



Платформенный подход на порядок
облегчает создание облачных
и мобильных приложений...



[стр. 6]

itnews

НОВОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

География
данных 2.0

[стр. 10]

IT NEWS • 2017 • № 08 (262)

АНАЛИТИКА → ОБЗОРЫ РЫНКА → МНЕНИЯ → ИНТЕРВЬЮ

IT-WEEKLY.RU

ДИСТРИБУЦИЯ В ИНДИИ

ЦИФРЫ ГОВОРЯТ

сами за себя...

[стр. 13]



ДИСТРИБУЦИЯ

и интеграция
в ЮФО...

[стр. 14]

ДОМАШНИЙ РОБОТ-ПЫЛЕСОС,
КОТОРЫЙ ЗНАЛ СЛИШКОМ МНОГО

[стр. 18]

АНАЛИТИКА

CONTEXT

УМНЫЕ ДОМА
РОССИЯН... стр. 12

РЫНОК

IDC

РЫНОК ПК В РОССИИ
РАСТЕТ... стр. 5

ТЕХНОЛОГИИ

SAMSUNG РАЗРАБАТЫВАЕТ

УМНЫЙ СПИКЕР... стр. 19

МНЕНИЯ

ДЕНИС МАРИНИЧ

ГИС ЖКХ
ГЛАВНЫЙ ПРОЕКТ... стр. 10

Red Hat объявила о покупке технологий и активов Permabit Technology Corporation — разработчика ПО для дедупликации и сжатия данных...

Mail.Ru Group и «ВАБИОТ» объявляют о стратегическом партнерстве...

DIS GROUP, ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР INFORMATICA В РОССИИ И СНГ, И «ОТ-ОЙЛ»

заключили партнерское соглашение о совместном распространении систем управления данными на российских предприятиях ТЭК. В частности, предполагается развертывание IT-решения на платформе АТОЛЛ, в которой модули извлечения, преобразования, обеспечения качества и загрузки данных заменены функциональностью Informatica Intelligent Data Platform по OEM-лицензии.

MERLION ЗАКЛЮЧИЛА БЕССРОЧНОЕ СОГЛАШЕНИЕ С UBIQUITI NETWORKS,

получив статус официального дистрибьютора всего спектра сетевого оборудования вендора в России и СНГ. Товарный портфель MERLION уже пополнили такие решения Ubiquiti, как Wi-Fi-мосты с дальностью от 1 до 50 км, точки доступа, роутеры, коммутаторы, антенны, усилители, кабели, аксессуары для построения сетей LAN. Корпоративным заказчикам партнеров доступны решения для организации беспроводных сетей складов, предприятий, отелей и ресторанов, а также для построения систем видеонаблюдения и контроля доступа.



AUVIX РАСШИРЯЕТ ТОВАРНУЮ КАТЕГОРИЮ КРЕПЛЕНИЙ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИНСТАЛЛЯЦИЙ ПРОДУКЦИЕЙ SNIEF

В ассортименте дистрибьютора появится свыше 400 моделей бренда в семи категориях: проекторные крепления, крепления для дисплеев и панелей, мультidisплейные, крепления для видеостен, стойки и аксессуары.

MERLION ПОДПИСАЛА ПРЯМОЕ СОГЛАШЕНИЕ С DAHUA TECHNOLOGY,

по условиям которого становится официальным дистрибьютором китайского вендора в России и СНГ. Dahua Technology — один из крупнейших производителей систем видеонаблюдения, охранных систем и решений для умного дома. Штат компании превышает 10 тыс. человек, а оборот — \$1,6 млрд.



«СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ» ВЫБИРАЕТ РЕШЕНИЕ TRANSPOREON ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМИ ЗАТРАТАМИ

Transporeon Group и компания «Северсталь Дистрибуция» развивают сотрудничество в области оптимизации транспортных расходов.

Дистрибуционная сеть состоит из региональных складских центров и торговых офисов, расположенных на территории России, Белоруссии, Украины и стран Европейского союза. Прозрачная коммуникация с перевозчиками, контроль затрат

на транспорт и получение лучших тарифов — задачи, которые стоят перед группой «Северсталь Дистрибуция». Для их решения при заказе автотранспорта был сделан выбор в пользу логистической платформы TRANSPOREON. Модуль Bestcarrier позволяет проводить мини-аукционы, к участию в которых приглашаются заинтересованные перевозчики, на каждую транспортную заявку. В результате компания получает актуальные ценовые предложения в режиме



реального времени и может подтвердить заказ с самыми выгодными для себя условиями. Сотрудничество между Transporeon и группой компаний «Северсталь Дистрибуция» на-

чалось в 2015 году с перевозок в Европе. На сегодняшний день через автотранспортом, найденным через данную платформу, осуществляются поставки из Латвии, Польши и России клиентам в страны Прибалтики и Восточной Европы, а также в Германию, Финляндию, Швецию и Нидерланды. В России пилотный запуск платформы TRANSPOREON состоялся в ноябре 2016 года на площадке «Северсталь Дистрибуции» в Череповце. В настоящее время принято решение расширить использование платформы TRANSPOREON на остальные филиалы по всей России.

БАНКИ (16.07 – 15.08.2017)

ВТБ24 НАЧАЛ ПРИЕМ КАРТ AMERICAN EXPRESS И CHINA UNIONPAY

в своей POS-терминальной сети (120 тыс. устройств). Держателям карт AMEX также доступна сеть банкоматов ВТБ24 (свыше 11 тыс.) для снятия наличных. Аналогичный сервис по картам CUP планируется запустить уже в третьем квартале текущего года. По словам вице-президента банка, директора департамента эквайринга Алексея Киричека, карты данных платежных систем будут в первую очередь использоваться в сети отелей, ресторанов и кафе (в основном премиального уровня), где их доля может составить до 15%. Только в этом году общий оборот по ним ожидается на уровне 50 млрд рублей, а до конца 2018-го может вырасти до 150 млрд.

ВТБ24 СОЗДАЕТ НОВУЮ ПЛАТФОРМУ DATA RESEARCH PLATFORM

для хранения и исследования клиентских данных на основе Data Lake. По предварительной оценке, модели на основе данных о поведении клиентов способны принести банку ежегодно до 1,2 млрд рублей дополнительного дохода и 30 млрд рублей дополнительных продаж. Новая платформа позволяет детально анализировать клиентское поведение и в соответствии с этим формировать лучшие кредитные условия и индивидуальные процентные ставки, основанные на оценке риска по кредитному продукту.

БАНК «РУССКИЙ СТАНДАРТ» РАСШИРЯЕТ КАНАЛЫ ДЛЯ ОБЩЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

В интернет-банке компании внедрен онлайн-чат, где клиентам оказывается поддержка специалиста в режиме реального времени прямо из личного кабинета (то есть можно обойтись без звонка в call-центр). Поскольку клиент уже прошел идентификацию, такое общение будет носить персонализированный характер с сохранением конфиденциальности данных. Так, наиболее часто клиентам требуется помощь в проведении операции, уточнении реквизитов, настройке шаблона на регулярные платежи, оформлении подписки на начисления в ЖКХ и штрафы ГИБДД, использовании модуля финансового планирования и др. При этом все вопросы будут решены так же оперативно, как и в call-центре.

ВТБ24 ЗАПУСТИЛ ПИЛОТ НОВОГО ИНТЕРНЕТ-БАНКА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

и приглашает протестировать его всех желающих. Система получила функции, позволяющие клиентам воспользоваться дистанционными сервисами с применением технологии компьютерной лингвистики и машинного обучения. В обновленном «ВТБ24 Бизнес Онлайн» доступен быстрый вход: теперь клиентам достаточно ввести логин, пароль и код из СМС-сообщения. Кроме того, возможна работа с любого устройства и упрощенное создание платежей и документов. Минимизация времени клиента на создание платежа достигнута за счет подсказок и автозаполнения данными из открытых источников (ЕГРЮЛ, ЕГРИП, ФНС, портал «Госуслуги»), а также благодаря подписанию документов с помощью СМС-сообщений.



«Доктор Веб»: около 9% банковских доменов используют неправильные настройки DNS...

ГК INFOWATCH СООБЩИЛА О ЗАВЕРШЕНИИ РЕГИСТРАЦИИ И НАЧАЛЕ РАБОТЫ

представительства InfoWatch Gulf в Дубае (ОАЭ). Компания зарегистрирована в Dubai Multi Commodities Centre (DMCC), которая дважды признавалась «свободной экономической зоной года» по версии Financial Times fDi Magazine. Возглавила новую компанию руководитель по развитию бизнеса InfoWatch на Ближнем Востоке Кристина Танцюра.

РЕЗИДЕНТ «СКОЛКОВО» КОМПАНИЯ R-VISION, СПЕЦИАЛИСТЫ «ДОКТОРА ВЕБ» РАСКРЫЛИ НОВЫЕ ДЕТАЛИ РАССЛЕДОВАНИЯ АТАКИ ТРОЯНЦА BACKDOOR.DANDE

на сети аптек и фармацевтических компаний, установив, что бэкдор не только загружался на целевые рабочие станции компонентом приложения ePrisa, но и был встроены в одну из ранних версий установщика этой программы. «Лаборатория Касперского» представила бесплатное мобильное приложение Kaspersky Who Calls, которое помогает владельцам смартфонов понять, кто им звонит с неизвестных номеров, а также распознает и блокирует звонки от мошенников. Оценить новый уровень безопасности и комфорта могут пользователи устройств на платформах Android и iOS. Программа определяет входящий вызов, благодаря чему пользователь видит на экране не просто набор цифр, а название организации, вид ее деятельности или сведения о репутации номера, исходя из этого можно решить, стоит ли отвечать на звонок. В зависимости от настроек, Kaspersky Who Calls информирует пользователя о мошеннических номерах и нежелательных звонках или автоматически блокирует их, избавляя от потенциальных угроз и вторжения в персональное пространство.



БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ СОВРЕМЕННЫХ САЙТОВ СОДЕРЖАТ КРИТИЧЕСКИ ОПАСНЫЕ УЯЗВИМОСТИ,

позволяющие злоумышленникам проводить различные атаки, включая отказ в обслуживании и кражу персональных данных. Такие выводы содержатся в исследовании, проведенном Positive Technologies на основе анализа защищенности веб-приложений за 2016 год.

ФИШИНГОВЫЕ ПИСЬМА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ ПОПУЛЯРНЫМ МЕТОДОМ ПРОНИКНОВЕНИЯ ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ

в информационную инфраструктуру банков. Но если раньше практиковались письма с поддельным адресом отправителя, то теперь активно атакуются поставщики и партнеры с целью использовать взломанные учетные записи реальных сотрудников для развития атаки на финансовые организации. Кроме того, злоумышленники присылают вредоносные файлы под видом предупреждений Центробанка и атакуют личные почтовые ящики сотрудников банков, а не только их рабочие адреса. Такие выводы содержатся в новом отчете Positive Technologies, посвященном деятельности преступной группы Cobalt.



ЭКСПЕРТЫ ESET ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ WHATS APP О НОВОЙ ФИШИНГОВОЙ АТАКЕ:

потенциальная жертва получает по электронной почте письмо от лица Whats App, в котором сообщается, что пробный период использования мессенджера завершен, и, чтобы продлить подписку, предлагается перейти по ссылке и обновить платежную информацию. Ссылка ведет на фишинговый сайт мошенников с формой ввода данных банковской карты.

РАЗРАБОТЧИК ПО В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ,

и Postgres Professional, российский вендор СУБД PostgreSQL, подписали соглашение о технологическом сотрудничестве. Партнерство дает зеленый свет использованию возможностей российской СУБД PostgresPro в программных комплексах вендора, в том числе платформы для мониторинга, регистрации и реагирования на инциденты ИБ.

СУБД PostgresPro разработана на основе системы с открытым кодом PostgreSQL и адаптирована к требованиям российских пользователей. Особый акцент сделан на кластерные технологии, работу со слабоструктурированными данными и повышение производительности, что делает СУБД PostgresPro реальной альтернативой западным аналогам.



ЭКСПЕРТ POSITIVE TECHNOLOGIES ИЛЬЯ СМИТ ВЫЯВИЛ И ПОМОГ УСТРАНИТЬ КРИТИЧЕСКУЮ УЯЗВИМОСТЬ ВО ВСТРОЕННОМ ПО IP-КАМЕР КОМПАНИИ DANUA,

которые широко используются для видеонаблюдения в банковском секторе, энергетике, телекоммуникациях, транспорте, системах «умный дом» и других областях. Указанной проблеме подвержены сотни тысяч устройств по всему миру, выпускаемых Danua как под своим брендом, так и изготовленных для сторонних заказчиков.

Уязвимость CVE-2017-3223 получила максимальную оценку 10 баллов по шкале CVSS Base Score. Недостаток безопасности связан с возможностью переполнения буфера (Buffer Overflow) в веб-интерфейсе Sonia, предназначенном для дистанционного управления и настройки камер. Неавторизованный пользователь может отправить специально сформированный POST-запрос на уязвимый веб-интерфейс и удаленно получить привилегии администратора, что означает неограниченный контроль над IP-камерой.

КИТАЙЦЫ ПЕРЕДАЛИ СО СПУТНИКА ДАННЫЕ, ЗАШИФРОВАННЫЕ КВАНТОВЫМ КОДОМ

Китай отправил код, который невозможно взломать, со спутника на Землю, проведя первую в историю зашифрованную передачу с квантовым ключом из космоса.

Как сообщило агентство Reuters со ссылкой на китайское агентство Синьхуа (Xinhua), Пекин запустил свой первый квантовый спутник в прошлом августе и на днях сумел установить связь, которая устойчива к любым методам перехвата хакерами.

Спутник передал квантовый ключ шифрования на две наземные станции в Китае. Таким образом, появились шансы на полностью секретную передачу данных и абсолютно конфиденциальные телефонные звонки с помощью спутникового телефона.

Как известно, наблюдение за частицами приводит к мгновенному коллапсу волновой функции, поэтому перехват подобного ключа шифрования в принципе невозможен.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



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

Москва
 115088, Москва,
 Южнопортовая ул., д. 7,
 корпус Д, 2-й этаж
 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
 «Премиум Пресс»,
 197374, Санкт-Петербург,
 ул. Оптиков, 4.

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 30.08.2017.
 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.



РЕТЕЙЛ (16.07 – 15.08.2017)

ВТОРОЙ КВАРТАЛ СТАЛ УСПЕШНЫМ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-КОММЕРЦИИ «ЕВРОСЕТИ»

Выручка от онлайн-продаж возросла на 82% в сравнении с аналогичным периодом 2016 года: основными драйверами стали возможность резервирования и быстрого самовывоза заказов из магазинов компании, модернизация сайта (улучшен процесс оформления заказов) и обновление его мобильной версии. По статистике «Евросети», количество заказов с самовывозом продолжает расти, а курьерская доставка постепенно сокращается. Два года назад «Евросеть» запустила омниканальную модель, благодаря чему постепенно повысились скорость и удобство совершения заказов и получения товаров. А обновленная в конце 2016 года версия сайта для мобильных устройств позволила увеличить конверсию в два раза, а выручку на 162% во втором квартале 2017 года.



«СИТИЛИНК» ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА

Оборот дискаунтера составил 25 млрд рублей (с НДС), увеличившись в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 33%: онлайн-продажи прибавили 35% в денежном выражении и 34% в количественном, составив 76% выручки. Популярность заказов с мобильных устройств продолжает сохраняться: в отчетный период их число выросло на 124%, а оборот в мобильном канале — на 135%. По данным «Ситилинк», в первом полугодии российский рынок e-commerce продолжил расти (в пределах 10–12%), хотя и несколько замедлил темпы. Однако эксперты компании отмечают серьезное оживление в сегменте бытовой техники и электроники во втором квартале, вызванное возвращением россиян к более активному потреблению.

INVENTIVE RETAIL GROUP ОБЪЯВИЛА ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА

Рост продаж составил 11,26% по сравнению с тем же периодом 2016 года, до 22,88 млрд рублей с НДС. Так, продажи по сопоставимым магазинам (Lfl) выросли на 2,8%, по заказам в Интернете — на 59,6%, корпоративным клиентам — на 19,7%. Трафик во всех магазинах вырос на 7%. В отчетный период было открыто 14 магазинов, а 7 магазинов закрыты или перемещены в связи с оптимизацией сети. На 1 июля общее количество магазинов группы достигло 335 в 36 городах.

MAYKOR-GMCS ПРИСОЕДИНИЛАСЬ К ГЛОБАЛЬНОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ПРОГРАММЕ MICROSOFT —

Dynamics Industry Partner Program, по условиям которой была выбрана единственным региональным партнером по направлению ERP в розничной торговле. Программа объединяет ключевых партнеров, имеющих ERP-и CRM-решения на базе Microsoft Dynamics, компетенции и успешный проектный опыт в соответствующей области. На сегодняшний день MAYKOR-GMCS предлагает ретейлу инструменты для успешной цифровой трансформации, поддержки омниканальной модели и качественного обслуживания покупателей.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ (16.07 – 15.08.2017)



«МЕГАФОН» УСКОРИЛ МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ В РЯЗАНИ ДО 300 МБИТ/С,

запустив сеть мобильной передачи данных по технологии LTE Advanced (LTE-A). Объединяя несколько фрагментов частотного спектра, чтобы использовать их для передачи данных, она в разы повышает скорость загрузки и отправки данных абонентом. Десятки базовых станций нового стандарта уже установлены в районах с высокой деловой активностью и значительной концентрацией интернет-трафика — Советском, Железнодорожном, Московском и Октябрьском. Рязанская область стала третьим регионом в центральном филиале оператора и тридцатым регионом в стране, где запущена такая сеть.

МИНКОМСВЯЗЬ РФ СООБЩИЛА,

что активная месячная аудитория приложения «Госуслуги» в июле текущего года составила 3,3 млн человек. Это более чем в пять раз превышает показатель июля 2016 года. Активным считается пользователь, который как минимум один раз в месяц запустил приложение.

TELE2 В РАМКАХ ПРОЕКТА ПО ВНЕДРЕНИЮ НОВОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

создала в Казани федеральный сервисный центр по юридической поддержке, который осуществляет экспертизу и сопровождение договорной работы в региональных подразделениях оператора.

МТС, МГТС И NOKIA CORP. ЗАВЕРШИЛИ ТЕСТИРОВАНИЕ

на совместимость фиксированных и мобильных сетей нового поколения. В ходе испытаний были продемонстрированы возможности технологии 10 GPON в качестве транспортной инфраструктуры для мобильных сетей стандарта 5G на территории Московского региона.

МТС ПОДВЕЛА ИТОГИ РАЗВИТИЯ СЕТИ LTE В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

в первом полугодии 2017 года. За этот период мобильный Интернет 4G от МТС появился еще в 70 населенных пунктах региона, охватив свыше 90% жителей. Кроме того, компания оптимизировала и расширила покрытие сети LTE в Выборге, Приозерске, Киришах, Тихвине, Волосове, Сосновом Бору, Тосно, Луге и Всеволожске, а также на территории еще около тридцати населенных пунктов и садоводческих товариществ области.

«КОМКОР» ЗАПУСТИЛ НОВУЮ УСЛУГУ —

интерактивное многоканальное телевидение (совместный проект «АКАДО Телеком» и компании «Лайф Стрим»). Пилотное предложение будет доступно частным лицам — жителям коттеджных поселков Подмосковья. Для подключения необходимо установить ТВ-приставку либо скачать специальное приложение на телевизионном приемнике, поддерживающем технологию SMART, а также подключить услугу интернет-доступа «АКАДО Телеком». Абоненты интерактивного ТВ получают доступ более чем к 170 телеканалам разной тематики.

МИНКОМСВЯЗЬ РОССИИ СООБЩИЛА,

что в сетях местной телефонной связи и подвижной радиотелефонной связи Новосибирской области началась эксплуатация «Системы-112». Для круглосуточного вызова экстренных оперативных служб граждане региона могут теперь использовать единый бесплатный номер 112.

Рынок ПК в России возвращается к росту

IDC подвела итоги исследования российского рынка персональных компьютеров за второй квартал 2017 года. По данным IDC PC QuarterlyTracker, в Россию за этот период было поставлено около 1,2 млн настольных и портативных ПК, что на 4,6% больше показателя аналогичного периода 2016 года.

Пятерку лидеров составляют те же компании, что и год назад. Несколько изменились позиции внутри группы: первое место занимает HP Inc. (20,1% от всех поставленных за отчетный период ПК), за ней следуют Lenovo (19,7%), Acer (18,4%), ASUS (12%) и Dell (5,2%).

«В 2017 году стала улучшаться конъюнктура на мировых товарных рынках. Цена на нефть повысилась, стал укрепляться обменный курс рубля, инфляция продолжила снижение. Снижение инфляции затормозило падение реальных доходов населения, а зарплаты в реальном выражении начали демонстрировать рост. Эти



факторы оказали положительное влияние на ситуацию на рынке ПК. Однако потребительский спрос населения все еще остается слабым», — комментирует Наталья Виноградова, старший аналитик «IDC Россия».

По итогам второго квартала сегмент настольных компьютеров увеличился на 32,1%, до 435 тыс. штук. Лидером сегмента является HP Inc., второе место принадлежит Lenovo. Далее следуют Acer, iRU и Depo Computers.

Значительный рост по итогам второго квартала продемонстрировали отгрузки моноблоков. Их

поставки увеличились на 165,7% относительно показателей аналогичного периода 2016 года. «Закупки настольной компьютерной техники в коммерческом сегменте начали возвращаться к значениям, наблюдаемым до начала экономического кризиса», — отмечает Наталья Виноградова.

Сегмент ноутбуков сократился на 6,5% по сравнению с показателями второго квартала 2016 года: поставки составили 767 тыс. штук. Наибольшее количество ноутбуков, поставленных на российский рынок за отчетный период, выпущены под брендом Lenovo. Объемы поставок HP Inc., Acer, ASUS и Dell также позволили этим компаниям войти в пятерку ведущих поставщиков в данном сегменте рынка.

«Потребители пока продолжают откладывать покупку ноутбуков как из-за отсутствия необходимости в обновлении ранее приобретенных устройств, так и из-за роста популярности смартфонов», — резюмирует Наталья Виноградова.

Цифровые МММ захватывают мир



Множество стартапов по всему миру выпускают новые цифровые деньги, и этот тренд не может не беспокоить, пишет издание Business Insider.

Так, стартап Initial Coin Offering (ICO) привлек уже полмиллиарда долларов. И этот пример не единственный: компания Gnosis, работающая с криптовалютой Ethereum, собрала в апреле \$12 млн за 10 минут. Компания Brave, также работающая с криптовалютой, привлекла деньги еще быстрее: она собрала \$35 млн и все за 30 секунд. Интерес к цифровым деньгам начал расти в конце прошлого года, отмечают эксперты. А с апреля текущего года начался настоящий бум. Выпускаемые деньги похожи на жетоны, которые продают-

ся в луна-парке. Теоретически ими можно расплатиться только за игровые автоматы. Но практически применение намного шире. Да и вообще, если каждая страна может выпустить свои деньги, почему бы каждой компании их не выпускать? Отметим, что если компания выпускает жетоны, то все владельцы таких жетонов становятся очень заинтересованными в том, чтобы компания процветала. Это отчасти похоже на акции, но лишь отчасти. Эксперты Business Insider отмечают, что люди, которые покупают такие деньги, наде-

ются, что в будущем компания станет огромной, богатой и курс жетонов возрастет. Отметим, что это опять же похоже на акции, но весь процесс минует биржи, жетоны не привязаны к конкретному владельцу, их можно сколь угодно легко продать или передать другому человеку, минуя какую-либо бюрократию. Основой большинства новых криптовалют является технология блокчейн.

При этом ряд экспертов полны негодования: по их мнению, стартапы просто «надувают пузыри», это нечто вроде нашего российского МММ.

Удивительно, но аналитики говорят, что уже существует порядка 200 (!) различных цифровых валют. И эти деньги абсолютно ничем не обеспечены, кроме желания владельцев этого типа денег взвинчивать курс. Люди, которые получили большие деньги, когда взлетел курс биткоина, хотя бы повторяют и повторяют этот успех с другими типами цифровых денег. Ну и, конечно, всегда есть вероятность, что пузырь схлопнется буквально в ноль. Аналитики вспоминают о тюльпаномании: в 1600-х годах в Нидерландах луковицы тюльпанов стоили огромных денег. А потом луковицы резко подешевели, и люди, которые вложили в них все деньги, остались ни с чем: двадцатикратное падение цен в феврале 1637 года поставило покупателей тюльпановых контрактов на грань разорения.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

КИТАЙ ВЛОЖИТ В ПОКУПКИ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ \$1,5 ТРЛН

Китай инвестирует в ближайшее десятилетие \$1,5 трлн в зарубежные компании, а также в покупку предприятий по всему миру. Это на 70% больше, чем в прошедшее десятилетие.

Такой прогноз приводится в отчете компании Linklaters. Отмечается, что инвестиции и покупки будут осуществляться, даже если регуляторы разных стран будут чинить Китаю препятствия. Об этом пишет издание Bloomberg.

Власти КНР поощряют китайские компании инвестировать в промышленные мощности и новые технологии, разработанные в других государствах. В предыдущие десять лет китайские компании и фонды потратили на покупки и инвестиции \$880 млрд.

В то же время очевидно, что многие страны не желают продавать китайским покупателям компании, владеющие интересными технологиями: в прошедшее десятилетие, по подсчетам специалистов Linklaters, власти разных стран сорвали сделок на \$75 млрд. Так, власти Германии заблокировали продажу в китайские руки компании Aixtron SE, работающей в области полупроводников; была также сорвана сделка по продаже одного из подразделений Royal Philips.

Впрочем, в отчете отмечается, что многие китайские сделки по инвестициям и покупке зарубежных компаний проходили при поддержке государства. И нельзя гарантировать, что так будет продолжаться и в будущем. Так, китайская компания HNA Group занималась авиа- и судостроением и была крупнейшим покупателем зарубежных предприятий, но в настоящее время ряд банков сбавил обороты по финансированию сделок.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Сергей НУРАЛИЕВ:

«Платформенный подход на порядок облегчает создание облачных и мобильных приложений»

На вопросы главного редактора IT News Геннадия Белаша отвечает Сергей Нуралиев, руководитель отделения разработки экономических программ компании «1С».

Как в вашей компании решается следующая задача: какие новые фишки появятся в конкретной системе, разрабатываемой «1С»? Ведь предложения о дополнениях «сыплются со всех сторон»?

Решение такого рода выносит руководитель проекта, либо ведущий разработчик, либо руководитель команды разработчиков и согласовывает со своим руководством. Наиболее важные стратегические решения согласуются с директором нашей компании. В некоторых случаях инициатива исходит от руководителя отделения или ответственных по направлениям, в большей же степени инициатива исходит от руководителей проектов. Параллельно учитывается множество факторов: и потребности рынка, и мнение партнеров и клиентов, и анализ конкурирующих систем, и, конечно, наши собственные идеи развития продуктов. Вердикт о том, что конкретно реализовать в ближайшей версии, а что в более поздних, выносится на основе сложного многокритериального анализа: стараемся отобрать самое актуальное, что либо решает какую-нибудь конкретную проблему, либо создает новую важную возможность. У нас нет пресловутой очереди, приоритеты все время пересматриваются: в одних направлениях раз в три месяца, в других раз в месяц — и перепорядочиваются на основе текущих оценок приоритетов.

Команда ваших программистов разбита на группы и каждая работает со своим продуктом?

Наши программисты разбиты на подразделения по продуктам, а внутри каждого подразделения есть деление по системам, механизмам, подсистемам. Для крупных продуктов предусмотрен еще один уровень деления. Поскольку группы разбиты по направлениям, а не по задачам, у них всегда есть запас новых идей, их гораздо больше, чем возможно реализовать. Скажем, по «Платформе» у нас записано свыше шести тысяч пожеланий.

Сергей, в чем заключается ваша деятельность, за что вы отвечаете в компании?

Я руковожу отделением разработки экономических программ

и отделом разработки платформ. Моя задача заключается в том, чтобы разработка велась эффективно, продукты развивались и были инновационными. Я отвечаю за определение новых направлений. Совместно с руководителями проектов мы решаем, кто будет разрабатывать новые продукты, определяем направления развития существующих, решаем кадровые вопросы. Кроме того, я работаю с лидерами команд, входящих в подразделение «Платформа», и там тоже отвечаю за подбор сотрудников в команды разработчиков, формирование плана развития, а также по платформе активно участвую в проектировании. Участвую также в деятельности нашего «Центра молодых специалистов»: совместно с коллегами занимаюсь подбором студентов, их включением в работу, стажировками и воспитанием классных специалистов.

Вы сами пишете код?

Последний раз я писал код лет семь-восемь назад, но тем не менее я участвую в проектировании различных механизмов совместно с архитекторами, которые их разрабатывают.

Как вы относитесь к развитию своей BI-системы?

BI-система — это достаточно абстрактный термин, но, с другой стороны, у нас есть свои механизмы Business Intelligence, есть мощная система компоновки данных, есть свой механизм отображения диаграмм. Мы считаем, что BI-направление необходимо развивать, что мы и планируем. Потребности в BI-системах, особенно в последнее время, стремительно растут, поэтому нам нужно активно двигаться в этом направлении.

Используете ли вы по договоренности с партнерами написанные ими части кода для вставки в свои системы? Зачем еще раз что-то программировать, если это уже сделано вашими партнерами?

В принципе мы допускаем такую возможность, если кто-то, необязательно даже наш партнер, что-то разработал и мы согласовали с ним все юридические аспекты. Такое заимствование в очень небольшом объеме имеет место в прикладных решениях, но



в «Платформе» мы ни разу не задействовали чужой код. В небольшом объеме задействуем open-source-библиотеки, также имеем опыт привлечения специалистов некоторых фирм по договору для работы над нашими проектами. Эти сотрудники совместно с нами ведут разработку наших продуктов по нашим требованиям.

Ваше совместное предприятие «1С – Рарус» вместе с вашей компанией создали программный продукт «1С:Управление строительной организацией», в разработке также участвовали другие компании. Как распределяются права и как делятся финансовые поступления за проданный продукт между этими компаниями?

При создании совместных продуктов «1С» выступает как организатор процесса разработки. Разрабатывает продукт в основном партнерская фирма, но выпускается он как совместное решение под брендом «1С».

В чем суть платформенного и индустриального подходов в программировании?

В отличие от кустарного подхода, в котором все программируется по месту и нет стандартных процессов и технологий, в индустриальном подходе есть специальные процессы, направленные на поддержку и создание качественных продуктов большими коллективами разработчиков. Здесь имеются системы оформления, хранения и автоматизированного тестирования кода, системы согласования проектных

решений, документирования, сборки кода и многие другие системы. Платформенный же подход заключается в том, что, как, например, в нашем случае, очень четко выделены платформа или набор взаимосвязанных фреймворков, на которых строится прикладное решение. В некоторых компаниях есть внутренние инструменты разработки или фреймворки, но границы между прикладными решениями у них размыты. У нас же это очень четко разделено: платформа представляет собой совершенно законченный продукт, который тиражируется, поставляется и на нем другие компании тоже разрабатывают свои продукты. Таким образом, наша «Платформа» является своего рода инструментом создания программного продукта и инструментом его исполнения, то есть продукты «проигрываются» в среде платформы. Причем платформа — это не просто редактор или компилятор, а большая runtime-машина, включающая в себя кластер серверов, генерацию отчетов, пользовательский интерфейс, работу с данными, интеграционные механизмы и многое другое. По сути, приложение работает в среде платформы, которая берет на себя существенную часть технологической нагрузки. Все, что нужно для прикладных решений, мы сначала оформляем как универсальные механизмы платформы, которые и позволяют, как из кубиков, собирать прикладное решение. Такие механизмы могут потом многократно использоваться для разных целей, а не только для тех, для которых они изначально

«1С» И POSTGRES PROFESSIONAL ЗАКЛЮЧИЛИ ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

По результатам технического тестирования компания «1С» подтвердила совместимость платформы «1С:Предприятие 8» с российской СУБД Postgres Pro, разработанной компанией Postgres Professional.

В соответствии с соглашением о сотрудничестве СУБД Postgres Pro будет поставляться заказчиком по всей России через партнерскую сеть фирмы «1С». Для пользователей «1С» разработаны специальные лицензии на СУБД.

В результате как государственные структуры, обязанные приобретать российский ПО, так и коммерческие компании, заинтересованные в альтернативе зарубежным продуктам, смогут внедрять полностью российские решения для автоматизации управления и учета на основе продуктов «1С» и Postgres Pro. «Интеграция СУБД Postgres Pro с платформой «1С» является для нас стратегически важным шагом. Благодаря обширной партнерской сети, заслуженному признанию продуктов «1С» и особым лицензионным условиям для пользователей мы уверены, что сотрудничество с «1С» приведет к серьезным подвижкам в решении задач автоматизации на основе отечественных решений», — отметил генеральный директор компании Postgres Professional Олег Бартунов.

СУБД Postgres Pro разработана компанией Postgres Professional на основе PostgreSQL — проекта с открытым кодом и свободной лицензией, развиваемого специалистами компании вместе с другими участниками международного сообщества. СУБД Postgres Pro включена в единый реестр отечественного ПО. Postgres Pro Enterprise — наиболее полный вариант СУБД от Postgres Professional, предназначенный для высоконагруженных и критичных систем средних и крупных предприятий. Возможности данной СУБД значительно расширены за счет доработки ядра СУБД и включают адаптивное планирование запросов, компрессию данных на уровне блоков, 64-битный счетчик транзакций и многие другие функции. Для работы с «1С:Предприятие» выпущена специальная лицензия Postgres Pro Enterprise для «1С».

создавались. В результате существенно снижаются сложность, длительность и стоимость разработки прикладных решений. Кроме того, мы на платформе можем создавать кросс-платформенные решения. Механизм пользовательского интерфейса одинаково работает в нативном и в web-клиенте, практически так же он работает и в мобильном приложении.

Как часто выходят новые версии платформ?

Версии с широким набором функционального развития выходят примерно раз в полгода, при этом версии со срочными исправлениями выявленных дефектов выходят каждые две-три недели. Наши технологии позволяют выпустить исправления в течение одного-двух дней. Кстати, наши интерфейсы переводятся на 15 языков.

Работа с базами данных: вы поддерживаете MS SQL, IBM DB2, Oracle, PostgreSQL — что на очереди?

Можно также упомянуть Postgres Pro, коммерческую российскую СУБД на основе PostgreSQL. Кроме того, у нас есть свой файловый движок базы данных для маленьких и легких внедрений. С одной стороны, он применяется для одного-пяти пользователей, а с другой — как движок для автономных рабочих мест, в том числе для корпоративного рынка. Что касается очереди, то пока у нас нет заявленного плана по расширению списка поддерживаемых нами промышленных СУБД. Поддержка СУБД — архисложный процесс. Есть довольно уважаемые системы разработки, которые поддерживают работу с большим количеством разных СУБД, но при этом не обеспечивают переносимости написанных приложений. Можно с помощью их системы написать приложение для одной, для другой, для третьей СУБД, но это не значит, что это приложение будет работать под всеми этими СУБД. Мы же обеспечиваем очень высокий уровень совместимости. Поддержка новой СУБД — это учет сотен нюансов в различных ситуациях.

В каких ЦОДах хранятся данные клиентов, которые хотят в ваше «облако»?

Данные пользователей нашего облачного сервиса 1CFresh.com хранятся в NORD-4. Насколько мы знаем, это самый крупный в России коммерческий ЦОД.

Насколько сложно создавать мобильные и облачные версии ваших приложений, используя платформенный подход при программировании?

Платформенный подход на порядок облегчает создание облачных и мобильных приложений. Кстати, мы разрешаем нашим партнерам и клиентам разворачивать такую же облачную структуру, как у нас.

Что совсем для вас нового вы делаете для «Почты России», что потом будет использовано для других крупных компаний?

«Почта России» реализовала самый масштабный по количеству автоматизированных рабочих мест проект внедрения «1С:Предприятия», развернув комплексную систему автоматизации финансово-хозяйственной деятельности более чем на 47 тыс. рабочих мест. В ходе этого проекта мы, конечно, получили ценный опыт, который используем в дальнейшем. Сейчас «Почта России» внедряет систему электронного документооборота, при этом отмечают, что хотят не «классический документооборот в госорганах», а документооборот для поддержки бизнес-процессов. В числе особенностей проекта — поддержка работы с бизнес-объектами, интеграция с ЮЗДО, развитие мобильного приложения, работа в рамках централизованной архитектуры, масштабирование до 160 тыс. пользователей. Для этого проекта мы очень серьезно развиваем «1С:Документооборот КОРП», потому эти наработки войдут в новую тиражную версию продукта. Также в «Почте России» внедряются системы управления недвижимым имуществом (более 55 тысяч объектов недвижимости) и управления автотранспортом.

На кого рассчитан программный продукт «1С Enterprise Development Tools»?

Это наш новый инструмент разработки приложений на нашей текущей платформе, он будет постепенно приходить на замену «Конфигуратору».

С помощью этого инструмента можно создавать плагины?

Для этого у нас есть новая перспективная разработка — технология расширения, она позволяет создавать плагины для различных приложений. Благодаря плагинам можно добавить дополнительную функциональность, не трогая само приложение. Но встает вопрос: как создавать плагины для самого инструмента разработки? Есть разработчики, которые хотят модернизировать сам инструмент разработки. Для «Конфигуратора» нельзя было писать плагины, а инструмент Enterprise Development Tools разработчики могут усовершенствовать под свои нужды с помощью плагинов.

Какие результаты показывают нагрузочное тестирование? Каково максимальное число пользователей, которые смогут работать с вашими системами?

Мы уже провели успешное тестирование на 5 тыс. пользователей, одновременно работающих с одной информационной базой. Сейчас разработали технологию для проведения нагрузочного тестирования на 10 тыс. пользователей и начали проводить тесты.

Тесты включают в себя множество параметров. Тестированием мы занимаемся практически постоянно, продолжаем работать в этом направлении, наращивая состав тестов для разных приложений и разных ситуаций. Это помогает оптимизировать нашу платформу. Сценариев работы с большим количеством пользователей много, мы помогаем крупным клиентам быть уверенными до развертывания системы в продуктиве, что система будет работать и имеет существенный запас по нагрузке.

Обмен информацией между различными модулями ваших систем осуществляется автоматически — нет ли несогласования форматов данных?

Если под модулями понимать подсистемы в рамках конкретного приложения, то там они обмениваются данными через базу данных и через вызов процедур. Если под модулем понимать разные приложения, то они обмениваются между собой в основном через асинхронный обмен xml, есть также индивидуально написанные обмены между конкретными приложениями. Кроме того, недавно разработан универсальный стандарт Enterprise Data, позволяющий вести обмен не только между нашими приложениями, но и со сторонними. Процесс интеграции приложений нами постоянно развивается.

Сколько времени вы поддерживаете только что вышедшую версию ERP-системы?

Зависит от того, какая цифра в номере версии меняется. Переход на новый релиз (изменения в третьей цифре, например с версии 2.2.3 на 2.2.4) достаточно простой, если система не кастомизировалась — автоматический. Если кастомизировалась, то может потребоваться объединить изменения пользователя с изменениями в новом релизе. С выходом нового релиза прекращается поддержка предыдущего. За год выходит 3-4 релиза. Переход с подредакции на подредакцию ERP (с изменением во второй цифре, например 2.1.* 2.2.*) — более серьезная процедура, так как изменений больше, но для некастомизированной «1С:ERP» такой переход тоже производится автоматически. Подредакций выходит примерно раз в год, и на переход мы даем еще около года с момента выхода новой подредакции, параллельно поддерживая старую подредакцию. Изменения в первой цифре (в номере редакции) были один раз, когда на смену «1С:Управлению производственным предприятием» (УПП) ред. 1.3 выпустили 23 декабря 2013 года «1С: ERP Управление предприятием 2». При этом «УПП 1.3» мы продолжаем поддерживать, о прекращении поддержки еще не объявляли и предупредим об этом как минимум за три года.

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ИНДИЙСКИМИ

Уверенно развивающаяся экономика Индии делает страну все более привлекательной для иностранных компаний. Старший партнер агентства Advanced Business Development Александр Гнатусин рассказывает, какая модель дистрибуции станет наиболее эффективной для производителей, стремящихся выйти на индийский рынок.



Согласно оценкам консалтингового агентства PWC, двигаясь сегодняшними темпами, Индия уже к 2025 году войдет в пятерку стран — лидеров по покупательной способности населения. Положительные демографические прогнозы по количеству активного трудоспособного населения, а также активная борьба с бедностью, урбанизация страны и развитие инфраструктуры заставляют обратить внимание на индийский рынок уже сегодня.

По результатам исследования Nasscom, уже к 2020 году оборот индийского SaaS-рынка (ПО как услуга) составит \$1 млрд. Его рост зависит от постепенного повышения интереса к мобильным устройствам и разработке контента для них. А это, в свою очередь, сильно повлияет на темпы развития электронной коммерции, здравоохранения и онлайн-образования.

Менталитет и экономические особенности, определяющие ведение бизнеса в этой стране, делают получение прибыли от инвестиций в Индию для иностранных компаний перспективным, хотя и непростым делом.

РЫНОК ИТ-ДИСТРИБУЦИИ

До сих пор рынок ИТ-дистрибуции этой страны в значительной степени определяется тем, что индийская экономика базируется на системе семейных розничных магазинов, предпочитающих работать только с узнаваемыми брендами. Поэтому 80% программных решений, поставляемых индийскими дистрибьюторами, разработаны крупными американскими и европейскими компаниями, среди которых Salesforce, SAP, Oracle, IBM и Microsoft.

Проблемой всех малоизвестных производителей, выходящих на индийский рынок, становится то, что на начальном этапе они плохо понимают местных дистрибьюторов. Зачастую их ожидания превышают возможности изначально выбранной модели дистрибуции, приводя к неудовлетворенности обеих сторон и неэффективному расходу мате-

риальных и моральных ресурсов.

Российские производители пока не могут похвастаться опытом успешного выхода на рынок Индии. Даже развивающая свой бизнес в этой стране уже 10 лет компания Kaspersky Lab имеет долю рынка менее 5%. Причина таких скромных показателей российских производителей кроется именно в неаккуратном выходе на сложный индийский рынок: через неправильно подобранного партнера или рассчитывая только на собственные силы в виде локального офиса или удаленных продаж через представителя.

МОДЕЛИ ИТ-ДИСТРИБУЦИИ

Современный рынок работает с тремя основными моделями дистрибуции: value-add-дистрибуция (VAD), официальная и эксклюзивная дистрибуция. Различие между ними заключается в количестве и наборе сервисных функций для партнерского канала. Так, используя value-add-модель, дистрибьютор, помимо ключевой функции (продажи), ограничивается двумя дополнительными — логистикой, а также ведением и контролем финансовых операций. Официальный дистрибьютор займется еще и развитием, управлением и обучением канала, привлечением партнеров и будет оказывать поддержку клиентам и каналу. А эксклюзивная дистрибуция гарантирует производителю повышенную лояльность к продукту и полный набор функций, включая поиск контактов и ведение переговоров, создание цепочки заказов, совместное инвестирование и принятие рисков, а также стимулирование продаж и создание службы сервиса.

Стоит также отметить, что оборот VA-дистрибьютора может достигать \$4 млрд в год, а официального дистрибьютора — \$2,5 млрд. Ну а эксклюзивный дистрибьютор имеет до \$250 млн оборота в год.

Специалисты Boston Consulting Group считают, что при выходе на индийский рынок не стоит ограничиваться выбором одной модели дистрибуции: учитывая масштабы страны и особенности

разных регионов эффективность вывода продукта на рынок зависит от выбора правильной комбинации нескольких моделей. Здесь важно определить профиль клиента в конкретно взятом регионе, настроить четкую систему контроля метрик и показателей и не бояться инвестировать в развитие партнерского канала (тренинги и другие виды обучения, поддержка продаж), так как именно такой подход принесет наибольшую прибыль. Анализируя эту рекомендацию применительно к реалиям бизнеса, мы сталкиваемся с типичной ситуацией: российские компании, ищущие выход на индийский рынок, чаще всего обладают довольно скромными по меркам отрасли бюджетами, поэтому не могут себе позволить искать правильную комбинацию на практике.

Агентство Advanced Business Development настаивает на том, что только работа с эксклюзивным дистрибьютором принесет наибольшие выгоды российским производителям. Обоснование этой позиции производится далее на основе кейсов агентства и сторонних компаний.

КЕЙС 1. АЛЬЯНС WIPRO И MICROSOFT

В 2001 году между индийской компанией Wipro и Microsoft было подписано соглашение о позиционировании Wipro в качестве дистрибьютора. Занимаясь лишь логистическим и финансовым обслуживанием, компания уже в 2007 году получила статус «золотого партнера», а в 2010-м достигла бюджета в \$1 млрд. После этого компания стала активно инвестировать в развитие и оптимизацию решений Microsoft. Модель value-add-дистрибуции оказалась успешной благодаря отработанным процессам по организации логистического и финансового сопровождения, известности бренда, а также интересу дистрибьютора к стимулированию канала сбыта через собственные инвестиции.

Неэффективность этой модели для компании-новичка объясняется тем, что VA-дистрибьюторы в Индии предпочитают обслуживать уже раскрученные бренды и ограничиваться предоставлением своей инфраструктуры для продажи продукта. Стимулированием канала сбыта VA-дистрибьютор интересуется лишь как условием наращивания объемов продаж, а не с целью развивать канал и продукт. Кроме того, традиционно индийские бизнесмены предпочитают работать с известными брендами, что объясняется:

- разрывом экономического положения разных штатов и большим количеством местных языков, которые не дают рассматривать страну как целостный рынок и делят ее на множество рынков сбыта, что приводит к повышению расходов;
- спецификой индийского менталитета, ставящего в приоритет сотрудничество с членами семьи, родственниками, знакомыми и соотечественниками;
- кастовым устройством индийского общества, определяющим строгую субординацию в коммуникации между представителями различных уровней бизнеса и бизнесами различных размеров и уровней.

Таким образом, даже соглашаясь взять новый продукт «по рекомендации», дистрибьютор, работающий по этой модели, предъявит производителю требования, аналогичные тем, которым следуют крупные якорные компании. Такой подход будет неэффективным для нового игрока, даже если он получит дорогостоящий доступ к инфраструктуре VA-дистрибьютора, что уже достаточно затруднительно для производителей со скромными бюджетами. Небольшая или просто неизвестная компания рискует затеряться на фоне крупных брендов, что сведет на нет всю работу по выходу на индийский рынок.

КЕЙС 2. REDINGTON INDIA — ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТЕР CAMBIUM NETWORKS, APPLE, SYMANTEC

Официальный дистрибьютор обычно выступает представителем компании-производителя в регионе в сегменте b2b и b2c, ориентируясь на совместное развитие продукта. Дистрибьютор и собственник продукта вместе разрабатывают KPI по выводу продукта на рынок, оба заинтересованы в правильном позиционировании продукта, повышении его узнаваемости и налаживании партнерских продаж. Официальный дистрибьютор может представлять несколько, чаще всего пять и более, неконкурирующих между собой производителей.

Компания Redington India на протяжении многих лет является официальным дистрибьютором, помимо прочих компаний, Apple и Symantec, а в июле 2017 года начала сотрудничать и с поставщиком беспроводных широкополосных решений Cambium Networks, обеспечивая клиентам цепочки поставок программных решений лидерам производства в области информационных

ДИСТРИБЬЮТОРАМИ



технологий и коммуникаций, а также розничным потребителям по всей стране. В рамках сотрудничества Redington India не ограничивает услуги продажами, поставками и ведением финансовых операций, как в случае VA-дистрибьютора, занимаясь также привлечением партнеров, развитием, управлением и мотивированием канала, оказанием технической поддержки и организацией обучения канала и клиентов. Единственное, чего Redington, как и любой дистрибьютор данной модели, старается избежать, это маркетинговой деятельности по продвижению бренда клиента на индийский рынок.

Преимущество такой модели для производителя связано с кастовой структурой общества, определяющей строгую субординацию при решении любых вопросов, в том числе четкий порядок коммуникации между дистрибьютором и производителем. Основанная на равноправном сотрудничестве производителя и ключевого партнера модель официальной дистрибуции позволяет разрешать спорные вопросы более оперативно, чем в случае VA-дистрибьютора.

В то же время, делая выбор в пользу официального дистрибьютора на индийском рынке, небольшие и малоизвестные производители зачастую совершают достаточно типичную ошибку, предпринимая попытку взять управление каналом сбыта, созданным дистрибьютором, на себя после того, как он достигнет первых хороших показателей. Подобные действия приводят к потере доверия у дистрибьютора и, с учетом важной роли семейности и личных контактов в обществе, ведут к разрушению всего канала.

Модель выхода на зарубежный рынок через официального дистрибьютора предполагает построение работы с каналом на взаимовыгодных условиях. Если в случае работы с VA-дистрибьютором условия в основном диктует дистрибьютор, а производитель должен быть готов на них согласиться, то с официальным дистрибьютором можно работать на равных. Производитель должен стать равноправным участником процесса, делая все, чтобы его продукт стал № 1 на рынке. В любом другом случае модель обречена на провал.

КЕЙС 3. СОТРУДНИЧЕСТВО SAKRI IT SOLUTION С KASPERSKY LAB И ESET

Компания Sakri IT Solution являлась эксклюзивным дистрибьютором Kaspersky Lab в Индии

до 2014 года и, помимо стандартных продаж, логистического и финансового сопровождения, инвестировала в производство CD, развитие местных офисов и центра технической поддержки пользователей на основных языках страны. Не сумев сохранить взаимовыгодные и равные отношения с компанией-производителем, которая в какой-то момент перехватила ее канал и начала игнорировать интересы и пожелания, а потом и вовсе отказалась корректировать условия сотрудничества согласно изменившейся экономической ситуации, дистрибьютор расторгнул контракт.

В 2016 году к Sakri IT Solution обратился чешский производитель антивирусов ESET. Компания, изначально работавшая на индийском рынке через локальный офис, оказалась в непростой ситуации после громкого скандала, связанного с увольнением главы офиса и потерей крупной суммы денег, в результате оставшись без представительства в Индии. На этот раз руководством ESET сделал выбор в пользу известного и надежного эксклюзивного дистрибьютора — Sakri IT Solution. Сейчас он продолжает заниматься не только продажами, логистикой и доставкой антивирусов ESET в Индии, но и активно вкладывается в развитие продукта, продвижение, позиционирование и организацию партнерских продаж.

Важная особенность эксклюзивного дистрибьютора — его отношение к бизнесу производителя как к своему. В случае Индии — с ее неоднородным рынком и экономическим разрывом между штатами — эксклюзивный дистрибьютор оценивает важность региона, открывая свои офисы или находя субдистрибьютора среди наиболее перспективных. Таким образом, он фактически выступает локальным офисом, создающим, иногда с нуля, новый канал сбыта.

Ключевыми показателями для такого типа дистрибьютора являются размер прибыли производителя и размер инвестиций с обеих сторон.

Преимущество работы с эксклюзивным дистрибьютором заключается в получении полного спектра услуг по продажам и развитию канала сбыта, включая поиск необходимых контактов и проведение переговоров, работу с заказами и доработку продукта, а также планирование выручки, участие в маркетинговом бюджете, принятие рисков на себя и организацию сервиса для конечных потребителей. Не ограничиваясь только оказа-

нием поддержки, эксклюзивный дистрибьютор обучает специалистов партнерских компаний и клиентов самому продукту и продажам. При глобальной поддержке производителя он самостоятельно занимается развитием рынка, проведением локальных маркетинговых кампаний и лидогенерацией.

КАКАЯ ЖЕ МОДЕЛЬ ЛУЧШЕ

Несмотря на все культурные, социальные и экономические особенности, определяющие ведение бизнеса в Индии, российские производители должны делать выбор в пользу третьей модели и начинать с поиска эксклюзивного дистрибьютора для своего продукта. В случае работы с Индией нужно понимать, что поиск партнеров на отраслевых выставках и конференциях, который хорошо работает в других регионах, дает очень низкую конверсию и оборачивается высокой стоимостью. Это объясняется общим недоверием к неизвестным брендам и нежеланием рисковать. Затруднения неизбежно возникают у выходящих на индийский рынок компаний, ставящих целью не развитие нового рынка, а быстрое получение прибыли. Сложности создают и попытки внедрения типичных для западного или российского бизнеса систем контроля, которые не приветствуются в рамках четких представлений о субординации и доверии, диктуемых особенностями устройства индийского общества. А отсутствие понятной системы контроля может привести к завышенным ожиданиям со стороны производителя.

Поэтому именно поиск субдистрибьютора, то есть локальной компании, имеющей активный канал сбыта в нескольких регионах и сотрудничающей с несколькими смежными брендами, залог эффективного старта в работе с новым направлением для российских производителей. Созданный на его базе эксклюзивный дистрибьютор будет готов работать с неизвестным брендом, совместно планировать его развитие и маркетинговый бюджет, а также пойти на риски, связанные с выводом нового продукта, и участвовать в инвестировании. Лояльное отношение и интерес дистрибьютора к внедрению нового российского продукта на индийский рынок в конце концов компенсируют затраты на поиск партнера и организацию обучения продукту, что доказывает преимущество этой модели.

АЛЕКСАНДР ГНАТУСИН,
старший партнер агентства
Advanced Business Development

Европейские регуляторы близки к тому, чтобы уничтожить цифровые СМИ в ЕС. Об этом пишет издание Business Insider.

Сильнейшее давление испытывают СМИ Европы. И рассказать об их трагедии некому, всё происходит в информационном вакууме. Нет, редакции в ЕС не захватывают вооруженные люди, но влиять деструктивно можно и другими методами, стремясь незаметно задушить демократию, а заодно свободу слова и предпринимательства. Наезд завернут в благообразную оболочку. Речь идет о документе "ePrivacy Regulation", который некоторое время назад разработали депутаты Европарламента. В случае его принятия СМИ в ЕС будут ограничены в монетизации своего контента, нарушится бизнес-модель издательского бизнеса. А ведь именно реклама кормит журналистику последние пару-тройку сотен лет.

Новый закон потребует обеспечить всем без исключения доступ к материалам на сайте, даже тем, кто блокирует рекламные объявления. Всё это написано бюрократическим, максимально запутанным языком. Но отныне в Европе будет запрещено не пускать на сайт тех, кто блокирует рекламу. А это значит, что рекламу смогут убирать абсолютно все и без всяких последствий. При этом очевидно, европейские законодатели не пытаются принять закон, например, о том, что «всем должен быть обеспечен доступ в поезд независимо от покупки билетов» или «всех нужно пускать в кинотеатр, даже если они не заплатили за вход». Если европеец что-то возьмет бесплатно в магазине, у него по-прежнему будут проблемы. Но СМИ это не касается, что глубоко настораживает европейские медиа, они видят здесь некую спланированную акцию. Если же какое-то издание не желает пустить на сайт тех, кто заблокировал рекламу, такое СМИ ждут суровые санкции. Напомним, что порядка 76% дохода современные европейские цифровые СМИ получают от онлайн-рекламы. Если закон будет принят, многие издания исчезнут. Интересно, что новый законопроект Европарламента входит в противоречие существующим законам. Но это никак не успокаивает СМИ Старого Света.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



(Окончание. Начало в IT News №7/2017)

Назовите один-два наиболее значимых проекта в области создания и проектирования ГИС, которые завершены недавно или планируются к осуществлению в ближайшем будущем.



Денис МАРИНИЧ (Softline):

ГИС ЖКХ следует называть главным проектом последнего времени. Это решение федерального уровня с широкой функциональностью, на него возложен колоссальный спектр задач — от учета жилищного фонда и оказанных коммунальных услуг до автоматизации процессов управления жилищно-коммунальным хозяйством. ГИС ЖКХ масштабируются на всю Россию. Это будет федеральный ГИС-проект, который абсолютно точно окупится, перестроив всю отрасль жилищно-коммунального хозяйства, и при правильном применении выведет ее на совершенно другой уровень.



Милана ЭЛЕРДОВА («СОВЗОНД»):

Значимые проекты федерального уровня на рынке ГИС и ДЗЗ не могу отметить. В основном является переделка того, на что были уже потрачены бюджетные средства, только под новым соусом и новыми командами. Серьезная и интересная с точки зрения IT-систем и использования геоинформационных технологий работа проводится Московской областью по выявлению и вовлечению в налоговый оборот незарегистрированных загородных построек в Подмосковье. Наметился сильный тренд по более широкому использованию геоинформационных технологий в коммерческих компаниях, агро- и лесных холдингах. В этом году планируется несколько серьезных проектов в области машинного обучения и распознавания образов по космоснимкам.



Полина ТАРАСОВА («Ракурс»)

Стоит отметить появление портала открытых данных «Роскосмоса», откуда можно скачивать снимки, получаемые спутниками «Метеор-М2» и «Ресурс-П».



Андрей ПИРОГОВ (GISGeo):

Как проект федерального охвата и государственного значения назову «Бизнес-навигатор МСП», а также проект создания ГИС для оперативного контроля строительства волоконно-оптических линий связи, которую создала компания NextGIS для ГК «Компьюлинк».



Денис СТРУКОВ («Центр пространственных исследований»):

В ретейл-сегменте — геоинформационная система X5. Удалось достичь хороших показателей и нарастить темпы роста компании: сотрудники анализируют в среднем 100 локаций в день, увеличилась скорость принятия решения об открытии торгового объекта, как следствие — запуск шести магазинов ежедневно. Стало возможным собирать данные в «поле» и оценивать товароборот через специализированные мобильные приложения, написанные под iOS, Windows. Директор кластера с их помощью принимает единоличные решения, в основу которых заложены геоданные. Специалисты X5 отмечают в СМИ 85%-ное попадание в прогноз по оценке товароборота в точке и исключение непрозрачных сделок с коммерческой недвижимостью за счет данной геомаркетинговой системы.

Расскажите, пожалуйста, о наиболее серьезных проблемах рынка геоданных в России: объемах таких данных, отсутствии единой системы их представления и т. п.

Денис МАРИНИЧ (Softline):

На сегодняшний день российский рынок ГИС в стадии становления. Каждый сегмент насыщается своими решениями, которые разрабатываются с применением разных подходов и технологий. С одной стороны, это хорошо, потому что рынок воспринимает эти решения и внедряет их. Но с другой — есть проблема, связанная с отсутствием некоего общего вектора развития направления ГИС в целом. Через несколько лет, когда рынок насытится, его участники столкнутся с несовместимостью данных, полученных в рамках разных ГИС-решений. В тот момент, когда «трудности

ГЕОГРАФИЯ



перевода» станут головной болью для государства (скажем, муниципалитеты городов какого-то региона используют несовместимые ГИС-решения), оно с большой долей вероятности попытается эту отрасль отрегулировать. Даже если регуляторная функция сведется к созданию некой стратегии по ГИС, не все участники рынка позитивно воспримут такую инициативу. Отрасль САПР уже пережила подобное регулирование: некоторое время назад все проектные организации обязали использовать технологии BIM (Building Information Modeling, цифровая модель зданий). Компании были вынуждены закупать ПО с поддержкой BIM либо уходить с рынка. Несмотря на законодательно закрепленные обязательства, направление BIM находится на начальном этапе развития. А уж о ГИС и говорить не приходится.

Милана ЭЛЕРДОВА («СОВЗОНД»):

Объемы данных не могу назвать проблемой — этот вопрос легко решается за счет их размещения в специализированных компаниях, занимающихся хостингом данных. Отсутствие же единой системы представления данных — такой проблемы у рынка нет, это миф. Проблема есть с точки зрения межведомственного взаимодействия и предоставления геоинформационных открытых данных госорганами — но она в меньшей степени техническая.

Полина ТАРАСОВА («Ракурс»):

Если говорить о зарубежных данных ДЗЗ, получаемых из кос-

моса, то это цена, которая остается большой для российских заказчиков за счет высокого курса доллара и евро. Если говорить о российских данных, то проблема в отсутствии устойчивой коммерческой схемы распространения данных, обеспечивающей адаптацию линейки продуктов и сервисов в условиях международной конкуренции.

Андрей ПИРОГОВ (GISGeo):

Основными проблемами остаются неготовность инфраструктуры и бизнес-процессов у потенциальных поставщиков массовых данных, таких как сотовые операторы и сервисы поиска информации («2ГИС» и «Яндекс»), а также слабая коммуникация между структурными подразделениями компаний, где уже внедрено использование ГИС (отчасти это проблема поставщиков ГИС и геоданных). Сохраняется проблема популяризации использования геоданных для решения бизнес-задач. ГИС-специалисты являются или технарями, или географами и, как правило, не являются людьми, принимающими решения. Управленцы и экономисты часто даже не догадываются о существовании геоматики и значении геоданных.

Денис СТРУКОВ («Центр пространственных исследований»):

Справочники ФИАС (федеральная информационная адресная система) неидеальны. Несмотря на то что ФИАС — общероссийская база адресов, индексы мо-

ДАННЫХ 2.0

гут быть указаны неправильно. И таких несколько тысяч. Еще одна неприятная особенность, которая встретилась нам в работе с ФИАС, — лишние дома: по одному адресу может быть зафиксировано больше корпусов, чем на самом деле, или, наоборот, дома могут вообще отсутствовать. В 2013 году хотели устранить эти огрехи за счет привлечения «Почты России», у которой есть все адреса и индексы. Получилась бы единая синхронизированная база. Однако эта работа до сих пор не выполнена. На данный момент, чтобы избежать ошибок, надо сверять данные ФИАС и «2ГИС», заполняя пробелы или дополняя базу. Графы улиц дорожной системы от всех поставщиков разные — это связано в том числе и с тем, что средняя скорость движения, заложенная в формулу, у всех отличается. Идеального графа, доступного для продажи на рынке, ждать еще года три-четыре, а может, и не ждать вовсе — компаниям проще сделать это конкурентным преимуществом собственных сервисов. Отсутствует реестр организаций у госструктур. Сама система госуправления такова, что актуальных данных никогда не будет. Знаю много примеров, когда государственные системы используют справочники «2ГИС» или сервис «Яндекс.Карты».

Сейчас в России нет эффективной и общедоступной системы хранения, получения и визуализации пространственных данных. Как вы думаете, появится ли такая система в будущем и когда?



Сергей ПРОФОРОВ
(ГК «НЕОЛАНТ»):

Подвижки в эту сторону уже — у п о м я н у т ы й выше сервис QMS представляет собой реестр общедоступных данных. Для появления такой масштабной системы нужно в первую очередь переступить через порог собственника данных, на что сейчас готовы пойти немногие.

Милана ЭЛЕРДОВА («СОВЗОНД»):

Еще раз повторю: «смотрелки и хранилки» никому не нужны, если

что-то и появится, то будет не востребовано.

Полина ТАРАСОВА («Ракурс»):

Если мы говорим о пространственных данных, получаемых из космоса, то тут все не так плохо. Есть ряд геопорталов как государственных организаций, так и частных компаний, которые существенно облегчают поиск, выбор и заказ такой информации. Это направление будет развиваться, мы ожидаем появления подобных сервисов не только для космической съемки, но и для съемки с БПЛА.

Андрей ПИРОГОВ (GISGeo):

Очевидно, что предпринимаются попытки создать национального оператора ГИС и геоданных на базе «Ростелекома». Насколько они окажутся успешными, сказать сложно. Достаточно вспомнить, в каком состоянии пребывают многочисленные геопорталы, созданные под знаменем ИПД (инфраструктура пространственных данных), — больше половины брошены. Вполне возможно, если выстраивать новую систему геоданных под крышей одного оператора, то хотя бы будет с кого спросить. Плохо, что государство уверено, будто только у него есть данные и технологии, хотя это не так и оно уже проиграло рынок геоданных и ГИС.

Ваш прогноз по развитию рынка на ближайшие пару лет в России и мире?

Денис МАРИНИЧ (Softline):

ГИС все теснее интегрируется с технологиями, которые сейчас у всех на слуху, в частности с «Интернетом вещей» и носимыми гаджетами (wearables), которые будут применяться в том числе в В2В. К бизнесу и государству придет понимание, что ГИС — это основа всего. Мы строим дом, завод, умный город, оборудуем парковку рядом с торговым центром — и обязательно используем ГИС в том или ином виде. Ну и в перспективе трех-пяти лет рынок получит сигнал о том, что государство попытается отрегулировать ГИС, написать стандарты и сформулировать некую стратегию развития ГИС как части IT-отрасли. Так неминуемо произойдет, потому что ГИС — это то направление, которое помогает получать стратегически важную информацию для принятия решений по

управлению городами, регионами и даже целыми государствами.

Сергей ПРОФОРОВ (ГК «НЕОЛАНТ»):

Несомненно, в строительстве и эксплуатации рынок будет развиваться в сторону интеграции BIM и ГИС-технологий. Импортозамещение в свою очередь даст плоды, и на рынке появятся качественные российские инструменты, рассчитанные на широкий круг пользователей, что позволит внедрить и использовать ГИС-технологии большему количеству предприятий. Уверен, и концепция электронного города выйдет на новый уровень — станет больше открытыми данными, появятся новые геосервисы во всех сферах: медицине, ЖКХ и др. Как будут развиваться технологии виртуальной и дополненной реальности совместно с ГИС — пока сложно предположить, но то, что это случится, сомнений нет.

Милана ЭЛЕРДОВА («СОВЗОНД»):

В области ПО для ГИС произойдет переход от заказа разработки систем к использованию облачного ПО. Стоимость данных ДЗЗ продолжит стремиться к нулю, за исключением группировок, представляющих уникальные услуги. К сожалению, российская программа ДЗЗ продолжает предлагать стандартные спутники со стандартными техническими характеристиками, поэтому ничего прорывного мы здесь не увидим. В разы увеличится объем работ в области аэрофотосъемки и лазерного сканирования. Российские дроны и разработки ПО и аналитических сервисов выйдут на зарубежные рынки. Появятся интересные сервисы в сегменте В2С.

Полина ТАРАСОВА («Ракурс»):

Сейчас заметен активный переход от покупки сырых данных к полноценным продуктам и решениям, что вполне логично. Аналитика данных ДЗЗ, будь то космические, аэро- или БПЛА-снимки, это одна из самых востребованных услуг в геоиндустрии. Тот колоссальный объем данных, который накопился к настоящему моменту, становится доступным и переходит от сырых снимков к качественной информации. Этот тренд будет определяющим в ближайшие годы.

Андрей ПИРОГОВ (GISGeo):

Рынок геоматики будет активно развиваться и качественно меняться, но вряд ли богатеть. Безусловно, какое-то влияние окажет распоряжение президента РФ от 18.05.2017 № 163-рп «Об утверждении плана перехода на использование отечественных геоинформационных технологий».

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

Обзор подготовил **ЕВГЕНИЙ КУРЫШЕВ**



ВЫРУЧКА GOOGLE РАСТЕТ, НО ИНВЕТОРЫ ХОТЯТ МНОГО БОЛЬШЕ

Google нарастила финансовые показатели во втором квартале года. Но инвесторы ожидали более заметного роста, поэтому на фоне их разочарования цена акций Google (а фактически ее материнской компании Alphabet) понизилась на 3%.

На показатели Google давит растущее число пользователей, которые проводят поиск с мобильных устройств. В этой области Google традиционно выступает делателем, компания вынуждена делиться с партнерами, это и съедает прибыль. Так, Google платит за поисковый трафик, поступающий, например, от смартфонов iPhone. Выручка Google во втором квартале составила \$26,01 млрд, рост был равен 21% по отношению ко второму кварталу 2016 года. Руководство Google отмечает, что в компании обсуждают вложение серьезных средств в R&D, а также подчеркивает тот факт, что новые направления деятельности уже начали приносить вклад в выручку. Так, во втором квартале продажа устройств (например, интеллектуального спикера Home Smart Speaker) и предоставление облачных услуг принесли в общую копилку \$3,09 млрд (в прошлом году \$2,17 млрд). В то же время поток средств от поискового бизнеса, главного столпа компании Google, не так чтобы иссяк, но скорость роста заметно снизилась: если в прошлом году выручка по этому направлению прибавила 20%, то во втором квартале текущего года — только 16%. Средняя цена клика снизилась за год на 26%. Прибыль компании Google во втором квартале составила \$3,5 млрд (годом ранее \$4,9 млрд). Свободные средства оцениваются в \$94,7 млрд. Заметно увеличилось число сотрудников: с 66 575 годом ранее до 75 606 в настоящее время.

ОЛГА БЛИНКОВА

Умные дома: россияне больше интересуются безопасностью, чем экономией

Компания CONTEXT провела исследование, касающееся стремления жителей разных стран приобрести и использовать продукты для создания умного дома. В опросах участвовало 4500 человек в Великобритании, Франции, Германии, Италии, Испании, Швеции, Нидерландах, России и Турции. Россия этим проектом была охвачена впервые.

В исследовании CONTEXT подчеркивается, что большинство жителей России технически весьма подкованны: смартфоны, в частности, имеются у 62% населения, многие также пользуются онлайн-банкингом и покупают товары онлайн. Среди тех, кому 18–24 года, смартфонами пользуется 88%. При этом только 40% россиян что-то слышали о концепции умного дома. Для сравнения, в Великобритании, Франции и Германии таковых порядка 60%. Среди всех, кто знаком с понятием «умный дом», примерно четверть составляют молодые люди 18–24 лет. Минимальную осведомленность проявила возрастная группа 45–54 лет.

Из тех, кто что-то знает об умных домах, 31% услышали информацию в магазинах, 33% встретили на сайтах магазинов и 29% прочитали на сайтах вендоров. Всего 5% опрошенных услышали об умных домах по радио или увидели в телепередаче, 7% прочитали в газете или журнале, а 12% почерпнули информацию в соцсетях.

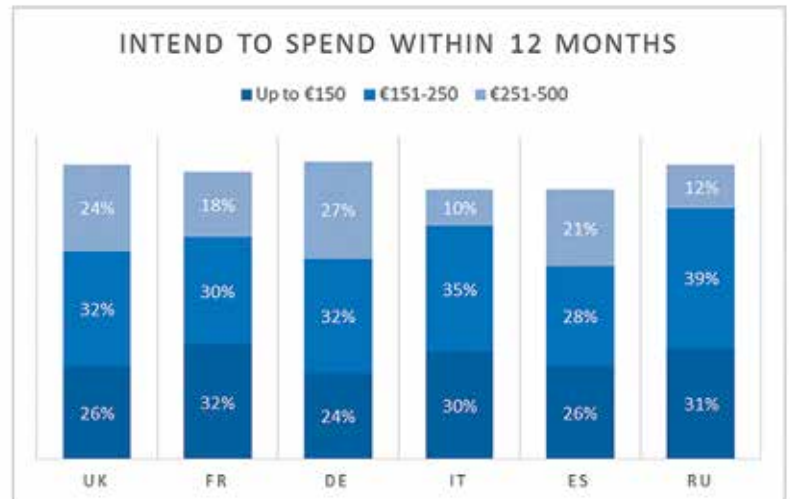
Что касается отдельных элементов такого дома, то 37% россиян

слышали об «умном» термостате, 39% — об «умном» электросчетчике и 42% — об «умных» лампочках. Крупнейшим барьером на пути покупки элементов умного дома россияне полагают недостаток знаний. При этом 80% жителей России не планируют таких покупок в ближайшие 12 месяцев.

56% опрошенных россиян (59% мужчин и 54% женщин) хотели бы больше узнать, как умный дом позволяет экономить время и делает жизнь лучше. Чуть меньше (42%) интересуются тем, как он экономит деньги.

Главные барьеры на пути умного дома в России следующие: 47% полагают, что они недостаточно в этом понимают, чтобы что-то покупать; 37% — что это слишком дорого; ровно четверть не усматривает в умном доме никаких преимуществ; а 30% никогда не видели ничего подобного в магазинах.

При этом россияне прекрасно могут представить себя живущими в умных домах в будущем, а 41% полагают, что будут жить именно в таком доме в ближайшие 3–5 лет. Таким образом, с воображением



у потенциальных потребителей оказалось все хорошо.

По данным CONTEXT, 13% россиян имеют дома «умный» электросчетчик, 11% — «умные» лампочки и 8% — «умные» термостаты. Это близко к показателям Италии и Испании, но намного меньше, чем в Великобритании, Франции и Германии.

Сумма, которую жители России готовы потратить на элементы умного дома, не превышает €250. В Германии и Великобритании — порядка €500.

Что касается элементов умного дома, связанных с безопасностью и контролем периметра, то такие продукты россиян очень интересу-

ют: 52% сообщили, что это было бы стимулом для соответствующих приобретений. А вот экономия энергии сподвигла бы к покупке только 39% жителей России. За безопасность дома россияне готовы дополнительно платить порядка €15 в месяц. В целом 58% россиян волнуются о своем жилище, когда находятся далеко от него, а 60% беспокоит, не забыли ли они закрыть окна и двери. В свою очередь, у 59% в домах бывает либо слишком холодно, либо слишком жарко. А 57% не чувствуют себя дома в безопасности, когда они там одни.

НАТАЛЬЯ ФУНКНЕР

Кровь цифровой экономики или мыльный пузырь?

Технология распределенной базы данных блокчейн и активно развивающиеся на ее основе криптовалюты стремительно завоевывают мир. Майнингом (производство цифровых денег) сегодня занимаются не только технологические энтузиасты, но и обычные пользователи, у которых есть лишняя пара сотен тысяч рублей на специальное оборудование, то есть на фермы для получения криптовалюты, а также доступное электроснабжение.

Достаточно вспомнить недавний ажиотаж на рынке компьютерного «железа», в результате чего из продажи практически исчезли топовые видеокарты, а стоимость оставшихся выросла в разы.

Резкие скачки курса криптовалют отпугнули лишь неопытных новичков, в то время как настоящие энтузиасты продолжают упорно добывать их, невзирая на временные трудности. Представители бизнеса все чаще во взаиморасчетах с клиентами и партнерами используют цифровые деньги, да и государственные органы присматриваются к возможностям, которые несет использование криптовалюты.

Так что же такое криптовалюта — деньги из воздуха или основа экономики будущего? На эти вопросы попытались ответить эксперты, приглашенные в пресс-центр Национальной службы новостей. Дмитрий Мариничев, интернет-омбудсмен РФ, уверен, что никакие запретительные меры в отношении криптовалют со стороны государства

не нужны, напротив, необходима их легализация, иначе наша страна попросту не сможет интегрироваться в мировое сообщество да и просто построить информационное общество, поскольку, в отличие от классических денег, цифровые финансы могут еще и переносить информацию. «Криптовалюта — это кровь новой экономики», — заключил он.

Известный экономист Михаил Делягин, директор Института проблем глобализации, заметил, что криптовалюта исключает какое-либо мошенничество без участия разработчиков, а также не контролируется ни одним из государств. Поэтому признание криптовалюты в конечном итоге ведет к утрате государством части функций, а также к его капитуляции перед глобальным бизнесом. «Тем не менее законно это или незаконно, это интересует людей, и нам в этом мире предстоит жить», — подчеркнул экономист. По мнению Василия Колташова, руководителя центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений, одна из причин появления биткоина и других криптовалют объясняется потребностью спекуляций, поскольку рынок нефти, а также фондовые рынки уже в значительной степени выдохлись, а также попытками избежать уплаты налогов. Рано или поздно эта история будет закончена насильственными мерами со стороны государства либо появится государственная монополия, считает он.

Депутат Госдумы РФ Борис Чернышов призвал не запрещать, а детально изучать возможности ис-

пользования криптовалюты и брать на вооружение государства преимущества, которые они несут. Дмитрий Мариничев также напомнил о возможностях России в энергетике, главном ресурсе, необходимом для майнинга криптовалюты.

«Криптовалюта — это по сути оцифрованная энергия. Мы можем продавать ее всем, дать возможность нашим гражданам получать персональный доход», — сказал он.

Будут ли биткоин и другие цифровые деньги полезны для государства с его социальными обязательствами, иерархической структурой и т. д.? Эксперты не пришли к единому мнению по этому вопросу. В первую очередь в силу того, что найдутся люди и структуры, которые смогут лучше контролировать и глубже разбираться в исходном коде, в то время как абсолютному большинству граждан придется просто доверять или не доверять им. Государство, таким образом, может быть лишено монополии на инфраструктуру и платформу, которая будет принадлежать кому-то другому, например неким разработчикам, считает Михаил Делягин.

В целом криптовалюты знаменуют собой новый формат мира, и вкладывать в них средства можно, только при этом нужно четко понимать все возможные риски и последствия. Михаил Делягин рекомендует не забывать о 30%-ной финансовой подушке безопасности. В частности, не стоит инвестировать сумму больше, чем человек готов безболезненно потерять.

ГРИГОРИЙ РУДНИЦКИЙ



ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ (ЮФО)

ЮФО (с 13 мая по 21 июня 2000 года — Северо-Кавказский федеральный округ) — федеральный округ на юге европейской части Российской Федерации. В его состав входят восемь субъектов РФ с совокупным населением 16 428 458 человек (11,19% населения страны по состоянию на 1 января 2017 г.) и площадью 447 821 км² (2,61% территории страны). Административный центр — город Ростов-на-Дону.

ГЕОГРАФИЯ

На западе и северо-западе территория ЮФО по акватории Черного и Азовского морей, а также по суше, в том числе де-факто на Перекопском перешейке и части Арабатской стрелки, граничит с Украиной, на востоке — с Казахстаном, на юге — с Абхазией и Северо-Кавказским федеральным округом, на севере — с Центральными и Приволжскими федеральными округами. На востоке ЮФО ограничен Каспийским морем, на западе — Черным.

ИСТОРИЯ

Южный федеральный округ образован Указом президента России В. В. Путина от 13 мая 2000 года № 849 в составе 13 субъектов РФ: Адыгеи, Дагестана, Ингушетии, Кабардино-Балкарии, Калмыкии, Карачаево-Черкесии, Северной Осетии, Чечни, Краснодарского и Ставропольского краев, Астраханской, Волгоградской и Ростовской областей.

Первоначально округ назывался Северо-Кавказским. Мотивами переименования послужили географические (Республика Калмыкия, Волгоградская и Астраханская области к Северному Кавказу не причисляются, Ростовская область причисляется условно) и имиджевые факторы. Указом Президента России Д. А. Медведева от 19 января 2010 года из состава Южного федерального округа был выделен Северо-Кавказский федеральный округ (сегодня это Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия — Алания, Ставропольский край и Чечня) с центром в городе Пятигорске. Указом президента России В. В. Путина от 28 июля 2016 года № 375 Южный федеральный округ и Крымский федеральный округ преобразованы в Южный федеральный округ.

Источник: Wikipedia

Цифры говорят сами за себя

В результате кризиса 2014–2015 гг. показатели работы с регионами снизились у многих компаний, доли рынка крупных дистрибьюторов изменились. Наши результаты тоже, к сожалению, не особенно радовали. По этой причине мы в значительной мере пересмотрели региональную политику и оказались готовы работать по-новому в условиях, когда рынок начал оживать, стали появляться крупные проекты. Второй год мы ведем планомерную работу, которая привела к выстраиванию иной, более эффективной модели продаж. Мы поняли, как можем развивать канал с учетом разных категорий партнеров: выработали стратегию взаимодействия с теми, кто с нами еще не работал, с теми, кто работает время от времени, и с теми, кто составляет пул наших постоянных партнеров.

Несмотря на то, что у нас нет представительств в других городах, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, мы все равно должны знать состояние дел в регионе, понимать, чем живут наши партнеры. Мы сделали акцент на улучшение коммуникаций, своевременное информирование о наших финансовых сервисах, современную



и удобную b2b-систему, маркетинговую и техническую поддержку, увеличили количество командировок и партнерских мероприятий, что сразу дало ощутимый результат. Можно сказать, что раз мы не присутствуем все время в регионе физически, это сильнее мотивирует менеджеров по продажам и заставляет их максимально эффективно проводить личные

встречи. Особенно заметно это было в отношении новых партнеров и тех компаний, которые выбирали нас время от времени. Цифры говорят сами за себя: если в 2016 году в ЮФО с нами работали порядка полутора сотен партнеров, то в 2017-м мы достигли этого показателя уже в течение первого полугодия. И ожидаем, что третий и четвертый квартал позволят вырасти по количеству партнеров в этом регионе вдвое.

На партнерской конференции, которая пройдет в сентябре в Сочи, мы представим вендоров, заинтересованных развивать бизнес в ЮФО, расскажем о новинках в нашем дистрибьюторском портфеле. Например, об АИС — вендоре, предлагающем бюджетные серверные платформы, СХД, сетевые и прочие решения для OEM/ODM-производителей и разработчиков комплексных систем, или о расширении ассортимента оборудования Honeywell — теперь партнерам доступны не только AutoID-продукты, но и решения для безопасности. Думаю, что многим будет интересно узнать и о том, что у нас есть склад демооборудования разных вендоров и мы готовы его предоставить конечным заказчикам.

ЭДУАРД ИВАНОВСКИЙ,
директор по проектным продажам
«Марвел-Дистрибуции»

ДИСТРИБУЦИЯ В ЮФО



Что изменилось в работе с дистрибьюторами за последние три года, когда рубль упал более чем в два раза?



Станислав ВИННИКОВ,
генеральный директор
ГК «Абак-2000»:

Мы стали более тщательно выбирать поставщиков — падающий рубль вскрыл проблемы их надежности, готовности выполнить свои договоренности. Теперь мы меньше работаем с мелкими или неизвестными поставщиками, даже несмотря на более низкие цены.



Борис ГРИНЁВ,
исполнительный директор
компании «Аверс Групп»:

Некоторые дистрибьюторы сократили размер кредитной линии, некоторые и вовсе убрали. Вопросы по платежам стали острее.



Ирина КИМ,
руководитель отдела продаж
компании «Портал-Юг»:

Требования дистрибьюторов к партнерам стали выше — по минимальному объему закупок, логистике, кредитным линиям, но для нашей компании скорее это плюс. Конечно, ситуация с ростом курса доллара сказалась не в лучшую сторону по всей цепочке «дистрибьютор — партнер — заказчик», но есть и плюсы для нас, как поставщиков, в плане оптимизации затрат и выборе надежных решений.

Вы ощутили, что дистрибьюторы стали вести себя более жестко по отношению к вашей компании?

Борис ГРИНЁВ («Аверс Групп»):

Нет, таких изменений мы не ощутили. В основном отношения не изменились.

Станислав ВИННИКОВ (ГК «Абак-2000»):

Да, финансовая дисциплина ужесточилась. В остальном дистрибьюторы стали даже более гибкими и лучше подстраиваются под наши потребности.

Ирина КИМ («Портал-Юг»):

Увеличения жесткости не ощутили. Мы отмечаем как раз улучшения.

Что вы ожидаете от дистрибьюторов и вендоров в сложных экономических условиях?

Станислав ВИННИКОВ (ГК «Абак-2000»):

Нужна поддержка канала — и финансовая, и техническая, и регистрация сделок. Должен быть защищен партнер, который реально довел сделку до проекта.

Борис ГРИНЁВ («Аверс Групп»):

Мы ожидаем большую техническую экспертизу и пресейл. Также нужны удобный сервис по гарантии и гибкая финансовая политика.

Ирина КИМ («Портал-Юг»):

Как обычно, ожидаем лучшие цены, в частности более глубокие скидки за счет экспертизы и объемов закупок партнера. А также гибкую логистику и увеличение кредитных линий — не только по суммам, но и по срокам.

Насколько изменилась за последние два года средняя маржа, приходящаяся на вашу компанию?

Станислав ВИННИКОВ (ГК «Абак-2000»):

В общем маржа у нас даже увеличилась, но за счет большего количества работ и ухода в более технологически сложное проектное оборудование. Маржа на оборудовании «со склада» снижается.

Борис ГРИНЁВ («Аверс Групп»):

Если говорить о проценте маржинальности, то он практически остался на прежнем уровне.

Ирина КИМ («Портал-Юг»):

Мы растем в марже год к году.

Как за последние два года изменились скидки и отсрочки платежей, на которые идут дистрибьюторы при работе с вашей компанией?

Станислав ВИННИКОВ (ГК «Абак-2000»):

Скидки — это сложно сравнимая вещь. Они на каждом проекте уникальны. А отсрочки все уменьшаются. Получить нормальную отсрочку становится все сложнее и сложнее.

Борис ГРИНЁВ («Аверс Групп»):

Скидки остались на прежнем уровне. Отсрочки платежей в основном сохранились в прежнем объеме.

Какие финансовые инструменты ваша компания использует при работе с дистрибьюторами — хеджирование, форварды, опционы, фьючерсы?

Станислав ВИННИКОВ (ГК «Абак-2000»):

Хеджирование и факторинг — это наши основные инструменты работы с дистрибьюторами.

Борис ГРИНЁВ («Аверс Групп»):

При работе с дистрибьюторами в основном используем хеджирование.

Ирина КИМ («Портал-Юг»):

Мы пользуемся хеджированием.

На линейки продуктов каких вендоров вы делаете теперь акцент?

Станислав ВИННИКОВ (ГК «Абак-2000»):

Акцент мы делаем на линейки следующих вендоров: HPE, Cisco, Lenovo, Fujii, «Болид» и RVI.

Борис ГРИНЁВ («Аверс Групп»):

Мы делаем акцент на продукцию Dell, Hikvision, Intel, Huawei, Eurolan, APC, Epson и Lenovo.

Ирина КИМ («Портал-Юг»):

Мы называем это «классикой в ИТ»: Dell, Cisco, APC, Microsoft.

Устраивают ли вас сроки доставки дистрибьюторами заказанных вами товаров?

Станислав ВИННИКОВ (ГК «Абак-2000»):

Всегда хочется быстрее. Срок поставки 8–10 недель для проектных решений стал, к сожалению, стандартом де-факто. Хотя во всем мире поставка такого оборудования более чем за три недели уже вызывает удивление.

Борис ГРИНЁВ («Аверс Групп»):

Логистика от дистрибьюторов к нам налажена.

Ирина КИМ («Портал-Юг»):

К сожалению, не всегда.

ИНТЕГРАЦИЯ В ЮФО

Клиентов — юридических лиц — можно разделить на три категории: Enterprise, средние компании и мелкий бизнес. Ваша оценка — каково разделение спроса на ИТ в ЮФО между этими категориями? Меняется ли эта пропорция последний год? Спад на ИТ-рынке затронул все три группы клиентов?



Виталий КОЧАНОВ,
генеральный директор
INK GROUP:

Конечно же Enterprise всегда уделял больше внимания ИТ, так как крупный бизнес не может существовать без них, все бизнес-процессы тесно связаны. В последние годы средний и малый бизнес сильно просел: если раньше в таких компаниях выделяли средства на развитие ИТ-инфраструктуры, внедряли новые фишки, иногда даже больше для имиджа, то сейчас стоит вопрос не развития, а хотя бы поддержания ИТ.

Структура спроса на ИТ-продукты и услуги в ЮФО в корпоративном сегменте — что поменялось за последний год? Товарные группы, решения, сервисы — на что спрос держится, а на что падает или исчез вовсе?

Виталий КОЧАНОВ (INK GROUP):

В основном сейчас есть спрос на обслуживание ИТ-инфраструктуры, апгрейды систем, покупку программного обеспечения. Hi-end-системы могут позволить себе только крупные организации, и те сейчас чаще покупают расширение, нежели новые системы (ЗАО «Тандер» не в счет).

Ваши заказчики-юрлица ориентированы больше на поддержание существующей инфраструктуры либо, несмотря на кризис, готовы тратить на ее оптимизацию или развивать свою инфраструктуру, заказывать разработку и внедрение новых систем и решений?

Виталий КОЧАНОВ (INK GROUP):

В среднем все сегодня ориентированы больше на поддержание существующей инфраструктуры.

Что ваша компания предпринимает для повышения рентабельности бизнеса? Чем в этом мог бы помочь вендор/дистрибьютор?

Виталий КОЧАНОВ (INK GROUP):

Для повышения рентабельности бизнеса мы начали диверсификацию. Начали заниматься не только ИТ, открыли разные производства. Для роста продаж сделали ставку на продвижение в социальных сетях и SEO. В текущих реалиях дистрибьютор может существенно помочь в предоставлении кредитной линии или отсрочки платежа, так как получить хорошие условия у банка очень трудно, тем более новым компаниям, а своими средствами далеко не всегда получается сделать проект, особенно если это государственный контракт, по которому оплата осуществляется через 30 дней после его выполнения, а зачастую и через полгода. Это бы очень помогло не только новым компаниям, но и тем, которые уже на плаву.

Сегмент Enterprise — самый лакомый кусок на любом рынке. Удастся ли ИТ-компаниям в ЮФО получать заказы от таких клиентов? Передают ли крупные исполнители отдельные виды работ или поставки на субподряд «южным ИТ-компаниям»?

Виталий КОЧАНОВ (INK GROUP):

Удастся. Например, от ЗАО «Тандер», но маржа там небольшая, зато платят вовремя. Есть торговые площадки, на которых всегда можно найти тендеры. Конечно, сейчас все идет к тому, что крупные игроки покупают «железо» в головных офисах, а потом все это дело спускают в регионы. Централизация — правильный подход, и рано или поздно все к этому придут. Хорошо это или плохо для местных интеграторов, вопрос сложный. Но работа, я думаю, всегда найдется.

Растут ли объемы госзаказа на ИТ-рынке ЮФО? Насколько активны ИТ-игроки из Москвы и других регионов в борьбе за этого заказчика и удастся ли компаниям ЮФО конкурировать с ними?

Виталий КОЧАНОВ (INK GROUP):

Госзаказ очень сильно просел за пару лет, поэтому сейчас в основном отыгрываются обслуживание и небольшие поставки. Если выигрывает федеральный интегратор, то он так или иначе на субподряд берет местного интегратора.



10 ТЫСЯЧ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПЛАНИРУЮТ И ИСПОЛНЯЮТ БЮДЖЕТ ЦЕНТРАЛИЗОВАННО

В Ростовской области создана единая автоматизированная система управления общественными финансами, к которой в настоящее время подключены 10 тыс. пользователей из 462 муниципальных образований региона. Участники бюджетного процесса области работают в централизованных системах планирования и исполнения бюджета — «АЦК-Планирование» и «АЦК-Финансы». Проект по централизации бюджетного процесса в регионе реализован компанией БФТ. Проект обеспечил централизацию хранения и обработки всей информации о планировании и исполнении как областного бюджета, так и бюджета каждого отдельного муниципального образования в одной базе данных. При этом формирование и исполнение бюджетов муниципальных образований региона реализованы как независимые процессы в рамках интегрированного процесса в масштабах всего субъекта РФ по принципу коллективной работы с единым хранилищем данных.

ЗАВЕРШЕНЫ РАБОТЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ВОЛС К ХУТОРУ КРАСНЫЙ ДЕСАНТ

По поручению донского губернатора Василия Голубева Мининформсвязь региона в рамках концепции развития связи в Ростовской области на период до 2020 года и программы по устранению цифрового неравенства продолжает планомерную работу по обеспечению качественной связью сельских населенных пунктов. Оператором связи завершены работы по строительству магистральной волоконно-оптической линии связи Таганрог — хутор Красный Десант (Неклиновский район), ведутся активные работы по строительству распределительной оптической сети внутри хутора для подключения абонентов по новейшей технологии GPON (оптика непосредственно в дом). Применение этой технологии позволит жителям хутора получить доступ к Интернету на скорости до 100 Мбит/с, цифровую телефонную связь, интерактивное телевидение и доступ к получению электронных государственных и муниципальных услуг.



У TOSHIBA ДЕНЕГ НЕТ, ДЕРЖАТСЯ ОНИ С ТРУДОМ

Продажа подразделения компании Toshiba по производству чипов никак не продвинется вперед, все время возникают сложности и препятствия. Поэтому инвесторы давят на руководство компании с целью рассмотреть выполнение «плана Б» и продать подразделение кому-нибудь другому.

Напомним, как выглядит «план А»: Toshiba продает за \$18 млрд свое подразделение по производству чипов поддерживаемому японскими властями консорциуму. Туда, напомним, входят фонд Innovation Network Corporation of Japan, инвестиционная Bain Capital, «Банк развития Японии» (Development Bank of Japan), компания SK Hynix и банк из финансовой группы Mitsubishi UFJ Financial. Но продажа затягивается, и одновременно затягивается вокруг Toshiba финансовая удавка. Если же финансовые проблемы в обозримое время решить не удастся, акции Toshiba будут исключены из торгов Токийской биржи. Инве-

сторов это, возможно, окончательно отпугнет. Аналитики отмечают, что Toshiba поспешно выбрала консорциум в качестве покупателя перед ежегодным собранием его акционеров (в этом году прошло 28 июня), но с течением времени у этого варианта обнаруживается все больше и больше недостатков.

Так, активность нарастила южнокорейская компания SK Hynix, которая также входила в заявку поддерживаемого японскими властями консорциума, но только как источник финансирования. Теперь же выясняется, что она тоже хочет свою долю. Таким образом, происходит то, чего так опасались японские власти: ключевые технологии, включая бесценные патенты и опытных специалистов, уйдут в зарубежные руки. Ранее в Toshiba заявляли, что SK Hynix не получит доли и не будет влиять на управление в проданном подразделении. Но, видимо, желаемое выдавалось за действительное.

Впрочем, все это меркнет на фоне демарша компании Western Digital, которая является партнером Toshiba в одном из проектов. Western Digital требует от суда запретить сделку по продаже подразделения, а кроме того, не желает участия SK Hynix в сделке. В свою очередь, Toshiba намерена подать иск против Western Digital за то, что та препятствует продаже активов третьим лицам. На фоне этих проблем лицом предложения продать подразделение Toshiba кому-нибудь другому. Главное, чтобы произошло это быстро.

Напомним, что в прошлом году страдающая об бесконечных проблемах Toshiba продала свой бизнес по производству медицинского оборудования компании Canon за \$6 млрд.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



ГЛАВУ SAMSUNG МОГУТ ПОСАДИТЬ НА 12 ЛЕТ

Прокуратура Южной Кореи требует 12-летнего заключения для главы Samsung Electronics 49-летнего Джее Й. Ли (Jay Y. Lee, транслитерация с корейского Lee Jae-yong).

Топ-менеджер обвиняется во взяточничестве, даче ложных показаний и растрате. Г-н Ли находится в тюрьме с февраля текущего года, отвергая все обвинения. Прокуратура обвиняет главу Samsung (внук основателя компании), а также еще четверых топ-менеджеров предприятия в даче взятки Чхве Сун Силь, близкой подруге бывшего президента Южной Кореи. Сама экс-президент Пак Кын Хе также находится под арестом. Четверым менеджерам угрожает от семи до десяти лет заключения.

Сумма взятки предположительно оценивается в \$38 млн. Взамен президент Южной Кореи должна была посодействовать сделке на общую сумму \$8 млрд по слиянию Samsung и компании Cheil Industries Inc и оказать давление на Пенсионный фонд страны, заставив его поддержать сделку.

Решение суда будет вынесено 25 августа 2017 года.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

СУБД ORACLE DATABASE 12.2

В новой СУБД Oracle Database 12.2 полно новинок. О них в ходе технологического форума Oracle Database and Cloud рассказал Сергей Томин, ведущий консультант департамента технологического консалтинга компании Oracle СНГ.

Прежде всего была улучшена производительность Oracle Database In-Memory, которая предоставляет возможность размещения данных в оперативной памяти в двух форматах: стандартном (строчном) и колоночном. Данные в колоночном формате размещаются в сжатом виде в отдельном кэше, In-Memory Column Store. В результате такой ценный ресурс, как память, экономится, данные сжимаются в среднем в 5-6 раз. Буферный и колоночный кэши активны одновременно, колоночный кэш автоматически синхронизируется с буферным. В ходе работы происходит динамический выбор: использовать буферный кэш или колоночный.

Казалось бы, эка невидаль, новый кэш! Тем не менее второй кэш заметно повышает производительность аналитических запросов, так как колоночная структура хранения данных идеально подходит для них. Но если использовать только колоночное хранение данных, то производительность будет «проседать» на OLTP-нагрузке. Например, если нужно вписать в таблицу базы данных

строку, то, казалось бы, это одна операция. Но когда данные разбиты по столбцам, то вместо одной необходимо провести несколько операций (по числу столбцов таблицы). Поэтому Oracle и предлагает двойной формат хранения данных, позволяющий ускорить не только аналитические запросы, но и DML-операции за счет отказа от дополнительных индексов.

В использовании кэша In-Memory есть и маленькие хитрости. Так, в настоящее время процессоры не могут поддерживать все типы данных Oracle. Чтобы использовать векторные операции процессоров, данные кодируются. При этом возникает проблема: например, есть две таблицы и у них один общий столбец, по которому делается соединение. Но этот столбец может кодироваться различным образом у разных таблиц. В Oracle Database 12.1 необходимо восстанавливать исходные значения столбца, что требует дополнительных затрат CPU. А в Oracle Database 12.2 можно указать, что столбцы связаны, создать Join Group, в результате столбцы будут закодированы одинаково.



Появилось и еще одно нововведение: материализация выражений в оперативной памяти. В случае если нужно миллион раз вычислить какое-то выражение для аналитического запроса, можно объявить выражение виртуальным столбцом и разместить его в In-Memory-кэше, где значения выражения будут заранее просчитаны.

На повышение производительности работает и функция автоматической оптимизации данных, которая теперь распространилась и на Oracle Database In-Memory. Когда вы в последний раз пользовались конкретными данными? Если больше 120 дней назад — данные выгружаются из колоночного кэша.

Есть нововведения и в деле первоначальной загрузки данных в колоночный кэш. Как быстро загрузить с диска в оперативную

память несколько терабайт данных? Сложно, долго и дорого? Во-все нет. С функцией In-Memory Fast Start, которая позволяет хранить копию колоночного кэша на диске, первоначальная загрузка ускорится примерно в пять раз.

В СУБД Oracle Database 12.2 появился и новый механизм сжатия индексов Advanced Index Compression HIGH, схожий с существующими алгоритмами Advanced Row Compression и Hybrid Columnar Compression для таблиц. Этот новый алгоритм позволяет сжать индексы в 4,6 раза. Да, производительность немного теряется, но существенно экономится дисковое пространство.

Веское слово было сказано и в области безопасности. Теперь применяется шифрование табличных пространств на лету (ранее, чтобы поменять ключ шифрования, нужно было ограничивать

Apple может отсрочить поставки новых iPhone до 2018 года

Стало известно, что компания Apple может отложить поставки новых смартфонов iPhone из-за проблем, возникших во время производства сканеров отпечатков пальцев. Что именно случилось с Touch ID, не сообщается, однако из-за неполадок новый iPhone 8 будет либо отложен, либо выпущен без сканера отпечатков.

По некоторым сведениям, отсрочка продлится до четвертого квартала 2017 года, то есть новые устройства iPhone появятся не ранее октября. А некоторые издания и вовсе пишут, что iPhone 8 появится только в 2018 году.

Подробные характеристики гаджета и даже количество его модификаций остаются предметом слухов. Большинство специалистов тем не менее сходятся во мнении, что iPhone 8 будет выпускаться в трех модификациях. Возможно, там появится двойная вертикальная камера, возможно — беспроводная зарядка, не исключено, что будет встроен и 3D-сканер лица. В гаджетах достоверно будет применяться OLED-дисплей, правда не собственной разработки, а производства Samsung.

В настоящее время известно, что проблема с Touch ID не единственная, с которой столкнулась компания Apple. Другой проблемой стало невероятное количество OLED-дисплеев, которое

было нужно предприятию. Такое количество дисплеев смогла в итоге гарантировать компания Samsung — по иронии судьбы конкурент Apple. С этим конкурентом был подписан контракт на поставку 100 млн дисплеев, а позже еще на 60 млн дисплеев дополнительно. В год Apple продает около 200 млн iPhone, таким образом, образовался «дефицит» в 40 млн дисплеев.

Но некоторые инсайдеры и вовсе нагнетают панику. Сообщается, что в Apple царят упадочные настроения: многие планы по разработке в срок ряда функций для iPhone 8 потерпели крах. Так, Apple не удалось создать функциональную беспроводную зарядную систему. Также появились сведения, что Apple впервые (начиная с iPhone 5, выпущенного в 2012 году) изменит разъем для зарядки гаджета проводным путем. О lighting-разъеме знает любой пользователь гаджета «яблочной» компании, однако



в iPhone 8 он, возможно, будет заменен на двухсторонний USB-C. Разъем lighting нередко критикуется из-за частого перегорания контактов, а также высокой стоимости заряжающих кабелей. Сам гаджет ожидается безрамочным. Он будет лишен кнопки 'Home', экран займет практически всю торцевую сторону гаджета. Лишь на самом верху будет расположена фронтальная камера и оставлена узкая полоса для динамика, а также датчиков. По-

этому многие эксперты считают, что Apple копирует устройства своего конкурента Samsung, который также занялся производством безрамочных устройств. И все же у Apple нет оснований для совсем уж черного уныния: главное преимущество устройств iPhone, iPad и iPod Touch — наличие универсальной операционной системы iOS, а под их «железо» подогнано все ПО в Apple Store.

НИКОЛАЙ БЛИНКОВ

доступ пользователей, это делалось офлайн). Теперь все на ходу. Кроме того, у опции Database Vault появился режим эмуляции. В этом режиме не ограничивается доступ к данным, но регистрируются нарушения правил доступа к данным, заданных в Database Vault. Это позволяет настроить правила доступа к данным во время разработки и тестирования приложения и избежать проблем при вводе Database Vault в промышленную эксплуатацию.

Появились и новые функции для разработчиков. Например, одно маленькое, но приятное улучшение — длинные идентификаторы. Максимальная длина имени большинства типов объектов базы данных теперь не 30 байт, а 128. Можно присваивать более понятные имена.

Существенно доработана опция Oracle Multitenant, хорошо подходящая для SaaS-приложений. Oracle Multitenant позволяет значительно сэкономить на административных расходах, повысив эффективность использования аппаратных ресурсов благодаря консолидации большого количества мелких баз данных в одну контейнерную. В Oracle Database 12.2 максимальное количество подключаемых баз данных в контейнерной базе данных увеличено с 252 до 4096.

Опция Multitenant в сочетании с технологией тонкого клониро-

вания позволяет быстро создавать клоны продакшн-системы, что отлично подходит для разработки и тестирования. Если раньше надо было перед клонированием переводить подключаемую БД в режим "read only", то теперь можно сделать клон подключаемой БД на лету, без остановки работы пользователей. Можно также в режиме online перенести подключаемую БД в облако.

Есть в СУБД Oracle 12.2 и кое-что принципиально новое. Это Oracle Sharding — разбиение таблиц по разным базам данных. Эта технология повышает отказоустойчивость БД и предоставляет возможности для масштабирования. Инициатором нововведения стали крупные пользователи, в частности сеть LinkedIn. В результате «шардинга» вместо одной физической БД появляется несколько с одинаковой логической схемой, называемые шардами. Максимальное количество шардов — до 1 тысячи, причем у каждой таблицы должен быть единый ключ шардирования. Пользователя автоматически направляют туда, где хранится его информация, в зависимости от значения ключа шардирования, указываемого в строке соединения. Соединение таблиц в таких базах работает только в рамках отдельного шарда, но можно сделать агрегацию данных по нескольким шардам.

Есть новые функции и среди аналитики. Так, к появившейся в Oracle Database 12.1 функции приблизительного вычисления количества различных значений столбца добавилась функция приблизительного вычисления перцентиля. Дополнительно эти функции могут возвращать стандартную ошибку и доверительную вероятность. Обладая точностью порядка 97%, эти функции работают в разы быстрее и потребляют меньше CPU и памяти.

Еще один интересный доклад на мероприятии был посвящен вопросам аппаратного ускорения. Как пояснил Игорь Мельников, ведущий консультант департамента технологического консалтинга компании «Oracle СНГ», когда выходит новый процессор, то выигрыш в производительности составляет 10–15%, резкого роста не наблюдается. Он отметил, что нельзя сказать, что индустрия топчется на месте, но развитие очевидно замедлилось. Что же делать? Выполнять часть задач на аппаратном уровне. Такая технология носит название "Software in Silicon".

Так, существуют специальные криптоакселераторы, встроенные в процессор SPARC M7. Полтора десятка алгоритмов шифрования доступны в качестве низкоуровневых команд процессора, необходимость тратить дорогостоящие вычислительные ресурсы отпа-

дает. Те же криптоакселераторы применяются и для шифрования бэкапов. К слову, эту функциональность могут использовать любые другие Java-приложения, а не только СУБД Oracle.

Кроме защиты данных, есть и функции защиты памяти Silicon Secured Memory. На низком уровне реализуется защита от некорректных указателей, отсеиваются программные ошибки, определяется выход обращений за пределы массивов, а также операции чтения памяти, которая еще не была выделена или уже была освобождена. Кроме криптозащиты и анализа использования памяти, в процессор SPARC M7 встроены функции SQL in Silicon.

Также для ускорения работы применяется технология DAX (Data Analytics Accelerator). Она добавляет средства обработки, позволяющие выполнять такие функции, как Scan, Extract, Select и Translate, на выделенном физическом сопроцессоре. DAX выполняет наиболее тяжелую и «грязную» работу, например декомпрессию. Так, заказчики Oracle часто с некоторым напряжением относятся к компрессии, ибо она нагружает процессор. Но DAX делает автоматическую заповку и распаковку, эта операция выполняется на аппаратном уровне. Предлагается и открытый API для разработчиков Oracle Open DAX API.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Томские ученые научили беспилотник ориентироваться в неизвестном пространстве

Разработчики компании «Синерго», резидента особой экономической зоны «Томск», одними из первых в мире решили задачу навигации беспилотника в закрытом темном помещении, где нет связи.



«Нашим партнерам из Голландии потребовалось создать дрон для обследования нефтехранилищ, — рассказывает директор компании «Синерго» Николай Михайловский. — По закону раз в пять лет их необходимо проверять на целостность и неизменность геометрической формы. Для этого хранилище опустошается, потом люди в противогазах (даже после выжигания дышать без защиты там нельзя) строят леса, а затем специалисты с фонариками и фотоаппаратами осматривают стены сантиметр за сантиметром. Используя беспилотник, можно выполнить полную съемку, построить трехмерную модель и оценить состояние резервуара, не заходя в него».

Проблема заключается в том, что внутри нефтехранилища не работают компас, ГЛОНАСС, GPS, — то есть обычный дрон ориентироваться там не сможет. Проводное управление слишком ненадежно: шнур может зацепиться за конструкции и аппарат ценной в несколько тысяч долларов пострадает. Радиосигнал в закрытом пространстве нестабилен, поэтому радиоуправление также сопряжено с риском повреждения беспилотника, а коптер, способный выдержать удар о стену или пол, стоит порядка 25 тыс. евро. Наконец, есть дроны, которые умеют ориентироваться в конкретном помещении по заложенной в них карте пространства, но в незнакомых условиях они летать уже не смогут.



Технология, разработанная в Томске, не требует предварительной подготовки карты. Дрон с шестью синхронно управляемыми винтами оснащен множеством сенсоров, которые помогают определять местонахождение, наклон, высоту и другие важные для полета параметры.

«Есть стандартные сенсоры — гироскоп и акселерометр, есть ультразвуковые, есть лазерные дальномеры, — перечисляет Николай Михайловский. — Специальные алгоритмы позволяют по собранной информации идентифицировать положение в пространстве и управлять движением. Дрон запускается с пульта, а потом, поднимаясь, теряет связь и летает самостоятельно».

Сейчас разработчики испытывают аппарат в нефтехранилищах «Томской заправочной компании». Беспилотник «Синерго» уже летал в емкости объемом две тысячи кубических метров, которая не использовалась 20 лет, а сейчас вновь готовится к заполнению.

«Интерес к тому, что мы делаем, очень высок, нас зовут попробовать летать в таких помещениях и условиях, которые изначально не предполагались. Если же говорить о глобальном видении, то система навигации в помещении найдет применение для решения самых разных задач — даже если дрон просто доставляет почту или пиццу, он должен уметь залетать в здание и ориентироваться в нем», — говорит менеджер проектов Александр Евдокимов.

Следующий шаг в работе над системой — подключение нейронных сетей. По плану разработчиков, это произойдет уже осенью.

«С помощью нейронных сетей будут решаться две задачи, — комментирует директор «Синерго». — Первая — это навигация на основе видеоизображения в помещении, где чуть более светло, чем в нефтехранилище: так можно прокладывать путь, например, в сложно устроенном складе. Вторая задача — классификация фотографий, сделанных в темном резервуаре: нейронные сети выдадут вместо, допустим, 14 тысяч картинок всего 14, где с большой вероятностью есть проблема, и человеку придется анализировать только эти снимки».

Домашний робот-пылесос, который знал слишком много

Компания Roomba, которая 12 лет назад первой создала робот-пылесос, ощущает давление со стороны многочисленных конкурентов.

Когда-то пылесос iRobot был пределом мечтаний для многих, сейчас уже существует множество клонов этого устройства. Поэтому Roomba планирует расширить бизнес: пылесосы компании начали сбор информации о планировке квартир. Так, эти борцы с пылью собирают данные о расстоянии между мебелью, подсчитывают общее пространство жилого помещения, а также передают информацию, чистый пол в доме или грязный.

Такая информация потенциально способна добавить в копилку крупных компаний, которые и так почти все о нас знают (имена, номера банковских карт, предпочтения, семейное положение, историю покупок и маршруты перемещений), еще и данные о размерах и чистоте наших квартир. Не исключено, что в пылесосы будут вставлены еще какие-нибудь датчики, например измеряющие чистоту воздуха в квартире или освещенность. Владельцы жилищ, вероятно, будут получать рекламные объявления с учетом особенностей их домов. Также, очевидно, владельцы больших квартир куда более интересная аудитория, чем владельцы крошечных коморок.

Издание Business Insider опасается, что эти данные будут попадать в облако, а, как известно, системы, которую было бы невозможно взломать, не существует. В перспективе робот-пылесос может быть снабжен искусственным интеллектом, и тогда он станет еще более... осведомленным, скажем так. Даже страшно себе представить, что он сможет сообщить.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Samsung тоже разрабатывает умные колонки



В компании Samsung, стремясь «догнать и перегнать», трудятся над умным спикером. Этот спикер станет конкурентом уже вышедшим на рынок Amazon Echo и Google Home, а также анонсированному, но еще не увидевшему свет полку Apple HomePod.

Умные спикеры (также называемые умными колонками или динамиками) – это устройство, которое является фактически самостоятельным гаджетом, имеющим, помимо колонок и микрофона, процессор, оперативную память и модуль связи. Это не просто динамик, а еще и нечто вроде диспетчерского пункта, который способен управлять другими устройствами по беспроводным каналам связи (например, Wi-Fi или Bluetooth).

Основной функцией умной колонки является именно функция голосового ассистента, выделенная от компьютера или смартфона в отдельное устройство. Так, давно известны голосовые помощники, являвшиеся приложением в смартфон, – Apple Siri, Windows Cortana и Google Now. Теперь же эти голосовые помощники обрели отдельное тело, пусть пока и чаще всего в виде небольшого бочонка. Первым подобный гаджет создала компания Amazon. Спикер Amazon

Echo появился еще в 2015 году, а его разработки начались еще в далеком 2010-м, примерно тогда же, когда Apple взялась за разработку Siri для iPhone 4s. Samsung некоторое время держалась в тени, не демонстрируя в этом направлении особых успехов. Довольно долго, начиная с Samsung Galaxy S III, в смартфонах этой компании применялся голосовой помощник S-Voice. Позднее он был заменен на Google Voice, однако основной недостаток этой системы управления речью заключался в том, что ей для работы было необходимо подключение к Интернету. В то время как Apple Siri и Windows Cortana являлись самостоятельными искусственными интеллектами с самого момента появления, они работали непосредственно на устройстве, а не пересылали данные куда-то в ЦОД, чтобы позже получить ответ, как делал Google Voice.

Но лед тронулся: в марте текущего года у Samsung появилось собственное голосовое приложение Bixby, а теперь на подходе и умный спикер.

Во время разработки системы искусственного интеллекта Samsung столкнулась с многочисленными проблемами, которые стали препятствием в разработке акустической системы. Они привели к тому, что конкуренты намного обогнали южнокорейского вендора по времени.

Точное название проекта по созданию умных спикеров в Samsung неизвестно, но, по информации издания The Wall Street Journal, проект носит название Vega. Предложение в сегменте умных голосовых систем готовит, по некоторым сведениям, также компания Alibaba.

Таким образом, умные колонки будут выпускать многие производители, они становятся определенным трендом. Часть вендоров уже наметила определенную изюминку своего продукта. Например, Apple делает акцент на качество звучания – HomePod должен прийти по душе меломанам, а не только отвечать на вопросы. Google Home можно назвать центром управления техникой – Smart TV, смартфонами, освещением и температурой в доме.

Интересно, что желание приобрести Apple HomePod выразили 14% владельцев iPhone (несмотря на то что это всего лишь каждый седьмой, цифра весьма внушительная, поскольку, например, стремление купить умные часы Apple Watch после релиза выразили всего 6% владельцев iPhone). В то же время Amazon Echo были не против приобрести 16% владельцев iPhone (возможно, в связи с его более низкой ценой, а также потому, что это устройство может заказывать товары в магазине Amazon).

НИКОЛАЙ БЛИНКОВ

51-кубитный квантовый компьютер работает

Группа ученых из Гарвардского университета и Массачусетского технологического института (США) под руководством Михаила Лукина, профессора физики из Гарварда и сооснователя Российского квантового центра, создала и успешно проверила программируемый квантовый компьютер на базе 51 кубита, став, таким образом, лидером среди участников квантовой гонки.

Об этом сам Лукин сообщил, выступая с докладом на IV Международной конференции по квантовым технологиям в Москве (ICQT-2017) 14 июля.

Множество научных групп сейчас пытаются создать универсальный квантовый компьютер, в эти проекты вкладывают средства многие правительства и корпорации, например Google, IBM, Microsoft или китайский интернет-ритейлер Alibaba. Вычислительные элементы таких компьютеров — кубиты — построены на основе квантовых объектов: ионов, охлажденных атомов или фотонов, способных находиться в суперпозиции нескольких состояний. Это позволяет квантовым компьютерам одновременно, за один такт, делать сразу множество вычислений. Квантовые компьютеры смогут справляться с задачами, для решения которых классическим компьютерам потребовались бы миллиарды лет. Например, с их помощью можно моделировать поведение сложных квантовых систем и создавать новые материалы с уникальными свойствами.

Возможности квантовых компьютеров зависят от числа кубитов. Уже несколько десятков кубитов

могут дать такой выигрыш в вычислительной мощности, который недостижим для классических компьютеров. Сегодня квантовая лаборатория корпорации Google под руководством Джона Мартиниса планирует эксперименты на компьютере с 49 кубитами, IBM уже проводит эксперименты с 17-кубитным устройством. Создание 51-кубитного компьютера — гигантский шаг вперед в этой области.

Как сообщил Лукин, выступая на конференции, он и его коллеги использовали кубиты на основе холодных атомов, которые удерживались оптическими «пинцетами» — специальным образом организованными лазерными лучами.

В большинстве современных квантовых компьютеров используются сверхпроводящие кубиты на основе контактов Джозефсона.

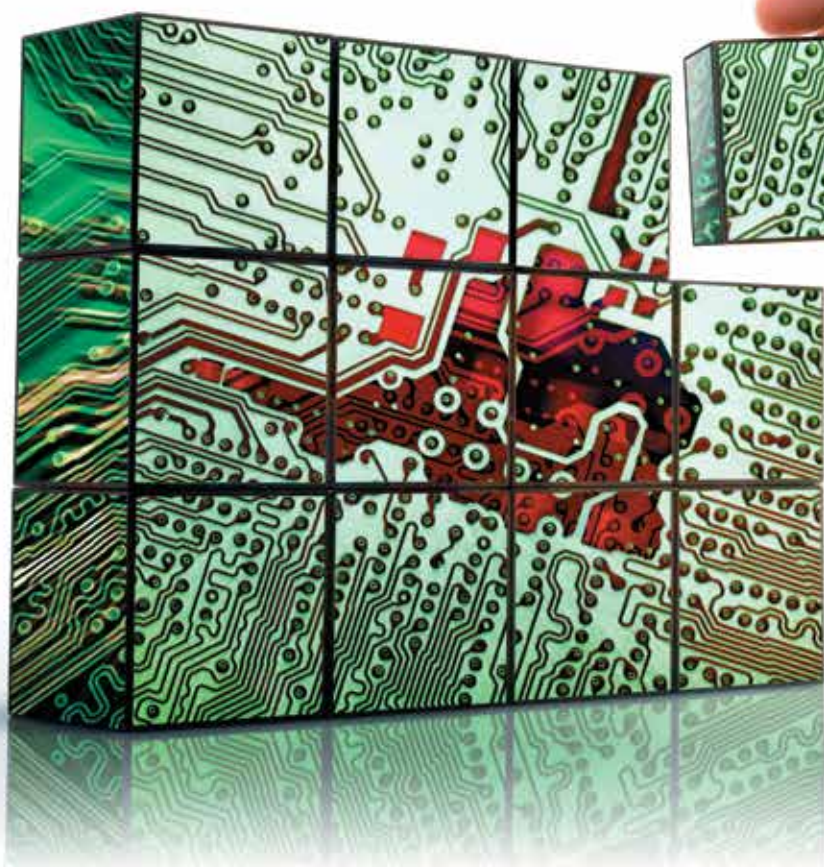
Лукину и его коллегам удалось решить с помощью своего квантового вычислителя задачу моделирования поведения квантовых систем из множества частиц, которая была практически нерешаема с помощью классических компьютеров. Более того, в результате они предсказали несколько ранее неизвестных эффектов, которые затем были проверены с помощью



обычных компьютеров. Ученым удалось найти способ приближенных вычислений, которые помогли получить схожий результат на классическом компьютере.

В ближайшее время ученые намерены продолжить эксперименты с квантовым компьютером, возможно, они попытаются использовать эту систему для проверки алгоритмов квантовой оптимизации, которые позволяют превзойти существующие компьютеры.

По словам Лукина, статья с результатами работы принята к публикации и в воскресенье появится на сервере препринтов arXiv. Вечером, 14 июля, он принял участие в открытой дискуссии на конференции ICQT, которая состоялась после публичной лекции Джона Мартиниса.



Санкт-Петербург
5-й Верхний переулок, д.1 лит. А
Тел. (812) 740-3838
Факс (812) 327-8318

Москва
Волгоградский пр., 2
Тел. (495) 221-1718
Факс (495) 221-1718

www.ramec.ru

реклама

Мы рекомендуем операционную систему Windows Server

Производство компьютеров RAMEC осуществляется в промышленных условиях на собственном производстве, сертифицированном по международному стандарту качества ISO 9001

 Windows Server 2016

