



Главная особенность нашей подсистемы – две ветки планирования: внутренняя и внешняя КС-2...



[стр. 10]

itnews

НОВОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

QLED-телевизоры собирают в России...

[стр. 16]

IT NEWS • 2017 • № 04 (258)

АНАЛИТИКА → ОБЗОРЫ РЫНКА → МНЕНИЯ → ИНТЕРВЬЮ

IT-WEEKLY.RU

ИТ В НЕФТЕГАЗЕ

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

оживает...

[стр. 16]



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ВЫПУСК:

Северо-Западный федеральный округ...

[стр. 12]

УЧАСТНИКИ ИТ-РЫНКА ПОВОЛЖЬЯ ВСТРЕТИЛИСЬ НА ПАРТНЕРСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «МАРВЕЛ»...

[стр. 4]

РЫНОК

DIGITAL OIL:

ЧТО МЕШАЕТ ВНЕДРЯТЬ ИТ В НЕФТЕГАЗЕ... стр. 9

РЫНОК

DISTREE RUSSIA

ВОЗВРАЩАЕТСЯ В МОСКВУ... стр. 3

ТЕХНОЛОГИИ

ПАРОЛЬ МОЖНО

ПРОЧИТАТЬ ПО ГУБАМ... стр. 18

МНЕНИЯ

НАТАЛЬЯ БАЗАРЕНКО:

SPLUNK ПЛАНИРУЕТ ВЗРЫВНОЙ РОСТ... стр. 6



OCS стала лучшим дистрибьютором «Bosch Системы безопасности» в номинации ST/SEO Top Performer Security 2016...

Дилер элитных автомобилей **Inchcape** переходит на Nutanix с помощью «ОЛЛИ информационные технологии» и **OCS**...

АХОФТ И ENTENSYS ДОГОВОРИЛИСЬ О ДОЛГОСРОЧНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

в рамках продвижения UserGate UTM — новой системы защиты корпоративных сетей крупного и среднего бизнеса. Кроме того, партнеры Ахофт смогут продавать на территории России и СНГ и другие продукты: UserGate Web Filter, UserGate Proxy & Firewall, а также UserGate Mail Server и UserGate Mail Security.

ГК DIGIS РАСШИРИЛА ПОРТФЕЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ,

став в марте партнером Makeblock: договор предусматривает дистрибуцию робототехнических наборов для дошкольного, начального и дополнительного образования, а также кванториумов. Основанная в 2011 году, компания Makeblock производит комплекты для самостоятельного создания и программирования роботов как для профессиональных разработчиков, так и учащихся STEM-направлений, преподавателей и просто любителей робототехники.

RRC И XIAMEN MAIRDI ELECTRONIC TECHNOLOGY

подписали дистрибьюторское соглашение, по условиям которого российская сторона сможет предложить своим клиентам оборудование для call-центров: проводные и беспроводные телефонные гарнитуры, IP-телефоны и другие решения китайского вендора, а также аксессуары к ним.



MERLION БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬ ШИРОКИЙ СПЕКТР ПРИБОРОВ,

относящихся к линейке Fluke IG, предназначенной для тестирования, калибровки, ремонта, настройки и оптимизации работы инженерных систем.

OCS ПРЕДСТАВИЛА РОССИЙСКОМУ РЫНКУ

систему искусственного интеллекта NVIDIA DGX-1, разработанную для глубокого обучения (Deep Learning) и GPU-ускоренного анализа данных. Решение сравнимо по производительности с 250 серверами x86, оснащено набором инструментов разработки и поддерживает популярные аналитические приложения с поддержкой GPU. Многолетнее сотрудничество двух компаний позволило сформировать уникальное предложение для партнерского канала.

МОНТ И «НТЦ ИТ РОСА» ОБЪЕДИНЯТ УСИЛИЯ

по продвижению в России всей линейки продуктов отечественного производителя, в том числе созданных с учетом требований российского законодательства в области защиты информации: настольных и серверных ОС, а также систем управления средой виртуализации семейства ROSA, позволяющих разворачивать частные облачные и инфраструктурные сервисы. MONT со своей стороны обеспечит маркетинговую и техническую поддержку. Продукты вендора уже доступны для заказа партнерам MONT.

«Лаборатория Касперского»

представила разработку для обеспечения безопасности дома — Kaspersky Home Security...

«Код безопасности»

оценил результаты импортозамещения в ИБ: доля российских решений в ключевых отраслях превысила 50%...

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ МОГУТ ТЕПЕРЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО НАСТРОИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЗАЩИТУ

пластиковых карт «Яндекс. Денег» — по региону и типу операции. Отправляясь в путешествие, они смогут предупредить об этом сервис (так платежи с карточки в другой стране не вызовут подозрений). Кроме того, чтобы застраховаться от нежелательных действий с картой, можно в любой момент включить ограничения для оплаты покупок, снятия наличных и других операций в офлайне.

POSITIVE TECHNOLOGIES СОЗДАЛА НОВЫЙ СЕРВИС

по защите от интернет-атак, совмещающий в себе anti-DDoS от сетевого до прикладного уровня и технологии противодействия взломам. Решение, построенное на базе реализованных в RT Application Firewall алгоритмов машинного обучения для защиты от DDoS-атак прикладного уровня и облачной инфраструктуры фильтрации DDoS компании Qrator Labs, позволяет блокировать многовекторные атаки, хранить всю конфиденциальную информацию в пределах организации и противостоять любым ботам, моделирующим поведение пользователей.

INFOWATCH ОБЪЯВИЛА О ПРОДАЖЕ МИНОРИТАРНОГО ПАКЕТА АКЦИЙ

Российскому фонду прямых инвестиций (РФПИ): в соответствии с договором ему перешла доля в российских активах компании, куда входят такие бренды, как InfoWatch, Cezurim, Taiga и Attack Killer. Средства РФПИ будут направлены в капитал InfoWatch для увеличения ее экспортного потенциала и локализации продуктов и решений в области обеспечения информационной безопасности организаций на иностранных рынках, а также для открытия офисов компании на ключевых рынках сбыта, включая страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

ЭКСПЕРТЫ «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО» ИЗУЧИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЧЕРНОМ РЫНКЕ DDOS-УСЛУГ

и выяснили, что себестоимость организации подобной атаки примерно \$7 в час, тогда как ущерб достигает миллионов долларов. Сегодня организация DDoS-атак по уровню сервиса уже вполне сравнима с бизнесом. Главное отличие в том, что у исполнителя и заказчика нет прямого контакта друг с другом: заказ осуществляется с помощью веб-сервисов, на которых можно выбрать нужную услугу, внести оплату и получить отчет о проделанной работе. В некоторых случаях даже предусмотрена система кредитов и бонусов, начисляемых за каждую покупку. Таким образом, киберпреступники развивают программы лояльности и клиентский сервис, из-за простоты и удобства которого количество регистраций на подобных сайтах измеряется десятками тысяч. Правда, стоит учитывать, что эти цифры могут завышаться с целью искусственного увеличения популярности ресурса. Цена DDoS-атаки в среднем составляет примерно \$25 в час. Если учесть, что злоумышленники тратят на организацию атаки с использованием ботнета из 1000 рабочих станций около \$7 в час, чистая прибыль от каждой часа атаки — около \$18.

В ПРОДУКТЕ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ KASPERSKY SAFE KIDS ПОЯВИЛАСЬ НОВАЯ ФУНКЦИЯ

по мониторингу групп и пабликов ребенка в «ВКонтакте». Чтобы узнать, в каких группах состоит ребенок, нужно подключить его профиль «ВКонтакте» на портале My Kaspersky — далее система будет автоматически один или два раза в сутки проверять все группы, в которых состоит ребенок, и предупреждать, если среди них окажутся подозрительные. Отчет можно будет увидеть на портале My Kaspersky.

«ИНФОРМЗАЩИТА» ПОЛУЧИЛА СТАТУС ПАРТНЕРА КОМПАНИИ QRATOR LABS

и теперь имеет возможность предложить своим клиентам специализированный облачный сервис для защиты от DDoS-атак, базирующийся на сети фильтрации трафика Qrator.

ГК «БОРЛАС» ЗАКЛЮЧИЛА ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ С КОМПАНИЕЙ FORTINET

в целях развития экспертизы по ее решениям для защиты сетевой инфраструктуры и уже реализовала ряд проектов на их основе.





МТС НАЧАЛА ПРЕДОСТАВЛЯТЬ УСЛУГИ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ

крупному бизнесу во всех регионах присутствия в России. Соответствующая облачная платформа, а также наличие собственных ЦОДов в сочетании с разветвленной сетью магистральных и городских каналов связи позволяют оператору предлагать комплексные, полностью катастрофоустойчивые решения по облачным вычислениям и хранению данных.

MRV COMMUNICATIONS АНОНСИРОВАЛ ОБНОВЛЕННУЮ ВЕРСИЮ

100G-транспондеров OD-TXP100G-Q и OD-TXP100GF-Q. Основное отличие от предыдущей версии — использование в качестве порта доступа интерфейсов QSFP28, что делает возможным применение недорогой оптики.

«ВЫМПЕЛКОМ» ЗАПУСТИЛ ЧАТ-БОТ НА ОСНОВЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

для автоматизированного обслуживания клиентов: он помогает получить информацию о тарифах и услугах на сайте beeline.ru и в приложении «Мой Билайн». Боты для обработки текстовых и голосовых обращений созданы на базе решений «Центра Речевых Технологий».

ЗАВЕРШЕНО СТРОИТЕЛЬСТВО ВОЛС «КОЛЫМСКИЙ ЭКСПРЕСС» НА ТЕРРИТОРИИ ЯКУТИИ

Общая протяженность ВОЛС составляет около 2100 км, из которых 1250 км проложено по территории Республики Саха (Якутия). На территории Магаданской области будет проложено 850 км.

МТС ЗАПУСКАЕТ В ТЕСТОВОЕ ВЕЩАНИЕ КАНАЛ СВЕРХВЫСОКОГО РАЗРЕШЕНИЯ

Ultra HD (4K) в своей наземной кабельной сети DVB-C, подготовив ее инфраструктуру к новому формату телевидения — UltraHD. В спутниковой платформе «МТС-ТВ» данная возможность появилась 6 февраля. Новый канал доступен всем абонентам МТС, имеющим телевизор UltraHD и подключившим услуги «МТС-ТВ» с использованием CAM-модулей.

TELE2 ПОДВЕЛА ИТОГИ РАБОТЫ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ ЗА 2016 ГОД

В отчетный период число бизнес-клиентов компании увеличилось на 20%, а количество пользователей передачи данных среди B2B-абонентов выросло на 30%. Ключевыми драйверами роста стало увеличение числа клиентов среди крупных компаний и госорганизаций, а также активное развитие M2M-направления. Так, абонентская база в сегменте B2G прибавила 56%, а количество SIM-карт M2M выросло на 48%. Только в столичном регионе пул бизнес-абонентов Tele2 возрос в четыре раза год к году, а их среднесуточный голосовой трафик — в пять раз, ну а интернет-трафик — всемеро. В настоящий момент база бизнес-клиентов оператора превышает 10 тыс.

«ТРАНСТЕЛЕКОМ» ОРГАНИЗОВАЛ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН

в зоне действия Уральского таможенного управления между 56 телекоммуникационными узлами таможенных органов с использованием изолированной области (IP VPN) мультисервисной сети IP/VPN MPLS и услуги связи с использованием выделенных каналов.

Транстелеком перевел весь международный магистральный трафик на Long Haul (DWDM)...

Tele2 расширил сеть дистрибуции до 120 тыс. точек...

МТС разместила биржевые облигации на 10 млрд рублей...

Orange Business Services снижает траты на связь для сотрудников «Гражданских самолетов Сухого» в пять раз...

Tele2 обнуляет трафик в Viber...

Столичный «МегаФон» увеличил скорость мобильного Интернета 3G/4G в Москве и 26 районах Московской области, введя в марте в эксплуатацию порядка 200 новых базовых станций...

TELE2 И «ТИНЬКОФФ БАНК» ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОЗДАНИИ ВИРТУАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА Сотовой связи (MVNO)

«Тинькофф Банк» запустит его с собственным кодом сети, выделенным диапазоном номеров, SIM-картами и предложит собственные тарифы и набор услуг. Абонентам нового виртуального оператора сможет стать любой пользователь, в том числе не являющийся клиентом «Тинькофф Банка». Доставлять SIM-карты компания будет через собственную сеть представителей, которая покрывает всю Россию.

Для Tele2 это не первый MVNO-проект: в 2016 году на базе его сети запустил виртуального оператора сотовой связи «Ростелеком». В настоящее время Tele2 разрабатывает различные варианты партнерства с рядом других компаний в сфере MVNO.

TELE2 ОТКРЫЛ ОТДЕЛЬНУЮ ЛИНИЮ ОБСЛУЖИВАНИЯ В КОНТАКТНОМ ЦЕНТРЕ

на китайском языке для абонентов Московского региона. Ранее эта услуга была запущена для клиентов из Санкт-Петербурга, Ленинградской и Иркутской областей, Республики Бурятия и Дальнего Востока.

РЫНОК



DISTREE Russia возвращается в Москву

DISTREE Russia (www.distree-russia.com) 2017 состоится в Москве. Крупнейшее в России мероприятие для компаний IT-канала вновь откроет двери как поставщикам электроники, так и реселлерам и ретейлерам. DISTREE Russia пройдет в московском отеле «Яхонты» (www.yahonty.ru) с 21 по 23 июня. В этом году мероприятие посетят более 300 партнеров.

В этом году форум будет проводиться в двойном формате: мероприятия для B2B и B2C будут проходить одновременно. DISTREE Russia позволяет производителям проводить заранее спланированные персональные встречи с ведущими партнерами по каналу со всей России.

DISTREE Russia B2B предоставляет участникам форума возможность встретиться с руководителями крупнейших в России реселлеров, системных интеграторов и поставщиков решений. На форуме будет представлен весь спектр технологических решений, включая аппаратное обеспечение, программное обеспечение и услуги, в том числе и облачные решения.

DISTREE Russia B2C — это специализированная платформа для производителей потребительской продукции, которые стремятся занять широкую нишу в России. В этом форуме примут участие руководители и менеджеры по закупкам из крупнейших российских сетей, магазинов электроники и мобильной техники и онлайн-магазинов.

Особое внимание на форуме DISTREE Russia B2C будет уделено таким категориям, как смартфоны и аксессуары, подключенные устройства, аудио-решения, носимая электроника, решения для умного дома и игровые продукты. На выставочной площадке также широко будут представлены такие ключевые категории продуктов, как ПК, планшеты, накопители, периферия, корпуса и сумки.

Компания DISTREE Russia уже больше десяти лет плотно сотрудничает с крупнейшими ретейлерами страны и помогла сотням производителей потребительской электроники выйти на российский рынок. Зарегистрироваться для участия в форуме DISTREE Russia 2017 и найти полную информацию по мероприятию можно на сайте www.distree-russia.com

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

Москва
 115 088, Москва,
 Южнопортовая ул., д. 7,
 корпус Д, 2-й этаж (для
 писем и курьеров указывать
 «ИД электроника»)
 Тел. (495) 987-3720
Санкт-Петербург
 190121, Санкт-Петербург,
 Садовая ул., 122
 Тел. (812) 438-1538
 Факс (812) 346-0665
<http://www.finestreet.ru>

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

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

Учредитель
 ООО «Медиа Групп Файнстрит»



Адрес издателя, редакции
 ООО «ИТ Медиа»



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

Отпечатано в типографии
 «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 25.04.2017.
 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.



СОБЫТИЯ

IT-рынок Поволжья встретился

Величаво течет Волга тысячи километров по России. Разрезая леса Тверской и Ярославской областей, разливается в степях Татарстана и, встретившись с Камой, становится почти безбрежной в Пермском крае. Везде разная, везде другая. Словно Волга, разнообразен и российский IT-рынок — особенный в каждом регионе, в каждом городе.

Особым предстал и IT-рынок Поволжья, собравшийся на партнерскую конференцию компании «Марвел-Дистрибуция» в Казани. Местные заказчики предпочитают работать с местными же IT-компаниями, а федеральные интеграторы чувствуют себя здесь неуютно. Правительство Республики Татарстан активно поддерживает сегмент высоких технологий, а один из крупнейших технопарков России расположен рядом с Казанью, в Иннополисе. И хотя скачок цен на импортную компьютерную технику ударил по отрасли в Поволжье так же, как и по всей стране, региональный IT-рынок демонстрирует рост. Эта специфика и стала фоном для встречи компаний Татарстана, Нижегородской и Самарской областей, Пермского края и Саратова.

Аудиторию конференции составили в основном системные интеграторы, что определило проектную тематику выступлений и дискуссий мероприятия. Открыла программу традиционной презентация дистрибьюто-



ра. Иван Гензелев, заместитель директора по проектным продажам «Марвел-Дистрибуции», рассказал об итогах работы компании в прошедшем году. Объемы продаж за 2016 год выросли, и в значительной мере это стало результатом успешного бизнеса с поволжскими партнерами. На этот регион приходится порядка четверти всех продаж дистрибьютора за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. Особо важным стало то, что растут не только объемы продаж, но и количество партнеров. Это говорит как о позитивной динамике на региональном IT-рынке, так и об эффективности подходов «Марвел-Дистрибуции» к работе с партнерами. Рассказывая об инструментах поддержки, Иван Гензелев выделил растущий функционал B2B-системы дистрибьютора, благодаря чему заказ оборудования у него становится все проще — уже почти

половина поставок проектных решений оформляется партнерами в B2B-системе.

Но никакая система не может эффективно функционировать без личных контактов. Что меняется на поволжском рынке, какие решения и бренды востребованы, как может поставщик поддержать маржинальность бизнеса партнера — ответы на эти вопросы и ищет дистрибьютор на региональной конференции.

Издание IT News, многолетний информационный партнер компании «Марвел-Дистрибуция», также принял активное участие в мероприятии. Совместный круглый стол, прошедший в рамках конференции, был посвящен перспективам роботизации нашей жизни. По оценкам исследовательских групп, в ближайшие 30 лет внедрение роботов приведет к исчезновению половины нынешних рабочих мест в эконо-

Семь раз отмерь, один раз примерь



Международный сервис-провайдер Orange Business Services разработал для Melon Fashion Group, представленной тремя брендами одежды — ZARINA, LOVE REPUBLIC и befree, — платформу онлайн-примерочных, позволяющих значительно сократить время и издержки при разработке новых коллекций.

Melon Fashion Group является компанией полного цикла. Это означает, что ее специалисты

не только придумывают и конструируют одежду, но также занимаются логистикой и орга-

низацией продаж готовых изделий. Что подразумевает наличие разветвленной международной инфраструктуры.

Головной офис группы находится в Санкт-Петербурге, а дочерние компании — в Польше, Китае (Шанхай) и Украине. Кроме того, компания имеет более 550 магазинов, расположенных в 7 странах, включая Россию, Польшу, Казахстан и Украину.

Производственные мощности Melon Fashion Group сосредоточены в 10 странах, среди которых Китай, Бангладеш и Индия. Всего же она сотрудничает со 175 производителями одежды.

Столь широкая география деятельности компании и специфика разработки и изготовления одежды накладывают определенный отпечаток на весь производственный цикл, состоящий из нескольких этапов.

на партнерской конференции «Марвел»

мике развитых стран. И речь идет не столько о появлении андроидов СЗ-РО из «Звездных войн», сколько о роботах-программах, которые уже успешно забирают рутинную работу у бухгалтеров, юристов, продавцов, операторов и других офисных сотрудников.

Участники конференции с интересом включились в обсуждение. И хотя никто не спорил с фактом внедрения автоматизированных систем в нашу жизнь и работу, полноценное замещение сотрудников компаний роботами большинство посчитало очень дальней и туманной перспективой. Приводя примеры из своей практики реализации проектов автоматизации, представители российских IT-компаний давали скептические и даже ироничные комментарии. Показательна история автоматизации учета ввозимых/вывозимых со склада грузов, приведенная одним из участников круглого стола. Первоначальной целью проекта было заменить оператора склада, который фиксировал въезд-выезд грузовиков и их вес на входе и выходе, на автоматическую систему. Однако из-за постоянных ошибок в действиях недостаточно обученных водителей в систему регулярно попадали некорректные данные, их требовалось перепроверять и исправлять. В итоге компания не только не избавилась от позиции оператора, но вынуждена была доплачивать ему за увеличение объема работы.

Учитывая, что очередной кризис заставил большинство заказчиков заморозить проекты внедрения новых IT-решений,

участники круглого стола сошлись во мнении, что сейчас еще рано активно предлагать клиентам проекты роботизации и замены персонала автоматизированными системами. Возможно, нормализация экономической ситуации в ближайшие годы сделает подобные системы новым локомотивом IT-отрасли, а пока вендорам стоит готовить для этого технологическую почву.

Продолжением деловой программы стали выступления представителей вендоров, и некоторые из показанных ими IT-решений вполне укладывались в обсуждаемые на круглом столе тенденции.

Компания Oracle представила партнерам из Поволжского региона универсальную инженерную систему MiniCluster S7-2, а также новый процессор SPARC S7, служащий мозговым центром этой и других новых систем вендора. В новой системе производитель

продолжает развивать свою концепцию интеграции программной и аппаратной компонент, что повышает эффективность и быстродействие, сокращает расходы заказчика и интегратора на внедрение и эксплуатацию. Автоматизация базовых функций управления сокращает усилия по сопровождению системы и обучению персонала, снижает риски ошибок. Все эти особенности новых решений от Oracle стали хорошей иллюстрацией к общему рыночному тренду — автоматизации все большего числа базовых функций управления, настройки, мониторинга и защиты современных систем.

Представители Hewlett Packard Enterprise рассказали о новинках в области хранения и управления данными. Это стало отражением еще одной заметной тенденции современного IT-рынка — развития решений для работы с Big Data. Объемы хранимой инфор-

мации растут, при этом уровень их структурированности снижается. Новые технологии анализа и обработки Big Data повышают требования к скорости доступа к информации, при этом заказчики стремятся сокращать расходы на хранение данных. Новые решения HPE стандарта LTO-7, а также новое поколение ленточных накопителей стандарта RDX нацелены на максимальное снижение эксплуатационных расходов заказчика.

О повышении компактности хранения данных рассказывал на конференции и еще один из технологических лидеров IT-рынка — компания Hitachi Data Systems. Объемы собираемых бизнесом данных растут в геометрической прогрессии, и сокращение стоимости хранения каждого гигабита выходит на первый план при оптимизации инфраструктурных расходов любой современной компании.

Об одном из ключевых источников больших объемов хранимых данных — видео — рассказал представитель компании D-Link. Вендор предлагает широкую линейку оборудования: от бюджетных камер, способных составить ценовую конкуренцию китайским производителям, при этом опережая их по функциональности и надежности, до бизнес-камер с максимальной функциональностью и высоким разрешением видео.

(Полную версию материала читайте по адресу: www.it-weekly.ru/it-news/it/118467.html)

АНТОН ПАУЛИЧ
Казань



Первоначально дизайнеры придумывают и проектируют новые модели на бумаге и в виде образцов, после чего на экспериментальном производстве изготавливаются опытные образцы. На следующем этапе проводится тендер среди производителей разных стран с целью отбора наиболее подходящей для выпуска новой коллекции компании. Для оценки качества изделий все участники конкурса должны представить в штаб-квартиру Melon Fashion Group с фабрики пробные экземпляры. Процесс этот весьма непростой и затратный как по времени, так и в финансовом отношении. Порой данная процедура занимала несколько недель, что могло значительно отодвинуть запуск массового производства.

Чтобы сократить издержки, в 2016 году Melon Fashion Group было принято решение по оптимизации внутренних процессов и повышению эффективности

создания новых коллекций. В частности, речь шла о минимизации логистических расходов, включающих затраты на пересылку образцов и командировочные расходы.

По словам IT-директора Melon Fashion Group Алексея Морозова, на первом этапе было решено с помощью специалистов Orange Business Services организовать прямой канал «точка — точка» между головным питерским офисом и шанхайской штаб-квартирой.

Видеоконференцсвязь в таком режиме позволила организовать цифровую примерочную: в шанхайском офисе специальные сотрудники облачались в полученные с фабрик потенциальных производителей опытные образцы, а конструкторы из питерского офиса с помощью специальной управляемой камеры пытались выявить огрехи и недочеты полученных изделий.

Неудобство такой системы ВКС состояло в том, что дизайнерам

всех трех брендов нужно было собираться вместе в головном офисе. Поэтому было решено уйти от «стационарности» и архитектуры «точка — точка».

В ходе проведенного тендера выбор пал на платформу Open Video Presence компании Orange Business Services, позволяющую создавать большое количество отдельных виртуальных комнат с возможностью предоставления доступа не только со стационарных рабочих мест, но и с мобильных устройств сотрудников, находящихся вне офиса. Для организации онлайн-примерочных в офисах компаний были установлены терминалы со специальными камерами высокого разрешения, поддерживающими 25-кратное оптическое увеличение. Это позволяет легко различить даже самые мелкие детали изделий — вплоть до качества исполнения швов и состояния тканей (поверхность, стыковка принтов и так далее).

Хотя времени с момента запуска новой платформы прошло еще не так много и о конечных результатах говорить пока рано, тем не менее IT-директор Melon Fashion Group Алексей Морозов, основываясь на имеющихся данных, считает, что исключение из технологического процесса звена по доставке опытных образцов одежды с фабрик производителей в головной офис компании сократило время запуска в производство новых моделей на 10–15%. Кроме того, были значительно сокращены логистические расходы на сотрудников, которые запаковывали и распаковывали продукцию, а часто занимались и ее доставкой в Россию из других стран.

Одновременно с этим улучшилось и качество поставляемой продукции, так как производители благодаря вводу ВКС ощутили возросший контроль за своей деятельностью и оперативность обратной связи.

АНДРЕЙ МАРКЕЕВ



Наталья БАЗАРЕНКО:

«В ближайшей перспективе Splunk планирует взрывной рост продаж за счет увеличения осведомленности целевого рынка»

На вопросы редактора издания IT News отвечает Наталья Базаренко, директор по развитию бизнеса RRC Security Россия, СНГ.

Информационная безопасность — одна из тех отраслей, где российские вендоры имеют весьма сильные позиции в различных секторах этого рынка. Чем обусловлен для RRC выбор иностранного разработчика?

Как и в далеком 2011 году, так и по сей день Splunk остается уникальной платформой, имеющей множество запатентованных технических особенностей. Среди российских, да и иностранных продуктов мы не видим аналогов в полной мере. Одно из основных преимуществ Splunk Enterprise — возможность применения в оперативной аналитике не только в сфере информационной безопасности, но и в управлении ИТ-инфраструктурой, бизнес-аналитике и аналитике промышленных данных. Последнее сейчас модно назы-

вать IoT, «Интернет вещей». В мировой практике применения платформы Splunk Enterprise и приложений к ней отрасль информационной безопасности не является основным рынком продаж, несмотря на то что Splunk признан лидером в отчете Gartner среди систем класса SIEM.

Чем интересен для Splunk российский рынок?

Бизнес Splunk развился на территории Северной Америки и Западной Европы. Естественно, как крупный, динамично развивающийся вендор, он заинтересован в глобальном присутствии. Последние несколько лет идет активное инвестирование в развитие в странах APAC, на территории Восточной Европы и Средней Азии. Продукты Splunk лицензируются по объему данных за сутки. С точки зрения генерации большого объема данных и проблем, с этим связанных, решения Splunk имеют огромный потенциал в России и странах СНГ. Учитывая это, я думаю, ответ лежит на поверхности.

Насколько трудно иностранной компании добиться успеха на российском рынке?

При наличии компетентного представителя в лице опытного VAD эта задача становится

под силу без особых инвестиционных рисков. В данном случае синергия взаимодействия Splunk и RRC привела к интенсивному развитию.

Насколько серьезно вырос в минувшем году рынок средств ИБ в России и странах СНГ?

Точные цифры сложно получить — как аналитики рынка, так и сами игроки приводят очень разные данные. Кроме того, крупные федеральные проекты создают неровности в показателях. Регулятивные требования и растущие риски несомненно помогают развиваться рынку. Рост продаж Splunk существенно опережает средние показатели, ведь основная масса продаж Splunk сегодня идет в проекты, не связанные с ИБ, к тому же речь идет о продуктах и технологиях, не ограниченных одним или двумя направлениями в ИТ, что предопределяет более высокую динамику продаж до момента насыщения рынка.

Каковы драйверы этого роста?

Если говорить о рынке ИБ, то международная политическая ситуация и последние публичные заявления об утечках информации заставляют по-новому взглянуть на регулятивные стандарты ИБ и риски, связанные с незрелостью инструментов противодействия. Постоянно растущие потребности в обмене информацией между ведомствами и компаниями, развитие клиентских сервисов, рост организованной преступности в области ИТ с вербовкой инсайдеров — все это увеличивает потребление средств ИБ. Однако продажи Splunk обусловлены другими задачами — потребностями в снижении себестоимости бизнеса, сокращении оттока клиентов, необходимостью специальных средств научно-исследовательской деятельности и многим другим. Splunk — это продукт, который очень гибко настраивается под конкретные задачи с возможностью его последующего масштабирования или увеличения функционала, что и делает его уникальным. Применив продукт для решения одной задачи, специалисты начинают понимать, что его возможности покрывают достаточно много других задач, решение которых полностью не попадает в форматы коробочных продуктов, предлагаемых рынком.

В чем, на ваш взгляд, факторы роста этого рынка даже в условиях, когда в остальных сегментах наблюдается стагнация?

Несомненно, наше общество переживает цифровую трансформацию. На многих мероприятиях по ИБ специалисты констатируют, что инвестиции организованной преступности в хищения и мошенничество с применением цифровых технологий во много раз превосходят инвестиции в средства борьбы с этими угрозами. Этот дисбаланс логически приводит к плачевному результату. Компании и частные лица несут финансовые и репутационные потери. Рынок ИБ, особенно в России, сейчас приобретает все более осознанную форму. Людей больше не надо пугать, чтобы продавать.

Каковы стратегические цели Splunk на рынках России и стран СНГ?

В ближайшей перспективе компания планирует взрывной рост продаж за счет увеличения осведомленности целевого рынка о вариантах применения продукта и его преимуществах.

С нашей помощью для этого ведется большая работа по локализации продукта и технической поддержке потенциальных клиентов. Другой, не менее важной задачей является развитие высококомпетентной партнерской сети, способной решать самые амбициозные задачи наших клиентов.

Насколько на этих рынках актуальны средства обеспечения безопасности Big Data?

Проекты по Big Data в узконаправленных задачах бюджетироваются сложно, потому что достаточно сложно оценить их окупаемость. Выбор платформы для построения единой системы Big Data для любой операционной аналитики, включая ИБ, делает возврат инвестиций более явным. Степень зрелости рынка ИБ в России и СНГ очень интенсивно меняется: еще вчера вопрос актуальности стоял остро, а сейчас он практически снят. Не успев преодолеть мучительный выбор решения класса SIEM, большинство заказчиков, минуя этот этап, думают о построении SOC (Security Operations Center). Данные компании смотрят на выбор решения более осознанно, выдвигая вполне актуальные требования к платформам для построения SOC. Бюджетирование таких проектов происходит намного легче, потому что понятен весь цикл работ по минимизации рисков ИБ. Построение зрелого SOC без платформенного решения Big Data с возможностями поведенческого анализа, выявления аномального поведения и предсказания инцидентов считается нецелесообразным. Все вышеперечисленные возможности в совокупности с обширными средствами кастомизации и развитой комьюнити делают Splunk Enterprise оптимальным выбором для построения систем Big Data, в том числе и как компоненты для SOC.

В каких отраслях в России и СНГ наиболее востребованы такие решения?

Сейчас основные проекты наших партнеров ведутся в телекоммуникационной, финансовой и технологических сферах. Некоторые из них публичны и можно подробно ознакомиться с их сутью.

Можете ли вы назвать заказчиков в регионе EMEA?

Компании, использующие Splunk, охотно делятся своим опытом. Мы регулярно организуем мероприятия, целью которых является обмен опытом. Из открытых источников нам известно порядка сотни публичных референсов, треть которых в регионе EMEA. Например, в Москве уже несколько лет подряд проходит мероприятие, на котором российские заказчики делятся опытом применения Splunk: среди выступавших такие компании, как «МегаФон», «Яндекс», «Уралсиб», «Сбербанк КИБ», «Банк Тинькофф». Мероприятие проходит традиционно в октябре, приглашаем принять в нем участие.

В чем заключается роль партнера в проектах, связанных с решениями Splunk?

Как уже сказано выше, платформа Splunk ориентирована на внедрение под конкретные задачи клиента. Более чем в половине проектов эти задачи нестандартны, и часто сложно предложить готовое решение. Реализация таких проектов пройдет в краткие сроки и с минимальными затратами только в случае привлечения компетентного партнера. Развитие компетенции партнеров на территории России и СНГ возложено на RRC. То есть Splunk

развивает нас, а мы развиваем партнеров. В то же время некоторые внедрения заказчики проводят самостоятельно, что доказывает доступность и адаптивность технологий, предлагаемых Splunk.

Как давно вы работаете с компанией Splunk?

Контракт был подписан в 2011 году, однако в активную фазу сотрудничества мы вступили в 2014 году, поскольку для продвижения некоробочного продукта необходима в первую очередь история использования, наработка которой требует времени. Стоит сказать, что информация об использовании продукта и есть та самая изюминка при описании функционала — решение многообразных задач у пользователей, в том числе уникальных, которые можно реализовать с привлечением или только с помощью Splunk.

Почему было принято решение о включении продуктов Splunk в ваш портфель?

Познакомившись с продуктом, мы поняли, что он уникален, увидели его большой потенциал как в мире, так и на территории присутствия RRC, а также отсутствие у других производителей полных аналогов такого рода. Динамика развития продаж Splunk в мире на тот момент подтверждала наше видение, поэтому мы достаточно быстро инициировали сотрудничество с вендором.

Кто основной потребитель таких решений?

Если говорить о потенциальных заказчиках, то это компании, в сетях которых генерируются большие объемы данных, требующие постоянного или регулярного анализа для принятия оперативных решений: например, в случае критических ситуаций, для реакции на те или иные события в сетевой инфраструктуре. Поскольку сеть практически любой компании генерирует достаточно большое количество данных, то Splunk может быть востребован в любой отрасли, а далее все зависит от объема и критичности задач, стоящих в компании. Сейчас основной объем бизнеса построен на проектах в топовых банках и телекоммуникационных компаниях. Однако есть немало проектов и в других отраслях, например в промышленности и ретейле. Ожидаем, что этот список будет расширяться ввиду упомянутой выше специфики продукта.

Как велико число партнеров RRC, входящих в экосистему Splunk?

Некоторое время мы были ограничены политикой вендора: у Splunk на территории России и СНГ авторизовано сейчас порядка 15 партнеров с разными статусами. Думаю, в ближайшее время партнерская сеть будет развиваться. На сегодняшний день мы имеем внушительный список компаний самого разного размера и направления, которые планируют авторизоваться и делать значительные инвестиции в развитие компетенции по Splunk.

Как меняется их состав?

Splunk предъявляет формализованные требования для ежегодного продления партнерского статуса, которые мы строго поддерживаем на территории России и СНГ, что позволяет работать только с теми партнерами, которые серьезно подходят к работе с продуктом с точки зрения уровня своей компетенции и активности в плане продвижения технологий. Неактивные партнеры сходят с дистанции и, таким

образом, не создают нездоровой конкуренции тем, которые действительно хотят развиваться и доказывают это своей активностью.

Расскажите об итогах вашего сотрудничества в 2016 году?

Год выдался успешным как по финансовым показателям, так и по укреплению позиций на рынке. Реализованы не только крупные проекты, которые достаточно долго развивались, но и сформированные в 2016 году, в том числе много небольших, которые в совокупности обеспечили серьезную динамику роста продаж. Этот успех подтверждает и сам вендор: в 2016 году RRC признана «Дистрибьютором года в EMEA». Мы провели множество мероприятий, нацеленных на обучение технических специалистов и обмен опытом. Это помогло нам создать и развить интерес к Splunk среди партнеров и заказчиков и осуществить продвижение этой технологии на рынок. Мы рассчитываем, что этот интерес будет увеличиваться в значительной мере в ближайшее время.

Что помогло RRC получить награду Splunk по итогам года?

В первую очередь довольно большая работа, проделанная с момента начала сотрудничества с вендором, поскольку вывод на рынок уникальных решений требует больших усилий и инвестиций, прежде чем появится результат. Было реализовано много качественных маркетинговых активностей как нами самостоятельно, так и совместно с нашими партнерами, а также значительное количество пилотных проектов. Все это, а также условия для развития партнеров с действительно высоким уровнем компетенции позволило в прошлом году начать получать хорошие результаты. В пресс-релизе по поводу нашей награды Splunk отмечает, что он вкладывает в понятие value-added дистрибьютора: это прежде всего эффективные методы ведения бизнеса и преданность сотрудничеству. Эксперты оценивают такие параметры, как заинтересованность в успехе клиента, инновационный подход в реализации программы, стратегии, ориентированные на результат, инвестиции в потенциальные возможности Splunk и креативные методы продаж. Помимо двукратного перевыполнения годового плана, мы активно способствуем развитию сообщества Splunk в России и СНГ и, конечно, участвуем во всех профильных мероприятиях компании.

Что означает для дистрибьютора получение этой награды?

Я бы сказала, что это оценка некоторого начального этапа в развитии рынка Splunk в России и СНГ, к которому мы приложили значительные усилия и к которому шли долгим и непростым путем. Признание вендора, безусловно, отражает его удовлетворение от партнерства с RRC, что, в свою очередь, ведет к углублению сотрудничества и, как следствие, развитию совместного бизнеса. И, конечно, мы разделяем этот успех с нашими партнерами — они проделали очень большую работу по продвижению Splunk на рынке за последние два года. И здесь я должна сказать, что одной из основных своих задач мы видим обеспечение условий для того, чтобы партнеры могли уверенно инвестировать в бизнес и развиваться. Данная награда говорит о том, что мы выполняем эту задачу достаточно хорошо.

МАКСИМ ПЛАКСА

РЫНОК

ИРАН СОЗДАЕТ ПРОИЗВОДСТВО СОБСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ИНДУСТРИИ

Министерство Ирана по делам нефти заключает контракты исключительно с местными производителями.

Долгое эмбарго и санкции, лишившие Иран доступа к продуктам западных производителей, научили эту страну полагаться на собственные силы. Об этом сообщает издание Financial Tribune.

На днях министерство заключило с местными производителями два договора на общую сумму порядка \$1 млрд. В рамках этих контрактов иранские заводы произведут оборудование для нефтяной индустрии страны. Общее число подписанных между министерством и производителями договоров достигло 54. Ранее были заключены контракты на сумму \$343 млн. «Расширение возможностей внутреннего производства является приоритетом министерства», — говорят власти Ирана. Еще в 2014 году в этой стране был учрежден комитет для производства десяти основных категорий оборудования для нефтегазовой индустрии, включая турбины, трубы и компрессоры. Для получения опыта и технологий иранские предприятия сотрудничают с международными компаниями.

В настоящее время Иран хочет расширить местное производство разнообразного оборудования, включая такие инструменты, как пиггиновые средства внутритрубной диагностики (так называемые «свиньи», pig). Они используются для очистки трубопроводов от отложений, выявления повреждений и обнаружения внутренней коррозии.

Ольга Блинкова

НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ НЕ ДАЛА СИЛЬНО УПАСТЬ РЫНКУ СЕРВЕРОВ В РЕГИОНЕ МЕА

Объем продаж серверов в четвертом квартале прошлого года в регионе ЕМЕА снизился на 12,9%, до \$3,42 млрд. В евро уменьшение составило 11,7%. Об этом сообщает компания IDC.

В количественном выражении число поставленных серверов снизилось на 4,7%, до примерно 600 тыс. штук. Доли вендоров распределились в регионе следующим образом: первой стала HPE (33,9%), на втором месте Dell (17,8%), третью строчку заняла компания IBM (11,7%). Четвертое место у Lenovo (7,1%), пятое у Cisco (6,1%). Отметим, что Cisco — единственная компания, которая немного нарастила продажи на падающем рынке. С географической точки зрения в Европе хуже всего обстояло дело в Финляндии, Ирландии и Нидерландах — в этих трех странах объем продаж серверов в четвертом квартале сократился на 25–35%. Лучшие показатели у Италии (+20,5%) и Швейцарии (+30,3%).

Продажи в регионе СЕМА (Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка) за последний квартал прошлого года полегчали на 16,8%, до \$730,63 млн. В регионе СЕЕ (Центральная и Восточная Европа) снижение составило 25%, а объем рынка достиг \$351,53 млн. Причины: уменьшение спроса в Польше, Чехии и России. В регионе МЕА (Ближний Восток и Африка) продажи серверов уменьшились за отчетный период на 7,5%, до \$379,1 млн. Подушкой, которая не дала рынку значительно упасть, стала нефтегазовая индустрия. Хорошо выступил Израиль, где продажи серверов показали высокие результаты. Также рост рынка, выражающийся двузначными цифрами, показали Катар и Кувейт.

Ольга Блинкова

ИНТЕРВЬЮ

Андрей БЛИНКОВ:

«С помощью “Трубопроводного отследить производство работ в трубопровода»



На вопросы главного редактора IT News Геннадия Белаша отвечает генеральный директор компании ИНТАРИ Андрей Блинков.

С какой компанией работает ИНТАРИ в рамках тестовой эксплуатации «Трубопроводного навигатора» на строительстве магистрального газопровода «Сила Сибири»?

Планшеты с этой программой разработки ИНТАРИ проходят апробацию в компании «Ленгазспецстрой» на строительстве этого газопровода.

Имеется ли возможность отправлять в режиме реального времени с планшета информацию о неточности комплектации или о необходимости ее корректировки с привязкой к конкретному участку трубопровода?

С помощью планшета можно создавать мини-отчеты, которые автоматически, при наличии сети GSM или при попадании в зону действия локальной сети Wi-Fi на стройке, передаются на планшеты всех участников строительства в соответствии с их ролевыми функциями. В частности, это могут быть отчеты с кодом «ошибка комплектации», с фотографией и точными координатами объектов на трассе и с текстовым комментарием, что, например, на данном участке от пикета X до пикета Y по проекту должны быть завезены трубы с одной толщиной стенки, а по факту завезены с другой.

Работникам каких специальностей, занятым на строительстве магистрального трубопровода, наиболее необходимы ваши планшеты?

Планшет, с помощью которого в любой точке трассы можно получить информацию о том, что и как здесь должно быть построено, — это оружие мастера на строительной площадке.

Насколько ваша программа готова к работе с комплектацией конкретного участка трубопровода и планом работы бригады на день?

Для каждой точки на трассе в планшете содержится информация о проектных параметрах

труб и типах деталей. Это сведения о комплектации участков строительства. В «подвале» профиля трубопровода, а это наиболее наглядная для строителей форма отображения проектных данных, можно отобразить участки трубопровода, на которых необходимо выполнить запланированные на день/неделю/месяц виды работ: сварку, контроль, изоляцию стыков и пр. На трассе планшет автоматически позиционируется на точку местонахождения бригады строителей и покажет, какие операции здесь необходимо выполнить.

Насколько ваш навигатор готов к выводу информации о списании израсходованных материалов на конкретном участке трубопровода?

Как уже говорилось, на трассе с помощью планшета можно создавать мини-отчеты, в которых будут зафиксированы все выполненные работы и установленные детали: трубы, тройники, краны и пр. В каждом отчете имеются дата и время создания, код события, фотография детали с ее паспортными данными, координаты, высотная отметка и пикет ее установки, код бригады, текстовые комментарии. При попадании планшета в зону действия локальной Wi-Fi-сети все эти данные автоматически передадутся на планшет специалиста производственно-технического отдела, который ведет журнал учета выполненных работ. Все собранные на трассе сведения можно экспортировать из планшета в XLS-таблицу, в которой записи упорядочены по возрастанию пикетов. Эти объективные данные о выполненных работах используются для формирования различных отчетных журналов, в том числе по форме КС-6.

Есть ли возможность в реальном времени осуществлять связь планшета с внешними базами данных?

В планшет загружается информация из рабочей документации по проекту в формате



ИБ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: ОПАСНЫЕ ХАЛАТНЫЕ ИНСАЙДЕРЫ

Исследовательская организация Ponemon Institute подготовила отчет «The State of Cybersecurity in the Oil & Gas Industry: United States». В ходе работы над документом было опрошено 377 компаний.

Как выяснили исследователи, развитие мер информационной безопасности часто не успевает за внедрением цифровых технологий в нефтегазовой отрасли. Только в 35% опрошенных организаций оценили уровень принятых мер ИБ как высокий, большинство же — как низкий либо средний. Что касается инцидентов, то с ними столкнулись за 2016 год 68% компаний: имели место утечки данных и остановки в работе OT (Operational Technology).

Напомним, Operational Technology — это набор программного и аппаратного обеспечения, задача которого — управление такими устройствами, как клапаны, насосы и т.д. Этот термин отличается от традиционных терминов ИТ и близок к Industrial Control Systems (система управления производственными процессами). Термин OT чаще применяется в таких отраслях, как электроснабжение и инженерные системы, химическое производство и инженерные системы, канализация, транспорт, управление научными экспериментами. Среди опрошенных 59% компаний полагают, что последствия кибератак на OT-решения могут быть потенциально более тяжелыми, чем на IT-решения. Еще 67% полагают, что за несколько последних лет риски заметно выросли. В свою очередь, 66% опрошенных четко понимают, что внедрение цифровых технологий в нефтегазовых компаниях заметно увеличивает ИБ-риски. При этом, как указано выше, за последний год инциденты наблюдались в 68% компаний. То есть часть компаний, даже столкнувшись с проблемами, не связывают рост количества угроз с внедрением современных технологий. Главное, в чем представители американских нефтегазовых компаний видят опасность, это люди: 65% респондентов считают, что основная угроза кибербезопасности на их предприятии — халатный или небрежный инсайдер. А еще 15% респондентов считают, что это злонамеренный или преступный инсайдер. Таким образом, подавляющее большинство опрошенных подчеркивают необходимость применения передовых решений для выявления безответственного или атипичного поведения персонала. Несмотря на такое мнение, только 20% компаний в ближайший год планируют приступить к внедрению UBA-решений (User Behavior Analytics, анализ поведения пользователей).

Напомним, ранее компания Absolute Software выяснила, что поколение millennials (или «поколение Y», включает в себя людей, рожденных с начала 1980-х) представляет больший риск для ИБ по сравнению с представителями других возрастных групп. Новички и стажеры привносят в компании новые идеи и свежую кровь, но также резко увеличивают ИБ-риски. Максимальный риск представляют стажеры, которые знают, что будут работать в компании недолго, а также совсем молодые сотрудники, которые ощущают норму безопасности, чем их старшие коллеги. Порядка 35% молодых сотрудников проводят изменения настроек в вычислительных устройствах, установленных по умолчанию (среди их старших коллег таких 8%). И четверть представителей «поколения Y» легко идет на ИБ-компромиссы, делая то, что нельзя, но очень хочется (поколение, рожденное в шестидесятые годы прошлого века, поступает так всего в 5% случаев).

ОЛЬГА БЛИНКОВА

навигатора” можно каждой точке магистрального

Pipeline Open Data Standard (PODS). Она обновляется каждый раз при выходе ревизии рабочей документации. Собранные на трассе информация экспортируется из планшета в формате XML. Принципиально можно разработать конвертер для обмена такой информацией с любой базой данных.

Есть ли возможность после окончания смены ввести в планшет информацию о проделанной работе и в связи с этим скорректировать план работы для той бригады, которая придет следующей на этот участок трубопровода?

В «подвале» профиля трубопровода можно отображать как участки трубопровода, на которых работы уже выполнены, так и участки, на которых работы запланированы для каждой конкретной бригады. Но для подготовки этих данных мини-отчеты о фактически выполненных работах должны быть проанализированы службами прораба и на их основе сформировано то, что необходимо сделать дальше.

Может ли ваша программа обеспечить отслеживание движения каждой единицы ТМЦ — от выявления потребности до списания в производство?

С помощью планшета можно отследить производство работ в каждой точке трассы: развозку труб и деталей, сварку, изоляцию, укладку, засыпку. Фиксация сварки труб и деталей в плет, их изоляция, установка пригрузов и прочее — все это подтверждает факт использования этих материалов в производстве.

Можно ли оценить увеличение производительности труда строительной организации, пользующейся вашим планшетом?

Исходя из нашего опыта, мы считаем, что основным источником увеличения производительности труда персонала на строительстве будет уменьшение затрат времени и материалов на переделки, связанные с отступлениями от проекта.

Техника и транспорт, работающие на конкретном участке трубопровода, в каком виде получают из планшета задание на рабочий день и каким образом там отмечается выполненная работа?

Планшет может помочь водителю трубопровода точно знать, куда и по какому маршруту везти трубы, машинисту крана — в каком порядке раскладывать трубы и складировать детали на трассе, машинисту экскаватора — какую траншею разрабатывать. Машинист экскаватора может увидеть в профиле свое задание на день, а в конце работы трек движения экскаватора с отметками высот дна траншеи будет являться его отчетом о выполненной работе.

Нужна ли связь между вашим трубопроводным навигатором и системой спутникового мониторинга, отслеживающей передвижение транспортных средств и техники?

Планшет автономен. Для его использования не требуется постоянное соединение с Интернетом. В зависимости от требований к точности позиционирования на трассе он использует встроенный GPS или внешний GNSS — геодезический приемник. Трек дви-

жения техники записывается во внутреннюю память планшета и при соединении с локальной Wi-Fi-сетью автоматически передается на планшет специалиста ПТО, ответственного за мониторинг транспортных средств и техники.

Правильно ли я понял, что в случае сопряжения вашего планшета с системой «1С» прораб в этой системе будет формировать задание бригаде на день и оно будет передаваться в планшет, а мастера будут выполнять это задание и в планшете пометить, что сделано в течение дня и вечером? Или в режиме онлайн информация из планшета поступит в систему «1С»?

Для такого сценария в планшете есть необходимые механизмы, но нужен интерфейс взаимодействия между «1С» и планшетами, с помощью которого прораб будет формировать задания, а специалисты ПТО вести обработку отчетов.

Если раньше ИНТАРИ работала над увеличением функциональности программы «Трубопроводного навигатора», то теперь эта программа делится на отдельные приложения. Для сотрудников каких специальностей планируется подготовить отдельные приложения? Делается ли приложение для сотрудников бухгалтерии строительных организаций?

Стратегия ИНТАРИ — информационная поддержка строительного персонала непосредственно на трассе. Это геодезисты, мастера по сварке, машинисты экскаваторов, водители и прочие специалисты, непосредственно занятые на выполнении строительного-монтажных работ.

Ваш навигатор больше подходит для тех мест укладки трубопровода, где нужен прецизионный монтаж труб. Позволяет ли это сваривать и укладывать большие по длине плети с отводами?

По нашему опыту, планшет будет наиболее востребован на участках строительства трубопроводов со сложными условиями, прежде всего это густонаселенные районы с большим количеством пересечений с инженерными коммуникациями и районы со сложным изрезанным рельефом. На горных участках применение планшетов должно повысить точность монтажа длинных плетей труб и за счет этого увеличить производительность труда и снизить затраты на переделки на сварочных и укладочных работах.

С какими спутниковыми навигационными системами может работать ваш навигатор?

Мы используем разное геодезическое оборудование, которое работает с сигналами спутниковых систем GPS, ГЛОНАСС, BeiDou, Galileo — в зависимости от решаемых задач и района работ.

На каком расстоянии от трубопровода укладывается волоконно-оптическая линия связи?

Как правило, ВОЛС укладывается на расстоянии 9–12 метров параллельно трубопроводу после завершения его укладки.

БАРЬЕРЫ И САБОТАЖНИКИ: ЧТО МЕШАЕТ ВНЕДРЯТЬ ИТ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Внедрение ИТ в нефтегазовом секторе экономики не всегда проходит гладко. Специалисты издания Digital Oil разбирались, почему так происходит.

Прежде всего аналитики отмечают, что внедрять ИТ намного легче на новых проектах, которые находятся в стадии разработки. Когда все сделано, причем сделано давно и без ИТ, добавить технологии уже намного сложнее и дороже. Так, для внедрения новых решений может потребоваться остановка работающего оборудования. Тестирование на «живом» объекте тоже может быть весьма сложным делом. Еще одной проблемой являются давно выработанные стандарты работы в нефтегазовой индустрии. Часто текучесть кадров на объектах в этой отрасли небольшая, списки сотрудников более-менее стабильны, и требования изменений «сверху» или «сбоку» со стороны ИТ-отделов воспринимаются как реальный риск. Ибо люди на местах полагают, что именно они лучше всего знают, что и как надо делать, а не «программисты», которые не нюхали пороха. Цифровые инновации лучше всего приживаются в динамичном, гибком и адаптируемом рабочем климате и культуре. На нефтегазовых объектах все как раз наоборот.

Соответственно, информационные технологии там нужно внедрять медленно и терпеливо, проводя большую разъяснительную работу. Кроме того, инженеры в области нефти и газа склонны рассматривать цифровые технологии как игрушки, которые недостаточно надежны для промышленного использования. Ну например, в тот момент, когда нужно срочно реагировать на инцидент, появляется «синий экран смерти». А ведь мог бы победить инженер Иван Иванович и просто завинтить вентиль руками. Что надежнее — ИТ-решение или человек? Соответственно, в нефтегазовой отрасли допустимо использовать только промышленные решения, работающие по высоким стандартам.

В то же время многие инженерные решения, пусть они и надежны, страдают от отсутствия возможности интеграции с другими инженерными решениями. Например, с какого-то оборудования собираются данные в некоем формате. Куда потом пойдут эти данные? Как и чем они будут обрабатываться? Не придется ли вручную писать интеграционную «живопырку»? А если датчиков тысячи, они все разного возраста и разных производителей? И наконец, информационная безопасность. Решение должно быть радикальным, так как кибератаки на нефтегазовые объекты вполне могут привести к техногенной катастрофе — финансовой или экологической, а часто то и другое одновременно. Поэтому никакого выхода в Интернет для решения, работающего на нефтегазовом объекте. Никаких мобильных решений, никаких видеокамер. И никаких IoT-кофеварок в заводской столовой.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Игорь ГРИГОРОВ:

«Главная особенность нашей подсистемы — две ветки планирования: внутренняя и внешняя КС-2»

На вопросы главного редактора IT News Геннадия Белаша отвечает Игорь Григоров, руководитель департамента АС УПП дирекции отраслевых решений автоматизации строительства, управления производственными предприятиями компании «1С-Рарус» (Москва).

Вашим департаментом реализован первый этап проекта по внедрению системы «1С:Управление строительной организацией 2» в компании «СтройТрансНефтеГаз». Что планируется на втором этапе?

Пока согласованных планов нет. На первом этапе проекта автоматизированы бухгалтерский, налоговый учет, казначейство, расчет зарплаты, управление персоналом, снабжение, управление автотранспортом и строительными машинами. Новая система охватила 2 тысячи рабочих мест, объединив работу головной компании, 25 обособленных и 8 дочерних обществ предприятия.

Не страшно было браться за реализацию такого грандиозного проекта?

Нет, не страшно, поскольку у нас уже были внедрения «1С:Управление строительной организацией» в «СтройГазМонтаже» и «ТрансСтройМеханизации».

Система «1С:Управление строительной организацией 2» вышла на рынок в сентябре 2015 года. Что в ней появилось нового для реализации проектов именно в нефтегазовой отрасли?

Программный продукт «1С:ERP Управление строительной организацией 2» подходит для большинства крупных и средних строительных компаний, в том числе и в нефтегазовой сфере. Он реализован на основе решения фирмы «1С» «1С:ERP Управление предприятием 2» и включает в себя весь функционал этой системы. Отраслевые особенности разработанного нами продукта — это подсистемы

«Управление инвестиционной деятельностью в строительстве», «Управление строительным производством», «Управление материально-техническим обеспечением, автоматизация ПБУ-2/2008» (положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» — Г.Б.), интегрированы «1С:Управление автотранспортом для ERP» и «1С:Смета 3», возможность бесшовной интеграции с модулем «Аренда и управление недвижимостью» для «1С:ERP», а также многое другое. Если связать нашу систему с документооборотом, можно увидеть весь массив совместной работы менеджеров предприятия.

В чем особенности вашего продукта?

Интеграция работы всех сотрудников предприятия в едином информационном пространстве — важная фишка продукта. Особенности подсистем управления строительной организацией являются: создание плана на основе сметы, файла MS Project и графиков прошлых проектов. Очень

полезны оперативный бюджет строительства, готовый настроенный кейс для автоматизации бюджетирования в финансовой службе, а также график поставки материалов, КС-6 с оперативным отражением выполнения работ на объекте через браузер, списание материалов на конкретную работу, план-фактный анализ по стоимости. Главная же фишка подсистемы — две ветки планирования, внутренняя и внешняя КС-2.

А зачем делать две ветки?

Лет десять назад я работал главным бухгалтером строительной организации, выполняя при этом еще и функции финансового директора. Приходилось много общаться с финансово-экономическим и производственно-техническим отделами для согласования договора с заказчиком и оплаты счетов поставщиков. Тогда я придумал, как формализовать внутреннюю приемку работ настолько, чтобы по ней можно было платить по счетам, анализировать качество планирования закупок и производства. Эти идеи удалось реализовать в «1С:УСО 2»: в рамках согласованного с заказчиком контракта мы можем делать декомпозицию работ в соответствии с проектом строительства — создается внутренний график производства работ, связанный с графиком заказчика. Перепланирование работ внутреннего графика не требует согласования с заказчиком и придает организации, на мой взгляд, дополнительную мобильность. Внутренняя приемка работ до сдачи заказчику, оформляемая в системе документами КС-6 и внутренней КС-2, позволяет онлайн проводить реальный план-фактный анализ хода строительства, а после сдачи работ заказчику оценить объем незавершенного производства. Данные реального выполнения СМР доступны для анализа внутри ERP-системы и дают возможность рассчитывать с подрядчиками и работниками, не дожидаясь актирования работ заказчиком. С другой стороны, внутренняя КС-2 хорошо

связана с внешней: достаточно нажать соответствующую кнопку и из внутренней КС-2 формируется внешняя КС-3. Хочу сказать, что мы добились качественного нормирования расхода стройматериалов: наш расширенный отчет М-29 (унифицированная форма отчета об экономии/перерасходе материалов в соответствии с нормами и фактом исполнения работ. — Г.Б.) стал теперь реально управленческим, как и раньше в СССР.

Что еще полезного для нефтегаза есть в этой системе?

Есть фишка, которая была в редакции «1.3», но в «2.0» она расширилась за счет новых печатных форм. Речь идет о плане потребности в материалах: в новой системе материалы можно заказывать не по комплектующей ведомости и не по смете, а на конкретный период.

Привязана ли такая возможность заказа к конкретному участку трубопровода, куда эти материалы должны поступить?

Если график производства работ разбит по этапам и один из этапов — конкретное место трубопровода, то, конечно, такая возможность есть. Но строители могут сами решать — делать это в разрезе результатов либо в разрезе видов работ, кому как удобно, однако в любом случае это график, который можно представить в виде диаграммы Ганта.

Насколько точно по срокам на конкретный участок трубопровода поступают заказанные материалы?

У нас есть система управления цепочками поставок — это как раз нововведение «1С:УСО 2»: мы четко видим в отчете, где находятся заказанные материалы.

Есть ли возможность формировать задачи бригаде, выходящей на работу на конкретный участок трубопровода?

В «1С:УСО 2» прораб специальным документом назначает исполнителей на конкретные работы, которые должна выполнить бригада в конкретный день на конкретном участке трубопровода. При этом все пункты документа привязаны к графику.

Итак, в результате реализации первого этапа проекта несложно отслеживать движение каждой единицы из десятков тысяч наименований товарно-материальных ценностей. За счет чего удалось этого добиться и как все они идентифицируются на пути от завода-изготовителя до трассы строительства?

В системе «1С» есть артикулы и серии, за счет которых легко идентифицировать любой предмет и отследить его нахождение. Есть также возможность привязать предмет к меткам. Так что в нашей системе без проблем отслеживается любое движение товарно-материальных ценностей.

В дальнейшем на базе «1С:УСО 2.0» «СтройТрансНефтеГаз» планирует автоматизировать управление строительным производством. Какова предполагаемая роль вашей компании на этой стадии?

Мы ожидаем, что будут востребованы наши основные продукты и услуги: программные продукты фирмы «1С», проектные работы и услуги по сопровождению систем. Планируем использовать наш программный продукт, но если процессы, алгоритмы и отчеты, которые заложены в нашем решении, потребуют детализации либо корректировки под специфику заказчика, то мы не остановимся на консалтинге и готовы адаптировать струк-

туру базы данных «1С:УСО 2» в рамках проекта заказчика, обучить пользователей и взять систему на поддержку и сопровождение.

Что надо добавить/разработать в «1С:УСО 2», чтобы еще глубже автоматизировать управление строительным производством?

В планах развития этой системы заложена интеграция с решением Renga Software — это визуализация на 3D-модели план-фактного анализа по объемам выполнения работ и финансам.

С какими сложностями пришлось столкнуться при выполнении проекта в «СтройТрансНефтеГазе» и как они были преодолены?

Главная проблема на рынке автоматизации — нехватка специалистов. Наше московское подразделение, которое занимается автоматизацией строительства, насчитывает только 50 человек. При выполнении работ в «СтройТрансНефтеГазе» не припомню технических проблем, которые показались бы нам сложными. Ведь мы работаем на рынке автоматизации строительных компаний с 2003 года, причем не только оцениваем бизнес-процессы заказчика и реализуем их внедрение, но и предлагаем целый ряд своих проектных решений из опыта предыдущих проектов.

Насколько помогает в строительстве трубопровода 3D-моделирование Renga?

У нас пока нет опыта реализации проектов автоматизации строительства трубопроводов с использованием последнего продукта этой компании.

Данные из Renga поступают в «1С:УСО 2»: как из загружаемых 3D-моделей и смет формируется план-график работ?

В «1С:УСО 2» изначально заложен справочник «Конструктивные элементы», и у любого этапа, любого элемента графика есть аналогичный реквизит. Мы уже сейчас в табличном виде можем по конструктивным элементам формировать план-факт по объемам выполнения, финансам и срокам. А если мы интегрируем с Renga, то можем все это видеть на 3D-модели. То есть загружаем из Renga 3D-модель, составляем смету, на основании которой формируется календарный график.

Как в вашей системе отражаются приемка работ от подрядчика и сдача работ заказчику?

Наше решение «1С:Управление строительной организацией 2» документоориентированное, то есть все действия фиксируются документами. Для отражения работ субподрядчиков есть КС-2 субподрядчика. Для расчетов с заказчиком — КС-2 заказчика. Данные документов отражаются в журнале проводок и управленческих регистрах, в которых хранится определенная информация, а затем на основании этого строится отчет для визуализации свода этих данных и отражения приемки работ.

Какими особенностями обладает ваше «1С:УСО 2»?

Система, состоящая из «1С:УСО 2» плюс «1С:Документооборот» и других решений фирмы «1С», дает возможность не только вводить документы и получать отчеты, но и управлять процессами и формировать интегральные панели, индикаторы и отчеты для принятия управленческих решений.

(Полный текст интервью читайте по адресу <http://www.it-weekly.ru/it-news/thoughts/118348.html>)

НОРВЕГИЯ: ОТ НЕФТИ И ГАЗА К ПЛАВУЧИМ СОЛНЕЧНЫМ ФЕРМАМ



В Норвегии — стране, доходы от экспорта нефти и газа в которой формируют порядка 27% бюджета, задумались о создании плавучих морских солнечных ферм. Тем более что между 2014 и 2015 годом доходы страны от экспорта углеводородов снизились на 30%.

Учитывая, что экономика Норвегии заметно зависит от экспорта нефти и газа, в этой стране принялись решать проблему комплексно — создав решение, снижающее зависимость от углеводородов, не только для своей страны, но и для других потенциальных потребителей. В настоящее время в Норвегии с помощью солнечных панелей вырабатывается менее 1% электричества.

Стартап, работающий в этом направлении, получил название Ocean Sun, он создает солнечные панели, плавающие по морской поверхности и генерирующие электроэнергию. Это позволяет найти место для размещения большого числа солнечных панелей, поскольку в Норвегии земля стоит дорого и свободных земель очень мало. В будущем такие решения можно распространить на весь мир. Живет прибрежный город, а электричество для него вырабатывает искусственный остров, плавающий в море неподалеку.

Ожидается, что продукт Ocean Sun выйдет на рынок в течение четырех лет и станет экспортным товаром для страны.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

СЛАНЦЕВЫЕ НЕФТЬ И ГАЗ: ПОТОК ЗАЯВОК НА ПАТЕНТЫ НЕ ИССЯКАЕТ

Центр энергетических исследований компании Deloitte (Deloitte Center for Energy Solutions) подсчитал, что с 2006 года компаниями США получено порядка 1000 патентов на различные аспекты технологии гидроразрыва пластов.

Эта технология стала основой бума добычи в США сланцевых углеводородов. Более того, в настоящее время интенсивность подачи заявок на патенты в этой области остается высокой, что означает, что процесс генерации инноваций здесь не останавливается и не замедляется.

Поток заявок на патенты даже усилился в последнее время. А это, в свою очередь, дает возможность прогнозировать дальнейшее снижение себестоимости добычи сланцевых углеводородов, что будет неизбежно оказывать давление на мировые нефтяные цены. В 2015 году в США было подано порядка 160 заявок на патенты, связанные с технологией гидроразрыва пластов (в 2006-м — вдвое меньше). В 2017 году только компания Schlumberger получила 119 патентов согласно поданным ранее заявкам.

Кроме того, заявки активно подают производители оборудования и химических добавок для проведения гидроразрывов. При этом порядка 40% патентов связаны с инновациями, которые позволяют извлекать сланцевые нефть и газ более эффективно.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ВЫПУСК: СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФО ИНТЕГРАЦИЯ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ РОССИИ

На вопросы редакции IT News отвечают системные интеграторы, работающие в Северо-Западном федеральном округе.

Что изменилось в последние два года в структуре спроса на IT-продукты и услуги в корпоративном сегменте региона?



Роман СУРОВЦЕВ,
коммерческий директор
компании «Антэн-1»:

Для ответа на этот вопрос я бы сначала сегментировал рынок

основных IT-заказчиков оборудования. 1) Государственные заказчики, работающие в рамках 44 ФЗ: в этой категории мы наблюдаем падение общего спроса, сокращение бюджетирования. Спрос во многом направлен на минимальное поддержание IT-инфраструктуры, а не ее развитие и масштабирование. Данная тенденция, на наш взгляд, сохранится и в 2017 году. 2) Коммерческие заказчики, работающие в рамках 223 ФЗ: здесь в 2015–2017 годах мы также столкнулись с общим падением спроса — бюджеты сократились, но направлены не только на поддержание ИТ, но и на их развитие. Стабильны запросы на серверное и сетевое оборудование, СХД, обновление парка ноутбуков и рабочих станций. В этом сегменте в последние два года мы все чаще сталкиваемся с понятием «отложенного спроса». Срок реализации даже небольших проектов в течение года становится нормой. 3) Коммерческие компании, работающие в рамках закрытых конкурсных процедур и запросов: у этих клиентов, которые в кризис увеличивают долю рынка (глобальные заказчики, ретейл, телеком, фармацевтика), структура спроса не изменилась. Четко прослеживается увеличение спроса на мобильные устройства (планшеты), на развитие собственных приложений — это можно считать одной из основных тенденций в последние два года. У других

коммерческих заказчиков в рамках сокращения бюджетов структура спроса направлена на поддержание существующей IT-инфраструктуры, а погоня за малой ценой очень часто сказывается на качестве реализуемых проектов.



Денис ЧЕРНОСКОВ,
директор департамента
системной интеграции
ГК «КОРУС Консалтинг»:

За последний год мы зафиксировали растущий спрос на продукты и решения для обеспечения информационной безопасности. Речь идет о внедрении систем защиты данных (класса DLP), систем защиты каналов связи и главным образом о продуктах для обеспечения безопасности в облаке. Мы связываем это с популярностью облачных сервисов. Клиенты, которые начали использовать облачные версии продуктов или перенесли часть IT-инфраструктуры в облако, сейчас озаботились вопросами их защиты. Вторая важная тенденция, которую мы отметили, — спрос на конвергентные и гиперконвергентные системы, а также VDI-решения.

мы можем похвастаться продвинутой экспертизой и накопленным опытом. Но при развитии новых компетенций дополнительные поддерживающие инструменты от вендоров и дистрибьюторов оказываются очень кстати, и мы охотно ими пользуемся. В первую очередь это маркетинговая и инженерная поддержка: обучающие тренинги и курсы для коммерческого и технического персонала, совместное участие в мероприятиях, техническая поддержка при выполнении пилотных проектов, да и просто консультации.

Насколько сильны в Северо-Западном регионе федеральные интеграторы?



Станислав МРИЛЬ,
коммерческий директор
ГК «ИТ-ГРАД»:

Мы работаем на IT-рынке с 2008 года и с самого осно-

вания занимаем свою нишу, специализируясь на построении виртуальной инфраструктуры. Накопленный опыт миграции и сопровождения клиентов, экспертиза в сфере облачных технологий позволяют «ИТ-ГРАДУ» работать не только с конечными потребителями, но и выступать в качестве партнера для IT-компаний. Опыт построения собственных облачных площадок дает нам преимущества при построении частных облаков в инфраструктуре enterprise-заказчиков (на базе оборудования NetApp, Cisco, Dell). Поэтому мы не говорим о конкуренции с федеральными интеграторами — у нас, повторяю, есть собственная ниша.

Каких сервисов и дополнительных инструментов — финансовых, маркетинговых, инженерных, логистических — вы ждете от дистрибьютора/вендора?



Светлана ШУРЫГИНА,
заместитель директора
по маркетингу и PR компании
«Белтел»:

У нашей компании есть несколько основных направлений, по которым

СЕРГЕЙ ГУСАКОВ: «НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ В РОССИИ ПОЛЬЗУЕТСЯ ОБОРУДОВАНИЕ БЕСПРОВОДНОГО ДОСТУПА»

На вопросы главного редактора издания IT News Геннадия Белаша отвечает Сергей Гусаков, директор по работе с ключевыми заказчиками компании Extreme Networks.

Сергей, какие новости в жизни Extreme Networks вы бы отметили?

Несмотря на существенные изменения, которые произошли на рынке производителей активного сетевого оборудования в последнее время, компания Extreme Networks продолжает стабильно развиваться. За последние 12 месяцев акции компании выросли на 120%. Из новостей отмечу, что в ноябре 2016 года Extreme Networks подписала контракт о покупке линейки беспроводных решений компании Zebra Technologies. А сейчас обсуждается вопрос о приобретении линейки сетевых продуктов компании Avaya и оборудования ЛВС для data-центра компании Brocade.

Какими новыми технологиями пополнились линейки вендора в этом году?

Мы активно работаем не только над созданием новых продуктов, но и разрабатываем совсем новые технологии. Пожалуй, самым ярким примером такой новинки может служить наш вариант Ethernet-фабрики. ExtremeFabric — это технология, изначально рожденная для применения в сетях ЦОД. Мы же считаем, что преимущества Ethernet-фабрик могут и должны быть использованы и в кампусных сетях, поэтому объявляем поддержку ExtremeFabric на большом количестве устройств, в том числе и начального

уровня. Кроме того, в этом году мы существенно переработали наш продукт для организации центра управления инфраструктурой — систему управления ExtremeManagement Center. В новой версии пользователей ждут преобразившийся интерфейс, функции по мониторингу соответствия сети политикам безопасности и другим требованиям, новые возможности по измерению и улучшению пользовательского опыта взаимодействия с сетью и приложениями, а также существенно переработанная система аналитики поведения приложений в сети.

Какие линейки продуктов компании Extreme Networks пользуются наибольшим спросом в России?

На мой взгляд, наибольшей популярностью в России пользуется оборудование беспроводного доступа, а также программное обеспечение, анализирующее поведение пользователей в проводных и беспроводных сетях. Это объясняется прежде всего растущей потребностью наших заказчиков в качественных беспроводных сетях, а также широким спектром беспроводного оборудования, предлагаемого компанией Extreme Networks. Так, для ретейл-сегмента в нашем портфеле есть решения, которые позволяют предоставить не только качественный беспроводной доступ в сложных условиях склада, но и получить



разнообразную аналитику: например, оценить, у какой витрины собиралось больше всего посетителей, какого они пола и сколько времени провели перед конкретной витриной. Конечно, данную аналитику можно монетизировать.

Очень важен для заказчиков вопрос технической поддержки — как вы осуществляете сервис в России?

Глобальная служба технической поддержки у нас круглосуточная, причем часть ее находится в России и всё общение производится на русском языке. Это очень удобно нашим заказчикам, так как снимается пресловутый языковой барьер. Гарантийная замена оборудования производится также со складов в России — в кратчайшие сроки. На отдельных сервисных складах хранится вся продаваемая в России номенклатура оборудования. Кроме того, на многие позиции прайс-листа действует так называемая «пожизненная гарантия». То есть до тех пор, пока коммутатор или точка доступа продается, плюс еще пять лет после снятия с продажи мы меняем сгоревшее устройство по гарантии бесплатно.

Что ваша компания предпринимает, чтобы повысить рентабельность бизнеса?



Андрей МАМОНОВ,
руководитель проекта компании «Эй-Зед Констракшн»:

В первую очередь — расширение количества услуг и сервисов. Во вторую — инициирование скидок от поставщиков, коммерческих кредитов. В третью — снижение административных расходов. В четвертую — передачу отчуждаемых непрофильных функций на аутсорсинг, когда это выгоднее содержания собственных подразделений.

Если дистрибьютор нарушает контракт по времени доставки, он всегда участвует в компенсации неустойки, которую вы платите заказчику?



Владислав КОНОРЕВ,
исполнительный директор компании «Санлайн-Строй»:

По роду своей деятельности наша компания сотрудничает со многими дистрибьюторами. Безусловно, возникли ситуации, когда приобретаемый товар по разным причинам не поставлялся строго в срок. Однако при разработке проекта наши специалисты умышленно учитывают некоторый запас по срокам поставки. За более чем десятилетнюю практику нам всегда удавалось не доводить вопрос до взыскания заказчиком формальных штрафных санкций за срыв сроков поставки.

(Полную версию обзора читайте по адресу: www.it-weekly.ru/it-news/analytcs/118607.html)

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

Образован Указом Президента РФ от 13 мая 2000 года. Распологается на севере и северо-западе европейской части РФ и включает в свой состав следующие субъекты федерации: республики Карелию и Коми, Ненецкий автономный округ, Архангельскую, Вологодскую, Мурманскую, Ленинградскую, Новгородскую, Псковскую и Калининградскую области. Административным центром округа является город федерального значения Санкт-Петербург. СЗФО занимает 9,85% территории РФ, имеет выход в Балтийское, Белое, Баренцево и Карское моря. Один из субъектов округа — Калининградская область — является эксклавом (не имеет сухопутной границы с другими субъектами и основной территорией России, хотя имеет таковую с другими государствами).

Численность населения СЗФО на 2017 год составляет 13 899 310 человек (9,47% населения России). Основу составляют горожане — 84,26% (11 711 991 человек). На юге СЗФО граничит с Приволжским и Центральным федеральными округами, а на востоке — с Уральским федеральным округом.

Источник информации: Wikipedia

ДИСТРИБУЦИЯ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ

Какие тренды во взаимоотношениях вендоров и дистрибьюторов вы бы выделили?



Надежда ПЧЕЛИНЦЕВА,
директор департамента «Сети и телекоммуникации» компании «Марвел-Дистрибуция»:

Первый тренд — переход вендоров от узкоканальных дистрибьюторов к широкопрофильным. Это в значительной мере связано с тем, что системные интеграторы освоили весь комплекс работ с конечным заказчиком, поэтому необходимость в нишевых, специализированных дистрибьюторах и партнерах существенно снизилась. Кроме того, на решение крупных партнеров о сотрудничестве влияют и финансовая устойчивость широкопрофильных дистрибьюторов, более уверенно чувствующих себя по сравнению с узкоканальными. Второй тренд — перекалывание финансовых рисков на дистрибьютора. Вендоры, учитывая вялотекущий экономический кризис в России, стремятся к сокращению прямого взаимодействия с системными интеграторами даже из числа Top-20. Работу по классической двухуровневой системе дистрибуции многие производители все чаще оценивают как наиболее оптимальный вариант в нынешней ситуации. Третий тренд — поддержка широкого канала передана дистрибьютору. Если раньше основной функцией дистрибьюторов было быстро и дешево привезти оборудование в страну, то после перехода ряда вендоров на DDP данную задачу выполняют сами производители. Это позволило дистрибьюторам сосредоточиться на другой, не менее важной роли, а именно продвижении продукции в широкий канал, на что у вендоров не всегда хватает ресурсов.



Елена ПАШКОВА,
менеджер по работе с партнерами, компания Lexmark:

Качество работы тандема «вендор — дистрибьютор» в последнее время значительно улучшилось. Отношения между ними стали более понятными и прозрачными. Ситуация вынуждает, с одной стороны, объединяться для решения общих бизнес-задач, а с другой — совместно оптимизировать свои затраты, правильно распределять ресурсы и дистрибьютора, и вендора. Обе стороны имеют, как и ранее, набор средств, позволяющих оказывать влияние друг на друга. Но сейчас интересы и приоритеты игроков IT-рынка меняются, и соответственно меняются эффективность и «вес» этих инструментов воздействия. Отказ от кооперации любой из сторон просто приведет к потере бизнеса и дистрибьютором, и вендором, поскольку в конечном итоге пострадают реселлеры и заказчики. И вендор, и дистрибьютор должны демонстрировать большую гибкость и оперативность по всем вопросам, будь то продажи, финансы, кредиты, отношения с партнерами, — что мы сейчас и наблюдаем, по крайней мере в работе с нашими дистрибьюторами.

Чем совсем новым занялась ваша компания в последние годы?



Дмитрий УСПЕНСКИЙ,
менеджер по работе с региональными партнерами (СЗФО), APC by Schneider Electric:

В последние несколько лет мы вывели на рынок ряд принципиально новых

решений, например Li-Ion-аккумуляторы для больших ИБП уровня ЦОДа или здания. Наряду с технологическими новинками вендор большое внимание уделяет росту популярности «Интернета вещей» и увеличению информационной связанности элементов инфраструктуры.



Юрий ТОЛСТЫХ,
директор по работе с партнерами Oracle в России и СНГ:

Среди важнейших новинок стоит отметить облачные сервисы Oracle Cloud Machine. Ранее у заказчиков было два варианта: покупка лицензии на программные продукты и развертывание их на собственных мощностях или подписка на сервис в публичном облаке Oracle Cloud, управляемом вендором. Теперь к ним добавилась третья возможность — развертывание программных продуктов в облаке Oracle, расположенном в ЦОДе заказчика. При этом, поскольку в ЦОДе и облаке Oracle используется одно и то же программное и аппаратное обеспечение, приложения и данные можно без труда переносить между ними, по сути, со скоростью миграции данных.

Елена ПАШКОВА
(Lexmark):

Общий объем продаж печатной техники Lexmark в России в 2016 году вырос примерно на 40% в штучном выражении. На протяжении последних лет (после прекращения выпуска струйной техники) продукция Lexmark ориентирована на корпоративный сегмент, где среди наших заказчиков есть крупнейшие российские банки и корпорации. При этом в прошлом году мы значительно нарастили пул партнеров, работающих в сегменте SMB: рост объема продаж в этом сегменте превысил 100%.

Цифровая трансформация грозит существенно изменить бизнес IT-компаний. Как она повлияет на взаимоотношения дистрибьюторов и вендоров?

Дмитрий УСПЕНСКИЙ
(APC by Schneider Electric):

Безусловно, цифровая трансформация повлечет за собой вынужденную трансформацию многих IT-компаний. Внедрение новых технологий и диджитализация подразумевают обработку все более крупных массивов данных и построение соответствующей инфраструктуры, способной справиться с новыми вызовами. Schneider Electric также движется в ногу со временем и готова предложить рынку самые передовые решения. Schneider Electric вместе с нашими дистрибьюторами уже не раз проходила, если так можно выразиться, трансформацию рынка, и мы никогда в совместной работе не боялись изменений.

Юрий ТОЛСТЫХ
(Oracle):

В условиях изменений IT-индустрии меняется также бизнес-модель Oracle. Роль партнера при этом значительно усиливается. Дистрибьютор Oracle сегодня — это ведущий носитель экспертизы вендора, который инвестирует в ресурсы, бизнес-практику и помогает Oracle продвигать новую облачную стратегию на рынок. Поэтому взаимоотношения между вендором и дистрибьютором приобретают особую, стратегическую значимость.

АНДРЕЙ МАМОНОВ

(«Эй-Зед
Констракшн»):



Чтобы повысить рентабельность, мы расширяем количество услуг и сервисов, иницилируем скидки от поставщиков, снижаем административные расходы...

ЮРИЙ ТОЛСТЫХ

(Oracle):



Oracle Cloud Machine — это выигрышный вариант для решения задач тестирования и разработки, а также эффективная платформа для переноса критически важных бизнес-приложений, таких как ERP, CRM, систем биллинга и др...

ВЛАДИСЛАВ КОНОРЕВ

(«Санлайн-
Строй»):



За более чем десятилетнюю практику нам всегда удавалось не доводить вопрос до взыскания заказчиком формальных штрафных санкций за срыв сроков поставки...

СЕРГЕЙ ГУСАКОВ

(Extreme
Networks):



За последние 12 месяцев акции компании выросли на 120%. В ноябре 2016 года Extreme Networks подписала контракт о покупке линейки беспроводных решений Zebra Technologies...

НАДЕЖДА ПЧЕЛИНЦЕВА

(«Марвел-
Дистрибуция»):



Интеграторы освоили весь комплекс работ с конечным заказчиком, поэтому необходимость в нишевых дистрибьюторах и партнерах существенно снизилась. Кроме того, на решение крупных партнеров о сотрудничестве влияет и финансовая устойчивость широкопрофильных дистрибьюторов...

**ДМИТРИЙ
УСПЕНСКИЙ**
(APC by Schneider
Electric):



В последние несколько лет мы вывели на рынок ряд принципиально новых решений, например Li-Ion-аккумуляторы для больших ИБП уровня ЦОДа или здания...

**СТАНИСЛАВ
МРИЛЬ**
(«ИТ-ГРАД»):



Опыт миграции, экспертиза в облачных технологиях позволяют работать не только с конечными потребителями, но и выступать в качестве партнера для IT-компаний...

**СВЕТЛАНА
ШУРЫГИНА**
(«Белтел»):



При развитии новых компетенций дополнительные поддерживающие инструменты от вендоров и дистрибьюторов оказываются очень кстати, мы охотно ими пользуемся...

**ЕЛЕНА
ПАШКОВА**
(Lexmark):



На протяжении последних лет (после прекращения выпуска струйной техники) продукция Lexmark ориентирована на корпоративный сегмент, где среди наших заказчиков есть крупнейшие российские банки и корпорации...

**ДЕНИС
ЧЕРНОСКОВ**
(«КОРУС
Консалтинг»):



За последний год мы зафиксировали растущий спрос на продукты для обеспечения ИБ. Речь идет о системах защиты данных (класса DLP), системах защиты каналов связи и о продуктах для обеспечения безопасности в облаке...

**РОМАН
СУРОВЦЕВ**
(«Антэн-1»):



Прослеживается увеличение спроса на мобильные устройства, на развитие собственных приложений — это можно считать одной из основных тенденций в последние два года...

Финансирование малого и среднего бизнеса оживает



Банки постепенно размораживают финансирование малого бизнеса, однако кредитование в этом сегменте растет только благодаря господдержке. Каким должен быть бизнес, чтобы получить субсидии от государства или кредит, и насколько перспективным для себя этот сегмент заемщиков считают банки, поговорили участники круглого стола, организованного порталом TT Finance совместно с газетой «Деловой Петербург» на тему «Малый и средний бизнес — на новой волне».

За 2016 год количество малых предприятий в Петербурге выросло на 10 тыс. По данным Росстата, сейчас в городе работает около 290 тыс. представителей малого бизнеса и еще 127 тыс. индивидуальных предпринимателей. «Но озадачивает то, что при росте числа предпринимателей количество рабочих мест снижается, — рассуждает заместитель директора ГУП Республики Крым «Институт стратегического планирования» **Александр Ольховский**. — То есть рабочая сила просто не учитывается, и это уже стандартная практика и реакция

нашего бизнеса на жесткие экономические условия». Структурное разделение отраслей, в которых работают предприниматели, не меняется: три четверти компаний работают в сфере торговли, операций с недвижимостью и строительства.

Как отметил Александр Ольховский, распределение по сферам деятельности остается неизменным, так как бизнес не развивается, а выживает. Это подтверждают упавшие в два раза за 2015 год инвестиции в основной капитал: по малым предприятиям

на 1 января 2016 года они составили 3,1 млрд рублей, по средним — 3,3 млрд рублей (против 7,2 млрд рублей на начало 2015 года). И по итогам 2016 года, по его оценке, ситуация в лучшем случае будет такая же. В городской бюджет предприниматели приносят порядка 20 млрд рублей дохода ежегодно при общих поступлениях в размере 350–380 млрд рублей.

По словам директора Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения «Центр развития и поддержки предпринимательства» **Даниила Старковского**, в 2016 году разность между закрытыми и вновь открытыми предприятиями была положительная и составила примерно 5%. Но все же многие предприниматели замораживают свой бизнес и уходят работать в том числе и в государственные структуры.

ПОМОГИТЕ МАТЕРИАЛЬНО

На сегодняшний день одной из основных проблем среднего и малого бизнеса остается отсутствие надежной финансовой базы для развития. Поэтому денежная подпитка играет огромную роль. Банки, в свою очередь, в 2016 году разморозили свои кредитные продукты для СМБ и стали постепенно наращивать объемы выдач.

Так, в «Промсвязьбанке» объем кредитования СМБ вырос за 2016 год на 10–15%. «Мы измеряем уровень активности предпринимателей вместе с «Опорой России» с помощью индикатора — «Индекс Опоры RSBI» (Russia Small Business Index), — говорит директор департамента малого и среднего бизнеса санкт-петербургского филиала «Промсвязьбанка» **Александр Хайкинсон**. — Учитываются доступность финансирования, инвестиции, объем продаж и кадры. По итогам 2015 года значения индекса достигли дна: по стране он был на уровне 41,7 пункта, по Петербургу — 45,4».

РЫНОК

QLED-телевизоры собирают в России

Через две недели после глобального запуска производства UHD-телевизоров нового поколения (QLED-TV) компания Samsung Electronics торжественно открыла их производство на своем заводе в Калужской области.

Завод Samsung, построенный в 2008 году на 85-м километре Киевского шоссе в Боровском районе Калужской области, производит все телевизоры и мониторы компании, которые продаются в России, а также стиральные машины Samsung. Общая площадь заводского комплекса — 460 тыс. м², площадь производственных помещений — 63 тыс. м². Здесь расположены цех производства печатных плат и микросхем, цеха термопластового литья и сборки готовой продукции, а также главный логистический центр Samsung в России. Завод обеспечивает работой более 1300 жителей окрестных территорий. На шести сборочных линиях производится более 100 моделей телевизоров и мониторов, в том числе Full HD и UHD. Степень локализации производства телевизоров на заводе составляет в среднем около 10%. Планируется, что она постепенно будет увеличиваться. Телевизионная

продукция реализуется не только в России, но и в Монголии, Казахстане, Белоруссии, Украине, Молдавии и странах Центральной Азии и Закавказья.

Обращаясь к журналистам, вице-президент подразделения потребительской электроники в России Чунгсунг Ли (Choong Soon Lee) отметил: «Для нас это важная веха в развитии производственных мощностей на территории Российской Федерации. Такой быстрый запуск новой линейки оказался возможным благодаря высоким стандартам качества, которые реализованы на нашем заводе».

Дмитрий Карташев, директор департамента продаж бытовой и аудиовидеотехники Samsung Electronics в России, привел данные аналитической компании Gfk о российском рынке телевизоров. В 2013 году он составил 9,2 млн штук, в 2014-м достиг пикового значения 10,4 млн, в 2015-м упал до 5,5 млн, в 2016-м — еще уменьшился до 5,2 млн. В то же время в стои-



мостном выражении рынок в 2016 году вырос на 2% за счет сегмента премиальных телевизоров (ценой более 100 тыс. рублей), который показал рост на 33% в штучном выражении и на 26% — в стоимостном. Именно к этому сегменту относятся новые QLED-телевизоры.

Усовершенствованная технология квантовых точек позволила значительно улучшить цветопередачу, на 50% увеличить яркость и практически полностью решить проблему выгорания телевизоров. В новых телевизорах используется технология HDR 1500, которая позволяет достичь максимальной пиковой яркости до 1500–2000 нит и максимальной глубины черного цвета. Цветопередача и яркость остаются практически неизменными при изменении угла обзора, а высокий контраст обеспечивается при любом внешнем освещении. Немецкая ассоциация электрических, электронных и информационных технологий VDE (Verband Deutscher Elektrotechniker) сертифицировала характеристики QLED-телевизоров по таким показателям, как 100%-ная точность цветового охвата и яркость 1500 нит (HDR1500).

Подключение телевизора осуществляется с помощью практически невидимого про-

При этом, как правило, в Петербурге этот индекс выше, чем в целом по стране, и разрыв от года к году увеличивается. Так, по итогам четвертого квартала 2016 года «индекс Опоры RSBi» по стране составил 50,5, а в Петербурге достиг исторического максимума в 63,6 пункта.

«В конце 2014 — начале 2015 года все крупные банки закрутили гайки и практически прекратили кредитование, и это было понятно: все работали с проблемной задолженностью, — рассуждает Александр Хайкинсон. — Но сейчас ситуация изменилась: индекс доступности финансирования по России в целом и Петербургу в частности на конец 2016 года вырос с 39,5 и 46,9 до 52,8 и 66,7 пунктов соответственно». То есть бизнес положительно оценивает происходящие изменения. Это совпадает и с оценками «Промсвязьбанка»: число заявок СМБ выросло на 25–30%, как и объемы кредитования и средний чек кредита. По Петербургу портфель кредитов малому и среднему бизнесу составляет около 2 млрд рублей, что примерно в 1,5 раза меньше, чем в 2014 году, но больше почти на 500 млн рублей, чем по итогам первого полугодия 2016 года. «При этом после того, как поменяли подход к оценке рисков, по новым выдачам у нас нет просрочки больше 30 дней, — добавляет Александр Хайкинсон. — Вся существующая просрочка сформировалась в начале 2015 года: она находится на уровне до 2% и не растет».

«Для нашего банка под категорию “Массовый бизнес” попадают клиенты, чья годовая выручка составляет до 350 млн рублей», — рассказывает начальник управления кредитных продуктов блока «Массовый бизнес» «Альфа-Банка» Анна Ермолаева. С конца 2014 года из-за сложной экономической ситуации в стране уровень просроченной задолженности в портфелях кредитов малому бизнесу у всех банков вырос. «Наш банк, как и многие, практически прекратил финансирование МБ и сконцентрировался на развитии расчетных сервисов для малого бизнеса, — поясняет она. — Но с середины 2015 года мы воз-

обновили кредитование предпринимателей, и в 2017 году оно становится одним из наших фокусных продуктов для этого типа клиентов. Учитывая возросший интерес бизнеса к заемным средствам, в четвертом квартале 2016 года число заявок на кредиты выросло на 40%, — мы прогнозируем рост кредитного портфеля в два раза. Сейчас на Петербург приходится около 11% всего кредитного портфеля МБ “Альфа-Банка”».

Как отмечает Анна Ермолаева, просроченная задолженность по кредитам у клиентов, как правило, наступает по истечении трех лет — именно тогда начинаются проблемы с выполнением обязательств. «Кредиты, которые мы выдавали год назад, более качественные с точки зрения их погашения, чем те, что выдавались в 2014 году, — говорит она. — Уровень просрочки в нашем портфеле по этим клиентам составляет порядка 3%». Особенность малого бизнеса как заемщика для «Альфа-банка» в том, что он всегда находится на стыке технологий, которые банк предоставляет для оценки финансовых рисков розничным и корпоративным клиентам. Сейчас в банке работают над тем, чтобы обеспечить автоматизированное принятие решений. «Бизнесу нужны доступные кредиты, то есть по низким процентным ставкам, а снизить стоимость кредита можно за счет минимизации расходов на каждого клиента, в том числе и для оценки его надежности как заемщика, — рассуждает Анна Ермолаева. — Все банки нацелены на организацию сквозного анализа клиента, упрощение этой процедуры. Но специфика нашего малого и микробизнеса состоит в том, что банки не всегда понимают, как работают предприниматель и его компания. Поэтому адаптация оценки бизнеса — очень важная задача».

ГЛАВНАЯ ПОДДЕРЖКА

Фонд содействия кредитованию малого бизнеса за 2017 год заключил 45 договоров поручительства на общую сумму 322 млн рублей и на 910 млн рублей — по кредитным договорам. Это на 20% больше, чем за 2016 год.

Всего за время работы фонд заключил 3,5 тыс. договоров поручительства на сумму 16,1 млн рублей, а по кредитным договорам — на 40,4 млн рублей. Средняя процентная ставка займов по поручительствам фонда составляет сегодня 12%–14%. На ноябрь 2016 года активы фонда составляли 3,3 млрд рублей, из которых 2 млрд рублей были выделены из федерального и регионального бюджетов и почти 1 млрд — накопленные собственные средства фонда.

На сегодняшний день с фондом работают 57 банков. «Мы продолжаем работать по двум направлениям: предоставление поручительств по кредитам и банковских гарантий, а также микрофинансирование, — говорит исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса **Александра Питкянен**. — На первое направление в 2017 году зарезервировано 3,1 млрд рублей, на второе — 200 млн рублей, что больше, чем в 2016 году. Это связано с тем, что в прошлом году лимит микрозайма был увеличен и к сентябрю все средства по этой программе уже выбрали». Максимальный размер займа сейчас составляет 3 млн рублей. По программе микрофинансирования фонд пересмотрел подход к оценке рисков, и теперь в залог принимается только оборудование или недвижимость. «В отношении обеспечения произошло ужесточение условий господдержки по этой программе, — говорит Александра Питкянен. — Но в отношении процентной ставки происходит смягчение. Мы планируем запустить программу поддержки легкой промышленности, по которой будем кредитовать предприятия этой сферы под 3% годовых на срок до 36 месяцев». По ее словам, за счет появления федерального фонда петербургский смог увеличить максимальный размер поручительства в пять раз.

(Полную версию материала читайте по адресу: www.it-weekly.ru/it-news/finances/118131.html)

НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВА



зрачного оптоволоконного кабеля, ведущего к блоку One Connect, к которому подключаются все остальные источники сигналов. Новое настенное крепление позволяет укрепить телевизор практически вплотную к стене. Целый ряд технических решений, таких как возможность голосового управления, значительно по-

вышают удобство его использования, а новый пульт позволяет управлять не только телевизором, но и всеми подключенными к нему устройствами.

Флагманская серия новой линейки — это плоские модели Q9F с диагоналями 65 и 88 дюймов. В серию телевизоров с изо-

гнутым экраном Q8C входят модели с диагоналями 55, 65 и 75 дюймов. Еще две серии — изогнутые телевизоры Q7C с диагоналями 49, 55 и 65 и плоские Q7F с диагоналями 49, 55, 65 и 75 дюймов.

Отвечая на вопрос, достаточно ли сегодня контента, использующего все возможности новых телевизоров, Дмитрий Карташев сказал: «Конечно, развитие устройств идет на шаг впереди развития контента. Но чем больше на рынке телевизоров на базе новых технологий, тем больше стимулов у контент-провайдеров для создания соответствующего контента».

Диапазон цен на 12 новых моделей QLED-телевизоров — от 135 тыс. до 1,5 млн рублей. Количество предзаказов на новые модели пока превышает планы их производства.

ЮРИЙ КУРОЧКИН



Робот-кулинар

Chowbotics Inc. представила Sally the Salad Robot — устройство, способное за считанные секунды приготовить разнообразные салаты.

Как утверждают создатели, управлять роботом с легкостью сможет любой человек: нужно лишь разместить емкость под специальным дозатором и выбрать на сенсорном экране нужные ингредиенты из 21 контейнера. За ассортимент продуктов, а также за встроенные в память робота рецепты (их, кстати, пять) отвечал Чарли Айерс (Charlie Ayers), бывший шеф-повар Google. Среди основных преимуществ устройства можно назвать высо-

кую скорость работы (в среднем салат готовится меньше минуты) и точность при подсчете необходимой конкретному человеку калорийности с учетом выбранных им наполнителей. Кстати говоря, подходят не все продукты — например, с вареными яйцами и авокадо робот пока работать не умеет.

Стоит заметить, что сегодня даже создатели не рассматривают Салли в качестве домашнего помощника — предполагается, что такие устройства будут востребованы некоторыми категориями кафе, ресторанов и отелей. И в ближайшее время они уже появятся в первых заведениях, а до конца года компания собирается продать более 25 устройств.



Стоимость одной машины составляет \$30 тыс. Пока что сложно назвать эти устройства полностью автоматизированными, ведь они нуждаются в значительном человеческом внимании и уходе. Кро-

ме того, рынок роботов-поваров только зарождается, но его потенциал огромен. И Chowbotics Inc. делает серьезные шаги в этом направлении.

ЕВГЕНИЙ КУРЫШЕВ

БЕСПИЛОТНИК-ПЕРЕХВАТЧИК С МОЗГОМ СТРЕКОЗЫ



Стартап Airspace Systems разработал беспилотника-перехватчика. Этот истребитель дронов, снабженный искусственным интеллектом, использует кевларовую сеть для поимки «недружественных» беспилотников.

Это не первая попытка создать беспилотника-перехватчика. Примерно такую же технологию, с сетью, используют японские полицейские. Также предлагается перехватывать управление подозрительными дронами, пересылая на них специальное ПО. Кроме того, их предлагают сбивать пулями (военно-воздушные силы США даже создали для этого специальные пули), ракетами и лазерными пушками. Напомним, недавно появилась информация, что один из союзников США сбил беспилотник стоимостью порядка \$200 ракетой стоимостью около \$3 млн. Систему «антидрон» разрабатывает и немецкая компания Deutsche Telekom. Но иногда сбить — это не решение. Например, если известно, что вражеский беспилотник несет груз бактериологического оружия. Проблема в поимке сетью беспилотников состоит в том, что некоторые дроны летают очень бы-

стро, до 240 км в час. Оператор не в состоянии поймать его, даже если у него под контролем находится дрон-ловец с сетью. Ракеты и пули тоже не всегда справятся: беспилотник может лететь очень низко, лавируя среди объектов. Поэтому стартап Airspace Systems создал беспилотника-перехватчика с искусственным интеллектом (ИИ). За образец был взят мозг стрекозы. Дрон-ловец взлетает, осматривается и, когда видит беспилотник, который ему нужно поймать, устремляется за ним по кратчайшему пути. Уйти от него очень трудно.

Стартап Airspace Systems не планирует продавать свою систему дронов-истребителей, а будет передавать ее в аренду вместе с операторами и мобильным командным центром. Очевидно, несмотря на то что разработка подобных систем проходит под вывеской борьбы с терроризмом, это все же военная разработка. В будущем войны будут все больше смещаться в сторону борьбы беспилотных машин, и средства противодействия разнообразным дронам — весьма важная задача. Напомним, что в России активно развиваются методы радиоэлектронной борьбы (РЭБ), включающие радиоэлектронное подавление.

В целом, как отмечает агентство Reuters, в настоящее время средства борьбы с «недружественными» беспилотниками разрабатывают порядка 70 компаний по всему миру. Необходимо отметить, что перепрограммирование подобного беспилотника-ловца в боевую машину, отлавливающую не дронов-нарушителей, а объекты массой около 70 кг и температурой около 37 °С, вряд ли является очень трудной задачей.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

ШЕСТИКОЛЕСНАЯ МАШИНКА-БЕСПИЛОТНИК ДОСТАВИТ ПИЦЦУ

Компания Starship Technologies (штаб-квартира базируется в Лондоне) создала беспилотную тележку-автомобильчик для доставки пиццы.

Такие самоходные шестиколесные дроны будут, как ожидается, обслуживать потребителей в Германии и Нидерландах. В частности, ими планирует пользоваться пиццерия Domino. Ранее, напомним, эта же сеть тестировала летающие дроны для доставки пиццы в Новой Зеландии, но наткнулась на законодательные ограничения (беспилотник, перемещающийся в воздухе, должен постоянно находиться в зоне прямой видимости оператора).

Тем не менее в Domino твердо настроены заменить курьеров дронами — предприятие даже создало специальное подразделение Domino Robotic Unit. Причина проста: у сети огромные планы по расширению бизнеса, а нанять много курьеров сложно и дорого. Наземные дроны для доставки пиццы уже прошли испытания

в Австралии и Новой Зеландии. Шестиколесные машинки едут по тротуарам со скоростью до четырех миль (около 6,5 км в час, как быстро идущий человек). Максимальная масса пиццы, которую можно перевозить таким образом, — 20 фунтов (порядка 9 кг). Машинка сможет обслужить заказчика, если он живет не дальше мили (1,6 км) от пиццерии. Когда автомобильчик добирается до места, покупатель открывает его с помощью специального кода, высланного по мобильному телефону, и забирает свою еду.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



ПАРОЛЬ МОЖНО БУДЕТ ПРОЧИТАТЬ ПО ГУБАМ

Профессор из Баптистского университета Гонконга (Hong Kong Baptist University) предлагает новый метод биометрической идентификации.

Пользователь должен сказать свой пароль перед камерой для selfie своего смартфона: специальное ПО, умеющее читать по губам, распознает его и даст доступ к устройству. Приложение будет распознавать также форму губ пользователя: если и пароль, и губы совпадут, пользователя

можно считать идентифицированным. Новую технологию можно совмещать со средствами распознавания голоса. Предлагается применять средства распознавания пароля одновременно с распознаванием формы губ и в банкоматах вместо ввода PIN-кода. Пока предложенная технология находится в начальной стадии своего развития.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Сенсорная перчатка для VR-игр



Стартап CaptoGlove запустил на краудфандинговом портале Kickstarter сбор средств на выпуск нового универсального беспроводного контроллера для VR-игр, который выполнен в виде перчатки из пригодного к стирке текстиля.

Идея создать еще одно устройство для взаимодействия с виртуальным миром с помощью рук лежала на поверхности. По мнению CEO компании, «человеческие руки — это лучший контроллер в мире».

Как утверждают создатели, на разработку гаджета ушло около пяти лет. Устройство общается с другими девайсами в цепочке через Bluetooth LE и поддерживает все виды современных VR-шлемов и очков, в том числе Oculus Rift, HTC Vive, Samsung Gear VR и Google Cardboard. Кроме того, заявлена поддержка работы в связке со смартфонами под управлением iOS и Android.

Ожидается, что с помощью гаджета можно будет управлять играми на ПК вне зависимости от даты их релиза. В частности, в проморолике показано управление персонажем игры «Prince of Persia», первая версия которой вышла еще в 1989 году. Жесты, с помощью которых можно давать команды игровым персонажам, настраиваются через специальное приложение на ПК или смартфоне. Заряда батареи должно хватать на 10–12 часов непрерывного использования.

Ближайшая цель компании — собрать на Kickstarter не менее \$50 тыс. В то же время первые поставки устройств заказчикам запланированы на май, что довольно оптимистично для краудфандингового проекта. На момент написания заметки было собрано чуть более \$43 тыс. На данном этапе предполагается, что цена одной сенсорной перчатки в рознице составит \$250. Сейчас же можно оформить предзаказ по цене \$160.

ЕВГЕНИЙ КУРЫШЕВ

РОБОТ APPLE LIAM ДОБЫВАЕТ ЗОЛОТО И ПЛАТИНУ, РАЗБИРАЯ СМАРТФОНЫ

Некоторое время назад компания Apple представила робота Liam, задачей которого стала разборка смартфонов iPhone на части с целью извлечения из них ценных материалов, которые могут быть использованы повторно.

На извлечение таких материалов из одного iPhone робот затрачивает около 11 секунд. Об этом пишет



издание Business Insider. Такие роботы функционируют в Калифорнии (США) и в Нидерландах. Один робот Liam может разобрать в год порядка 1,2 млн смартфонов iPhone 6. Казалось бы, немало. Но в 2016 году было продано около 211 млн смартфонов iPhones. Таким образом, в настоящее время разбирается и повторно используется только небольшая доля смартфонов. На 10 тыс. разобранных роботом Liam смартфонов приходится 190 кг алюминия, добытого из недр распотрошенных устройств. Также удастся извлечь 80 кг меди, 130 г золота, 40 г платины, 70 г серебра, 5,5 кг олова и 2,4 кг редкоземельных элементов.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

it.weekly.ru
НОВОСТИ РОССИЙСКОГО ИТ-БИЗНЕСА

ЭЛЕКТРОННОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
Информационный электронный журнал для профессионалов ИТ-рынка.
Только самое главное на ИТ рынке.

Ты подписался?!

*Та-а-ак, суббота...
воскресенье... понедельник...
проходим, проходим поскорее...
не задерживаем вторник!!!*



Тел. (812) 438-1538. Факс (812) 346-0665.

Отдел маркетинга - it.marketing@fsmedia.ru. Отдел по работе с партнерами - it.adv@fsmedia.ru.
Подписка и распространение - subscribe@fsmedia.ru.

реклама

DISTREE
РОССИЯ

21-23 июня 2017
Парк-отель «Яхонты»
Москва



**Ждём вас в Москве на
главном мероприятии
российского розничного и
корпоративного каналов**

реклама

itnews
Информационный
партнер

GfK
Генеральный
партнер

DISTREE-RUSSIA.COM

SMART

КОНФЕРЕНЦИЯ
SMART CITY
smart home

DESIGN

ВЫСТАВКА
DESIGN
WEEK
EXPO

СЕДЬМАЯ НЕДЕЛЯ ДИЗАЙНА

ЛЕКЦИИ

МАСТЕР-КЛАССЫ

ВСТРЕЧИ СО ЗВЕЗДАМИ
ДИЗАЙНА

НА

ПРЕЗЕНТАЦИИ

ARTPLAYSPb
КРАСНОГВАРДЕЙСКАЯ
ПЛОЩАДЬ, 3

ПОДАЙ
ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ
SPBDESIGNWEEK.RU

Генеральный инфо-партнер:

ЖИЛАЯ СРЕДА
ИНТЕРЬЕРНЫЙ ЖУРНАЛ

Event-партнер:

ARTPLAYSPb

Партнеры:

TYR PETERSBURG

RSHZOLDINI

ГДА
РОССИЙСКОЕ ГИЛДИИ
ИНТЕРЬЕРНЫХ ДИЗАЙНЕРОВ

Инфо-партнеры:

interior
ДИЗАЙН РЕМОНТ МЕБЕЛЬ

LifeDeluxe

пригород

Cottage.ru

загородное
БОЗРЕНИЕ

URBANUS.RU

ARENDATOR
SPACE

DOM &
PODIUM

ARX
PIPL
ARCHI
PEOPLE

profi2profit

ГОРОДСКОЕ
ОБОЗРЕНИЕ
КРАСИВЫХ ДОМОВ И КВАРТАЛ