1%, то на работе в ИТ-компаниях трудятся уже

только 16,1%. И опять же Болгария там впереди всего ЕС: в ИТ-компаниях этой страны трудятся 27,7% представительниц прекрасного пола. Далее — Румыния, Латвия и Финляндия. В целом в ИТ-секторе ЕС занято порядка 8 млн человек.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Новые флагманы слегка взбудрили рынок смартфонов



Компания IDC подсчитала, что продажи смартфонов в мире прибавили в первом квартале текущего года 4,3%.

Ранее большинство экспертов полагали, что рынок в мире находится вблизи точки насыщения, и не ждали роста. Но оказалось, что резервы увеличения продаж еще исчерпаны неокончательно. Тем не менее замедление роста очевидно: в 2016 году продажи смартфонов в мире впервые выросли на число, измеряемое не двухзначными процентами.

Рынок в первом квартале несколько оживила компания Huawei со своим смартфоном P10 и Samsung с устройством Galaxy S8. Во второй половине года ожидается выход нового iPhone, который, возможно, также слегка подстегнет продажи и интерес пользователей. Специалисты IDC отмечают, что, хотя внимание СМИ и экспертов в основном приковано к премиальным смартфонам, производители подтягивают многих своих «среднячков» к топовым устройствам хотя бы по паре-тройке параметров, размывая границы между флагманами и бюджетными моделями. Среди вендоров лидерство на мировом рынке сохранила Samsung, продавшая за квартал 79,2 млн смартфонов и занявшая 22,8% рынка, хотя рост ее продаж за отчетный период был нулевым. Компания Apple, которая находится на втором месте с долей рынка 14,9%, слегка нарастила свои продажи: если в первом квартале 2016 года было продано 51,2 млн iPhone, то за отчетный период — уже 51,6 млн. Третье место заняла компания Huawei с долей 9,8%, поставившая 34,2 млн смартфонов (год назад этот показатель был равен 28,1 млн). Четвертое и пятое место заняли соответственно компании Oppo (7,4%) и Vivo (5,2%).

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Рынок традиционных ПК в EMEA воспрянул духом

Компания IDC сообщает, что рынок традиционных ПК в регионе EMEA в первом квартале 2017 года стабилизировался и пошел в рост. Напомним, к традиционным ПК IDC относит настольные компьютеры, ноутбуки и рабочие станции.

За отчетный период рынок вышеуказанных устройств в EMEA подрос на 1,6%, до 17,4 млн штук. Особенно заметным был рост продаж ноутбуков: они прибавили 8,9%. При этом увеличение объема рынка этого типа устройств было наиболее заметным в Западной Европе — 9,2%. В регионе CEMA продажи прибавили 8,3%. В корпоративном сегменте ситуация выглядела еще более позитивной: продажи ноутбуков коммерческим компаниям выросли в регионе CEMA

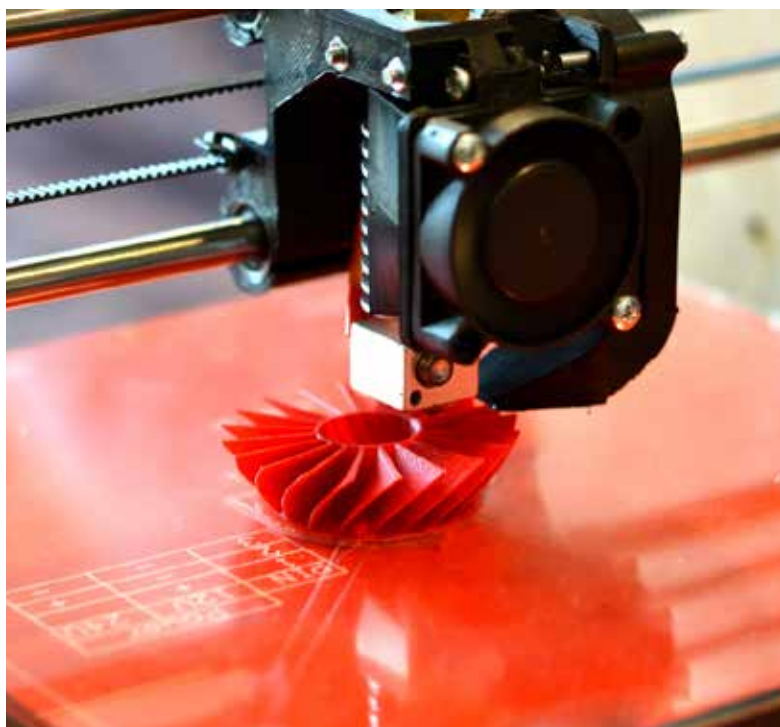
на 18,6%, а в Западной Европе на 11,2%. Пользовательский сегмент тоже не демонстрировал упадка: продажи ноутбуков частным лицам увеличились в Центральной и Восточной Европе на 8,1%, а в Западной Европе на 7,5%. А вот поставки настольных ПК вендоров не радовали: рынок этого типа устройств сжался в регионе EMEA на 12%. При этом в регионе рынок рос неоднородно. Во Франции продажи традиционных ПК увеличились на 8,2%, в Германии — на 5,8%. В Великобритании продажи ушли в глубокий минус, упав на 7,9%. Не радовали результаты Италии (-2,6%) и Испании (-2,8%). Среди вендоров лавровый венок продолжает победоносно удерживать компания HP с долей 25,7%. Второй стала Lenovo (20,6%). Бронзовую медаль завоевала Dell (12%). Четвертой стала Acer (9,8%). Пятое место у ASUS (9,3%). Специалисты IDC отмечают, что доля пяти

крупнейших вендоров на рынке традиционных ПК в EMEA продолжает увеличиваться: если в первом квартале прошлого года они занимали совокупно 74,1% рынка, то в первом квартале текущего года — уже 77,4%.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Рынок 3D-принтеров **растет как на дрожжах**



Компания Context прогнозирует, что в ближайшие пять лет рынок 3D-принтеров в количественном выражении будет прибавлять ежегодно в среднем 42%.

В 2017 году, как ожидают специалисты Context, продажи этого типа устройств прибавят 39%. При этом рынок промышленных/промышленных 3D-принтеров в мире подрастет на 16%, а продажи персональных/настольных устройств увеличатся на 40%.

Отмечается, что спрос на 3D-принтеры растет со стороны промышленности, образовательных учреждений, а также людей, которые занимаются разнообразными хобби. Также активно растет спрос со стороны тех, кто занимается прототипированием.

В денежном выражении рынок, как ожидается, будет прибавлять ежегодно 33%. При этом, напомним, с финансовой точки зрения промышленные/профессиональные 3D-принтеры приносят

вендорам 80% прибыли. В то же время персональные/настольные устройства вносят основной вклад в рост рынка в количественном выражении.

На текущий момент на рынке отмечается рост спроса на системы, работающие по технологии стереолитографии (stereolithography). Также все активнее 3D-принтерами интересуются стоматологи, компании, производящие самолеты и другие летательные аппараты, а также автомобильные вендоры. Помимо этого, компания Adidas планирует использовать 3D-принтеры для производства новых моделей кроссовок, что может привести к росту спроса на этот тип устройств со стороны легкой промышленности.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Тенденции IT-рынка: **всё умнеет, даже киберпреступники**

Прошло практически семь месяцев 2017 года. Обернемся немного назад: что нам пророчили специалисты на 2017 год, расцвет каких технологий? Похожи ли их прогнозы на правду?

Издание Time ожидало следующего. На первом месте у специалистов этого издания влияние на технологическую индустрию нового президента США Дональда Трампа. Так и получилось: начало года прошло под знаком «иммиграционного запрета». Напомним, г-ном Трампом был запрещен въезд в США гражданам из семи преимущественно мусульманских стран: Сирии, Йемена, Ирака, Ирана, Ливии, Сомали и Судана. Против закона мощным и единым фронтом выступили IT-компании, которые напомнили, что иммигранты и их дети основали более 200 компаний из списка Fortune 500. Потом начались проблемы с рабочими визами H1B (г-н Трамп утверждал, что иностранные работники отнимают у американцев рабочие места), что, в частности, ударило по индийским IT-компаниям. Многие страны ожидают, что в результате местные IT-специалисты не покинут свои страны и не поедут в США, а останутся дома, что немного, но изменит IT-климат в разных государствах. Таким образом, журнал Time, поставивший на первое место деятельность Дональда Трампа как фактор, влияющий на IT-индустрию, попал в яблочко.

Кстати, о яблочках. Глава Apple Тим Кук (Tim Cook) заявил, что его компания больше заинтересована в дополненной

реальности, чем в виртуальной. И Time с ним солидарен: дополненная реальность будет иметь большее влияние на индустрию, чем реальность виртуальная. И речь не только об играх типа «Pokemon Go». Amazon, например, создает приложение дополненной реальности, которое позволяет прикинуть, как встанет в комнате тот или иной предмет мебели. То есть, глядя на комнату через камеру смартфона, можно увидеть в углу диван. И точно знать перед покупкой, как он будет там выглядеть. В настоящее время в App Store находится порядка 8 тыс. приложений с функциональностью дополненной реальности. В Google Play таких приложений 9 тыс.

Но самое важное — у дополненной реальности возможны военные применения. Издание Engineering.com рассказывает о компании Osterhaut Design Group, которая создает очки для военных. На поле боя они смогут видеть, например, где находятся дружелюбные силы, а также другие солдаты и подразделения. Кто там шевелит кусты? Это рядовой Смит, а не вражеская ДРГ. Также с помощью таких очков можно указывать направление движения. Не «на три часа 100 метров», а точно нарисовать линию под ногами, буквально нить Ариадны. Правда, не совсем ясно, что делать, если такие очки

попадут в чужие руки. Война может превратиться в охоту за очками. Ну или противная сторона может попытаться скорректировать направление движения вражеских сил.

Среди заявленных тенденций также все более активное использование компьютеров типа «2-в-1», все более умных автомобилей, а также тот факт, что хакеры и киберпреступники будут со временем становиться все более и более продвинутыми и технически подкованными. Последний тезис проверить сложно. Впрочем, журнал Time приводит аргумент: киберпреступники на-

чали использовать искусственный интеллект для своих темных дел. В то же время российские специалисты из «Лаборатории Касперского» выяснили, что DDoS-атаки сегодня становятся все более недорогим инструментом в руках злоумышленника. Себестоимость организации подобной атаки составляет в настоящее время примерно \$7 в час, тогда как ущерб достигает тысяч и миллионов долларов. Тут сложно понять, в чем состоит тенденция: умнеют ли хакеры, или просто инструменты все более доступны.

ОЛЬГА БЛИНКОВА





Мировая телевещательная индустрия находится на пороге очередного технологического преобразования: на смену HD и Full HD приходит телевидение сверхвысокой четкости (Ultra HD). То, что за ним будущее, ни у кого не вызывает сомнений. Однако участники рынка пока теряются в догадках, как быстро будет происходить смена поколений форматов телевизионного контента.

Впервые рынок задумался об Ultra HD еще в 90-х годах прошлого века. В частности, первая рекомендация Международного союза электросвязи о передаче изображений сверхвысокой четкости была разработана в 1994 году исследовательской комиссией, возглавляемой Марком Кривошеевым (30 июля 2017 года знаменитый российский ученый отметит 95-летний юбилей). Минимальное разрешение изображения в формате Ultra HD составляет 3840×2160 пикселей, тогда как у HD-картинки в максимальном качестве 1080p всего лишь 1920×1080 пикселей.

Однако прежде, чем сверхвысокая телевизионная четкость начала движение в массы, миновал не один десяток лет. И до сих пор, несмотря на то что все крупнейшие деятели мировой телевещательной индустрии называют внедрение формата Ultra HD основным вектором развития отрасли, результаты пока не позволяют говорить о технологической реформе как о свершившемся факте. Так, по итогам 2016 года в мире насчитывалось немногим более 40 телеканалов, вещающих в формате Ultra HD. При этом, хотя десять крупнейших в мире операторов платного телевидения уже внедрили Ultra HD, на начало нынешнего года число домохозяйств, принимающих контент в прогрессивном формате, исчислялось лишь десятками миллионов. Тем не менее по итогам первого квартала наметился позитивный тренд: поставки телевизионных панелей с поддержкой Ultra HD во всем мире увеличились до 33,3% от общего объема реализованных телевизоров.

«Стандарт Ultra HD в целом принят, однако мировой рынок Ultra HD пока еще развит слабо: это слишком дорогая технология и для создателей контента, и для вещателей, и для операторов, и для потребителя», — констатирует директор департамента эксплуатации телевизионной сети и сопровождения телевизионных услуг «АКАДО Телеком» **Александр Косарев**. По его мнению, рынок Ultra HD находится на этапе формирования, а основным драйвером этого процесса пока выступают производители телевизоров.

По оценке компании Huawei, развитие телевидения сверхвысокой четкости находится на начальной стадии, а взрывного роста можно ожидать в ближайшие год-два. «По нашим прогнозам, через два года доля каналов Ultra HD достигнет 5%, доля телевизоров с поддержкой Ultra HD — 15%, а потребляющих Ultra HD контент абонентов — 10%, доля 4K-телевизоров — 15%. При этом в фазу зрелости рынок Ultra HD войдет через пять лет», — прогнозирует директор отдела цифровых сервисов компании Huawei в России **Иван Ефимов**.

ПАТИЛЕТКА ВЫСОКОЙ ЧЕТКОСТИ

Эксперты отечественного рынка платного телевидения сходятся во мнении, что массовость и популярность ждет формат Ultra HD не раньше чем через пять лет. По словам Андрея Чазова, директора по маркетингу компании «ЭР-Телеком Холдинг» (ТМ «Дом.ги»), это связано с тем, что в нашей стране почти нет качественного контента для трансляции в формате Ultra HD, а количество телевизоров, поддерживающих данную технологию, пока минимально. «Развитие нового форма-

та зависит от многих факторов. В их числе готовность клиентов обновить парк телевизоров, объем контента в формате Ultra HD, готовность технической инфраструктуры операторов платного ТВ, а также вовлеченность в этот процесс игроков из разных индустрий. Эти этапы еще предстоит пройти», — уверен **Андрей Чазов**.

Александр Косарев («АКАДО Телеком») убежден, что для эффективной доставки сигнала в формате UltraHD необходима библиотека соответствующего видеоконтента или несколько полноценных телевизионных каналов. Но пока что многие продакшн-студии и вещатели, в том числе и ведущие российские, все еще работают в классическом телевизионном стандарте SD с форматом изображения 4:3 и монозвуком. Для перехода на новый уровень качества изображения и звукового сопровождения им необходимы видеокamеры сверхвысокой четкости, специальные системы для обработки и хранения изображения и звука и многие другие технологические решения, подразумевающие полное обновление производственного парка. Кроме того, дистрибуция контента 4K имеет существенные технологические и экономические ограничения. В частности, вещателям необходимо внедрить новый стандарт кодирования HEVC (H.265), что неизбежно повлечет массовое обновление парка абонентского оборудования.

«Не стоит забывать, что формат Ultra HD это не только картинка сверхвысокой четкости, но и качественный 16-канальный звук, который также нужно сформировать и доставить до абонента, декодировать и воспроизвести. Телевизоры, которые представлены на массовом рынке, пока име-

ют достаточно много ограничений по интерфейсам и декодерам для приема сигналов Ultra HD от кабельных или спутниковых операторов. А абонентских устройств, поддерживающих HEVC, на рынке пока крайне мало, хотя это основной тренд развития абонентского оборудования», — отмечает **Александр Косарев**.

КОСМИЧЕСКИЕ ПЕРВОПРОХОДЦЫ

Пионерами Ultra HD во всем мире по праву признаются операторы спутниковой связи — во многом именно благодаря им новый формат взял курс на массовую популяризацию. В последние годы стоимость спутникового ресурса постепенно снижается, а вместе с ней падают доходы рынка спутниковой связи. Чтобы компенсировать замедление роста бизнеса, спутниковые операторы, чья деятельность сконцентрирована на вещательном секторе, сделали ставку на развитие вещания в формате Ultra HD. В частности, одна из крупнейших в мире спутниковых компаний — SES S.A. — уже распространяет через свои спутники более двух десятков Ultra-HD-телеканалов.

В России главной движущей силой Ultra HD являются операторы услуг платного спутникового ТВ. «Национальная спутниковая компания» («Триколор ТВ») еще в июне 2013 года осуществила пробную публичную трансляцию сигнала в формате Ultra HD, а в июле 2016 года первой среди игроков отечественного рынка запустила вещание телеканалов в формате сверхвысокой четкости в коммерческую эксплуатацию. В состав пакета Ultra HD вошли три телеканала: Tricolor Ultra HD, Insight UHD и Fashion One UHD. Следом за «Триколор ТВ» о запуске спутникового вещания в формате Ultra HD объявили «НТВ-Плюс» и «Мобильные ТелеСистемы».

По оценке **Андрея Чазова** («ЭР-Телеком Холдинг»), всем российским операторам, желающим транслировать Ultra HD, необходима модернизация в виде программного обновления систем приема, транскодирования и модуляции ТВ-сигнала, что позволит использовать частотные и потоковые ресурсы более эффективно. При этом поддержка технологии Ultra HD абонентскими устройствами уже стала нормой для операторов Европы, США, Южной Кореи, Японии и некоторых других стран. На российском рынке приемники с поддержкой Ultra HD пока стоят ощутимо дороже приставок с поддержкой Full HD. «Наша компания использует для распространения сигнала Ultra HD технологию DVB-C, а потому может предложить абонентам соответствующий контент вообще без ТВ-приставок, с использованием модуля CAM. В прошлом году мы успешно протестировали Ultra HD, вещая его через DVB-C, с ведущими

ми производителями телевизоров, такими как Sony, Samsung и LG», — подчеркивает Андрей Чазов. Аббревиатура CAM означает модуль условного доступа (Conditional Access Module). Это устройство представляет собой компактный адаптер, подключаемый к телевизору через специализированный интерфейс, для обеспечения доступа пользователей к зашифрованному контенту, передаваемому оператором спутникового, кабельного или эфирного ТВ.

ОТТ-ЛИДЕРСТВО

Помимо спутникового сегмента, отечественный рынок Ultra HD развивается семимильными шагами благодаря онлайн-кинотеатрам и Smart TV. В частности, Россия лидирует как по количеству ОТТ-игроков, анонсировавших доступ к Ultra-HD-контенту, так и по количеству самого контента, доступного в рамках этих сервисов. В начале 2017 года о поддержке Ultra HD объявили сразу три онлайн-кинотеатра: Аууо, Okko и ivi.ru.

По прогнозам исследовательской компании Juniper Research, число пользователей, просматривающих контент Ultra HD через ОТТ-сервисы, вырастет с 2,3 млн в нынешнем году до 189 млн в 2021-м. А к 2022 году каждый десятый человек в мире будет смотреть в Интернете видео в формате сверхвысокой четкости.

В России узким горлышком на пути массового развития интернет-вещания в формате Ultra HD, по мнению **Ивана Ефимова** из Huawei, могут стать сети масштаба города (metropolitan area network). Например, в Китае, если пользователь подключается на тариф с пропускной способностью интернет-доступа 8 Мбит/с, он почти всегда получит именно 8 Мбит/с. В России многие интернет-провайдеры подключают абонентов на тарифы от 50 до 100 Мбит/с, но получить стабильную скорость соединения согласно выбранному тарифу, особенно в часы пик, практически невозможно. «Тем не менее операторы ведут работу и в этом направлении. Не только модернизация, но и оптимизация сети позволят решить данную проблему и обеспечить трансляцию телевидения UHD-абонентам», — полагает Иван Ефимов.

СВЕРХЧЕТКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Несмотря на усилия, которые прилагают ключевые участники телевизионной индустрии, и в целом позитивный пользовательский настрой в отношении нового формата Ultra HD, его массовое распространение сдерживается факторами, неизменными на протяжении нескольких последних лет.

Первая и главная проблема — дефицит контента в формате Ultra HD. Он прежде всего обусловлен

дороговизной программно-аппаратных средств для массового производства видео сверхвысокой четкости. Вторая проблема — неготовность сетей большинства операторов связи к массовому распространению сигналов Ultra HD. Не менее значима все еще сравнительно высокая стоимость абонентского оборудования с поддержкой Ultra HD, и прежде всего телевизоров. Ну и, наконец, преимущества Ultra HD перед Full HD неочевидны и мало заметны, особенно на малогабаритных экранах. При этом у большинства пользователей нет возможности приобрести телевизор с большим экраном не только из-за его высокой стоимости, но и из-за скромной площади среднестатистической комнаты и как следствие — нехватки места.

Тем не менее уровень проникновения абонентского оборудования с поддержкой Ultra HD постоянно растет. «Если в прошлом году было продано всего 300 тысяч Ultra-HD-телевизоров и цены на них начинались от 65 тысяч рублей, то в этом году реклама электронных супермаркетов насыщена предложениями от 26 тысяч рублей и, по прогнозам исследовательской компании OVUM, в 2017 году будет продано 710 тысяч таких телевизоров, а в 2018-м уже более 2,65 миллиона. По нашим оценкам, начиная с 2017 года практически все производимые телевизоры будут поддерживать формат Ultra HD. Что касается приемников сигнала, то мы ожидаем, что к 2018 году все поставляемые на российский рынок ТВ-приставки будут поддерживать Ultra HD. В конечном итоге мы ожидаем, что все крупные операторы в России предложат абонентам доступ к контенту сверхвысокой четкости, а наиболее популярные каналы запустят Ultra-HD-вещание, что и приведет к массовому распространению этого формата в России», — комментирует **Иван Ефимов** (Huawei).

По мнению **Александра Косарева** («АКАДО Телеком»), многое в дальнейшей судьбе Ultra HD будет зависеть от потребителя: захочет он смотреть такой контент или нет. А если будет спрос, то обязательно появятся и предложения. «В общем, появление Ultra HD — такой же закономерный этап технологического прогресса, как, например, внедрение HD, которое лет 10 назад тоже было всем в диковинку. Однако зрители формат высокой четкости оценили, а вслед за этим подтянулись и производители техники, и операторы, и студии, и разработчики ТВ-приемников. С Ultra HD ситуация сложится аналогично — его массовое распространение лишь вопрос времени», — убежден Александр Косарев.

Андрей Чазов («ЭР-Телеком Холдинг»): «Распространению

HD в России способствовало несколько факторов, главные из которых — рост продаж телевизоров с поддержкой HD, увеличение количества HD-каналов и их активное продвижение операторами платного ТВ. Мы запустили цифровое ТВ «Дом.ru TV» летом 2012 года, предложив клиентам 20 HD-каналов. За пять лет наша компания увеличила их количество в четыре раза — до 84. Считаю, что Ultra HD будет развиваться по аналогичному сценарию, а темпы зависят от согласованности действий производителей контента и операторов». Кроме того, по его оценке, развитию Ultra HD будут способствовать производители оборудования: при массовом производстве стоимость пользовательских устройств и оборудования для производства контента будет снижаться.

По оценке исследовательской компании IHS, продажи устройств, позволяющих принимать UHD-сигнал, составят в 2023 году в мире 38% от общего количества продаж ТВ-оборудования. Кроме того, популяризации Ultra HD будет способствовать съемка в этом формате массовых мероприятий, особенно спортивных. По прогнозам, в 2025 году на рынке платного ТВ будут представлены сотни каналов в формате Ultra HD, например в Европе — 220, а в Северной Америке — более 300.



Андрей Чазов,
директор
по маркетингу
АО «ЭР-Телеком
Холдинг» (ТМ
«Дом.ру»):

«Учитывая темпы проникновения Ultra-HD-телевизоров в массы, а также прогнозы аналитиков, считаю, что эта технология останется премиальной на протяжении еще пяти — семи лет».



Иван Ефимов,
директор отдела
цифровых сервисов
компании
Huawei в России:

«По нашей информации, большинство операторов уже готовы к распространению Ultra-HD-контента посредством своих сетей».



Александр Косарев,
директор
департамента
эксплуатации
телевизионной
сети и сопровождения телевизионных услуг «АКАДО Телеком»:

«Чтобы абонент был заинтересован за дополнительную плату получить доступ к Ultra HD, контент должен присутствовать на ТВ-рынке в достаточном объеме, быть интересным и разнообразным».

АЛЕКСЕЙ КОМОВ



BIG DATA В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ:

ПРИМЕР CONOCOPHILLIPS

В компании ConocoPhillips утверждают, что Big Data позволит им сэкономить миллиарды и миллиарды долларов. Таким образом, полезность технологии подтверждают нефте- и газодобытчики, работающие в реальных условиях.

В настоящее время, как пишет агентство Reuters в материале «Big Oil turns to big data to save big money on drilling», множество датчиков уже смонтированы и используются компаниями в сланцевой формации Eagle Ford в Южном Техасе (эта территория стала пилотной для обкатки технологии). Собирая данные с датчиков, ПО принимает ряд оптимальных решений, которые ускоряют добычу сланцевых углеводородов. В ConocoPhillips отмечают, что если технология Big Data будет применена к более чем трем тысячам скважин, которые компания планирует пробурить в Южном Техасе, это сэкономит, повторимся, «миллиарды и миллиарды». Заметим, в то время, когда цена нефти превышала \$100 за бочку, технологиями Big Data мало кто интересовался, сейчас же, когда она торгуется в интервале \$40–50, ИТ стали намного более востребованными. Что не может не радовать компании Schlumberger и General Electric — крупнейших продавцов компонентов технологии Big Data: датчиков, СХД и специального ПО. Ранее компания Ernst & Young опросила 75 крупных нефтегазовых компаний по всему миру и выяснила, что 68% из них уже вложили по сто с лишним миллионов долларов во всевозможные системы ИТ-аналитики. Более того, треть планируют тратить на ИТ от 6 до 10% капитальных инвестиций.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Издание MIT Technology Review пишет о десяти самых прорывных, важных и многообещающих технологиях 2017 года.

На первом месте новые средства лечения паралича с помощью мозговых имплантов. При этом новые технологии лечения применимы как к головному мозгу, так и к спинному. Ожидается, что в широкое применение мозговые импланты для лечения параличей поступят через 10–15 лет.

Второй прорывной технологией в MIT считают беспилотные грузовики. Ожидается, что эта технология позволит избежать ДТП, вызванных усталостью водителя, его нехорошим самочувствием или потерей концентрации. При этом высвободится огромное количество рабочих рук: только в США баранку грузовика крутят 1,7 млн человек.

На третьем месте технология платежей с помощью биометрии. В будущем, когда разные страны создадут биометрические базы данных на всех

Самые прорывные технологии 2017 года

граждан государства, можно будет осуществлять платежи, просто показав лицо камере. Подобные технологии уже применяются в Китае, там этим занимается компания Face++. В перспективе вообще не нужны будут деньги — камеры будут опознавать человека на входе в троллейбус, в магазине, на входе в здания и рабочие помещения, даже при входе домой. А деньги будут просто потихоньку списывать со счета.

Следующей технологией 2017 года стали квантовые компьютеры. В материале MIT Technology Review указано, что одним из лидеров в этом направлении является голландская лаборатория QuTech. Квантовые компьютеры, которые разрабатываются и тестируются в этой лаборатории, содержат в своем составе холодильники: компоненты наноконьютеров функционируют при температурах вблизи абсолютного нуля.

Квазичастицы и сверхпроводимость — ключевые явления, делающие возможным работу квантовых вычислительных систем. Появление коммерческих образцов ожидается через 4–5 лет.

Пятой многообещающей технологией назвали тепловые солнечные панели. В принципе, солнечные панели для выработки электроэнергии распространены уже достаточно широко. Но они все еще дороги и не слишком эффективны.

Технология Hot Solar Cells (солнечные «термофотовольты») позволяет сначала превратить солнечный свет в тепло, а затем преобразовать

его обратно в свет, но свет именно в том участке спектра, который могут использовать солнечные элементы. Ожидается, что до широкого внедрения подобных устройств пройдет еще не менее 10 лет.

Большие надежды связываются и с геной терапией: недавно ученые начали использовать вирусы для того, чтобы резать ДНК и вставлять туда участки нужного кода. Список болезней, где может помочь ДНК-терапия, уже подбирается к полусотне.

К биологии относится и проект создания атласа человеческих клеток (The Cell Atlas). Впервые клетки в живых организмах были обнаружены с помощью микроскопа в 1665 году. Теперь же биологи поставили амбициозную задачу: создать подробное описание всех 37,2 трлн клеток тела человека. В составлении такой базы данных участвуют ученые Великобритании, США, Швеции, Израиля, Нидерландов и Японии. Работа ориентировочно займет пять лет.

Среди технологий, которые могут быть потенциально опасными, MIT Technology Review отмечает ботнет в мире «Интернета вещей». Составители рейтинга технологий также отметили появление панорамных селфи (с углом обзора 360 градусов). Помимо этого, их внимание привлекли и новые технологии машинного обучения.

ОЛГА БЛИНКОВА

Стечение обстоятельств: 66 млн лет назад динозаврам очень не повезло

В настоящее время общепринятой является гипотеза о том, что вымирание динозавров было вызвано падением метеорита 66 млн лет тому назад в районе полуострова Юкатан (юго-восток современной Мексики). Ударный кратер, который называется Чиксулуб (Chicxulub Crater), сохранился до наших дней, и ученые ведут его изучение. Кратер имеет диаметр около 180 км и глубину 17–20 км.

В прошлом году для исследования дна ударного кратера были пробурены две скважины на глубину 1335 метров. Это дало возможность восстановить картину падения и понять, почему последствия были столь разрушительными для жизни на Земле.

Ученые установили, что худшего для динозавров места для падения астероида не было и быть не могло. Связано это было с сочетанием мелководного моря, которое не в состоянии было поглотить выделяющиеся при столкновении газы, и наличием гипсовых пород на дне, в которое врезалось небесное тело.

Поэтому ученые пришли к выводу: если бы астероид эквивалентных размеров упал в другом месте, возможно, динозавры бы не были обречены на вымирание и последствия столкновения были бы менее существенными. Если бы метеорит упал в океан, ущерб был бы, вероятно, намного меньшим и изменения климата прошли бы быстрее. Скорее всего, динозавры бы выжили.

Чтобы понять, почему гипс оказался таким важным, рассмотрим катастрофу секунда за секундой. Из-за

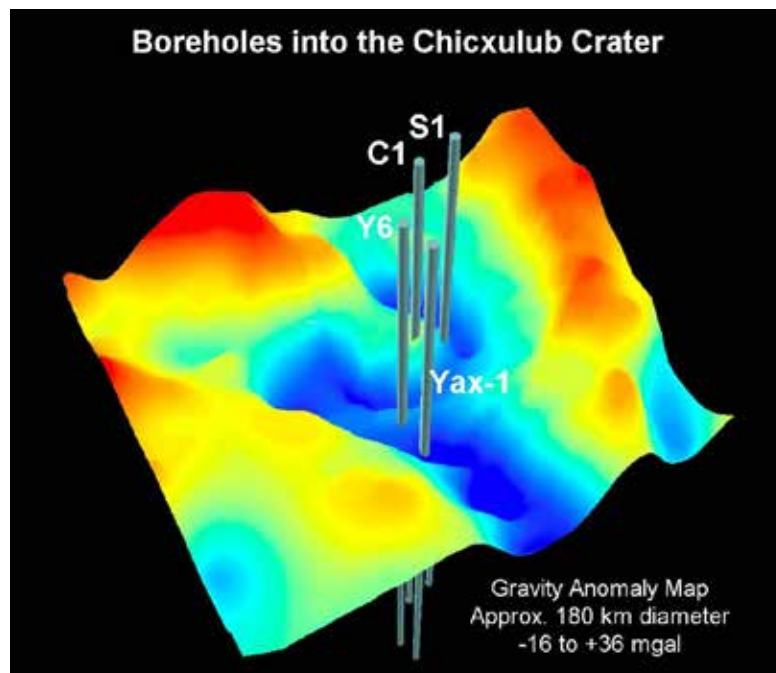
огромных температур и давлений, образовавшихся при столкновении, гипс (сульфат кальция) взрывным образом разложился (фактически с детонацией). В результате обра-

зовались кислород, оксид кальция (CaO) и диоксид серы (SO₂). Оксид кальция, ввиду того что в газообразном состоянии тяжелее воздуха, стелился над поверхностью океанов, превращаясь при взаимодействии с водой в гашеную известь (щелочь, Ca(OH)₂), от которой гибли водные животные, включая динозавров. Напомним, гашеная известь вызывает у животных трахеобронхит, приводящий к разрушению слизистой оболочки, отмечаются

бронхоэктазы и эмфизема легких. Диоксид серы (токсичное химическое соединение третьего класса опасности) также вызывал массовую гибель динозавров. Разложение сульфата кальция начинается при обычном атмосферном давлении при температуре выше 1450 °C. О температуре в момент столкновения астероида с Землей на скорости порядка 70 км в секунду говорить затруднительно, однако это небесное тело практически мгновенно испарилось, выбросив в воздух огромные количества газов. И как результат, диоксид серы вызвал смерть динозавров от удушья, привел к кислотным дождям, а также стал причиной резкого похолодания климата. Кроме того, наличие воды привело к образованию аэрозолей серной кислоты в атмосфере, что дополнительно охладило поверхность планеты.

После падения метеорита наступила ядерная зима продолжительностью в несколько лет. При этом несколько недель Земля была практически полностью лишена солнечного света. Это не давало шансов ни одному из динозавров выжить, произошло их практически стремительное вымирание. Водные динозавры вымерли по причине не только газов, а и потому, что планктон в океане исчез через неделю после апокалипсиса — он не может жить без света.

НИКОЛАЙ БЛИНКОВ

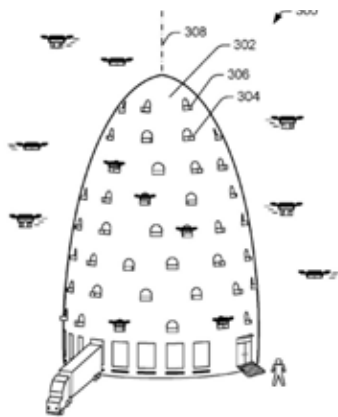


AMAZON ПРОЕКТИРУЕТ БАЗЫ ДЛЯ ДРОНОВ

Компания Amazon подала заявку в Американское патентное ведомство (US Patent and Trademark Office), в которой описывается специальное многоуровневое строение, позволяющее отправлять и принимать беспилотные летательные аппараты.

Вероятно, подобные сооружения с окошками, откуда вылетают и куда возвращаются дроны, доставляющие покупки, будут особенно полезны в больших и густонаселенных городах. Аналитики отмечают, что такие башни похожи на те, что показывают в фантастических фильмах: аппарат подлетает к стене здания (или большого космического корабля), там открывается люк, аппарат влетает внутрь. Эксперты напоминают, что Amazon делает все возможное, чтобы максимально сократить время между тем, когда пользователь решил что-то заказать, и моментом, когда ему этот товар доставили. Так, ранее компания создала «волшебную кухонную палочку» Dash Wand, которой достаточно сказать вслух рецепт, и она заказывает необходимые продукты. В целом Amazon подала в 2016 году 78 заявок на патенты, касающиеся логистики. В настоящее время компания испытывает на своем секретном полигоне беспилотники, которые, как ожидается, будут доставлять покупки. Дроны будут лететь, используя сигналы навигационной системы GPS, на высоте порядка 120 м и нести посылки весом до 2,2 кг.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Amazon создала волшебную палочку, отправляющую конкурентов в нокаут



Amazon постепенно захватывает инновационное лидерство, ранее принадлежащее таким компаниям, как Apple и Tesla. Чего стоит только их смарт-спикер Amazon Echo, который уже начали копировать все, кому не лень (вспомним Smart Assistant Speaker от Lenovo и HomePod от Apple).

Но Amazon пошла дальше. В компании изобрели волшебную кухонную палочку Dash Wand, которая снабжена искусственным интеллектом Alexa. Напомним, этот искусственный интеллект уже умеет рассказывать анекдоты. Например: «Зачем геолог приехал на Олимпиаду? Добывать золото». Но не развлечением едиными жив IT-рынок. Кухонная палочка Dash Wand умеет делать много полезного. Например, хозяйка хочет приготовить тушеное мясо

с овощами. Она открывает холодильник и рассказывает палочке, что будет готовить. Ориентируясь на ее слова, Dash Wand тут же предлагает точный рецепт, рассказывая его в деталях. «Отлично», — говорит хозяйка. И тут же диктует палочке: макароны, томаты, креветки... Палочка формирует заказ на продукты в Amazon. Более того, устройство снабжено считывателем штрих-кода: можно направить сканер на те упаковки, в которых заканчивается содержимое, и тут же будет сформирован соот-

ветствующий заказ, а хозяйка, в дополнение к ингредиентам для пасты, получит свой любимый майонез. Через некоторое время, когда из Amazon Fresh доставят продукты, можно начинать готовить. При этом палочка не стоит без дела, она подсказывает, например, что в одной полной столовой ложке содержится примерно 18 г уксуса.

Потом домой приходит глава семейства и говорит палочке: «Хочу своего любимого вина». «Вино уже в пути, придет между 18.00 и 19.00», — тут же отвечает Dash Wand. Когда супружеская пара садится ужинать и зажигает свечи, сообразительная палочка убавляет яркость света на 50%.

Очевидно, что люди очень быстро привыкнут к такой невероятной легкости на кухне в частности и в доме в целом. В Amazon это понимают, поэтому стоимость Dash Wand составляет всего \$20. При этом покупателю предлагается купон на \$20 для покупки товаров в Amazon. Таким образом, палочка предоставляется абсолютно бесплатно. Такая позиция компании позволит Amazon нанести сокрушительный удар по конкурентам. Их продукция несопоставимо дороже, к тому же продукты других вендоров умеют петь и рассказывать о погоде, но они не доставят сумку с едой к порогу.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Основатели стартапов страдают от стресса и много работают

Британские ученые из исследовательских компаний BGF Ventures и Streetbees опросили 500 основателей стартапов и выяснили много неутешительных фактов.

Так, некоторые из них работают не менее 80 часов в неделю, находятся в состоянии постоянного стресса и имеют проблемы в личной жизни из-за постоянной занятости. Интересно, что 36% стартапов имели только одного работника — самого основателя. Еще 36% — от одного до четырех. И только 3% — от 50 до 99 сотрудников. Совсем мало было тех, у кого стартап дорос до 100 работников (1%). При этом 51% опрошенных были единственными основателями своего стартапа, остальные имели сооснователей. Для 68% опрошенных создателей стартапов их компания была для них первой, ранее стартапов они не заводили. Отметим, что только 9% признались, что они

завели стартап, чтобы заработать «много-много денег». Остальные приводили другие причины. Что касается рабочей недели, то 7% заявили, что они работают больше 80 часов в неделю. У 18% рабочая неделя состояла из 60–79 часов. Четверть стартаперов работают 50–59 часов. Но есть и те, кто работает менее 35 часов в неделю — таковых чуть меньше 20%. Стартап — не легкая прогулка, 70% отметили, что работы у них стало намного больше по сравнению с тем периодом, когда они работали «на дядю». Но 10% заявили, что работы стало меньше. И около половины пожаловались на постоянный стресс и невозможность расслабиться (из них 50% волновались из-за денег, которые приносит стартап, и еще 50% — из-за того, удастся ли привлечь еще средства на расширение бизнеса). Тех, кто сказал, что вообще никогда не нервничает, оказалось 7%. Тем не менее когда дошло до вопроса, принес ли стартап в жизнь основателей что-то



хорошее, они наперебой начали рассказывать о чувстве удовлетворения, счастья, ментальном здоровье и улучшившейся социальной жизни. Среди минусов практически те же пункты. У многих стало меньше денег, у некоторых ухудшились отношения в семье, некоторые отметили, что у них появились проблемы с питанием и даже с алкоголем. В целом 95% сказали, что стартап это хорошо и они чувствуют себя по сумме показателей лучше, чем в то время, когда были наемными работниками.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Любимый журнал
в и@нтернетовом ящике!



it-weekly.ru/subscribe/