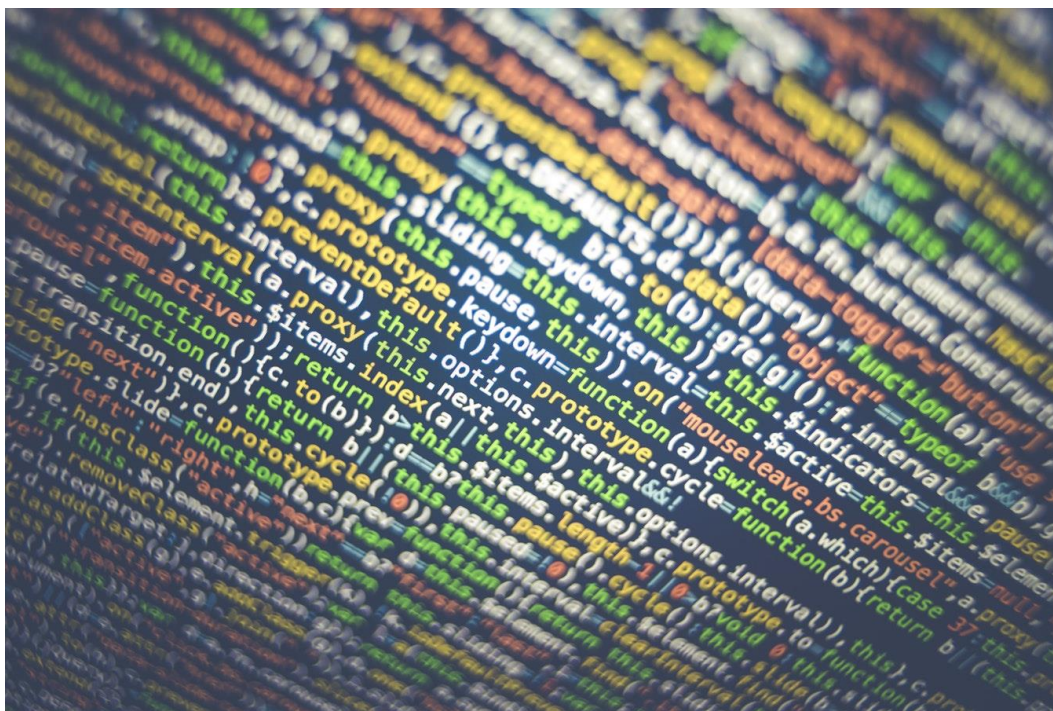


Иннополис хочет хакнуть ГИС рынок



19 июля прошел неформальный слёт специалистов и любителей ГИС «Как хакнуть рынок?», организованный представителями Университета Иннополис.

В мероприятии приняли участие около 50 человек, представляющие коммерческие компании (ИнноГеоТех, Ракурс, MapsMe, ЦИАН, X5 Retail Group, Нехэгон, Неолант, Совзонд, Сканэкс, ExactFarming и другие), стартапы, университеты и научно-исследовательские институты (Университет Иннополис, МГУ, МИИГАиК, ИГЭ РАН), а также государственные учреждения в лице ФКП Росреестр и Роскартография.

Главным вопросом встречи стало обсуждение: есть ли в России ГИС-рынок или нет. И если он всё-таки есть, то как его «расшевелить» и найти новые точки роста. По общему мнению всех участников сегодня российский рынок геоинформационных систем переживает существенную трансформацию, обусловленную тремя основными вызовами. Два вызова связаны с общими трендами научно-технического прогресса, один – сугубо с российскими реалиями.

Вызов первый: открытые данные, большие данные. По данным IBM, за два последних года человечество произвело 90% всей информации, накопленной за всю его историю. Открытые данные появляются везде. Проблема недостатка данных сменилась проблемой перенасыщенности, и особенно это характерно для геоданных. Как говорит руководитель отдела тематической обработки данных ДЗЗ компании «Совзонд» Сергей Мышляков: «С появлением в открытом доступе спутниковых данных Sentinel, собранных по программе Copernicus Европейского космического агентства, продавать данные среднего и отчасти высокого пространственного разрешения стало затруднительно. Еще один пример бесплатного получения данных: OpenStreetMap. Теперь получение качественной базовой картографической основы, на которую раньше затрачивались существенные деньги, стало бесплатным».

Вызов второй: программное обеспечение с открытым исходным кодом. Сегодня OpenSource библиотеки и фреймворки не уступают, а зачастую и превосходят по функционалу свои проприетарные аналоги. Открытыми становятся десктопные, серверные, мобильные ГИС, онлайн-приложения для картографии и анализа пространственных данных. Открытые библиотеки, такие как LeafLet, OpenLayers, ГИС-

пакеты QGIS, GRASS, GeoServer, открытые СУБД, такие как Postgre/PostGIS позволяют всем желающим сконструировать свою ГИС любого уровня сложности, адаптированную для решения любых задач. Всё это не способствует продажам проприетарного софта.

Вызов третий: импортозамещение. Сегодня в более выигрышном положении находятся те, игроки рынка, которые инвестируют в собственные отечественные разработки

Таким образом, если раньше тон на рынке задавали поставщики данных, программного обеспечения, услуг, то теперь первые роли начинают играть стартапы, способные быстро и качественно разрабатывать решение под конкретный кейс, активно используя при этом открытые данные. Кроме того нельзя не упомянуть про активный рост направления интеллектуального анализа данных (data science) и машинного обучения (machine learning). Многие стартапы имеют все шансы вырасти в успешные компании и занять своё место на рынке.

Главное решение, которое было принято на слёте – надо чаще встречаться для обсуждения насущных проблем отрасли. Проблем в отрасли хватает и только совместный натиск всех компаний поможет всем участникам рынка ГИС этот самый рынок ГИС «хакнуть» (найти новых клиентов, партнёров, увеличить объёмы продаж, реализовывать «прорывные проекты»).