

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Распространяются только в составе газеты.

Телекоммуникации

Пятница 28 октября 2016 №201 (5951 с момента возобновления издания)

nnov.kommersant.ru

14 | Цифровое предприятие: как построить эффективную модель ведения бизнеса

16 | Решения для интернета вещей: новые продукты и перспективные ниши

Рынок облачных технологий в России растет очень активно — только за 2015 год рост составил 66,9% до 22,7 млрд руб., говорится в отчете IDC Russia. Положительное влияние на него оказывают стабильные цены на эти услуги, а также инициативы по импортозамещению в промышленности. Нижегородский рынок по объемам пока гораздо скромнее, но растет даже активнее, чем в других городах-миллионниках. Телекоммуникационные операторы отмечают, что «облака» являются драйвером IT-рынка, их распространение будет расти и рынок вместе с ними.

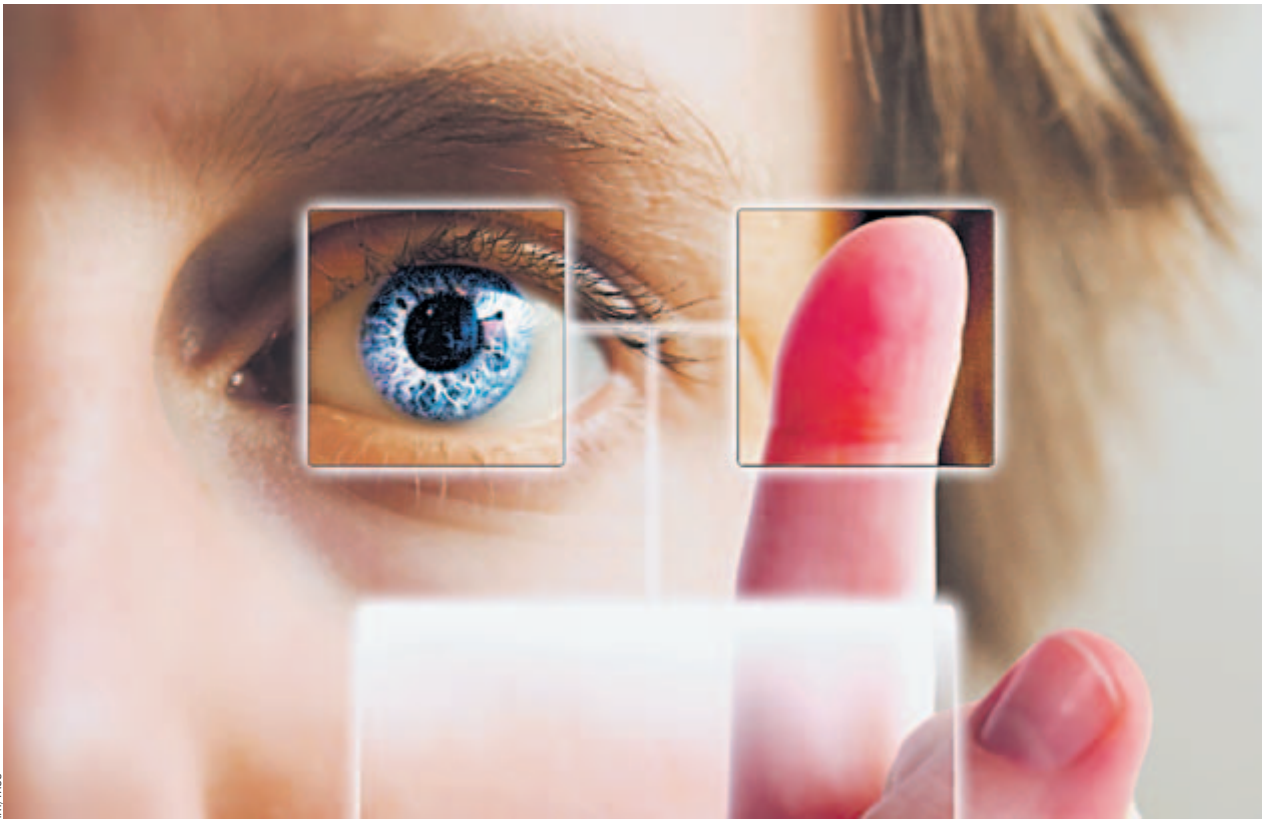
Невидимые технологии

— тенденция —

Как говорится в отчете IDC Russia Cloud Services Market, в 2015 году стабильные цены благоприятно сказались на спросе на облачные технологии. В результате совокупная доля местных поставщиков на этом рынке увеличилась, но и некоторые международные компании также смогли продемонстрировать рост финансовых показателей. И все это, несмотря на непростые экономические условия на российском рынке. В результате за год российский рынок «облаков» вырос на 66,9% и достиг 22,7 млрд руб.

По данным IDC, в 2015 году на рынке облачных сервисов наибольшим спросом пользовались публичные «облака» (когда используются общедоступные центры обработки данных, к которым подключается большое количество клиентов), а не частные. К изменению структуры потребления «облаков» привело импортозамещение и стремление к оптимизации производства в промышленном секторе, считают аналитики.

Кроме того, в исследовании говорится, что темпы роста популярности услуг облачной инфраструктуры IaaS (Infrastructure-as-a-Service, модель, при которой пользователь может управлять процессом обработки, хранения информации, устанавливать самостоятельно необходимое программное обеспечение) превышают те же показатели по использованию программного обеспечения SaaS (Software-as-a-



Из неосязаемых разработок облака превратились в необходимый сервис

Service , модель, при которой физической и виртуальной инфраструктурой облака управляет провайдер). Это происходит в основном за счет того, что инфраструктурные сервисы рассмат-

риваются как альтернатива покупке дорогого оборудования.

Облака над регионом

Наиболее заметными игроками на рынке облачных технологий в Нижегородской области являются операторы большой тройки, два крупнейших

провайдеров — «Ростелеком» и «ЭР-телеком», ТТК, а также компании, которые предоставляют исключительно облачные сервисы, такие как «Манго Телеком». При этом аналитики не оценивают объем исключительно регионального рынка из-за специфики технологий.



Тело в цифрах

— сегмент рынка —

Инвестиции в венчурные проекты, связанные с цифровым здоровьем, достигли в мире максимальных значений. В России степень автоматизации здравоохранения все еще низка. Это мешает появлению новых сервисов, повышающих качество медицинских услуг и ускоряющих выход на рынок новых лекарств.

Волшебная пилюля

От первых результатов, полученных в лаборатории, до появления лекарства в продаже может пройти десятилетие. Мэт Перрон, вице-президент по глобальным альянсам EMC, уверен: решения для работы с большими данными способны сократить время выхода на рынок новых лекарств и методов лечения. Идея EMC состоит в том, чтобы собирать информацию из различных клиник, исследовательских лабораторий, страховых компаний и агрегировать ее в едином «озере данных». Это позволяет проводить аналитические исследования в одной локации по огромным объемам данных, очень быстро выдавать инсайты и делать прогнозы. «Если все собрано в одном „озере данных“, то такой анализ становится возможным. Если анализ проводится по различным разбросанным источникам, это очень затрудняет процесс и, что еще хуже, вы можете не знать о том, что ваше исследование чего-то не учитывает, каких-то важных данных у вас нет», — добавляет Мэт Перрон.

Так, например, действует некоммерческая организация BioGRID в Австралии. Здешние клиники по отдельности много лет накапливали данные о пациентах, об историях болезней, о способах диагностики и лечения, информация хранилась в отдельных базах данных, поэтому проанализировать их на уровне страны было невозможно. BioGRID Australia решила изменить ситуацию и собрать всю имеющуюся информацию в одном месте, чтобы предоставить ее специалистам для последующего анализа. Компания использует собственную технологическую платформу в сочетании с аналитическими инструментами SAS, в которой агрегируются анонимизированные сведения из клиник. Платформа работает с источниками данных различных типов: Excel, Access, реляционные базы данных и прочие, в том числе нестандартные. Все эти типы можно интегрировать с федеративной системой. Но чтобы исследовать данные из нескольких источников, важно, чтобы они имели единый формат. «Решение SAS позволяет представить данные из разных источников в стандартизированном формате, что значительно упрощает исследователям изучение и анализ данных», — объясняет Морин Тернер, генеральный директор BioGRID. Разработчики BioGRID уже дали результат в национальной программе обследования пищеварительного тракта. Область интересов BioGRID на будущее — сопутствующие заболевания. «Пациент с раковым заболеванием может иметь целый ряд сопутствующих болезней, например гипертонию или диабет, и принимать лекарства от каждой из них», — рассказывает Морин Тернер. — Вопросы эффективного лечения пациентов с несколькими заболеваниями на сегодняшний день слабо изучены. Используя данные, полученные с помощью BioGRID,

Управляйте бизнесом играючи

с Облачной телефонией

490 рублей
2 городских и 4 внутренних номера
личный кабинет, широкий функционал

b2b.domru.ru

Узнайте подробнее
8 800 333 9000
b2b.domru.ru

Предоставление дополнительной услуги связи«Облачная АТС Дом.ру Бизнес» осуществляется на базе подключенной услуги «Телефония Дом.ру Бизнес». Подключение происходит при технической возможности на условиях действующих тарифных планов. Услуги в г. Пермь оказывает ООО «ЭР-Телеком», в г. Санкт-Петербург ООО «Перспектива», в остальных городах АО «ЭР-Телеком Холдинг». Цена действительна на 06.09.2016 при подключении услуги связи «Телефония Дом.ру Бизнес» и дополнительной услуги связи «Облачная АТС Дом.ру Бизнес» по тарифному плану «Старт+». Указан размер ежемесячной абонентской платы. Подключение оплачивается дополнительно. С условиями подключения и полным перечнем тарифных планов вы можете ознакомиться на сайте www.b2b.domru.ru