



Отвечать на новые вызовы,
проникающие отовсюду...

16+

[стр. 6]

itnews
НОВОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Amazon
буксует
в Сингапуре

[стр. 18]

IT NEWS • 2017 • № 10 (264)

АНАЛИТИКА → ОБЗОРЫ РЫНКА → МНЕНИЯ → ИНТЕРВЬЮ

IT-WEEKLY.RU

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ 3D-ПЕЧАТИ

БИЗНЕС- ТЕЛЕФОНИЯ

под знаком IP...

[стр. 14]



«СИСТЕМА-112»

портал
электронных
обращений
и городские
новости...

[стр. 6]

СОЦСЕТИ И ИГРОВЫЕ СООБЩЕСТВА ПОКАЗЫВАЮТ ПРИМЕР
ЭФФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

[стр. 16]

РЫНОК

HP

ОБНОВИЛА
ПРЕМИУМ-НОУТБУКИ... стр. 14

РЫНОК

КОРУС КОНСАЛТИНГ СНГ

ОБЛАЧНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
ФАКТОРИНГА... стр. 8

ТЕХНОЛОГИИ

SHERLOCK

ПРОТИВОУГОННЫЕ ИОТ-УСТРОЙСТВА
ДЛЯ ВЕЛОСИПЕДОВ... стр. 18

МНЕНИЯ

КОНСТАНТИН ШЛЯХОВ

НЕСТАБИЛЬНОСТЬ СТАНОВИТСЯ
ОБЫЧНЫМ СОСТОЯНИЕМ... стр. 10



RRC ПОДПИСАЛА ДИСТРИБЬЮТОРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

с российским научно-производственным предприятием «Маяк», одним из ведущих производителей и поставщиком высокотехнологичного телекоммуникационного оборудования. По условиям соглашения компания RRC будет предлагать своим партнерам оборудование для сетей передачи данных, вычислительных систем и ЦОДов. Продукция этого вендора будет интересна прежде всего тем компаниям, которые работают с заказчиками из государственного и силового сектора, где вследствие экономических, политических и иных причин ужесточились требования к оборудованию иностранного производства.

MERLION ОБЪЯВИЛА О ВХОЖДЕНИИ В КАПИТАЛ ОТП —

ведущей российской консалтинговой компании в сфере информационных технологий и системной интеграции, специализирующейся на предоставлении комплексных IT-решений для финансовых организаций, государственных структур и предприятий различных отраслей. Стратегическая цель партнерства — формирование крупнейшего игрока на российском IT-рынке; при этом полностью сохраняются и структура, и топ-менеджмент ОТП.

RRC ОБЪЯВИЛА О РАСШИРЕНИИ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ

в рамках проекта Bento Cloud и заключении дистрибьюторского соглашения с компанией BitTitan. Набор сервисов последней объединен платформой MSPComplete (помогает автоматизировать продажи, предоставление услуг, контроль и управление клиентами) и включают в себя облачные приложения и инструменты инфраструктуры, анализ данных и расчет стоимости, анализ конкурентных продуктов, архивирование и миграцию электронной почты, шифрование данных.

AUVIX ЗАКЛЮЧИЛА ДИСТРИБЬЮТОРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

с голландской компанией Omnivision Studios, производителем ПО для интерактивных решений. Основная продуктовая линейка — серия приложений Omnitapps — включает в себя удобную графическую среду для создания интерактивных сервисов, а также набор модулей и игр, на базе которых интеграторы могут создавать визуально привлекательные мультимедийные решения. Ассортимент Omnitapps предусматривает готовые приложения для просмотра фото- и видеогалерей, PDF-брошюр, проведения опросов посетителей, организации конкурсов и викторин, отправки материалов на электронную почту или сохранения на флеш-носители.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ (16.09 – 15.10.2017)

«Дом ги Бизнес»

интегрировал «Простые звонки» в облачную телефонию...

Завершена сделка по продаже «ЭР-Телекому» регионального актива «АКАДО Телеком» в Екатеринбурге...

МТС удвоила площадь покрытия сети 4G в Новгородской области...



В БЕЛОРУССИИ ЗАПУСТИЛИ ПЕРВУЮ ВЫШКУ СВЯЗИ НА ЭНЕРГИИ СОЛНЦА

Мобильный оператор velcom построил базовую станцию связи, работающую на солнечной энергии. Вышка заработала без внешних источников электричества в Любанском районе Минской области. Базовую станцию соорудили рядом с местом строительства Нежинского горно-обогатительного комбината. Высокотехнологичное оборудование работает от гибридной электростанции, которая включает в себя солнечные панели, промышленные аккумуляторы и дизель-генератор.

TELE2 И КРУПНЕЙШАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЛАТФОРМА ОТКРЫТОГО ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ COURSERA ОБЪЯВЛЯЮТ О НАЧАЛЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

Менеджеры Tele2 теперь смогут профессионально развиваться и проходить курсы по актуальным мировым бизнес-темам, не отрываясь от рабочего процесса.

МИНИСТР СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ РФ НИКОЛАЙ НИКИФОРОВ

и генеральный директор компании «Норильский Никель» Владимир Потанин провели торжественное открытие ВОЛС в Норильске. Новая линия протяженностью более 950 км и пропускной способностью 40 Гбит/с обеспечит жителей Норильска высококачественными и доступными услугами скоростного доступа в Интернет. Также быстрый доступ к Интернету получат жители соседнего города Дудинки с населением около 22 тыс. человек. Напомним, с 2012 года к ВОЛС были подключены Магадан (почти 100 тыс. жителей), Мирный (35 тыс.), Петропавловск-Камчатский (180 тыс.), Салехард (48 тыс.), Якутск (более 300 тыс.) и десятки других городов России. Следующим этапом станет прокладка скоростной линии связи в Анадырь, где сегодня живет свыше 15 тыс. человек. Чукотский автономный округ остается единственным регионом РФ, куда до сих пор не пришла магистральная ВОЛС. Там услуги связи, в том числе доступ в Интернет, по-прежнему осуществляются через телекоммуникационные спутники.

МТС ОБЪЯВИЛА О РАСШИРЕНИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОКРЫТИЯ СЕТИ LTE

в диапазоне 800 МГц. В результате еще более 200 тыс. абонентов МТС стали пользоваться быстрым мобильным Интернетом. В рамках проекта с марта по сентябрь 2017 года по всему городу запущено в эксплуатацию порядка 100 базовых станций стандарта LTE-800: наибольшее их число появилось в Василеостровском, Невском, Петроградском, Красногвардейском, Калининском и Центральном районах. Улучшение приема сигнала LTE в зданиях отметили абоненты МТС в многотысячном спальном районе у Юнтоловского заказника, Зеленогорске, Сестрорецке и Петергофе, а также в центре Петербурга, где наиболее сложная с точки зрения проникновения 4G-сигнала застройка.

HUAWEI ОБЪЯВИЛА О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С INTEL

и представила проект тестирования совместимости Interoperability Development Testing (IODT) на базе разработанного консорциумом 3GPP стандарта «нового радио» (NR) для сетей 5G. Это партнерство свидетельствует о быстрой эволюции отрасли и ее готовности к предстоящему комплексному коммерческому запуску технологий 5G. В феврале Huawei, Intel и их партнеры из числа операторов связи сделали совместное заявление о том, что они будут вместе разрабатывать единые международные стандарты 5G, тестировать технологии 5G, активнее сотрудничать с производителями оборудования и представителями вертикальных отраслей, чтобы создать единую отраслевую цепь 5G — от чипсетов и терминалов до сетевой инфраструктуры и тестового оборудования, а затем построить единую экосистему 5G. Запуск проекта IODT стал серьезным шагом к достижению этой цели.

TELE2 СТАЛА ПЕРВОЙ КОМПАНИЕЙ В РОССИИ, ЧЕЙ КОНТАКТНЫЙ ЦЕНТР

прошел сертификацию по единому европейскому стандарту ISO 18295. Время телефонного обращения в среднем составляет 2 минуты, а время ожидания ответа сократилось до 25 секунд, что является лучшим результатом в телеком-индустрии. Более 97% вопросов сотрудники решают самостоятельно на первой линии, включая нестандартные запросы, обработка которых выходит за рамки процедур. Обращения, требующие дополнительных ресурсов, составляют всего 2-3% и решаются в среднем за 24 часа.





POSITIVE TECHNOLOGIES ЗАПУСТИЛА PT TELECOM SECURITY ASSESSMENT —

сервис по оценке защищенности сетей связи нового поколения — 4G и 5G. Он поможет телеком-операторам защититься от DoS-атак и мошеннических схем с биллинговыми системами, обеспечить выполнение требований регуляторов, а также обезопасить персональные данные абонентов.

BOSCH СОЗДАЕТ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ БОЛЬНИЦ

Предотвращение кражи дорогостоящего медицинского оборудования (по данным страховых компаний, хищения эндоскопического инструментария приводят к многомиллионным убыткам по всей Европе), ограничение доступа посторонних лиц в закрытые больничные зоны, информирование сотрудников неотложной помощи о прибытии вертолета службы спасения — с появлением интеллектуальных камер, видео- и многих других технологий то, что считалось невозможным или использовалось лишь в виде единичных нецифровых решений, теперь с легкостью реализуется благодаря экспертному развитию Bosch в области «Интернета вещей».

«ИНФОРМЗАЩИТА» ПЕРЕЕХАЛА В НОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР SOLUTIONS

по адресу: Москва, Театральная аллея, дом 3, стр. 1 (прежде компания располагалась на ул. Образцова, 38, стр. 1).

TREND MICRO И ЕВРОПЕЙСКИЙ ЦЕНТР ПО БОРЬБЕ С КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ

анонсировали отчет по киберугрозам «Зарабатывая на вредоносных программах для банкоматов» (Cashing in on ATM Malware). В документе анализируются как физические, так и сетевые виды атак на банкоматы с использованием вредоносных программ, а также рассказывается, где создают такие программы.

ПО ДАННЫМ INFOWATCH, В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА

в мировых СМИ и иных открытых источниках обнаружено 925 случаев утечки конфиденциальной информации, что на 10% больше аналогичного периода прошлого года. А объем скомпрометированных в результате утечек записей, персональных и платежных данных, включая номера социального страхования, реквизиты пластиковых карт и иную критически важную информацию, вырос по сравнению с первым полугодием 2016 года почти в восемь раз: с 1,06 млрд до 7,78 млрд. Напомним, что общий объем скомпрометированной в 2016 году информации в мире составил около трех миллиардов записей.



ВИРУСНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ESET ОБНАРУЖИЛА НОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КИБЕРШПИОНАЖА

с использованием вредоносного ПО FinFisher в семи странах мира. Вектор заражения указывает на возможное участие в распространении шпионской программы крупного интернет-провайдера. FinFisher (FinSpy): шпионское ПО, разработанное компанией Gamma Group International, и ранее продавалось правоохранительным органам и правительственным структурам по всему миру. В программе предусмотрен широкий спектр возможностей слежки через веб-камеру и микрофон, а также функции кейлогинга (перехват нажатия клавиш), кражи файлов, прослушивания через Skype и др. Механизмы ее распространения включают в себя целевой фишинг, установку вручную (если у атакующих есть физический доступ к устройству), уязвимости нулевого дня и watering-hole-атаки (заражение сайтов, предположительно посещаемых потенциальными жертвами).

СПЕЦИАЛИСТЫ ESET ВЫЯВИЛИ НОВУЮ МОШЕННИЧЕСКУЮ КАМПАНИЮ:

атакующие заражают веб-серверы вредоносным майнером криптовалюты Monero (XMR). Операция продолжается как минимум с мая 2017 года. Злоумышленники лишь незначительно изменили легитимную программу хтmгig для добычи Monero, добавив в код адрес своего кошелька и майнинг-пул URL. Антивирусные продукты ESET зафиксировали появление вредоносного майнера 26 мая — в день выпуска базовой версии хтmгig. Для его скрытой установки на веб-серверы используется CVE-2017-7269 — уязвимость службы WebDAV в операционной системе Windows Server 2003 R2 (вероятнее всего, сканирование на предмет уязвимости выполняется с машины, размещенной на облачном сервере Amazon, арендованном злоумышленниками). Выбор Monero для добычи с помощью вредоносного ПО обусловлен рядом преимуществ данной криптовалюты. Так, в отличие от биткоина, майнинг XMR не требует использования специального оборудования.

РЕТЕЙЛ (16.09 – 15.10.2017)

С 1 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА В ЧЕТЫРЕХ КРУПНЕЙШИХ МАГАЗИНАХ «М.ВИДЕО» В МОСКВЕ

и Московской области представлены обновленные, более удобные зоны мобильной виртуальной реальности. Теперь покупатели могут прямо в магазинах окунуться в виртуальный мир, созданный Fibrum: к примеру, прокатиться на легендарном аттракционе, совершить космическое путешествие или сразиться с зомби. Компания выпустила 36 приложений виртуальной реальности, которые стали популярными в AppStore и Google Play, а теперь появилась возможность их бесплатно протестировать в «М.Видео». Для этого необходимо воспользоваться предоставленными сетью VR-шлемами, демонстрационным либо собственным смартфоном.

ЦОДЫ (16.09 – 15.10.2017)

SELECTEL И SONM ОБЪЕДИНЯЮТСЯ ДЛЯ ЗАПУСКА ОБЛАЧНЫХ ПРОДУКТОВ НА БАЗЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН

Компания Selectel и SONM (блокчейн-платформа децентрализованных облачных ресурсов) заключили меморандум о сотрудничестве. В партнерстве планируется создавать IT-инфраструктурные решения для бизнеса на базе технологии блокчейн. На российском IaaS-рынке это первая подобная инициатива. Команда SONM работает над созданием децентрализованной облачной платформы и уже представила ее альфа-релиз. Облако SONM

аккумулирует в себе мощности серверов, ПК и других устройств участников сети по всему миру, занятых в блокчейн-проекте.



ФИНАНСЫ (16.09 – 15.10.2017)



«СБЕРБАНК» И MICROSOFT ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ

о сотрудничестве. Документ предполагает объединение усилий, компетенций и экспертизы партнеров, для того чтобы Сбербанк мог предложить российскому рынку широкий ассортимент облачных сервисов. Сбербанк предоставит российским компаниям более 80 облачных услуг Microsoft. Так, на данный момент СМБ-сегмент бизнеса уже может воспользоваться сервисом SberOffice на базе Office 365, который включает офисные программы (Excel, Word, Outlook и др.), продвинутые средства коммуникации и совместной работы (Teams, Skype для бизнеса, SharePoint), инструменты аналитики (Power BI), а также приложения, позволяющие автоматизировать обычные бизнес-процессы небольших компаний сферы услуг (StaffHub и Bookings).

В банкоматах «Альфа-Банка» можно снимать деньги по картам японской платежной системы JCB...

В системе CyberPlat («КиберПлат») реализовано пополнение карт «Мир»...

Группа ВТБ обеспечила эквайринг по оплате покупок в Интернете через Samsung Pay...

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РАСЧЕТНЫЙ ДЕПОЗИТАРИЙ (НРД) ПРЕДОСТАВИЛ РАСЧЕТНУЮ ПЛАТФОРМУ

для выпуска облигаций «Мегафона» с использованием технологии блокчейн. Организатором и покупателем выпуска облигаций на сумму 500 млн рублей стал «Райффайзенбанк». Сделка уникальна для рынка, так как впервые в российской практике для ее осуществления применяется технология блокчейн. В рамках структуры сделки доступ к децентрализованной платформе получают эмитент, центральный депозитарий и инвестор.

Генеральный директор
Олег Марсавин
Главный редактор,
шеф-редактор IT-редакции
Геннадий П. Белаш
gennady.belash@fsmedia.ru

Редакция
Ольга Блинкова
Евгений Курюшев

Дизайн, верстка
Лариса Дурова

Отдел маркетинга
it.marketing@fsmedia.ru

Отдел по работе с партнерами
Александр Козлов
Наталья Демина
it.adv@fsmedia.ru

Москва
115088, Москва,
Южнопортовая ул., д. 7,
корпус Д, 2-й этаж
Тел. (495) 987-3720

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

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

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

Учредитель
ООО «Медиа Группа Файнстрит»

FINESTREET
medicogroup

Адрес издателя, редакции
ООО «ИТ Медиа»

it-media

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 27.10.2017.
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.



Сбербанк и «Эвотор»: новости Ф3-54

Взаимоотношения как государства, так и банков с малым и микробизнесом в последнее время получили дополнительный импульс развития. Финансовые организации активнее интересуются этими типами бизнеса: отношения стали теплее, теснее и продуктивнее. С периферии интересов банков малые и микропредприятия переместились в фокус.

Это касается и Сбербанка, который предлагает ряд новых продуктов для малого и микробизнеса совместно с компанией «Эвотор». Тут необходимо напомнить, что рост интереса совпал с принятием в июле 2016 года изменений к закону № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».

О стратегии Сбербанка в области развития цифровых услуг для малого и микробизнеса рассказал в ходе пресс-конференции в Санкт-Петербурге заместитель председателя Северо-Западного банка ПАО Сбербанк Владимир Слипенькин. Также были представлены новые технологии Сбербанка для бизнеса, созданные совместно со специалистами компании «Эвотор».

Г-н Слипенькин отметил, что помочь малому и микробизнесу крайне важно. Он уточнил, что подобный тип бизнеса включает



в себя магазины, кафе, торговые точки и сферу услуг, подчеркнув, что для Сбербанка этот сектор рынка очень интересен. Так, с начала года малый и микробизнес принес Сбербанку порядка 30 тыс. новых клиентов, это в три раза больше, чем в 2016-м.

Владимир Слипенькин подчеркнул в ходе своего выступления, что в настоящее время в Сбербанке ведется работа над многими инновациями, все они нацелены на то, чтобы сделать банк более привлекательным для бизнеса. Он также отметил, что в бизнесе часто побеждает более проворный и активный. Это относится и к цифровым технологиям. К сожалению, многие предприниматели все еще фиксируют данные в журналах, записывая цифры авторучкой. Технологии, предлагаемые

Сбербанком совместно с компанией «Эвотор», помогут таким предпринимателям не только организовать прием банковских карт и привести прием платежей в соответствие с новейшим законодательством, но и поднять бизнес на новый уровень. Г-н Слипенькин добавил, что подобные технологии помогут создать предпринимателям программы лояльности, организовать скидки постоянным покупателям.

Борис Перцев, руководитель продаж компании «Эвотор» в Северо-Западном регионе, напомнил, что основная суть закона № 54-ФЗ состоит в том, что чеки должны отправляться в ФНС в онлайн-режиме. Таким образом, вся контрольно-кассовая техника страны (а это более 1 млн 150 тыс. аппаратов) должны были быть заменены

«М.Видео», «Сбербанк Факторинг» и «Альфа-Банк» создали в России коммерческий блокчейн-консорциум

Участники консорциума запустили открытую блокчейн-платформу для факторинговых операций, которая делает возможным подключение неограниченного числа банков и факторинговых компаний с сохранением конфиденциальности информации о сделках.



Платформа уже доказала свою эффективность в ходе партнерства «М.Видео» со «Сбербанк Факторингом» и «Альфа-Банком», позволил существенно сократить операционные расходы, повысить скорость и усилить безопасность факторинговых платежей. Так, использование блокчейн сократило время верификации поставок с одного-двух дней до нескольких секунд, что было реализовано благодаря смарт-контрактам (или компьютерным алгоритмам), выполняющим сверку информации о поставках в реальном времени. Данные поставщика

GOOGLE КУПИТ HTC И НЕ ПОЧУВСТВУЕТ: У КОМПАНИИ \$95 МЛРД СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ

Тайваньское издание Commercial Times сообщило, что компания Google планирует приобрести производителя смартфонов HTC. Более того, переговоры уже в финальной стадии. Ранее, в августе, сообщалось, что компания HTC не прочь найти себе покупателя.

В связи с этим многие аналитики удивляются: Google в свое время приобрела компанию Motorola Mobility, а потом продала ее, так и не наладив успешной работы. Так зачем снова наступать на одни и те же грабли? Тем более что Motorola Mobility была приобретена за \$12,5 млрд в 2012-м, а продана за \$2,91 млрд уже в 2014-м.

У самой HTC дела с продажами смартфонов идут ни шатко ни валко. После нескольких неудачных запусков устройств смартфоны компании почти исчезли с полок. Выручка HTC за август 2017 года составила всего \$99,69 млн, что самый низкий показатель за 13 лет. Падение составило 51,5% к июлю текущего и 54,3% к августу 2016 года. Сейчас компания пытается попробовать себя в создании и продаже устройств виртуальной реальности VR-шлема.

Впрочем, для покупки HTC, в отличие от Motorola Mobility, у Google есть основания: именно тайваньская компания производила смартфоны Google Pixel и Pixel XL. Сейчас на заводах HTC ведется сборка модели Pixel 2. Некоторые источники утверждают, что Google планирует выкупить только подразделение, которое занимается НИОКР в области смартфонов. Таким образом, бизнес HTC по производству VR-гарнитур может быть выведен из сделки. Эксперты сообщают, что, сколько бы ни стоила компания HTC, Google почти не почувствует этих расходов: свободные средства компании составляют порядка \$95 млрд.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



пришлась на партнерский канал. Тем не менее появились новые пути сбыта: продукты компании начали предлагать банки, ККТ-техника появилась в розничных сетях, таких как «М.Видео». Задействованы и интернет-продажи, например онлайн-магазин Ozon.ru.

Ну и самое главное, что подобные нововведения приносят пользу предпринимателям. По статистике, после появления мобильного эквайринга рост оборота торговой точки составляет 33%, а 65% точек увеличивают средний чек.

Среди интересных проектов компании «Эвотор» — создание единой базы номенклатур товаров в России (согласно правилам, теперь в чеке нужно указывать номенклатуру товара). Система «Эвотор» может устранять дублирование позиций (не секрет, что иногда один и тот же товар называют по-разному). Сейчас в справочнике порядка 40 млн вариаций, которые приводятся к 2 млн позиций.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

или модернизированы, дабы передавать фискальные данные. Далее оператор фискальных данных, получивший соответствующую информацию, передает данные в ФНС, оставляя у себя копию на хранение.

Интересно, что на 1 июля 2017 года, когда первый этап внедрения закона № 54-ФЗ завершился, в России в онлайн-наличности уже 1 млн 370 тыс. кассовых аппаратов. Таким образом, показатели оказались даже перевыполненными. Прежде всего за счет того, что открылись новые предприятия, плюс часть организаций вышли из тени. В целом эти ККТ уже показали более 2 трлн рублей выручки, доходы с каждой торговой точки увеличились при этом в 1,5 раза.

Растет и количество кассовых аппаратов в реестре: сейчас там 99 моделей от 36 производителей. Устройства компании «Эвотор», соответствующие новому порядку, стоят от 26 тыс. рублей.

Г-н Перцев также рассказал о второй волне реформ. Так, к июлю 2018 года на новую ККТ должны перейти те предприниматели, которые работают «на ЕНВД



и патенте». В планах ФНС разрешить индивидуальным предпринимателям, которые не имеют наемных сотрудников, переход в июле 2019-го.

Борис Перцев подробно остановился на продуктах компании «Эвотор». Он подчеркнул, что эта компания — не только производитель ККТ. Решения предприятия позволяют автоматизировать рабочее место кассира. Создан личный кабинет предпринимателя, где владелец торговой точки, например, может отслеживать продажи. Также создан магазин приложений EvoStore, работающий по принципу магазинов Google Play или App Store и содержащий порядка 150 приложений. Каждому типу предприятий предлагаются свои собственные приложения. К слову, с компанией «Эвотор» в настоящее время работают свыше 1200 сторонних разработчиков.

В настоящее время компания «Эвотор» обработала уже 3 млрд чеков. В среднем обрабатывается около 30 млн чеков в день. Предприятие сотрудничает со 160 тыс. юрлиц, выполняя порядка 1200 операций в секунду. Продано уже порядка 135 тыс. терминалов.

Г-н Перцев привел любопытную статистику: средний чек, обработанный «Эвотором» как оператором фискальных данных, в СЗФО составил 621 рубль, в Дальневосточном федеральном округе — 913 рублей и 1117 рублей — в Северо-Кавказском ФО. В последнем покупок совершаются реже, но на более крупные суммы.

Что касается продаж ККТ компании «Эвотор», то львиная доля

об отгрузке товара загружаются в систему банком или фактором, шифруются и автоматически сопоставляются с данными ретейлера о получении данного товара. Совпадение «цепочки данных» по конкретной операции сделки служит основанием для подтверждения и финансирования поставки.

«Годовой оборот факторинговых операций между компанией «М.Видео» и ее поставщиками — это миллиарды рублей и десятки тысяч товарных накладных, ранее обрабатывавшихся вручную, с помощью электронной почты, средств телефонной связи и бумажного документооборота. Применение блокчейн позволило автоматизировать сверку отгрузочной документации и благодаря этому устранить риски мошенничества и потери конфиденциальности, сократить операционные расходы, повысить скорость и удобство факторинговых платежей. Технологии блокчейн отличает доступность и простота

интеграции, что выгодно для наших поставщиков: блокчейн для факторинга использует каждый пятый партнер «М.Видео». Мы планируем поэтапно присоединение большинства банков-факторов к блокчейн-платформе уже в этом году», — отметила финансовый директор «М.Видео» Екатерина Соколова.

«Альфа-Банк» в числе первых начал использовать технологию блокчейн для автоматизации регулярных бизнес-процессов и повышения операционной эффективности бизнеса. Сегодня «Альфа-Банк» совместно с консорциумом реализовал подключение к системе верификации поставок множества партнеров и банков, что позволяет говорить об успешном запуске в России сетевой коммерческой блокчейн-платформы», — подчеркнул исполняющий обязанности директора транзакционного бизнеса «Альфа-Банка» Павел Рязанов.

«Созданное консорциумом единое пространство на основе

технологии блокчейн позволяет сделать рынок факторинга более простым, а алгоритм сверки данных без потери конфиденциальности обеспечивает надежную защиту всех операций», — комментирует операционный директор «Сбербанк Факторинг» Леонид Култыгин. — Платформу блокчейн также отличают доступность и простота интеграции: подключиться к ней смогут в том числе и компании, не реализовавшие обмен электронными подтверждающими документами по технологии EDI — Electronic data interchange».

«М.Видео» совместно со «Сбербанк Факторинг» впервые на российском рынке внедрила технологию сверки и мониторинга данных по поставкам с использованием блокчейн, которая активно применяется при ежедневном факторинговом финансировании поставщиков. Далее аналогичный проект был реализован «М.Видео» совместно с «Альфа-Банком».

Виталий Фридлянд:

«Отвечать на новые вызовы, проникающие отовсюду»

Наша беседа с генеральным директором Fujitsu в России и СНГ Виталием Фридляндом проходила в кулуарах конференции Fujitsu World Tour 2017 и касалась разных аспектов бизнеса этой компании, а также ее взаимоотношений с партнерами и заказчиками.

По данным компании IDC, дистрибьюторский бизнес в России восстанавливается. Вы со своей стороны ощущаете этот процесс?

Я никогда не основываюсь на данных аналитических компаний, особенно когда они не подтверждаются собственными ощущениями. Да, рынок действительно возвращается к докризисным показателям, но при этом содержание дистрибьюторского бизнеса меняется, причем довольно существенно. Компаниям становятся интересны другие виды продуктов, в том числе комплексных, где велика доля дополнительных услуг. Причем это в равной степени относится как к B2B-, так и к B2C-сегментам. Но все же лучше переадресовать этот вопрос дистрибьюторским компаниям. Я же представляю вендора.

Как сейчас удобнее позиционировать Fujitsu — как германскую или как японскую компанию?

Мы — международная компания. Но и этого определения недостаточно. Нас лучше характеризует труднопереводимое англоязычное выражение 'very international company'. Fujitsu присутствует в 55 странах, в ней работает более 150 тысяч сотрудников. Да, изначально мы японская компания. Часть продукции при этом производится в Европе, прежде всего в Германии. Часть — в Японии и других странах мира. У нас единая международная линейка продуктов, которая предлагается везде, где мы присутствуем. Да и в целом у IT-продуктов нет национальности. Но мы работаем в России как российское юридическое лицо,



так что мы и российская компания, пусть и являющаяся частью международной корпорации.

Трансформация вашего бизнеса — насколько сильно выросла доля доходов от предоставления консалтинга, сервисов, в том числе облачных и т.п.?

Да, эта доля растет. Но называть эти цифры и комментировать их я не буду в силу нашей корпоративной политики.

Принципиально новые рынки — будете ли вы их осваивать?

Мы их не просто осваиваем, мы на них активно работаем. В докладе «Инновации, ориентированные на человека: строим цифровое будущее вместе», с которым на мероприятии выступал техни-

ческий директор Fujitsu в регионе EMEA доктор Джозеф Регер, особое внимание уделялось развитию искусственного интеллекта. Участникам демонстрировалась работа нашей системы, позволяющей на лету переводить речь сразу на несколько языков, причем в результате был получен вполне связный и понятный текст. Это один из самых наглядных примеров, для чего можно использовать такие технологии, но далеко не единственный. Джозеф также рассказал, как наши решения позволили улучшить диагностику и лечение целого ряда заболеваний в одной из испанских клиник. «Интернет вещей» — масса простых устройств, связанных между собой с помощью беспроводных коммуникаций, — также сейчас активно развивается и применяется в разных отраслях, включая

Денис ЧАМАРА: «Система-112», портал электронных обращений и городские новости

3 сентября в Смольном состоялась пресс-конференция Дениса Чамары — руководителя Комитета по информатизации и связи Санкт-Петербурга. Вначале речь пошла о работе системы обеспечения вызовов экстренных оперативных служб по номеру 112. Это один из ключевых элементов создаваемого в Санкт-Петербурге аппаратно-программного комплекса «Безопасный город».



С 2015 по 2017 год проходила опытная эксплуатация «Системы-112», а в июне 2017 года перешла в постоянную эксплуатацию. Эта система обеспечивает информационное взаимодействие органов повседневного управления с дежурно-диспетчерскими и экстренными оперативными службами Санкт-Петербурга: полицией, МЧС, скорой медицинской помощью, аварийной службой газовой сети, службой «Антитеррор». На данный момент обеспечено ее информационное взаимодействие с системой «ЭРА-ГЛОНАСС».

В Санкт-Петербурге созданы два центра обработки вызовов 112 — основной (Городской мониторинговый центр — Киевская, 28А) и резервный (Единый центр АПК «Безопасный город» — 5-й Предпортовый проезд, дом 4). Резервный центр работает в тестовом режиме, ввод в постоянную эксплуатацию планируется в конце года и во время чемпионата мира по футболу

станет основным центром. Позвонить по экстренному номеру 112 можно с любого телефона. По мере технической готовности операторов мобильной связи также будет обеспечена возможность отправки коротких текстовых сообщений на номер 112.

В настоящее время возможно только голосовое обращение по единому номеру 112. Для того чтобы люди с ограниченными возможностями по слуху и речи также могли обратиться в эту службу, ведется работа по созданию специального мобильного приложения, которая завершится в первом полугодии 2018 года. Помимо оперативного вызова экстренных служб, с помощью этого мобильного приложения пользователь сможет разместить сообщение о происшествии на интерактивной карте. Воспользоваться этим мобильным приложением сможет любой гражданин, зарегистрированный на портале «Госуслуги.ру».

Операторы службы экстренных вызовов «112» принимают порядка 8 тысяч вызовов в сут-

ки. В каждой смене работает 20–25 операторов, на каждого приходится по 350–400 звонков за смену. Даже в моменты пиковых нагрузок время ожидания ответа, как правило, не превышает минуты. С начала 2017 года по номеру «112» поступило уже более 2 млн вызовов (за весь 2016 год — чуть более 2,3 млн). Порядка 1 млн звонков направлено в экстренные оперативные службы. Из них больше всего — в полицию (около 450 тыс.) и скорую помощь (около 420 тыс.).

К теме «Безопасный город» относится и обеспечение безопасности школ. К этой системе была добавлена электронная система учета питания школьников и контроля доступа. Теперь мы ускоренно внедряем эту систему по всему городу. Систематизация питания школьников позволяет родителям выбирать то, на что может тратить в школе деньги их ребенок, например только на горячее питание. При использовании системы контроля доступа родители видят всю информацию в режиме on-line на портале

СУД РАССМОТРИТ ПРАВИЛЬНОСТЬ ВЫПЛАТЫ РИБЕЙТОВ

Суд Европейского союза (Court of Justice of the European Union), расположенный в Люксембурге, рассмотрит вопрос, законны ли рибейты, которые компания Intel выплачивает своим партнерам, и не противоречат ли они антимонопольному законодательству.

Ранее, в 2009 году, Еврокомиссия пришла к выводу, что рибейты, которые Intel выплачивает своим партнерам — производителям ПК, наносят ущерб компании AMD. В числе основных партнеров Intel значились компании Dell, Hewlett Packard, NEC и Lenovo. Тогда Intel была оштрафована на \$1,3 млрд. В 2014 году суд высшей инстанции поддержал решение антимонопольных органов ЕС. Тем не менее суд ЕС в Люксембурге убежден, что аргументы Intel также могут быть рассмотрены. Если этот суд станет на сторону производителя процессоров, это приведет к пересмотру ряда уже принятых решений. Некоторые аналитики отмечают, что Еврокомиссия как минимум попадет в неловкое положение.

Вслед за пересмотром дела Intel может начаться и пересмотр дела Google. Напомним, в текущем году Еврокомиссия оштрафовала Google на €2,42 млрд за то, что компания «слишком много знала», а также нарушала антимонопольные правила Евросоюза. Разбирательство тянулось порядка семи лет. Но в свете того, что дело Intel может быть пересмотрено, наверняка пересмотреть решение Еврокомиссии в суде ЕС в Люксембурге захочет и Google. Кроме того, Еврокомиссия имеет претензии к компании Qualcomm. Якобы последняя выдавливает с рынка британского вендора Icera, выплачивая вознаграждение тем компаниям, которые предпочитают решение Qualcomm. Впрочем, большинство наблюдателей сходятся во мнении, что суды в ЕС редко идут против Еврокомиссии, особо надеяться на победу компаниям не следует.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



в ближайшем будущем будет меняться канал продаж за рубежом и в России?

Канал будет меняться. Это неизбежно. И процесс этот довольно слабо предсказуем, особенно на более-менее отдаленную перспективу. То, что будет уже через три года, я бы описывать не взялся. Мир меняется, причем это касается не только технологий, но и политики, экономики, даже климата. При этом принципиальной разницы между процессами, которые идут в России и за рубежом, я не вижу.

Вы хорошо знаете европейский рынок — имеют ли какие-нибудь конкурентные преимущества российский канал и российские партнеры по отношению к европейским?

Игроки российского рынка обладают очень высоким уровнем образования, квалификации и ориентированности на конечный результат. Наш канал лучше, чем в Европе, адаптирован к динамическим изменениям. И наконец, IT-сегмент всегда был самым цивилизованным, порядочным и интеллигентным по сравнению со всеми остальными бизнесами в самой России. Это касается отношений как между людьми, так и между компаниями: партнерами, вендорами, дистрибьюторами, реселлерами, интеграторами. Что, однако, не мешает многим из них быть конкурентами

ЯКОВ ШПУНТ

документооборот всего процесса обращения граждан, трекинг и аналитика по обращениям. Подобранный документооборот, кстати, высвобождает ресурсы МФЦ, которые теперь будут загружаться выдачей паспортов гражданам, которая уже стартовала в некоторых МФЦ.

Среди городских новостей Денис Чамара остановился на тестировании работы дворников в Петроградском районе. Дворник оснащается специальным трекером, который отслеживает его перемещения. Это тестирование показало уникальную эффективность: система показывает площадь убраных территорий и трудозатраты. Стоимость системы очень небольшая, а эффект очевидный. Для этого пришлось купить трекеры примерно на миллион рублей и использовать нашу информационную систему по благоустройству. Уборочную технику начали контролировать раньше, теперь к этому контролю присоединится и контроль дворников.

В планах на следующий год активное внедрение блока экологической безопасности. Это идет красной строкой, поскольку важно для проведения чемпионата мира.

ГЕННАДИЙ БЕЛАШ

связано с машинным переводом или распознаванием образов. Это одна из наиболее востребованных сфер приложения сил для искусственного интеллекта, который сейчас бурно развивается не без участия Fujitsu.

Вы недавно сказали, что Fujitsu, как вендору, важно все время поддерживать баланс интересов с партнерами. Приходилось ли вмешиваться в процесс согласования контрактов, заключаемых вашими сотрудниками, чтобы обеспечить этот баланс?

Отвечу вопросом на вопрос. Главному редактору издания приходится вмешиваться в деятельность корреспондентов? Ответ очевиден. Да, приходится. И мне, как генеральному директору, тоже. Если нет проблем, то не нужны и сотрудники, которые их решают. И одна из задач руководителя — добиваться обеспечения баланса интересов. И так происходит во всех странах и во всех сегментах. Первое лицо всегда несет ответственность за бизнес.

Пожалуйста, опишите идеального партнера для Fujitsu.

Не бывает идеальных компаний и идеальных партнеров, как не бывает идеальных детей. Так что задумываться о портрете идеального партнера просто неинтересно. Они такие, какие есть, других нет и не будет.

Как, по вашему мнению,

Работа этого портала несколько пересекается с работой портала «Наш Санкт-Петербург» gorod.gov.spb.ru, который был создан в 2014 году по инициативе губернатора Санкт-Петербурга Г.С. Полтавченко для оперативного взаимодействия жителей города с представителями органов власти. Проблемы при этом решаются быстро и безлично, хотя портал формально не работает по 59-ФЗ. «Наш Санкт-Петербург» ориентирован в первую очередь на прием обращений по вопросам ЖКХ, благоустройства и другим городским проблемам. При этом сообщения принимаются в строгом соответствии с определенными категориями — сделано это для того, чтобы сразу можно было автоматически определить исполнителя проблемы и направить жалобу на обработку.

В чем преимущества letters.spb.ru? Примерно на 25% сокращается максимальное время реагирования на заявку, сообщение является официальным, оно регулируется законом № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан РФ». Обращения и вопросы могут носить разный характер и сформулированы в произвольной форме. Обеспечиваются полностью электронный

транспорт, медицину, производственную сферу, финансовый сектор, да где угодно. Методологических различий тут в целом нет. Хотя с точки зрения настроек и применяемых приложений разница между системами, которые используются в разных отраслях, появляется, и иногда даже принципиальная. Так что решение, изначально предназначенное, например, для шоу-бизнеса, вполне можно при желании адаптировать для нужд пошива одежды или конвейерной сборки. В этом и отличие цифровой трансформации, о которой так много говорят. Речь идет не о сегментировании по отраслям, а о новых вызовах, которые проникают отовсюду. При этом «диджитализация» не зависит ни от национальных, ни от производственных особенностей. Так что мы не ограничиваем себя какими-либо рамками. Мы, ИТ, выступаем как обслуживающая индустрия.

Глобальный объем продаж сканеров для документов Fujitsu достиг отметки в 10 млн штук. Какие факторы помогли добиться такой цифры?

Сканеры и сканирование иные записывают в умирающие технологии. Но слухи об их смерти, как это часто бывает, сильно преувеличены. Какой-то серьезной альтернативы этим устройствам для оцифровки бумажных документов пока не придумано. Наоборот, появляются новые области их применения, например все, что

«Петербургское образование»: когда пришел, когда ушел, что поел. Желающие могут за дополнительную плату получать СМС сообщения.

Система интегрирована с городским электронным дневником, с интерактивными схемами помещений, в экстренных случаях соответствующие службы сразу узнают, сколько человек находится в конкретном помещении. «Мне своему сыну проще перевести деньги сразу на его школьную карту, если он на что-то их сдал или попросту забыл взять у меня», — заметил Денис Чамара.

Затем речь пошла о создании портала электронных обращений граждан letters.gov.spb.ru.

В настоящее время электронные приемные органов власти децентрализованы. Создание портала letters.gov.spb.ru позволит организовать единую «точку входа» для граждан, желающих направить обращение или сообщить о проблеме властям. Интеграция портала с сайтами органов власти Санкт-Петербурга позволит организовать сбор электронных обращений граждан без дополнительных финансовых затрат бюджета.

ЭЛЕКТРОННО-ОБЛАЧНОЕ СОПРОВО

«КОРУС Консалтинг СНГ» запускает SaaS-сервис для сопровождения процессов финансирования поставок — платформу «Е-Факторинг».

В чем суть факторинга? Представьте поставщика или производителя, который осуществляет поставку товара покупателю, дебитору, на условиях отсрочки платежа, но при этом хотел бы получить деньги как можно раньше, не дожидаясь окончания срока платежа. В этом случае он обращается к третьему лицу, фактору, которому уступает поставку, то есть, передает права денежного требования по договору поставки.

Итак, поставщик получает деньги за товар, оптимизирует оборотный капитал, сокращает кассовые разрывы, а покупатель оплачивает поставку, но уже фактору и в срок, предусмотренный договором.

В случае переуступки прав денежного требования фактор должен получить документы,

подтверждающие, к примеру, факт приемки товара. В этот процесс хорошо вписывается электронный документооборот с его очевидными преимуществами — сокращением времени формирования и обмена документами и, как следствие, ускорением получения финансирования «не выходя из офиса».

Платформа «Е-Факторинг» — это электронная площадка, сервис юридически значимого электронного документооборота для сопровождения всего процесса факторингового обслуживания, который автоматизирует трехстороннее взаимодействие поставщиков, факторов и дебиторов, уступку и подтверждение прав денежного требования. Цель — прозрачность и безопасность факторинговых сделок.

При разработке платформы «Е-Факторинга» специалисты «КОРУС Консалтинг СНГ» проанализировали процесс финансирования, получили рекомендации крупнейших факторинговых компаний, учли возможные «острые



моменты». В первую очередь, это финансирование недействительных денежных требований, двойное финансирование, трехсторонний, географически распределенный документооборот: в алгоритм платформы заложен функционал, способный свести данные риски к минимуму.

«Е-Факторинг» ускоряет финансирование поставок (срок погашения задолженности сокращается в среднем до одного рабочего дня), предоставляет механизмы контроля сделок, отслеживает статусы поставок, сокращает затраты на предоставление и обработку документов и оптимизирует рабо-

ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: аналитика и мониторинг по умолчанию

Сегодня компании быстро осваивают новые технологии и подходы: мобильные устройства и возможность использования личной техники в корпоративной инфраструктуре (BYOD), SaaS-приложения и публичные облачные среды — всё это повышает производительность труда сотрудников, возможность выбора и гибкость в построении современной ИТ-системы. Однако эти же подходы и технологии могут оказать негативное влияние на информационную безопасность.

Основная проблема в том, что традиционный периметр безопасности, четко определенный вокруг центра обработки данных, перестает существовать и это, в свою очередь, приводит к неспособности привычных средств защиты справиться с атаками. Кроме того, сами атаки и их направления становятся все более изощренными, и традиционные методики обнаружения угроз, основанные на сигнатурах и известных шаблонах, не могут защитить. Большинство недавних случаев нарушения информационной безопасности связано с угрозами от внутренних нарушителей, когда атакующие осуществляли взлом, используя скомпрометированные учетные записи сотрудников. Решения для обеспечения безопасности на основе охраны периметра абсолютно бесполезны против такого рода угроз.

Для эффективной защиты компаниям необходим комплексный подход, который включает в себя обучение сотрудников, сбор и анализ информации, причем не только об угрозах и устройствах, но и о поведении пользователей, работу с большими данными, а также развитие сквозных технологичной безопасности, которые защищают сотрудников везде, где бы они ни находились.

АНАЛИЗ ДАННЫХ ДЛЯ БОРЬБЫ С ВНУТРЕННИМИ УГРОЗАМИ

Развитие Big Data, наряду с появлением все новых алгоритмов для искусственного интеллекта и машинного обучения, позволило создать аналитические решения информационной безопасности, которые представляют новый подход в корпоративной среде для обнаружения, предсказания и предотвращения угроз за счет анализа данных, получаемых из разных источни-

ков. Подобные решения могут стать ключевым инструментом в арсенале компаний для борьбы с угрозами внутри периметра информационной безопасности.

Всеобъемлющие решения по аналитике ИБ борются с передовыми угрозами, основанными на поведении пользователя или объекта. Сейчас аналитические системы могут отслеживать все аспекты поведения пользователей и с помощью алгоритмов машинного обучения вполне способны отличить обычное поведение сотрудника от поведения злоумышленника.

Для эффективного аналитического решения очень важно иметь доступ к данным, которые являются точными и достоверными. Например, если решения вендора развернуты на большом количестве площадок, то система аналитики может собирать данные из различных источников (что стратегически важно для создания полноценного профиля поведения пользователей) без применения дополнительного инструментария. Если в такую аналитическую систему собираются все данные, то можно отслеживать все аспекты поведения пользователя: как, когда и к каким приложениям он обычно

осуществляет доступ, с какими данными работает, каков типичный шаблон сетевого трафика, — что дает возможность очень быстро и качественно определять аномалии в поведении пользователя/приложения/сетевого трафика.

Используя большой набор алгоритмов машинного обучения, аналитический инструмент соотносит и анализирует собранные из разных источников данные для обнаружения и изоляции рискованных действий пользователей. Эти действия объединяются для создания агрегированного профиля рисков для пользователя. После обнаружения подозрительных действий система может активировать широкий набор средств контроля политик, чтобы нейтрализовать угрозу. Такие средства включают в себя многофакторную аутентификацию, запись сессий пользователя, установку более жестких параметров доступа к данным, блокировку подозрительных приложений и даже карантин пользователей.

Citrix уже сейчас предлагает целый ряд возможностей, чтобы компании могли бороться с внутренними угрозами. Они включены в такие продукты, как NetScaler Application Delivery

ЖДЕНИЕ ФАКТОРИНГА

ту персонала. Продукт адаптивен и может настраиваться под нужды компаний — участниц сделок.

Теперь облачные сервисы «КОРУС Консалтинг СНГ» обеспечивают полное документальное сопровождение товародвижения — от заказа до финансирования.

На вопросы редакции IT News отвечает Анастасия Ворожейкина, руководитель направления по развитию e-факторинга компании «КОРУС Консалтинг СНГ».

Вендор, дистрибьютор, ретейл, интегратор — кому из них «Е-Факторинг» принесет больше пользы? Какая пара компаний получит максимум эффективности?

При разработке платформы мы учитывали интересы всех участников факторинговой сделки. Но, наверное, больше выигрывает связка поставщик/фактор: вендор, дистрибьютор и третье лицо в сделке — фактор, которому уступается поставка, то есть передается право денежного

требования по договору поставки. Платформа повысит фактору SLA, а поставщик легко и своевременно получит деньги.

Помогает ли эта платформа в поиске фактора, который возьмет меньше денег за переуступку прав денежного требования?

Если говорить о реализации некой «биржи дебиторской задолженности», то нет. А если говорить о том, поможет ли наша платформа снизить комиссию за факторинговое обслуживание, то да — автоматизация взаимодействия контрагентов в рамках e-факторинга снижает кредитные риски и расходы на сопровождение всего процесса, что, соответственно, может повлечь снижение комиссии.

Может ли платформа изменить срок оплаты фактору, если покупатель об этом попросит, и поможет ли поторговаться о стоимости такого переноса?

Сегодня функционал платформы базовый — сопровождение

классической факторинговой сделки. Если нашим клиентам понадобится такая услуга, мы ее разработаем.

Как вы оцениваете увеличение безопасности факторинговых сделок? Каких непредвиденных обстоятельств удастся избежать, используя платформу «Е-Факторинг»?

В первую очередь снижается риск недействительных денежных требований. Все поставки имеют либо документальное подтверждение — e-УПД, либо подтверждаются покупателем. При этом нет возможности «случайно» изменить накладную, которая попадает на платформу, так как она автоматически поступает от оператора ЭДО. Благодаря блоку «Верификация» покупатель подтверждает сумму поставки, которая пойдет к оплате с учетом возвратов или взаимозачетов.

Какие механизмы контроля интегрированы в вашу платформу?

Мы осуществляем ряд проверок, позволяющих заблокировать возможность отправки реестра с документами по поставке не тому или нескольким факторам, предотвратить изменения в самих документах, а также проверяем соответствие сумм поставщика и дебитора.

Вашей платформой можно пользоваться абсолютно удаленно, совсем не встречаясь и физически не передавая никакие документы?

Благодаря совокупности сервисов нашей компании, все взаимодействие проходит удаленно даже до заключения договора факторинга. Документы передаются в электронном виде с применением электронной подписи, которая придает им юридическую значимость. В том числе и документы факторинговой деятельности, требующие подписания всех трех сторон.

ГЕННАДИЙ БЕЛАШ



Controller (ADC), Web Application Firewall (WAF) и Distributed Denial of Service (DDoS) и Secure Web Gateway (SWG).

СТРАТЕГИЯ ЗАЩИТЫ СЕТЕЙ

Сегодня инфраструктура приложений становится все более сложной, так как новые продукты изначально разрабатываются с учетом размещения в облачной среде, а существующие приложения и их компоненты перемещаются с локальных ПК и серверов в облака. Теперь местом размещения ПО могут стать локальный ЦОД, частное или публичное облако, а иногда части приложения разнесены по разным облачным ресурсам. Всё это приводит к тому, что задачи по развертыванию, конфигурированию и управлению должны быть автоматизированы. Нагрузки, связанные с приложениями, необходимо масштабировать

и вверх и вниз, причем не только в одной облачной среде, а в рамках всего гибридного облака.

Инфраструктура доставки приложений может предоставить большой объем данных о приложениях, пользователях и устройствах. Однако из-за избыточности и сложности обработки этих данных требуются мощные аналитические инструменты, чтобы использовать результаты анализа для управления работой приложений, устранения проблем и угроз нарушения безопасности. На протяжении всего жизненного цикла должно осуществляться соотношение приложений с инфраструктурой, чтобы можно было непрерывно управлять приложениями, где бы они ни развертывались.

Всё это могут учитывать программные продукты, которые обеспечивают координацию управления сетями и анализ.

Используя единую платформу, администраторы могут просматривать, автоматизировать и управлять сетевыми сервисами для горизонтально масштабируемых архитектур приложений.

Таким образом, основными функциями этих решений являются:

- Централизованное управление для высокой эффективности работы: автоматизация административных задач, включая управление конфигурацией и сертификатами, для того чтобы сэкономить время и исключить ошибки, связанные с человеческим фактором.
- Контроль и анализ: программа в реальном режиме времени использует данные сети для проактивного определения и устранения ошибок, обнаружения угроз безопасности.
- Управление жизненным циклом приложений: обеспечивает предоставление обзора всей инфраструктуры доставки с точки зрения приложений.
- Машинное обучение и определение аномального поведения на основе анализа в реальном режиме времени. Это помогает администраторам находить и оперативно решать проблемы, связанные с безопасностью и производительностью работы приложений в рамках всей инфраструктуры приложений.
- Соотнесение приложений с сетевой инфраструктурой, что помогает управлять производительностью работы приложений, осуществлять поиск

и устранение неисправностей, а также обеспечивать информационную безопасность.

- Расчет оценки «здоровья» приложения на основании собранной информации о показателях работы на базе отраслевого стандарта APDEX. При этом учитываются уровень удовлетворенности пользователей, производительность работы, оценка уязвимостей и другие показатели.

- Контроль активности приложений, который позволяет выполнять расширенный анализ показателей их работы. Для установления нормальных моделей трафика осуществляется мониторинг транзакций, к которым затем применяются методики машинного обучения.

За последние годы значительно повысились требования к информационной безопасности, что связано с ростом количества киберугроз. Сейчас очень важно быть уверенным, что те приложения, которые установлены на всех устройствах компании и используются в корпоративных сетях, способны по умолчанию обеспечить защиту данных. Если ваши IT-платформы включают технологии, которые могут быть оптимизированы для обеспечения усиленной защиты независимо от того, где находится ваша инфраструктура — внутри компании, в гибридной или облачной среде, то вы надежно защищены.

СЕРГЕЙ ХАЛЯПИН,
главный инженер представительства
Citrix в России и странах СНГ



Любой рынок — этой живой организм, он постоянно меняется. Изменяется и дистрибьюторский бизнес. Возможно, это не слишком заметный тренд, но за последние пять лет крупных игроков на поле IT-дистрибуции в России заметно поубавилось. Большинство уходило со сцены тихо, без громких историй.

Постепенно все движется к схеме, утвердившейся на международном рынке: как правило в стране три крупнейших дистрибьютора делят между собой основной объем дистрибуции (причем часто одна или даже две из этих компаний — транснациональные корпорации), а остальные дистрибьюторы являются нишевыми. Россия не исключение: число широкопрофильных дистрибьюторов у нас снижается, рынок консолидируется. Если у какой-либо транснациональной компании вдруг возникнет желание, то, скорее всего, она будет выходить на российский рынок через приобретение кого-либо из местных игроков. Создать

«Нестабильность становится обычным состоянием, в котором мы ежедневно работаем»

новую структуру с нуля сегодня практически нереально.

Согласно исследованиям аналитических агентств, за прошедшие три квартала 2017 года объем продаж IT-продукции в России в долларовом выражении вырос. Но я бы не слишком обольщался этими итогами — все-таки в текущем году произошло существенное укрепление отечественной валюты по отношению к доллару. Если же взять реальную покупательную способность (и IT-рынок в целом) в рублях, то картина не изменилась. И все же стабилизация рынка — это тоже хороший показатель, который нельзя сбрасывать со счетов.

Если же говорить о сегментах IT-рынка, то, по нашим оценкам, в первом полугодии продажи смартфонов в России прибавили 10% в штучном и 38% в долларовом выражении, а ноутбуки выросли соответственно на 10 и 19%. Мониторы тоже в плюсовой зоне, прибавив соответственно 27 и 33%. Хорошо себя чувствовали рынки персонального аудио и серверов. Чего не скажешь о планшетах: в количественном выражении этот рынок потерял 23%, в денежном — 10%. А вот продажи печатающих устройств хотя и упали на 11% в штуках, зато в деньгах прибавили 13%.

РОЗНИЧНЫЙ РЫНОК

На этой территории мы наблюдаем достаточно серьезные изменения. Розничный рынок практически сконцентрировался в руках двух крупнейших игроков: ДНС и группы «Сафмар Ритейл» (с учетом того, что «Эльдорадо» и «М.Видео» принадлежат этому владельцу). Все остальные заметно уступают и по масштабам бизнеса, и по рыночной доле. Недавняя смена собственников и потенциальное объединение «М.Видео» тоже оказывают свое влияние на этот сегмент. Пока процесс работы и логистика в компаниях остаются прежними и они выступают под разными брендами. Но, возможно, в дальнейшем мы сможем наблюдать полную интеграцию структур и функций компаний. Тогда мы получим чрезвычайно мощного игрока, с большими объемами закупок и значительной долей рынка.

Региональная розница также сильно изменилась, и, к сожалению, ее доля быстро сокращается. Я бы сказал, что компаний, которые бы занимались в регионах исключительно розницей, практически не осталось. Бывает, сохраняется нечто вроде «витрины» компании, но все больше и больше компаний вообще отказываются от розницы как таковой.

Сегодня уже практически везде в регионах присутствует тот или иной федеральный сетевой игрок (а зачастую и несколько), поэтому региональная розница сознательно и довольно активно уходит в корпоративный сегмент.

Ну и, конечно, серьезно изменился покупательский спрос. Еще несколько лет назад у нас был целый департамент «Фото и видео», но по причине замещения фотокамер смартфонами доля фотооборудования в общем обороте снизилась практически до уровня арифметической погрешности. Спрос на профессиональную фототехнику держится, но это все же не массовый рынок и он не дает заметных продаж в нашем обороте. При этом мы все еще остаемся крупнейшим дистрибьютором в данной области.

На фоне всех этих изменений работа дистрибьютора с рынком ретейла протекает очень динамично. Сегодня вполне реальна ситуация, когда производители стремятся выходить на рынок, пытаются завоевывать его и иногда столь же быстро уходят. Можно за один год заключить контракт с новым вендором (или его уполномоченным агентом), сделать приличный объем продаж, затем расторгнуть контракт, а в отдельных случаях — опять возобновить

Что надо знать в IT-2017?

В начале октября в петербургском интеллектуальном кластере «Игры разума» прошел семинар «Что надо знать в IT-2017», организованный российской компанией «Юпитер» при поддержке корпорации Fujitsu.

Компания «Юпитер» — системный интегратор, работающий на российском рынке информационных технологий более десяти лет. Основная специализация — проектирование и строительство информационных систем и инженерных систем.

Компания регулярно выступает инициатором IT-мероприятий для экспертов в области информационных технологий и CIO крупных предприятий Северной столицы.

В рамках прошедшего семинара участники обсудили новинки оборудования Fujitsu и новую линейку серверных процессоров Intel, обменялись знаниями и опытом.

Оценивая ситуацию на рынке СХД, менеджер по развитию бизнеса СХД компании Fujitsu Александр Яковлев представил

обновленные системы ETERNUS DX: демонстрируя весомые цифры по времени отклика и количеству операций ввода-вывода, СХД предлагаются по более чем привлекательной цене. Так, решения начального уровня оптимальны как для виртуализации серверов, баз данных и бизнес-приложений, так и для работы электронной почты и реализации централизованных консолидированных файловых сервисов.

В свою очередь Евгений Тарелкин, менеджер по развитию бизнеса x86-серверов компании Fujitsu, раскрыл конкурентные преимущества линеек Fujitsu PRIMERGY и Fujitsu PRIMEQUEST. «Это рекордная производительность, надежность, экономичность и оптимизация под работу в критически важных рабочих нагрузках», — резюмировал он.

Компания «Юпитер» провела ликбез по обновленной продуктовой линейке серверных процессоров Intel Xeon Scalable. Системный инженер этой компании Сергей Гордеев пояснил, что в нее вошли четыре серии — Intel Xeon Scalable Bronze, Intel Xeon Scalable Silver, Intel Xeon Scalable Gold и Intel Xeon Scalable Platinum, и назвал ряд примерных аналогов процессоров для перехода с предыдущих поколений. Системы, построенные на процессорах нового поколения, существенно производительнее и гораздо лучше масштабируются.

В заключение встречи гостей пригласили на фуршет в лобби-бар ресторана «Симпозиум», где их ждала развлекательная программа с вручением подарков от организаторов мероприятия и партнеров.

Пользуясь случаем, главный редактор IT News Геннадий Белаш взял интервью у технического



директора компании «Юпитер» Константина Сырцова.

Какие системы хранения данных поколения Eternus S4 выпустила Fujitsu?

На данный момент это СХД начального уровня DX60, DX100 и DX200 поколения S4.

Какие интерфейсы и с какой максимальной пропускной способностью могут быть использованы в линейке Fujitsu ETERNUS DX S4?

Серия Eternus DX S4 поддерживает подключение по FC на скоро-

его (иногда уже с другим уполномоченным агентом производителя, что является достаточно распространенной схемой работы для китайских брендов). Так, по итогам прошлого года наши новые вендоры дали порядка 17% оборота. Например, сотрудничество с Fly обеспечило существенный прирост оборота. Сказались и востребованность продукта рынком, и эксклюзивные условия контакта с производителем.

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕГМЕНТ

Здесь пока все достаточно предсказуемо: заказчики предпочитают определенные марки и тип продукции. Поэтому мы, как и большинство крупнейших дистрибьюторов, сегодня поставляем практически весь спектр продуктов основных «корпоративных» вендоров. К сожалению, «Марвел» пока не работает с компанией Dell/EMC, а это, наверное, один из наиболее интересных для нас вендорских контрактов в этом сегменте, который бы действительно хотелось иметь в своем портфеле. Однако события развиваются неспешно — корпоративный рынок достаточно консервативен, так что вероятность быстрого осуществления такого сценария невелика.

Тем не менее и в этом сегменте намечился новый тренд: крупные заказчики все больше и больше предпочитают работать с вендорами напрямую. Первопроходцем в этом деле можно назвать Сбербанк — там, где можно, он уже так и действует, а где невозможно — работает с дистрибьютором. То есть партнеры второго уровня (систем-

ные интеграторы) из цепочки исключаются вообще. Крупные компании-заказчики часто создают собственные IT-структуры, которые занимаются интеграцией, поддержкой и поставкой IT-продуктов, так что, вполне вероятно, через некоторое время доля канальных поставок может существенно сократиться в пользу прямых продаж производителей таким заказчикам. В долгосрочной перспективе это существенно повлияет на канал поставок и структуру IT-рынка, отнимая хлеб у многих профессионалов отрасли.

Тренд сокращения канала поставок, конечно, существует, но есть и факторы, сдерживающие прямые контракты и стимулирующие крупных клиентов работать как минимум с одним уровнем канала в России. Например, у российских компаний-дистрибьюторов намного больше гибкости в области документооборота, готовности подстраиваться под требования юридических и логистических служб заказчика, чем у большинства западных поставщиков. Эта гибкость пока востребована, и, надеюсь, мы сохраним это преимущество достаточно долго.

Широкопрофильным дистрибьюторам весьма интересен и рынок софта. Он имеет свою специфику и сильных нишевых игроков, но для мультивендорного поставщика не менее важен, чем поставки «железа». И мы тоже активно развиваем это направление, хотя пришли на рынок софта позже других широкопрофильных дистрибьюторов. Трудно представить современный порт-

фель программного обеспечения без продукции Microsoft. Мы уже являемся официальным дистрибьютором этого вендора в Средней Азии и Казахстане, но пока не расширили дистрибьюторский контракт на территорию России. Аналогичная ситуация сложилась у нас и с VMware — мы недавно подписали дистрибьюторский контракт на территории Казахстана и Средней Азии.

Вендорам, конечно, удобно работать с одним дистрибьютором, имеющим сеть в разных странах. К сожалению, мы активизировали свою работу в этом сегменте, когда у производителей ПО уже были устоявшиеся каналы и партнеры. Но рынок, повторяю, меняется, меняемся мы, меняются приоритеты, и мы не сомневаемся, что сможем расширить предлагаемый ассортимент и в корпоративной сфере.

РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

О цифровой экономике сейчас говорят много, но, по нашему опыту, пока этот тренд не сильно сказывается на работе с партнерами и поставщиками. Да, есть кое-какие изменения в процедурах взаимодействия с существующими контрагентами, но и только — каких-то принципиально новых товарных рынков или новой категории клиентов, работающих в рамках концепции исключительно цифровой экономики, пока не появилось. Я бы сравнил это с бумом электронной коммерции: когда началась эта волна, стали появляться компании, работающие исключительно в онлайн, и все остальные тоже дали интернет-крен, увеличивая свою долю бизнеса в Сети. Ког-

да же первая волна спала, на плаву остались фактически несколько крупных онлайн-ритейлеров, построивших под собой, помимо «виртуальной», значительную логистическую инфраструктуру, а вот многие компании, создававшие исключительно онлайн-витрины и ничего более, ушли.

«Марвел» сегодня серьезно вкладывается в развитие и совершенствование собственной системы B2B, создание дополнительных порталов и сервисов. Это трансформирует систему взаимодействия с партнерами вплоть до конечного заказчика. Все больше коммуникаций проходит без непосредственного участия менеджеров. Алгоритмы и правила взаимодействия формируются людьми на начальном этапе (от заведения нового партнера или продукта в систему), а далее работа идет практически в автоматическом режиме, то есть быстрее и эффективнее, и требует лишь периодического анализа, чтобы в случае необходимости внести незначительные коррективы.

Сегодня в принципе любой бизнес сложно назвать стабильным и предсказуемым. То, что еще недавно считалось нестабильностью и кризисом, становится обычным состоянием, в котором мы ежедневно работаем. Можно с уверенностью констатировать лишь тот факт, что ИТ в современной экономике являются важнейшей стратегической составляющей. Поэтому, какая бы турбулентность ни сотрясала современный рынок — сохранение спроса на информационные технологии неизбежно.

константин шляхов

сти до 16 Гбит/с, iSCSI на скорости 10 Гбит/с — как SFP-вариант, так и 10G Base-T, а также iSCSI на скорости 1 Гбит/с. Плюс доступы к заказу варианта с подключением хостов по SAS 12 Гбит/с. Кроме того, следует помнить, что серия DX — это Unified-массивы, то есть помимо блочного доступа можно организовать и файловый — без использования дополнительных серверов или контроллеров. Файловый доступ обеспечивается дополнительными Ethernet-адаптерами 10/1 Гбит/с.

Какой максимальный объем системной памяти может включать каждая из трех моделей ETERNUS DX S4?

Для DX60 — 8 ГБ, для DX100 — 32 ГБ, а для DX200 уже 64 ГБ. Кроме того, DX100 и DX200 позволяют использовать производительные SSD-диски в качестве дополнительной кэш-памяти объемом до 800 ГБ.

Какой максимальный объем дисковой памяти может включать каждая из трех моделей ETERNUS DX S4?

Максимальное количество дисков для DX60 — 96, для

DX100 — 144, а для DX200 — 264. Количество дискового пространства зависит от типа и объема используемых дисков, но не все терабайты одинаково полезны. Для получения максимального объема можно использовать NL-SAS-диски объемом до 10 ТБ. А для максимальной производительности — SSD-диски объемом до 15,36 ТБ.

Какие уровни RAID поддерживает линейка Fujitsu ETERNUS DX S4?

Поддерживаются все стандартные уровни RAID — 0, 1, 1+0, 5, 5+0, 6.

Какие еще конкурентные преимущества есть у Eternus DX S4?

Eternus DX — единая платформа. Вы можете начать построение ЦОДа с начального уровня и по мере роста бизнеса модернизировать СХД с минимальными трудовыми затратами и простоями. Также одной из наиболее интересных особенностей Eternus DX является механизм Fujitsu Storage Cluster, который позволяет объединить две СХД в отказоустойчивый кластер без

применения внешних виртуализаторов. При этом можно объединять в кластер системы разного уровня и поколения: например, если есть Eternus DX600 S3 и есть раздел, которому требуется максимальная отказоустойчивость, вы можете его синхронно реплицировать, скажем, на DX200 S4.

Когда ожидать появления DX500 и DX600 поколения S4?

Официальной информации пока нет, но мы ожидаем их выхода в первом квартале 2018 года.

Как выглядит новая линейка серверных процессоров Intel Xeon Scalable?

Она делится на четыре семейства — Bronze, Silver, Gold и Platinum, и каждое содержит некоторое количество процессоров с различными количеством ядер и частотой. Всего на данный момент представлено 58 таких процессоров.

Какое максимальное количество ядер поддерживается в одном процессоре?

На данный момент выпущен процессор Intel Xeon Scalable

Platinum 8180 с 28 ядрами с частотой 2,5 ГГц, то есть 70 ГГц суммарной производительности с одного сокета. Для сравнения: процессор предыдущей серии Intel E7-8894v4 обладал 24 ядрами с частотой 2,4 ГГц — то есть 57,6 ГГц суммарной производительности.

Что даст ЦОДу использование линейки процессоров Intel Xeon Scalable?

Новая линейка процессоров ориентирована в первую очередь на масштабирование — отсюда и название. Так, процессоры семейства Bronze и Silver могут быть использованы в системах с двумя сокетами. Семейство Gold поддерживает до четырех сокетов, а Platinum — до восьми.

Какие преимущества дает использование Mesh Architecture (вместо Ring Architecture) в линейке серверных процессоров Intel Xeon Scalable?

Архитектура Mesh оптимизирует доступ к памяти между всеми ядрами, позволяя масштабировать процессор с двух до восьми сокетных систем.

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

(Окончание. Начало в IT News № 9/2017)

В каких отраслях экономики наиболее востребованы решения для 3D-печати?



Антон ЛЫЛЫК (3Dtool.ru):

Основные сферы применения 3D-печати — это изготовление прототипов и макетирование. Очень востребована 3D-печать для протезирования в стоматологии. Ювелирная отрасль тоже осознала все преимущества использования 3D-печати в своей деятельности и массово их внедряет. Также именно сейчас закладывается фундамент широкого применения аддитивных технологий в будущем в виде массового внедрения 3D-печати в процесс обучения молодежи. Развитие различных ЦМИТ дает надежду, что Россия не останется среди отстающих, когда технологии всего мира переходят на новый уровень.



Александр КОРНВЕЙЦ («Цветной Мир»):

Активно 3D-принтеры применяются в стоматологии, производстве ювелирных украшений, создании макетов, прототипов новых продуктов, ремонте мелкой бытовой техники, при создании скульптур, в производстве фурнитуры для мебели и одежды, дизайне интерьеров, создании протезов и ортезов.



Наталья ФУНКНЕР (CONTEXT):

На настоящий момент 15% технологий индустриальной 3D-печати используется в автомобильной промышленности, 12% — в здравоохранении, 20% — в авиационно-космической индустрии.



Александр ПЕРЕС (ABS3D.RU):

При производстве любого прибора 3D-печать необходима как воздух. Те, кто еще не занимается быстрым прототипированием при разработке того или иного продукта, либо выпускают поистине что-то древнее, либо это завод кубиков Рубика, который занимается только этим. Так что самые перспективные для 3D-печати отрасли — это приборостроение, стоматология и медицина, а потом, скорее всего, идет ювелирная промышленность.



Денис МАРИНИЧ (Softline):

Медицина, ювелирное дело (есть ювелиры, которые смотрят в сторону 3D-печати, потому что она позволит им создавать украшения, которые нельзя сделать по классической технологии, и благодаря оригинальности изделий стать заметными на рынке), аэрокосмическая отрасль и оборонка. Военные — пожалуй, самые про-



двинутые пользователи технологий 3D-печати: на ряде предприятий, выпускающих продукцию оборонного назначения, есть целые цеха, оборудованные 3D-принтерами, с помощью которых получают готовые изделия.



Ирина АРАПОВА (Picaso 3D):

В нашей стране, как и во всем мире, большинство настольных 3D-принтеров используется для прототипирования и изготовления мелкосерийных деталей в приборостроении, робототехнике, оборонной промышленности. Также они применяются при разработке дизайнера промышленных устройств, для макетирования, предоперационного планирования и многого другого.



Илья ВИНОГРАДОВ («ЗД Вижи»):

Наиболее востребованы, конечно, в промышленности. Если взять за основу работу нашей организации, то до 30% всех заказов приходится на продукцию, так или иначе связанную с медициной. Несильно отстает от этих показателей и направление военной промышленности — около 25% всех заказов, а если взять только печать металлами, то на военную промышленность у нас пришлось около 80% всех заказов.

Как за последний год изменились технологии и материалы для 3D-печати?

Антон ЛЫЛЫК (3Dtool.ru):

Что-то кардинально нового в технологиях не появилось. Сейчас происходит процесс доводки технологии для достижения

максимального качества печати и удобства использования (пример этого я приводил ранее, когда описывал достижения компании Picaso 3D в сфере высококачественной печати с использованием растворяемых поддержек). Появляются новые материалы повышенной прочности с более простыми требованиями к квалификации оператора и техническим характеристикам 3D-принтера.

Александр КОРНВЕЙЦ («Цветной Мир»):

Совершенствуются уже существующие технологии, улучшается ПО, в принтерах появляются дополнительные функции, напрямую не связанные с качеством печати, но давно привычные в бытовых приборах: типа подключения по Wi-Fi, тачскринов, встроенных веб-камер, приложений и т. п. Кроме того, как я уже отмечал, идет процесс удешевления устройств. Появляется масса различных материалов для узкопрофильных задач, например такие декоративные материалы, как бронза, медь, алюминий, дерево, камень и др. Используя их, можно без дополнительной постобработки получить необходимое вам качество напечатанной модели.

Наталья ФУНКНЕР (CONTEXT):

За последние годы рынок 3D-печати пережил кардинальные перемены. Главная причина — стали истекать старые патенты, что сделало возможным зарождение рынка настольных 3D-принтеров по доступным ценам. Существует семь основных типов 3D-принтеров, и патенты на остальные продолжают истекать, открывая двери для новых игроков, низких цен и конкуренции. Открытость системы, появление Open Architecture HP, позволяющей проводить тестирование материалов, возможность воплощать изобретения — это новая реальность в мире 3D-печати. Теперь дорога открыта и для компаний по производству материалов, для инноваций в этой отрасли. Настоящим изобретением этого года можно назвать новый процесс для 3D-печати

3D-ПЕЧАТИ

в металле компании Desktop Metal. Несмотря на название, они производят индустриальные принтеры, но их машины стоят от \$50-100 тыс. (напомню, такое оборудование обычно имеет ценник более \$1 млн). Изобретением был процесс MIM (Metal Injection Molding), который позволяет использовать традиционные материалы, применяемые в металлургии, что намного дешевле специального металлического порошка для 3D-печати.

Александр ПЕРЕС (ABS3D.RU):

Технологии доводятся до ума, хотя пару лет назад казалось, что можно дорабатывать в FDM. Оказалось, что работы еще непочатый край. Радует, что некоторые компании это поняли и направили свои силы на доработку технологии. Материалы для 3D-печати претерпели сильные изменения, хотя на первый взгляд кажется, что PLA и ABS как были лидерами, так и остались. Так и есть, но состав материалов постоянно дорабатывается, и в нем искореняются те ошибки, которые приводят к нежелательным последствиям при печати на том или ином принтере. Очень радует развитие линейки профессиональных материалов: например, выход CyberFiber PLA PRO доказал, что в PLA есть что менять, и при этом кардинально.

Денис МАРИНИЧ (Softline):

В России наметилась правильная тенденция: мы не пытаемся догнать Запад, а создаем свои материалы — на основе пластика, металлов. Также идут эксперименты и с другими материалами. Это большой плюс, поскольку мы перестаем зависеть от поставок сырья, произведенного за рубежом. Это защищает российский сегмент 3D-печати от различных рисков, связанных с геополитикой.



Ашхен ОВСЕПЯН («НПО Систем»):

Номенклатура доступных материалов расширилась. В первую очередь появились новые термопластичные и фотополимерные материалы, но новые сплавы металлов также появляются в 3D-печати.

Ирина АРАПОВА (Picaso 3D):

Если говорить о технологии FFF, то здесь уже никого не удивить гибкими пластиками типа Flex или Rubber, куда больший интерес вызывают прочностные характеристики распечатанных изделий. Сейчас ведутся разработки состава угленасыщенных пластиков, проводящих электричество. Прототипы из данного материала дают возможность покрытия порошковой краской без какой-либо подготовки и обработки сразу после печати. За последние два года появилось большое количество композитных материалов для 3D-печати, и российские разработки находят покупателя по всему миру.



Василий КИСЕЛЕВ (Top 3D Shop):

3D-принтеры развиваются, становятся совершеннее. Например, в марте текущего года публике было представлено решение Carbon Speed Cell, работающее по технологии CLIP — это новая технология на основе стереолитографии, обеспечивающая 3D-печать со скоростью

до 100 раз выше. Это промышленное решение, но конкуренция порождает прогресс и в любительском секторе. Так, относительно недавно начались продажи фотополимерного принтера Wanhao Duplicator 7 по рекордно низкой для данного класса устройств цене — в России он стоит менее 40 тыс. рублей.



Владислав ТОМИЛИН (BQ Russia):

Если говорить о сегменте рынка 3D-печати, куда попадают так называемые бытовые 3D-принтеры с технологией печати пластиком (FFF или FDM), то в последнее время не столько развивается сама технология, сколько появляются новые материалы. Одной из задач является создание более прочных и жестких материалов. Особенно важно, чтобы они были экологически чистыми и безвредными для людей как во время печати, не выделяя в воздух вредных веществ, так и после, чтобы уже в готовом виде детали можно было смело давать и взрослым, и тем более детям. В Европе уже давно предпочли безвредный PLA-пластик другим. Уже давно используются резиновые пластики, медные, бронзовые и деревянные, созданные на основе PLA. Появляются новые материалы на основе карбона и даже кожи. Что касается самой технологии печати, то происходит ее упрощение, чтобы ее можно было использовать в каждом доме без специальной подготовки. В частности, BQ недавно анонсировала BQ WitboxGo! — 3D-принтер, работающий на базе ОС Android, управление которым производится через смартфон или ПК: специальное ПО позволяет выбрать все настройки печати и запустить создание модели.

Изменил ли российский ритейл свое отношение к 3D-принтерам или в этом сегменте продолжают доминировать узкоспециальные интернет-магазины?

Антон ЛЫЛЫК (3Dtool.ru):

В российском ритейле работают прагматичные люди. И, как я уже отмечал, 3D-принтер в первую очередь — это станок. И он не нужен массовому рынку в таком количестве, которое может охватить ритейл электроники и компьютерной техники. Они не могут представить большого ассортимента подобной техники в силу того, что специализируются на других направлениях. Поэтому, как и ранее, основными игроками остаются специализированные компании, которые могут представить широкий спектр 3D-принтеров и 3D-сканеров.

Александр КОРНВЕЙЦ («Цветной Мир»):

В офлайне вы вряд ли найдете 3D-принтер на полках магазинов, а вот в онлайн 3D-принтеры уже активно продаются на ведущих площадках, таких как DNS, OZON, Onlinetrade, Ulmart и др. В основном речь идет о бюджетных устройствах, за более же профессиональным оборудованием нужно обращаться к специализированным компаниям.

Александр ПЕРЕС (ABS3D.RU):

Думаю, со временем сети будут все больше и больше продавать 3D-оборудование, хотя более-менее серьезные 3D-принтеры в категории от 100 тыс. рублей так и останутся только в специализированных магазинах.

Денис МАРИНИЧ (Softline):

Опыт использования бытовых устройств показал, что печатать все, что захочется, не получится, — важно уметь пользоваться САПР, чтобы получить желаемое изделие. Такой опыт есть у отдельных энтузиастов, которых явно недостаточно для того, чтобы 3D-принтеры стали продавать сетевые магазины электроники. На мой взгляд, на рынке останутся серьезные игроки, которые в состоянии оказывать качественную сервисную поддержку своим клиентам: имеют как минимум склад запчастей и расходных материалов, а также инженеров по обслуживанию и настройке такого оборудования. Поскольку даже бытовой 3D-принтер по сути своей станок, квалификация инженеров должна быть достаточно высокой. Зарплата у таких специалистов тоже не самая маленькая. Поэтому на рынке останутся компании с конкретной специализацией на 3D-принтерах.

Ашхен ОВСЕПЯН («НПО Систем»):

Можно признать, что 3D-принтеры так и не нашли широкого распространения на полках крупных розничных магазинов. Узкоспециализированные магазины все еще занимают большую часть рынка в этом сегменте.

Ирина АРАПОВА (Picaso 3D):

В данный момент узкоспециализированные магазины все еще играют ключевую роль. Ритейл ориентируется на массовый спрос, а 3D-принтер все еще является больше инструментом разработчика, чем бытовым прибором. К тому же 3D-принтер — это все еще недешевый инструмент, и для того, чтобы занять место на полке магазина в одном ряду с микроволновками и холодильниками, ему нужно доказать свою полезность в быту и стать намного более простым в освоении.

Василий КИСЕЛЕВ (Top 3D Shop):

Розничные сети, продающие потребительскую электронику в крупных офлайн-магазинах, не могут составить конкуренцию специализированным интернет-магазинам. 3D-техника — это нишевый продукт, который требует более длительного цикла сделки, сложных консультаций. Вряд ли 3D-принтеры станут товаром для ритейла в ближайшие годы, а то и десятки лет.

Илья ВИНОГРАДОВ («ЗД Вижн»):

В данном сегменте продолжают лидировать узкоспециализированные интернет-магазины, но теперь для нормального функционирования недостаточно сайта и контракта с поставщиком. Необходимо иметь собственный демонстрационный зал, сервис. Необходимо производить подготовку оборудования к продаже, проводить обучение, оказывать поддержку. Область достаточно специфическая, и крупный ритейл не очень хочет связываться с подобной возней.

(Полную версию материала читайте по адресу www.it-weekly.ru/it-news/analytcs/134054.html)

Обзор подготовлен ЕВГЕНИЕМ КУРЫШЕВЫМ

БИЗНЕС-ТЕЛЕФОНИЯ ПОД ЗНАКОМ IP

(Окончание.
Начало в IT News № 9/2017)

МЕССЕНДЖЕР — ДРУГ ИЛИ ВРАГ?

Весомую лепту в развитии бизнеса в области IP-телефонии привносят популярные интернет-мессенджеры, предоставляющие сервисы голосовых звонков. По словам **Дениса Сереченко** (Huawei), главные преимущества таких продуктов, например Skype или Viber, в том, что они обходятся дешевле прочих сервисов телефонии и имеют бесплатный функционал, а также работают в любом месте при наличии интернет-доступа.

«Разговоры о том, что появление различных мессенджеров должно убить рынок традиционной IP-телефонии, ведутся давно. Однако до сих пор этого не произошло, в том числе и потому, что все популярные сервисы прекрасно развиваются в коньюмерском сегменте, но пока не способны полностью заменить операторов с их широким спектром решений, учитывающих потребности именно B2B-сегмента. Пока что эти явления — традиционная IP-телефония и мессенджеры — развиваются в параллельных областях и редко пересекаются», — считает **Надежда Пчелинцева** («Марвел-Дистрибуция»).

Юлия Печникова (Merlion) убеждена, что мессенджеры способствуют развитию IP-телефонии. В частности, многие производители IP-решений уже выпустили прошивки, позволяющие использовать IP-телефоны для приема звонков и сообщений с мобильных мессенджеров.

По оценке **Дмитрия Миронова** (СТИ), мобильные мессенджеры с функциями IP-связи снижают доходы операторов прежде всего в сегменте коротких сообщений (СМС) и услуг междугородной и международной телефонии. Но при этом подобный вид связи для корпоративных



коммуникаций не всегда удобен: обилие программных продуктов, разрозненность контактных данных затрудняют быстрый поиск и оперативное установление связи с необходимым сотрудником. «Развитие популярных мобильных мессенджеров в B2C-сегменте затрагивает корпоративный сектор косвенно. Они, несомненно, используются в компаниях, но их возможностей недостаточно. Бизнес предъявляет более высокие требования», — подытоживает **Андрей Козловский** («Манго Телеком»).

УВЕРЕННОСТЬ В ГЯДУЩЕМ

Дмитрий Миронов (СТИ) отмечает, что будущее IP-телефонии, о котором так много говорили в последние годы, уже наступило: большинство современных коммуникационных платформ для предоставления услуг

связи и унифицированных коммуникаций строится на базе семейства IP-протоколов. И IP-телефония продолжит развиваться до тех пор, пока весь мир будет использовать для передачи данных стек протоколов TCP/IP. В дальнейшем стоит ожидать углубления персонализации и упрощения способов представления IP-услуг. По мнению **Дмитрия Миронова**, избыток сервисов для бизнеса не всегда полезен, а многие из них не соответствуют потребностям заказчика. «По моему предположению, в скором времени начнется интенсивное развитие пакетированных услуг — специальных профильных предложений для школ, больницы, отелей, государственных учреждений, розничных сетей, интернет-магазинов, крупных домохозяйств. Появятся более простые и удобные инструменты для гибкого управления услугами», — прогнозирует он.

HP обновила премиум-ноутбуки семейства Spectre

HP представила обновленные версии ноутбуков HP Spectre 13 и HP Spectre x360. В ходе презентации, которую провел **Майк Нэш (Mike Nash)**, вице-президент по стратегии развития ассортимента продуктов подразделения персональных систем, особый акцент был сделан на стремлении HP получать качественную обратную связь от своих клиентов для оперативного реагирования на их запросы. Стоит напомнить, что серия Spectre состоит из устройств категории премиум. Дизайн, качество исполнения и высокая производительность — три кита, на которых зиждется концепция развития линейки.

HP SPECTRE 13

Второе поколение ноутбуков Spectre в классическом исполнении решили снабдить сенсорным экраном, и, по сути, это главное отличие от предшествующей модели. Согласно опросу HP, проведенному в 2016 году после запуска первой версии, двое из трех покупателей склонялись к тому, что лучше бы ноутбук стал еще тоньше и легче, нежели был оснащен сенсорным экраном. В то же время большинство премиум-пользователей все же нуждались именно в сенсорном экране. Компания решила убить



двух зайцев: добавила сенсорный экран и увеличила производительность машины, умудрившись при этом уменьшить ее габариты.

Пользователи первого HP Spectre 13 (2016) сетовали, что он нагревается чаще, чем хотелось бы, после чего включается достаточно шумная система охлаждения. Кроме того, просили увеличить емкость батареи. В новом ноутбуке реализована новая — гибридная система охлаждения с инфракрасным датчиком температуры, а батарея держится на пару часов дольше. Третьим пунктом стал на 66% более чистый и громкий звук — спикеры теперь размещены чуть выше клавиатуры (ранее были по краям).

Был переработан дизайн устройства. В частности, удалось уменьшить размеры верхней и боковых экранных рамок: верхняя стала меньше на 40% (с 16,04 мм до 9,7 мм), а боковые — на 65% (с 15,03 мм до 5,3 мм). Нижняя рамка (та, что под экраном) немного увеличилась (с 28,8 мм до 29,3 мм). Кроме того, дизайнерам HP удалось оставить веб-камеру в пределах верхней рамки, тогда как в ряде моделей конкурентов из-за слишком узкой верхней рамки приходится перемещать камеру в нижнюю часть, что, конечно же, не так удобно. В новой модели используется полно-размерная клавиатура с подсветкой и ходом клавиш 1,3 мм, а площадь тачпада увеличилась на 15%.

Что касается габаритов, то по оси X герой уменьшился с 325 до 308,2 мм, а по оси Y — с 229 до 224,2 мм. Толщина ноутбука в сложенном состоянии — 10,4 мм, меньше диаметра батарейки типа AAA (10,5 мм). Впрочем, в сравнении с моделью 2016 года здесь изменений нет. Вес тоже почти тот же: 1,11 кг против 1,10 кг в 2016-м.

Теперь о главном. В обновленном HP Spectre 13 используются процессоры 8-го поколения Intel Core i5/i7 Quad Core R-Series — по официальным данным, они производительнее предыдущего поколения на 30%.

«Динамика развития технологии, статистика и объемы продаж на данный момент говорят о том, что для корпоративного сегмента будущее несомненно за IP-телефонией. Связано это с развитием сетей передачи данных, повышением их надежности, увеличением скоростей и полосы пропускания каналов, позволяющих предоставлять все увеличивающийся список услуг, что в значительной степени предопределяет выбор пользователя в пользу IP-телефонии», — убежден **Сергей Бойко** («Белтел»).

Эксперты рынка IP-телефонии сходятся во мнении, что ключевым вектором его развития останутся облачные решения. «Будущее IP-телефонии — это облако, в любое время, в любом месте и на любых устройствах. IP-телефония будет использоваться в любых отраслях, таких как госсектор, транспорт, энергетика и другие вертикали рынка, а также иметь бесшовную интеграцию с их приложениями», — убежден **Денис Сереченко** (Huawei).

«Основное развитие сосредоточено в облачных решениях, ценность которых в интеллектуальных платформах с широкими возможностями дополнительных сервисов — записи разговоров, алгоритмов распределения звонков и бизнес-аналитике. IP-телефония и ее облачный вариант имеют практически неограниченные возможности масштабирования», — подчеркивает **Елена Венцлавович** («Дом.ру Бизнес»). По ее прогнозам, инновационный функционал будет появляться регулярно и от старой доброй телефонии в сегменте B2B со временем практически ничего не останется. Возможность аналитики и интеграции уже сегодня формируют дополнительную ценность к основной функции телефонии — передаче голоса. Владея информацией об источнике, продолжительности звонков, количестве принятых и непринятых вызовов, а также объеме звонков за конкретный период, можно делать выводы о маркетинговых или рекламных кампаниях, качестве работы менеджеров по продажам, а также исправлять ошибки, допускаемые при общении с клиентами, выявлять, что приносит компании прибыль, а что нет. Будут расширяться

возможности клиентских приложений, которые продолжат встраиваться в наручные часы, автомобили и другие персональные устройства, что позволит сотрудникам подключаться к рабочему процессу и управлять им при помощи голосовых команд в любое время и в любом месте. Развитие в этом направлении продолжится с учетом запросов и бизнес-задач конечных пользователей.



Надежда ПЧЕЛИНЦЕВА,
директор департамента
«Сети и телекоммуникации»
компании

«Марвел-Дистрибуция»:

«Препятствовать развитию рынка IP-телефонии может лишь качество сетей передачи данных и их распространение, а также какие-либо законодательные инициативы. Пока мы не видим серьезных препон ни в том, ни в другом случае».



Сергей БОЙКО,
руководитель группы ин-
жиниринга корпоративных
решений АО «Белтел»:

«Быть на связи всегда и везде, быть независимым от местоположения и устройства — так можно озвучить концепцию, которая отличает IP-телефонию от традиционной».



Денис СЕРЕЧЕНКО,
директор по развитию
бизнеса Huawei Enterprise
Business Group в России:

«Операторский рынок чрезвычайно богат огромными возможностями для бизнеса, которые находятся на стыке телефонии и IP».



Елена ВЕНЦЛАВОВИЧ,
директор по B2B АО «ЭР-
Телеком Холдинг» (бренд
«Дом.ру Бизнес»):

«Сегодня телефония для бизнеса — это больше чем

просто история про соединение абонентов, это реальный инструмент, позволяющий отслеживать воронку продаж, качество ведения бизнеса, уровень сервиса».



Максим КОВАЛЕВ,
руководитель отдела
продаж решений Avaya,
Oracle SBC, IR Prognosis
компании CompTek:

«Количество и доступность предоставляемых услуг, пожалуй, главная арена, на которой сражаются ведущие производители IP-решений».



Андрей КОЗЛОВСКИЙ,
руководитель отдела
маркетинга компании
«Манго Телеком»:

«Главный тренд — однозначно unified communications: конвергенция и объединение коммуникаций».



Дмитрий МИРОНОВ,
директор СТИ по работе
с телекоммуникационными
компаниями:

«IP-телефония будет развиваться до тех пор, пока весь мир будет использовать для передачи данных стек протоколов TCP/IP».



Юлия ПЕЧНИКОВА,
директор департамента
развития бизнеса VAD
компании Merlion:

«Прорыва в ближайшее время стоит ждать в области гибкой интеграции IP-телефонии с мобильными приложениями».

АЛЕКСЕЙ КОМОВ

В ноутбуке можно разместить накопитель до 1 Тбайт PCIe SSD и установить оперативную память объемом до 16 Гбайт LPDDR3 (в предыдущей версии лимит 8 Гбайт). Пользователи



также могут выбирать между версиями с 4К- или FHD-дисплеем.

HP SPECTRE X360

Ноутбук-трансформер HP Spectre x360 (2017) — уже третье поколение данного устройства (первые два были анонсированы соответственно в 2015 и 2016 гг.).

Изменения здесь менее впечатляющие, чем в случае с HP Spectre 13. Ноутбук стал немного тоньше (на 1,6%,) чем в прошлом году (13,6 мм против 13,9 мм). Между предыдущими поко-

лениями разница была куда больше: тогда толщина снизилась с 15,9 мм в 2015 году до 13,8 мм в 2016-м году. Вес устройства уменьшился с 1,29 кг до 1,26 кг. Ситуация с рамками несколько улучшилась, их размеры стали меньше, но опять же не так сильно, как у нового HP Spectre 13. Верхняя рамка уменьшилась с 17,94 мм до 17,35 мм; рамки по краям — с 5,90 мм до 5,75 мм, а нижняя — с 34,33 мм до 34,17 мм.

В HP Spectre x360 также используются процессоры Intel Core i5/i7 Quad Core R-Series 8-го поколения, производительность которых, как мы уже говорили, выше на 30%. У модели с FHD-экраном время автономной работы увеличилось с 16,25 до 16,75 ч (можно приобрести ноутбук с UHD-дисплеем, тогда время работы от батареи сократится до 10 ч). Чтобы увеличить удобство разблокировки в любых режимах работы (даже когда по каким-то причинам не удается войти в ПК с помощью Windows Hello), справа на торце появился сканер отпечатков пальцев. Стоит отметить добавленный по просьбе пользователей предыдущих версий Micro-SD-кардридер и обновленную систему термоконтроля.

Согласно данным HP, 72% пользователей, работающих цифровой ручкой более часа в день, считают ее одним из главных достоинств устройств с сенсорным экраном. Поэтому компания уделила соответствующее внимание указанному элементу. Обновленная ручка

реагирует на угол наклона, а ее задним концом можно пользоваться как ластиком. Кроме того, на ручке появился новый разъем USB Type-C для подзарядки.

Стоит отметить и довольно интересную технологию HP Sure View, которая делает невозможным чтение с экрана под углом 35 градусов (то есть если смотреть сбоку). Это снижает вероятность, что важную информацию увидят те, для кого она не предназначена (в том числе чрезмерно любопытные коллеги).

Что касается производительности, то технические характеристики обновленного трансформера аналогичны обычному HP Spectre 13 в классическом форм-факторе.

ЦЕНЫ И СРОКИ

HP Spectre 13 в стандартной конфигурации (Intel Core i5/8 Гбайт RAM/256 Гбайт SSD, FHD Touch) будет стоить от 99 990 рублей. Стоит заметить, что ноутбук можно будет купить в новом цветовом решении — керамический белый (ceramic white).

HP Spectre x360 в стандартной конфигурации (Intel Core i5/8 Гбайт RAM/256 Гбайт SSD, FHD Touch) будет стоить от 94 990 рублей.

Продажи в России стартуют в ноябре. Для российского рынка все ноутбуки HP Spectre будут поставляться с расширенной — трехлетней гарантией.

ЕВГЕНИЙ КУРЫШЕВ

ЕВРОКОМИССИЯ ПОЙМАЛА AMAZON НА ГОРЯЧЕМ И ОБЯЗАЛА ЗАПЛАТИТЬ ШТРАФ

Компания Amazon будет вынуждена выплатить в Европе штраф в сумме €250 млн. Таким образом, Amazon стала очередным предприятием, пойманном в сети европейских налоговых органов, которые традиционно недовольны объемом выплат крупных американских интернет-компаний.

Ранее такой добычей была Apple, но ей был назначен намного более крупный штраф в сумме €13 млрд. В Еврокомиссии утверждают, что Люксембург предоставлял Amazon незаконные налоговые преференции, в результате примерно три четверти прибыли компании не облагались никакими налогами вообще. Европейские регуляторы полагают, что Amazon благополучно припрятала порядка €900 млн прибыли, полученной на европейском рынке.

В компании Amazon со штрафами не согласны и будут подавать апелляцию. Там утверждают, что никаких специальных послаблений от Люксембурга не было и все выплаты производились согласно законам и в полном объеме. В Amazon утверждают, что коэффициент маржинальности в компании очень тонок: в 2016 году предприятие получило \$2,4 млрд прибыли при доходах в \$136 млрд.

Отмечается, что в Люксембурге, где население составляет порядка полумиллиона человек, Amazon является крупнейшим работодателем, предоставляющим 1500 рабочих мест. Всего в Европе на Amazon работает около 50 тыс. человек.

Издание EurActiv ранее сообщало, что за последнее время власти Люксембурга заключили как минимум 172 «тайных соглашений» с международными корпорациями об особом режиме налогообложения. Ранее, в 2014 году, Европу потряс скандал LuxLeaks: было выявлено, что многие крупные компании выводят средства именно через эту страну, не выплачивая налоги.

Сегодня, три года спустя, ничего не изменилось. В результате Еврокомиссия, которая не может повлиять на налоговые маневры Люксембурга, действует точечно и давит крупные компании штрафами.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

Соцсети и игровые сообщества эффективного корпоративного

Человек, живший в 30-е годы XX века, будучи гипотетически перенесен в 90-е, вряд ли ощутил бы кардинальные изменения, которые он не в состоянии осмыслить. Некоторые новшества, появившиеся за это время, представляли собой модернизированные объекты из прошлого (например, автомобили или самолеты), а другие (скажем, путешествия в космос или атомная энергетика) вполне вписывались в картину будущего, какой ее видели в начале XX века. К таким явлениям можно отнести путешествия в космос и атомную энергетiku. Исключение, возможно, составили бы компьютеры и Интернет. Но, скорее всего, для образованного человека не составило бы большого труда их освоить.

Совершенно иной была бы реакция нашего путешественника во времени, попади он в 2010 год и столкнись с двумя инновациями, кардинально изменившими социум: мобильными платформами и социальными сетями. Думаю, даже обитателю 90-х было бы не очень комфортно оказаться в привычной нам среде, пропитанной с одной стороны соцсетями, а с другой — мобильностью.

Технологические изменения привели к социальным. По мере того как среда вокруг современного человека меняется, у него развиваются качества, которые ранее не были востребованы. Некоторые из них — например, стремление выкладывать личные фотографии на общедоступные ресурсы — еще пару десятков лет назад воспринимались бы как минимум неоднозначно.

Тем не менее постепенно даже консервативный слой общества осознает, что социальные сети и IT-системы стали новым стандартом общественных отношений. Они создают каналы коммуникаций. Более того, компании, специализирующиеся на развитии подобных технологий, стабильно занимают лидирующие позиции в рейтингах капитализации.

Есть еще одно направление, где новые технологии перекраивают людей на новый лад. За последние пару десятилетий человек нашел и развил в себе принципиально новые качества, суть которых состоит в готовности к потреблению инноваций. Человек готов платить за новые, дополнительные возможности, касается ли это автомобилей, новых функций мобильных устройств или палок для селфи. Люди даже готовы платить за изделия, которых еще не существует в природе, собирая для них деньги на crowdfunding-платформах. Ранее новизна часто пугала: достаточно вспомнить фильм «Прибытие поезда на вокзал Ла-Сьота» братьев Люмьер, показ которого вызвал панику среди публики.

Напомним, что в общем виде любая инновация, помимо собственно инновационного продукта, обязательно включает двух субъектов: создателя этого продукта и его потребителя. Можно предположить, что по-настоящему инновационный человек должен обладать способностью как к потреблению инноваций, так и к их созданию в различных областях своей деятельности.

Но не во всех сферах человеческого общества инновационность видна в равной степени. Так, современный человек демонстрирует высокую готовность к принятию инноваций в области развлечений. В то же время массовая готовность к порождению инноваций не так очевидна: на первый взгляд, большинство ограничивается участием в развлекательных процессах в фарватере, задаваемом создателями социальных проектов. Это может произвести впечатление низкой готовности



современных людей к участию в создании инновационного контента.

С другой стороны, на сегодняшний день существуют яркие примеры порождения принципиально новых форм развлечений исключительно со стороны пользователей социальных систем. В качестве примера можно привести обилие популярных видеоблогов YouTube. Аналогично всевозможные социальные сети полны фотографий, отражающих представления пользователей о прекрасном. В «ЖЖ» можно найти много отличных текстов. И даже написание статей для Wikipedia, что на первый взгляд кажется делом, максимально далеким от развлечений, делается исключительно на добровольных началах и приносит авторам много удовольствия.

Безусловно, нельзя в полной мере отождествлять разработчика инновационного контента и его потребителя, но наметившаяся в последнее время тенденция явно демонстрирует высокую степень их «взаимопроникновения». Феномен в том, что при наличии большого количества участников некоего сообщества его владельцу становится гораздо выгоднее стимулировать активность пользователей, нежели предлагать им собственный контент. Ведь в условиях постоянных изменений централизованный подход не обеспечивает возможности уследить за тем, что будет по-настоящему востребовано завтра. Соответственно, возрастают риски неуспеха.

Напротив, среди сообщества гарантированно найдутся активные участники, обладающие необходимой харизмой и готовые предлагать новые идеи, которые с высокой вероятностью увлекут других участников. В результате возникает интересная ситуация, в которой наиболее активные пользователи становятся ключевыми поставщиками инновационного контента. И это устраивает всех: активные пользователи творчески реализуются и потенциально капитализируются, рядовые участники получают нужный им контент и пример для подражания в плане самореализации, а уже разработчики среды — гарантированно востребованный продукт и лояльную аудиторию.

Так, благодаря инновационной форме организации развлекательных сообществ возникла новая модель взаимодействия разработчика и пользователя, в которой первый всячески стимулирует и поддерживает активность второго, благодаря чему в его среде постоянно возникает новый продукт, гарантированно пользующийся популярностью, на создание которого не тратятся ресурсы. При этом пользователь, создающий данный продукт, готов получать оплату только в том случае, если он окажется востребованным. Все это осуществляется исключительно на добровольных началах.

показывают пример управления

Новая форма организации осуществила высвобождение колоссальной творческой энергии, которая таилась в людях и при прочих условиях никогда не была бы проявлена. Крайне важно отметить, что эта форма организации принципиально невозможна вне специализированной IT-среды.

Совершенно по-иному выглядит готовность к инновациям в области профессиональной деятельности. Взаимоотношения сотрудника с работодателем, как правило, демонстрируют крайний консерватизм. В некотором смысле современный человек проживает две жизни. Свободное время он проводит в начале XXI века, окруженный инновационными технологиями, вовлеченный в их использование и, что очень важно, осознающий полезность применения этих технологий для собственных целей. С другой стороны, в рамках повседневной работы человек оказывается погруженным в систему отношений, принципов и правил, основы которых были сформированы в XIX — начале XX века.

В результате получается, что еще 15–20 лет назад человек существовал в более-менее однородной среде. Рабочее пространство в целом соответствовало окружению, сопровождавшему его в обыденной жизни. Сейчас все изменилось.

Вне работы человек оказывается частью глобальной общемировой системы, в которой он может примерить на себя любой образ, его достижения в области фотографии или видео могут быть оценены и поддержаны миллионами самых разных людей из любых стран, он может принимать участие в огромном количестве сетевых игр и околоигровых сообществ.

На их фоне обыденная офисная среда выглядит рудиментом, особенно для молодых людей. Принципы управления и подчинения начальству, правила карьерного роста, корпоративные процедуры и управленческие отчеты могут вызвать разве что смирение с неизбежным и готовность подчиниться ему часть своего времени исключительно ради заработка. Данный разрыв становится настоящей психологической травмой для многих.

В этой ситуации все больше людей предпочитают дауншифтинг, отказываясь от большинства приобретаемых благ во имя свободы и возможности проведения максимального времени за любимыми занятиями. В более мягкой форме это проявляется в пассивном противостоянии корпоративным стандартам: люди проводят много рабочего времени за любимыми занятиями, в частности в соцсетях.

И дело не совсем в том, что людям больше нравится развлекаться, чем работать, — на самом деле картина намного сложнее. На протяжении последних двух десятилетий граница между развлечениями и работой размывалась. Так, существуют соцсети развлекательной и профессиональной направленности (например, LinkedIn). Кроме того, сложно провести грань между деятельностью, направленной на зарабатывание денег, и деятельностью «для души». Сегодня хобби часто становятся источником заработка, а идея, пришедшая в голову во время компьютерной игры, основной для стартапа. Отметим также, что в процессе прохождения компьютерной игры пользователь большую часть времени делает отнюдь не то, что он хотел бы делать, а то, что требуется правилами. Тем не менее он делает это, потому что сам процесс организован интересно. Напротив, часто сотрудник компании искренне хочет проявить свои знания и навыки, но не знает, как это сделать, ему не дают такой возможности. Постепенно он утрачивает интерес к работе и начинает верить в то, что никому не интересен.

Возможно, граница пролегает в сознании самого человека, когда он разделяет понятия «я должен» и «я хочу». Но и они не вполне идентичны работе и развлечениям.

Получается, что ключевым фактором вовлечения человека в тот или иной процесс является форма организации как самого процесса, так и сценариев взаимодействия с другими людьми. Ибо если рассмотреть просто сообщество игроков сетевой игры и сообщество сотрудников компании, то значимых различий почти не наблюдается. Общего намного больше. Так, в обоих случаях в основе взаимодействия находится коммерческая организация, целью которой является получение прибыли. Также участники в обоих случаях присоединились к организации добровольно, выполняют правила и имеют перспективы для повышения.

Тогда почему «развлекательные» сообщества за несколько лет существования из ничего достигают стоимости в миллиарды долларов, тогда как их «профессиональные» аналоги гораздо реже демонстрируют подобные взлеты? И почему люди в первых чаще всего чувствуют себя намного свободнее и не страдают от стресса?

При прочих равных можно констатировать, что вопрос кроется исключительно в наличии инновационной системы управления. Возможно, в силу того, что развлекательные сообщества появились совсем недавно и не имели прямых прототипов в прошлом, разработчики вынуждены были создать для них новую систему менеджмента. Подобные игровые сообщества функционируют исключительно в IT-среде, новая система управления ориентирована на активное применение IT-инструментария. В то же время в традиционных компаниях под автоматизацией часто стали понимать «натягивание» ИТ на системы управления, пришедшие из доинформационного прошлого.

Пожалуй, наиболее интересным является тот факт, что компании — разработчики инновационных платформ оказываются одновременно в двух ипостасях: с одной стороны, они являются обычными компаниями в классическом смысле, с наличием стандартной системы управления, с другой — основателями неформальных сообществ с инновационной системой управления.

В целом же напрашивается вывод, что системы управления являются наиболее консервативными элементами современных компаний. Их развитие в большинстве случаев носит косметический характер и не приводит к существенным изменениям. Отчасти объяснением сложившегося положения может являться тот факт, что, во-первых, хорошо работающие механизмы лучше не трогать, а, во-вторых, изменения в технологиях управления крайне тяжелы и связаны с большим количеством рисков. Даже внедрение информационных технологий, которое не меняет сложившиеся бизнес-процессы, а лишь формализует их, воспринимается большинством сотрудников как шок. А ведь это одна из наиболее простых форм совершенствования.

Таким образом, соцсети и игровые сообщества могут открыть масштабные перспективы для систем корпоративного управления, обеспечить совершенно новый взгляд на вещи и в итоге добиться того, что каждый человек достигнет своего максимума, причем без стресса и с ощущением самореализации. О выгодах такого подхода для экономики и говорить нечего.

ПАВЕЛ ШИНГАРЕВ,
управляющий директор, «Газпромбанк»

ПРОРЫВ: КВАНТОВЫЕ КОМПЬЮТЕРЫ ВЫПОЛНЯЮТ ХИМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Издание Bloomberg пишет, что ученые из IBM сделали большой шаг к коммерциализации квантовых компьютеров, разработав инструменты для моделирования молекул на таких компьютерах. Соответствующая научная статья опубликована в журнале Nature Thursday.

Исследователи IBM разработали алгоритм, которое позволяет использовать квантовые компьютеры для решения сложных химических проблем. Созданная технология позволяет моделировать физические процессы в области электромагнетизма, которые невозможно решить самым современным суперкомпьютерам. В экспериментах, описанных в статье, исследователи IBM использовали квантовый компьютер для получения наименьшего энергетического состояния молекулы гидрида бериллия. Знание энергетического состояния молекулы является ключом к пониманию ряда химических реакций. Однако для более крупных молекул количество переменных становится слишком велико и существующие суперкомпьютеры такую модель рассчитать уже не могут. Но к квантовым компьютерам данное ограничение неприменимо, они способны вести расчеты и для намного более крупных молекул, используя алгоритмы, созданные специалистами IBM. Однако, квантовый компьютер, использующийся для химического моделирования, делал все более значительные ошибки по мере роста размера анализируемой молекулы. Расчет отклонялся все дальше и дальше от результата, сделанного другими инструментами. Ошибка в экспериментах IBM варьировала от 2% до 4%. Пока источник нарастания ошибок не будет найден, квантовые компьютеры будут, очевидно, иметь ограниченную ценность, однако, ценность шага, сделанного в IBM, все равно очень велика.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



Amazon буксует в Сингапуре: люди любят ходить в торговые центры

Amazon пытается развивать бизнес в Сингапуре, но дело идет не слишком хорошо. Причина проста — в этой стране шопинг в больших кондиционированных торговых центрах является любимым национальным времяпрепровождением.

Интернет-торговля Amazon стартовала в стране в июле текущего года. Но почти сразу же оказалось, что доставка у этой компании запаздывает по сравнению с местным интернет-магазином Lazada («дочкой» Alibaba Group), который отличается большей шустростью. К слову, Lazada, более-менее успешно работающая в Сингапуре, предлагает 30 млн товаров по сравнению с несколькими десятками тысяч у Amazon.

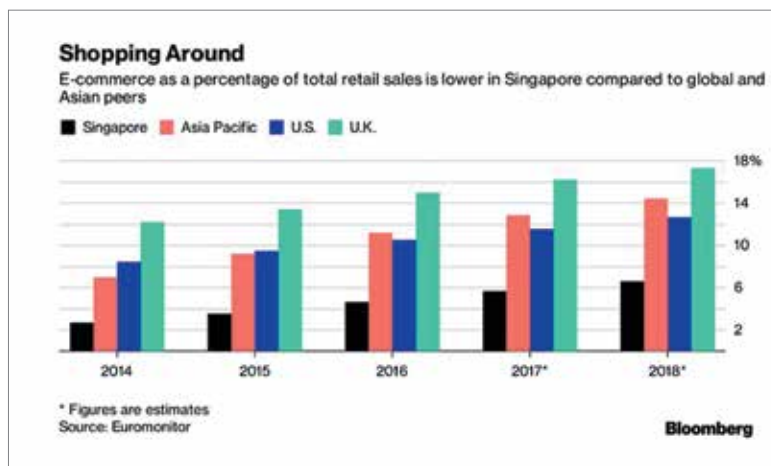
Кроме того, в Сингапуре, островном государстве, практически у любого жителя торговый центр находится в шаговой доступности. Отмечается, что таких центров

даже слишком много. В результате в настоящее время только 4,6% покупок выполняются сингапурцами онлайн. Для сравнения, в Великобритании, по данным

исследовательской компании Euromonitor International, этот показатель составляет 15%, а в США — порядка 10% (см. график).

В регионе Юго-Восточной Азии Amazon неплохо себя чувствует в Японии. В Китае эта компания почти полностью вытеснена китайскими компаниями Alibaba и JD.com. Большие надежды Amazon связаны с Индией, куда планируется вложить \$5 млрд, дабы потеснить местного конкурента Flipkart Online Services. Далее планы Amazon включают закрепление на рынке Австралии. Ожидается, что объем рынка онлайн-торговли в Юго-Восточной Азии достигнет к 2025 году \$88 млрд.

ОЛЬГА БЛИНКОВА



ASUSTEK ПЕРЕТАСОВЫВАЕТ ODM-ПАРТНЕРОВ

ASUSTeK Computer планирует сократить объемы сотрудничества с компаниями BYD и Wistron по направлению ноутбуков, одновременно увеличив заказы на поставку устройств этой категории производства Pegatron и Quanta Computer, сообщает Digitimes.

В компании полагают, что этот ход позволит улучшить качество конечной продукции, а также увеличит скорость вывода ее на рынок. Как и полагается, вышеназванные ODM-производители отказались от комментариев относительно конкретных контрактов и клиентов. В то же время источники издания отметили, что сотрудничество ASUSTeK с BYD и Wistron последнее время идет не слишком плавно и поэтому тайваньский вендор начал рассматривать вариант перераспределения части заказов в пользу других партнеров. С тех пор как ASUSTeK внедрила систему электронных торгов, в которой можно оставлять заявки на сотрудничество, китайские поставщики получили возможность участвовать в конкурсе и предлагать свои услуги вендору по более низким тарифам. Впрочем, в ASUSTeK отмечают, что планируют, как и прежде, встречаться лично с каждым поставщиком для оценки его компетентности. В 2017 году мировые поставки ноутбуков, как ожидается, вырастут на 4,6% в сравнении с прошлым годом. Рост продолжится и в 2018-м, особенно благодаря наметившемуся тренду на обновление парка машин в корпоративном секторе.

ЕВГЕНИЙ КУРЫШЕВ

Sherlock подключает противоугонные IoT-устройства для велосипедов

Сервис-провайдер Orange Business Services и Sherlock, итальянский стартап, находящийся в Турине и специализирующийся на разработке противоугонных IoT-решений для велосипедов, заключили трехлетнее соглашение о поддержке Orange бизнеса компании по всему миру. Поддержка предусматривает IoT-подключение устройств Sherlock, а также предоставление портала для управления ими.

Скрытые от посторонних глаз противоугонные устройства, выпускаемые Sherlock для рынков Европы и Северной Америки, будут работать на базе встроенных SIM-карт Orange. Комплект включает в себя как само противоугонное устройство, спрятанное внутри руля велосипеда, так и мобильное приложение для работы с ним.

Решение состоит из трех интегрированных между собой компонентов: GPS-модуля для обнаружения велосипеда, GPRS-модуля для подключения к Интернету, а также модуля Bluetooth с низким уровнем энергопотребления. В стоимость предложения включено двухлетнее подключение к Сети.

Как только устройство активируется через Bluetooth, его владелец будет в режиме реального времени получать уведомления на свой смартфон в случаях, когда велосипед перемещается либо его попытаются разорвать. Также владелец сможет отслеживать местоположение велосипеда в любое время и предоставлять компетентным органам временный доступ к данной информации с помощью уникального кода. При этом похитителю практически очень сложно обнаружить установленное устройство, поскольку оно никак не влияет на внешний вид велосипеда.

Кроме того, устройство используется в качестве уникального идентификатора благодаря

интеграции с «байк-паспортом», специальным цифровым документом, разработанным в тесном сотрудничестве с городской полицией Турина и содержащим все данные, необходимые для подтверждения прав собственности владельца на велосипед.

Противоугонные устройства продаются напрямую потребителям, которые активируют их с помощью мобильного приложения. SIM-карты от компании Orange встраиваются в продукт еще на стадии производства и проходят тестирование перед отправкой клиенту. Предоставляемая компанией Orange глобальная поддержка означает, что противоугонное устройство по умолчанию работает в любой точке мира, автоматически подключаясь к различным сетям для подходящего соединения.

«Идея Sherlock родилась после того, как у меня украли мой собственный велосипед. Наши устройства устанавливают прямую связь между велосипедом и его владельцем, и теперь велосипед автоматически предупредит своего хозяина о попытке воровства. Orange Business Services позволит нам подарить велосипедистам спокойствие, которого они заслуживают», — говорит Пьерлуиджи Френи (Pierluigi Freni), генеральный директор компании Sherlock.



GRADUM ускорит ERP

В результате слияния одного из подразделений компании AXELOT и компании «Первый БИТ» на российском рынке автоматизации предприятий появился игрок, способный в перспективе изменить его структуру и осуществить перераспределение долей.

Вот уже почти 20 лет компания AXELOT успешно развивается на рынке консалтинга и автоматизации предприятий. Сегодня она представляет собой крупную структуру, штат которой насчитывает 370 человек. Последние два года деятельность AXELOT шла по трем направлениям: складская логистика, ERP, НСИ и интеграция, которые имели собственные производственные департаменты и отдельные отделы продаж. При этом каждое направление требует своей собственной стратегии развития, различной специализации сотрудников и т.д.

В сегменте ERP компания занималась внедрением как комплексных систем, так и специализированных блоков: управление финансами, управление материально-техническим обеспечением, управление техобслуживанием и ремонтом оборудования, управление производственными процессами, управление финансами и корпоративная отчетность, управление имуществом и инвентаризацией, управление персоналом и расчет заработной платы, управление электронным документооборотом и т.п. Заказчиками этих решений в подавляющем числе случаев являются крупные

корпоративные клиенты из самых разных отраслей: энергетики, машиностроения и металлообработки, добывающей промышленности, ЖКХ, финансов.

По словам Алексея Тимашова, генерального директора AXELOT, несмотря на то что проекты ERP у компании составляют почти половину бизнеса, ее деятельность на рынке продолжает ассоциироваться со складской логистикой, что мешает развиваться двум другим направлениям ее бизнеса, которые объединяло до настоящего времени под одной крышей лишь наличие общих акционеров и бренда AXELOT.

В конце концов было принято решение трансформировать эти три направления деятельности



AXELOT в отдельные компании со своими брендами. При этом логистика осталась за AXELOT. Второй компании — DATAREON, на откуп была отдана реализация проектов в области управления корпоративными данными. Основной упор в ее работе делается на оптимизацию и автоматизацию процессов управления мастер-данными или нормативно-справочной информацией (MDM) и создание интеграционных ландшафтов с помощью сервисной шины предприятия (ESB).

Для третьего направления — ERP — была создана компания GRADUM, одно из значений перевода названия которой с латыни означает «ускорение». Всего было рассмотрено около 400 вариантов наименования нового бренда. При этом учитывалось не только благозвучие, но и наличие соответствующих свободных доменов и торговой марки.

GRADUM будет специализироваться на решении задач по автоматизации процессов учета и управления на предприятиях корпоративного сектора. В качестве ключевого акционера во вновь созданную структуру была привлечена компания «Первый БИТ». Акционерный состав компаний AXELOT и DATAREON не изменился, но доли их пропорционально уменьшились.

Выбор компании «Первый БИТ» не случаен. Она является ведущим



интегратором IT-решений для учета и управления в России и на международном рынке. Компания представлена в России, Украине, Казахстане, ОАЭ и Канаде. Она является крупнейшим партнером фирмы «1С» — каждый девятый клиент обслуживается у нее.

Антон Долгов, генеральный директор компании «Первый БИТ», считает, что прибавка к корпоративным заказчикам AXELOT СМБ-клиентов его компании позволит GRADUM с текущей доли рынка ERP-систем в 2,5% в течение четырех-пяти лет подняться до 5%. Что для эволюционного варианта развития без слияний и поглощений — прогноз достаточно оптимистичный, так как конкурировать GRADUM придется с крупными системными интеграторами.

АНДРЕЙ МАРКЕЕВ

Samsung извлечет из Galaxy Note 7 ценные металлы

Вспыхивающие гаджеты Samsung Galaxy Note 7 в минувшем году принесли немало бед, в результате компании пришлось отзывать их из продажи, а позже изымать флагманский флэблет у тех, кто его приобрел.

Причину загорания не могли установить весьма продолжительное время. Позже выяснилось, что нагрев происходит из-за особенностей конструкции устройства. Так, литий-ионные (Li-Ion) и литий-полимерные (Li-Pol) аккумуляторы хотя и повсеместно используются, являются небезопасными. При перезаряде (не путать с перезарядкой), например, они слишком сильно нагреваются, поэтому необходимо использовать контроль заряда. В отсутствие же такового подобные аккумуляторы способны вспыхивать карминно-красным пламенем, поскольку в них содержится щелочной металл литий, который при контакте с воздухом начинает гореть.

В целом было отозвано 2,5 млн гаджетов, а общие убытки Samsung составили порядка \$5,3 млрд. Также существенно пострадал имидж компании.

В Samsung долго думали, что же делать с уже изъятыми аппаратами, поскольку они нуждаются в утилизации или переработке, чтобы минимизировать опасность повторного попадания на рынок. В итоге было решено переработать смартфоны Samsung Galaxy Note 7 в лом и извлечь из них драгоценные металлы.

В современной электронной технике используются серебро и золото (нередко и платина), а также редкоземельные элементы. В некоторых советских приборах — телевизорах и магнитофонах — количество золота могло достигать нескольких граммов.

Что касается современных гаджетов, то в них также имеются золото и серебро, хотя уже гораздо меньше: в одном смартфоне в среднем 0,25 г серебра и 0,024 г золота. Исходя из подсчета, Samsung может извлечь из всех гаджетов приблизительно 60 кг золота и 600 кг серебра. В малых количествах в смартфонах содержатся также палладий, тантал, олово и железо. Много и кобальта — это один из компонентов дисплея. Больше всего, впрочем, меди.

Совокупно из всех Galaxy Note 7 можно выделить 175 тонн металлов, которые несколько снизят убытки от неудачных устройств. Изъять металлы, впрочем, задача не из легких, поскольку золото равномерно распределено в гаджете. Единственный выход — растворить все содержимое в сильных кислотах. Раствориться золото может в «царской водке» (смесь концентрированной азотной и соляной кислоты в объемном соотношении 1:3), горячей концентрированной селеновой кислоте и некоторых других веществ.

Надо сказать, что в марте Samsung восстановила некоторые гаджеты Galaxy Note 7 и выставила на продажу под специальным названием Galaxy Note 7 Fan Edition. В этой



модификации была снижена мощность аккумулятора: 3200 против 3500 мА·ч, а гаджет значительно уценен: продавался по \$617 против \$882.

Россию мало затронула кризисная ситуация с Galaxy Note 7, однако даже у нас интерес к восстановленным моделям наблюдался, что зафиксировала, в частности, компания «Яндекс», учитывающая соответствующие запросы. В настоящее время на сервисе ebuy гаджет можно заказать за 47 110 рублей (\$793).

Провал позиций Samsung в России также оказался не столь существенным, как в других странах, а успех Samsung Galaxy S8 позволил компании преодолеть имиджевые потери. В мае на российском рынке было продано 56 тыс. Galaxy S8/S8+, что сделало устройство 11-м по популярности в нашей стране. Учитывая премиальный сегмент гаджета, этот показатель весьма неплох.

НИКОЛАЙ БЛИНКОВ

При поддержке



Правительство



Санкт-Петербурга

Партнер проекта

ARTPLAY **SPB**

Индустриальный
партнер проекта

faberlic

ДИЗАЙН / БИЗНЕС / ИННОВАЦИИ

МФМ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ МОДЫ

2017

01/11–04/11

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЦЕНТР ДИЗАЙНА

ARTPLAY SPB

Красногвардейская пл.3