

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИТ + ЭЛЕКТРОНИКА

**NEW
2016**

ПИЛОТНЫЙ НОМЕР
Регулярный выход
с января 2016 года

МАШИНОСТРОЕНИЕ, МЕТАЛЛУРГИЯ, НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС, ЭНЕРГЕТИКА, ТРАНСПОРТ, ЖКХ,
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, БЕЗОПАСНОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО, ПИЩЕВАЯ ИНДУСТРИЯ, МЕДИЦИНА,
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА, ИНДУСТРИЯ СЕРВИСА, ТОРГОВЛЯ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

**ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
МОДЕРНИЗАЦИЯ**

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО МОНИТОР
iCENTER.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ законодательство ЗАКОНОПРОЕКТЫ техническое регулирование ФИНАНСЫ ИНВЕСТИЦИИ фондовый рынок БАНКРОТСТВО СЕРТИФИКАЦИЯ лицензирование СТАНДАРТЫ аудит КАЧЕСТВО СОГЛАШЕНИЯ ПАРТНЕРСТВО СЛИЯНИЯ поглощения РЕОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ КАДРОВЫЕ РЕШЕНИЯ управление персоналом ПРОБЛЕМЫ КОНФЛИКТЫ инциденты АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ опыт внедрения ТЕХНОЛОГИИ ОБОРУДОВАНИЕ инструменты МАТЕРИАЛЫ ПРОДУКТЫ УСЛУГИ ОБЗОРЫ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ АНАЛИТИКА ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ выставки ФОРУМЫ КОНФЕРЕНЦИИ обучение ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ семинары ТРЕНИНГИ учебные курсы ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА ИСТОРИЧЕСКИЙ КАЛЕНДАРЬ ФАКТЫ

СПЕЦ.ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВЫБОР РЕДАКЦИИ

Скидка на подписку – 20 %

На рынке СМИ с 1992 года **Groteck** Business Media

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: РАЗВИТИЕ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

СПЕЦ.ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВЫБОР РЕДАКЦИИ

МАШИНОСТРОЕНИЕ, МЕТАЛЛУРГИЯ, НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС, ЭНЕРГЕТИКА, ТРАНСПОРТ, ЖИЗНЬ И ТЕХНОЛОГИИ, ОБРАЗОВАНИЕ, СРЕДСТВА СМЯТЫХ КОММУНИКАЦИОННЫХ СРЕДСТВ, МЕДИЦИНА, ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР, ОБЩЕСТВЕННЫЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ СЛУЖБЫ, ТОВАРНЫЕ СЕРВИСЫ И ХОЗЯЙСТВО

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ННОВАЦИИ

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «МОНИТОР»
iCENTER.ru

Действует до 31.12.2015

На ввоз микроэлектроники в РФ установлены нулевые пошлины...	6
Президент РФ провел совещание по развитию отечественной электронной и микроэлектронной промышленности.....	10
«Швабе» расширяет присутствие на европейском рынке	24
«Рикор» модернизировал свой завод для выпуска серверов.....	30
«Ангстрем-Т» тестирует опытные образцы новых российских микроконтроллеров для платежных карт и паспортов.....	34
Российский разработчик мобильных приложений выпустит пакет офисных приложений под ОС Tizen.....	38
В Новосибирске разработали альтернативу WhatsApp и Viber.....	40
Минкомсвязи: все телевизоры в России на 50% станут отечественными	43
Б.Иванов, Компания «Рикор». Импортозамещение в ИТ: производителям нужно начинать с интеграторов	56

Для оформления подписки свяжитесь с нами по телефону: +7(495) 647-0442 доб. 22-82 / 23-43 или по электронной почте monitor@groteck.ru

СОДЕРЖАНИЕ:

РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ И ИНИЦИАТИВЫ

- В России до конца года создадут единую базу информации о промышленниках	4
- Путин призвал комиссию по импортозамещению к конкретным действиям	4
- Государство оценивает затраты на развитие новых технологий от 18 до 38 млрд. руб до 2020 года	4
- Медведев создал новую подкомиссию по импортозамещению	5
- Минпромторг выделил на производство процессоров «Байкал» полмиллиарда рублей	5
- В России может быть создано агентство по импортозамещению	6
- На ввоз микроэлектроники в РФ установлены нулевые пошлины	6
- Медведев: проекты по импортозамещению могут претендовать на поддержку	7
- Льготы для пользователей отечественного оборудования связи не согласованы	7
- Как в России обустраивают интернет: список мер, который представят Путину	8
- Государство поддержит предприятия радиоэлектронной промышленности РФ	9
- Президент РФ провел совещание по развитию отечественной электронной и микроэлектронной промышленности	10
- Rogozin назвал сроки полного импортозамещения в электронике российских спутников	12

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО

Соглашения и партнерства

- КРЭТ и МФТИ на МАКС-2015 договорились о сотрудничестве по радиоэлектронике	13
- Российская ассоциация «АСТРА» и китайская CITSA подписали соглашение о стратегическом партнёрстве	13
- В "Сколково" откроется инжиниринговый центр железнодорожных разработок	14
- В России появится международный научный центр по робототехнике	15
- Softline и «ЯКласс» стали партнерами	15
- «Ростех» и «Ростелеком» вместе займутся созданием отечественных информационно-коммуникационных продуктов ..	16

Корпоративные события

- Роскосмос откажется от американской электроники	17
- Компания Аванпост вступила в АРПП «Отечественный софт»	17
- ЦНИИ «Электроника» становится ведущим межатраслевым центром по исследованиям экономики ОПК	18
- Выручка КРЭТ в первом полугодии 2015 г. выросла почти в 1,4 раза	18
- «Ангстрем» уволил 25% персонала и ввел неполную рабочую неделю	20
- ГЛОНАСС ожидает коммерциализация	21
- Минкомсвязь аккредитовало «РТ Лабс»	22
- «Микрон» стал резидентом ОЭЗ «Зеленоград»	23

Российские компании на зарубежных рынках

- Облачная телеком-платформа Arico выходит в Европу	23
- Lepovo может начать выпуск устройств на российских процессорах "Байкал"	24
- «Швабе» расширяет присутствие на европейском рынке	24
- ЭЛАР начал экспорт сканеров в Западную Европу и СНГ	25
- «Микрон» выводит новые изделия на азиатский рынок электронных компонентов	25
- Россия готова поставить Египту радиоэлектронное оборудование для вертолетоносцев типа «Мистраль»	26

Зарубежные компании на российском рынке

- «Ай-Теко» представит на российском рынке СХД Infinidat	26
- SAP открыла Центр заказных разработок в России	27
- YotaPhone будут производиться китайской компанией ZTE	28
- Москва собирается сменить американское оборудование в своем ЦОДе на китайское	28
- Inspur поможет в импортозамещении	29

ПРОИЗВОДСТВО. РАЗРАБОТКИ

Новые производства. Модернизация

- «Рикор» модернизировал свой завод для выпуска серверов	30
- «Ангстрем-Т» установил оборудование для 90-мм производства кристаллов	31
- В Мордовии открылся первый в России завод по производству оптоволокна	31

Электронная техника и компоненты

- Зеленоградский нанотехцентр представил новые разработки электронных компонентов для радиоаппаратуры и систем управления авиационной промышленности	32
- Радиоэлектронная разработка КРЭТ победила в номинации «Продукт» конкурса «Золотые крылья МАКС-2015»	33
- Челябинская компания создала телеаппаратуру на 25% дешевле немецкого аналога	33
- «Ангстрем-Т» тестирует опытные образцы новых российских микроконтроллеров для платежных карт и паспортов	34
- В КРЭТ разработали прозрачный мультисенсорный экран	34
- Благодаря радиофотонике КРЭТ создаст радары нового поколения	35
- Дизайнерские LED-люстры полностью из отечественных компонентов разработаны в Петербурге	35
- Новый морской экраноплан оснащается полностью российской электроникой	36

Компьютерная техника/ мобильные устройства

- «Рикор» намерен разрабатывать собственную модификацию серверного процессора OpenPower	36
- Омская компания «Промобит» представила российский сервер Elbrus 4416 2U	37
- Tslawatch One: еще один фитнес-браслет от отечественного разработчика	37

Информационные технологии. ПО

- Российский разработчик мобильных приложений выпустит пакет офисных приложений под ОС Tizen	38
- Российские разработчики создали бизнес-приложение для умных часов Apple	38
- «Швабе» зарегистрировал разработку в сфере ИТ. Программа предназначена для тепловизионных фотоприемников ..	38
- Российская IT-компания запустила в массовое производство первую в мире онлайн-фоторамку	39
- Protnwad разработал платформу для создания устройств Интернета вещей	39
- «Кузнеч» представила сервис мобильного распознавания товаров по фото	40
- В Новосибирске разработали альтернативу WhatsApp и Viber	40
- ОПК: операционная система для Минобороны РФ готова к запуску в серию	41
- ЦНИИ «Электроника» предложил новую методику анализа рисков	41

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ

Исследования. Статистика. Рейтинги. Прогнозы

- App Annie: российский рынок мобильных приложений является одним из самых быстрорастущих в мире 42
- Д.Рогозин: Российская "оборонка" завершит импортозамещение к 2020 году..... 42
- Россияне в числе самых требовательных к дизайну электронной техники и гаджетов 43
- Минкомсвязи: все телевизоры в России на 50% станут отечественными 43
- Исследование GfK: продажи БТиЭ в России упали на четверть 44
- J'son & Partners Consulting: российская индустрия дата-центров растет в 20 раз быстрее ИТ-отрасли 45
- «Руссофт» составила рейтинг крупнейших софтверных компаний России 46

Экспертные мнения. Интервью. Аналитика

- ЭОС об импортозамещении и "бесплатном" Open Source: что это значит для ИТ-отрасли. Мнение лидера российского рынка СЭД/ЕСМ..... 47
- А. Муров: Программа импортозамещения помогает ФСК снизить влияние слабого рубля..... 49
- Российская микроэлектроника: где свет в конце туннеля? Сможет ли наша промышленность конкурировать с западными компаниями 49
- Директор научных программ Parallels Виктор Никитин рассказал, как должно измениться обучение программистов на старших курсах 51
- Александр Голиков: "В области импортозамещения пока больше политики и разговоров, чем конкретных дел" 53
- Б.Иванов, Компания «Рикор». Импортозамещение в ИТ: производителям нужно начинать с интеграторов 56
- "ИТ-Саранча 2015" собрала более тысячи специалистов ИТ-сферы 58
- «Крок»: Кризис – хорошее время для развития собственных разработок 58
- Андрей Черногоров: из-за использования в ИТ неэффективных схем за рубеж утекло 172 млрд. рублей 61
- IBM System Forum: Инфраструктура для цифрового бизнеса и импортозамещения 62
- В ИТ-отрасли России новый раскол: разработчики хотят обмануть «закон о запрете иностранного ПО» 64
- Импортозамещение в ИТ: «Только вера в себя и административный ресурс» 66

Тенденции мирового рынка

- IDTechEx Research: спрос на лёгкую и тонкую электронику подогреет рынок термоинтерфейсов 67
- Apple, Boeing и ещё полторы сотни компаний будут разрабатывать для Пентагона гибкую электронику 68
- В 2015 году все сегменты продаж интегральных систем будут контролировать компании Азиатско-Тихоокеанского региона 69
- В США хотят запретить самостоятельную перепрошивку электронных устройств 69
- 50 ведущих мировых дистрибьюторов электроники от Global Purchasing 70
- Yole: рынок электроники на нитриде галлия ожидает взрывной рост, считают аналитики 72
- GlobalFoundries наблюдает ухудшение по отрасли микроэлектроники и планирует сократить персонал 73
- IC Insights: рекордное количество компаний производят пластины 300 и 200мм. Использование 450-миллиметровок пока не пользуется такой популярностью 73
- IDC: в 2019 году будет отгружено 173,4 млн устройств носимой электроники 75
- HP уволит десятки тысяч сотрудников 75
- IC Insights: смартфоны с большим экраном подрывают рост продаж всего компьютерного сектора. В результате в 2015 году ожидается спад на рынке ИС для ПК 76
- Швейцарские часовщики уже почувствовали на себе конкуренцию со стороны умных часов 77
- Mordor Intelligence: бурный рост рынка точного земледелия - новая нива для развития электроники 78

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ И ИНИЦИАТИВЫ



В России до конца года создадут единую базу информации о промышленниках
26 августа 2015, Россия, Москва, kbs.ru



Информация о заказчиках и исполнителях проектов по импортозамещению в России будет аккумулироваться в электронной базе данных. Работу ведет комиссия Общественного совета при Минпромторге по вопросам импортозамещения в отечественной промышленности, сообщила «РГ».

На интернет-портале соберут сведения о российских компаниях, размещенные в открытых источниках. Это результаты арбитражных процессов, выписки из налоговых органов о регистрации предприятий, данные Федеральной антимонопольной службы о предупреждениях и разбирательствах, информация об участии в торгах и аукционах и тому подобное. Портал позволит любому предпринимателю больше узнать о своих действующих или потенциальных партнерах.

База уже работает в тестовом платном режиме. Получить доступ к portalу без финансовых вложений можно будет в конце 2015 года, когда закончится работа над проектом.



Путин призвал комиссию по импортозамещению к конкретным действиям
27 августа 2015, Россия, Москва, informing.ru



Президент России Владимир Путин встретился с членами правительства и призвал их ускорить процессы импортозамещения, отметив, что работа в этом направлении не должна быть формальной.

«Нужно, чтобы работа этой комиссии не была формальной, она должна быть наполнена конкретным, реальным содержанием», - пояснил глава государства.

По словам Путина, комиссия по импортозамещения должна ставить перед собой конкретные задачи.

Президенту докладывал сопредседатель этой комиссии - вице-премьер Аркадий Дворкович. Он сообщил, что к 1 сентября будут созданы две подкомиссии - одну возглавит вице-премьер Дмитрий Рогозин, который будет курировать импортозамещение в оборонно-промышленном комплексе, а другую возглавит сам Дворкович, который займется вопросами импортозамещения в гражданских отраслях промышленности.

Что же касается самой болезненной - сельскохозяйственной отрасли - то, по словам Дворковича, в этом направлении уже достигнуты некоторые успехи.

«В этой сфере работа началась, и планы были приняты еще в прошлом году, уже достигнуты определенные результаты, но, тем не менее, требуется постоянная координация и дополнительные решения были приняты. По ОПК также работа началась примерно полтора года назад», - отчитался чиновник.



Государство оценивает затраты на развитие новых технологий от 18 до 38 млрд. руб до 2020 года

28 августа 2015, Россия, Москва, tass.ru



В условиях кризиса, а также санкционного режима перед кабмином стоит задача продвигать импортозамещение и создавать новую конкурентоспособной продукции

Затраты на создание новых производственных технологий на 2016-2020 годы оцениваются в сумму от 18,118 млрд рублей до 38,152 млрд рублей. Об этом говорится в проекте скоординированной программы исследований и разработок в интересах развития новых производственных технологий на 2016-2020 годы (имеется в распоряжении ТАСС).

В условиях кризиса, а также санкционного режима перед кабмином стояла задача продвигать импортозамещение и создание новой конкурентоспособной продукции. При этом каждое министерство включало свои предложения по поддержке разработок и внедрения их в производство в профильные госпрограммы. Новая координационная программа объединяет все эти предложения в одном документе.

Координатором программы назначено министерство образования и науки РФ, а основными участниками Минпромторг, Минкомсвязь, Федеральное комическое агентство, Росатом, РАН.

Документ предусматривает два инвестсценария: согласно бюджетному, до 2020 года предполагается потратить на поддержку новых разработок и внедрения их в производство 18,118 млрд рублей, в том числе 13,337 млрд рублей из госбюджета и 4,78 млрд рублей из внебюджетных источников.

Базовый сценарий учитывает затраты в 38,152 млрд рублей (из них 27,22 млрд рублей из госбюджета и 10,931 млрд рублей за внебюджетный счет).

Ранее инструменты поддержки научных и производственных разработок были разбросаны по госпрограммам, в том числе, учитывались в госпрограмме "Развитие науки и технологий" (ответственное министерство - Минобрнауки) и "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" (ответственное министерство - Минпромторг). "Однако существующая система исследований и разработок в РФ в достаточной мере фрагментирована. Как следствие, зачастую имеют место дублирование исследовательских тематик и параллельное решение одних и тех же задач на фоне недостаточной поддержки других перспективных направлений. Программа должна стать основным координирующим инструментом госпрограмм РФ, программ институтов развития, в рамках которых проводятся исследования и разработки в интересах новых производственных технологий", - говорится в документе.

Программа должна координировать организационно-финансовые механизмы господдержки научных исследований и разработок, а также обеспечить ускоренную технологическую модернизацию высокотехнологичных отраслей экономики и повышение их конкурентоспособности и увеличить долю импортозамещенной высокотехнологичной продукции. Еще одна цель программы - развитие экспорта российской продукции.

Приоритетными направлениями научно-производственных технологий называются технологии организации и управления производством, компьютерные технологии для моделирования и производства изделий, а также промышленная и сервисная робототехника.



Медведев создал новую подкомиссию по импортозамещению

02 сентября 2015, Россия, Москва, ria.ru



На сайте правительства сообщается, что подкомиссия займется вопросами реализации государственной политики в сфере импортозамещения в гражданских отраслях экономики. Подкомиссию возглавил Аркадий Дворкович.

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев создал подкомиссию, которая займется вопросами гражданских отраслей экономики в сфере импортозамещения, сообщается на сайте кабинета РФ.

"Подкомиссия является совещательным органом, созданным для обеспечения деятельности правительственной комиссии по рассмотрению вопросов реализации государственной политики в сфере импортозамещения в гражданских отраслях экономики", — говорится в сообщении.

Утвержден также состав подкомиссии. Соответствующий документ подписал её председатель — зампред правительства РФ Аркадий Дворкович.



Минпромторг выделил на производство процессоров «Байкал» полмиллиарда рублей

07 сентября 2015, Россия, Московская обл., gov.tadviser.ru



Фонд развития промышленности при Минпромторге выделил в августе 2015 года средства российской компании «Байкал электроникс» на подготовку этого процессора к серийному производству.

Экспертный совет Фонда развития промышленности при Минпромторге одобрил заем размером 500 млн руб. российскому производителю микропроцессоров «Байкал электроникс» для начала массового производства процессоров «Байкал-T1». Кредит выдан под 5% годовых на пять лет.

Выделенные ФРП средства будут использоваться для финальной стадии подготовки к началу массового производства процессоров, на которую в общей сложности требуется 778 млн руб. Недостающую сумму в 278 млн руб. выделит компания «Т-Платформы», которой принадлежит 75% «Байкал электроникс».

Новые процессоры российской разработки можно будет использовать в промышленной автоматике и телекоммуникационном оборудовании, включая автоматизированные системы управления, принтеры, маршрутизаторы и точки доступа Wi-Fi.

К 2020 году «Байкал электроникс» планирует выпустить 5 млн процессоров. Как утверждают в компании, этого должно быть достаточно, чтобы вернуть заем. Себестоимость процессора позволяет говорить о его конкурентоспособности как в России, так и за рубежом.

**В России может быть создано агентство по импортозамещению**10 сентября 2015, Россия, Санкт-Петербург, kazanfirst.ru*Виталий Милонов, депутат
Законодательного собрания
Санкт-Петербурга*

Депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга Виталий Милонов обратился в правительство РФ с предложением создать Федеральное агентство по развитию импортозамещения, семейного предпринимательства и самозанятости, сообщает 10 сентября газета "Известия".

Для каждого региона агентство должно утвердить план по количеству частных и семейных предприятий, действующих на рынке, и "самым жестким образом" следить за действиями региональных властей, "создающих преграды на пути развития частной инициативы", приводит издание точку зрения депутата.

"Россия остро нуждается в семейных предприятиях, частных фермерских хозяйствах, небольших производствах и фирмах. Российский Кавказ в силах обеспечить полки наших магазинов любимыми сортами сыра и вина. Черноземье сумеет дать стране собственный хамон, а Дальний Восток прославит Россию устрицами и морепродуктами. Чеченский камамбер и

воронежский хамон - это не фантастика, а возможная реальность", - цитируют "Известия" слова Милонова.

Параллельно с агентством предлагается создать федеральный телеканал, который бы просвещал зрителей в вопросах открытия собственного дела, технологиях ведения сельского хозяйства и изготовления необходимых товаров.

**На ввоз микроэлектроники в РФ установлены нулевые пошлины**15 сентября 2015, Россия, Москва, zelenograd.ru

В соответствии с соглашением с ВТО по информационным технологиям с 1 сентября обнулены пошлины на ввоз изделий микроэлектроники. Это усилит давление на российских производителей электронных компонентов, но станет преимуществом для сборщиков.

При этом импортные пошлины на готовое ИТ-оборудование (серверы, компьютеры) вводиться не будут.

Спрос на импортные комплектующие высок, а отечественные производители пока не могут обеспечить потребности внутреннего рынка. По данным министерства промышленности и торговли, в 2014 году импорт интегральных схем в Россию составил \$776 млн, диодов, транзисторов и фоточувствительных приборов — \$346 млн, конденсаторов — \$78 млн, резисторов — \$46 млн. По данным таможенной статистике по Москве за прошлый год, импорт электронных интегральных схем и печатных схем составил превышает экспорт примерно в 10 раз; импорт диодов, транзисторов и аналогичных полупроводниковых приборов — почти в четыре раза.

Обнуление пошлин на ввоз импортной микроэлектронной продукции, у которой есть российские аналоги, однозначно плохо подействует на отечественных производителей, рассказал «Ведомостям» представитель зеленоградского завода «Микрон» Алексей Дианов. Обнуляются пошлины как раз на те продукты, которые выпускает «Микрон», замечает сотрудник одного из российских производителей электроники. По мнению Дианова, снижение пошлин стимулирует импорт в Россию продукции иностранных компаний, что противоречит государственному курсу на импортозамещение. При этом импортозамещение требует времени, признаёт Дианов. Например, на импортозамещения одного чипа в транспортных билетах ушло четыре года.

Напротив, производители ИТ-оборудования говорят, что обнуление пошлин на радиоэлектронные компоненты даст им новые преимущества. Например, производитель суперкомпьютеров «Т-платформы» перенес в Россию производство печатных плат из импортных комплектующих. Выиграет от обнуления ввозных пошлин и производитель оборудования для цифрового телевидения компания GS Group, которая закупает микроэлектроники примерно на 350 млн рублей ежемесячно. Однако введение пошлин на готовое оборудование тоже стало бы преимуществом, сказал «Ведомостям» представитель GS Group.

«В России всегда был дисбаланс между размером пошлины на ввоз готовой ИТ-продукции (она нулевая) и на ввоз комплектующих. Это делало организацию сборки на территории России экономически нецелесообразной и сужало для местных производителей микроэлектроники рынок сбыта комплектующих, — пояснил генеральный директор завода «Ангстрем» Константин Носов. — С обнулением пошлин я ожидаю увеличение количества сборочных предприятий и новые возможности для нашего предприятия».

Для производителей высокотехнологичных товаров и услуг ВТО даёт доступ на мировой рынок (в том числе и в качестве покупателей), защиту прав интеллектуальной собственности и возможности для расширения международной кооперации. Но насколько эти возможности будут использованы, зависит от совместных усилий научного и предпринимательского сообщества и власти.



Медведев: проекты по импортозамещению могут претендовать на поддержку

24 сентября 2015, Россия, Москва, ria.ru



Медведев Д.А., премьер-министр РФ

Председатель правительства Дмитрий Медведев заявил, что необходимо поддерживать компании, занимающиеся импортозамещением, так как "лучшее импортозамещение - это производство отечественной продукции, конкурентоспособной как внутри страны, так и на внешних рынках".

Проекты по производству отечественной продукции, конкурентоспособной как внутри РФ, так и на внешних рынках, могут претендовать на государственную поддержку, считает премьер-министр Дмитрий Медведев.

"Лучшее импортозамещение — это производство отечественной продукции, конкурентоспособной как внутри страны, так и на внешних рынках: способность экспортировать означает способность конкурировать, в том числе и с импортом. Такое импортозамещение может претендовать и на государственную поддержку", — говорится в статье премьера для "Российской газеты". Полная версия статьи будет опубликована в журнале "Вопросы экономики".

Премьер-министр отмечает, что замещение импорта является важным направлением работы правительства. При этом важно, чтобы оно не превратилось в "лозунг дня", считает Медведев.

"Нужно помнить, что в XX веке под этим лозунгом некоторые страны Латинской Америки осуществляли политику закрытия внутреннего рынка для иностранной конкуренции и затем интенсивно, массово прибегая к займам, субсидировали отечественное производство, что в итоге оборачивалось финансовым крахом. Осознавая этот опыт, мы должны отчетливо понимать: импортозамещение — это не замена иностранной продукции отечественной, но только более дорогой и худшего качества", — пишет премьер.

В то же время, есть специальные сферы и конкретные виды продукции, когда импорт приходится замещать любыми способами и не считаясь с издержками. "Но переносить эту специфику на экономику в целом было бы опасно (да — по факту — и невозможно)", — отмечает Медведев.



Льготы для пользователей отечественного оборудования связи не согласованы

24 сентября 2015, Россия, Москва, vedomosti.ru



Елена Лашкина, представитель Минэкономразвития

Финансово-экономический блок правительства отправил на доработку предложение Минкомсвязи о стимулировании закупок российского телеком-оборудования операторами сотовой связи, следует из ответов чиновников "Ведомостям".

9 июня 2015 г. российский премьер-министр Дмитрий Медведев поручил Минкомсвязи, Минэкономразвития и Минпромторгу к 14 июля предложить меры поддержки российских операторов сотовых сетей, которые для развития мобильного интернета покупают отечественное телеком-оборудование. В середине июля пресс-служба Минкомсвязи сообщила "Ведомостям", что министерство разработало такие предложения вместе с Минпромторгом и направило их в правительство.

В качестве мер чиновники предложили частично субсидировать затраты на закупку отечественного оборудования (в том числе и выплату процентов по кредитам), а также ввести субсидии на утилизацию устаревшего импортного оборудования и "льготный доступ к диапазонам частот, на которых работает оборудование мобильного интернета, имеющего статус российского происхождения". Кроме того, чиновники предлагали открыть кредитные линии для операторов, строящих сети на российском оборудовании, уменьшить налог на добавленную стоимость при его покупке, снизить платежи в резерв универсального обслуживания на ту сумму, на которую оператор закупил отечественное оборудование, и упростить сертификацию российского телеком-оборудования. Об этом "Ведомостям" рассказал источник, знакомый с чиновниками Минпромторга и Минкомсвязи, и подтвердила представитель Минэкономразвития Елена Лашкина. По ее словам, министерство поддерживает эти предложения, но их, однако, нужно доработать. Замечания сделало и Министерство финансов, говорит его представитель.

Хотя операторам связи, закупающим российское оборудование, действительно нужно оказывать содействие, предложенные Минкомсвязи меры еще нужно проработать, рассказывает Лашкина. По ее словам, представленные предложения не учитывают финансово-экономических последствий. Например, сейчас они нарушают нормы Всемирной торговой организации, отмечает Лашкина, не называя конкретных пунктов предложения.

В рамках ВТО запрещены импортозамещающие субсидии, объясняет партнер юридической фирмы King & Spalding Илья Рачков. Предложение об упрощении сертификации является так называемым нетарифным барьером, которые также запрещены нормами ВТО, замечает он. А льготная выдача частот операторам

противоречит требованиям о национальном режиме – согласно ВТО нельзя дискриминировать производителей только на основе происхождения, заключает Рачков.

Предложения нужно дорабатывать так, чтобы расходование федерального бюджета было минимальным, уверена Лашкина. Кредиты на строительство сетей с использованием российского оборудования она называет хорошей идеей.

Представитель Минфина считает, что новые инструменты поддержки должны финансироваться из госпрограммы "Информационное общество (2011–2020)", на которую Минкомсвязи уже выделили бюджетные деньги. Предложенные инструменты поддержки в той или иной мере уже содержатся в действующем законодательстве, в том числе налоговым, добавляет он. Кроме того, в отличие от многих других отраслей связи не так сильно пострадала от кризиса, замечает представитель министерства.

В конце июля Минфин уже рекомендовал Минкомсвязи искать бюджетные деньги в госпрограмме "Информационное общество" – Минкомсвязи просило 18 млрд руб. на создание автономной некоммерческой организации для разработки программного обеспечения. 1 апреля 2015 г. Минкомсвязи утвердило план импортозамещения программного обеспечения, согласно которому к 2025 г. российские разработчики должны снизить зависимость от импорта самых важных типов софта с 50–95 до 10–50%. В начале июля Минкомсвязи рассмотрело несколько проектов и выбрало приоритетные, на поддержку которых и запросило деньги из бюджета. С позицией Минфина тогда согласилось и Минэкономразвития.

«...Е. Лашкина: "Предложения нужно дорабатывать так, чтобы расходование федерального бюджета было минимальным"...»

В программе "Информационное общество" на 2016 г. зарезервировано выделение из бюджета 116,26 млрд руб., а всего до 2020 г. по ней планируется выделить 633,08 млрд руб.

В ноябре 2014 г. представитель "Ростелекома" Андрей Поляков заверял, что в 2015 г. в некоторых категориях оборудования связи около 30% закупок "Ростелекома" придется на оборудование российского или локализованного производства. Вчера он подтвердил, что госоператор намерен выполнить свой план. Он добавил, что российские производители должны соблюдать условия, предъявляемые "Ростелекомом" при закупках: компания отдает предпочтение отечественному производителю, если цена, качество, надежность и сервисная поддержка отечественного продукта не уступают иностранному.

"Мегафон" уже работает с российскими поставщиками, из-за высокой стоимости телекоммуникационного оборудования потребность в них возникла задолго до кризиса, сообщила представитель оператора Татьяна Зверева. Однако сильных производителей в России единицы, сокращается она. Член экспертного совета Минпромторга (проводит экспертизу оборудования для подтверждения его российского происхождения) Светлана Аппалонина уточняет, что в России есть конкурентоспособные производители магистрального оборудования и средних коммутаторов, но вот с более крупными коммутаторами и маршрутизаторами дела обстоят значительно хуже. Ранее она оценивала годовой рынок телекоммуникационного оборудования в России в \$4 млрд.



Как в России обустроит интернет: список мер, который представят Путину

29 сентября 2015, Россия, Москва, cnews.ru



Производителям телефонов и смартфонов следует обязать устанавливать на свои устройства клиентские сервисы российского производства. А студентам можно выдавать особые гранты с обязательством последующей работы в России. Такие меры поддержки отрасли предлагаются в проекте концепции развития интернета.

Как надо развивать интернет

В распоряжении CNews оказались тезисы к проекту Долгосрочной программы развития российского сегмента сети интернета и смежных с ней отраслей. Документ разрабатывается недавно созданным Институтом развития интернета (ИРИ) по поручению президента Владимира Путина, и должен быть представлен к октябрю 2015 г.

Программа развития Рунета будет рассчитана до 2025 г. Она должна содержать комплекс мер для развития конкурентной отечественной интернет-экономики вне зависимости от внешних воздействий. Это, в свою очередь, должно способствовать улучшению жизни людей.

Документ охватывает практически все сферы деятельности, связанные с современными технологиями: интернет-торговля, интерактивная реклама, финансы, здравоохранение, образование, труд, госуслуги, телекоммуникации, микроэлектроника, разработка ПО и др.

Помощь отечественным разработчикам ПО

В области корпоративного ПО разработчики Программы считают необходимым осуществить импортозамещение всех критически важных продуктов, а также организовать цельную технологическую цепочку разработки и создания ПО. С этой целью должен быть назначен генеральный конструктор, который будет определять требования для закупок ПО. В области импортозамещения предполагается взаимодействовать с другими странами-членами Таможенного союза.

Для помощи отечественным разработчиками ПО при госзакупках планируется создать систему национальных стандартов. Правда, авторы документа опасаются, что зарубежные производители смогут пролоббировать свои интересы при разработке таких стандартов, поэтому в качестве альтернативы может быть создан реестр отечественных разработчиков ПО.

Кроме того, в госорганизациях сотрудников обяжут проходить обучение работе с российским ПО, а разработчики новых программных продуктов смогут обкатывать их на тестовых зонах у крупнейших заказчиков. Государство будет помогать отечественным разработчикам ПО не только на внутреннем, но и на внешнем рынках, в частности, путем маркетинговой поддержки в продвижении их продукции.

Производителей гаджетов обяжут предустанавливать российские программы

Преференции коснутся и отечественных клиентских интернет-сервисов. Предполагается обязать производителей различных устройств – смартфонов, планшетов и Smart-телевизоров – предустанавливать российские приложения перед продажей своих устройств в России. Для этого должен быть создан специальный реестр отечественных производителей.

Представитель ИРИ Андрей Воробьев рассказал CNews, что этот пункт вызвал наибольшие споры среди членов программного комитета. С высокой долей вероятности он не войдет в итоговый вариант Программы, хотя окончательного решения еще нет, говорит Воробьев.

Гранты для студентов

Авторы Программы считают необходимым поддерживать образование в области ИКТ и увеличить число выпускников по специальности программирование. Одной из предлагаемых мер является выдача государством и коммерческими структурами грантов на обучение специалистов по созданию интернет-сервисов. Условием получения гранта станет обязанность работать в России по специальности в течение определенного периода, иначе грант придется вернуть.

Развитие микроэлектроники

В области микроэлектроники предлагается обеспечить отечественным производителям преференции при участии в госзаказе и, по аналогии с ИТ-отраслью, ввести льготный режим взносов в социальные фонды. Также государство должно финансировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки за пределами госзаказа.

На ввоз готовой электронной продукции, при наличии отечественных аналогов, предлагается ввести таможенные пошлины, а для электронных компонентов, наоборот, следует отменить. Это должно стимулировать развитие в России сборочных производств.

В целом авторы Программы считают, что государству следует стимулировать использование дистанционных методов взаимодействия в различных сферах: образование, медицина, труд. Например, развитие дистанционных методов работы будет способствовать снижению оттока жителей из небольших населенных пунктов.

Электронные рецепты

В области медицины планируется разработать механизмы продаж лекарственных препаратов через интернет по электронным рецептам, ввести практику дистанционного повышения квалификации врачами, создать базы данных со справочной информации и медицинским картам из различных лечебных заведений.

По мнению авторов Программы, государство должно взять на себя еще и пропагандистскую функцию для помощи отечественным интернет-компаниям в продвижении своих услуг. Так, государство должно разъяснять населению преимущества оплаты банковскими картами через интернет, покупок в интернет-магазинах и использования легальных площадок цифровой медиа-продукции.

Пропаганда отказа от пиратства

В то же время государству следует проводить разъяснительную работу по борьбе с пиратскими ресурсами. Еще один пункт Программы – развитие технологий обработки «больших данных» и «интернета вещей» путем увеличения числа различных датчиков и объединения их в сети. Финальный пункт Программы – создание национального рейтинга влияния ИКТ на экономику, по которому будут оценивать работы руководителей федеральных органов исполнительной власти и субъектов федерации.

«...Документ разрабатывается недавно созданным Институтом развития интернета (ИРИ) по поручению президента Владимира Путина, и должен быть представлен к октябрю 2015 г...»

**РОССИЙСКАЯ
РАДИОЭЛЕКТРОНИКА –
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ**

XIV отраслевая научно-техническая конференция

**24-25
СЕНТЯБРЯ** **Казань**
ГСОК «КАЗАНЬ»
КРЭТ



Государство поддержит предприятия радиоэлектронной промышленности РФ

30 сентября 2015, Россия, Татарстан респ., russianelectronics.ru

Начиная с 2016 года госпрограмма «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы» станет ключевым инструментом государственной поддержки отрасли.

Об этом заявил заместитель министра промышленности и торговли РФ Андрей Богинский на открытии XIV отраслевой научно-технической кон-

ференции «Российская радиоэлектроника: новые вызовы и перспективы», которая начала работу 24 сентября 2015 года в Казани.

«В этом году мы актуализировали отраслевую госпрограмму. Она определит вектор развития радиоэлектронной промышленности на ближайшее десятилетие, а также станет ориентиром для смежных отраслей промышленности и финансовых институтов, – подчеркнул Андрей Богинский. – Обязательными условиями государственного финансирования проектов будут являться налаживание серийного выпуска продукции и детальная проработка бизнес-плана».

Замглавы Минпромторга также напомнил, что в 2015 году подходит к завершению Федеральная целевая программа (ФЦП) «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники». Подведение ее итогов станет одной из тем круглых столов конференции, в рамках которых участники обсудят, как повысить уровень внедрения результатов ФЦП на предприятиях, увеличить долю средств из внебюджетных источников для реализации проектов, преодолеть последствия ограничений, касающихся поставки материалов, оборудования, расторжения ранее заключенных контрактов.

На XIV отраслевой научно-технической конференции «Российская радиоэлектроника: новые вызовы и перспективы» собралось более 300 представителей отрасли – это рекордное количество участников. В рамках конференции были подведены первые итоги реализации программы импортозамещения и намечены дальнейшие пути сотрудничества. По словам Андрея Богинского, в настоящий момент уже свыше ста предприятий прислали свои предложения в отраслевой план импортозамещения.

Организатором мероприятия выступил Концерн Радиоэлектронные технологии при поддержке Минпромторга.

«Такие мероприятия крайне полезны для развития отрасли. Нам предстоит совместно принять стратегические решения о будущем отечественной радиоэлектроники – выбрать основные параметры и направления развития, чтобы совместно следовать им. От этого выбора, без преувеличения, зависит наше будущее, поэтому он должен быть сделан ответственно и учитывать весь спектр мнений профессионального сообщества», – сказал первый заместитель гендиректора КРЭТ Игорь Насенков.

Основной темой конференции в Казани стала «Состояние и перспективы развития радиоэлектронной промышленности в условиях санкций». В рамках мероприятия обсуждались результаты реализации Федеральной целевой программы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» и вопросы ее применения при создании военной и специальной техники. Еще одной важной темой станет совершенствование инновационных радиоэлектронных технологий и их применение в реализации различных социально значимых проектов.

Кроме того, участники мероприятия обсудили вопросы повышения конкурентоспособности продукции российских предприятий и расширения рынков сбыта с учетом современного состояния экономики.



Президент РФ провел совещание по развитию отечественной электронной и микроэлектронной промышленности

30 сентября 2015, Россия, Москва, монитор, иа



29.09.2015, Россия, Москва, putin-today.ru: Вступительное слово В. Путина на совещании по развитию отечественной электронной и микроэлектронной промышленности

Мы давно с вами хотели собраться и поговорить по проблемам развития такой высокотехнологичной сферы, как микроэлектронная промышленность. Значение её для экономики, да и для обеспечения обороноспособности страны очевидно. Электронная продукция, современная компонентная база используются практически повсеместно: в быту, на производстве, в медицине, в образовании, в военной и космической сфере. А способность разрабатывать и выпускать такую технически сложную, востребованную рынком продукцию – это важный показатель

научной и технологической самостоятельности, независимости любого государства.

Чтобы поддержать отечественную электронику, перейти к уверенному росту, в 2008 году была запущена Федеральная целевая программа «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники». Мы ещё тогда об этом задумались и начали осуществлять эту работу. Надо будет сегодня посмотреть, где мы находимся и что нужно дополнительно сделать для того, чтобы эту чрезвычайно важную сферу наполнить конкретным содержанием, заказами (сейчас ещё об этом скажу) и двигаться дальше. А нам есть куда двигаться – имея в виду то, как развивается эта сфера деятельности в других странах.

С 2013 года действует государственная программа по развитию электронной и радиоэлектронной промышленности, она рассчитана до 2025 года. Сегодня в этой отрасли действительно наметились определённые позитивные сдвиги. С 2009 года отечественный рынок микроэлектроники вырос почти в три раза – до 150 миллиардов рублей, а объём экспорта гражданской продукции увеличился примерно в два раза.

В ходе нашего совещания предлагаю детально обсудить вопросы развития гражданского сегмента микроэлектроники, в том числе наиболее проблемные точки. Так, отмечу, что в этом сегменте российского рынка отечественные производители занимают пока только 16 процентов. Это мало. А доминируют, к

сожалению, зарубежные производители. И в этом, конечно, есть очевидные риски. Так, определённые шаги некоторых наших иностранных партнёров в последнее время ставят под угрозу надёжность поставок комплектующих изделий и оборудования из-за рубежа.

Нам необходимо усилить позиции отечественных производителей на национальном рынке, укрепить научно-производственный потенциал российской микроэлектронной промышленности.

При этом подчеркну, усилия государства и бизнеса должны быть направлены на становление микроэлектроники как самостоятельного, самодостаточного коммерческого и привлекательного с точки зрения рынка, для инвестиций сектора российской экономики. Для этого, прежде всего, необходим консолидированный стартовый заказ, о котором я только что сказал, на долгий срок, гарантирующий развитие отрасли.

Речь идёт о спросе со стороны государства на поставки микроэлектронной промышленности и продукции в банковский сектор, здравоохранение, транспорт, связь, а также для оборота регистрационных документов. То есть по тем направлениям, где госорганы выступают регулятором и способны предъявить высокий спрос.

Координация этого масштабного заказа должна осуществляться на уровне Правительства, в профильной Комиссии по использованию информационных технологий. При этом обращаю внимание Правительства: государственный заказ должен ориентироваться именно на отечественного производителя. Прошу министерства и ведомства обеспечить всё необходимое для соблюдения этого условия.

В свою очередь, разумеется, и сами предприятия микроэлектронной промышленности должны быть готовы выполнить этот заказ. Нельзя забывать о таком ключевом аспекте, как технологическая база микроэлектроники, фундаментальные научные заделы. Надо понимать и учитывать основные векторы и тенденции развития, что называется, как у нас в таких случаях говорят, держать руку на пульсе.

Понятно, что работа предстоит масштабная, многоплановая: от подготовки квалифицированных кадров и укрепления научных коллективов – до обновления основных фондов и запуска современных опытных центров на производстве. И здесь особенно необходимы эффективные инструменты поддержки со стороны государства. Я сегодня рассчитываю услышать ваши предложения, но само собой разумеется, что наш потребитель должен иметь возможность брать самое лучшее. И мы рассчитываем, что этим самым лучшим будут как раз продукты наших предприятий.

Я уже сказал о том, что нам ещё предстоит очень многое сделать, имея в виду разработки и движения в этом сегменте производства в других странах. Не секрет, что нам ещё есть куда двигаться – имея в виду те разработки, которые сейчас у наших конкурентов имеются. Причём они идут дальше – и идут достаточно высокими, быстрыми темпами.

Но без того, чтобы сделать тот шаг, на который мы способны сегодня, а это уже, действительно, продвинутое решение, нам и дальше будет двигаться практически невозможно.

30.09.2015, Россия, Москва, ria.ru: Путин: нужен стартовый госзаказ для электронной промышленности РФ

Российский лидер Владимир Путин заявил, что для становления микроэлектроники как самостоятельного и привлекательного сектора экономики необходимо сформировать консолидированный госзаказ для российских предприятий отрасли.

Государство должно сформировать консолидированный госзаказ для российских предприятий микроэлектроники, заявил президент РФ Владимир Путин.

"При этом подчеркну, что усилия государства и бизнеса должны быть направлены на становление микроэлектроники — самостоятельного, самодостаточного, коммерческого и привлекательного с точки зрения рынка, для инвестиций сектора российской экономики. Для этого, прежде всего, необходим консолидированный стартовый заказ, о котором я только что сказал. На долгий срок гарантирующий развитие отрасли", — сказал Путин.

"Речь идет о спросе со стороны государства на поставки микроэлектронной промышленности и продукции в банковский сектор, здравоохранение, транспорт, связь, а также для оборота регистрационных документов, то есть по тем направлениям, где госорганы выступают регулятором и способны предъявить высокий спрос", — подчеркнул глава государства.

30.09.2015, Россия, Москва, ria.ru: Путин дал поручения по консолидации госзаказа по микроэлектронике

Президент России Владимир Путин дал четкие поручения всем федеральным органам исполнительной власти и заинтересованным ведомствам по консолидации госзаказа в сфере микроэлектроники, сообщил глава Минпромторга Денис Мантуров.

"Президент дал сегодня очень четкие поручения всем федеральным органам исполнительной власти и заинтересованным ведомствам в части консолидации заказа по чипам электронным, радиоэлектронным устройствам, телекоммуникационному оборудованию, вычислительной технике, который будет формироваться на предприятиях в рамках государственного заказа". — сказал Мантуров.

30.09.2015, Россия, Москва, ria.ru: Путин: чипы для платежной карты "Мир" должны выпускаться в России

Президент РФ Владимир Путин дал ряд поручений по реализации проекта российской платежной карты "Мир", сообщил глава Минпромторга Денис Мантуров.

По его словам, на совещании у президента по вопросам развития отечественной микроэлектроники, среди прочих, обсуждался вопрос развития Национальной платежной системы, планирующей выпуск банковской карты "Мир".

"У нас сейчас идет очень активная работа со специалистами Центрального банка. Сегодня как раз обсуждались конкретные детали и конкретные сроки запуска этой системы. Поэтому, естественно, в ней должны участвовать как поставщики оборудования и чипов — наши предприятия, это в первую очередь касается "Микрона" и "Ангстрема", которые выпускают ту номенклатуру,... (которая — ред.) требуется для банковской системы", — сообщил Мантуров.

По его словам, на совещании у президента также обсудили выпуск электронных удостоверений личности по федеральной программе миграционной службы, а также электронные жетоны военнослужащих и специальные метки на все лекарства, которые будут выпускаться, импортироваться и проходить через торговые и аптечные сети.

Что касается выпуска чипов для карты "Мир", Мантуров сообщил, что к 2017-2018 году предприятия микроэлектроники должны выйти на объем 30 миллионов чипов в год, а в перспективе этот выпуск увеличить в два раза. Это, по его словам, должно обеспечить запросы коммерческих банков.

**Рогозин назвал сроки полного импортозамещения в электронике российских спутников**

01 октября 2015, Россия, Москва, rueconomics.ru



Дмитрий Рогозин, вице-премьер РФ

Правительство РФ готовит госзаказ на отечественную микроэлектронику, который будет сформирован до конца 2015 года, заявил вице-премьер РФ Дмитрий Рогозин.

В четверг, 1 октября, вице-премьер выступил на международном конгрессе по системе ЭРА-ГЛОНАСС. По словам Рогозина, перевод российской промышленности на отечественную микроэлектронику — это одна из приоритетных задач в условиях геополитической напряженности и западных санкций. До конца года правительство РФ сформирует соответствующий промышленный заказ на электронные компоненты, отметил он.

В числе ключевых задач — обеспечение российской системы ГЛОНАСС национальной электронной компонентной базой. Правительство разработало план, согласно которому это стало возможным в течение 1,5-2 лет, заявил Рогозин. «Мы нашли решения в том, чтобы полностью за 1,5-2 года перейти на национальную (электронную) компонентную базу», — сказал он. По словам вице-преьера, правительство России сформирует необходимый заказ на отечественную микроэлектронику до конца 2015-го. В июле 2015 года Рогозин сообщил, что страна заинтересована в покупке космической электронно-компонентной базы в Китае. В августе генеральный директор компании «Российские космические системы» Андрей Тюлин заявил, что импортную комплектацию по многим позициям способны заменить отечественные производители.

В настоящее время радиационно-стойкую электронику для спутников производят главным образом в США. Покупка Россией оборудования в Соединенных Штатах и ЕС затруднена в связи с санкциями, введенными Западом против Москвы в 2014 году. ГЛОНАСС — российская глобальная навигационная система, в настоящее время — основная альтернатива американской GPS (Global Positioning System). В настоящее время на орбите по целевому назначению используется 24 аппарата ГЛОНАСС. Еще 13 спутников находятся в резерве (четыре на орбите и девять — на земле). К 2020 году точность гражданской версии системы ГЛОНАСС должна вырасти более чем в четыре раза (с 2,6 до 0,6 метра).

Также в правительстве существует инициатива замещения иностранного программного обеспечения отечественной продукцией. Многие программы, разработанные за рубежом, не внушают доверия российским силовикам и чиновникам. Ранее секретарь Совбеза РФ Николай Патрушев раскритиковал госслужащих, который пользуются сервисами Google и Yahoo!, а также мессенджером WhatsApp для передачи служебной информации.

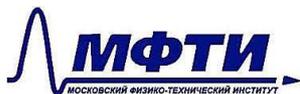
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО

Соглашения и партнерства



КРЭТ и МФТИ на МАКС-2015 договорились о сотрудничестве по радиоэлектронике

28 августа 2015, Россия, Московская обл., russianelectronics.ru



КРЭТ на авиасалоне в Жуковском подписал соглашение о стратегическом партнерстве с Московским физико-техническим институтом (МФТИ). Сотрудничество предполагает реализацию совместных научно-исследовательских опытно-конструкторских и опытно-технологических работ с последующим внедрением их результатов в массовое производство на предприятиях холдинга.

«КРЭТ как крупнейший российский холдинг в радиоэлектронной отрасли заинтересован в повышении конкурентоспособности современных научно-технических разработок и технологий по приоритетным направлениям развития национальной науки и техники. Этому должно способствовать укрепление связей образовательных учреждений высшего образования с научно-производственной базой концерна», – заявил первый заместитель генерального директора КРЭТ Игорь Насенков.

Он подчеркнул, что подписанное соглашение с одним из ведущих технических вузов страны позволит более эффективно использовать научно-технический потенциал для развития наукоемкого производства и стимулирования инновационной деятельности с последующей успешной коммерциализацией конкурентоспособных технологий международного уровня.

Стороны займутся совместным проведением фундаментальных и прикладных исследований по приоритетным научным направлениям. Для этого при холдинге будет создана базовая кафедра МФТИ на факультете физической и квантовой электроники для подготовки современных магистров и аспирантов, которую оснастят специальным экспериментальным, диагностическим, метрологическим, научно-технологическим и производственным оборудованием, иными приборами и устройствами. Таким образом будет сформирована инновационная среда между Национальным исследовательским университетом МФТИ и предприятиями КРЭТ.

Также в рамках партнерства планируется проводить многочисленные проблемно ориентированные поисковые исследования и планируется создание научно-технического задела в областях фотоники, нанотехнологий, микро- и наноэлектроники, лазерных технологий и др. В ходе совместной работы будет сформирована высокотехнологичная система разработки математического и программного обеспечения для комплексного и качественного представления результатов научных исследований и опытно-конструкторских работ.



Российская ассоциация «АСТРА» и китайская CITSA подписали соглашение о стратегическом партнёрстве

03 сентября 2015, Россия, Москва, astra-partners.ru



Ассоциация стратегического аутсорсинга «АСТРА» и китайская CITSA - China IT&Sourcing Association - подписали соглашение о стратегическом партнёрстве с целью совместного развития Индустрии услуг и аутсорсинга двух стран. Основные задачи соглашения – взаимная помощь партнёрам ассоциаций в выходе на новые рынки России и Китая, формирование конфедерации профильных ассоциаций стран БРИКС, обмен опытом в сфере господдержки аутсорсинга и экспорта цифровых услуг, развитие социального аутсорсинга.

Несмотря на то, что 2015-й год стал непростым для российских и китайских сервисных предприятий, глобальный рынок услуг аутсорсинга продолжает активно развиваться. Так, по данным in4media/Forrester к 2017 году он достигнет 1,2 трлн. долл. США. Причем структура рынка существенно изменится – доля ИТО значительно снизится с 63% до 46%, а доля ВРО снизится незначительно с 33% в 2014 году до 31% в 2017 году. Одновременно сильно вырастет доля КРО с 4% до 23%.

Партнёрство профессиональных ассоциаций призвано наладить эффективный обмен опытом и лучшими практиками между российским и китайскими сервисными компаниями, облегчить им выход на новые рынки стран БРИКС, совместно организовывать обучение и сертификацию сервисных специалистов. Текущая госполитика России на импортозамещение «западных» производителей оборудования, ПО и услуг также содействует активизации взаимодействия российских и китайских компаний в сфере цифровых технологий и услуг.

Партнёры наметили серию профильных международных мероприятий в странах БРИКС. Первый форум пройдёт в Мексике в ноябре 2015 г., следующий - в Китае в марте 2016 г., третий – в России в июне 2016 г. В мероприятиях примут участие представители поставщиков и заказчиков услуг стран БРИКС, а также государственные чиновники, отвечающие за развитие национальных индустрий аутсорсинга и цифровых услуг. Участники серии мероприятий обсудят пути развития т.н. «экономики цифровых услуг», а также новые бизнес-возможности, которые открываются в рамках международного сотрудничества. Также партнеры планируют активно работать над практической реализацией концепций социального аутсорсинга в Китае и России с использованием успешного опыта Мексики и Бразилии.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Михаил Брусенцев, НП «АСТРА», председатель Экспертного совета

<<Сегодня для продолжения поступательного развития российскому сервисному бизнесу важно интегрироваться в развивающуюся мировую экосистему аутсорсинга услуг. Однако, большинству даже крупных российских сервисных компаний пока не хватает знаний и опыта работы на внешних рынках, практически нет государственной поддержки, а зачастую и просто смелости для поиска и эффективной работы с зарубежными заказчиками... Всего того, что сегодня демонстрируют наши китайские и латиноамериканские коллеги. Стратегическое партнёрство с китайской CITSA мы рассматриваем как важный фактор поворота российской сервисной индустрии в сторону экспорта услуг.>>

Лингнян Ку (Lingnian Qu), Ассоциация CITSA, президент

<<Мы рады новому партнёрству с ассоциацией «АСТРА», работающей на территории России и СНГ. Вместе мы сможем эффективнее помочь компаниям-партнёрам наших ассоциаций выходить на новые цифровые рынки стран БРИКС. Мы видим много общего в развитии наших индустрий ИКТ и сорсинга, поэтому будем очень рады, если в России сможет пригодиться успешный опыт Китая в развитии и господдержке промышленного аутсорсинга и индустрии экспорта цифровых услуг.>>



В "Сколково" откроется инженеринговый центр железнодорожных разработок

04 сентября 2015, Россия, Москва, tass.ru



Компании "Трансмашхолдинг", Alstom, "НИИАС" и Фонд "Сколково" объявили о запуске проекта по созданию инженерингового центра в области железнодорожной автоматики, соответствующее соглашение было подписано на международном железнодорожном форуме EXPO 1520, проходящем в подмосковной Щербинке.

Центр, который будет располагаться на территории Инновационного центра "Сколково", сосредоточит свою деятельность на развитии современных интеллектуальных систем управления железнодорожным транспортом с использованием спутниковой навигации и цифровых средств связи с целью повышения его безопасности. Разработки нового центра будут применимы как на обычных, так и на скоростных и высокоскоростных линиях.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Мартен Вожур, Alstom Transport по региону СНГ, старший вице-президент

<<Наш новый инженеринговый центр в "Сколково" позволит разрабатывать и вводить в коммерческий оборот произведенное в России оборудование СЦБ. Таким образом, мы еще раз подтверждаем взятые на себя обязательства по созданию на "пространстве 1520" локальных высокотехнологичных продуктов с применением инновационных технологий.>>

Андрей Погодин, НИИАС, генеральный директор

<<Полагаю, что благодаря объединению усилий российских разработчиков и инженеров ведущей европейской компании создаваемый центр может обеспечить дополнительную возможность для опережающего технологического развития ОАО «РЖД» при одновременном развитии конкурентной среды современного отечественного рынка железнодорожной микропроцессорной техники, с учетом требований локализации и импортозамещения.>>

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

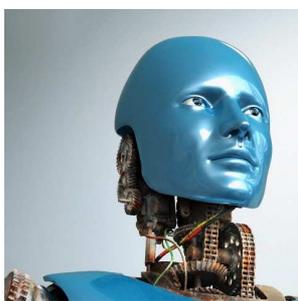
Михаил Тыкучинский, Фонд "Сколково", директор по развитию

<<Одной из основных задач Фонда "Сколково" являются содействие разработке новых российских технологий, в том числе за счет привлечения компетенций ведущих мировых компаний, поэтому мы активно поддерживаем создание совместного инженерингового центра. Соглашение позволяет перейти на новый практический этап сотрудничества с ключевыми партнерами Фонда "Сколково" компаниями "Альстом" и "Трансмашхолдинг".>>



В России появится международный научный центр по робототехнике

08 сентября 2015, Россия, Москва, 3dnews.ru



В России на базе Национального исследовательского технологического университета «МИСиС» будет учреждён международный научно-производственный центр по робототехнике.

Решение о формировании центра уже поддержано членами международного научного совета «МИСиС», проводившими экспертизу целесообразности и перспективности его создания. Кроме того, идею формирования центра поддерживает Министерство по науке и образованию РФ.

Как говорится в официальном сообщении, целью создания структуры является «объединение в рамках одной площадки основных компетенций в области робототехники — от разработки систем искусственного интеллекта до создания перспективных металлических соединений и сплавов для изготовления различных элементов роботов нового поколения».

В целом, среди направлений деятельности центра названы новые, перспективные сферы робототехники, такие как бионика, когнитивные технологии, биометрика, наноробототехника и др. При этом планируется «применять новые материалы, в том числе нанометаллы. В этом случае будет обеспечена связь центра с основными предметными областями МИСиС, что обеспечит развитие робототехники через применение новых материалов».

В число задач центра войдёт поддержка перспективных проектов в области робототехники в России. В частности, одним из ключевых направлений деятельности станет разработка беспилотного транспортного средства на базе грузовика «КАМАЗ». В этой инициативе участвуют ОАО «КАМАЗ» (входит в госкорпорацию «Ростех»), группа компаний Cognitive Technologies и НИТУ «МИСиС». На развитие центра потребуется «порядка одного миллиарда рублей за 2016–2018 годы». Предполагается, что эти средства будут выделены из бюджетов участников проекта.



Softline и «ЯКласс» стали партнерами

17 сентября 2015, Россия, Московская обл., sk.ru



В рамках первой встречи Образовательного клуба «Сколково» подписано соглашение о сотрудничестве между компанией Softline и резидентом кластера информационных технологий Фонда «Сколково» компанией «ЯКласс». Документ подписали директор департамента федеральных проектов Softline Татьяна Брускина и генеральный директор, управляющий партнер компании «ЯКласс» в России и СНГ Валерий Никитин.

Softline предлагает заказчикам комплексные технологические решения, лицензирование ПО, поставку аппаратного обеспечения и сопутствующие ИТ-услуги. В рамках подписанного соглашения компания будет способствовать продвижению сервиса «ЯКласс» в сфере образования.

«Мы, как стартап, конечно можем своими силами освоить часть рынка и в какой-то мере популяризировать наш продукт. Но если смотреть на масштабы всей страны, в одиночку сложно продвигаться во все регионы. Мы рады, что такая сильная компания, как Softline, стала нашим партнером и поможет нам в завоевании рынка», — заявил Валерий Никитин.

«Мы готовы поддерживать российских разработчиков, резидентов «Сколково», оказывая им помощь в реализации всех бизнес-возможностей», — прокомментировала соглашение Татьяна Брускина.

«Softline — один из важнейших партнеров кластера информационных технологий. Между нашими стартапами и Softline уже подписано более десятка различных соглашений, и компания сделала существенный вклад в развитие инновационных проектов», — рассказал директор по развитию и работе с партнерами IT-кластера Фонда «Сколково» Иван Киреев.

В настоящее время 13 стартапов-участников кластера информационных технологий Фонда «Сколково» ведут исследовательскую деятельность в сфере образования. Среди партнеров Фонда есть крупные компании, заинтересованные в проектах данной сферы.

«Мы предложили создать единую площадку для образовательных проектов на базе Фонда, основной целью которой будет продвижение инноваций в образовании. Инициатива IT-кластера была встречена положительно как со стороны участников, так и среди партнеров «Сколково», — рассказал руководитель направлений Cloud, FinTech и EdTech IT-кластера Фонда «Сколково» Павел Новиков.

Участники первой встречи Образовательного клуба «Сколково» получили возможность представить друг другу свои проекты, обменяться контактами, обсудить актуальные вопросы и проблемы российского рынка электронного образования. «Соглашение между Softline и «ЯКласс» — первый результат работы клуба. Мы надеемся, что в ближайшем будущем увидим немало подобных соглашений между нашими резидентами и партнерами», — подытожил Павел Новиков.



«Ростех» и «Ростелеком» вместе займутся созданием отечественных информационно-коммуникационных продуктов

27 сентября 2015, Россия, Москва, content-review.com



Ростех



Ростелеком

Госкорпорация «Ростех» и крупнейший российский оператор «Ростелеком» заключили соглашение о долгосрочном сотрудничестве. Совместными усилиями компании реализуют стратегию технологического прорыва в области Информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Партнерство позволит объединить экспертизу разработчиков и производственные мощности корпорации «Ростех» с опытом специалистов «Ростелекома» по внедрению и эксплуатации ИТ-систем и инфраструктуры. Сотрудничество ведущих отечественных команд ускорит создание российских инновационных продуктов и реализацию программы импортозамещения.

«Разработчики в РФ очень разобщены, поэтому им сложно реализовывать масштабные проекты. Стратегическое сотрудничество таких крупных игроков на рынке высоких технологий, как «Ростех» и «Ростелеком», дает возможность консолидировать усилия, финансовые потоки, знания и опыт практической реализации проектов. Это ускорит процесс создания инновационных продуктов, которые смогут на равных конкурировать с зарубежными аналогами», — сказал Сергей Калугин, Президент ПАО «Ростелеком».

Взаимодействие будет реализовано сразу по нескольким направлениям. Одной из основных форм сотрудничества станет участие в совместном предприятии «Национальный Центр Информатизации» (НЦИ), которое займется разработкой программных продуктов для органов государственной власти и госпредприятий. Участники соглашения предполагают не только сами выступать заказчиками разработок, но и продвигать наиболее перспективные из них как на российский рынок, так и за пределы страны.

«Импортозамещение в области ИТ — это вопрос национальной безопасности. У России огромный интеллектуальный и производственный потенциал, и его просто необходимо использовать», — заявил генеральный директор Госкорпорации «Ростех» Сергей Чемезов. — Мы видим свою главную

задачу в том, чтобы скоординировать усилия российских разработчиков по созданию отечественных программных продуктов для органов власти и компаний с госкапиталом. Мы не стремимся ограничивать конкуренцию на рынке госзаказчика. Скорее наоборот, наши компании заинтересованы в цивилизованной кооперации для решения сложных стратегических задач, что невозможно без привлечения к сотрудничеству различных профессиональных игроков рынка», — подчеркнул он.

Корпоративные события



Роскосмос откажется от американской электроники

25 августа 2015, Россия, Москва, spb.it.ru



РОСКОСМОС

Российская космонавтика планирует полное импортозамещение касательно сферы электроники для космических спутников. До сих пор все электронные приборы для оснащения спутников российского производства закупались в США.

Сегодня российские заводы готовы полностью заменить своих американских коллег в данном сегменте рынка. О таких планах заявил Андрей Тюлин, занимающий пост генерального директора «Российских космических систем». При этом представитель компании отметил, что пока качество продукции отечественных производителей не достигло уровня тех ГОСТов и стандартов, которые демонстрируют международные компании данного профиля, но решение этой проблемы найдено. Улучшить качество продукции помогут компании тех стран, которые в текущей политической ситуации не вводили против нашей страны санкции, в том числе, и с Китаем.

Компания «Российские космические системы» переходит на российскую электронику не внезапно, такой план существовал ранее и в скором времени компания собирается полностью заменить аппаратуру для комплексов наземного назначения, а также все бортовые системы. Кроме того, Министерство Обороны России планирует уже до конца текущего года полностью перейти на обслуживание системой ГЛОНАСС.

Напомним, что еще в сентябре 2014 года «Российские космические системы» заявляли о неготовности моментально отойти от применения американских деталей для создания спутников. В конце прошлого года рассматривался вариант замены закупочных рынков на рынки Южной Кореи, Китая, а также прочих стран Азиатского региона и просто закупать готовую продукцию уже в этих странах, отказавшись от продукции США.



Компания Аванпост вступила в АРПП «Отечественный софт»

02 сентября 2015, Россия, Москва, avanpost.ru



Компания Аванпост – ведущий российский разработчик систем идентификации и управления доступом к информационным ресурсам предприятия (IDM) – вошла в состав Ассоциации разработчиков программных продуктов «Отечественный софт», которая объединяет российских производителей прикладного программного обеспечения, представляющих все сегменты ИТ-индустрии: от антивирусного ПО и лингвистических программ до систем комплексной автоматизации различных секторов экономики и управления.

Вступление в ассоциацию компании Аванпост и совместная работа с АРПП позволит принимать активные шаги по развитию и распространению отечественного софта, что имеет особое значение в связи с принятием недавно № 188-ФЗ (так называемый закон об импортозамещении). Согласно закону, который начнет действие с 1 января 2016 года, ограничивается свободный выбор ПО при покупке программ для государственных и муниципальных нужд. И покупку иностранного софта в отличие от отечественного теперь придется обосновывать.

Отметим, что Аванпост уделяет особое внимание разработке коннекторов к импортозамещающим продуктам (прикладным, общесистемным и относящимся к сфере ИБ). Кроме того, компания оказывает партнерам и заказчикам помощь в переходе на импортозамещающие ИБ-продукты в сегментах IDM, PKI и SSO.

Ключевыми задачами Ассоциации являются поддержка и развитие отечественной индустрии готового ПО, повышение значимости отрасли в общеэкономической системе разделения труда на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также развитие социальной сферы, образования и культуры за счет использования отечественных высоких технологий. Сегодня в АРПП входят более 50 участников ИТ-рынка, среди которых 1С, Галактика, БОСС. Кадровые системы, ИнфоВотч и др.

О компании Аванпост

Компания Аванпост является ведущим российским разработчиком программного обеспечения в области информационной безопасности. В линейку решений компании входят три флагманских продукта: Avanpost IDM – система централизованного управления доступом к корпоративным ресурсам предприятия; Avanpost PKI – система управления всеми элементами PKI-инфраструктуры (токены, сертификаты, лицензии СКЗИ) из единого центра; Avanpost SSO – система управления аутентификацией пользователей (парольные политики, система единого входа в приложения и т.п.).

Все решения разрабатывались с учетом требований законодательства РФ (№152ФЗ, СТО БР ИББС, нормативные документы ФСТЭК и ФСБ, PCI DSS), а так же сертифицированы в структурах ФСТЭК России.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:**Андрей Конусов**, Компания Аванпост, генеральный директор

<<Аванпост – это российская ИБ-компания новой формации, которая не боится прямой конкуренции с ведущими западными вендорами. Свой опыт мы хотим предложить и применить в совместной работе с АРПП. Мы надеемся, что начатая активная работа в области законодательства и государственной поддержки, внесет существенные изменения на рынок информационной безопасности, где российские игроки займут лидирующие позиции по всем ключевым направлениям. Вместе мы сможем разработать прогрессивные предложения и механизмы по развитию российского рынка готового программного обеспечения и развитию экспорта российских оригинальных ИТ-продуктов.>>

**ЦНИИ «Электроника» становится ведущим межотраслевым центром по исследованиям экономики ОПК**

10 сентября 2015, Россия, Москва, instel.ru



Сотрудники ЦНИИ «Электроника» за год продемонстрировали лучшие результаты среди всех научно-исследовательских организаций оборонно-промышленного комплекса.

По результатам апробации проводимых научных исследований показатели института составили примерно по 6 докладов на одного ученого, работающего в ЦНИИ «Электроника». По этому показателю институт существенно превосходит другие научно-исследовательские организации ОПК, которые за тот же период представили на международных и всероссийских конференциях в среднем по 1-2 доклада аналогичной тематики на одного ученого.

Сотрудники ЦНИИ «Электроника», к примеру, проверили гипотезу о том, что в условиях дефицита инвестиций и удешевления национальной валюты целесообразным является увеличение экспортных поставок продукции, что должно способствовать скорейшей модернизации предприятий ОПК.

Исследование, проведенное специалистами института, показало, что максимальное увеличение экспортных поставок в течение нескольких лет может быть целесообразным.

По мнению экспертов, реализация такой стратегии позволяет увеличить итоговый объем поставок современного вооружения для нужд национальной обороны на 20–60% в зависимости от уровня обменного курса, длительности планового периода и минимально допустимого уровня поставок продукции на внутренний рынок и на экспорт.

По количеству опубликованных научных статей и изданных монографий ученые-экономисты института также стали лучшими в России.

По предварительным результатам «Лучшим директором научно-исследовательской организации ОПК России» может стать генеральный директор ЦНИИ «Электроника» Алена Фомина.

На титул «Лучшего ученого-экономиста ОПК России» претендует советник генерального директора ЦНИИ «Электроника», д.э.н. А.М. Батьковский.

**Выручка КРЭТ в первом полугодии 2015 г. выросла почти в 1,4 раза**

16 сентября 2015, Россия, Москва, монитор, иа

**26.08.2015, Россия, Московская обл., so-l.ru: КРЭТ потратит на импортозамещение более 24 млрд. рублей**

Концерн "Радиоэлектронные технологии" (КРЭТ) планирует потратить на импортозамещение более 24 млрд рублей, сообщил в среду журналистам первый заместитель гендиректора концерна Игорь Насенков. По его словам, сейчас КРЭТ ведет перспективные научные исследования и работы для создания отечественных аналогов оборудования, которое ранее закупалось в странах ЕС, Восточной Европе и США.

"Для реализации этой задачи КРЭТ планирует инвестировать более 24 млрд рублей. Из них 18,3 млрд будет направлено на разработки для замены продукции, поставляемой из стран НАТО и ЕС, и 5,7 млрд рублей - на

замещение оборудования и комплектующих украинских поставщиков", - сказал Насенков.

Ранее гендиректор концерна Николай Колесов сообщил, что в 2016 году будет полностью реализована программа замещения отечественными аналогами украинских компонентов в сфере радиоэлектронной борьбы и авионики. Импортозамещение западных комплектующих для авиации КРЭТ планирует завершить в 2017 году. По словам Колесова, по системам радиоэлектронной борьбы "никаких вопросов нет", а вот импортозамещение в сфере авиации по дальнему зарубежью, странам НАТО и ЕС потребует значительной работы.

Насенков также сообщил, что концерн в прошлом году завершил более 300 научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), потратив на них 13 млрд рублей. "Общая сумма инвестиций в НИОКР в 2014 году составила 13 млрд рублей, или 13,2 проц выручки концерна. Для сравнения - ведущие мировые компании тратят на НИОКР около 6 проц своей выручки", - напомнил Насенков на авиасалоне МАКС-2015.



Николай Колесов, генеральный директор КРЭТ

КРЭТ в прошлом году завершил в общей сложности 311 НИОКР, уточнил первый замглавы концерна. В частности, речь идет об опытно-конструкторских работах по оснащению вертолетов лазерной системой защиты, а также научно-исследовательских работах по созданию комплекса обнаружения и противодействия беспилотникам.

Изыскания и работы по интегрированному комплексу бортового оборудования на основе интегрированной модульной авионики обошлись более чем в 1,4 млрд рублей, отметил Насенков.

О модернизации производства



Игорь Насенков, первый заместитель генерального директора КРЭТ

Представитель концерна также отметил, что концерн в прошлом году вложил в модернизацию производства почти 23 млрд рублей. "В 2014 году КРЭТ направил 22,9 млрд рублей на модернизацию оборудования", - сказал он.

Всего в мероприятиях по реконструкции и техническому перевооружению в рамках федеральной программы сейчас участвуют больше десятка заводов, научно-исследовательских институтов и научно-производственных центров КРЭТ, отметил Насенков. "Ожидается, что в результате модернизации к 2020 году трудоемкость изготовления изделий снизится в 5-6 раз", - подчеркнул он.

"В рамках программы, которая завершается в этом году, на 12 предприятиях КРЭТ ведется реализация 15 программ развития, - продолжил Насенков. - Объем финансирования для их реализации только в 2015 году

составил более 350 млн рублей. Проводимые мероприятия направлены на создание базиса для разработки и производства конкурентоспособной наукоемкой электронной и радиоэлектронной продукции", - подчеркнул представитель концерна.

Кроме того, отметил он, в рамках программы прошли реконструкцию и техническое перевооружение Государственный Рязанский приборный завод и Таганрогский научно-исследовательский институт связи, были модернизированы все головные предприятия КРЭТ.

О прибыли

"2014 год мы закончили с выручкой в 105 млрд рублей, чистая прибыль составила 8,2 млрд рублей, - добавил Насенков. - Также в 2014 году объем финансирования федеральных целевых программ составил 6 млрд рублей, это как госсредства, так и софинансирование предприятий".

Советник первого заместителя главы КРЭТ Владимир Михеев рассказал, что концерн участвует в модернизации более чем 20 типов самолетов, составляющих основу российской военной авиации. По его словам, использование новых технологий при модернизации самолетов повышает их боеспособность и живучесть как минимум в два раза.

"Если сравнивать самолет с человеком, то мы производим "органы чувств" и обобщающий поступающую с них информацию "мозг", - пояснил Михеев. - Наша цель - увидеть противника как можно раньше, распознать, выбрать подходящее оружие и поразить его прежде, чем он успеет понять, что происходит. "Мозг" самолета должен с недоступной для человека скоростью распределить порядок и средства поражения так, чтобы максимально эффективно выполнить свою боевую задачу".

КРЭТ поставляет линейку авиационных систем радиоэлектронной борьбы, включая комплексы "Хибины" (устанавливаемый, в частности, на Су-27СМ и Су-30СМ), "Витебск" (для штурмовиков Су-25 и вертолетов), а также "Гималаи" (создан специально для самолета пятого поколения ПАК ФА). Кроме того, новейший истребитель будет оборудован авионикой, многофункциональной радиолокационной системой с активной фазированной антенной решеткой, а также модернизированной бесплатформенной инерциальной системой БИНС-СП2М.

Концерн также разработал РЛС с активной фазированной решеткой "Жук-АЭ" для МиГ-35, а для Су-35С поставляет РЛС "Ирбис" с дальностью обнаружения целей до 400 км.

Кроме того, напомнили в концерне, КРЭТ активно участвует в модернизации стратегического бомбардировщика Ту-160 и в подготовке к возобновлению серийного производства этого самолета.

16.09.2015, Россия, Москва, russianelectronics.ru: Выручка КРЭТ в первом полугодии 2015 г. выросла почти в 1,4 раза

«Концерн Радиоэлектронных технологий» (КРЭТ), входящий в госкорпорацию «Ростех», за первые шесть месяцев 2015 г. показал выручку в размере более 50 млрд рублей, что на 13,6 млрд превышает этот показатель за аналогичный период 2014 г.

При этом доля головной организации концерна в общей выручке выросла в 2,3 раза, составив более 4 млрд руб.

«Успешное развитие КРЭТ и высокие показатели, которые удалось продемонстрировать в первом полугодии, связаны, прежде всего, с повышением эффективности производства — мы видим эффект от реорганизации структуры и консолидации производств, — заявил первый заместитель генерального директора КРЭТ Игорь Насенков. — Нынешняя динамика свидетельствует о достижимости задачи многократного увеличения выручки к 2025 г. Для решения этой задачи мы выбрали три пути. О первом я уже сказал — это консолидация и реорганизация производств. Второе — это инвестиции в модернизацию, которые составят более 140 млрд руб. до 2025 года. Третье — это диверсификация с упором на развитие гражданских производств и поиск новых рынков сбыта за рубежом».

В текущем году руководство концерна поставило перед предприятиями задачу сохранить темпы роста финансовых показателей и увеличить по сравнению с 2014 г. чистую прибыль на 0,4 млрд (до 8,9 млрд), а общую выручку — на 9 млрд (до 114 млрд). Согласно ранее озвученным планам, КРЭТ в 2015 г. поставит Минобороны РФ в рамках выполнения ГОЗ военной техники на сумму свыше 70 млрд.

По данным КРЭТ, по итогам 2014 г. совокупный объем выручки концерна достиг отметки в 105 млрд при показателе рентабельности по чистой прибыли в 7,8%.

КРЭТ - ведущий российский разработчик и производитель средств и комплексов радиоэлектронной борьбы, бортового радиоэлектронного оборудования, а также систем государственного опознавания. Он объединяет свыше 100 научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро и серийных заводов на территории почти 30 российских регионов. На предприятиях концерна работают около 54 тысяч человек.

«... в 2016 году будет полностью реализована программа замещения отечественными аналогами украинских компонентов в сфере радиоэлектронной борьбы и авионики...»

**«Ангстрем» уволил 25% персонала и ввел неполную рабочую неделю**

16 сентября 2015, Россия, Москва, spnews.ru



Микроэлектронный производитель «Ангстрем» сократил штат сотрудников на четверть, а также ввел в 2014 г. неполную рабочую неделю. Это позволило предприятию сократить затраты по зарплате на 270 млн. Ситуация на предприятии может улучшиться благодаря инфляции.

ОАО «Ангстрем» - головное предприятие одноименной зеленоградской микроэлектронной группы - значительно сократило штат своих сотрудников. Если в 2013 г. среднесписочная численность сотрудников предприятия составляла 1,45 тыс человек, то в 2014 г. - лишь 1,09 тыс. Об этом говорится в годовом отчете предприятия.

То есть среднесписочное число сотрудников сократилось на четверть (на 360 человек). Кроме того, во II полугодии 2014 г. на предприятии была введена сокращенная рабочая неделя. Длина сокращенной недели в отчете не конкретизирована, но в нем указано, что эта мера позволила уменьшить затраты на заработную плату на 5%.

В «Ангстреме» признают, что такая мера является непопулярной, но на нее пришлось пойти ввиду финансовой ситуации на предприятии. В результате всех этих мер среднемесячная зарплата сотрудников предприятия сократилась с 54,1 тыс. руб. в 2013 г. до 51,7 тыс. в 2014 г. А фонд оплаты труда сократился за год на 28% (на 270 млн руб.) - с 944 млн руб. в 2013 г. до 675 млн в 2014 г.

Еще несколько лет назад «Ангстрем», наоборот, активно набирал сотрудников. В частности, в 2012 г. на предприятие пришло 600 новых специалистов. Это было связано с получением ряда крупных контрактов от Минобороны, причем они касались не только традиционной для предприятия сферы микроэлектроники, но и нового направления - военного оборудования связи.

Однако после ухода в отставку министра обороны Анатолия Сердюкова ситуация на предприятии ухудшилась. Участники рынка указывали, что у Сердюкова хорошие отношения с экс-министром связи и основным владельцем «Ангстрема» Леонидом Рейманом.

В частности, в 2013 г. были остановлены работы по контракту с шифром «Унификация», предполагающим разработку компонентной базы для военных средств связи (сумма контракта - 3,8 млрд руб.).

В результате на предприятии начались сокращения. Если на конец 2012 г. в «Ангстреме» работало 1,89 тыс. человек, то на конец 2013 г. - 1,33 тыс. человек, то есть на 560 специалистов меньше.

Судя по данным отчета, предприятие значительно сокращает число сотрудников со стажем работы менее двух лет. В 2012 г. таковых было 53% от общего числа сотрудников, в 2013 г. - 45%, а в 2014 г. - лишь 16%.

Доли работников «Ангстрема» с разными уровнями образования (от начального профессионального до высшего) за последние два года почти не менялись. Это позволяет сделать вывод, что «Ангстрем» активно избавляется от новых специалистов, привлеченных им за последние годы, невзирая на их квалификацию.

В целом за 2014 г. выручка предприятия выросла на 11% до 2,33 млрд руб. Кроме того, ОАО «Ангстрем» получило за 2014 г. положительный показатель EBITDA (прибыль до уплаты налогов, процентов по кредитам и расходам на амортизацию) в размере 73,1 млн руб. по сравнению с отрицательным показателем EBITDA в размере 74,6 млн руб. за 2013 г.

Но предприятие остается убыточным: чистый убыток ОАО «Ангстрем» за 2014 г. составил 1,64 млрд руб., что в 2,3 раза больше, чем было в 2013 г. - 700 млн руб.

Помощь предприятию оказывает «Сбербанк»: в 2012 г. он открыл для ОАО «Ангстрем» четыре кредитные линии на общую сумму 1,88 млрд руб. для рефинансирования кредитов других банков, взятых с целью выполнения госконтрактов с Минобороны и Минпромторгом. В 2014 г. «Сбербанк» согласился на год продлить срок оплаты по данным кредитам, а «Ангстрем», в свою очередь, заложил госбанку свои здание, землю и оборудование.

В своем отчете «Ангстрем» также надеется на усиление «инфляции национальной валюты» (так сказано в отчете, авторы которого, вероятно, подразумевали под этим термином снижение обменного курса рубля): это создает дополнительные конкурентные преимущества как для экспортной продукции предприятия на мировых рынках, так и для продукции в рамках импортозамещения.

Заметное же усиление дефляционных процессов менее желательно для «Ангстрема», так как оно потребует более активной модернизации продуктового ряда для обеспечения устойчивого сбыта на мировых рынках микросхем нового поколения и удержания плановой рентабельности.

«...Если в 2013 г. среднесписочная численность сотрудников предприятия составляла 1,45 тыс человек, то в 2014 г. - лишь 1,09 тыс...»



ГЛОНАСС ожидает коммерциализация

18 сентября 2015, Россия, Москва, izvestia.ru



ЭРА система спасения
ГЛОНАСС

Совет директоров государственного ОАО "ГЛОНАСС" утвердил концепцию стратегии развития компании, в соответствии с которой ОАО собирается стать коммерческим оператором навигационных систем, а также системным интегратором.

При этом, разумеется, ОАО "ГЛОНАСС" остается оператором системы экстренного реагирования при авариях ЭРА ГЛОНАСС — и с ее помощью также планирует зарабатывать.

Виды на будущее ОАО "ГЛОНАСС" интересны прежде всего тем, что это чистая попытка заработать на спутниковой системе ГЛОНАСС, в развитие которой государство уже вложило сотни миллиардов рублей, а в последние годы инвестирует еще больше. Огромные затраты из госбюджета традиционно обосновывались не только интересами военных, которым ГЛОНАСС помогает прицеливаться, но и благотворным экономическим эффектом для целых отраслей, таких как микроэлектроника. Успехи здесь пока не очевидны: тот же рынок массовых устройств с использованием ГЛОНАСС уверенно захватывают китайские производители, а новых коммерческих сервисов на основе российской спутниковой системы пока не видно.

Миссия ОАО "ГЛОНАСС", судя по намеченным планам, как раз и будет заключаться в том, чтобы наконец-то создать действующую модель капитализации спутниковой навигационной системы.

В числе одобренных советом директоров ОАО направлений коммерции на первом месте деятельность операторская. Компания видит себя потенциальным оператором навигационно-логистических платформ государственных ведомств и крупных компаний с разветвленной по стране инфраструктурой, готова стать оператором для автопроизводителей (все крупные автокомпании развивают направление Connected Car, обеспечивающее онлайн-сервисы для водителей). Есть у ОАО "ГЛОНАСС" планы стать оператором платформ для страховых компаний, которым может быть интересна точная информация о ДТП. Упомянута в презентации и перспективная ниша высокоточной (субметровой) навигации: здесь также есть планы стать оператором некоей системы, обеспечивающей высокоточный сервис, причем в сотрудничестве с госкорпорацией "Роскосмос".

ОАО "ГЛОНАСС" также готова стать системным интегратором, то есть заняться созданием и внедрением навигационно-информационных систем для компаний и ведомств в РФ и за границей.

Амбициозно выглядят планы ОАО "ГЛОНАСС" стать оператором государственной информационной системы навигации на автомобильных дорогах (ГИС НАД). ГИС НАД — это проект общероссийской системы опять-таки сверхточной навигации и управления движением с конечной целью создать инфраструктуру

для движения беспилотного транспорта (примерно к 2020 году). На более ранних этапах это систематизированный массив информации о состоянии дорог, их загруженности и придорожных сервисах.

За создание ГИС НАД отвечает Минтранс. По словам директора департамента программ развития Минтранса РФ Алексея Семенова, на сегодняшний день контракт на создание концепции ГИС НАД выиграл ФГУП "ЗащитаИнфоТранс", который сейчас создает базу данных объектов транспортного комплекса.

— "ЗащитаИнфоТранс" уже обладает определенной базой объектов, которая и будет включена в ГИС НАД, — говорит Семенов. — А система ЭРА-ГЛОНАСС может стать одним из клиентов ГИС НАД.

Вопрос о том, кто и когда станет оператором системы ГИС НАД, Семенов оставил без комментариев.

— Перспективные направления сотрудничества с ОАО "ГЛОНАСС" обсуждаются, — заявил Игорь Буренков, официальный представитель Роскосмоса. — О конкретных решениях пока говорить рано.

В описании стратегии ОАО "ГЛОНАСС" ничего не сказано об источнике финансирования. Госбюджет выделяет средства только на содержание самой системы ЭРА-ГЛОНАСС, и это значит, что ОАО придется самому решать финансовый вопрос при создании той же системы высокоточной навигации.

— Средства федерального бюджета для компенсации затрат на ЭРА-ГЛОНАСС предусмотрены только на период 2016–2018 годов, — отметил генеральный директор ОАО "ГЛОНАСС" Андрей Недосеков. — После 2018 года все затраты на функционирование и развитие системы ЭРА-ГЛОНАСС должны покрываться за счет доходов от коммерческой деятельности. В принятой нами концепции закреплены основные направления коммерческой деятельности. Сегодня идет разработка более подробного документа — "Стратегии развития ОАО "ГЛОНАСС". По нашим планам стратегия должна быть утверждена в ноябре. При ее разработке основное внимание мы уделяем тем направлениям, которые опираются на уникальные конкурентные преимущества системы ЭРА-ГЛОНАСС и могут дать коммерческую отдачу в перспективе 2–3 лет.

<<...Виды на будущее ОАО "ГЛОНАСС" интересны прежде всего тем, что это чистая попытка заработать на спутниковой системе ГЛОНАСС, в развитие которой государство уже вложило сотни миллиардов рублей...>>



Минкомсвязь аккредитовало «РТ Лабс»

24 сентября 2015, Россия, Москва, cnp.ru



Генеральный директор Компании поздравил сотрудников с выходом «РТ Лабс» на принципиально новый уровень и пообещал стратегически важные изменения в скором времени.

АО «РТ Лабс» получило Государственную аккредитацию в Минкомсвязи России в реестре организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий.

Аккредитация дает Компании ряд важных льгот со стороны государства, позволяет повысить ее финансовую эффективность и обеспечить перспективы ее развития. Вместе с тем, это и новый уровень ответственности, новый уровень требований к качеству работы.

Весной этого года новое руководство «РТ Лабс» обозначило стратегические цели и задачи, стоящие перед Компанией. На данный момент, «РТ Лабс» отстраивается и превращается в слаженный механизм, трансформируясь в активно растущую и эффективную Компанию-интегратора.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Михаил Бондаренко, АО „РТ Лабс“, генеральный директор

<<В скором времени нас ждет целый ряд стратегически важных изменений. Но уже сегодня мне хотелось бы объявить об очень значимом для нас событии — после 11 лет работы на ИТ-рынке наша Компания получила Государственную аккредитацию в Минкомсвязи России в реестре организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий. Это событие является важным достижением для Компании, достойной оценкой и признанием вклада „РТ Лабс“ в развитие высокотехнологичных электронных продуктов России и российского ИТ-сектора.>>



«Микрон» стал резидентом ОЭЗ «Зеленоград»

25 сентября 2015, Россия, Москва, mikron.ru



ОАО «НИИМЭ и Микрон», крупнейший производитель и экспортер микросхем и RFID-продукции в Восточной Европе и СНГ, входящий в отраслевой холдинг ОАО «РТИ» (АФК «Система») и его дочерняя компания АО «НИИМЭ» стали резидентами Особой Экономической Зоны «Зеленоград». Соответствующее Соглашение было подписано Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации, АО «Особые экономические зоны», ОАО «НИИМЭ и Микрон» и АО «НИИМЭ».

В рамках ОЭЗ «Зеленоград» ОАО «НИИМЭ и Микрон» и АО «НИИМЭ» реализуют инвестиционный проект по разработке технологий и освоению в производстве микросхем по топологии 65GP нм. Для реализации проекта, с учётом присоединения к ОЭЗ «Зеленоград» существующей территории и мощностей ОАО «НИИМЭ и Микрон», на данный момент имеется вся необходимая инженерная инфраструктура. Таким образом, средства требуются только на разработку технологии, покупку оборудования и выполнение строительно-монтажных работ. Общий объем инвестиций компаний Группы «Микрон» на территории ОЭЗ составит 5,6 млрд. рублей, из которых АО «НИИМЭ» инвестирует 390 млн. рублей в разработку технологии 65GP нм и средств проектирования, а ОАО «НИИМЭ и Микрон» — 5,21 млрд. рублей в разработку и освоение в производстве новых микросхем по топологии 65GP нм. Срок реализации проекта определен 2015-2017 годами с запуском производства в 2018 году.

Вхождение в ОЭЗ «Зеленоград» снизит для компаний-резидентов ставки по налоговым отчислениям и поможет при растаможивании импортных комплектующих и оборудования. Установленные для ОЭЗ льготные ставки Единого социального налога (14%), пониженная ставка налога на прибыль, нулевые таможенные пошлины на материалы и компоненты, необходимые для производства, а также освобождение от налога на имущество и транспортного налога позволят компаниям существенно сократить расходы, направив высвободившиеся средства на разработку новых технологий и продуктов. В свою очередь, расходы произведенные предприятием на НИОКР, в том числе не давшие положительного результата, будут признаваться в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат. В дальнейшем, «Микрон» планирует предоставлять услуги своей инфраструктуры другим резидентам технико-внедренческой особой экономической зоны для осуществления их деятельности.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Геннадий Яковлевич Красников, ОАО «НИИМЭ и Микрон», академик РАН, генеральный директор

<<Микроэлектроника в силу самой высокой среди мировых отраслей науко- и капиталоемкости пользуется мерами экономической поддержки во всех странах. Вопрос о присоединении Микрона к ОЭЗ был поднят на высшем правительственном уровне еще 4 года назад, и мы рады тому, что он, наконец, решился положительно. Производство микроэлектроники является обязательным условием для технологической независимости страны, и государство начало активно использовать различные инструменты его поддержки.>>

Российские компании на зарубежных рынках



Облачная телеком-платформа Arico выходит в Европу

04 сентября 2015, Россия, Москва, crn.ru



Компания Arico Technologies Limited, предоставляющая облачную API-платформу для разработчиков, объявляет о заключении первых контрактов по виртуализации телекоммуникационных услуг на европейском рынке.

В частности, Arico заключила контракт со скандинавским интегратором Fluido, являющимся партнером глобальной CRM-системы Salesforce. Arico предоставляет Fluido ряд программных решений, позволяющих интегрировать необходимые телекоммуникационные компоненты в свои клиентские приложения и сервисы для Salesforce.

«Задача Arico — дать разработчикам универсальные инструменты (API — application programming interface) и стать ключевым партнером для всех компаний, которым необходима реализация телекоммуникационного

функционала в их программных продуктах, — пояснил генеральный директор ООО „МТТ Инновации“ Сергей Невструев. — Сейчас, с развитием мобильных технологий, бизнес не может обходиться без связи — для повышения конкурентоспособности компаний, телекоммуникационная составляющая должна

присутствовать на всех уровнях деятельности, включая бизнес-процессы и приложения. Наше API — это удобный, надежный и дешевый инструмент, с помощью которого клиенты смогут внедрять необходимые им услуги, такие как мгновенные сообщения, SMS и звонки в свои приложения без лишних затрат».

По словам Сергея Невструева, Arico уже ведет переговоры с рядом крупных заказчиков, развивает онлайн-продажи для сектора SMB и занимается формированием сообщества лояльных разработчиков.

Arico Technologies (Собственник - МТТ Инновации) была зарегистрирована в Ирландии весной этого года; основными функциями компании станут развитие платформы Telesom API, продажи, маркетинг и техническая поддержка решений. Использование Arico экспертизы и телекоммуникационной инфраструктуры МТТ в России и за рубежом, обеспечивает надежность и высокое качество конечных сервисов, реализуемых посредством инструментов компании. Сервисы Arico легко масштабируются, и нацелены на использование как крупными корпоративными клиентами, так и сегментом среднего и малого бизнеса.



Lenovo может начать выпуск устройств на российских процессорах "Байкал"

17 сентября 2015, Китай, vedomosti.ru



Китайский производитель электроники Lenovo ведет переговоры с российской компанией "Т-платформы" о возможном использовании в своих продуктах процессоров, выпущенных ее дочерней компанией "Байкал электроникс",

О том, что такие переговоры ведутся, изданию сообщил источник, близкий к Минпромторгу. Кроме того, эту информацию подтвердил гендиректор Lenovo в России, СНГ и Восточной Европе Глеб Мишин.

По словам Мишина, речь идет о персональных компьютерах и мобильных устройствах Lenovo. При этом представитель компании не раскрыл данные о сроках и объемах возможных поставок, а также не назвал место производства устройств на базе российских процессоров, сославшись на соглашение о неразглашении. Однако Мишин рассчитывает, что техника Lenovo с российскими процессорами будет пользоваться доверием госзаказчиков, что поможет компании в борьбе с конкурентами.

В свою очередь, представитель "Байкал электроникс" Андрей Малафеев отказался комментировать переговоры с контрагентом, но отметил, что компания является коммерческой и рассчитывает на спрос со стороны не только государственных органов, но и частных клиентов.

Напомним, что в конце мая "Байкал электроникс" выпустила инженерный образец многоядерного процессора "Байкал-Т1" с частотой 1,2 ГГц по техпроцессу 28 нанометров. Тогда же сообщалось, что производством этого процессора будет заниматься завод тайваньской компании TSMC. Средства на подготовку к массовому производству чипов "Байкал-Т1" компания получила от Фонда развития промышленности (ФРП) при Минпромторге - в конце августа экспертный совет этого фонда одобрил выдачу компании займа на 500 млн рублей.

Как отмечалось в сообщении ФРП, к 2020 году компания планирует выпустить 5 млн процессоров. Ранее Малафеев отмечал, что к концу 2015 года планируется продать 100 000 таких чипов.



«Швабе» расширяет присутствие на европейском рынке

17 сентября 2015, Россия, Москва, rostec.ru



Разработка холдинга получила сертификат о регистрации в странах ЕС

Предприятие УОМЗ холдинга «Швабе» получило сертификат о регистрации в странах Европейского союза промышленного образца инфракрасного неонатального обогревателя «BONO – Лучистое тепло».

Охранный документ выдан Ведомством по гармонизации на внутреннем рынке (ОНИМ). Он защищает внешний интерфейс неонатального оборудования на территории 28 стран Евросоюза, в том числе в Германии, Австрии, Великобритании, Франции, Швеции, Италии, Польше, Болгарии, Словакии, Литве, Латвии и Эстонии.

«Обогреватель в автоматическом режиме обеспечивает поддержку температуры тела новорожденного и дает возможность проводить лечение гипербилирубинемии. При этом изделие способствует восстановлению жизненных функций маленьких пациентов, сокращает сроки лечения, снижает процент заболеваний и осложнений», – сообщил заместитель генерального директора «Швабе» по НИОКР и инновационному развитию Николай Ракович.

Новое оборудование предназначено для использования в родильных домах, отделениях патологии, палатах интенсивной терапии и реанимации новорожденных. Прибор обладает уникальными техническими характеристиками и снабжен удобной панелью управления. Благодаря лаконичной форме и оригинальной графической проработке устройство выгодно выделяется среди своих аналогов на рынке.



ЭЛАР начал экспорт сканеров в Западную Европу и СНГ

18 сентября 2015, Россия, Москва, so-l.ru



ПланСкан А2В



ЭларСКАН А2-400

Разработанное российскими компаниями сканирующее оборудование и ПО для него становятся все более востребованными за рубежом. Об этом заявил вице-президент корпорации ЭЛАР Дмитрий Щербачев. Компания уже начала экспортные поставки своей техники в страны СНГ и Западной Европы.

Корпорация ЭЛАР осуществляет полный цикл производства узкоспециализированной техники для создания, комплексного оснащения и наполнения электронных архивов. Например, планетарные сканеры ЭларСКАН А2-400 и ПланСкан А2В используются в архивах, библиотеках, музеях. Производитель планирует вскоре расширить собственное производство и увеличить объем поставок российского оборудования за рубеж.

«Корпорация ЭЛАР начала поставку сканирующего оборудования под собственной маркой ПланСкан еще в 2003 году. В то время никто не задумывался об импортозамещении, но уже тогда мы понимали необходимость локализации производства в России. С тех пор ЭЛАР создала собственный центр разработок, наладила выпуск российских сканеров и программного обеспечения и, самое главное, обрела независимость от западных поставщиков комплектующих, — рассказал эксперт ЭЛАР Александр Кузнецов. — Сегодня мы предлагаем рынку целый ряд отечественного инновационного оборудования и программных средств для оцифровки. Наши цены не привязаны к курсу валют и отсутствуют проблемы с сервисным обслуживанием техники. Более того, появился интерес к оборудованию ЭЛАР на зарубежном рынке, начинаются экспортные поставки в страны СНГ и Западной Европы».

Согласно исследованию CNews Analytics, мировой годовой оборот рынка планетарных сканеров достигает \$44–50 млн. При этом 10% от этого объема приходится на российский рынок. В 2014 г. доля ЭЛАР на отечественном рынке планетарных сканеров составила 62%.

Различные модели профессиональной техники (планетарные и широкоформатные сканеры, комплексы высококачественного сканирования и т.д.), созданные российской корпорацией, используются для масштабных российских и зарубежных проектов оцифровки. Например, с помощью самого большого в мире планетарного сканера ЭЛАР (110 Мп /кадр) были оцифрованы театральные декорации, созданные итальянским художником XVIII века Пьетро Гонзага, в музее-усадьбе «Архангельское». Размер декораций — 7х15 м. Оборудование производителя также применяли для оцифровки фондов Библиотеки Конгресса США, формирования фонда Национальной Электронной библиотеки, создания электронного каталога изображений музейных коллекций Государственного Эрмитажа.



«Микрон» выводит новые изделия на азиатский рынок электронных компонентов

21 сентября 2015, Россия, Москва, mikron.ru

ОАО «НИИМЭ и Микрон», входящий в отраслевой холдинг ОАО «РТИ» (АФК «Система»), обновляет свою линейку экспортной продукции за счет перехода на новые технологии.

В первом полугодии 2015 г. «Микрон» уже реализовал на рынке Юго-Восточной Азии более 10 млн. интегральных схем LED-драйверов (управление светодиодным освещением), созданных по технологии HV CMOS.

Непрерывное развитие электронных технологий требует постоянной модернизации элементной базы, применяемой в различной технике: бытовые и осветительные приборы, промышленное оборудование, автомобильные и авиационные системы и пр. Технологии HV CMOS (высоковольтный КМОП) и BCD (БиКДМОП) были разработаны «Микроном» на смену теряющим популярность биполярным технологиям и начали осваиваться в производстве в 2014 году. Они позволяют выпускать конкурентоспособные интегральные схемы стандартных и специализированных регуляторов с низким падением напряжения (высокая эффективность) для энергосберегающих применений.

Несмотря на то, что изделия, выполненные по биполярной технологии, остаются весьма дешевыми в производстве (применяются при изготовлении аналоговой электронной техники), их использование уже

не отвечает современным экологическим стандартам и принципам устойчивого развития. Потеря электроэнергии при работе биполярных микросхем может достигать 25-30%, в то время как потери при использовании микросхем, произведенных по новым технологиям, составляют лишь 5-10%.

Осуществленный в 2014 году плановый перевод производства новых изделий на модернизированное оборудование позволил не только увеличить мощность производства, но и существенно уменьшить себестоимость продукции. Это, в свою очередь, обеспечило срочное выполнение крупных заказов и повысило конкурентоспособность продукции «Микрона» на рынке Юго-Восточной Азии, куда компания традиционно поставляет преобразователи, стабилизаторы напряжения, контроллеры, компараторы и операционные усилители, а также интегральные схемы управления шаговыми двигателями.

В рамках дальнейшего развития технологий HV CMOS и BCD до конца 2015 года «Микрон» планирует выпустить новые изделия для рынков России, Кореи и Китая: LED-драйверы, контроллеры и конвекторы, отвечающие современным задачам энергосбережения. Ряд крупных потребителей продукции «Микрона» уже изучили тестовые образцы и оформили предварительные заказы.

Россия готова поставить Египту радиоэлектронное оборудование для вертолетоносцев типа «Мистраль»

29 сентября 2015, Россия, Москва, novorosinform.org



Французский вертолетоносец
«Мистраль»

Холдинги Ростеха, концерн «Радиоэлектронные технологии» и Объединенная приборостроительная корпорация, выразили готовность сотрудничать с новыми покупателями французских вертолетоносцев «Мистраль».

КРЭТ готов оснастить «Мистрали», ранее строившиеся в интересах Военно-морского флота России, комплексами радиоэлектронной защиты.

Замминистра обороны Юрий Борисов заявил, что Россия готова поставить радиоэлектронное оборудование для вертолетоносцев их будущему покупателю, пишет РИА «Новости». Как сообщалось, Франция

ведет переговоры с Египтом о продаже двух кораблей типа «Мистраль»,

которые ранее строились для России.

КРЭТ имеет предложения по оснащению кораблей класса «Мистраль» комплексом радиоэлектронной защиты 5П28 «Победитель». Этот комплекс устанавливается на кораблях крупного класса типа авианосцев, вертолетоносцев и крейсеров. Он обеспечивает многократное увеличение живучести корабля.

Еще один холдинг Ростеха – Объединенная приборостроительная корпорация, разработавшая системы связи и управления для «Мистралей», – согласен адаптировать российские комплексы для Египта.

По словам представителей ОПК, демонтируемое с «Мистралей» российское оборудование нельзя полностью продать новому владельцу кораблей, поскольку из систем связи и управления необходимо будет изъять ряд блоков и программных решений.

Оформление разрешительных документов на реэкспорт этого оборудования – вопрос 1,5-2 месяцев, а процесс адаптации систем, узлов и программного обеспечения под инозаказчика может занять год-полтора, сообщает РИА «Новости».

Как отметили в ОПК, сами корабли при перепродаже их новому заказчику нужно будет дорабатывать, для чего, по его словам, потребуется кооперация.

Напомним, контракт на поставку двух вертолетоносцев типа «Мистраль» стоимостью 1,2 миллиарда евро был заключен между французской DCNS/STX и «Рособоронэкспортом» в 2011 году. Франция должна была передать первый корабль «Владивосток» в ноябре прошлого года, однако из-за введения санкций против России этого не произошло.

В начале августа Москва и Париж приняли решение о прекращении действия контракта на строительство и поставку «Мистралей». Франция после возврата российского оборудования сможет распоряжаться вертолетоносцами.

Зарубежные компании на российском рынке



«Ай-Теко» представит на российском рынке СХД Infinidat

03 сентября 2015, Израиль, pсweek.ru

Компания «Ай-Теко» сообщила о начале сотрудничества с Infinidat, быстрорастущим израильским поставщиком решений для хранения и организации сверхбольших массивов данных. Согласно условиям подписанного соглашения, партнеры будут продвигать продукты производителя на российском рынке. Помимо этого, на площадке «Ай-Теко» будет установлен

демо-стенд для потенциальных заказчиков с использованием современного программно-аппаратного комплекса Infinibox.

Основанная в 2011 году, инновационная компания Infinidat выпускает единую платформу хранения данных (SAN, NAS, Mainframe) с объемом до 2-х Пб в одной стандартной 42«-стойке. Отличительными особенностями комплексов производителя являются высокие показатели скорости работы и надежности (99.99999%), большая пропускная способность в сочетании с низким потреблением электроэнергии (до 8 кВт). Продукт также поддерживает стандартные интерфейсы подключения к уже существующим ИТ-структурам, может поставляться в конфигурациях от 250 Тб до 2 Пб в одной стойке.

В ближайшее время эксперты «Ай-Теко» не только пройдут сертификационное обучение по направлениям инсталляции и внедрения оборудования вендора, но и смогут оказывать услуги квалифицированной технической поддержки первой линии в России.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Александр Рабкин, Компания Infinidat в России и странах СНГ, директор по развитию бизнеса

<<Мы заинтересованы в активном взаимодействии с таким крупным российским системным интегратором, как компания "Ай-Теко". В этом году мы начали активную экспансию на рынок России и СНГ: подписано уже несколько контрактов, стартовали первые поставки. Уверен, что при поддержке "Ай-Теко" мы сумеем реализовать крупные и действительно значимые проекты для самых разных отраслей экономики, в том числе для государственного сектора.>>

Сергей Телевинов, Компании "Ай-Теко", директор департамента вычислительных комплексов

<<Включение комплексов Infinidat в портфель предложений "Ай-Теко" расширит наши компетенции в такой стратегически важной области, как Big Data. Данное направление сейчас быстро развивается, а мы стремимся поставлять нашим заказчикам только передовые и наиболее эффективные решения. Также следует подчеркнуть, что в рамках тенденций к замещению импорта сотрудничество с израильской компанией позволит "Ай-Теко" работать с клиентами на всей территории страны без ограничений, не исключая возможности поставки СХД от Infinidat даже в Крым.>>



SAP открыла Центр заказных разработок в России

09 сентября 2015, Россия, Москва, пресс-релиз



Компания SAP объявила об открытии первого в России Центра Заказных Разработок (SAP Custom Development), запуск которого — новый вклад компании в развитие отечественного ИТ-рынка для решения критически-важных задач бизнеса, не предусмотренных стандартным функционалом SAP.

Заказная разработка — услуга, весьма востребованная на российском рынке. Только за 2014 год было подписано 17 новых контрактов на заказную разработку в СНГ с заказчиками из разных отраслей: нефтегазовой, транспортной, розничной и т.п. Разработанные решения отвечают

уникальным бизнес-потребностям клиентов с одной стороны, а с другой — учитывают требования российского законодательства. Теперь они будут создаваться в России, в соответствии с международным стандартом качества SAP, а лучшие из них будут тиражироваться по всему миру.

В мире существует 15 Центров Заказных Разработок, в которых работают свыше 1500 специалистов SAP Custom Development и реализовано около 5000 успешных проектов. Мы готовы предложить российскому бизнесу решения, которые будут соответствовать его ожиданиям, международным стандартам качества и локальной специфике. Центр Заказных разработок SAP в России — это опорная точка для построения эффективных коммуникаций с заказчиками и отправная — для успешного тиражирования российских проектов, как «лучших практик» по всему миру.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Ара Агузумян, SAP СНГ, директор по консалтингу и поддержке

<<Впервые о доступности заказных разработок для российских заказчиков компания SAP объявила в 2012 году. За 3 года мы сумели собрать команду профессионалов, накопить уникальный практический опыт и успешно реализовать 24 проекта по заказной разработке. Теперь мы готовы к переходу на новый уровень — открытию Центра Разработок, в котором будут работать специалисты, главная задача которых создать решения, отвечающие уникальным потребностям наших российских заказчиков.>>

**YotaPhone будут производиться китайской компанией ZTE**

17 сентября 2015, Китай, trashbox.ru



Следующие поколения YotaPhone будут собраны на мощностях ведущего мирового производителя телекоммуникационного оборудования и мобильных телефонов – китайской корпорации ZTE.

Российский разработчик первого в мире смартфона с двумя экранами и китайский производитель мобильной электроники ZTE подписали соглашение о намерениях сотрудничать. Партнерство предполагает совместное производство YotaPhone новых поколений, а также разработку и интеграцию в смартфон мобильных сервисов и программного обеспечения.



Напомним, в ноябре 2014 года Владимир Путин подарил председателю КНР Си Цзиньпину YotaPhone 2. Тогда китайский лидер предположил, что две страны обязательно должны сотрудничать в рамках этого проекта. Компании из обеих стран прислушались к пожеланиям политиков и сделали первый шаг к объединению усилий в разработке высокотехнологичных решений для смартфонов.

«Мы рады объявить о выходе на новый уровень в развитии российско-китайского сотрудничества в перспективной для России отрасли потребительской электроники, – сказал генеральный директор Yota Devices Владислав Мартынов. – С одной стороны, мы своим примером доказали, что создать качественный, конкурентоспособный и инновационный телефон в

России возможно. С другой – производство такого продукта должно быть максимально эффективно, и для этого нужен надежный партнер».

Он подчеркнул, что новый китайский партнер предлагает новаторские и высокоэффективные решения, которые позволяют не только обеспечить качественный продукт, но и оптимизировать процесс сборки.

«YotaPhone – действительно уникальный смартфон на рынке мобильной техники, который дает совершенно новый пользовательский опыт. Мы рады сотрудничать с российской компанией и производить следующие поколения этого смартфона, – отметил председатель ZTE Health Technology Хе Шийоу. – YotaPhone – всемирно известный бренд, и мы решили выбрать российский продукт также для презентации и запуска наших мобильных приложений».

**Москва собирается сменить американское оборудование в своем ЦОДе на китайское**

28 сентября 2015, Россия, Москва, spews.ru



Департамент
информационных
технологий
города Москвы

Департамент информационных технологий (ДИТ) Москвы рассматривает возможность замены американского оборудования в своем центре обработки данных на китайское. Это, по словам представителей департамента, позволит сэкономить расходы.

Отказ от американского оборудования

Департамент информационных технологий (ДИТ) Москвы может отказаться от установленного в своем «Едином центре хранения и обработки данных» (ЕЦХД) американского оборудования, которое служит для хранения и обработки данных с камер городского видеонаблюдения, сообщает ТАСС.

Возможный переход на китайские решения

«ЕЦХД полностью со всем оборудованием принадлежит нам, основные мощности закупились примерно четыре года назад, когда мы начинали строить новую систему, и эксплуатация действительно сильно подорожала, поэтому мы присматриваемся сейчас к оборудованию разных вендоров, в том числе китайских, но никакой спешки нет, пока нам мощностей хватает. Фаза активного роста системы видеонаблюдения уже пройдена – сейчас трансляция поступает с более 140 тыс. камер, и их число радикально расти уже не будет», – рассказала пресс-секретарь департамента Елена Новикова.

ДИТ – о ЕЦХД

Как сообщили в ДИТ, объем хранения ЕЦХД сейчас составляет 20 Пбайт. «Оборудование еще не исчерпало свой ресурс, поэтому мы изучаем оборудование разных вендоров, которое позволило бы в будущем сэкономить на обслуживании, – говорят в департаменте. – Но срочной потребности в обновлении сейчас нет, тем более что система прошла фазу активного роста и количество камер существенно меняться уже не будет».

В ДИТ уточняют, что сейчас в ЦОДе видеонаблюдения преимущественно задействовано оборудование EMC и Cisco. Что касается софта, то в управлении городской системой видеонаблюдения зарубежные разработки уже не используются «продолжительное время».

«Продукт Cisco VSM вытеснило решение iStream отечественного вендора Netris, – добавляют в ДИТ. – Причем процесс начался задолго до того, как импортозамещение стало трендом, и было связано, скорее, с желанием повысить производительность системы».

Цена вопроса

О финансовых масштабах проекта чиновники не распространяются, но о них можно судить по размерам ряда текущих тендеров ДИТ, связанных с обеспечением деятельности ЕЦХД. В частности начальная цена контракта на техподдержку его функциональных и технологических подсистем составляет р117 млн, на комплексное программно-техническое сопровождению пользователей — около р50 млн, на поставку сертификатов на предоставление сервисной гарантии и техподдержки оборудования и ПО — р150 млн, на сервисное обслуживание клиент-серверного и общесистемного ПО, серверов приложений и аппаратного комплекса — около р84 млн.

Модель аутсорсинга

Следует отметить, что ДИТ обычно приобретает ИТ-услуги, то есть не владеет и не обслуживает оборудование самостоятельно. Например, информационные системы социального блока и Единой медицинской информационно-аналитической системы (всего около 200 систем) департамент размещает в ЦОД, услуги которого предоставляются по модели аутсорсинга.

Комментарии китайских вендоров

В пресс-службе китайского вендора Huawei не стали комментировать возможные переговоры с ДИТ Москвы.

В свою очередь, в ZTE заявили ТАСС, что рассматривают различные проекты по предложению инновационных технических решений под ЦОД. «В частности, мы готовы к взаимодействию с департаментом информационных технологий Москвы на основе конкурсных процедур, если будут определены их планы и проекты по модернизации и смене оборудования американских вендоров в своих ЦОДах», — заявил агентству старший вице-президент ZTE Communication Technologies по России Тигран Погосян.

Huawei и ZTE — два крупнейших китайских производителя оборудования связи, в том числе систем для ЦОДов.



Inspur поможет в импортозамещении

28 сентября 2015, Китай, pcweek.ru



Чи Чуанью, президент Inspur Russia

Проведя свою первую партнерскую конференцию в нашей стране, китайская компания Inspur — крупнейший в Китае и пятый в мире производитель серверов — сделала первый широкий шаг на российский рынок. С учетом поддержки, оказываемой компаниями правительствами обеих стран, а также принимая во внимание готовность Inspur делать серьезные инвестиции (включая и совместное использование интеллектуальной собственности) в нашу ИТ-отрасль, её приход на российский рынок может существенным образом способствовать реализации программ импортозамещения. Во время конференции с президентом Inspur Russia Чи Чуанью беседует обозреватель PC Week/RE Сергей Свинарев.

PC Week: Каковы основные направления деятельности Inspur? Является ли компания частной и участвует ли в ее бизнесе государство?

Чи Чуанью: Inspur имеет статус национальной компании КНР. Иными словами — это акционерная компания, существенной долей которой владеет государство. Бизнес Inspur развивается по трем направлениям. Первое — разработка и выпуск аппаратных средств: серверов, систем хранения данных. Второе — создание программного обеспечения, как системного, так и прикладного. И третье — разработка и выпуск полупроводниковой элементной базы. Особое место во всех трех направлениях занимает выпуск продукции по заказам китайского министерства обороны.

PC Week: Существуют ли в Китае государственные программы, направленные на импортозамещение? Каким образом они реализуются? Участвует ли в них Inspur? Может ли компания каким-то образом участвовать в аналогичной российской программе?

Ч. Ч.: Да, в Китае есть своя программа импортозамещения, которая была инициирована два года назад. И Inspur — один из основных ее участников. Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев в свое время обратился к нашей компании с предложением помочь российской ИТ-отрасли в решении задач импортозамещения, в том числе в организации производства тех или иных изделий в России. Здесь возможны разные пути: переход на платформы, не подверженные санкционным рискам, выпуск собственных аппаратных средств на совместном российско-китайском предприятии, проектирование и создание комплексных решений, например в области суперкомпьютеров, разработка ПО, развитие системы высшего образования. И во всем этом мы готовы участвовать.

PC Week: Хорошо известно, что Inspur является одним из лидеров китайского ИТ-рынка. А какова доля в доходах компании, получаемая за рубежом? В каких странах ваш бизнес наиболее успешен? Каковы показатели Inspur в России сегодня, и чего планируется достичь в отдаленной перспективе?

Ч. Ч.: На международном рынке мы активно работаем не так давно, где-то начиная с 2010 г., и сегодня осуществляем продажи в 85 странах. Пока вклад зарубежной деятельности в наш оборот составляет

««...Да, в Китае есть своя программа импортозамещения, которая была инициирована два года назад. И Inspur — один из основных ее участников...»»

около 15%, но через пять лет планируем довести эту долю до 40%, в том числе и благодаря приходу на российский рынок. Сегодня наиболее успешно мы работаем в Венесуэле, где создано совместное предприятие по выпуску персональных компьютеров, ноутбуков и планшетов под брендом, занимающим второе место на рынке Латинской Америки. Есть подразделение в США, занимающееся аутсорсингом и поставками решений для интернет-компаний. Заметно присутствие Inspur также в Японии и Южной Корее. В России мы планируем через три-пять лет войти в лидирующую тройку поставщиков серверов.

PC Week: Какие направления продвигать в России Inspur не будет? Намерены ли вы, в частности, предлагать российским заказчикам свои серверы, созданные в рамках консорциума OpenPOWER? Будут ли продаваться программные продукты?

Ч. Ч.: В вашей стране мы предлагаем обширную линейку серверов на платформе x86. Серверы на базе Power — это совершенно другое направление: для решения задач уникального масштаба мы намерены рекомендовать в России наши 32-процессорные high-end-серверы Tianshuo K1 на платформе Itanium. В Китае есть много организаций, которые перешли с Power-серверов на K1. Да и наш восьмипроцессорный отказоустойчивый x86-сервер TS860 не уступает по производительности и надежности аналогичным Power-машинам. В области ПО у российских разработчиков очень высокий потенциал, и мы хотели бы вести с ними совместную деятельность на этом направлении.

«...Inspur имеет статус национальной компании КНР. Иными словами — это акционерная компания, существенной долей которой владеет государство...»

PC Week: Можно ли надеяться на то, что сотрудничество российских разработчиков ПО с Inspur поможет им выйти на китайский рынок?

Ч. Ч.: К нам уже обратилось пять российских компаний с предложением сертифицировать свои приложения на серверах Inspur с тем, чтобы их можно было продавать не только в России, но и в Китае. С одной из них соответствующее соглашение уже подписано.

PC Week: Есть ли у Inspur планы по развертыванию собственных производственных мощностей в нашей стране? Каковы перспективы сотрудничества с российскими разработчиками и вендорами?

Ч. Ч.: Мы уже несколько лет сотрудничаем с российскими разработчиками суперкомпьютеров. Теперь на повестке дня — организация выпуска серверов стандартной архитектуры на территории России. Мы надеемся, что это будет совместное предприятие с участием Inspur и российского вендора, которое сможет выпускать продукцию под собственным брендом, готовую к использованию в любых компаниях и организациях вашей страны.

PC Week: Какова модель работы Inspur с российскими партнерами? Какие задачи компания намерена решать в нашей стране собственными силами? Будут ли открываться фирменные центры поддержки?

Ч. Ч.: С российскими заказчиками мы намерены работать только через партнеров — дистрибьюторов, системных интеграторов, сервисных провайдеров и научные учреждения. Прямых продаж Inspur здесь осуществлять не будет. Что касается технической поддержки, то наряду с партнерами подобные центры будем создавать в России и мы. Один такой центр поддержки уже функционирует в составе московского офиса компании.

PC Week: Есть ли какие-то преимущества решений Inspur перед западными в плане их сертификации на соответствие российским нормативным требованиям?

Ч. Ч.: Мы полагаем, что для многих российских заказчиков это самое большое преимущество решений Inspur. Мы готовы полностью раскрыть дизайн и исходный код системного ПО наших серверов для местных контролирующих органов. Хотел бы подчеркнуть, что за пределами Китая Inspur практикует подобную открытость только в одной стране — в Российской Федерации. Соответствующие документы уже поданы российским регуляторам, и, я думаю, через месяц мы сможем сообщить первые результаты подобных сертификаций.

ПРОИЗВОДСТВО. РАЗРАБОТКИ

Новые производства. Модернизация



«Рикор» модернизировал свой завод для выпуска серверов

16 сентября 2015, Россия, Нижегородская обл., pcweek.ru



Российский производитель серверного оборудования «Рикор» объявил о модернизации своих производственных мощностей, расположенных в Нижегородской области. Цель масштабных инвестиций — оснащение завода компании новым оборудованием для локализации производства полного спектра серверных компонентов. Разработка, проектирование и производство корпусов, блоков питания, материнских плат и плат расширений позволит существенно снизить зависимость от поставок узлов сервера из-за рубежа и будет способствовать реализации программ Правительства РФ по импортозамещению в сфере ИТ.

Новый аппарат для монтажа компонентов позволяет устанавливать до 28 тысяч компонентов в час. Завод также получил возможность оснащать серверные платы более производительными процессорами по технологии 14 нанометров, в том числе Intel Xeon E3/E5/E7 и IBM Power V8. У монтируемых на платы процессоров может быть любое расположение выводов, а их количество может превышать три тысячи.

Завод «Рикор Электроникс» расположен в г. Арзамас Нижегородской области и входит в холдинг «Рикор». На заводе работает около тысячи сотрудников, ведется выпуск ИТ-оборудования, электронных и электротехнических изделий, а также автокомпонентов.

В настоящее время на заводе «Рикор» выпускаются российские сервера Rikor EcoServer с процессорами на архитектуре ARM. Серверы предназначены для обслуживания облачных и почтовых сервисов, параллельных вычислений, электронного документооборота, электронной коммерции, распределенных баз данных, организации виртуальных рабочих мест.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Борис Иванов, Компания „Рикор“, вице-президент

<<За последние годы „Рикор Электроникс“ существенно нарастил свой технологический и интеллектуальный потенциал, и модернизация завода — важный шаг в развитии отечественной импортонезависимой ИТ-сферы.. Новое оборудование дало нам возможность существенно ускорить производственный процесс.>>



«Ангстрем-Т» установил оборудование для 90-нм производства кристаллов

16 сентября 2015, Россия, Москва, [news2.ru](#)



АНГСТРЕМ-Т

Компания «Ангстрем-Т» завершила пуско-наладочные работы и ввела в эксплуатацию партию оборудования для автоматизации производства полупроводниковых изделий с топологическими нормами 90 нм.

В состав партии вошло больше десятка высокотехнологичных роботизированных машин, в том числе 13 хранилищ готовой продукции и используемых в производстве фотошаблонов, а также 3 сортировщика полупроводников изделий. Суммарно установленное оборудование обеспечивает хранение около 1,5 тыс. контейнеров продукции и 800 контейнеров фотошаблонов.

«Это оборудование упрощает логистические процессы на производстве, позволяет лучше организовать управление движением партий продукции. Кроме того, мы создаем высокотехнологичные рабочие места и одновременно сокращаем количество персонала, занятого в трудоемких транспортных операциях», — рассказал исполнительный директор АО «Ангстрем-Т» Сергей Саркисов.

По данным «Ангстрем-Т», общая стоимость установленного оборудования составила около 17 млн руб.



В Мордовии открылся первый в России завод по производству оптоволокна

29 сентября 2015, Россия, Мордовия респ., [regnum.ru](#)



**Оптическое Волокно
Системы**

В Саранске открылся первый в России завод по производству оптического волокна, а также центр нанотехнологий и наноматериалов. Как сообщили в республиканском правительстве, предприятие посетили глава Мордовии Владимир Волков, заместитель председателя правительства РФ Аркадий Дворкович и председатель правления РОСНАНО Анатолий Чубайс.

Производство оптического волокна ЗАО «Оптическое Волокно Системы», созданное при поддержке РОСНАНО и «Газпромбанка», — импортозамещающий проект российского масштаба. Глава региона подчеркнул, что проект реализован благодаря личной поддержке президента России Владимира Путина, который с самого начала курировал тему запуска завода в Мордовии. Именно позиция главы государства позволила завершить строительство в достаточно короткие сроки и начать выпуск продукции.

Саранский завод успешно прошел тестовые испытания и готов предложить кабельщикам отечественный аналог высокотехнологичной продукции. Мощность предприятия составляет 2,573 млн километров оптического волокна в год. Проект бюджета составил 2,7 млрд рублей, из которых 1,3 млрд рублей вложено РОСНАНО. Благодаря открытию завода создано дополнительно 150 рабочих мест.

Республика планирует строительство второго пускового комплекса — собственного производства преформ. Планируется выпускать до 50% нужного для страны волокна, строительство еще одного производства полностью покроет потребности российского рынка.

«Открытие в Саранске первого в стране производства оптического волокна — первый шаг по созданию конкурентоспособного производства оптоволокна для телекоммуникационной отрасли. Проект развивался примерно 15 лет, в последние 2 года удалось сделать рывок и завершить работы по созданию

производства. В перспективе — вторая очередь, но главное — создание основного компонента, чистого кварца, преформ, которые позволят сформировать полный цикл производства оптоволокна», — заявил Аркадий Дворкович.

В свою очередь, Анатолий Чубайс отметил, для того чтобы запускаемый сегодня завод стал не просто набором современного оборудования, а реальным бизнесом, потребовались сложнейшие решения федерального уровня. «В итоге речь идет о запуске современного инновационного бизнеса, который неизбежно станет доходным. В Мордовии проделана гигантская работа. Здесь, по сути, создается целый кластер. Для нас особое событие — это шестидесятый завод РОСНАНО. Подобные отраслевые проекты успешно реализуются, лишь когда объединяются усилия федерального центра и региона», — полагает глава компании.

Кроме того, в Саранске открылся 12 наноцентр РОСНАНО. Его основные задачи — коммерциализация технологий, создание стартапов и их превращение в успешный высокотехнологичный бизнес.

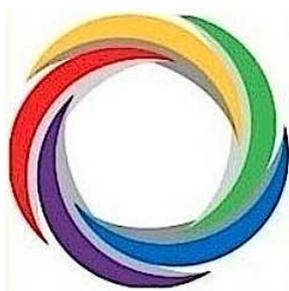
В ходе церемонии открытия была изготовлена первая партия плат для карбид-кремниевых инверторов повышенной эффективности. Планируется, что такие инверторы будут использоваться в проекте по созданию мощной отечественной системы накопления электроэнергии для частных домохозяйств, заряжаемой как от сети, так и от солнечных батарей. Задачей мордовского центра станет производство инверторов и компонентов на базе карбида кремния совместно с отечественными и иностранными партнерами. Над созданием подобных батарей работают многие мировые компании, среди которых — американская Tesla.

Также состоялось совещание в республиканском технопарке, участники которого обсудили вопросы поддержки инвестиционных проектов в сфере кабельной промышленности, меры по стимулированию спроса на отечественную продукцию и ее продвижение за рубеж.

Электронная техника и компоненты



Зеленоградский нанотехцентр представил новые разработки электронных компонентов для радиоаппаратуры и систем управления авиационной промышленности
27 августа 2015, Россия, Москва, sdelanounas.ru



**ЗЕЛЕНГРАДСКИЙ
НАНОТЕХЦЕНТР**

Зеленоградский нанотехнологический центр, выступающий в составе экспозиции предприятий Зеленограда, демонстрирует на авиасалоне МАКС-2015 разработки и технологические возможности пилотного производства изделий микроэлектроники, которые будут востребованы предприятиями космического и авиационного приборостроения.

Среди новинок разработка, предназначенная для модернизации существующих и проектирования новых автоматизированных систем управления силовыми установками двигателей - СБИС преобразователя сигналов датчиков углового положения. Уникальность и новизна заключаются в том, что данная микросхема позволит интегрировать схему обработки сигналов непосредственно в датчик. Высокая степень интеграции микросхемы для обработки сигналов с датчиков углового положения диктуется необходимостью снижать массогабаритные характеристики систем, что особенно актуально для авиационной и космической техники.

В настоящее время в системах измерения углового положения используются либо устаревшие решения, состоящие из дискретных чувствительных элементов и большого количества микросхем и пассивных элементов, либо используются импортные микросхемы, в первую очередь европейского производства. Данная микросхема позволит обеспечить замену изделий иностранного производства типа iC-NQC, KMA200, TLE5012 в системах определения углового положения объектов и управления двигателями.

В целом, следует отметить, что технологическая база, созданная в «ЗНТЦ», представляет собой гибкий многофункциональный комплекс, ориентированный на мелкосерийное производство и обеспечение комплектации современной аппаратуры для авиационной и ракетно-космической промышленности в части изготовления цифровых и аналогово-цифровых ИМС обработки сигналов от датчиков и сложнофункциональных блоков.

Возможность отрабатывать технологии изготовления новых групп изделий и производить небольшие партии изделий специальных применений приобретает еще большую значимость в свете импортозамещения и обеспечения комплектации и заданных тактико-технических характеристик аппаратуры. Данный сегмент рынка в России является достаточно свободным и до настоящего времени заполнялся компонентной базой иностранного производства.

Сейчас на базе наноцентра обеспечивается возможность изготовления широкой номенклатуры современных изделий микроэлектроники, систем-на-кристалле и многокристальных сборок специальных применений, удовлетворяющих параметрам повышенной стойкости, что, безусловно, найдет применение в приборах и аппаратуре авиационного и космического приборостроения, электронике экстремальных применений.



Радиоэлектронная разработка КРЭТ победила в номинации «Продукт» конкурса «Золотые крылья МАКС-2015»

31 августа 2015, Россия, Московская обл., rostec.ru



Вертолетный комплекс РЭБ «Рычаг-АВ» разработки КРЭТ победил в номинации «Продукт» конкурса «Золотые крылья МАКС-2015», организованного Министерством промышленности и торговли и Ростехом.

«Получить диплом лауреата конкурса «Золотые крылья МАКС-2015» для нас – важное событие. Это высокая оценка всей нашей работы, – сказал первый заместитель генерального директора КРЭТ Игорь Насенков. – При изготовлении «Рычага» использованы самые современные технологии,

базы и комплектующие, полностью независимые от зарубежных поставщиков».

«Рычаг-АВ» построен на базе многолучевых антенных решеток. При формировании сигналов в станции используется технология цифровой обработки и записи радиосигнала, которая гарантирует устойчивый прием сигналов радиолокационных средств и их радиоподавление по всей зоне действия. В системе «Рычага» хранятся данные о разных военных объектах, что позволяет ей определять тип цели и подбирать для нее наиболее эффективные помехи.

Главная цель конкурса «Золотые крылья МАКС-2015» – оценить участников, которые представляют новый продукт, демонстрируют собственные разработки, технологии, материалы, услуги, технологическую новизну, инновационный подход. Победителей выбирала конкурсная комиссия из представителей Министерства промышленности и торговли, компании «Авиасалон» – основного организатора МАКС, экспертов авиационной отрасли, представителей СМИ.

На Международном авиационно-космическом салоне МАКС-2015 КРЭТ представила более 450 разработок, созданных на основе уникальных инновационных технологий. На МАКС-2015 экспонировались натурные образцы комплексов радиоэлектронной борьбы и радиоэлектронного противодействия, авионика для самолетов и вертолетов, а также уникальная кабина тренажера самолета МиГ-31КБ.



Челябинская компания создала телеаппаратуру на 25% дешевле немецкого аналога

04 сентября 2015, Россия, Челябинская обл., tass.ru



Анализаторы создавались специально под нужды "Российской телевизионной и радиовещательной сети"

Челябинская компания "Планар" создала приборы для обеспечения цифрового телевидения на 25% дешевле немецких аналогов. Об этом ТАСС рассказал вице-губернатор Челябинской области Руслан Гаттаров.

Он рассказал, что обратился с официальным запросом в Минкомсвязи с просьбой выделить бюджетные средства "Российской телевизионной и радиовещательной сети" (РТРС) на закупку аппаратуры челябинского производства.

"Стоимость отечественных приборов ниже уже работающих в России немецких аналогов компании "Rohde & Schwarz" в среднем на 25%", - подчеркнул вице-губернатор.

"Анализаторы челябинской компании "Планар" создавались специально под нужды РТРС, по ее же просьбе. Их стоимость - около 45 тысяч евро против, как минимум, 60 тысяч евро, заплаченных за немецкие аналоги. Использование приборов соответствует курсу руководства страны на импортозамещение", - уточнил Гаттаров.

За последние три-четыре года РТРС в том числе для перехода на цифровое вещание закупил у немецкой фирмы больше сотни анализаторов, но техника не только дорогая, но и излишне сложная, не приспособленная для нужд РТРС в полном объеме, рассказал ТАСС ведущий инженер фирмы "Планар" Андрей Конарев.

Как сообщил замдиректора "Планар" Вадим Алексеев, компания ведет переговоры как с РТРС, так и с Минкомсвязи о возможности поставки 300 приборов, которые смогут помочь внедрить цифровое телевидение в 400 городов страны. Алексеев также сказал, что российское оборудование может бесконфликтно работать наряду с немецким там, где оно уже установлено.

Компания "Планар", основанная в 1992 году, специализируется на разработке и производстве электронного оборудования в области телекоммуникационной и контрольно-измерительной техники. Продукция компании обеспечивает 10,2% потребностей внешнего рынка и лишь 7,5% внутреннего. В компании работает около 350 человек.

**«Ангстрем-Т» тестирует опытные образцы новых российских микроконтроллеров для платежных карт и паспортов**04 сентября 2015, Россия, Москва, gigamir.net**АНГСТРЕМ-Т**

Компания «Ангстрем-Т» тестирует опытные образцы новых микроконтроллеров А-400 для дальнейшей подготовки к их массовому производству, сообщили в «Ангстрем-Т».

Разработанные микроконтроллеры находят свое применение в биометрических паспортах, SIM-картах, банковских картах и других изделиях, где необходимо хранение персональных или конфиденциальных данных. В настоящее время ведется разработка и отладка программного обеспечения, тестирование микросхем.

Как рассказали в компании, проектирование микроконтроллера велось с 2011 г. Для соответствия всем европейским стандартам был привлечен широкий круг специалистов — экспертов в области безопасного хранения и защиты информации. Основная особенность микроконтроллера заключается в использовании технологии хранения программной части продукта в энергонезависимой памяти при одновременной защите от утечки данных из-за случайного сбоя или спланированных атак. Память нового поколения позволяет быстро добавлять новые функции в операционную систему микроконтроллера. В А-400 также реализованы международные криптоалгоритмы и ГОСТы в этой области, отметили в «Ангстрем-Т».

«Наш новый микроконтроллер — перспективное решение для компаний финансового сектора и госструктур. Массовое распространение российского чипа А-400 послужит развитию национальной платежной системы и технологий идентификации личности. С началом поставок мы сможем полностью обеспечить потребности наших заказчиков в микроконтроллерах», — заявил исполнительный директор «Ангстрем-Т» Сергей Саркисов.

«Ангстрем-Т» готова поставлять микроконтроллер А-400 с октября 2015 г., срок исполнения заказа составляет от 4 месяцев.

**В КРЭТ разработали прозрачный мультисенсорный экран**08 сентября 2015, Россия, Москва, kret.com

Инновационная разработка демонстрировалась, в частности, на МАКС-2015.

На прошедшем недавно авиасалоне МАКС-2015 специалистам и всем посетителям выставки был представлен прозрачный мультисенсорный экран совместной разработки двух предприятий КРЭТ – АО «АВЭКС» и Московского радиозавода «Темп».

Уникальность прозрачного экрана состоит в том, что изображение формируется с помощью LCD-кристаллов, но при этом экран не имеет задней отражающей стенки, как у аналогов, существующих в мире. Пользователь видит все объекты за экраном, говорится в пресс-сообщении «АВЭКС».

Это позволяет использовать инновационный экран как тренажер и обучающее оборудование для авиации и космонавтики, применять в «умных домах», музеях, встраивать в станки, совмещать реальную картинку за экраном с интерактивным сенсорным управлением.

Такой прозрачный мультисенсорный экран может использоваться и как уникальный рекламноситель вместо окон и витрин. Прозрачный сенсорный экран, одна из сторон которого выступает в качестве витрины, открывает новые возможности для представления информации. Внутри витрины можно поместить предмет, а на прозрачный дисплей подать информацию об этом предмете, например видео, анимацию или текст. При этом сенсорная поверхность дисплея позволит пользователям изучить информационный контент. Такие высокотехнологичные витрины используют в демонстрационных и торговых залах, на выставках, в музейных экспозициях.

Поляризация стекла нового экрана производства КРЭТ выполнена таким образом, что после отключения стекло становится полностью непрозрачным. При этом он может быть защищен закаленным стеклом до 16 мм. На сегодняшний день возможно производство экрана с разрешением 1920 x 1080 точек и размером до 2,5 x 1,5 м.

В настоящий момент в подсветку данного экрана внедряются квантовые точки собственного производства. Это позволит увеличить прозрачность экрана до 90%, качество картинки приблизить к реальному восприятию как по цветности, так и по контрасту, сократить втрое потребление энергии, сделать его гибким и сократить стоимость массового производства более чем в пять раз.



Благодаря радиофотонике КРЭТ создаст радары нового поколения

16 сентября 2015, Россия, Москва, rostec.ru



КРЭТ начал лабораторные исследования в области радиофотоники с целью создания радиооптической фазированной антенной решетки (РОФАР).

Эта технология позволит радарам нового поколения получить радиолокационное «зрение», сообщил РИА «Новости» советник первого заместителя генерального директора КРЭТ Владимир Михеев.

Фотонные технологии помогут снизить массу современных средств связи более чем вдвое, а разрешающая способность увеличится в десятки раз.

Благодаря радиофотонике должны появиться новые возможности для улучшения характеристик «умной обшивки», применяемой на российских вертолетах и самолетах последнего поколения.

На базе КРЭТ появится лаборатория, которая разработает универсальную технологию для радаров и других систем нового поколения.

«Работа, рассчитанная на четыре с половиной года, ведется в строгом соответствии с тем графиком, который нами был согласован с Фондом перспективных исследований (ФПИ). Лабораторные исследования отдельных элементов сейчас уже идут. Из этих элементов будет строиться РОФАР. Я думаю, что до 2020 года мы уже покажем натурный образец РЛС», – сказал Владимир Михеев.

По его словам, сверхширокополосность сигнала РОФАР позволяет получить практически телевизионное изображение в радиолокационном диапазоне.

«Этот локатор позволит иметь так называемое техническое зрение. То есть мы практически будем получать телевизионную картинку в радиолокационном диапазоне», – рассказал Владимир Михеев.

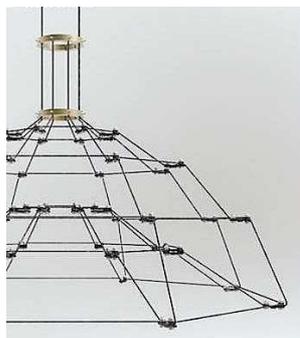


Дизайнерские LED-люстры полностью из отечественных компонентов разработаны в Петербурге

22 сентября 2015, Россия, Санкт-Петербург, stroynet.spb.ru



SvetaLED®



Основной компонент дизайнерских осветительных приборов – российские светодиоды TM SVETLED производства петербургского завода «Светлана-Оптоэлектроника».

Петербуржским дизайн-бюро Bezhko разработаны необычные светодиодные люстры из полностью отечественных материалов. Главный вопрос, который возникает при беглом взгляде на эти оригинальные изделия, – где конкретно и за счет чего в подобных конструкциях появляется свет. Светодиоды TM SVETLED модели SvL30, расположенные в горизонтальной плоскости на специальных площадках каркасных элементов, удается заметить не сразу. Одна из характерных особенностей люстры – это ее исключительно малый вес, обусловленный полным отсутствием какого-либо декора и элементов вторичной оптики.

При разработке необычных люстр были применены сложные инженерные решения: каркас люстры многофункционален – он является элементом электрической схемы, по которому ток поступает к светодиодам, обеспечивает эффективный отвод тепла и позволяет расположить источники света оптимальным образом для формирования нужной диаграммы направленности. Рабочее напряжение светильника – 12В, поэтому поражение электрическим током при контакте с элементами каркаса исключено. Понижающие блоки питания располагаются в распределительных коробках люстр.

Разные модели светодиодных люстр Bezhko-SVETLED потребляют всего от 20 до 25 Вт.

«В России нет аналогов таким оригинальным техническим решениям. Совместный проект завода «Светлана-Оптоэлектроника» и дизайн-бюро Bezhko – это яркий пример творческой кооперации, который уже позволил решить задачи импортозамещения в световом дизайне», – отметил председатель Комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга Максим Мейксин.

«В то время, как вопросы импортозамещения в нашей стране находятся в стадии активного обсуждения, мы уже предложили рынку готовый конкурентоспособный стильный продукт, который ничем не хуже лучших мировых дизайнерских моделей», – прокомментировал Алексей Мохнаткин, генеральный директор группы компаний «Светлана-Оптоэлектроника».

Первая презентация оригинальных люстр прошла в Центре импортозамещения и локализации (ВК «Лен-экспо») на стенде ГК «Светлана-Оптоэлектроника».

**Новый морской экраноплан оснащается полностью российской электроникой**
01 октября 2015, Россия, Москва, kret.com

Экраноплан А-050

В России спроектирован новый морской экраноплан А-050, который будет укомплектован полностью российской авионикой и современным навигационно-пилотажным комплексом, разработанным НИИ авиационного оборудования (НИИАО), входящим в КРЭТ.

Центральное конструкторское бюро по судам на подводных крыльях им. Алексеева уже завершило работы над эскизным проектом. Недавно предприятие заявило о том, что готово начать строительство первого 54-тонного экраноплана новой серии А-050. Как сообщил «Интерфаксу-АВН» председатель совета директоров ЦКБ Георгий Анцев, «уровень подготовки проекта на сегодняшний день таков, что предприятие готово начинать строительство головного образца».

По его словам, «А-050 имеет очень хорошие аэрогидродинамические характеристики, и экраноплан уже успешно прошел испытания в аэродинамической трубе и на гидроканале».

Георгий Анцев отметил, что экраноплан А-050 будет оснащен полностью российской авионикой и современным навигационно-пилотажным комплексом, разработанным совместно с НИИ авиационного оборудования, входящим в КРЭТ.

Он также сообщил, что параллельно ведутся переговоры с потенциальными заказчиками экраноплана. По его словам, экраноплан А-050 идеально подходит для Федеральной пограничной службы, МЧС, Федеральной службы охраны, патрулирования ближней зоны в интересах Военно-морского флота.

Известно, что морской экраноплан А-050 будет иметь взлетную массу 54 тонны. Он рассчитан на перевозку 9 тонн груза или 100 пассажиров на дальность до 5000 км при крейсерской скорости 350-450 км/ч. На экраноплане, возможно, будут установлены стартовые двигатели Р-195, как на штурмовике Су-25, и маршевые ТВ7-117СМ, как на самолете Ил-114.

Согласно международному определению, экраноплан – это многорежимное судно, которое летит с применением «экранного эффекта» над поверхностью, то есть на относительно небольшой высоте, до нескольких метров. В воздухе судно поддерживается при помощи аэродинамической подъемной силы, которая генерируется на воздушном крыле или крыльях, корпусе экраноплана или на частях крыла, которые предназначены для применения «экранного эффекта».

Преимуществом экранопланов является тот факт, что они могут свободно эксплуатироваться на самых разных маршрутах. Кроме водной поверхности они способны передвигаться и над землей и снегом, а также базироваться на суше. Таким образом, экраноплан объединяет в себе лучшие качества самолета и корабля. Кстати, согласно международной классификации экранопланы относятся к морским судам: они рассматриваются не как самолеты, которые могут плавать, а как суда, которые способны летать.

Компьютерная техника/ мобильные устройства

**«Рикор» намерен разрабатывать собственную модификацию серверного процессора OpenPower**
21 сентября 2015, Россия, Москва, ixbt.com

Российский технологический холдинг «Рикор» на IBM Systems Forum 2015 заявил о планах по разработке собственной модификации серверного процессора на архитектуре IBM OpenPower. По предварительным оценкам, проектирование чипа займет 2 года, сообщили CNews в «Рикор». Разработка и производство отечественных процессорных чипов является

приоритетным направлением в политике импортозамещения зарубежной ИТ-продукции, подчеркнули в компании.

Как отмечается, «Рикор» планирует вести разработку процессора полностью за счет собственных средств без привлечения сторонних инвестиций. Сейчас компания выпускает серверы EcoServer с ARM-процессорами, а также проектирует новые решения как на архитектуре ARM, так и на архитектуре x86.

Основное преимущество серверов с процессорами OpenPower — способность обрабатывать большие массивы данных быстрее, чем аналогичные решения на базе процессоров x86, утверждают в «Рикор». При этом стоимость x86-серверов и серверов OpenPower сопоставима. Процессоры OpenPower производятся по техпроцессу 22 нм, имеют тактовые частоты от 2,5 до 5 ГГц и содержат 6 или 12 ядер.

«Наша компания планирует начать работу над проектом процессора OpenPower в ближайшее время, — заявил Борис Иванов, вице-президент «Рикор». — Мы видим высокую заинтересованность в процессоре такого типа со стороны госструктур, российских финансовых и энергетических компаний, а также других потенциальных заказчиков, которым необходим отечественный сервер с высоким уровнем производительности».

«Рикор» состоит в консорциуме IBM OpenPower с июня 2015 г. Консорциум был создан по инициативе IBM в конце 2013 г. «Рикор» присоединился к Google, Tyan, Nvidia, Samsung и другим ИТ-компаниям, которые сделали ставку на программное обеспечение с открытым кодом. В рамках сотрудничества «Рикор» получит документацию по конструкции процессоров Power, исходные коды BIOS и систем визуализации.

В настоящее время «Рикор» выпускает серверы EcoServer — новый класс серверов российского производства. В них используется ARM-процессор Marvell Armada XP Highly Integrated Multi-Core ARMv7, рассказали в компании. Решение предназначено для обслуживания облачных и почтовых сервисов, параллельных вычислений, электронного документооборота, электронной коммерции, распределенных баз данных, а также для организации виртуальных рабочих мест.



Омская компания «Промобит» представила российский сервер Elbrus 4416 2U

22 сентября 2015, Россия, Омская обл., sdelanounas.ru



Омские разработчики из компании «Промобит» на выставке «Импортозамещение» представили у сервер Elbrus 4416 2U, работающий на процессорах российского производства и конкурирующий с зарубежными устройствами хранения данных.

Сервер BitBlaze Elbrus 4416 2U работает на четырех четырехъядерных российских процессорах «МЦСТ Эльбрус 4С» и материнской плате отечественного производства. Оригинальное решение компоновки устройства позволяет выполнять «горячую замену» любого из 16 жестких дисков.

Оперативная память сервера BitBlaze Elbrus 4416 2U составляет 384 Гб.



Компания «Промобит» работает на ИТ-рынке с 2009 года. Первый разработанный ими сервер был на процессоре Intel и предназначался для онлайн-кинотеатра. В 2014 году компания продала уже 60 серверов, общая годовая выручка BitBlaze составила около 7,8 млрд рублей. Развитию бизнеса немало способствовали изменения в российском законодательстве, предусматривающие хранение данных в стране на собственных серверах.



Teslawatch One: еще один фитнес-браслет от отечественного разработчика

29 сентября 2015, Россия, Москва, technodaily.ru



Российские разработчики из Teslawatch запустили собственный проект на краудфандинговой площадке Boomstarter для сбора средств на фитнес-браслет Teslawatch One.

Компания Teslawatch была основана в 2014 году и в декабре выпустила свой первый фитнес-трекер — Teslawatch T-Band. Teslawatch One – второе детище отечественных разработчиков, которое получило водонепроницаемый корпус по стандарту IP67, что делает возможным принимать душ и плавать в бассейне на глубине не более метра, не снимая браслета. Девайс отслеживает ежедневную активность, в том числе пройденное расстояние, тренировки, потраченные калории, а также контролирует фазы сна. Все данные передаются на смартфоны под управлением Android 4.3 и выше или iOS 7.0 и выше, начиная с iPhone 4S, по беспроводному каналу Bluetooth 4.0. Также возможно отображение времени на самом Teslawatch One. При этом питание гаджета осуществляется с помощью обычных батареек CR2032.

Сбор средств на новинку завершится уже пятого ноября, а поставки запланированы на десятое ноября. Разработчикам предстоит собрать не много не мало, около полутора миллионов рублей. Кстати, уже собрано примерно 14000 рублей. При этом стоимость Teslawatch One будет начинаться с 1390 рублей.

Информационные технологии. ПО

Российский разработчик мобильных приложений выпустит пакет офисных приложений под ОС Tizen

23 августа 2015, Корея Южная, idexpert.ru



Компания Samsung Electronics и разработчик офисных приложений МойОфис® компания «Новые облачные технологии» планируют реализацию совместных проектов в области разработки программного обеспечения

«Новые облачные технологии» готовят к выпуску пакет офисных приложений МойОфис® (почта, редакторы текста, таблиц, презентаций) для работы с документами в ОС Tizen и на других платформах, используемых производителем. Программное обеспечение МойОфис® пройдет сертификацию в соответствии с законодательством РФ.

Компанию обсуждают продвижение, продажи и внедрение совместных мобильных программно-аппаратных комплексов в России и странах СНГ.

Samsung, в свою очередь, рассматривает возможность предустановки офисного пакета российского разработчика на смартфоны с операционной системой Tizen в России и СНГ.

Компании обсуждают продвижение, продажи и внедрение совместных мобильных программно-аппаратных комплексов в России и странах СНГ.

Российские разработчики создали бизнес-приложение для умных часов Apple

01 сентября 2015, Россия, Москва, 1cbit.ru



28 августа 2015 года в AppStore стало доступно бизнес-приложение «БИТ.Лидер» для Apple Watch. Приложение разработано подразделением мобильных решений, работающим в структуре одного из ведущих ИТ-интеграторов Первый БИТ.

Основные функции приложения:

- Push-уведомления о событиях, поставленных на контроль. Например, часы сообщат о поступлении денег от крупного клиента, выполнении плана продаж менеджерами компании. Так же можно поставить на контроль остаток на расчетном счете, и если сумма приблизится к критической, часы дадут знать о случившемся. По сути, пользователь сам может решить, о каких изменениях ему нужно узнать.

- Удобный просмотр бизнес-показателей. На экране часов можно увидеть ключевые цифры компании. Данные поступают в он-лайн режиме, при подключении к Интернет. Информация всегда актуальна, потому что приложение интегрируется с учетной системой (например, 1С).

Мобильное приложение «БИТ.Лидер» для iPhone уже сейчас активно используется руководителями разных уровней для оперативного контроля бизнеса. Причем, поскольку в БИТ.Лидер можно получить любую отчетную информацию, менеджеры используют приложение не только для финансового контроля, но и для управления отделом продаж через интеграцию с CRM-системой, контроля показателей HR-деятельности, и многое другое.

Apple Watch представляет собой «умные» часы, дополнительная функциональность которых проявляется при их совместной работе со смартфоном или планшетом от Apple.

«Apple Watch в скором времени изменит наши привычки. Узнавать, взглянув на часы, не только время, но и погоду, запланированные дела - станет обычным делом. А теперь так же просто можно получить информацию о состоянии дел своей компании» - рассказала Екатерина Дмитриева, руководитель подразделения, разработавшего БИТ.Лидер.

Приложение «БИТ.Лидер» уже два года представлено в магазинах приложений AppStore и Google Play.

«Швабе» зарегистрировал разработку в сфере ИТ. Программа предназначена для тепловизионных фотоприемников

03 сентября 2015, Россия, Москва, rostec.ru



Холдинг «Швабе» получил свидетельство о госрегистрации программы редактирования топологий сканирующих смотрящих матриц для фотоприемников.

В зависимости от назначения фотоэлектронного прибора расположение чувствительных элементов может быть различным: в виде матрицы, ли-

нейки, шахматное, со сдвигами и другое. Выбор варианта определяется задачами, под которые разрабатывается фотоприемное устройство, его конструкцией и назначением. Созданная программа позволяет «нарисовать» топологию сканирующих матриц и преобразовать ее в файлы для загрузки в математическую модель ФПУ.

В другой программе, также запатентованной специалистами «Швабе», формируются файлы иных исходных характеристик — фоновых, параметров оптики и прочих. В итоге математическая модель выдает информацию об ожидаемых выходных характеристиках ФПУ. К ним относятся, например, обнаружительная способность, взаимосвязь между каналами, шумы и другие фотоэлектрические параметры.

«Поиск технических и технологических возможностей повышения характеристик высокоэффективных инфракрасных систем является важнейшей частью научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Математическое моделирование параметров фотозлектронных приборов позволяет нам с минимальными затратами «предсказать» выходные характеристики перспективных фотоприемников. Топология ФПУ оказывает большое влияние на вероятность обнаружения объектов. Следовательно, ведущиеся с помощью данного программного обеспечения исследования и моделирование позволяют в дальнейшем разрабатывать еще более конкурентоспособную продукцию с учетом постоянно усложняющихся задач науки и техники», — сказал заместитель генерального директора «Швабе» по НИОКР и инновационному развитию Николай Ракович.

Главная особенность разработки – возможность создать топологию тепловизионного приемника для загрузки в математическую модель ФПУ.

Сегодня тепловизионные фотоприемники, преобразующие инфракрасное излучение в удобное для восприятия динамическое изображение, активно используются в строительстве, металлургии, экологии, метеорологии, авиации, судоходстве, пожарной охране и медицине. Они позволяют обнаруживать источники теплового излучения в условиях плохой видимости: в темноте, тумане и при сильной задымленности на расстоянии нескольких километров.



Российская ИТ-компания запустила в массовое производство первую в мире онлайн-фоторамку

07 сентября 2015, Россия, Москва, softkey.info



03 сентября 2015 года с конвейера сошла первая в мире онлайн-фоторамка. Пуск массового производства устройств произвел генеральный директор российской ИТ-компании ООО «ИзиФрэйм» Илья Зорохович.

Онлайн-фоторамка является частью уникального сервиса EasyFrame™. Второй его элемент — это бесплатное одноименное приложение для смартфонов и планшетов на базе IOS и Android. Отправленные с помощью такого приложения снимки моментально появятся на экране фоторамки, где бы ни находились отправитель и само конечное устройство.

Функционал приложения интуитивно прост, а фоторамку достаточно включить в розетку. Доставка изображений происходит автоматически благодаря встроенному в устройство 3G-модулю.

Сервис не имеет прямых аналогов в мире. Он призван предоставить пользователям возможность делиться яркими моментами жизни не только с друзьями посредством уже известных социальных сетей, но и с ближайшими родственниками, слова «интернет» и «современные технологии» для которых являются мало знакомыми.

«Мы хотим стать универсальным и очень простым способом коммуникации для разных поколений внутри одной семьи, — отмечает Илья Зорохович. — В глобальном смысле наш сервис призван поддержать возрождающуюся сейчас в России культуру семейственности».

Также он сообщил, что первая партия онлайн-фоторамок поступит в продажу в октябре, однако уже сейчас можно сделать предзаказ на устройство на сайте компании.

Осенью состоится релиз приложения EasyFrame для ОС WindowsPhone.



Promwad разработал платформу для создания устройств Интернета вещей

15 сентября 2015, Россия, Москва, promwad.ru



Независимый дизайн-центр электроники Promwad разработал собственную аппаратно-программную платформу, которая призвана помочь сократить затраты и сроки проектирования новых устройств и приложений для Интернета вещей (IoT).

Компания предлагает подключить к интернету вещей носимую электронику, мобильные и мультимедийные устройства, домашнюю электротехнику, автомобили, а также системы освещения и энергоснабжения умного дома. Готовое решение компании сфокусировано на облачных технологиях и взаимодействии со смартфоном под управлением Android или iOS. Таким образом, мобильный телефон

становится универсальным пультом управления для персональной сети пользователя: он отображает все параметры подключённых устройств, обеспечивает удалённый доступ и обмен информацией через облачное хранилище, рассказали в компании.

«Мы считаем, что доходность проектов в сфере интернета вещей будет расти ближайшие 5-10 лет. Сегодня мировые производители электронных компонентов предлагают для этого всё необходимое: высокочувствительные датчики, микроконтроллеры с хорошими параметрами производительности и сверхнизким энергопотреблением, — отметил Роман Пахолков, руководитель компании Promwad. — За последние несколько лет мы приняли участие в десяти проектах в рамках этого популярного тренда: от разработки концепции до постановки готовых устройств на серийное производство. Благодаря этому опыту нашим клиентам не придётся поднимать проект с нуля, даже в случае использования новейших электронных компонентов».

По информации компании, технические решения Promwad уже задействованы в мобильном гаджете для ухода за растениями от французской компании Parrot, в мобильном приложении для персонального монитора радиации ZIVE, в портативном глюкометре, который работает в паре со смартфонами Apple, и в других мобильных устройствах.



«Кузнеч» представила сервис мобильного распознавания товаров по фото

17 сентября 2015, Россия, Москва, sk.ru



Михаил Погребняк, генеральный директор "Кузнеч"

Резидент IT-кластера Фонда «Сколково» компания «Кузнеч» разработала сервис, позволяющий распознавать товары по фото, сделанные на камеру смартфона и искать похожие товары внутри каталога интернет-магазина. Сервис встраивается в мобильные приложения торговых онлайн-площадок. С сегодняшнего дня доступна демо-версия сервиса.

В настоящее время выпущена бета-версия приложения «Кузнеч» для Android. Сервис сейчас распознает 157 категорий одежды, обуви и сумок. Для того, чтобы воспользоваться распознаванием, пользователь мобильного приложения электронного магазина должен навести камеру мобильного устройства на объект (товар) — фотографировать его при этом не обязательно. Мобильное API, разработанное «Кузнеч» распознает объект и находит такой же или аналогичный товар в этом интернет магазине. Совершить покупку можно тут же, с мобильного устройства.

«Кузнеч — один из лидеров «семантического», то есть, смыслового поиска среди изображений. За то время что читатель потратил на чтение этой заметки, число изображений, загруженных пользователями в сеть увеличилось на миллионы. Задача понимания того, что, собственно, изображено на этих фотографиях, становится невероятно актуальной, и, конечно, коммерчески востребованной», — сказал руководитель Робототехнического центра «Сколково» Альберт Ефимов.

По словам Ефимова, в Сколково создано сообщество разработчиков, использующих самые передовые наработки, такие как deep learning, и «Кузнеч» входит в состав этого сообщества. В основе продуктов компании лежат собственные запатентованные технологии визуального поиска, а также технологии обучения нейронных сетей. Офисы компании находятся в Санкт-Петербурге и Сан-Франциско.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Михаил Погребняк, Компания «Кузнеч», генеральный директор

<<Для интернет-магазина это уникальная возможность дать своим пользователям, большинство из которых – молодая аудитория, так называемые Millennials, — элемент геймификации покупки. Также это возможность принять участие в создании контента, ускорить процесс мобильной покупки, и это только часть из всех неограниченных возможностей мобильного распознавания. Мы рады, что оказались первой российской компанией, реализовавшей такие возможности для глобального рынка.>>



В Новосибирске разработали альтернативу WhatsApp и Viber

20 сентября 2015, Россия, Новосибирская обл., aksakal.tv

В Новосибирске разработали альтернативу интернет-мессенджеру WhatsApp и Viber и в Новосибирском технопарке презентовали альтернативу этим зарубежным мессенджером. Как сообщает Аксакал ТВ, российское мобильное приложение "Куку-Ау" сможет не только обмениваться

мгновенными сообщениями, но и посылать друг другу фотографии, также она сможет оплачивать услуги товары и даже вызывать такси.

В Новосибирске приложение станет доступно для пользователей уже в следующем месяце. Однако разработчики обещают сделать приложение "Куку-Ау" доступным для всего российского рынка.



ОПК: операционная система для Минобороны РФ готова к запуску в серию

24 сентября 2015, Россия, Москва, rusfact.ru



Разработанная в России операционная система для защищенной от шпионов работы с секретной информацией прошла испытания и готова к запуску в серию, сообщил Александр Калинин — директор департамента разработчика отечественной "операционки" "Объединенной приборостроительной корпорации" (ОПК).

Российская операционная система "Заря" — семейство ОС, которые вместе могут стать полноценной заменой зарубежным системам, применяемым сейчас в силовых ведомствах, госсекторе и на оборонных предприятиях страны. Программное обеспечение совместимо с большинством традиционных офисных приложений и программ. На основе "Зари", в частности, будет работать система электронных "военных билетов" — личных карт военнослужащих, внедряемых в российской армии.

"ОС успешно завершила госиспытания и признана готовой к серийному производству, она соответствует 3 классу защиты от несанкционированного доступа и 2 уровню контроля отсутствия не декларированных возможностей", — сказал Калинин.

В ОПК пояснили, что область применения подобных операционных систем очень широкая: ее можно применять на рабочих местах; использовать как основу для автоматизированных систем управления; создавать современные центры обработки данных самого разного масштаба и уровня.

"Техника на базе такой ОС позволяет работать с информацией даже под грифом "совершенно секретно", что подтверждено сертификацией в системе Минобороны России", — подчеркнул собеседник агентства.

Входящая в Ростех "Объединенная приборостроительная корпорация" — ключевой поставщик специального программного обеспечения и систем управления для силовых структур и госведомств.



ЦНИИ «Электроника» предложил новую методику анализа рисков

25 сентября 2015, Россия, Москва, rostec.ru



Исследование специалистов института опубликовано в журнале «Вопросы радиоэлектроники»

В ЦНИИ «Электроника» предложили модель принятия решений на базе хранилища данных и технологий оперативной обработки информации.

Специалисты института привели примеры практического использования систем поддержки принятия решений на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Предложенная модель может стать основой для создания информационно-справочных систем с модулями генерации аналитических отчетов.

Данные, необходимые для принятия решений, должны собираться в одном месте в едином формате, а технология хранилища данных — представлять собой единый многоаспектный ресурс, способный выполнять предварительную подготовку информации для последующей обработки и анализа.

Для описания процесса обнаружения в данных ранее неизвестных скрытых закономерностей, полезных для поддержки принятия решений, специалисты ЦНИИ «Электроника» предлагают использовать технологию извлечения данных, основанную на прикладной статистике и теории баз данных.

Технология позволяет описывать неочевидные связи между переменными, предсказывать значения одних признаков на основе других. Как правило, такие технологии используют кластерный анализ, линейную регрессию, ассоциативные правила и искусственные нейронные сети.

Собственную методику анализа рисков специалисты ЦНИИ «Электроника» изложили в научной статье «Системы поддержки принятия решений в оборонно-промышленном комплексе», опубликованной недавно в журнале «Вопросы радиоэлектроники».

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ

Исследования. Статистика. Рейтинги. Прогнозы



App Annie: российский рынок мобильных приложений является одним из самых быстрорастущих в мире

27 августа 2015, Россия, Москва, lawmix.ru

App Annie

Россия вошла в пятерку крупнейших рынков мобильных приложений в мире. Это стало возможным благодаря росту в 15% совокупного количества загрузок для iOS App Store и Google Play с марта по май 2015 года. Такие данные приводятся в исследовании App Annie.

Около 50% загрузок в России за три месяца весны пришлось на категорию «игры». На нее приходится почти 75% доходов по совокупному показателю для Google Play и iOS. Для сравнения на мировом рынке на ту же категорию за тот же период времени пришлось около 40% загрузок и 80% дохода.

По общему доходу iOS App Store и Google Play российский рынок является двенадцатым в мире. Средний ежедневный совокупный доход iOS и Google Play в России с февраля по май 2015 года вырос на 20%. В то же время валютные корректировки в конце 2014 года и начале 2015 года оказали сильное влияние на динамику роста дохода в России. Однако, по мере стабилизации российской экономики, большое количество загрузок создает значительный потенциал для роста дохода на рынке мобильных приложений.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Горох Дмитрий, Сервис онлайн кредитования MoneyMap, директор по связям с общественностью

<<В том, что Россия вошла в пятерку наиболее крупных мировых рынков мобильных приложений для iOS App Store и Google Play нет ничего сенсационного. Например, App Annie отчитывалась о том, что во втором квартале прошлого года наша страна также вошла в топ-5 рынков по скачиваниям через магазин Google Play вместе с такими странами, как Бразилия, Соединенные Штаты, Южная Корея, а также Индия.

Российский рынок уникален тем, что на нем ведут совершенно равную конкурентную борьбу мобильные приложения производства отечественных компаний, тогда как на большинстве зарубежных рынков, кроме американского и китайского, доминируют иностранные игроки.

Доля мобильного трафика на сайт MoneyMap.ru за июнь составила почти 30%, тогда как еще в декабре 2014 года доля составляла 22,5%. Многие пользователи оформляют займы в компании с мобильных устройств. Это говорит о том, что россияне все активнее пользуются новыми технологиями, соответственно, рынок продолжит уверенно расти в ближайшие годы. >>



Д.Рогозин: Российская "оборонка" завершит импортозамещение к 2020 году

09 сентября 2015, Россия, Свердловская обл., rbctv.rbc.ru



Дмитрий Рогозин, вице-премьер РФ

Россия завершит импортозамещение в оборонной промышленности к 2020 году. С таким прогнозом вице-премьер Дмитрий Рогозин выступил на выставке Russia Arms Expo 2015 в Нижнем Тагиле. Замглавы правительства уточнил - за 5 лет планируется заменить свыше тысячи сложных комплектующих, которые Россия ранее закупала на Западе и Украине.

Отмечу ещё заявление Рогозина - в этом году гособоронзаказ размещён на предприятиях уже почти полностью, на 94%. А ситуация с кадрами в отрасли постепенно выправляется - зарплаты в 14-ом году выросли на 13%. Ещё вице-премьер пообещал новую госпрограмму поддержки ОПК, её проект будет утверждён в декабре, приводит словам чиновника

"Интерфакс". Упор будет сделан на повышение доли выпуска военного хайтека. И уже в текущем году, судя по обещаниям вице-преьера, этот показатель возрастёт с 53% до 63%. Объёмы финансирования по новой программе Рогозин не уточнил.

Вместе с тем замглавы Внешэкономбанка Андрей Клепач считает, что "оборонке" нужна ещё и усиленная поддержка банков. Иначе, из-за санкций и бюджетных сокращений, Россия рискует лишиться одного из "технологических локомотивов" и важного источника экспортных поступлений.

Андрей Клепач, заместитель председателя Внешэкономбанка: «Он обеспечивает позитивную динамику, несмотря на общее падение доходов от экспорта. Если бы не рост оборонной продукции, и в том числе

тех комплектующих, которые для неё нужны, а это и электроника, и фотоника, спецматериалы, спецстали, композитные материалы, то уже в прошлом году у нас был бы спад промышленного производства, не было бы роста. Идя на ограничение бюджетных расходов, нужно компенсировать это увеличением кредитной поддержки со стороны банковской системы».



Россияне в числе самых требовательных к дизайну электронной техники и гаджетов

10 сентября 2015, Германия, russianelectronics.ru



Компания GfK провела исследование в 22 странах мира, включая Россию, чтобы узнать, какую роль в выборе устройства играет его дизайн и внешний вид

Как сообщили в GfK, каждый третий (3%) участник международного исследования «абсолютно» уверен, что для гаджетов очень важен дизайн и внешний вид. При этом тех, кто так не думает, намного меньше: лишь 9%, или каждый десятый участник исследования. При этом в целом по миру мнения и мужчин и женщин в этом вопросе совпали.

Внешний вид и дизайн оказались важнее всего для возрастной группы 20-29 лет, где 37% говорят о высокой значимости дизайна и внешнего вида устройства при его выборе в магазине, и лишь 5% твердо уверены в обратном. Немного отстают 30-39-летние (36% и 6% соответственно) и тинейджеры 15-19 лет (34% и 11% соответственно). Меньше всех на

внешний вид устройства обращают внимание респонденты от 50 лет и старше — лишь 23% из них уверены, что гаджет должен иметь привлекательную «внешность».

Производителям гаджетов стоит обратить особое внимание на дизайн и внешний вид устройств, планирующих к продаже в Турции, Мексике, Бразилии, Украине и России. Потребители в этих странах оказались самыми требовательными к тому, как выглядят технические новинки. Так, 49% опрошенных в Турции, 48% мексиканцев и 45% бразильцев считают, что «внешность» играет важную роль при принятии решения о покупке гаджета. «Абсолютно» согласны с этим почти четверть респондентов в каждой из упомянутых стран.

В России на дизайн устройства при покупке обращают внимание 39% покупателей. При этом женщины чаще говорят о важности внешнего вида гаджетов, чем мужчины (43% и 35% соответственно). 13% мужчин и 10% женщин не согласны с утверждением о значимости дизайна устройств. Что касается возрастных групп в России, то самыми требовательными к дизайну оказались покупатели возрастных групп 20-29 и 30-39 лет (43% и 42% соответственно).

Противоположных взглядов на дизайн устройств придерживаются в Швеции, Бельгии и Германии: покупатели здесь в большинстве своем считают, что при покупке гаджета обращать внимание на его дизайн совсем не обязательно. Четверть (26%) шведов не согласны с тем, что внешний вид устройства играет существенную роль при его выборе; следом идет Бельгия (22%) и Германия (20%). Примерно каждый десятый респондент «абсолютно» не согласен с утверждением о важности дизайна (14% — в Швеции и по 10% — в Бельгии и Германии).

«Результаты исследования GfK помогают нашим клиентам увидеть полную картину рынка: на что обращают внимание при выборе техники потребители разных возрастных групп, живущие в разных странах. Например, какой рынок лучше выбрать для запуска смартфона с выдающимся дизайном. В наших исследованиях мы используем данные из точек продаж, которые показывают, насколько успешно продается конкретный продукт, по какой цене. Это позволяет лучше понять рынок и выстроить соответствующую рыночную стратегию», — отметил Арндт Полифке, глобальный директор, рынок телекоммуникаций, GfK.

По данным компании, в исследовании приняли участие более 26 тыс. человек в возрасте от 15 лет и старше (в России — от 16 лет) из таких стран, как: Аргентина, Австралия, Бельгия, Бразилия, Канада, Китай, Франция, Германия, Гонконг, Италия, Япония, Мексика, Польша, Россия, Южная Корея, Испания, Швеция, Тайвань, Турция, Великобритания, Украина и США.



Минкомсвязи: все телевизоры в России на 50% станут отечественными

14 сентября 2015, Россия, Москва, cnews.ru



Алексей Волин, зам. министра связи и массовых коммуникаций России

Согласно одобренной Минкомсвязи стратегии развития рынка телерадиовещания в России, к 2025 г. до половины компонентов, используемых при производстве телевизоров для российского рынка, станут отечественными. В документе содержатся и другие тезисы. Например, что к концу 2018 г. государство полностью прекратит финансировать распространение аналогового телевизионного сигнала.

Рынок телевизоров в России

К 2025 г. до половины компонентов, используемых при производстве телевизоров для российского рынка, станут отечественными.

Импортозамещение начнется с регионов, а затем выйдет на федеральный уровень. Федеральная технологическая линейка начнет меняться в 2020 г. Увеличится доля как российского оборудования, так и контента.

Кроме того, ожидается, что этому времени почти все продаваемые в России телевизоры будут оснащены функцией Smart TV, позволяющей напрямую подключаться к интернету (по сравнению с 18% в 2015 г. и 50% в 2020 г). Такие тезисы содержатся в стратегии развития отечественного телерадиовещания до 2025 г., принятой Минкомсвязи России (PDF-версию).

Стратегия развития рынка телерадиовещания

Документ, носящий рекомендательный характер, разработан Минкомсвязью России. Его основная цель — обозначить приоритетные направления развития рынка телерадиовещания.

Документ содержит список ключевых событий, которые произойдут на рынке телерадиовещания в течение 10 лет. Надежность и бесперебойность телерадиовещания обеспечит запуск космического аппарата «Экспресс-АМ8», запланированного на сентябрь 2015 г., а также другие спутники. К концу 2018 г. полностью прекратится государственное финансирование аналогового вещания. Однако решение об использовании аналогового телевизионного сигнала останется за телеканалами.

«Мы разработали документ, описывающий долгосрочное развитие рынка, которым могла бы руководствоваться индустрия в своей работе. Кроме того, на этапе утверждения стратегии участники рынка имеют возможность определить проблемы, требующие решения», — пояснил заместитель министра связи и массовых коммуникаций России Алексей Волин.

Рост доли кабельного телевидения

Волин отметил рост доли кабельного телевидения, которая достигла 33%. Способствует этому реализация программы по строительству оптоволоконных линий связи в небольших населенных пунктах от 250 человек, пояснил он.

По словам Волина, тенденция будет сохраняться, и к 2020 г. произойдет расширение зоны кабельного приема. Доля спутникового телевидения в настоящий момент составляет 31%, эфирного ТВ — 36%.

Отключение аналогового вещания

К концу 2018 г. государство полностью прекратит финансировать распространение аналогового телевизионного сигнала. Государство не будет отключать аналог насильно — каналы решат сделать это самостоятельно. Экономически это произойдет в 2019 г., содержится в документе. Аналог в регионах начнет исчезать после 2019 г., когда большие игроки прекратят аналоговую трансляцию.

Реклама и контент

Произойдет переход к многоформатному смотрению, когда зритель выбирает, что и как он будет смотреть: цифровой, локальный аналоговый эфиры, кабель, спутник, OTT, интернет-вещание и т. п.

Одним из трендов развития рекламного ТВ-рынка является перераспределение рекламы в пользу новых более интерактивных и таргетированных медиа. Реклама останется на телевидении, несмотря на увеличение платности ТВ-сервисов.

Прекратится сетевое партнерство. Контент будут брать не у держателей контента, а у держателей библиотек.

«Сетевое партнерство будет сохраняться только в условиях продолжения аналогового вещания. При переводе вещания на цифровой формат, региональные вещатели должны объединяться в дополнительный мультиплекс, а сетевое партнерство как институт взаимодействия вещателей исчезнет», — пояснили авторы документа.



Исследование GfK: продажи БТиЭ в России упали на четверть

14 сентября 2015, Россия, Москва, gfk.com



Потребление БТиЭ уменьшилось до критических значений, фиксируя в первом полугодии падение на 26% в натуральном и 15% в денежном выражении. Единственным растущим показателем остается цена. Скачок цен в среднем составил 38% и создает иллюзию тренда, направленного на восстановление оборотов рынка БТиЭ в рублевом эквиваленте (с -20% в мае до -11% в июне).

Таковы итоги развития рынка бытовой техники и электроники (БТиЭ) в России, по данным GfK за 1е полугодие 2015 года.

«Относительно низкие показатели лета 2014, используемого для сравнения, и создают видимость роста рынка, формируя ложные ожидания. На самом деле надежды на восстановление откладываются из-за усиливающейся девальвации рубля - что, скорее всего, продолжит стимулировать

инфляцию и скажется на дальнейшем замедлении спроса, создавая множество неопределенностей в отношении 2016 года», - тенденции продаж БТиЭ в России комментирует Михаил Кулаков, руководитель направления цифровой техники компании GfK в России.

По данным GfK, в настоящий момент динамика рынка БТиЭ в России стабилизировалась на уровне -25% к уровню 2014 года в штучном выражении. В то же время общие продажи бытовой техники и электроники в Москве, а также онлайн сегмент на рынке БТиЭ в регионах опережают по показателям остальной рынок: в первом случае потребитель менее подвержен влиянию роста цен, а во втором - он ищет минимальную цену на своем рынке. Одновременно с этим в индустрии розницы продолжается процесс консолидации вокруг крупнейших и наиболее стабильных игроков.

Ключевой тренд рынка БТиЭ – увеличение цикла обновления техники

«В нынешней ситуации потребитель рассматривает состояние имеющихся у него цифровых гаджетов как «еще послужит» или «пора менять, не работает». Единственное устройство, которое потребитель регулярно обновляет - раз в год или даже в полгода - смартфоны. Спрос на них хоть и уменьшился по сравнению с первой половиной 2014 (- 6% в шт.), но по-прежнему удерживает рынок телеком-продукции от резкого падения», - говорит Михаил Кулаков.

В результате сегмент телекоммуникаций на рынке БТиЭ в России остается единственным, показавшим позитивный рост (+ 1,8% в денежном выражении) на фоне двузначной отрицательной динамики в других категориях цифровой электроники (например, -21% в денежном выражении в ИТ и оргтехнике и -32% в фото- и видео-технике).

Рынок мобильных компьютеров уменьшился на треть по сравнению с 2014 из-за падения основного сегмента - 15-дюймовых ноутбуков (-40%). Единственный сегмент, который растет - планшетные компьютеры x86, который вырос более чем на четверть. Впрочем, высокие темпы роста здесь объясняются очень низкой базой.

Продажи телевизоров упали на 30%, и даже характеристики «Смарт-ТВ» и «Сверхвысокое разрешение» не смогли повлиять на симпатии потребителя и его готовность раскошелиться. Уменьшились продажи планшетов. Интересно, что использование планшетов сейчас сводится к просмотру видео и играм.

Второй тренд - расслоение спроса между крупными городами и остальной частью России

В Центральном регионе и городах-миллионниках выросла доля премиум товаров. Также, по-прежнему более трети средств, которые тратятся в России на мобильные и планшетные компьютеры, а также бытовую электронику, тратятся в Москве. В средних и малых городах России наибольшая доля потребительских трат приходится сейчас на базовые модели.

J'son & Partners Consulting: российская индустрия дата-центров растет в 20 раз быстрее ИТ-отрасли

22 сентября 2015, Россия, Москва, nnit.ru



По расчетам J'son & Partners Consulting, российская индустрия ЦОД, включающая в себя коммерческие и корпоративные площадки для размещения вычислительного оборудования суммарной площадью более 500 тысяч квадратных метров, имеет значительный потенциал роста, превосходящий

нынешние темпы ее развития, которые почти в 20 раз выше, чем рост российского ИТ-рынка в сопоставимых ценах в 2012-2014 годах.

В своем последнем исследовании Allied Market Research утверждает, что рынок персональных облаков, в том числе и для малого бизнеса, к 2020 году достигнет почти 90 млрд долл. Эксперты прогнозируют ближайшие 5 лет ежегодный прирост порядка 33,1%. Это приведет к тому, что персональные облака выйдут в лидеры облачного рынка, получив долю в 60%.

Экономическая и политическая неопределенность порождают отток капитала, в первую очередь из областей, в которых ожидалось бурное развитие. При этом закон о хранении персональных данных резко увеличивает рынок ЦОД на территории страны. Сергей Житинский, глава компании Git in Sky, считает: «ЦОД в умах российских бизнесменов занял место «свечного заводика», который каждый уважающий себя рантье XIX века хотел бы занять к исходу жизни. Даже не самый глубокий анализ показывает, что этот тренд будет устойчив еще многие годы».

Однако, чтобы реализовать имеющийся потенциал, требуется значительно снизить себестоимость строительства и эксплуатации дата-центров с высокими показателями уровня доступности. В настоящее время, в условиях дефицита источников долгосрочных инвестиций, она становится неприемлемо высокой как для развертывания новых и реконструкции существующих корпоративных ЦОД, так и для строительства реконструкции коммерческих дата-центров.

Определенные преференции, которые планируется предоставлять отечественным поставщикам в рамках инициатив по импортозамещению, также дают шанс российским компаниям увеличить долю на рынке. При этом, международные поставщики будут продолжать играть важную роль, поскольку на рынке пока нет полностью отечественных или Open-source-решений, способных полностью заменить западные.

ИТ-отрасль в России постепенно перегруппировывается. Самые высокие показатели роста также демонстрирует и сектор облачных технологий (по опубликованным на днях данным IDC Russia Cloud Services

Market, рост операционных облачных услуг в 2014 году в России составил 38%). При этом все очевиднее становится влияние малого и среднего бизнеса на ландшафт отрасли, а также персональных сервисов.

По оценке Сергея Житинского основным заказчиком облачных решений являются компании малого и среднего бизнеса: «Начиная с «нуля» небольшой компании проще строить свою информационную платформу в «облаке», чем корпорациям переносить туда данные из своих многочисленных ЦОДов. К тому же, именно малый и средний бизнес продолжает демонстрировать экономический рост, и преимущественно в сети, куда ушла не только торговля, но и услуги, вплоть до таких, как выдача паспортов и оплата налогов», - отмечает г-н Житинский. Рост потребления облачных услуг в России стимулируется желанием сэкономить благодаря замене капитальных расходов на операционные.

Долгое время в структуре ИТ-рынка превалировал сегмент ИТ-оборудования, еще в 2014 году занимавший свыше 60% рынка. Крупные госкорпорации, тяготеющие к внутренним корпоративным ИТ-решениям, скорее всего продолжат траты на личную ИТ-инфраструктуру, однако сложные экономические обстоятельства даже их вынуждают обратить внимание на облачные технологии. Для начала это могут стать гибридные облака, то есть отдельные подразделения в компании могут начать использовать облачные сервисы.

При общем замедлении роста рынка программного обеспечения, востребованными в 2015 году остаются решения для автоматизации систем управления предприятием: системы управления ресурсами предприятия (514,39 млн. долларов), системы бизнес-аналитики (210,05 млн. долларов) и приложения по управлению производственными операциями (134,98 млн. долларов).



«Руссофт» составила рейтинг крупнейших софтверных компаний России

23 сентября 2015, Россия, Москва, rswweek.ru



Ассоциация «РУССОФТ» в рамках собственного ежегодного исследования впервые составила рейтинг компаний разработчиков программного обеспечения России. По большому счету, он является списком крупнейших софтверных компаний, разделенных на категории в зависимости от их оборота и с учетом темпов роста (в том числе, от прогнозируемых показателей по итогам 2015-2016 годов).

Подобного полного рейтинга российских разработчиков программного обеспечения еще никто не создавал. Задачей «РУССОФТ» было, скорее, не ранжировать компании по размеру, а охватить все крупнейшие софтверные компании России. Наверное, о каких-то компаниях, заслуживающих того, чтобы попасть в рейтинг, пока у «РУССОФТ» нет информации.

Однако можно утверждать, что таких компаний немного, скорее всего, единицы, и они имеют оборот не более \$50 млн.

Некоторые СМИ уже составляли ранее рейтинги ИТ-компаний, в которых ранжировали отдельно компании разработчиков программного обеспечения. Однако их рейтинги были явно неполными (они охватывали максимум половину крупнейших софтверных компаний), в них попадали также системные интеграторы (у которых есть разработка ПО, но она не является главным направлением деятельности), производители оборудования, а также иностранные софтверные компании, которые продают свое ПО на российском рынке.

Основная причина неполного охвата софтверных компаний в существующих рейтингах — это отсутствие достоверной информации о совокупной выручке компаний, по которой происходило их ранжирование. В ходе настоящего исследования «РУССОФТ» собрала информацию как по объемам продаж российских компаний, так и по темпам их роста, что позволило иметь объективный критерий для ранжирования компаний. Однако значительная часть такой информации получена в результате опроса компаний на условиях ее нераспространения, и это условие Ассоциация соблюдает неукоснительно. Поэтому не публикуются данные по оборотам компаний, а участники рейтинга располагаются по категориям в зависимости от диапазона оборота и с учетом прогноза темпа их роста.

«...Подобного полного рейтинга российских разработчиков программного обеспечения еще никто не создавал...»

В рейтинге «РУССОФТ» также использованы данные из других рейтингов (CNews, Tadvise100, «РИА Рейтинг» и «Эксперт РА»), но при тщательной их проверке.

«РУССОФТ» считает не совсем правильным сравнивать показатели, полученные из аудированной отчетности ряда компаний, с итогами прошедшего года, представленными сотрудниками компаний в ходе опроса, или полученными в результате экспертных оценок. Не совсем корректным будет также строгое ранжирование и сравнение компаний с разной моделью бизнеса.

Тем не менее, составленный рейтинг учитывает прежде всего размер компаний (ее оборот). Чтобы не раскрывать конфиденциальную информацию и отказаться от строгого ранжирования, из всех компаний было сформировано четыре группы в соответствии с диапазоном оборота, в который попадает та или иная компания. Все компании были распределены по этим группам, но при этом данные об их конкретном обороте не указаны.

Для каждой группы был определен достаточно широкий диапазон по совокупной выручке. Однако распределение компаний по группам происходило не только по существующим оборотам, но и с учетом

тенденции их развития. Ассоциация ориентировалась в первую очередь на оборот по итогам 2014 г., но в некоторых случаях компания перемещалась выше, если имела хорошие перспективы развития и высокие темпы роста (то есть могла достигнуть нужного оборота для попадания в более высокую группу по итогам 2015 или 2016 годов).

В высший дивизион (группа А) попали компании, которые уже имеют капитализацию, исчисляемую в млрд долларов. Такого объема выручки не достигла еще ни одна российская софтверная компания, но миллиардную стоимость (капитализацию) имеет не менее 5 компаний. Миллиардный оборот, скорее всего, могла бы уже иметь компания «1С», если учитывать ее доходы не только от продажи собственных решений, но и выручку, полученную от ее дистрибьюторской деятельности. Однако экономический кризис (прежде всего, падение курса рубля) крайне негативно отразилось на ее обороте в долларовом выражении, поскольку основной доход компания получает в России.

В группе В оказались также достаточно крупные компании. Их оборот составляет от \$100 млн до \$500 млн. Среди них есть только одна компания, которая в ближайшие годы может перейти в высший дивизион, по мнению «РУССОФТ», — компания Veeam.

В группе С (\$50-100 млн) есть два претендента на повышение, если судить по их обороту, который близок к \$100 млн. Однако темпы роста у них в последние годы не очень высокие.

В группе D почти все компании имеют выручку от \$20 млн до \$50 млн. Однако в него попали 3 компании, у которых оборот пока составляет \$14-16 млн, но они способны в ближайшие 2 года значительно увеличить свои доходы.

Всего в рейтинг попало 56 софтверных компаний, совокупный оборот которых превышает \$7 млрд. Компании внутри групп имеют порядковый номер согласно алфавитному порядку.

Высший дивизион (группа А):

«1С», Москва; Cognitive Technologies, Москва; EPAM Systems, Минск; Kaspersky Lab, Москва; Центр финансовых технологий, Новосибирск; Luxoft, Москва.

Группа В:

ABBY, Москва; Acronis, Москва; CBOSS, Москва; Parallels, Новосибирск; SKB Kontur, Екатеринбург; Prognoz, Пермь; TRANSAS, Санкт-Петербург; Veeam, Санкт-Петербург.

Группа С:

Diasoft, («Диасофт»), Москва; JetBrains, Санкт-Петербург; Peter-Service, («Петер-Сервис»), Санкт-Петербург; Parus, Москва; BSS, Москва; Positive Technologies, Москва; Dr.Web, Москва; DataArt, Санкт-Петербург; GDC Services (ICL-Services), Казань; Mera, Нижний Новгород; RTSOFT, Москва.

Группа D:

Arcadia, Санкт-Петербург; Artezio, Москва; ASCON, Санкт-Петербург; Auriga, Москва; B2B-Center («Центр развития экономики»), Москва; BARS Group («БАРС Групп»), Казань; Bercut, Санкт-Петербург; BIS («Банковские информационные системы»), Москва; Devexperts («Эксперт-Система»), Санкт-Петербург; Digital Design, Санкт-Петербург; First Line Software, Санкт-Петербург; Galaktika, Москва; Garant, Санкт-Петербург; Group-IB, Москва; InfoWatch, Москва; Kodeks, Санкт-Петербург; Lanit-Tercom, Санкт-Петербург; Naumen, Екатеринбург; Научно-инженерный центр СПб ЭТУ — ОАО «НИЦ СПб ЭТУ», Санкт-Петербург; Omnicomm, Москва; Paragon, Москва; PROMT, Санкт-Петербург; SCANEX, Москва; SIGMA, Санкт-Петербург; Soft Expert, Тула; SpeechPRO («Центр речевых технологий»), Санкт-Петербург; SPIRIT, Москва; RDTech, Москва; Reksoft, Санкт-Петербург; Return on Intelligence, Санкт-Петербург; Zecurion, Москва.

Экспертные мнения. Интервью. Аналитика



ЭОС об импортозамещении и “бесплатном” Open Source: что это значит для ИТ-отрасли. Мнение лидера российского рынка СЭД/ЕСМ

01 сентября 2015, Россия, Москва, eos.ru



Назаров Ю.В., генеральный директор ЭОС ПВ

Спикер — Назаров Юрий Викторович, Генеральный директор ЭОС ПВ.

Юрий Викторович, импортозамещение в ИТ-отрасли, первоначально бывшее лишь неясной и отдаленной перспективой, постепенно превращается в актуальную потребность. Многие российские компании вынуждены оперативно пересматривать свою закупочную политику в области ИТ — искать отечественные альтернативы западным продуктам, чтобы иметь возможность уложиться в бюджет. Что ЭОС готова предложить таким компаниям?

Для ЭОС импортозамещение — это не новое явление, возникшее в последние год-два на волне кризиса и политических решений на высшем уровне. По сути то, чем ЭОС занимается уже 21 год — это и есть импортозамещение, потому что все это время мы производили и внедряли отечественные продукты. И именно поэтому зарубежные системы, представленные на рынке РФ, очень сильно разбавлены нашими СЭД-продуктами.

При этом мы не шли по пути адаптации зарубежных систем — мы разрабатывали собственные, учитывающие наши реалии документооборота, нашу специфику. Не будем сейчас говорить, хороши или плохи российские традиции документооборота, но они есть, и вендоры обязаны давать заказчикам работающие в рамках этих традиций и нормативно-методических требований СЭД.

Наше ПО — полностью отечественное — вне зависимости от того, какое определение понятия «отечественное ПО» использовать. Да, наши системы, как и любые другие из представленных сегодня на российском рынке, нуждаются для функционирования в зарубежных ИТ-продуктах, которые являются для СЭД элементами инфраструктуры — это операционные системы и СУБД (MS SQL, Oracle и т. д.). Если же говорить о функциональности (тезис о недостаточности функционала отечественных СЭД-решений в сравнении с западными ЕСМ-продуктами часто присутствует в заявлениях экспертов), то практика говорит об обратном. Отечественные СЭД, в том числе и продукты ЭОС, уже вышли далеко за рамки чисто «канцелярских» задач и активно осваивают участки автоматизации бизнес-процессов, аналитику и т. д. Интеллектуальная составляющая систем документооборота активно развивается и будет развиваться. Более того, СЭД часто рассматривается как интерфейс для доступа к единой информационной системе и управлению контентом и успешно решают эти задачи путем интеграции с другими ИТ-продуктами — ERP, BPM и др. В интеграции, а не в захвате стороннего функционала, мы видим будущее российских СЭД.

Параллельно с обсуждением темы импортозамещения в экспертном сообществе активно дебатировалась необходимость перехода на свободное программное обеспечение. Многие видят в этом возможность обезопасить себя, если вдруг в результате санкций исчезнет возможность поддержки уже имеющегося западного ПО, а также некую гарантию безопасности. Как вы считаете, может ли переход на СПО стать одним из путей импортозамещения?

«...Для ЭОС импортозамещение — это не новое явление, возникшее в последние год-два на волне кризиса и политических решений на высшем уровне...»

Не следует путать импортозамещение с переходом на свободное программное обеспечение (СПО). Под импортозамещением мы понимаем замену программных продуктов, созданных зарубежными компаниями, на разработки национальных (российских) предприятий. Свободное программное обеспечение (СПО) не является собственностью отечественного предприятия — фактически оно никому не принадлежит, то есть никто не обладает в отношении него авторскими и имущественными правами.

На практике это означает, что не нужно платить за лицензии. Именно эта «бесплатность» зачастую и является самым привлекательным фактором в СПО. Но не стоит забывать, что это весьма условное понятие: затраты на доработку, внедрение и поддержку существенны и зачастую сопоставимы с расходами на проприетарное ПО.

Взять хотя бы активно обсуждаемую сейчас СУБД PostgreSQL, которую Минкомсвязи недавно поставило номером 1 по направлению «Системы управления базами данных» в протоколе экспертной оценки проектов по импортозамещению инфраструктурного программного обеспечения. Как и многие open source-продукты, в чистом виде эта СУБД не готова для коммерческого использования. Нужна enterprise-версия, то есть прикладное решение — а его создание, естественно, стоит денег. Именно над этим сейчас активно работают некоторые российские ИТ-компании.

Как видим, на деле за Open Source приходится платить (как минимум за развертывание, доработку и поддержку) специализирующимся на этом направлении сторонним компаниям. Если организация хочет обойтись во внедрении СПО своими силами, то придется искать персонал соответствующей квалификации — а это весьма сложно и недешево. И никто не гарантирует, что в дальнейшем это ПО будет кем-то совершенствоваться, в итоге в будущем затраты по развитию продукта, возможно, тоже придется взять на себя. К тому же отсутствие у продукта формального собственника вовсе не означает его безопасность и отсутствие рисков при использовании. Кто сказал, что в свободном ПО не будет «закладок», которых так опасаются в проприетарных продуктах?

Итак, СПО можно использовать вместо импортных проприетарных систем, но это не будет импортозамещением. Переход на СПО и импортозамещение, конечно, тесно связаны — оба процесса подразумевают отказ от западных проприетарных продуктов, оба нацелены на поддержку отечественной ИТ-отрасли (если мы будем иметь в виду не только собственно вендоров, но и компании, которые будут заниматься адаптацией и поддержкой СПО), оба явления активно проявились на волне политического и экономического кризиса. Но смешивать их в один процесс и подменять импортозамещение внедрением СПО не стоит.

Но все же реальность такова, что государство активно продвигает идею отказа от инфраструктурных западных продуктов (СУБД и ОС) в пользу СПО. Готова ли ЭОС перевести свои СЭД на другие платформы?

Пока вопрос о перечне рекомендованных на государственном уровне ОС и СУБД является открытым. Если окончательно будет сформирован перечень рекомендуемых к внедрению в рамках импортозамещения серверных и клиентских платформ — мы готовы в кратчайшие сроки подготовить соответствующие релизы наших систем. Предваряя эту возможность, мы уже давно начали работы по кроссплатформенности. Архитектура наших СЭД изначально такова, что позволяет в кратчайшие сроки проводить портирование на другие СУБД. Тем более что опыт портирования наша компания имеет, и очень серьезный, как и опыт миграции с других систем на решения ЭОС. На сегодняшний день более 100 клиентов перешли с других СЭД на наши продукты, при этом около 40 компаний перешли с западных СЭД-платформ (Documentum, Alfresco, Lotus).



А. Муров: Программа импортозамещения помогает ФСК снизить влияние слабого рубля

03 сентября 2015, Россия, Москва, tks.ru



Соответствующие меры, отметил в рамках Восточного экономического форума председатель правления компании Андрей Муров, внедряются достаточно давно и уже подготовлена адаптированная программа на ближайшие пять лет.

Изменения макроэкономических условий, в частности, ослабление курса рубля, оказывает влияние на показатели работы ФСК ЕЭС, но не носит катастрофического характера, так как компания целенаправленно реализует программу импортозамещения, сообщил журналистам председатель правления ФСК Андрей Муров.

"Конечно, влияет, но в большей степени с точки зрения себестоимости... Это могло бы в какой-то степени (оказать влияние — ред.), но такого не происходит, поскольку ведется внедрение и усиление программы импортозамещения", — сказал Муров, выступая на пресс-конференции в рамках Восточного экономического форума.

Программа импортозамещения в компании внедряется достаточно давно, отметил предправления, и уже подготовлена новая, адаптированная программа на ближайшие пять лет.

"Исходя из нее, мы максимально стараемся сокращать объем импорта. Речь идет об оборудовании. За последние годы построены и локализованы предприятия крупных иностранных фирм и, что самое главное, что у нас есть очень неплохие производители силового оборудования чисто российского производства", — добавил Муров.



Российская микроэлектроника: где свет в конце туннеля? Сможет ли наша промышленность конкурировать с западными компаниями

03 сентября 2015, Россия, Москва, svpressa.ru



Александр Ситников

Как мы уже сообщали, США ввели новые санкции против российских оборонных компаний. В частности, под удар американских ограничений попал новосибирский производитель приборов ночного видения и электронно-оптических преобразователей, — предприятие, имеющее самое прямое отношение к национальной радиоэлектронной промышленности. Есть повод проанализировать, как обстоят дела в отрасли в целом.

В нашей стране имеется почти триллионный спрос на электронику. Без неё невозможно производство военно-космической продукции, промышленного оборудования, ЭВМ и периферии, медицинской техники, телекоммуникаций, бытовых приборов. Речь идет об огромной номенклатуре изделий. Современная электронная компонентная база (ЭКБ) включает более 550 групп, в том числе интегральные микросхемы и дискретные полупроводниковые приборы (примерно 192 типа), пассивные компоненты (приблизительно 157 типов), дисплеи (около 40 типов), микро- наносистемы (МЭМС, НЭМС, МОЭМС), сенсоры и датчики, электровакuumные приборы и компоненты.

Для того чтобы наладить выпуск этих, нужных, как воздух, изделий, необходимо так называемое сложное технологическое оборудование (СТО) для ЭКБ, — аналог станков для машиностроения.

В последние годы перестройки и в лихолетье Ельцина-Гайдара в России была полностью разрушена советская база микроэлектроники полного цикла. И вплоть до 2011 года в нашей стране СТО не производилось. Россия, посаженная на нефтяную иглу, предпочитала закупать изделия ЭКБ за рубежом, называя такую ситуацию международным распределением труда. Август 2008 года, и угроза конфронтации с Западом пролились на правительстве ледяным душем. Высшим чиновникам, по образному выражению айтишников, стало ясно, что «зад-то голый, и прикрыть его нечем».

Тогда-то и был разработан первый план импортозамещения, кстати, негосударственный. В соответствии с ним в 2014 году должен был появиться отечественный лабораторно-экспериментальный образец степера с разрешением 10?16 нм, а также освоена иммерсионная литография для выпуска микросхем на уровне 45 нм. А в 2017 году планировалось разработать EUV- наносканеры для техпроцесса 16?22 нм. Того самого, который обеспечил бы полную самостоятельность российской электронной компонентной базы.

Для реализации этой программы требовались огромные суммы, но угроза изоляции быстро миновала, да и кризис 2008?209 годов ввел высших российских чиновников в самый настоящий транс. Потребовалось еще три года, чтобы ситуация сдвинулась с мертвой точки. В любом случае, драгоценное время было потеряно.

В 2011 году при спросе на СТО со стороны российских компаний на сумму 3.95 млрд. рублей, было произведено отечественного сложного технологического оборудования на «смешные» несколько десятков

миллионов рублей. В 2014 году эти показатели составили уже 6.01 млрд. рублей и 0.3 млрд. рублей соответственно. Впрочем, речь идет о достаточно простом оборудовании: о вакуумных кластерных и сборочных линиях, контрольно-измерительных и испытательных приборах, и так далее.

Лишь после того, как в начале 2014 года международная ситуация резко ухудшилась, была разработана новая правительственная программа импортозамещения микроэлектроники с ежегодным ростом на 20% в год. В соответствии с «дорожной картой» Минпромторга, в 2020 году российские предприятия должны изготовить СТО на сумму 3.4 млрд. рублей, или 20% от прогнозируемых закупок в объеме 17.2 млрд. рублей. Всё остальное, естественно, придется приобретать за рубежом, если, конечно, продадут. Вышеуказанная стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 года, состоящая из трех этапов, заканчивается оптимистическим «завоеванием значимых позиций в ряде секторов мирового рынка ЭКБ». Не больше, не меньше.

Но не веет ли от этого «громадьа планов» самой обычной маниловщиной? И что мы в реальности имеем сегодня?

Начнем с того, что никто из российских и белорусских предприятий не производит установки электронной литографии и оборудование для изготовления низкоразмерных наноструктур по методу MOCVD (АЗВ5, АЗН). Нет у нас и изготовителей отечественных приборов по технологии напыления атомных слоев (ALD).

Кстати, принцип ALD был впервые озвучен под названием «молекулярного наслаивания» в начале 1960-х годов профессором С.И. Кольцовым из Ленинградского технологического института. Довел до ума эту технологию в 2004 году Туомо Сунтола (Tuomo Suntola), за что и получил награду европейского SEMI. Особенно «полюбилась» эта технология американскому вакуумному обществу (AVS). Приборы ALD позволяют активно экспериментировать на наноуровне, резко ускоряя внедрение новых чипов.

С помощью СТО этого уровня можно освоить техпроцесс производства микросхем вплоть до 10 нм. В принципе, это оборудование можно приобрести через республику Беларусь, на которую не распространяются санкции, и в странах юго-восточной Азии. В то же время присутствуют серьезные опасения введения американских санкций против зарубежных компаний, готовых сотрудничать в этой сфере с нашей страной. Специалисты еще недавно оценивали риски развития этого негативного сценария на уровне 30%.

Далее. В России имеется только один производитель степперов для лазерной литографии, в том числе для изготовления фотошаблонов. Правда, неясно, является ли данное оборудование чисто российским, или имеет некий уровень локализации, то есть нуждается в импортных деталях. Известно, что законодательство РФ разрешает предприятиям, позиционирующим себя в качестве отечественного производителя, комплектовать СТО изделиями зарубежного производства в объеме не более 30%. В любом случае, с помощью этого типа оборудования можно производить микросхемы по технологии 65/90 нм.

Между тем идут процессы, прямо противоположные заявленным целям. Алексей Волостнов, директор по развитию бизнеса в России компании Frost&Sullivan, заявил, что «на рынке наблюдается замещение европейских и американских производителей китайскими компаниями, что в действительности не может называться импортозамещением».

Но самая главная российская проблема для технологического рывка заключается в отсутствии необходимого количества высококлассных специалистов. Сейчас порядка 35% научных сотрудников-электронщиков старше 60 лет, еще 25% - имеют предпенсионный возраст 50/59 лет, и только 9% приходится на самый плодотворный возраст — 30/39 лет. Плохо дело обстоит и с резервом. По плану для предприятий радиоэлектронной промышленности ежегодно требуется примерно 9400 новых инженеров, а в реальности выпускается чуть больше пяти тысяч. «Айчары» констатируют падение престижа этой специальности, в том числе и потому, что чиновники, не в пример научным сотрудникам, живут гораздо лучше. Кстати, в США ситуация прямо противоположная.

Для сравнения, средний американский профильный специалист получает 38 долларов в час и производит продукции РЭП (22 нм) за счет новых технологий на 150 тысяч долларов в год. На каждый миллион жителей США приходится 7 тысяч научных it-работников. В России среднестатистический сотрудник радиоэлектронной промышленности имеет зарплату 7 долларов в час, и ежегодно производит продукции на устаревшем оборудовании (90 нм) на 20 тысяч долларов. На каждый миллион россиян приходится всего 2,5 тысячи исследователей.

Справедливости ради, не всё так плохо. В частности, на мировом уровне выглядят предприятия «силовой электроники», расположенные в Саратове, Воронеже, Томске, Екатеринбурге, Зеленограде и Троицке. Позитивно и то, что в стране начинают формироваться мощные кластерные центры, с налаженной системой финансирования. Именно поэтому есть надежда на то, что в 2020 году 40% потребляемой в нашей стране КЭБ будет российского производства.

Что касается технологий, то задача освоения производства по техпроцессу 65/45 нм вполне по плечу нашим it-технологам. Цена вопроса — несколько десятков миллиардов рублей. Это признают даже в Америке. Кстати, техпроцесс 65/45 нм обеспечивает самый рентабельный уровень производства микро-

«...Лишь после того, как в начале 2014 года международная ситуация резко ухудшилась, была разработана новая правительственная программа импортозамещения микроэлектроники с ежегодным ростом на 20% в год...»

«...В последние годы перестройки и в лихолетье Ельцина-Гайдара в России была полностью разрушена советская база микроэлектроники полного цикла...»

схем, с помощью которого можно решить практически все задачи в оборонной и гражданской промышленности. «Во всей мировой микроэлектронике сейчас идет сдвиг, и даже самые большие микроэлектронные фирмы (в том числе корпорация TexasInstrumentsInc) прекращают инвестиции во внутреннюю разработку технологий меньше 45 нм», — говорит Михаил Иванов, руководитель группы разработчиков TexasInstrumentsInc.

Тем не менее, Россия на примере радиоэлектронной индустрии, ключевой для безопасности страны, демонстрирует банкротство идеи чиновничьего государства, чем, безусловно, хотят воспользоваться американцы. Если бы благоприятная ситуация с нефтью продолжилась еще лет десять, а Запад бы не ввел санкции, наша страна навсегда потеряла национальную радиоэлектронную промышленность. Как тут не вспомнить золотой век советской оборонки, когда статус ученого был несоизмеримо выше работника горисполкома.



Директор научных программ Parallels Виктор Никитин рассказал, как должно измениться обучение программистов на старших курсах

07 сентября 2015, Россия, Новосибирская обл., therunet.com



Виктор Никитин, директор научных программ Parallels

Parallels и Acronis — одни из крупнейших российских ИТ-компаний. Parallels занимается разработкой ПО в сферах виртуализации и автоматизации хостинговых услуг. Acronis разрабатывает решения для резервного копирования и восстановления данных. Обе компании основаны выпускником МФТИ Сергеем Белоусовым. Физтех по-прежнему остается для Parallels и Acronis важнейшим поставщиком кадров. В 2010 году компания создала в МФТИ свою базовую кафедру Теоретической и прикладной информатики.

Физтех — не единственный вуз, с которым сотрудничает Parallels. У компании есть офис разработки в Новосибирске и, соответственно, лаборатория в Новосибирском государственном университете. А также есть лаборатории в Санкт-Петербургском академическом университете, МГУ имени Баумана, Казанском Авиационном и вскоре появится в казанском Иннополисе. Всего в работе лабораторий участвуют около 150 студентов. Но на создание там таких же базовых кафедр, как в Физтехе, у

Parallels не хватает ресурсов. В первую очередь человеческих, так как студентам преподают ведущие разработчики компании, главная задача которых — выпускать новые продукты.

Директор научно-образовательных программ Parallels Виктор Никитин рассказал theRunet, как Parallels собирается решить эту проблему и заодно создать более гибкую модель образования для подготовки лучших специалистов:

Что такое базовая кафедра?

«Система базовых кафедр заложена в МФТИ с самого его основания. На первых двух курсах идет глубокая фундаментальная подготовка, а с весеннего семестра третьего курса часть занятий (до трех дней в неделю) проходит на базовых кафедрах военно-промышленных предприятий и академических институтов, которые тоже решали в основном оборонные задачи. Главное в этой системе то, что студенты вовлекались в исследования, которые велись на данном предприятии. Это давало им уникальный опыт использования теоретических знаний на практике. Так как оборона всегда была передним краем науки и технологий.

Это созвучно тому, что делается в ведущих зарубежных университетах. Но для России система Физтеха уникальна и довольно успешна. Так как этот вуз выпускает наиболее востребованных в научно-технической отрасли выпускников.

Образовательные цели и задачи Parallels

У нас есть научно-образовательное подразделение Parallels Labs. Оно вовлекает студентов в научно-исследовательскую проектную работу. У нас нет задачи обучить 1000 студентов, так как у нас всего два центра разработки — в Москве около 250 человек, и аналогично в Новосибирске. Наша задача — подготовить суперкадры. Не просто разработчиков, а очень талантливых, но подготовленных к традиционным задачам. Наши специалисты ведут те дисциплины, которые уникальны для России. Кроме нас мало кто в России может на таком уровне читать эти лекции.

Мы отбираем лучших из лучших. В этом плане мы довольны базовой кафедрой физтеха. Это лучший набор в России в области естественных наук. Система Физтеха нам нравится, она правильная. Студенты нашей базовой кафедры посещают курсы и участвуют в исследовательских проектах — подчеркиваю, это не дешевая рабочая сила, не кодеры. Этого категорически нет, мы готовим суперкадры. Это то, что позволяет нам делать конкурентные продукты на глобальном рынке.

Какие трудности есть в образовательной работе Parallels

Классические базовые кафедры имеют ограничения. Сотрудники — это дорогой ресурс для компании. Их задача — не преподавать, а вовремя выпускать релизы, с которыми мы конкурируем на рынке. Преподавание важно, но это вспомогательная задача. У нас нет преподавателей которые только читают лекции, все они — ведущие разработчики.

Возникает конфликт интересов. Нельзя все забыть, и только обучать студентов. Но и учебный процесс — это святое. Студентам не скажешь: «Преподаватель не может читать вам сегодня лекцию из-за релизов». Кроме того, сотрудник может переехать из одного офиса в другой, и тогда нужно искать другого преподавателя.

Плюс, базовая кафедра — это достаточно затратное мероприятие. Сотрудники преподают в рабочее время, тратят дополнительно время. Это достаточно большие ресурсные, и в том числе финансовые инвестиции. Даже в Новосибирском университете, который является базовым для разработки в нашем новосибирском офисе, мы не можем создать базовую кафедру, так как это дорого. Мы не IBM и не Microsoft, мы — средняя компания в глобальном масштабе. Но просто лаборатория исследования без специального обучения — это не то качество, которого мы достигаем в Физтехе.

Выход — объединение MOOC и базовой кафедры

Сейчас растет волна MOOC (Massive open online courses — образовательные онлайн-сервисы). Но мы не можем просто сказать студентам — изучайте курсы MOOC, так как это массовое образование, а значит — некачественное. Хотя их делают ведущие университеты, но если в них нет нашего специалиста, который ведет курс и выступает консультантом, качественного обучения не произойдет. Поэтому мы решили сделать симбиоз MOOC и нашей системы Физтеха.

«...Главным становится научно-исследовательское проектное обучение. Темы, которые мы сами предлагаем студентам, связаны с научно-исследовательскими интересами Parallels и Acronis...»

MOOC позволяет снять технические ограничения. В отличие от обычного онлайн-обучения, мы хотим, чтобы это сопрягалось с нашим проектным обучением на старших курсах. Поэтому мы стали развивать нашу сетевую базовую кафедру. В перспективе часть курсов для партнерских университетов будут проходить онлайн.

Главное — не учебный курс, а тема проекта

Главным становится научно-исследовательское проектное обучение. Темы, которые мы сами предлагаем студентам, связаны с научно-исследовательскими интересами Parallels и Acronis. Облачные вычисления, виртуализация, безопасность. Это передний край исследования информационных и онлайн-технологий.

Проект, над которым работает студент, задает траекторию обучения. Уже сегодня при огромном разнообразии технологий мы не можем всем читать одинаково нужные предметы. Кто-то углубляется в виртуализацию, кто-то — в облачную автоматизацию. Это разные компетенции и разный набор дисциплин. Но с онлайн-курсами мы можем сделать так, что во главу угла становится не учебный курс, а выбранная тема исследования.

Мы не экстремисты, наиболее востребованные курсы мы готовы читать традиционным образом. Но каждому студенту мы подбираем специфичные курсы, которые ему нужно пройти, чтобы развивать свой проект. То есть, мы не просто говорим — идите и найдите интересные вам курсы. Мы говорим — вот по этим проектам надо пройти вот этот набор дисциплин.

От лектора к консультанту

Наш сотрудник превращается из преподавателя у доски в тьютора, который в определенные часы отвечает на вопросы, консультирует по контрольным точкам. В отличие классической системы, когда преподаватель отбарабанил лекцию и ушел, а в конце семестра студенты приходят с разными результатами.

Но у нас нет жестких условий для преподавателей, что они все должны прекратить вести лекции и перейти на видеокурс. Часть сотрудников сказали, что для них видеолекции будут бэкап-материалом. На случай, если студент заболел, или сам преподаватель в командировке. Другие сотрудники хотят давать часть материалов у доски, а часть — онлайн. У всех разные подходы, мы не ищем единообразия. Каждый преподаватель имеет право использовать свой материал как хочет.

К тому же, новый преподаватель может взять уже записанный онлайн-курс за основу, не прорабатывать учебную программу заново. Сейчас у нас один сотрудник переехал в офис в Таллин, но он продолжит вести курс онлайн. Так снимаются границы традиционной базовой кафедры. Географической проблемы уже нет.

Что уже сделано

Осенью 2014 года мы начали реализовывать эту систему в Физтехе и НГУ. Мы записываем в Физтехе все курсы с помощью онлайн-платформы «Интуит». Пять уже опубликованы на сайте, четыре в ближайшее время будут выложены, два курса монтируются. То есть, за два года мы записали 11 курсов. Сейчас мы выстраиваем специальную программу в Новосибирске под наши проекты там, так как там своя программа, а значит — другие курсы. Часть придется для них специально сделать, а часть будем брать на внешних ресурсах, в качестве которых мы уверены. Например, курсы ведущих мировых университетов на Coursera, таких как Университет Карнеги и MIT.

Открытые сетевые базовые кафедры

Дальше мы планируем сделать сетевую базовую кафедру открытой для студентов любых университетов. Мы понимаем, что талантливые студенты есть не только в партнерских университетах. Сейчас у нас уже есть несколько десятков внешних студентов.

Мы хотим сделать систему открытой, но не гнаться за масштабом. У нас нет задачи зарабатывать на онлайн-курсах, нет задачи как у Coursera — чтобы через нас прошли десятки тысяч студентов. Наша задача — десятки, максимум сотни.

Хотя, конечно, наша система избыточная, мы пропускаем через нее сотни, а принимаем на работу десятки. Но мы не страдаем от того, что большинство хороших студентов уходит на рынок. Можно сказать, это наша миссия по развитию ИТ-рынка. Но прагматичный момент тоже тут присутствует — лучших из лучших мы стремимся оставить себе.

От онлайн-курсов к глобальной трансформации обучения на старших курсах

Формирование новой системы образования завершится через год-полтора. Пока что у нас по-прежнему есть традиционная базовая кафедра и записанный онлайн-курс. Хочу подчеркнуть, что главное в этом проекте для нас — не онлайн курсы, а трансформация обучения на старших курсах вообще. Главное — не как дается информация, а сама идея индивидуализации профильного образования через проект. Каждый проект требует свой набор учебных курсов, а даются они традиционно или онлайн — это уже другой вопрос. Главное, что проект становится основным элементом обучения на старших курсах.

Финансовая поддержка студентов

Всем студентам, которые проходят через нашу систему, мы платим стипендию по результатам выполнения проектов. У нас есть система мониторинга, она автоматически генерирует отчет, который показывает, как студент работал, и какой у него прогресс.

Исследовательский проект — это важный передовой край, это ориентирование на исследовании, но это не теория, а прикладные проблемы. Не просто подумать, а создать прототип, модель в коде. Существуют различные формы отчетности — написание статьи, выступление на конференции. Просто «сидел думал» нам не подходит. Для нас важны публикации студентов и выступления на конференциях.

По результатам месячного отчета научный руководитель вместо со мной и руководителем лаборатории решают, что студент получит в этом месяце. Стипендия составляет до 25–30 тысяч рублей.

Плюс к этому, студенты старших курсов приглашаются на стажировку. Как я уже говорил, на проектах базовой кафедры нет коммерческого промышленного программирования. Мы не используем студентов как дешевую рабочую силу, так как это негативно влияет на их учебу. А вот стажеры работают по конкретным задачам компании. Они работают на 0,5–0,7 ставки, чтобы совмещать стажировку с учебой.

С этого года мы также вводим стипендию для студентов младших курсов двух факультетов — Управления и прикладной математики и Радиотехники и кибернетики. Это не значит, что они потом должны пойти на нашу базовую кафедру, мы просто хотим поддержать хороших студентов, чтобы у них не было искушения на младших курсах бежать зарабатывать не профильно. Размер стипендии начинается от 10 тысяч рублей и определяется по результатам их учебы».

«...Физтех — не единственный вуз, с которым сотрудничает Parallels. У компании есть офис разработки в Новосибирске и, соответственно, лаборатория в Новосибирском государственном университете...»



Александр Голиков: "В области импортозамещения пока больше политики и разговоров, чем конкретных дел"

11 сентября 2015, Россия, Москва, rsweek.ru



Александр Голиков, председатель совета директоров ГК АСКОН

На государственном уровне взят курс на импортозамещение в области ИТ. Публикуются планы, называются целевые показатели, собираются заявки на финансирование. Работа вроде идет. Но что думают по этому поводу участники рынка? Своим мнением делится Александр Голиков, председатель совета директоров ГК АСКОН.

РС Week: Минкомсвязи объявило план в течение десяти лет сократить долю зарубежного ПО для промышленности и строительства с 80% до 50%. Насколько, по вашему мнению, он реалистичен?

Александр Голиков: Полностью отказаться от иностранного ПО в современном глобальном мире невозможно. Но серьезно потеснить на российском рынке западные продукты — вполне реально при условии политической воли и адекватных ресурсов. И действовать нужно оперативно, а не раскатываться годами. Пока же за прошедший год в области импортозамещения ПО было больше политики и разговоров, чем каких-либо реальных дел. Если мы не хотим, чтобы термин «импортозамещение» стал нарицательным, пора действовать и от общих разговоров переходить к четкому целеуказанию, приоритизации задач, оценке возможностей, в том числе финансовых, и имеющихся сценариев действий, прозрачному (при участии потребителей) выбору оптимального для каждого сегмента ПО сценария. И, естественно, к финансированию выбранных проектов. Без

дополнительного финансирования рассчитывать на качественный рывок бессмысленно — это будет

обычная работа на падающем рынке (ибо нынешние макроэкономические условия, видимо, надолго) с медленным эволюционированием.

РС Week: Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке инженерного ПО?

А. Г.: Рынок можно условно поделить на два сегмента — предприятия оборонно-промышленного комплекса, и гражданский сектор. Что касается ОПК, то финансирование гособоронзаказа осуществляется в полном объеме. Гражданская, т. е. коммерческая часть рынка PLM (примерно 50%, по нашим оценкам), испытывает затруднения, причем довольно значительные. При этом насколько стабильным в долгосрочной перспективе будет финансирование ОПК, пока сказать трудно, потому что резервы государства не безграничны и со временем могут закончиться. Так что в нынешних условиях наиболее реальный вариант рыночного развития — это медленная эволюция, т. е. выпуск очередных версий продуктов, постепенное наращивание их функционала. По сути это та же работа, которой мы занимались и раньше, но теперь темпы развития будут зависеть от экономической ситуации и ее выправления. Для того же, чтобы добиться декларируемых правительством целей в области импортозамещения, нужен рывок, ускоренное развитие, которого не достичь без соответствующего финансирования и значительного увеличения числа разработчиков.

РС Week: Но некоторые действия уже предпринимаются. Например, в конце мая российские компании-разработчики, в том числе АСКОН, подали в Минкомсвязи заявки на госфинансирование разработки различных видов отечественного инженерного ПО.

«...Импортозамещение инженерного ПО — это задача на стыке взаимодействия Минкомсвязи и Минпромторга...»

А. Г.: Действительно, весной наше профильное министерство предложило разработчикам системного и различного прикладного ПО объединяться в консорциумы и подавать свои заявки. Участниками рынка такие предложения были подготовлены, причем нередко одни и те же игроки входили в несколько таких объединений. В условиях отсутствия четкой целевой задачи они довольно разношерстные — от узкоспециализированных решений до полномасштабных PLM-комплексов.

РС Week: Что представляют собой эти консорциумы? Как они организованы?

А. Г.: Ядром чаще всего являются разработчики коммерческих продуктов. Также в состав консорциумов входят промышленные предприятия (т. е. потенциальные заказчики), академические институты, а также вузы, поскольку при создании новых продуктов нужно думать и о подготовке кадров и обучении специалистов.

РС Week: И что дальше? Эти заявки уже рассматриваются?

А. Г.: По системному ПО произошел отбор проектов, их ранжировали. Импортозамещение инженерного ПО — это задача на стыке взаимодействия Минкомсвязи и Минпромторга. Первое ведомство провело важную подготовительную работу, в том числе представив промышленности отечественных разработчиков, теперь ждем реакции Минпромторга.

Никто из участников рынка не понимает дальнейшую последовательность действий, как и то, будет ли что-то реализовываться, будет ли финансирование, и если да, то из каких источников и в каком объеме. На данный момент есть только предложения самих разработчиков, причём неизвестно даже, в каком порядке и как эти предложения рассматриваются, и согласовываются ли они с приоритетами самих предприятий ОПК. Это довольно непростая задача, потому что существует много отраслей и у каждой — свои приоритеты и свои требования. Нужно продумать большую коллективную работу вместе с экспертами промышленных предприятий, чтобы собрать все требования воедино, ранжировать их, получить общее заключение. Сами же предприятия, напуганные возможным силовым импортозамещением, выжидают, втайне надеясь, что напряженность рассосется.

РС Week: Что-нибудь известно о возможных вариантах финансирования предложенных проектов?

А. Г.: В настоящее время, насколько мне известно, еще нет никакой финансовой схемы, согласованных источников возможного финансирования проектов. Непонятно, каким образом оно будет организовано и кто будет получателем. Дело в том, что коммерческая компания обычно не является получателем бюджетных средств, деньги выделяются госкомпаниям (или государственным структурам, в том числе и специально созданным для этой цели). По-видимому, эти вопросы еще не проработаны.

РС Week: А какой, на ваш взгляд, могла бы быть финансовая схема?

А. Г.: Нам представляется оптимальным вариант, когда финансирование осуществляется в рамках частно-государственного партнерства, когда бюджетные средства суммируются с финансированием заказчиков и инвестициями самих разработчиков. Как вариант — государство выделяет средства промышленным корпорациям, которые, образовав соответствующие пулы, выступают инвесторами проектов. Или же эти инвестиции могут формироваться через опережающую закупку будущих продуктов. Например, в своем предложении мы указали, что готовы взять на себя порядка 30% предполагаемых затрат.

РС Week: Какие иные сложности и риски вы видите в области импортозамещения инженерного ПО?

А. Г.: Прежде всего, это неадекватное ожидание чуда. Импортозамещение — это не волшебное превращение, а длительный напряженный процесс по наращиванию мощности отечественных продуктов, увеличению своей доли рынка, старательному вытеснению из потенциально опасных сегментов западного ПО, ужесточению правил применения тех импортных решений, без которых в данный момент времени

нельзя обойтись. Чудесного рецепта, позволяющего полностью перекрыть лидеров глобального рынка PLM в течение 5–7 лет нет.

В последнее время слышны речи о том, что не стоит идти вдогонку за западными продуктами. Надо ориентироваться не на импортозамещение, а на импортоопережение. Что-то такое инновационное придумать, чтобы за несколько лет всех обогнать и оказаться впереди. Для революционной смены лидеров рынка необходима смена технологической парадигмы. В области цифрового 3D-моделирования такой парадигмы, способной вытеснить с рынка существующие технологии и нынешних лидеров, не предвидится. Облачные вычисления, аддитивные технологии, новые материалы дополняют, но не изменяют главную парадигму — полное описание изделия с основой в виде 3D-модели. Все мировые и отечественные разработчики так или иначе будут внедрять новинки в свои решения и постепенно эволюционировать. Именно поэтому АСКОН вместе с партнерами предлагает эволюционную стратегию, когда глубоко модернизируются уже имеющиеся продукты, ускоренно наращивается их функциональность и сначала в течение пяти лет создается программный комплекс средне-тяжелого класса. Такая стратегия позволит успешно закрывать через пять лет 90% задач каждой из машиностроительных отраслей. Параллельно выполняется большой объем научно-исследовательских работ, разрабатываются новые архитектура и платформа, производится их макетирование и обкатка. На следующем пятилетнем этапе разрабатывается уже тяжелый PLM-комплекс.

Отдельно нужно сказать об угрозе лишения прав разработчиков на полученное ПО. Необходима организационно-финансовая схема проекта, при которой компании-разработчики не теряют интеллектуальную собственность и права на продукты. В противном случае не будет развития продукта, он будет лежать на полке мертвым грузом. Ведь продукт нужно не только создать, его потом нужно развивать, обеспечить полный цикл поддержки и сервисного обслуживания. Или государству (владеющему правами) придется непрерывно финансировать его развитие, что разрушит рыночную, конкурентную модель воспроизводства продукта и приведет к его деградации.

«...Александр Голиков: Полностью отказаться от иностранного ПО в современном глобальном мире невозможно...»

PC Week: Как вы относитесь к идее создания единой государственной корпорации, которая наймет разработчиков и всё сделает сама?

А. Г.: Есть такой подход, когда люди говорят: «Дайте нам... (тут следует цифра со многими нулями), и мы за десять лет перекроем всех». В нашей компании отношение к подобным заявлениям и подобным проектам, мягко говоря, отрицательное. Мы его не скрываем и неоднократно говорили об этом на профильных конференциях и совещаниях. Мы не верим в результативность такого метода работы и считаем, что огромные государственные средства в этом случае будут потрачены зря. С нашей точки зрения, разработка государственного ПО, будь то САПР, ERP, поисковик или СУБД, — абсолютно бесперспективное и вредное дело. Потому что программные продукты должны создаваться, жить и развиваться исключительно в рыночной среде. Только это может обеспечить их высокое качество и конкурентоспособность.

Угроза создания нерыночного продукта — самая опасная для потребителей. Потратив деньги и создав такой продукт, вы столкнетесь с естественным соблазном эти деньги отбить. Как следствие — будет сформирован нерыночный игрок, будет происходить навязывание предприятиям неотработанного продукта. Будет убиваться нормальный рынок, падать качество продуктов без рыночной конкуренции. В итоге — бесконечный и финансируемый государством процесс НИР и ОКР, сплошной вред рынку, предприятиям, разработчикам. Перспектива обязательного применения государственного САПР может привести к печальным последствиям для предприятий.

Кроме того, государственное финансирование может в любой момент закончиться, а недоработанный продукт соответственно «зависнуть» (по нашему опыту, нужны годы на отработку, вылавливание «багов», выявление частных случаев). Останется списать убытки.

PC Week: Как, по вашему мнению, отразится на рынке инженерного ПО закон о преференциях отечественному ПО при госзакупках, который вступает в силу с 2016 г.?

А. Г.: Пока трудно сказать. С одной стороны, цель хорошая — минимизировать бюджетные затраты на импортную продукцию, стимулировать внутренний спрос на отечественное ПО. Для этого вводится понятие реестра отечественных продуктов, и закон стимулирует повышенное внимание к ним. Но, с другой стороны, такого рода законы обычно допускают массу обходных маневров. Например, всегда можно так сформулировать требования, что им будет удовлетворять только один конкретный иностранный продукт.

PC Week: Но ведь в случае выбора зарубежного продукта это нужно будет обосновать. Как вы думаете, данная мера сработает?

А. Г.: Если такое обоснование будет опубликовано и станет доступно всем участникам рынка, то по крайней мере это может вызвать какие-то дискуссии. Но в целом я не полагаюсь бы на то, что таким образом можно гарантировать результат. В гораздо большей степени он определяется политической волей и конкретными долгосрочными программами с подтвержденным финансированием.

PC Week: Как вы думаете, есть ли у заказчиков возможности для перехода с зарубежной системы на российскую? Это ведь сложное и затратное дело.

А. Г.: Переход с одной системы на другую — это всегда сложно, потому что предприятия уже потратились на покупку продуктов, обучили своих сотрудников, наладили бизнес-процессы. Замена ПО требует

расходов и большой работы. Здесь не должно быть революционных взмахов шашкой — «Немедленно заменить!». Нужно определить площадки для внедрения отечественных систем, поступательно двигаться вперед. Плавно наращивать мощность отечественных продуктов, поэтапно заменяя то, что можно (например, при переходе на новые изделия).

Еще раз отмечу, что импортозамещение — очень долгий и напряженный процесс, нацеленный в первую очередь на ускоренное развитие всей отрасли, обеспечение наличия отечественных альтернатив по ключевым технологиям. Необходимо добиться того, чтобы как можно больше задач решалось российскими продуктами, как можно больше денег оставалось в стране, как можно больше создавалось рабочих мест. Это нормальная деятельность, которую ведёт, наверное, каждая страна.

Возьмем, к примеру, Китай, который без громких заявлений целенаправленно в течение многих лет занимается созданием, укреплением и развитием своих высокотехнологичных продуктов. Сначала эти продукты, может быть, уступают зарубежным, но потом подтягиваются до нужного уровня, формируются исследовательские центры, центры компетенции. Вот к этому и надо стремиться.

PC Week: Зачастую вопросы импортозамещения рассматриваются в отрыве от экспорта. Но российский рынок ПО невелик по сравнению с мировым. Есть ли у наших инженерных систем перспективы с точки зрения экспорта?

А. Г.: Нацеливаться на глобальные рынки нужно. Но я бы не связывал жестко конкурентоспособность и сильные позиции на внешних рынках: сам факт, что ты удерживаешь весомую долю на открытом отечественном рынке, на котором работают все мировые лидеры, как раз говорит о конкурентоспособности продукта. Российские разработчики имеют сильные позиции на рынке СНГ, успешные примеры выхода на внешние рынки тиражных разработчиков не столь многочисленны.

Надо понимать, что мировой рынок САПР/PLM уже сформирован, хорошо освоен и нас нигде не ждут. Даже если ты предлагаешь конкурентоспособный и более экономичный продукт — для успешной работы нужны немалые инвестиции в маркетинг, рекламу, формирование партнерской сети и службы технической поддержки на местах. И эти деньги зарабатываются прежде всего на своих родных рынках. Плюс к этому все страны стараются защитить свои рынки (и тот же БРИКС не является исключением).

В борьбе за экспорт больше шансов, когда появляются какие-то новые направления, меняется технологическая парадигма. Тогда возможности расширяются. В нашем случае больше перспектив на развивающихся рынках (и надо их использовать), но и за них идет серьезная конкуренция. В любом случае — чем крепче отечественная софтверная отрасль, тем больше шансов и в экспорте. А это — долгосрочная задача, не зависящая от текущего геополитического момента.



Б.Иванов, Компания «Рикор». Импортозамещение в ИТ: производителям нужно начинать с интеграторов

14 сентября 2015, Россия, Москва, pcweek.ru



В свете недавних политических событий правительством РФ был объявлен курс на «цифровой суверенитет» — импортозамещение продукции в сфере информационных технологий. Вместе с тем реализация этого курса — сложный процесс с целым рядом препятствий. Компания «Рикор» проектирует серверы в исследовательском центре в Москве и производит их на собственном заводе в Нижегородской области. Поэтому мы непосредственно знакомы с ситуацией на рынке и в сфере ИТ-импортозамещения.

О целесообразности импортозамещения в ИТ

Импортозамещение однозначно необходимо для развития технологического потенциала нашей страны. Импортируемые решения от крупных западных брендов могут попасть под санкционные ограничения, и тогда российские заказчики останутся без необходимых им технологий и лишатся поддержки. Одной из нынешних тенденций на отечественном рынке аппаратных решений является переход компаний на ИТ-оборудование азиатских брендов ввиду их относительно низких цен и «нейтралитета» к политике санкций. По данным IDC, азиатские бренды демонстрируют наибольший рост поставок серверов в 2014–2015 гг.

Таким образом, сейчас на российском ИТ-рынке фактически происходит не импортозамещение зарубежных аппаратных решений как таковое, а замещение западного импорта восточным. Укрепление позиций азиатских производителей — в том числе в силу демпинговой политики отдельных компаний — не столько стимулирует конкурентное развитие российской ИТ-индустрии, сколько вытесняет отечественные компании с ИТ-рынка.

Важно отметить, что отдельные российские решения по качеству превосходят азиатские аналоги, имея при этом такую же или даже меньшую цену. И сегодня доля государственных организаций, выражающих готовность к импортозамещению, по данным Национальной ассоциации инноваций и развития ИТ, значительно выросла в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и составила 37%. Среди этих организаций — Государственная дума, Министерство промышленности и торговли, Министерство здравоохранения. Выражают заинтересованность компании банковской и телекоммуникационной отрасли. Но, к сожалению, пока таких организаций меньшинство.

Конечно, заменить все зарубежные ИТ-решения в краткосрочной перспективе собственными силами все равно не получится. В России не производится полный спектр комплектующих, готового оборудования и программного обеспечения. И даже если бы для всех зарубежных программно-аппаратных решений существовали российские аналоги, вряд ли какая-либо компания стала бы одновременно тратить огромные средства, чтобы полностью заменить свой парк на отечественное аппаратное и программное обеспечение. Поэтому процесс импортозамещения не будет быстрым и займет от 5 до 10 лет.

О потенциальных возможностях и временных перспективах импортозамещения

Хочется верить, что политика импортозамещения поспособствует активизации российского ИТ-сектора. Преференции для российских ИТ-производителей и разработчиков являются стимулом к увеличению линейки предлагаемой продукции, к расширению круга клиентов и выходу в новые рыночные сегменты, которые раньше были заняты зарубежными поставщиками.

Использование отечественной ИТ-продукции поможет также сократить расходы — например, производимые нашей компанией серверы дешевле импортных аналогов (в том числе от азиатских брендов) в сопоставимой конфигурации. А кроме того, заказчики по всему миру, включая и Россию, оценили преимущества так называемого свободного ПО — программных решений с открытым исходным кодом, которые распространяются на бесплатной основе. Мировая доля веб-серверов под управлением Linux сейчас составляет порядка 33%. Такие решения могут быть доработаны российскими разработчиками с учетом требований заказчиков и внедрены на отечественных аппаратных платформах. Этим занимаются и партнеры нашей компании, и вместе мы уже создали целый ряд конкурентоспособных решений по обеспечению электронного документооборота и организации виртуальных рабочих мест.

«...Сейчас на российском ИТ-рынке фактически происходит не импортозамещение зарубежных аппаратных решений как таковое, а замещение западного импорта восточным...»

Однако стоит принять во внимание, что без государственной поддержки — и в первую очередь я имею в виду поддержку финансовую — коммерческие научно-технические компании пока не в состоянии самостоятельно разрабатывать новинки, ведь любой новый ИТ-продукт — это миллионы рублей вложений и месяцы научных и технологических работ.

Еще одно препятствие, стоящее на пути распространения российских аппаратных комплексов, с которым сталкивается в том числе и наша компания, — политика многих российских интеграторов. Они по привычке отдают предпочтение зарубежным брендам устанавливаемого оборудования — как западным, так и азиатским. Работа с интеграторами, направленная на замену зарубежных брендов российскими, является первостепенной задачей, которую нужно решать отечественным ИТ-производителям.

О компонентах для российских разработок: возможен ли отказ от зарубежных комплектующих?

В России по-прежнему сильна высшая школа в области технических наук, и наши ИТ-компании обладают высоким потенциалом в разработке как программных, так и аппаратных продуктов. Существуют отечественные решения, признанные на мировых рынках и активно внедряемые за рубежом.

По данным IDC, на российские продукты в общих поставках серверных решений приходится около 61%. При этом не секрет, что подавляющая доля ИТ-оборудования в нашей стране — иностранного производства, и эту ситуацию быстро не исправить. Для создания современных полностью российских процессоров у наших производителей пока нет необходимых технологий. И не всегда эти технологии можно купить у зарубежных компаний.

В «Рикор» мы пошли по пути стопроцентной интеллектуальной собственности: разработка продуктов полностью наша, серверы производятся на заводе в Нижегородской области частично из иностранных, а частично из российских компонентов. Мы прилагаем максимум усилий по увеличению доли российских комплектующих в каждом продукте. В частности, ведутся работы по проектированию отечественных систем на архитектуре Open Power.

Подводя итог

На пути импортозамещения на российском ИТ-рынке существует ряд препятствий. Объективный фактор — необходимость огромных капиталовложений в отрасль для того, чтобы выпускать полный спектр аппаратных ИТ-продуктов. Субъективные — традиционные предпочтения импортной продукции как со стороны заказчиков, так и со стороны системных интеграторов. Нам, российским производителям, необходимо работать над тем, чтобы разрушить эти предубеждения.

Добавляет оптимизма то, что в некоторых ИТ-сегментах мы имеем уже готовые конкурентоспособные решения. Уверен, что в итоге политика импортозамещения будет стимулировать российских ИТ-производителей к тому, чтобы более активно развивать свое производство для выхода в новые сегменты рынка.

Автор статьи — вице-президент компании «Рикор».

**"IT-Саранча 2015" собрала более тысячи специалистов IT-сферы**

16 сентября 2015, Россия, Мордовия респ., apps4all.ru



Всероссийская конференция "IT-Саранча 2015", прошедшая 11 сентября в Саранске и приуроченная ко Дню программиста, объединила более тысячи специалистов сферы информационных технологий.

IT-Саранча - ежегодный слет, на котором в целях повышения квалификации и налаживания деловых связей собираются все, кто имеет отношение к IT-сфере (разработчики, дизайнеры, менеджеры, экономисты, маркетологи, PR-специалисты, тестировщики и др.).

В этом году IT-Саранча прошла в третий раз, получив статус Всероссийской научно-практической конференции. Мероприятие собрало рекордное количество участников (более тысячи человек, около 500 из которых приняли участие очно, а еще порядка 600 человек воспользовались онлайн-трансляцией).

Значительным событием стало открытие Школы IT-разработчиков Республики Мордовия, прошедшее на церемонии открытия IT-Саранчи.

Особенностями конференции (по сравнению с другими образовательными мероприятиями) являются ее многоформатность и практическая направленность: на протяжении дня параллельно работали 3 секции ("Технологии", "Стартапы" и "SMM и PR"), в которых выступали только практики (основатели и ведущие специалисты российских IT-компаний и субъектов поддержки предпринимательства. В числе спикеров были представители Mail.ru Group, DZ Systems, Фонда развития интернет-инициатив, Университета ИТМО, Студии Артемия Лебедева, CTC Медиа.

Помимо образовательной части IT-Саранча включала время неформального общения и развлекательную программу, в том числе конкурс "Мисс IT", в котором участницы конференции боролись за звание самой умной и красивой представительницы IT-сферы.

Мероприятие было организовано и проведено Агентством инновационного развития Республики Мордовия при поддержке Министерства промышленности, науки и новых технологий Республики Мордовия, Министерства информатизации и связи Республики Мордовия и участия российской интернет-компании "Mail.ru Group" и Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева.

Министр промышленности, науки и новых технологий Республики Мордовия Александр Иванович Седов отметил актуальность мероприятия, его популярность и значение для развития IT-сферы Мордовии.

Директор Агентства инновационного развития РМ Александр Сергеевич Муравьев рассказал, что мероприятие проводится в целях популяризации технологического предпринимательства в регионе, повышения кадрового потенциала IT-сферы и укрепления межрегиональных связей. Он заметил, что ежегодное увеличение числа участников как нельзя кстати влияет на достижение перечисленных целей.

**«Крок»: Кризис – хорошее время для развития собственных разработок**

17 сентября 2015, Россия, Москва, cnews.ru



Сергей Стрелков, руководитель направления собственных разработок компании Крок

Более 15 лет в компании «Крок» существует направление собственных разработок. На его счету сотни проектов и множество созданных с нуля уникальных продуктов. О работе направления в интервью CNews рассказывает его руководитель Сергей Стрелков.

CNews: Какие собственные разработки ведет «Крок»?

Сергей Стрелков: Это направление в компании «Крок» действует в составе отдела разработок программного обеспечения. Для понимания масштабов скажу, что весь отдел насчитывает около 280 сотрудников – это примерно десятая часть всего персонала компании, и за все годы работы он выполнил более 350 проектов. Во многих из них так или иначе присутствуют собственные разработки «Крок», даже если основная задача заключается во внедрении типовых, тиражных бизнес-приложений. Дело в том, что у заказчика могут быть уникальные бизнес-процессы, под которые приходится разрабатывать решения. Как правило, речь идет о госзаказчиках, либо о крупных компаниях с нетипичными задачами.

CNews: Что именно вы разрабатываете?

Сергей Стрелков: Мы создаем разнообразные программные решения. Бывают крупные, масштабные задачи, а бывают, хоть и редко, так называемые монопроекты, которые ведет один разработчик. Иногда мы участвуем в разработке программно-аппаратных комплексов вместе со смежными подразделениями компании «Крок».

Я считаю, что лучше всего показать нашу деятельность на примерах. Есть знаковые проекты, такие, как участие в автоматизации обработки результатов Всероссийской переписи населения, разработки для Росстата и ЦИКа.

Автоматизация переписи населения и сельскохозяйственной переписи – это очень масштабные мероприятия, которые включают в себя множество параллельных проектов. Процесс обработки переписи предусматривает несколько стадий: сканирование заполненных машиночитаемых бланков, верификацию данных на наличие ошибок и формально-логический контроль – если в одном поле указано, что в фермерском хозяйстве работают трое рабочих, то в других полях также должны быть указаны три человека и т.п.

После этого данные загружаются в региональную базу, проходят выверку и отправляются фельдъегерской почтой в Москву. И там они уже загружаются в федеральную базу, на основании которой Росстат может формировать фиксированную и аналитическую отчетность.

На аналогичных технологиях потокового ввода данных мы делали проекты по автоматизации процессов Единого государственного экзамена в 20 регионах. Это тоже был очень крупный проект, результатом которого стала система обработки результатов ЕГЭ для сотен тысяч учеников в очень сжатые сроки.

Есть ряд проектов для Федерального дорожного агентства, в частности, по созданию системы визуализации и хода работ на дорожном строительстве или разработке, сопровождению и техподдержке единого реестра автомобильных дорог, который используется для выдачи выписок в рамках оказания государственных услуг. По заказу Центральной избирательной комиссии мы работали над государственной информационной системой «Выборы» – делали подсистемы контроля избирательных фондов кандидатов, финансирования политических партий, разрабатывали программное обеспечение для комплексов обработки избирательных бюллетеней – КОИБов.

Бывают и уникальные, можно сказать, экзотические разработки. Например, для контроля физического состояния работников компаний «Крок» создает медицинские терминалы или киоски. Такие сейчас используют на одном из горнодобывающих предприятий: перед сменой шахтеры проходят бесконтактное тестирование на алкоголь. Для подобных организаций это очень критично. После тестирования случаются и увольнения, но в этом случае показания медкиоска, конечно, подтверждаются результатами обследования медперсоналом.

СNews: Как менялся стратегический фокус задач за годы существования направления собственных разработок?

Сергей Стрелков: Когда-то давно мы начинали с разработки учетных систем на технологиях Microsoft. Самый первый проект – автоматизация ведомственной поликлиники ФСБ. Затем, по мере роста отдела, мы стали заниматься целым спектром задач.

Откровенно говоря, в современном мире мало кто занимается разработкой с нуля. Для самых разнообразных задач написано огромное количество готовых компонентов, из которых собирается костяк будущего решения и дописывается недостающий код.

Это повлияло на сегодняшнюю стратегию работы – проектирование ИТ-архитектуры таким образом, чтобы она позволяла выбирать лучшее, что есть на рынке. Соответственно, так мы можем предлагать заказчикам наиболее эффективные решения с архитектурной, технической и коммерческой перспективой. Это, конечно, задача более высокого уровня сложности, чем те, которые мы решали 15 лет назад.

Сейчас к нам приходят уже не только за разработкой, но и за консалтингом, как к экспертам в интересующих заказчиков областях.

СNews: Приходится ли решать задачи, связанные с импортозамещением?

Сергей Стрелков: То, что мы видим сейчас на рынке, – это в принципе не импорто-, а скорее «вендорозамещение». По-прежнему большая часть технологий приходит из-за рубежа – идет ли речь о замене американских решений на китайские или проприетарного программного обеспечения на софт с открытым кодом. С точки зрения движения финансов – да, в последнем случае деньги могут достаться российскому поставщику open source решений, но в код будет вложен труд не только российских, но и американских, индийских и других зарубежных программистов.

Что касается самого процесса вендорозамещения, то он, хоть и не быстро, но идет. У нас уже есть проекты, в которых мы используем альтернативные технологии. Пока эта волна не докатилась до замены действующих в компаниях систем на альтернативные, но может дойти и до этого. В любом случае «Крок» к этому готов благодаря наличию собственных разработок, поддерживающих вендорозамещающие технологии. И в принципе «Крок» – мультивендорная компания, это нам тоже помогает, дает пространство для маневра.

Но помимо запрета ряду организаций использовать произведенные в США и Евросоюзе решения, нужно учитывать, что на рынок активно влияет финансовый фактор. Валютный кризис вынуждает заказчиков искать варианты в России. Поэтому и стартуют новые проекты на вендорозамещающих технологиях. Например, одна из собственных разработок «Крок» – Корпоративная система электронного документооборота (КСЭД) – с ней у нас связан большой опыт внедрения, но если раньше система базировалась на технологии EMC Documentum, то теперь также поддерживает open source продукт Alfresco. Подобная ЕСМ-система не так давно была внедрена в одной крупной электроэнергетической компании.

СNews: В связи с встраиванием альтернативных систем в ландшафты заказчиков не возникает ли проблем с интеграцией?

Сергей Стрелков: Мы прекрасно умеем решать эти задачи. Интеграционных проектов мы провели множество и готовы к любым проблемам в этом плане. Например, несколько лет назад «Крок» для Сбербанка делал проект по созданию крупнейшей в мире интеграционной шины на базе продуктов IBM. Види-

мый результат проекта – клиенты банка смогли решать вопросы, связанные с их счетами, в любом отделении, тогда как раньше были вынуждены идти туда, где был открыт счет.

Внедряя системы нашей разработки, мы также нередко используем open source ПО для интеграции. Например, совсем недавно применяли open source платформу WSO2 для интеграции внедряемой ECM-системы с приложениями группы компаний «СИБУР Холдинг». Ежедневно через интеграционные процессы проходит до тысячи операций согласования финансовых и договорных документов. Также есть проекты с использованием Apache ActiveMQ и Pentaho.

CNews: Вопрос о финансовых результатах как показателе эффективности. Чем может похвастаться ваше направление? Какую долю занимают собственные разработки в общем объеме ИТ-проектов «Крока»?

Сергей Стрелков: Собственные разработки вместе с поддержкой и сопутствующими интеграционными решениями занимают около 5% от общей выручки «Крок». Это довольно существенный показатель. При этом само направление показывает стабильную динамику и за 2014 год выросло примерно на 30% по отношению к позапрошлому году. Все это в рублях.

Ведь сейчас нередко возникает вопрос, можно ли объективно сравнивать показатели в рублях, если произошло такое падение покупательной способности национальной валюты. В данном случае считаю, что сравнение достаточно адекватное. Если мы оцениваем весь объем выполняемой работы, то мы учитываем и зарплаты сотрудников, и накладные расходы. И, если курс доллара и евро вырос вдвое, то зарплаты остались примерно на прежнем уровне. Поэтому с определенной поправкой на инфляцию, на затраты при покупке импортного оборудования и лицензий на ПО, оценивать результаты работы в рублях – вполне приемлемо.

CNews: Расскажите, пожалуйста, о коллективе. В каких городах у вас работают разработчики? Они все сотрудники «Крок» или вы пользуетесь услугами аутсорсеров?

Сергей Стрелков: До 2009 года вся разработка была сосредоточена в Москве, потом мы открыли офисы в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Иркутске. За пределами столицы трудится примерно треть разработчиков, но они все – сотрудники компании.

Мы даже не называем иногородние офисы филиалами. Все – сотрудники «Крок», вне зависимости от места работы – в центральном офисе на Волочаевской улице, или в Иркутске – это одна команда. Все в равной степени участвуют в проектных совещаниях, на всех распространяются социальный пакет, корпоративные программы. Например, можно посещать фитнес-клубы одной сети, принимать участие в корпоративных мероприятиях и новогодней лотерее. Есть у нас в компании такая традиция – в канун нового года все сотрудники, получившие сертификаты по итогам пройденного обучения и выступившие в роли тренеров сами, принимают участие в лотерее. Можно выиграть инновационные гаджеты, мини-путешествия и прочие призы.

CNews: Как у вас построена система обучения сотрудников, повышения их квалификации? Есть какие-то свои программы?

Сергей Стрелков: Программ очень много, в том числе и собственных. У «Крок» есть свой учебный центр, в котором читают курсы по различным дисциплинам. Но самое актуальное для нашего отдела – это сертификация сотрудников. Это наиболее простой и эффективный способ нарастить знания сотрудника «вширь». Хороший разработчик должен не только иметь глубокие познания по своей специализации, но и разбираться в смежных задачах, с которыми он может столкнуться на практике. Подготовка к сертификационным экзаменам позволяет устранить имеющиеся пробелы.

Экзаменационные темы мы дополняем продвинутыми курсами: по оптимизации запросов, особенностям работы баз данных и другим узким темам. Приглашаем тренеров из-за рубежа, например, к нам часто приезжает с лекциями известный евангелист Microsoft Рафаль Луковецки. Отправляем людей на конференции, в том числе зарубежные. Все это, естественно, оплачивает компания.

CNews: Какую разработку вы считаете самым большим своим профессиональным достижением на данный момент?

Сергей Стрелков: Нет такой разработки, которой бы мы не гордились. Например, возьмем модули распознавания и обработки данных всероссийской переписи населения. В 2010 году в ней было занято полмиллиона человек и еще 10 тысяч ИТ-пользователей во всех субъектах РФ. Распознавание бланков шло в реальном времени со скоростью примерно 150 листов в минуту. Умножаем на количество сканеров по стране – и получаем такой поток данных, где любая ошибка сразу рушит работу огромного количества людей. Росстат нашей работой доволен, за заслуги в проведении ВСХП-2006 ведущие разработчики даже медалями награждались. Не гордиться таким просто невозможно.

Но любимые разработки, безусловно, есть. Это, например, наша система управления задачами - Tasklist Integrator. Мы ее сами придумали, реализовали и внедряем у заказчиков. Суть этой разработки в том, что она решает проблему взаимодействия менеджера со множеством корпоративных приложений. Почтовые ящики сотрудников крупных корпораций разрываются от уведомлений из различных систем, и каждая требует что-то в ней сделать. Например, в HRMS нужно согласовать отпуск, в ERP-системе утвердить инвойс, в ECM пришла на согласование закупочная документация, а тут еще присылают сообщения BPM, CRM – и так до нескольких десятков систем.

При этом каждая из них имеет свой интерфейс. Необходимо ее запустить, понять, что нужно сделать, произвести действия, открыть вторую систему... А наш продукт интегрирует все эти задачи на одном экране. Мы написали адаптеры к большому числу используемых бизнесом систем, и теперь Tasklist

«...Когда-то давно мы начинали с разработки учетных систем на технологиях Microsoft. Самый первый проект – автоматизация ведомственной поликлиники ФСБ...»

Integrator позволяет человеку выполнить все необходимые действия в пределах одной программы, потратив минимум времени и ничего не упустив. Более того, можно создать единый список задач, отсортировать их по приоритетам или по датам. Для запуска приложения не важно, на устройстве какого производителя работает человек, какая операционная система там используется, интерфейс везде будет одним и тем же.

CNews: В чем вы видите потенциал развития направления собственной разработки на ближайшие годы?

Сергей Стрелков: На фоне происходящих экономических событий сложно делать точные прогнозы, но не будем забывать, что кризис – это процесс перераспределения финансовых потоков из одних кошельков в другие. И, если сейчас сокращаются закупки импортного софта, то это означает, что бюджеты будут перераспределяться в пользу ИТ-услуг, а, следовательно, у нас точно будет работа. Я бы сказал, что кризис – это хорошее время для развития собственных разработок.

Если говорить о технологиях, то сейчас активно развиваются направления мобильных разработок, нарастает интерес к решениям в области интернета вещей и робототехники. В этих направлениях мы также работаем.

Павел Притула

Андрей Черногоров: из-за использования в ИТ неэффективных схем за рубеж утекло 172 млрд. рублей

18 сентября 2015, Россия, Москва, pnit.ru



Андрей Черногоров, генеральный директор Cognitive Technologies

Генеральный директор компании Cognitive Technologies Андрей Черногоров, выступая на заседании Комиссии Государственной Думы РФ по развитию стратегических информационных систем, дал оценку объемам бюджетных утекающих зарубеж ежегодно вследствие использования устаревшей схемы лицензионного ПО. Только за 2014 год эта сумма, по мнению А.Черногорова составила 172 млрд. рублей.

Приведенные данные были подготовлены экспертами компании, входящими в рабочие органы Комиссии, совместно с ИСА РАН и НАИРИТ.

«К настоящему времени в России возникла непростая ситуация, связанная с использованием предприятиями, имеющими стратегический статус, лицензионного ПО. Схемы их использования устарели», отметил Черногоров.

По мнению представителей Cognitive Technologies, сложившиеся в начале 90-х годов практики формирования стоимости ПО (основанные на стоимости лицензии) сегодня стали рудиментарными, поскольку основные, связанные с этим подходом сервисы (инсталляция программ, обновление версий, копирование справочной информации и т. д., которые ранее были привязаны к конкретным рабочим местам) сейчас переместились в облачную среду.

«Упрощение процедур предоставления сервисов ведущими западными разработчиками отечественным предприятиям, к сожалению, никак не отразилось на снижении итоговой стоимости ПО. В итоге, сумма лицензионных отчислений западным ИТ-компаниям российскими предприятиями сегодня в 5-6 раз превышает первоначальные затраты на внедрение ПО. Кроме того даже в сложившихся условиях большинство западных ИТ-компаний не открывают российским заказчикам свой программный код, что также создает серьезную угрозу безопасности его использования», - считает А. Черногоров.

Таким образом, по его мнению, практика использования схем лицензионного ПО наносит серьезный ущерб отечественной экономике и в условиях реализации программы импортозамещения не представляется возможной.

Наилучшей альтернативой использованию схемы лицензионного ПО, по мнению ряда экспертов, является использование свободного программного обеспечения (СПО) и облачной модели предоставления сервисов (SaaS).

«В такой ситуации первоочередными мерами должны стать условия, обеспечивающие ограничения использования лицензионного ПО в стратегических предприятиях. Комиссия ГД по развитию стратегических ИС подготовила поправки к 44 ФЗ и 223 ФЗ, ограничивающие использование лицензионного ПО в стратегических предприятиях. Согласно документу, компании, осуществляющие закупки по 223-ФЗ и 44-ФЗ будут должны обосновывать необходимость приобретения проприетарного ПО при наличии своего СПО – аналога. При этом СПО российского происхождения будет иметь приоритет по отношению к СПО зарубежного производства», - заявил Черногоров.

Законопроект может быть подготовлен к внесению на его рассмотрение Государственной Думой уже в конце ноября – начале декабря месяца 2015 года.

Заседание Комиссии Государственной Думы по развитию стратегических информационных систем состоялось 18 сентября и было посвящено вопросам ограничения использования лицензионного ПО в стратегических предприятиях.

**IBM System Forum: Инфраструктура для цифрового бизнеса и импортозамещения**
18 сентября 2015, Россия, Москва, rsweek.ru

Андрей Филатов, генеральный директор IBM в России и СНГ

В фокусе внимания конференции IBM System Forum, прошедшей в Москве в середине сентября, была инфраструктура для цифрового бизнеса. Термин «цифровой бизнес» используется довольно широко, но поскольку каждый понимает его немножко по-своему, далеко не лишними оказались пояснения, данные разными экспертами. Так, генеральный директор IBM в России и СНГ Андрей Филатов привел в пример такие новые принципиально изменившие привычные модели ведения бизнеса компании, как Uber, Alibaba и Airbnb, которые не обладают большими собственными производственными активами, но чрезвычайно эффективно и инновационно используют активы информационные. Несмотря на столь впечатляющие примеры, лишь 10% опрошенных IBM компаний считают, что они готовы к цифровому бизнесу.



Алексей Евтушенко, ИТ-директор «Банк ХоумКредит»

По мнению ИТ-директора «Банк ХоумКредит» Алексея Евтушенко, банковский сектор понимает важность перехода к цифровому бизнесу, но испытывает сложности как в постановке задач, так и в их реализации, при том, что все технологии для этого практически готовы.

А директор по развитию ИКТ-партнерства «ВымпелКома» Татьяна Фомина сообщила, что в структуре ее компании даже появился блок Digital под руководством CDO (Chief Digital Officer), цель которого превратить телеком-оператора из условно говоря «транспортной трубы» в поставщика сложных цифровых сервисов.



Татьяна Фомина, директор по развитию ИКТ-партнерства «ВымпелКома»

Технический директор «Электронной Москвы» Дмитрий Чернов обратил внимание на то, что элементы цифрового бизнеса получают все большее распространение в управлении городским хозяйством, приведя в пример ввод гражданами показаний счетчиков на тех или иных порталах, а также информационные табло, оповещающие о реальном графике движения общественного транспорта.

Напомнив о том, что согласно прогнозам к 2017 г. все приложения получат мобильные функции, а к 2020-му в Сети будет зарегистрировано 75 млрд. устройств, директор департамента аппаратных средств IBM в России и СНГ Денис Решин выразил надежду что его компания сможет помочь российским предприятиям перейти к цифровым моделям бизнеса, базирующимся на облачных, мобильных и социально-сетевых технологиях.



Дмитрий Чернов, технический директор ОАО «Электронная Москва»

Неподдельный интерес аудитории вызвала еще одна важная тема, самое непосредственное отношение к которой имеет IBM. Речь идет об импортозамещении. Как известно, IBM передала всю техническую документацию по архитектуре Power в распоряжение открытого консорциума OpenPOWER Foundation, что позволяет любым его участникам проектировать собственные системы на этой платформе, не опасаясь потерять контроль над своими изделиями или подвергнуться тем или иным санкционным ограничениям. В России импортозамещение в ИТ-отрасли как правило связывают с разработкой ПО, и именно на этом направлении сосредоточены усилия государственных органов, в частности, Минкомсвязи.

Заместитель директора департамента инфраструктурных проектов этого министерства Вартан Хачатуров начал свое выступление с заявления о том, что импортозамещение — это совсем не то, что понимают под ним журналисты. По его словам, последние трактуют его как запрет импорта западных технологий, а на самом деле импортозамещение призвано «развить отечественные компетенции в разных сферах ИТ». Как вскоре выяснилось, некоторые инициативы Минкомсвязи непонятны не только журналистам. В частности, Вартан Хачатуров заявил, что финансовую поддержку со стороны государства получают не собственно опенсорсные компании, занимающиеся созданием приоритетных отечественных продуктов с открытым кодом (ОС, СУБД), а отдельные разработчики, участвующие в подобных проектах.



Денис Решин, директор департамента аппаратных средств IBM в России и СНГ

Сразу же возник вопрос: как это сделать, если государство не имеет права оплачивать работу физических лиц? Докладчик разъяснил, что с этой целью планируется создать некую некоммерческую организацию, которая и станет выплачивать деньги. Тут же кто-то вспомнил, что подобная некоммерческая организация (Национальная программная платформа, НПП) уже создавалась, и поинтересовался ее судьбой. Как оказалось, НПП по-прежнему существует, и при желании ее тоже можно

подключить к этой деятельности. Были вопросы и относительно предпочтений, отдаваемых в госзакупках отечественным продуктам, попавшим в специальный реестр российского ПО.



*Вартан Хачатуров,
зам.директора департамента
инфраструктурных проектов
Минкомсвязи России*

По словам Вартана Хачатурова, одним из важных критериев для включения продукта в реестр, если в нем наряду с отечественными используются и зарубежные технологии, будет содержащаяся в нем доля российской интеллектуальной собственности. В каких единицах собираются измерять интеллектуальную собственность, понять довольно трудно. Участники дискуссии выразили также опасение, что благодаря предпочтениям отечественные продукты подтянутся по цене к западным, что негативно скажется на ИТ-бюджетах заказчиков.

Говоря о возможностях, предоставляемых консорциумом OpenPOWER, генеральный директор компании «Т-Платформы» Всеволод Опанасенко отметил, что раньше существовали три модели взаимодействия производителя чипов с разработчиками: традиционная для IBM (и процессоры, и системы имели закрытую архитектуру) модель x86



*Алексей Перевозчиков, ме-
неджер московского офиса
IBM по продуктам и решениям
Power Systems*

(архитектура процессора закрыта, но доступны референсные дизайны аппаратных платформ) и подход ARM (архитектура процессора открыта, но не поддерживается разработка платформ). Модель, предлагаемая OpenPOWER, объединяет лучшие качества указанных трех подходов и является сегодня единственной архитектурой, способной конкурировать с x86 на рынке тяжелых корпоративных систем. С другой стороны, если планируется проектирование собственных кристаллов, то следует помнить о достаточно высокой стоимости лицензирования ядра процессора (деньги получает не IBM, а консорциум). Если же компания будет заниматься только дизайном систем (но не процессоров), то, по мнению Всеволода Опанасенко, у архитектуры OpenPOWER нет особых преимуществ перед x86.

Со своей стороны менеджер московского офиса IBM по продуктам и решениям Power Systems Алексей Перевозчиков отметил, что аналогичные по числу процессоров серверы на Power пусть и вдвое дороже, но зато втрое производительнее машин на x86. Кроме того, возможность разрабатывать собственный микрокод открывает перспективы для создания отечественных доверенных систем, сертифицированных местными регулирующими органами.



*Всеволод Опанасенко, гене-
ральный директор компании
«Т-Платформы»*

Российские участники консорциума OpenPOWER — компании «Технопром» и Yadro уже приступили к проектированию собственных систем. Как сообщил президент Национальной компьютерной корпорации (НКК) Александр Калинин, Yadro (входит в НКК) заключила уже около десятка контрактов с российскими заказчиками и через несколько месяцев планирует выйти на рынок с собственными продуктами. Пока речь идет в основном о сборке из импортируемых комплектующих, но у компании есть планы по постепенной локализации производства в нашей стране.



*Александр Калинин, прези-
дент Национальной компью-
терной корпорации (НКК)*

В апреле к консорциуму OpenPOWER присоединилась еще одна российская компания — «Рикор», обладающая собственной производственной базой в Арзамасе и центром разработки в Москве. Как рассказал ее вице-президент Борис Иванов, у «Рикор» весьма амбициозные планы: наряду с разработкой системной платы и адаптации решений на базе Linux, компания к 2019 г. собирается разработать и передать в производство собственную версию процессора Power, которую можно будет сертифицировать в российских государственных органах.

Насколько реальны такие планы?

Опыт китайской компании Suzhou PowerCore, о котором рассказал Алексей Перевозчиков, свидетельствует о том, что подобную задачу вполне можно решить. Вступив в консорциум OpenPOWER в начале 2014 г., она уже в марте 2015-го представила собственный Power-процессор CP1, на основе которого к концу нынешнего года начнется выпуск линейки двухпроцессорных серверов RedPower. Следует, правда, учесть, что в течение этого года при поддержке министерства промышленности и информационных технологий Китая был учрежден альянс China Power Technology Alliance, а в консорциум OpenPOWER вступили еще 12 местных компаний, включая такие крупные, как Inspur и ZTE.



*Борис Иванов, вице-
президент компании Рикор*



В ИТ-отрасли России новый раскол: разработчики хотят обмануть «закон о запрете иностранного ПО»

23 сентября 2015, Россия, Москва, cnews.ru



Принятие в конце июня 2015 г. закона «о запрете иностранного ПО», который дает возможность наделять отечественный софт преференциями при госзакупках, как оказалось, все точки над «i» не расставило. Различные отраслевые ассоциации готовят новые, противоречащие друг другу законодательные инициативы. Эксперты полагают, что они помогут обойти новый закон.

Неоднозначные законодательные инициативы

Новые законодательные инициативы, создаваемые, чтобы наделять при госзакупках дополнительным преимуществом свободное ПО и «локализованное зарубежное» ПО, произвели раскол в отечественном сообществе ИТ-разработчиков.

Речь, во-первых, идет о начавшейся на днях разработке законопроекта, который установит при госзакупках приоритет свободного программного обеспечения (СПО) перед проприетарным — с закрытым кодом. Этим проектом занимается комиссия Госдумы по развитию стратегических информационных систем при поддержке ассоциаций НАИРИТ и РАСПО.

Во-вторых, определенную напряженность создает родившаяся в недрах ассоциации АПКИТ идея на законодательном уровне урегулировать вопросы локализации в России разработки и производства зарубежных продуктов. Отдельными экспертами она трактуется как стремление «расширить определение отечественного ПО за счет локализованного зарубежного».

Появление этих инициатив произошло на фоне принятия в конце июня 2015 г. закона, предусматривающего создание Реестра российских программ, а также возможность ввода ограничений на использование зарубежных товаров и услуг с 1 января 2016 г. В ближайшее время дополнительные к этому закону акты смогут окончательно установить приоритет на госзакупках российского ПО над зарубежным, причем безотносительно того, открыты у этих продуктов коды или закрыты.

Определение отечественного ПО, которым при этом пользуются законодотворцы, было выработано при непосредственном участии ИТ-ассоциаций АРПП «Отечественный софт» (объединяет порядка 100 российских производителей ПО: «1С», Abbyy, «Альт Линукс», «Галактика», «Диасофт платформа», «Доктор Веб», Infowatch, «Прогноз», «Ред софт» и др.), РУССОФТ (включает более 70 российских и зарубежных софтверных компаний: Abbyy, EPAM Systems, Luxoft, «Альт Линукс», Spirit, «Диасофт», «КОРУС Консалтинг», а также Oracle, Microsoft и др.), АПЭАП (объединяет три десятка российских производителей электронной аппаратуры и приборов, а также несколько технических учебных заведений: МИЭМ, МАТИ и пр.) и РАСПО — обновившейся летом 2015 г. ассоциации СПО, число членов которой на ее сайте не указано.

«Закон о приоритете СПО»: обвинения

Представление «Закона о приоритете СПО при госзакупках» состоялось в Госдуме 18 сентября 2015 г. Основные положения этого вызвали критические отзывы экспертов, в том числе и самих разработчиков СПО. Их критика, в основном, сводилась к тому, что предлагаемое думской комиссией определение СПО «притянута за уши», и в целом для госорганов при госзакупках принципиальное значение должно иметь лишь то, российское ПО они покупают или нет. «Вопрос открытости или закрытости кодов при этом вторичен», — заверили, в частности, CNews президент и генеральный конструктор компании «Роса» Владимир Рубанов и гендиректор компании «Альт Линукс» Алексей Смирнов.

«...Представление «Закона о приоритете СПО при госзакупках» состоялось в Госдуме 18 сентября 2015 г. Основные положения этого вызвали критические отзывы экспертов, в том числе и самих разработчиков СПО...»

«Закон о приоритете СПО»: защита

Комментируя CNews первую из претензий, ответственный секретарь думской комиссии Андрей Черноголов, представлявший законопроект, заявил, что в вопросе определения СПО его коллеги готовы к открытому диалогу с представителями отрасли, который позволит найти формулировки, устраивающие всех. «Никакого конфликта здесь нет. Мы не зацикливаемся на нюансах, — говорит он. — При разработке законопроекта обязательно будет проведена юридическая экспертиза, к которой мы подключим широкий круг экспертов».

Что касается того, чему именно чиновникам нужно отдавать предпочтение при госзакупках — открытости продуктов или их национальной принадлежности, то здесь Черноголов склонен считать, что вопросы импортозамещения путем простого использования формируемого сейчас реестра отечественного ПО решить не удастся.

«Большая часть решений для госорганов стандартными не является. Без доработки из реестра можно будет взять только антивирусы, ОС и офисные приложения, — говорит он. — Необходимость приобретения зарубежных продуктов для решения остальных задач в итоге будет легко обоснована заказчиками, и если станут использоваться закрытые программы, лицензионные отчисления продолжат уходить за рубеж».

Поэтому Черногоров считает, что во время гостендереных процедур в первую очередь должен возникать вопрос открытости кода. Готовые СПО-решения автоматически должны браться из соответствующего репозитория. Таковым сейчас является Фонд алгоритмов и программ, в котором, например, выложен так называемый GosLinux, разработанный в Федеральной службе судебных приставов.

«Если готового свободно распространяемого ПО нет, госзаказчик должен принять решение, станет он оплачивать его разработку с нуля или покупать готовое, — продолжает Черногоров. — Но в любом случае здесь должен быть приоритет открытого кода, чтобы новое решение тоже смогло попасть в репозиторий. И лишь исходя из приоритета свободного ПО по отношению к проприетарным, на финальном этапе выбор делается в пользу отечественных разработок, а не зарубежных».

«На руку российской отрасли играет и уже принятый закон, вводящий при госзакупках преференции для отечественного софта, и наш законопроект, — говорит секретарь комиссии. — Первый из них без второго нормально работать не может».

Возражения АРПП «Отечественный софт»

В понимании исполнительного директора ассоциации «Отечественный софт» Евгении Василенко, разработка специального акта об СПО выглядит искусственно, потому что свободная модель распространения продукта не определяет страну происхождения.

«Отечественные решения есть и свободные, и проприетарные, — указывает она. — Большинство отечественных производителей ПО на площадке АРПП давно договорились, что не будут их разделять. Мы все равны, и подходы к поддержке отечественного ПО одинаковые».

Вопрос об ангажированности

«Возникает вопрос, почему ответственный секретарь комиссии ГД (Андрей Черногоров; — прим. CNews), активно продвигающий законопроект об СПО, одновременно является руководителем компании «Индиго-ИТ», которая была основана недавно и использует ПО с открытым кодом», — недоумевает Василенко.

Поясняя свой вопрос, она указывает на то, что «Индиго-ИТ» собирается конкурировать в сегменте систем ERP, в том числе, с российскими компаниями, «уже имеющими внушительную базу внедрений, репутацию, доверие клиентов».

Сам Черногоров своей принадлежности к «Индиго-ИТ» не скрывает, и в общении с представителями СМИ не спорит с тем, что принятие законопроекта о приоритете СПО при госзакупках теоретически дает преимущество «Индиго-ИТ» по отношению к иностранным и российским конкурентам.

Рычаги во власти

Интересно, что если во время презентации законопроекта об СПО, о намерении оказывать ему всестороннюю поддержку заявлял заместитель председателя Госдумы Николай Левичев, то в разговоре с CNews перед публикацией этого материала вопросы открытости или закрытости кодов он больше не рассматривал, подчеркивая необходимость поддержки «именно отечественного ПО».

«В условиях санкций остро встал вопрос о зависимости нашего информационного пространства от иностранного ПО, — отмечает он. — В этой связи Государственная Дума должна не только разработать инструменты поддержки именно отечественных программных продуктов, но и снизить зависимость от зарубежных информационных систем».

Приравнять локализованное ПО к отечественному

Идея поддержать разработку и производство зарубежных продуктов на законодательном уровне возникла в отраслевой ассоциации АПКИТ, объединяющей более сотни как российских, так и зарубежных предприятий компьютерных и информационных технологий: «1С», Abbyy, AMD, IBS, Google Russia, Oracle, Panasonic, Vervysell, «Крок», Huawei Russia и др.).

На вопрос CNews, реализована ли она в форме какого-то документа, глава АПКИТ Николай Комлев ответил CNews, что «готовых проектов по данной тематике на правление ассоциации не выносилось».

Тем не менее, с конца 2014 г. начала обсуждаться идея создания отдельного комитета по развитию и локализации информационных технологий, в задач которого названа «локализация в стране разработки и производства зарубежных продуктов». Все опубликованные задачи и направления работы комитета описывают разные формы поддержки локализации в России зарубежных ИТ-продуктов, причем как правило наравне с продуктами отечественных разработчиков: «Работа комитета нацелена на формирование и продвижение законодательных инициатив в области развития и локализации ИТ на основе консолидированного мнения предприятий-членов АПКИТ», — сообщается на сайте.

В соответствии с информацией на сайте АПКИТ, руководителем комитета по развитию и локализации ИТ является Николай Рыжов. Сам комитет находится в стадии формирования.

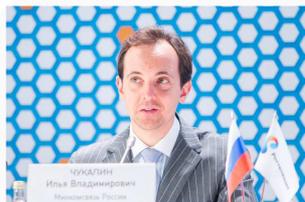
Рассуждая на данную тему, Евгения Василенко сообщает, что когда речь идет о локализации производства материальных товаров, то подразумевается строительство заводов, передача технологии и т. д. «В части разработки ПО реализовать такой алгоритм не представляется возможным», — уверена она.

По ее словам узаконенные критерии отечественного ПО, разрабатывались исходя из того, что в России должен быть контроль над ПО и должна сосредотачиваться прибыль от продажи лицензий. «Открытием центров разработки иностранного ПО в России мы данных целей не достигнем», — заключает она.

**Импортозамещение в IT: «Только вера в себя и административный ресурс»**24 сентября 2015, Россия, Москва, tauga.info**Николай Рыжов, вице-президент компании "Открытые технологии"**

Слово «импортозамещение» прочно вошло в нашу жизнь больше года назад. За это время мы придумали, как делать рокфор и камамбер, но как и зачем создавать русский Microsoft, не понятно даже участникам самой IT-отрасли.

Импортозамещение уже второй год становится одним из лейтмотивов конференции «Взгляд в электронное будущее», которую проводят временная комиссия Совета Федерации по развитию информационного общества, ПАО «Ростелеком». Из некоей задекларированной и вынужденной потребности импортозамещение все больше стало напоминать национальную идею фикс.

**Илья Чукалин, советник министра связи**

На конференции теме был посвящен отдельный круглый стол. И, как отметили, участники мероприятия, пока вопросы импортозамещения остаются неким brainstorm. Определение вбросил вице-губернатор Челябинской области Руслан Гаттаров, и коллеги его поддержали.

Гаттаров рассказал об опыте своей области, которая на конференции была представлена широко и выглядела регионом, уже живущим в электронном будущем: и комплекс «Безопасный город» работает, и что импортозамещать, власти почти придумали. Доклад свелся к определению цели и пары направлений работы чиновников.

**Руслан Гаттаров, вице-губернатор Челябинской области**

Сначала Гаттаров резонно отметил, что только из чувства патриотизма странно выбрасывать хорошее иностранное ПО и покупать отечественное. А затем рассказал, как регион будет закупать новые продукты у своих производителей.

«Если есть у нас компания, которая может произвести конкурентное решение, мы будем брать у нее, если нет, то будем оценивать: может ли кто-то сделать это решение достаточно быстро и качественно у нас или может быть, с привлечением кого-то извне региона. И только потом мы будем принимать решение закупать это где-нибудь, например, в Нижнем Новгороде или Казани, — пояснил он. — Нужен разумный подход».

Пока в регионе нет своего «чемпиона» в этой сфере, признал Гаттаров. Чтобы его вырастить, челябинцы создали IT-парк. Сейчас в нем два резидента, и, судя по названиям «Ланит-Урал» и «Пейджерком», как минимум, один из них не совсем местный производитель, на что сразу обратили внимание журналисты. Чиновники также придумали, какую нишу в IT смогут занять челябинские чемпионы — ВПК, поскольку в регионе «много» (сколько именно — «военная тайна») оборонных предприятий. Внедряя на заводы на базе IT-парка будут систему Росатома ТИС ЯОК.

Одним из направлений импортозамещения является и создание ЦОДов — по одному из них челябинцы уже ведут переговоры. В ЦОД готовы зайти местные предприятия, туда же челябинские власти рассчитывают направить МУПы, ГУПы и ГБУшки.

«В реализации импортозамещения нужно уйти от формального подхода и рассматривать каждый кейс индивидуально, потому что мы, конечно, можем сказать, что Microsoft можно заменить, в итоге Минкомсвязи 18 млрд на импортозамещение дали (вам расскажут, дали или не дали), но Microsoft тратит на разработки порядка 10 млрд, я могу ошибаться. Но это 5–10 млрд — только Microsoft. Мы, конечно, можем с ними бодаться... Мы сильные, но легкие. Поэтому только хитрость, только смекалка, только вера в себя и наш любимый административный ресурс. И мы всех победим», — резюмировал спикер под дружный смех зала.

Представитель отрасли — вице-президент компании «Открытые технологии», руководитель комитета по развитию и локализации информационных технологий АПКИТ Николай Рыжов — удивил откровением, возможно, для многих очевидным: цели импортозамещения самим IT-шникам не ясны.

«Мне кажется, что государству очень важно определиться с теми целями, которое оно преследует в области импортозамещения, — сообщил выступающий. — Что мы хотим сделать? Мы хотим клеить шильдики на импортные устройства, либо мы хотим добиться безопасности применения информационной техники, либо мы хотим создать отечественные образцы программного аппаратного обеспечения, которые могли бы быть конкурентноспособными на мировом рынке. Этой информации мы не имеем».

Рыжов в ходе доклада также обстоятельно обрисовал ситуацию в своей сфере. Рассказал, что сборка изделий производится на базе импортного производства, в основном из компонентов, выпущенных за границей.

По его словам, общая проблема на рынке аппаратного обеспечения заключается сейчас в том, что все, что производится — в основном это касается серверов, систем хранения — охватывает только нижний и средний сегмент информационных систем. High End разработок практически не существует. Значительно лучше ситуация с прикладным программным обеспечением, потому что создано большое количество отечественных разработок — например, такие системы, как 1С, антивирусное ПО Касперского и т. д.

«На мой взгляд, одной из основных проблем в области внедрения отечественного прикладного программного обеспечения являются укоренившиеся привычки. Я тут поговорил с одним из представителей региональной информатизации, и он сказал мне следующую вещь: „Ну, я поставил бы Linux на машины, но как ты думаешь, я смогу переучить несколько десятков бабушек, которые работают за этими машинами?“ Это достаточно сложно, потому что все мы привыкли работать с продукцией Microsoft — с офисными пакетами и т.д. — отметил Рыжов. — В действительности нужен какой-то перелом в сознании, чтобы понять, зачем нужно свободно распространяемое или российской разработки ПО и стоит ли ради этого менять привычки».

О перспективах импортозамещения программного обеспечения рабочего места сотрудника рассказывал гендиректор компании «Новые облачные технологии» Дмитрий Комиссаров. Его компания занимается разработкой облачного сервиса, который может составить конкуренцию Microsoft Office. Однако, как отметил спикер, в плане импортозамещения именно операционные системы и офисный пакет являются рискованной зоной. Пока доля российских производителей в этом сегменте составляет не более 1–2%.

Наиболее конкурентоспособны производители антивирусов, прикладного ПО и средств коммуникации. Кроме того, лидеры рынка в этих областях обладают достаточным количеством персонала для дальнейшего развития.

«За 1,5–2 года российские компании в состоянии нарастить компетенции для существенного роста доли, то есть в этих областях импортозамещение реально может подойти к высоким степеням — 70–80–90%. Но необходимым условием при этом является уверенность в наличии спроса и неизменность правил игры», — подчеркнул Комиссаров.

Советник министра связи Илья Чукалин в начале доклада бодро и ненавязчиво доказывал коллегам, как успешно развивается отрасль за счет уже существующих преференций. А потом рассказал о трех элементах поддержки импортозамещения, без которых тема «не взлетит».

Первое — это единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных, который должен появиться с 1 января. Кроме более менее внятного механизма вступления и ведения реестра Чукалин акцентировал внимание на работе экспертного совета и полной открытости подачи заявлений — любая компания может увидеть заявление в открытом доступе и направить в экспертный совет свои замечания, в частности, например, указать, что это не российский продукт. Также предполагается, что экспертный совет, который будет создан для ведения реестра, будет делать таблицу соответствия ПО иностранного производства классам, чтобы заказчик мог определиться, где ему искать российские продукты.

Второй элемент — нормирование в сфере закупок. «Эта та история, когда заказчик не должен покупать товар с избыточными потребительскими свойствами. Нам не нужны золотые кресла, какие-то непонятные кнопки, супербронированные Bentley — это все утрировано, но так или иначе, в законодательстве, чтобы урегулировать эту проблему, есть прямая норма, которая говорит, что мы можем практически по любому классу продукта или услуги установить общие правила определения требований заказчика, — пояснил чиновник. — В данном случае, если государство такие требования устанавливает, то несоблюдение их влечет отмену закупки контролирующим органом».

Третья часть — мониторинг закупок. Система поддержки российских производителей, по мнению Чукалина, не заработает, если не будет осуществляться мониторинг и экспертная оценка обоснованности закупок иностранного софта с точки зрения «разумности, достаточности» со стороны заказчика. Где-то заменить решение нельзя, а где-то есть «явное стремление» заказчика купить дороже, заключить долгосрочный контракт и т.д. — обосновал позицию Чукалин.

Безусловно, производителя в сфере ИТ так или иначе будут поддерживать — кажется, другого пути уже нет. Но представить эффективное импортозамещение сложно до тех пор, пока участники рынка спрашивают: «зачем?» Пока у заказчиков все еще остается «явное стремление» купить иностранный софт и, самое главное, пока нет альтернативы.

Яна Долганина

Тенденции мирового рынка



IDTechEx Research: спрос на лёгкую и тонкую электронику подогреет рынок термоинтерфейсов

22 августа 2015, Великобритания, russianelectronics.ru

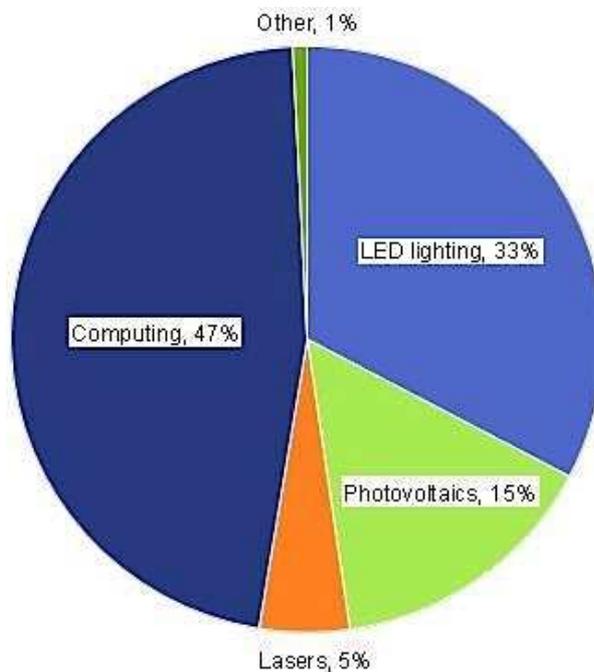
IDTechEx

Спрос на лёгкую и тонкую электронику, как и интерес к светодиодному освещению, приведёт в 2025 году к более чем двукратному росту рынка термоинтерфейсов, прогнозируют в IDTechEx Research.

Пристрастия публики в отношении к носимой электронике, включая смартфоны и планшеты, очевидны — устройства должны быть легче и тоньше. За кадром остаётся достаточно серьёзная задача по эффективному отводу тепла от работающих чипов. Ведь уменьшение габаритов автоматически ведёт за собой увеличение теплового потока с единицы площади. Тепло нельзя аккумулировать. Его необходимо рассеять в окружающее пространство как можно быстрее и без последствий для владельца устройства.

Поэтому, уверены специалисты компании IDTechEx Research, для рынка термоинтерфейсов складывается благоприятная ситуация. Спрос на лёгкую и тонкую электронику, как и интерес к светодиодному освещению, приведёт в 2025 году к более чем двукратному росту рынка термоинтерфейсов.

В 2015 году рынок термоинтерфейсов оценивается примерно в 1,3 млрд долларов США. До 2025 года средний годовой прирост рынка обещает оказаться на уровне 7,9 %. Следовательно, в 2025 году материалов для термоинтерфейсов будет продано на сумму около 3 млрд долларов. Для термосмазок (термопаст) с наполнителями и силиконовых теплопроводных уплотнителей — это гигантская сумма. Заметная часть из этих денег пойдёт на разработку новых материалов, уверены аналитики. Хотя рынок термоинтерфейсов достаточно консервативен, неизбежен поиск новых материалов — уже на основе наночастиц, графена, а также на базе сплавов индия и галлия, раз уж свинец оказался под запретом.



Распределение на рынке термоинтерфесов в 2015 году (прогноз IDTechEx Research)

Отметим, в настоящее время наибольшим потребителем решений для организации термоинтерфейсов признаются все виды компьютерной техники, включая носимые устройства. Рынок информационно-вычислительных систем потребляет до 47 % соответствующих материалов. На втором месте по потреблению материалов для отвода тепла находятся приборы на основе светодиодного освещения — до 33 % рынка. Солнечные панели забирают 15 % материалов. Ещё 5 % уходит на отвод тепла от лазеров в различных приборах. Судя по всему, за 10 лет картина существенно не изменится. Во всяком случае, львиная доля материалов для термоинтерфейсов по-прежнему будет уходить на потребительскую электронику. Надеемся, что всякого рода инновации не сделают эту часть приборов ощутимо дороже.

Apple, Boeing и ещё полторы сотни компаний будут разрабатывать для Пентагона гибкую электронику

01 сентября 2015, США, russianelectronics.ru



Министерство обороны США выдало грант консорциуму из 162 компаний на разработку гибкой гибридной электроники для нужд армии. Разработкой будут заняты даже Apple и Boeing.

Перед группой разработчиков стоит задача создавать различные электронные системы, достаточно гибкие для того, чтобы интегрировать их в одежду солдат. Системы должны содержать множество различных датчиков, сенсоров и управляющие модули, ответственные за обработку информации.

Устройства должны выдерживать растяжение, скручивание и прочие виды деформации, оставаясь полностью функциональными. Никаких точных данных касательно того, какие именно устройства ждёт Пентагон, источник не предоставил. Можно предположить, что перед разработчиками стоит задача не создать какие-то конкретные устройства, а разработать технологии, позволяющие это.

Кроме Пентагона финансировать разработчиков намерены ВВС США. Общая сумма инвестиций превысит 170 млн долларов. В какие сроки консорциум должен предоставить Министерству обороны готовые разработки, неизвестно.



В 2015 году все сегменты продаж интегральных систем будут контролировать компании Азиатско-Тихоокеанского региона

08 сентября 2015, США, mikron.ru

Европа оставит за собой первенство на рынке продаж ИС для транспортных средств, но АТР следует по пятам. Согласно отчету исследовательской компании IC Insights, в 2015 году позиции Азиатско-Тихоокеанского региона на рынке лишь усилятся и завладеют 58,9% долей от \$295 млрд рынка интегральных систем. По предварительным расчетам доля региона на рынке, в 2014 году составившая 54,4%, возрастет на 0,5 пунктов. Прежде всего, по показателям доли рынка АТР доминирует в отраслях компьютерных технологий и коммуникаций, а также с более низкими показателями в потребительской и промышленной отраслях (Таблица №1). В 2013 году преобладающей отраслью в реализации ИС конечным потребителям, вместо компьютерных технологий, стала отрасль коммуникаций; в 2015 году прогноз обещает увеличение доли этой отрасли на рынке на 2,7 пункта.

Продажи ИС в отдельных отраслях за 2015 фискальный год

Регион	Потребитель		Транспорт		Компьютерные технологии		Производство		Коммуникации		Гос./оборонная промышленность		Итого	
	%	Оборот на рынке	%	Оборот на рынке	%	Оборот на рынке	%	Оборот на рынке	%	Оборот на рынке	%	Оборот на рынке	%	Оборот на рынке
Сев. и Юж. Америка	2.9%	\$8,672	1.4%	\$4,130	7.9%	\$23,302	1.2%	\$3,540	9.0%	\$26,547	0.5%	\$1,475	22.9%	\$67,665
Европа	0.5%	\$1,475	2.5%	\$7,227	2.9%	\$8,554	1.5%	\$4,424	2.9%	\$8,554	0.1%	\$295	10.4%	\$30,529
Япония	1.3%	\$3,835	1.1%	\$3,245	2.4%	\$7,079	0.8%	\$2,360	2.2%	\$6,489	0.0%	\$20	7.8%	\$23,028
Аз.-Тихоок. регион	6.6%	\$19,329	2.4%	\$6,932	22.4%	\$66,072	3.2%	\$9,439	24.2%	\$71,382	0.2%	\$590	58.9%	\$173,743
Итого	11.3%	\$33,310	7.3%	\$21,532	35.6%	\$105,008	6.7%	\$19,763	38.3%	\$112,972	0.8%	\$2,380	100.0%	\$294,965

Источник: IC Insights

По прогнозам, в 2015 году Европе будет принадлежать преобладающая доля продаж в транспортной отрасли, но, по мнению IC Insights, уже к 2016 году компании Азиатско-Тихоокеанского региона будут контролировать большую часть данной отрасли, так как на Китай приходится крупные и постоянно растущие транспортные поставки. Таким образом, единственной отраслью, в которой АТР не будет доминировать – оборонная промышленность, что, согласно прогнозам, останется без изменений вплоть до 2018 года.

В обновленном отчете IC Insight о «движущих силах рынка интегральных схем» подробно говорится о перспективах рынка в каждой отрасли вплоть до 2018 года. Одними из главных аспектов являются:

- Две крупнейших отрасли реализации 2015 года – компьютерные технологии и коммуникации – составят 73,9% продаж за этот год
- В период с 2012-2018 гг, двумя главными развивающимися отраслями станут производственная и коммуникационная, с 9,1% и 8,2% СГТР соответственно
- Ожидаемый СГТР в транспортной отрасли составит 6,1% в период 2012-2018, но доля рынка, занимаемая данной отраслью, не должна превысить 8% за все это время
- Согласно прогнозам, в 2015 году аналоговые ИС будут в основном реализовываться в транспортной (43%) и промышленной (50%) отраслях; сбыт логических ИС будет преимущественно в оборонную (33%) и потребительскую отрасли, а большая часть продаж микропроцессоров (60%) реализуется в отрасли компьютерных технологий.



В США хотят запретить самостоятельную перепрошивку электронных устройств

14 сентября 2015, США, telecom.cnews.ru



Комиссия США по связи (Federal Communications Commission — FCC) выдвинула законопроект о наложении запрета на возможность владельцев смартфонов, персональных компьютеров и роутеров менять прошивку или операционную систему устройства.

Документ был опубликован на сайте ежедневного правительственного издания Federal Register.

В случае принятия закона, пользователи не смогут менять операционную систему на своем компьютере, устанавливать кастомную прошивку на Android-смартфон, разрабатывать альтернативные прошивки для Wi-Fi-роутеров (такие как OpenWrt) и устанавливать такие прошивки на сетевые устройства т. д.

FCC предложила возложить ответственность за ограничение возможности

менять ОС и прошивку на производителей устройств, которые должны будут сделать это какими-либо техническими методами. Производителям, в целом, предлагается «определить, какие стороны смогут менять программное обеспечение».

При этом юрисдикция FCC распространяется только на устройства связи. Поэтому законопроект, в случае его принятия, не сможет запретить менять ОС на устройствах без функции радиосвязи. Но если принять во внимание, что такие устройства практически отсутствуют, под влияние попадет почти вся потребительская электроника (за исключением, разве что, настольных ПК, в которых отсутствует функция радиосвязи).

Законопроект окажет негативное влияние на сообщество разработчиков свободного ПО — операционных систем с ядром Linux, OpenBSD, FreeBSD и др. Так как владельцы устройств не смогут менять штатное программное обеспечение на приобретенных ноутбуках без разрешения FCC. Поэтому многих законопроект не устраивает. И FCC, планировавшая завершить его обсуждение 8 сентября 2015 г., взяла на это еще около двух недель.

Задача законопроекта — обеспечить необходимый уровень общественной безопасности. Нынешние правила были приняты около 15 лет назад, когда беспроводная связь по технологии Wi-Fi еще не была так распространена. Сейчас же огромное количество используемых устройств и возможность модифицировать прошивку и, как следствие, менять частоты работы радиомодулей, может приводить к помехам и проблемам в связи полиции, спасателей, служб экстренного реагирования.

Согласно действующим правилам, при въезде в США пользователь может иметь не более трех устройств связи, не соответствующих нормам FCC. В случае принятия нового законопроекта, службы пограничного контроля получат право останавливать каждого приезжего и досматривать его на наличие устройств связи, их количества и соответствия новым правилам.



50 ведущих мировых дистрибьюторов электроники от Global Purchasing

14 сентября 2015, США, mikron.ru



Согласно рейтингу, составленному Global Purchasing, крупнейшие ИТ-дистрибьюторы отметили стабильный рост товарооборота на протяжении 2014 года и многие из них уверены, что 2015 год окажется не менее плодотворным. Такой оптимизм подкреплен улучшением ситуации на мировом рынке и проникновением электронных технологий во все аспекты повседневной жизни.

Несмотря на то, что привычная скорость развития электронной промышленности за последние несколько лет значительно спала, стимулом для многих дистрибьюторов является желание потребителя расширить диапазон и улучшить качество решений для подключения, контроля и автоматизации всего, от автомобилей до медицинского оборудования и охранных систем. Главная задача компаний — помочь разработчикам получить доступ к самым современным деталям и информации, необходимой для достижения поставленной цели. Актуальность же данной задачи, по их словам, все чаще обусловлена потребностью в более развитых информационных технологиях, быстром доступе к информации и возможности «дотянуться» до клиентов в самых разных уголках света.

«Информационные технологии сегодня не могут считаться второстепенными» — утверждает Зак Сили, директор Bisco Industries по продажам и маркетингу. Калифорнийская компания-дистрибьютор в этом году заняла 20 место в рейтинге, с оборотом в 136,8 миллионов долларов. По мнению Сили, развитие интернет-торговли и желание потребителя проводить сделки «в сети» должно повлиять на стратегию любой организации. «Для нас самое главное — быть готовыми адаптировать наши услуги для тех, кто предпочитает использовать интернет для поддержания связи с поставщиками».

Bisco Industries — не единственная компания в топ-50, которая направила свои инвестиции в развитие информационных технологий. Так, например, десятая в рейтинге Mouser Electronics (\$907 млн) расширяет свое присутствие в Интернете, посвящая страницы областям применения и техническим решениям. Таким образом организация стремится обеспечить конструкторов актуальной информацией о доступной продукции, вспомогательными ресурсами и возможностью проконсультироваться со специалистом. На сегодняшний день Mouser насчитывает 32 сайта, три из которых — Robotics Technology (робототехника), Security Applications (приложения системы безопасности) и Open Source Hardware (центр обработки данных) — были запущены в 2014 году.

Лидер рейтинга 2015, компания Avnet (\$28,12 млрд), лидирует и по количеству инвестиций в интеллектуальные технологии. В одном из интервью прошедшего года Джерри Фэй, директор Avnet Electronics Marketing Global, рассказал Global purchasing, что его фирма продолжает инвестировать в ИТ для того, чтобы занять свое место среди цифровых компаний мирового уровня. Главными на пути к цели являются целевой маркетинг и доступность и простота коммуникаций с заказчиками как лично, так и «онлайн».

Технологии также играют немаловажную роль в компании America II Electronics, занимающую 14 строчку рейтинга с оборотом в \$250 млн. Открытие новых для бизнеса дистрибутивных филиалов является основательным изменением модели компании, занимающейся продажей устаревших и редких компонентов. Такие нововведения нацелены на улучшение работы с клиентами и расширение круга товаров согласно интересам заказчиков. За последние несколько лет America II присоединила несколько филиалов

и, по словам главы компании Брайана Эллисона, информационные технологии были одним из главных двигателей всех изменений.

The Top 50 Distributors of 2015:

- | | |
|---|---|
|  1. Avnet INC. | 26. RFMW LTD. |
| 2. Arrow Electronics | 27. Beyond Components INC. |
| 3. WPG Americas, Inc. | 28. Hughes Peters |
|  4. Future Electronics | 29. Phoenix Electronics |
| 5. Macnica Inc. |  30. Symmetry Electronics Corporation |
| 6. Electrocomponents PLC/Allied Electronics | 31. Edge Electronics |
|  7. TTI INC. | 32. Marsh Electronics |
|  8. Digi-Key Electronics | 33. IBS Electronics INC. |
| 9. Newark Element14 | 34. NRC Electronics |
|  10. Mouser Electronics |  35. Crestwood Technology Group |
| 11. Rutronik Elektronische Bauelemente GmbH | 36. Arco INC. |
| 12. N.F. Smith & Associates LP | 37. Hammond Electronics INC. |
| 13. DAC / Heilind | 38. Air Electro INC. |
| 14. Fusion Worldwide |  39. March Electronics |
|  15. America II Electronics | 40. Diverse Electronics |
|  16. Sager Electronics |  41. PUI (Projections Unlimited) |
|  17. PEI-Genesis | 42. House of Batteries |
| 18. Master Electronics | 43. Kensington Electronics |
| 19. Rebound Technology Group Holdings Limited | 44. Gopher Electronics |
| 20. Bisco Industries Inc. | 45. Area51-ESG INC. |
| 21. Powell Electronics | 46. Cumberland Electronics Strategic Supply Solutions |
| 22. Classic Components Corp. | 47. Ctrends |
| 23. Flame Enterprises |  48. 4 Star Electronics |
| 24. Electro Enterprises INC. | 49. Components Center |
|  25. Steven Engineering |  50. Marine Air Supply |

Список дистрибьютеров

«В основном мы занимается возможностями самой системы, организацией производственного процесса, эффективностью поставок и качеством персонала. Мы хотим создать достаточно устойчивую базу для открытия новых филиалов без потери качества обслуживания», пояснил Эллисон. Он так же добавил, что компания нуждалась в подходящих технологиях для своих планов развития. «Чтобы расширить возможности наших команд по хранению, логистике, продажам и закупке и улучшить их работу в целом, необходимо было обеспечить доступ к новым системам и программному обеспечению. Мы были готовы расширяться и знали, что нам для этого нужно – оставалось только найти систему, которая сможет это обеспечить»

Такого рода изменения принесли предприятиям стабильный рост, несмотря на неустойчивость современного рынка. В 10 компаниях, которые не первый раз появляются в рейтинге, средний прирост за 2014 год составил примерно 7,5%. У некоторых же компаний, например у N.F.Smith (\$747 млн), стоящей на 12 месте, товарооборот вырос на 27% за прошедшие 12 месяцев. Этот рост связан не с расширением компании, утверждают представители Smith, а с естественным ростом интереса покупателей к высокому качеству предоставляемых услуг. Оборот Компании TTI Inc. (\$1,95 млрд) на 7 месте вырос на 16%, в то время как оборот Digi-Key(\$1.76 млрд), №8, составил 13%. Товарообороты лидеров рейтинга – Avnet, Arrow и WPG Holdings – увеличились на 7% за прошедший год.

Не менее приоритетным направлением для вложения инвестиций, помимо ИТ, является персонал. Целью многих компаний из приведенного рейтинга является распространение товаров и услуг по всему миру. Таким образом компаниям необходимо подстраиваться как под предпочтения клиентов, так и под их местонахождение. Так, например, за последние 12 месяцев компания American II в рамках своего расширения пополнила штат команд по продажам, поставкам и менеджменту по всему миру. Главный офис компании переехал в более просторный офис в Великобритании, так как расширение требовало большего количества сотрудников для работы с клиентами как на региональном уровне, так и в Европе. По словам Эллисона, компания также расширила круг людей, занимающихся поставками в Китае, а количество нанятого персонала в Северной Америке увеличилось на 45%. В Латинской Америке появилось около девяти новых торговых представителей: находясь в Мексике, они будут вести дела региона.

«Почти сразу же появился и ответственный за этот регион» - добавил Эллисон, подчеркнув, что долгосрочное развитие является основополагающей причиной инвестиций в персонал. «Нам необходимо было расставить все по своим местам, чтобы мы могли расширить круг потребителей и выполнять больше заказов».

Задачи Bisco Industries очень похожи. Говоря о балансе между технологиями и человеческим фактором, Сили отмечает, что их компания стремится максимально увеличить количество общения «напрямую» со своими клиентами и сделать это отличительной чертой своей компании на рынке. Отказ от услуг розничной торговли очень популярен среди производителей, генеральных и суб- подрядчиков, поясняет Сили, что лишь доказывает, что поставщикам намного выгоднее развивать доверительные отношения за счет своего сервиса.

«Отношения остаются одним из ключевых факторов» - утверждает он. Изменения в динамике покупок происходят из-за развития технологий. «Десять лет назад я мог набрать номер и заполучить любого клиента. Но все меняется. Теперь покупки совершаются без контакта с человеком, с помощью бегущих вперед технологий. Но мы все равно опираемся на традиционное «личное» общение с клиентом, чтобы продолжить свое развитие». Таким образом мы сохраняем надежную систему обеспечения клиентов планами инвентаризации и прочими востребованными услугами. Данный подход также позволяет быстро продвигаться по Северной Америке. По словам Сили, компания Visco открывает по два новых объекта в год и в будущем планирует открытие нового оптового комплекса.

«Мы придерживаемся модели «местного присутствия» - и на сегодняшний день она устойчивее, чем когда-либо» - заявил Сили «Таким образом мы смогли остаться основными поставщиками многих клиентов, ведь им действительно нужен региональный сервис, особенно когда запасами управляет поставщик».

Так же как и представители других компаний, попавших в рейтинг, директор Visco по продажам и маркетингу ожидает от 2015 года хороших результатов и 8-12% увеличения оборота.

«В нашем бизнесе огромное количество возможностей» - отметил он, «главное - не стоять на месте и идти вперед».

По материалам GlobalPurchasing.



Yole: рынок электроники на нитриде галлия ожидает взрывной рост, считают аналитики

17 сентября 2015, Франция, russianelectronics.ru



Специалисты из аналитической компании Yole Développement (Yole) опубликовали исследование рынка силовых электронных приборов на нитриде галлия и карбиде кремния "GaN & SiC for power electronics applications".

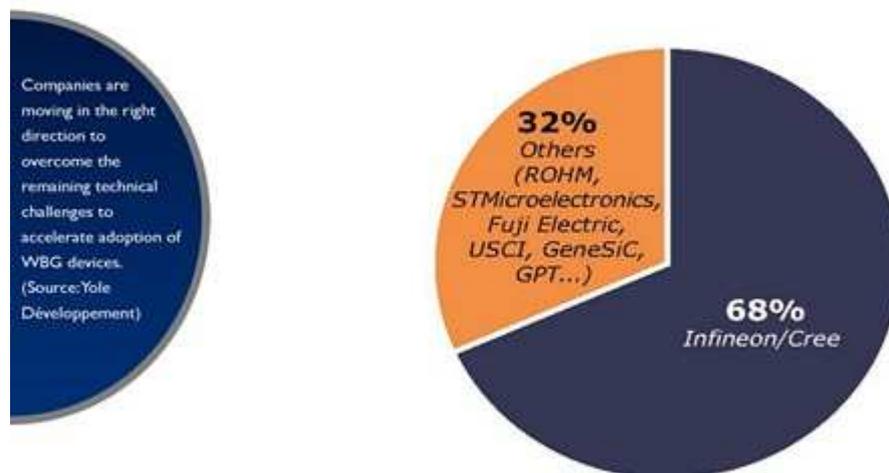
В исследовании, в частности, отмечается, что в рамках рыночной тенденции для электроники "More than Moore" (динамика рынка, не подчиняющаяся эмпирическому закону Мура) в 2014-2020 годах прослеживается два сценария развития, основанных на всё большем проникновении приборов на GaN. В частности, существенной станет тенденция большей

дифференциации продуктов на карбиде кремния для диапазона напряжений работы от 200 до 600 вольт.

"В обычном сценарии мы оцениваем рынок приборов на GaN в 303 млн доллвров к 2020 году, - поясняет аналитики Yole др. Хонг Ли (Hong Lin), добавляя -"В ускоренном сценарии, когда низковольтные и 600-вольтовые GaN-приборы будут расти более быстрыми темпами, рынок достигнет 560 млн долларов к 2020 году".

MARKET SHARE OF SiC DEVICE MAKERS IN 2014

(Source: GaN and SiC for power electronics applications report, Yole Développement, July 2015)



Companies are moving in the right direction to overcome the remaining technical challenges to accelerate adoption of WBG devices.
(Source: Yole Développement)



Справка:

Нитрид галлия — бинарное неорганическое химическое соединение галлия и азота. При обычных условиях очень твёрдое вещество с кристаллической структурой типа вюрцита. Прямозонный полупроводник с широкой запрещённой зоной — 3,4 эВ (при 300 К). Используется в качестве полупроводникового материала для изготовления оптоэлектронных приборов ультрафиолетового диапазона. Начал широко использоваться в светодиодах с 1990 года, а также мощных и высокочастотных полупроводниковых приборах.

В России исследования и разработки эпитаксиальных структур нитрида галлия и транзисторов на их основе проводятся рядом предприятий и научных учреждений. Среди них – ФТИ им.А.Ф.Иоффе РАН, ОАО «Светлана - Рост», ФГУП «НПП «Пульсар», ФГУП «НПП «Исток», ЗАО «Элма - Малахит», ИСВЧ-ПЭ РАН, ФГУП «Гиредмет», ИФП РАН и ряд других организаций.



GlobalFoundries наблюдает ухудшение по отрасли микроэлектроники и планирует сократить персонал

22 сентября 2015, США, fcenter.ru



GLOBAL
FOUNDRIES

Аналитики GlobalFoundries считают, что отрасль полупроводников находится в стадии 11%-го снижения выручки.

Сайт EE Times со ссылкой на официальных представителей компании GlobalFoundries сообщает, что производитель негативно оценивает рыночные тенденции. Как нашли аналитики компании, отрасль полупроводников находится в стадии 11%-го снижения выручки. Рыночные аналитики

скептически отнеслись к данному утверждению GlobalFoundries, хотя никто не отрицает, что времена нынче непростые.

Чтобы компенсировать снижение выручки компания приняла решение прибегнуть к практике увольнения сотрудников. По слухам, уволить могут, прежде всего, часть штата, который пополнился за счёт приобретения двух полупроводниковых заводов компании IBM: одного 300-мм и одного 200-мм. Напомним, в прошлом году между компаниями IBM и GlobalFoundries была достигнута договорённость, согласно которой компания GlobalFoundries приняла на руки два завода IBM и получила за это ещё 1,5 млрд долларов доплаты от «продавца». Эти средства, в том числе, можно рассматривать как компенсацию за обещание 10 лет выпускать процессоры для нужд IBM и её клиентов.

Следует сказать, что компания GlobalFoundries финансовые показатели держит в секрете. Она не сообщила о собственном снижении выручки, а лишь сослалась на индустриальные тенденции. Тем не менее, из тех же сторонних источников известно, что в прошлом году выручка GlobalFoundries снизилась настолько, что она на мировом рынке контрактных полупроводников уступила второе место компании UMC, а сама отошла на третье место. Очевидно, это тоже могло сыграть свою роль в игре «вынужденная оптимизация» бизнеса.

GlobalFoundries Inc. — американская компания со штаб-квартирой в г. Мильпитас (штат Калифорния), является третьим по размеру контрактным производителем полупроводниковых интегральных микросхем. GlobalFoundries была создана 2 марта 2009 года на основе производственного подразделения компании AMD, затем расширена путем слияния 13 января 2010 года с сингапурской компанией Chartered Semiconductor Manufacturing.



IC Insights: рекордное количество компаний производят пластины 300 и 200мм. Использование 450-миллиметровок пока не пользуется такой популярностью

22 сентября 2015, США, mikron.ru

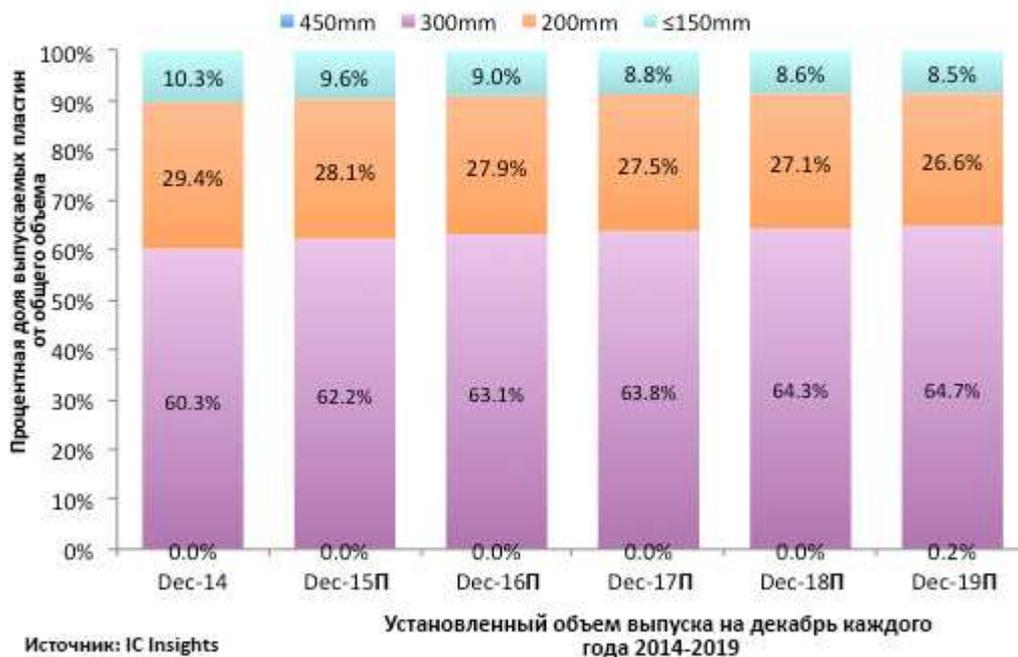


В период до 2019 года будет увеличиваться количество и производительность фирм, специализирующихся на выпуске пластин диаметром 300мм.

Чем больше диаметр пластины, тем больше чипов можно из нее произвести. Это несколько увеличивает расходы на материалы и производство, но в результате способствует понижению себестоимости самого чипа. Опыт показал, что переход на более крупный диаметр пластин обеспечивает снижение цен почти на 20%. Но, не смотря на это, на пути к развитию и массовому производству 450мм пластин еще много финансовых и технологических трудностей. Из-за этого не многие компании на данный момент

занимаются производством 450мм; большинство продолжает использовать 300 и 200мм пластины. В отчете IC Insights о поверхностной емкости полупроводников на 2015-2019 говорится, что в 2014 году в производстве преимущественно использовались пластины диаметром 300мм, и согласно прогнозам, их количество только возрастет к 2019 году (таблица № 1).

Прогнозируемые установленные объемы выпуска пластин относительно их диаметра



Развитие технологий производства 450мм пластин все еще в процессе, но в 2014 году скорость этого развития значительно снизилась. На данный момент, по мнению большинства, массовое производство с использованием 450мм пластин не начнется до 2020 года, хотя опытное производство может начаться на пару лет раньше. В своем отчете IC Insights утверждает, что к 2019 году 450мм пластины будут составлять лишь малую часть номинальной мощности. У большинства производителей 300мм пластин направления использования их продукции ограничиваются изготовителями таких массовых однофункциональных компьютерных устройств, как чипы для оперативной и флеш-памяти; датчиков изображения и приборов управления энергоснабжением; и более сложных логических и микрокомпонентных интегральных схем с большими размерами кристалла; но чтобы поддерживать производство, им необходимо выполнять заказы одновременно для нескольких направлений.

К концу 2014 года насчитывалось 87 производств ИС, которые использовали 300мм пластины (таблица № 2).

Число компаний-изготовителей пластин диаметром 300мм



В таблице учитываются данные о массовых и опытных производствах, но не учитывается деятельность научно-исследовательских компаний (только производство ИС). Уровни производства считаются за отдельное производство (например, в TSMC 15 четыре уровня производства с общим объемом выпуска 140 тысяч пластин в месяц).

Источник: IC Insights

Существуют несколько научно-исследовательских производителей ИС и несколько массовых производств 300мм по всему миру, которые производят не-ИС продукты: например датчики изображения и дискретные компоненты, но они не включены в данные указанные в таблице.

Только однажды – в 2013 году – число производителей 300 миллиметровок уменьшилось. Тогда ProMOS и Powerchip закрыли три крупнейших завода и вызванный спад «заморозил» открытие нескольких новых заводов по производству 300мм пластин до 2014 года. Скорее всего, число производителей 300миллиметровок не превысит 115-120 компаний, что может означать, что в будущем 450мм пластины смогут войти в массовое производство. Для сравнения, число действующих производств 200мм пластин достигло 210 компаний (это число упало до 154 к концу 2014).

Список компаний с наибольшей емкостью 300 мм пластин включает таких поставщиков запоминающих устройств как Samsung, Micron, SK Hynix и Toshiba/SanDisk; крупнейшего производителя в индустрии ИС и доминирующего поставщика ЧПУ Intel, и крупнейших мировых производителей полупроводников TSMC и GlobalFoundries. Эти компании экономят в основном на том, что используют пластины с большим радиусом, чтобы снизить затраты на выращивание каждого кристалла. Производство 200мм пластин для многих компаний продолжит приносить доход еще многие годы и будет использоваться для изготовления разнообразных типов ИС, включая специализированные модули памяти, устройства управления дисплеем, микропроцессорные управляющие устройства, аналоговую продукцию и МЭМС-устройства. Такие устройства выгоднее изготавливать на полностью самортизированных производствах, которые ранее выпускали устройства, которые сейчас используют 300мм подложки. TSMC, TI и UMC остаются тремя компаниями, располагающими крупнейшими производствами 200мм пластин.



IDC: в 2019 году будет отгружено 173,4 млн устройств носимой электроники

23 сентября 2015, США, 3device.ru



Рынок носимой электроники растет по мере того, как потребители проявляют все больший интерес к этой продукции, а к ее выпуску приступают все новые и новые производители.

По прогнозу IDC, в этом году объем поставок носимых электронных устройств достигнет 76,1 млн штук, что на 163,6% больше показателя 2014 года, равного 28,9 млн штук. Аналитики полагают, что в 2019 году рынок

в количественном выражении вырастет до 173,4 млн штук, продемонстрировав среднегодовой рост в течение пяти лет на 22,9%. Эксперты IDC уточняют, что этот прогноз охватывает две сильно различающиеся категории изделий: умные носимые устройства и устройства с базовой функциональностью.

Наибольший интерес сейчас вызывают умные часы и браслеты, поддерживающие сторонние приложения. Примерами таких устройств являются умные часы Apple Watch, Motorola Moto 360, Samsung Gear S и Pebble Time. По мнению специалистов IDC, сейчас производители нащупывают точки опоры. Потребители, в свою очередь, примеряются к новинке. Интерес усилится с появлением второго и третьего поколений умных часов, с улучшенным аппаратным и программным обеспечением. На этом этапе начнет срабатывать механизм увеличения спроса, связанный с тем, что потребители будут получать информацию о носимых устройствах и их возможностях не по каналам рекламы, а друг от друга.

По итогам 2015 года наиболее популярной носимой ОС будет watchOS с долей 58,3%. На втором месте расположится пара Android/Android Wear с показателем 17,4%. Доли Pebble OS, RTOS и Tizen составят 8,7%, 8,3% и 6,7% соответственно. Если верить специалистам IDC, к 2019 году доля watchOS уменьшится до 47,4%, а доля Android/Android Wear увеличится до 38,4%. Доли Pebble OS, RTOS и Tizen составят 3,1%, 9,0% и 2,2% соответственно.



HP уволит десятки тысяч сотрудников

23 сентября 2015, США, so-l.ru



HP объявила о новом сокращении штата. На этот раз увольнения могут коснуться почти каждого десятого сотрудника. В компании утверждают, что сокращение расходов на персонал необходимо для обеспечения устойчивого развития корпоративного бизнеса.

Hewlett-Packard объявила о намерении сократить дополнительно 25-30 тыс. рабочих мест для обеспечения планируемых финансовых показателей. В настоящее время в HP работает около 300 тыс. человек. Таким образом, сокращение затронет до 10% штата.

Увольнения произойдут в компании под названием Hewlett Packard Enterprise, которая будет заниматься инфраструктурным бизнесом, разработкой программного обеспечения и предоставлением услуг.

Hewlett Packard Enterprise — одна из двух компаний, на которые разделяется нынешняя HP. Процесс планируется завершить к концу октября 2015 г. Вторая компания — HP Inc. — будет заниматься разработкой и выпуском ПК и принтеров. О намерении разделиться HP объявила в октябре 2014 г.

«Эти и другие изменения позволят нам создать более конкурентоспособную и устойчивую структуру расходов в новой компании Hewlett Packard Enterprise», — прокомментировала сокращение штата генеральный директор HP Мэг Уитман (Meg Whitman), которая после разделения займет пост гендиректора Hewlett Packard Enterprise.

Мэг Уитман пришла в HP в 2011 г. И с тех пор компания реализует масштабную программу сокращения штата. В 2012 г. Hewlett-Packard объявила о намерении сократить 25 тыс. рабочих мест, но впоследствии план был расширен до 55 тыс. сотрудников. В августе 2015 г. финансовый директор HP Кэтрин Лесжак (Catherine Lesjak) заявила, что им придется уволить еще дополнительно 5% штата.

Анонс нынешнего сокращения персонала был сделан вместе с публикацией финансового прогноза для Hewlett Packard Enterprise.

В HP рассчитывают, что годовая выручка Hewlett Packard Enterprise будет составлять свыше \$50 млрд (при этом объем всего рынка корпоративных решений, по оценкам компании, превысит \$1 трлн в течение ближайших трех лет).

При этом сокращение штата и другие реструктуризационные меры должны помочь компании экономить по \$2 млрд ежегодно и обеспечить ее долговременной операционной рентабельностью в размере 7-9%.

Пришедшей в HP в 2011 г. Мэг Уитман не удалось обеспечить требуемых финансовых показателей. Так, выручка компании по итогам 2013-2014 финансового года, окончившегося 31 октября 2014 г., сократилась на 1%, а прибыль — на 2%. Снижение выручки в 2013-2014 финансовом году продемонстрировали все сегменты HP, за исключением Personal Systems (ПК, планшеты и смартфоны), в котором она выросла на 6,5% до \$34,3 млрд.

Руководство Hewlett-Packard считает, что после разделения каждая из вновь созданных компаний сможет сфокусироваться на своем собственном направлении, что позволит поднять суммарную эффективность, чем если бы бизнес продолжал представлять собой единое целое.

 **IC Insights: смартфоны с большим экраном подрывают рост продаж всего компьютерного сектора. В результате в 2015 году ожидается спад на рынке ИС для ПК**
23 сентября 2015, США, mikron.ru



Пять лет назад планшеты с сенсорными экранами начали стремительно заполнять рынок персональных компьютеров; отодвинув традиционные компьютеры на второй план, они возглавили начало новой эры «post-PC». Во главе с системой iPad компании Apple, поставки планшетов в 2013 году превзошли портативные компьютеры и казалось, что к 2016 году их продажи превзойдут весь компьютерный сектор (включая настольные и портативные системы). Но этот сценарий вряд ли станет реальностью после того, как рост продаж планшетов значительно снизился в 2014 году, а потом и вовсе почти остановился в первой половине 2015 года из-за растущей популярности смартфонов с большим экраном; так же повлиял недостаток интереса в продуктах нового поколения, которые не могут представить достаточно новых функций и возможностей для того, чтобы убедить уже существующих пользователей приобрести новый товар. Вследствие этого, прогнозы IC Insights довольно пессимистичны относительно всего рынка персональных компьютеров; особенно учитывая значительно замедлившийся рост продаж на планшеты и так и не выросшие продажи традиционных ПК (Таблица №1)

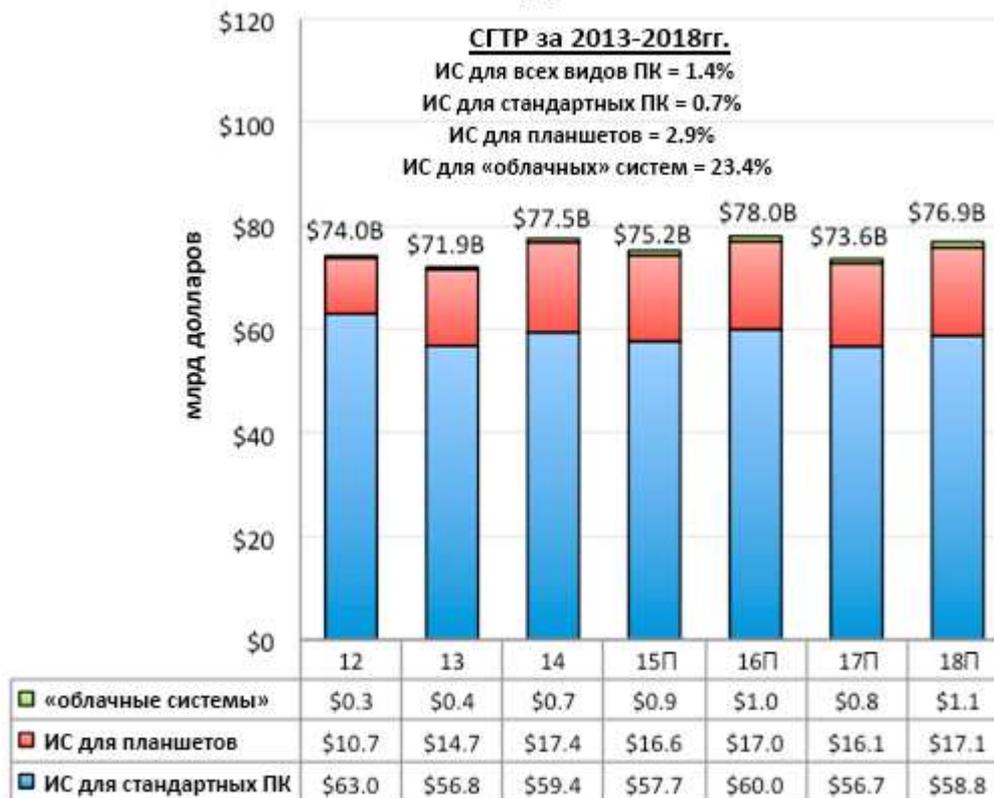
достаток интереса в продуктах нового поколения, которые не могут представить достаточно новых функций и возможностей для того, чтобы убедить уже существующих пользователей приобрести новый товар. Вследствие этого, прогнозы IC Insights довольно пессимистичны относительно всего рынка персональных компьютеров; особенно учитывая значительно замедлившийся рост продаж на планшеты и так и не выросшие продажи традиционных ПК (Таблица №1)



В таблице №2 IC Insights отразила перспективы интегральных схем используемых в стандартном ПК, планшете или «облачной» системе. Ожидается, что продажи ИС для ПК и планшетов понизятся в 2015

году вследствие того, что компании приняли решение об уменьшении в этом году объемов поставок систем по обеим категориям. Ожидаемое понижение продаж ИС для ПК составит 3% : с \$59,4 млрд в 2014 году, когда оборот вырос на 5%, до \$57,7 млрд в 2015 году. Продажи ИС для планшетов упадут на 5% в 2015 году: с \$17,4 млрд, когда оборот вырос на 18%, в 2014 году, до \$16,6 млрд. Продажи ИС для «облачных» систем на ноутбуки вырастут на 38% в и составят \$931 млн, в сравнение с \$675 млн в 2014, что также стало результатом увеличения на 83%.

Рынок ИС для ПК



*данные также включают нетбуки, вытесненные планшетами в 2012 году
 Источник: IC Insights

Ожидается, что совокупные темпы годового роста оборота от продаж ИС для стандартных ПК вырастут на 0,7% за период 2013-2018, достигнув 58,8 млрд в 2018 году. Спад в продажах планшетов также значительно понизил оборот ИС в этой категории и получит лишь 2,9% роста относительно СГТР за период 2013-2018 год. Согласно прогнозам, СГТР продаж интегральных схем для «облачных» компьютерных систем должен подняться на 23,4% за данный период и достигнуть \$1,1 млрд прибыли в 2018 году.

 **Швейцарские часовщики уже почувствовали на себе конкуренцию со стороны умных часов**
 29 сентября 2015, Швейцария, ixbt.com



Federation of the Swiss Watch Industry FH
 Verband der Schweizerischen Uhrenindustrie FH
 Fédération de l'industrie horlogère suisse FH

Если верить опубликованному на сайте Federation of the Swiss Watch Industry отчёту, швейцарские часовщики уже ощутили на себе конкуренцию со стороны сегмента умных часов.

К примеру, за август нынешнего года в мире было продано швейцарских часов примерно на 1,5 млрд долларов, что соответствует спаду в годовом выражении на 1,6%. Если быть точным, то падение продаж непосредственно часов даже больше — 2,4%, просто оно нивелировалось ростом на 13,4% продаж различных аксессуаров и прочего.

Основной удар пришёлся на недорогие (по меркам сегмента) модели часов. Продажи моделей стоимостью до 200 долларов упали на 13%, а моделей ценой 200-500 долларов на целых 24%. Именно покупатели таких решений зачастую выбирают между классическими часами и их умными со-

братьями.

Также интересен разброс по рынкам. К примеру, поставки в Китай снизились на 39%, тогда как практически на всех остальных главных для этой продукции рынках (США, Япония, Германия и Франция) был

зафиксирован примерно 10-процентный рост. Можно говорить о том, что спрос на такую продукцию в развитых странах всё равно растёт в виду несколько иных ценностей, тогда как покупатели на развивающихся рынках меньше переживают за статус и выбирают новые интересные им устройства.



Mordor Intelligence: бурный рост рынка точного земледелия - новая нива для развития электроники

30 сентября 2015, Индия, russianelectronics.ru



Mordor Intelligence

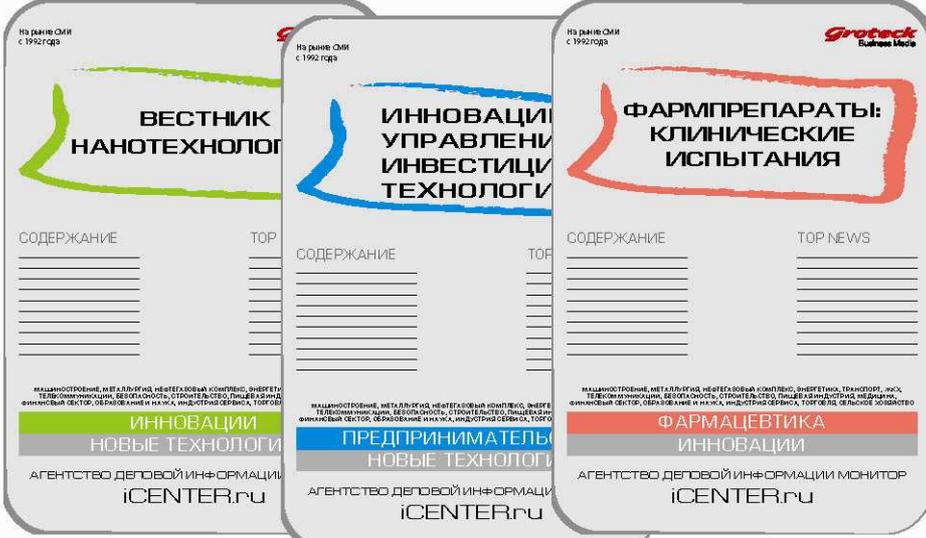
Мировой рынок точного земледелия достигнет стоимости \$5.5 млрд в 2020, показывая в период с 2014 по 2020 ежегодный рост в 12.64%.

Таковы оценки и прогнозы исследовательской фирмы Mordor Intelligence LLP, обещающей высокий рост в этом секторе вслед за ростом сельскохозяйственной индустрии, государственного стимулирования и субсидий. Необходимость увеличения производительности обусловлена ростом населения и ценовой эффективностью. В этом – причина внедрения IT-технологий и анализа Больших данных в агрокультуру.

Рынок точного земледелия вбирает в себя такие технологии как системы ГНСС (ГЛО-НАСС/GPS/BeiDou/Galileo), ГИС, удалённое зондирование, автоматизацию и системный контроль: девайсы связи и мониторинга, софт и сервисы для систем управления фермами.

Регион APAC (Азиатско-Тихоокеанские и Австралийские страны) идентифицирован как регион, уже готовый использовать максимальный потенциал точного земледелия. Точная агрокультура не только обеспечивает эффективное использование ресурсов, максимизирует выход продукции и рентабельность, но также предоставляет для управления сельскохозяйственным производством экологически рациональные решения.





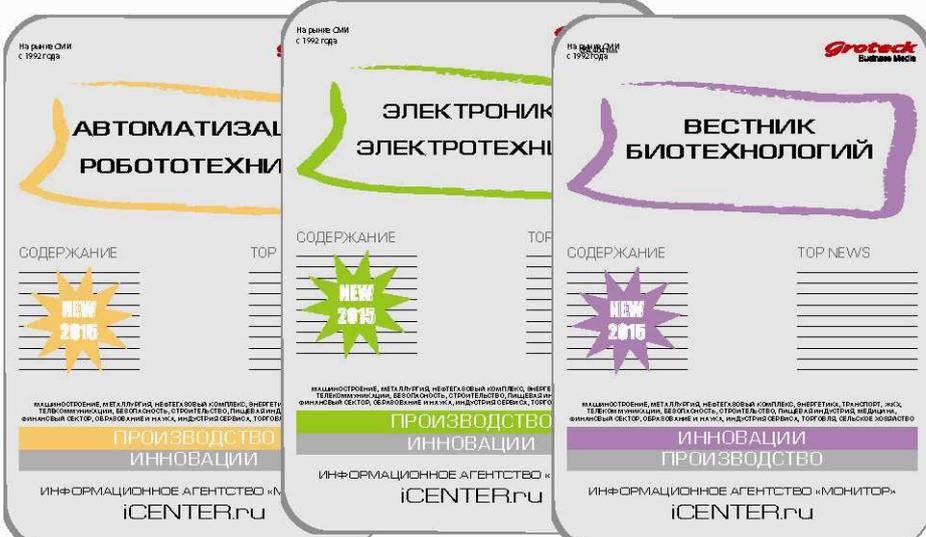
iCenter.Ru

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ МОНИТОРИНГ

БОЛЕЕ 60 ТЕМАТИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ ПОМОГУТ СПЕЦИАЛИСТАМ:

- Распознать Угрозы
- Выявить Возможности
- Прогнозировать Развитие
- Оценить Деловую Репутацию
- Принять Верное Решение

ПОДПИСКА В РЕДАКЦИИ
+7(495) 647-0442 д. 22-82; monitor@groteck.ru
или В ЛЮБОМ ПОДПИСНОМ АГЕНТСТВЕ



НОВЫЕ ИЗДАНИЯ 2016 ГОДА:

- БЕЗОПАСНОСТЬ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ
- ВЕСТНИК КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ
- ВЕСТНИК ОПК. СОВРЕМЕННОЕ ОРУЖИЕ
- ВЕСТНИК СТАРТАПОВ (START UP)
- ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ИТ + ЭЛЕКТРОНИКА
- МИР БОЛЬШИХ ДАННЫХ (BIG DATA)
- МИР ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ/ INTERNET OF THINGS WORLD

СДЕЛАНО В РОССИИ. ИА «МОНИТОР»

НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ * ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА

ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА * НОВИНКИ * ОБЗОРЫ

НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ

ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА * НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ

Периодичность выхода Ежемесячно
Учредитель ООО «Гротек»
Генеральный директор Андрей Мирошкин
Издатель Информационное агентство «Монитор»
Руководитель агентства Татьяна Никонова
Свидетельство о регистрации СМИ ИА № 77-1095
Тираж Менее 1000 экз.

**Подписка по каталогам в отделениях Почты России:
Газеты и журналы индекс 80352**

Почта: 123007, Москва, а/я 82
Телефон: (495) 647-0442 Факс: (495) 221-0862
Подписка: monitor@groteck.ru www.icenter.ru
Редакционное сотрудничество: monitor@groteck.ru

Copyright © «ГРОТЕК»

Copyright © дизайна компания «ГРОТЕК»

Перепечатка и копирование не допускаются без письменного согласия правообладателя.
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

В бюллетене используются материалы открытых источников информации.

iCENTER.ru