

телеком

http://vostok.kommersant.ru Четверг 29 октября 2009 №203 (№4257 с момента возобновления издания)

Этим летом президент России Дмитрий Медведев провел совещание, на котором обсуждались проблемы суперкомпьютерной отрасли России. По итогам заседания было поручено разработать программу развития этой отрасли. Эксперты считают, что внимание государства к суперкомпьютерной отрасли уже само по себе является позитивным знаком, но для полноценного развития отрасли не хватает спроса со стороны бизнеса.

Машины просто супер

Высокие технологии

В конце июля президент России Дмитрий Медведев впервые определил приоритеты в суперкомпьютерной отрасли. На заседании Совета безопасности он заявил, что государство будет вкладывать в суперкомпьютеры, но остается открытым вопрос со спросом на такие вычислительные мощности. Министр связи и массовых коммуникаций России Игорь Щеголев согласился на Совете безопасности с тем, что о массовом внедрении суперкомпьютеров говорить пока рано. По словам министра, для этого предстоит еще создать центры управления, выделить деньги, стимулировать частно-государственное партнерство, а также выработать единые стандарты для обмена данными. Тем не менее уже сейчас Минкомсвязи готовит проекты создания новых суперкомпьютерных центров, увеличения мощностей существующих и объединения их в сеть. По словам министра, в России сейчас насчитывается 17 суперкомпьютеров, а осенью в Московском государственном университете пройдут пробные запуски систем мощностью 500 терафлопс.

По итогам заседания помощник президента Аркадий Дворкович сказал, что президент подготовит предложения по созданию суперкомпьютеров и объединению их в сеть. Он уточнил, что государство рассмотрит возможность налогового стимулирования отрасли и что разработкой конкретных предложений будет заниматься специальная рабочая группа при президенте России.

Состояние индустрии

Суперкомпьютеры сегодня — это кластерные серверы с несколькими десятками, сотнями и даже тысячами процессоров, работа которых

строится на одновременном выполнении задач, специально разделенных между собой в общей структуре исполнения программ, поскольку именно это необходимо для повышения быстродействия. Такой способ организации называется параллельными вычислениями. Эта отрасль программирования подразумевает разделение задач на множество потоков. Сегодня они актуальны для суперкомпьютеров из списка TOP 500, но уже в недалеком будущем станут рядовым делом для пользователей настольных компьютеров.

По вычислительной мощности настольные ПК отстают от суперкомпьютеров примерно на 12 лет. Поэтому положение дел с высокопроизводительными вычислениями (High Performance Computing, HPC) определяет ситуацию на рынке персональных систем в следующем десятилетии. Современные суперкомпьютеры преодолели планку производительности в 1 петафлопс (квадриллион, или 1015 операций в плавающей запятой в секунду). Первая такая система (IBM Roadrunner) стоимостью \$100 млн была представлена летом прошлого года. Профессор и писатель Стив Чен (США) попытался рассчитать, какая производительность необходима для решения различных задач будущего. По его мнению, аэродинамике хватит производительности в несколько петафлопс, молекулярной динамике — 20 петафлопс, а космологии — порядка 10 эксафлопс. Квантовая химия и молекулярное моделирование потребуют еще более мощных ресурсов.

Ведущие страны мира используют и совершенствуют возможности суперкомпьютеров для решения особо сложных задач науки, образования, экономики, для формирования долгосрочных прогнозов, в том числе в области метеорологии и экологии, с целью обеспечения нацио-



Суперкомпьютер мощностью в 1 петафлоп обойдется России в \$100–120 млн

нальной безопасности. В последнее десятилетие произошли заметные сдвиги в организации научного процесса: вследствие широкого внедрения вычислительной техники заметно усилилось направление компьютерного моделирования и численного эксперимента, что позволяет значительно повысить эффективность процессов научного и технологического поиска. стало возможным моделировать сложные биологические структуры, имитировать взаимодействия систем, состоящих из колоссального количества микро-, нано-объектов, молекул и атомов, анализировать возможные способы их взаимодействия и результаты таковых, прогнозировать глобальные атмосферные явления и т.д.

Успехи России в суперкомпьютерной отрасли хотя и скромны для мас-

штаба страны, но есть. В очередную редакцию списка 500 самых мощных суперкомпьютеров мира в июне 2008 года попали восемь российских суперкомпьютеров. В ноябре 2006 года в нем присутствовал лишь один, а в июне 2007 года — четыре.

За комментариями по поводу положения дел с высокопроизводительными вычислениями в России мы обратились к Николаю Местеру, директору российского представительства Intel по корпоративным проектам. Николай Местер рассказал, что сейчас рынок суперкомпьютеров в России сегментирован по нескольким отраслям. «Первое направление — научно-технические вычисления, которые охватывают как фундаментальные науки, так и прикладные. Второе направление, близкое к первому, связано с

образованием. Третье направление — промышленное. Здесь речь идет, к примеру, о таких вычислениях, как моделирование свойств веществ, поведения самолета в воздухе и проч. Есть даже пример из легкой промышленности, когда на суперкомпьютерах просчитывались свойства папперсов».

Николай Местер говорит, что суперкомпьютеры позволяют проводить более точные расчеты, что экономит не только время, но и деньги. «Раньше, когда расчеты проводились без суперкомпьютерных вычислений, многие вопросы решались с привлечением авторитета в данной области, который высказывал свое мнение», — отмечает он.

Самые мощные суперкомпьютеры используются в научных и образовательных учреждениях: «На про-

изводстве используются, как правило, системы раз в пять-десять менее производительные, нежели топовые модели в научных учреждениях. Стоимость хорошего вычислительного комплекса для промышленных целей может составлять \$1,5–2 млн, а цена топовых моделей может достигать до \$100–200 млн».

Николай Местер оценивает объем суперкомпьютерного рынка в России в сумму «от нескольких десятков до сотни миллионов долларов в год». «Разброс объясняется тем, что суперкомпьютеры строятся не каждый год. В каждой области или менее развитой стране в среднем два-четыре суперкомпьютерных центра, которые в среднем раз в два года делают апдейт», — объяснил господин Местер.

(Окончание на стр. 11)

10 страница

Эволюция в кармане: на смену ноутбукам придобат могобаритные нетбуки



11 страница

Интернет в каждый подъезд по технологии MetroEthernet



12 страница

Мошенники выходят на контакт через интернет или с помощью SMS



Высокие скорости для бизнеса

Инновационные технологии дают мощный стимул для развития любого бизнеса. Поэтому деловая часть населения Хабаровска не могла обойти внимание мобильный Интернет в новых 3G-сетях. Тем более что возможность оценить его качество у хабаровчан была. Оператор МТС первым среди «большой тройки» запустил сети сотовой связи «третьего поколения» (3G-UMTS) в тестовую эксплуатацию для абонентов Хабаровска. Об инновационных идеях и процессе их реализации, о сети нового поколения и ее возможностях, о пользе для бизнеса и планах на будущее рассказывает Владимир Осипенко, директор филиала ОАО «МТС» в Хабаровском крае.

— 3G — эволюция или революция в связи? — Строительство сети «третьего поколения» ведется параллельно с развитием сети 2G. Мы хотим обеспечить абонентам плавный переход от привычных сетей GSM к 3G. В России наибольшее распространение получил стандарт сетей 3G UMTS (Universal Mobile Telecommunications System — универсальная система мобильной связи) — европейский стандарт связи третьего поколения, разработанный Международным союзом электросвязи. Базируется на стандарте WCDMA. Мы выбираем технологию, которая уже стандартизована, имеет стабильные характеристики, понятны рынку и, самое главное, поддерживаются производителями сотовых телефонов и поставщиками услуг. В настоящее время уровень проникновения сотовых телефонов с поддержкой 3G в Хабаровске пока невысок — по нашим оценкам около 20% абонентов имеют подобные аппараты. Но тенденция такова, что число аппаратов, поддерживающих 3G, будет прогрессивно увеличиваться, а цена, наоборот, снижаться. Соответственно, со временем спрос на услуги будет возрастать, а зона покрытия сети 3G — увеличиваться. Это естественный процесс развития. Поэтому корректнее говорить не о революции, а об эволюции. Есть много новых идей и реализаций, но только технологии 3G имеют достаточный уровень зрелости для массового внедрения.

— Запуск в тестовую эксплуатацию — один из ступеней этой эволюции? — Мы считаем это логичным шагом. Причем, наш опыт запуска новых сетей на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири показывает, что это необходимый и востребованный формат знакомства с новыми услугами. С одной стороны, абоненты могут самостоятельно опробовать совершенно новые услуги. С другой — компания МТС получает обратную связь от непосредственных пользователей. Мы узнаем, в какой сфере требуются улучшения. Так во Владивостоке и Иркутске за время тестовой эксплуатации сети зона покрытия 3G выросла более чем в 3 раза. Кроме того, изучив пользовательский спрос на мобильный Интернет в новых сетях, мы смоги предложить абонентам новые тарифы и услуги, соответствующие новым моделям потребления сотовой связи.

— Сколько базовых станций 3G достаточно, на ваш взгляд, для запуска сети в коммерческую эксплуатацию? — Количество базовых станций в сетях «третьего поколения» не покажетельно. Дело в том, что, в отличие от GSM-сетей, в сетях нового стандарта присутствует эффект «двухшаг» сот, и пла-

щадь покрытия 3G-базовой станции постоянно меняется, в зависимости от множества факторов. При планировании сети учитываются: застройка местности, количество обслуживаемых абонентов и их прогнозируемая активность (последняя оказывает влияние на покрытие сети в гораздо большей степени, чем в сетях GSM). Так, в городах, и даже отдельных районах, где выше проникновение мобильных телефонов, поддерживающих 3G, выше плотность расположения базовых станций. На настоящий момент количество базовых станций, установленных МТС в Хабаровске, позволяет обеспечить возможности 3G в деловом центре Хабаровска и частично в спальных районах города. При установке оборудования в приоритет мы ставили те районы, где есть высокая потребность в высокоскоростном мобильном Интернете. При этом мы основывались на уровне потребления мобильного Интернета в сетях «второго поколения». К концу 2009 года мы планируем вдвое увеличить зону покрытия сети 3G в Хабаровске.

— То есть, вы больше рассчитываете на пользователей Интернета. А как же качество услуги — не будет ли страдать качество? — Наша цель — полностью удовлетворить потребности наших абонентов, будь то мобильный Интернет или голосовые услуги. Сеть UMTS имеет охватное покрытие внутри сети GSM, и две сети полностью совместимы, для этого предусмотрен бесшовный переход GSM-UMTS. И если сеть UMTS будет перегружена звонками, абонент может быть автоматически переключен на сеть GSM. Две сети, 2G и 3G, работая совместно, смогут предоставить наилучшее качество связи для абонентов. Развитие сети 3G наряду с 2G — это два параллельных и необходимых процесса. Ведь сети GSM имеют еще одно значение — они обеспечивают покрытие, что особенно ценно в регионах Дальнего Востока. В некоторых населенных пунктах, например, в туристическом центре на озере Амур, МТС до сих пор единственный оператор сотовой связи. С целью улучшения качества голосовых услуг мы, с одной стороны, продолжаем развивать сеть GSM — увеличиваем зону покрытия, увеличиваем емкость и улучшаем качество связи, с другой — обеспечиваем более высокие скорости передачи данных в сетях UMTS.

— Насколько затратно строительство новых сетей? Каков расчетный срок окупаемости инвестиций в строительство 3G-сети? — В 2008–2009 году МТС в России инвестировал в проект около \$700 млн. На сегодняшний

день уже освоено больше половины этой суммы. Прогнозируемая окупаемость проекта 3G в России — 4–7 лет. Несмотря на кризис, реализация проекта 3G от МТС ведется в соответствии с первоначальными планами. Развитие мобильного Интернета — один из стратегических проектов МТС. Выручка от услуг по передаче данных во втором квартале 2009 года выросла на 11% по сравнению с первым кварталом 2009 года и на 58% по сравнению со вторым кварталом 2008. Мы считаем это направление перспективным и считаем инвестициями в развитие сетей 3G приоритетными.

— Изменится ли объем потребления услуг на базе 3G после запуска сети в коммерческую эксплуатацию? Ваши прогнозы? — В регионах, где запущена сеть 3G от МТС, сегодня более половины активных пользователей услуг 3G от МТС генерируют в среднем в месяц около 1 Гб трафика. При этом ARPU (средняя выручка на одного пользователя) у абонентов 3G выше ARPU абонентов GSM как минимум на 20–25%. Порядка 15% абонентов МТС используют мобильный Интернет, и количество подобных абонентов ежегодно стабильно растёт. Мы полагаем, что модель потребления дополнительных услуг постепенно будет смещаться в сторону Интернета. Сети 3G, кроме того, улучшают «пользовательский опыт», стимулируя потребление контент-услуг. Поэтому мы уже реализуем проекты в Интернете — недавно запустили Интернет-портал Omlet.ru, который совмещает обширную библиотеку лицензионного контента по низким ценам и функциональные возможности социальных сетей.

— Что изменится у существующих абонентов компании МТС в Хабаровске, и какие перспективы появятся у желающих подключить SIM-карту, после запуска сетей в коммерческую эксплуатацию? — Для существующих абонентов изменится лишь круг их возможностей. Их однозначно станет больше. Какие возможности? Высокоскоростной мобильный Интернет и видеозвонки, 3G-роуминг — это то, что уже реализовано. Далее нас ждут видеоконференции, мобильное ТВ, видео по запросу (Video-On-Demand) — это услуги, которые будут доступны в самом обозримом будущем. Естественно, круг возможностей сети 3G может быть расширен до бесконечности всеми возможностями Всемирной паутины. Для того, что воспользоваться услугами сети 3G МТС SIM-карту менять не потребуется — возможности 3G станут автоматически доступны абонентам сразу после запуска сети в коммерческую эксплуатацию. Абоненты МТС в Хабаровске смогут пользоваться услугами 3G с

обычной SIM-картой в телефоне или модеме, поддерживающими новый стандарт при условии, что будут находиться в зоне действия сети 3G.

— Скорость всегда позволяет сократить драгоценное время. Как реагируют ваши бизнес-абоненты на запуск 3G? Какие возможности у них появятся с запуском новых технологий? — Безусловно, скорость может экономить время, а это позволяет принимать и транслировать по назначению правильные решения в нужное время. Выгода сети 3G для бизнес-пользователей услуг сотовой связи именно в возможности быть мобильным, в возможности экономить время. Те, кто привык пользоваться в своей работе Интернетом, понимают преимущества и возможности, которые получает бизнес от оперативного решения вопросов и своевременного получения необходимой информации. Сеть «третьего поколения» дает возможность пользоваться голосовыми услугами без прерывания процесса высокоскоростной передачи данных. Совещания можно будет проводить в формате видеоконференции, даже если руководитель или нужные сотрудники находятся в командировке. На сегодняшний день сеть 3G построена в 41 городе России и реализована возможность 3G роуминга, поэтому сотрудники могут всегда быть на связи, в поездке оперативно проверять электронную почту, находить нужную информацию в Интернете, используя мобильный Интернет МТС на высоких скоростях. В некоторых случаях, просто технически невозможно установить выделенную линию Интернет в офисе или в складском помещении, в таком случае мобильный Интернет — это единственный выход. В данный момент для бизнес-абонентов МТС уже существует достаточно много специальных Интернет-услуг. В том числе специальные почтовые решения, позволяющие держать руку на пульсе бизнеса — «Почт@Онлайн», «Офис Онлайн», «Хостинг-Почта». Кроме того, есть специальные корпоративные тарифы для мобильного Интернета, которые позволяют оптимизировать затраты предприятий на передачу данных. Естественно, мы не стоим на месте, и наши предложения плавно эволюционируют вместе с потребностями абонентов и в развитии технологий.

— А вы используете собственные услуги для оптимизации работы компании? — Конечно. На самом деле, зачастую именно сотрудники и тестируют услуги. Например, я сам оценил скорость получения почты в сети 3G МТС — это действительно быстро и удобно. В командировках всегда выручает USB-модем для оперативного выхода в Интернет с ноутбука. Очень экономит время. А время — деньги.



Владимир Осипенко, директор филиала ОАО «МТС» в Хабаровском крае

— Владимир Васильевич, что все-таки такое 3G и чем обусловлен столь большой интерес к сетям «третьего поколения»? — Говоря научным языком, 3G (3rd Generation — связь третьего поколения) — это стандарт сотовой связи, который обеспечивает скорость мобильного Интернета до 3,6 Мбит/с. Возвращаясь к истории развития сотовой связи в нашей стране, напомним, что ко второму поколению 2G относится стандарт GSM, с которого и начала свое развитие компания МТС, далее идет поколение 2.5G — это GPRS, далее 2.75G — EDGE. Четкого определения поколений сотовой связи не существует. Разница в скорости передачи данных. Сеть «третьего поколения» дает абонентам новые возможности и новые скорости Интернета. В последние годы Интернет развивает-

ся семимильными шагами — по прогнозам аналитиков, количество интернет-пользователей в России по итогам 2009 года составит более 63 миллионов. С другой стороны, проникновение фиксированного широкополосного доступа в Интернет в регионах России, по данным исследовательских агентств, составляет не более 8%. Соответственно, есть потребность в мобильном Интернете. Причем важно, чтобы по скорости он был сравним с фиксированным. Что на сегодняшний день может обеспечить технология UMTS, которую мы предлагаем нашим абонентам. Кроме того, потребность в высокоскоростном Интернете есть не только дома или в офисе, но и, например, в гостиницах, аэропортах. Все просто: есть спрос — есть интерес — есть предложение.

ТЕЛЕКОМ

Эволюция в кармане

конкуренция

Продажи ноутбуков в России падают: аналитики сообщают о снижении поставок во втором квартале на 42,3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. В сложившейся ситуации виноваты не только кризис и сопутствующее ему снижение спроса, но и политика самих вендоров. Компании слишком агрессивно продвигают на рынок ультракомпактные нетбуки стоимостью \$500–600, которые отнимают часть рынка у более производительных и дорогих «собратьев».

Ветер перемен

Пожалуй, рынок нетбуков (net book — ноутбук для интернета) можно назвать одним из немногих в высокотехнологичной отрасли, чьему стабильному росту не помешал даже мировой финансовый кризис. Продажи традиционных ноутбуков, да и настольных компьютеров, падают по всему миру. В отчете Worldwide Quarterly PC Tracker аналитическая компания IDC отмечает, что за минувший год продажи ноутбуков в штучном выражении хотя и выросли на 13%, тем не менее в ценовых показателях сократились на 6%. Комментируя российские показатели, ведущий аналитик IDC Зарина Камытбаева говорит, что поставки во втором квартале снизились на 42,3% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. Желавших опровергнуть эти данные не нашлось. При разговоре с корреспондентом ВГ-IT Игорь Снытко, генеральный менеджер региона СНГ и Балтии ООО «Тошиба Рус», подтвердил, что «объемы продаж ноутбуков во втором квартале 2009 года значительно снизились». При этом он признался, что не разделяет оптимизма большинства производителей, прогнозирующих активный рост объемов продаж в ближайшие месяцы: «Предпосылки на рынке для активного роста пока нет. При возможном небольшом росте в четвертом квартале, во многом определяемом сезонностью, я ожидаю повторного снижения в первой половине 2010 года. Некоторого роста, на мой взгляд, можно ожидать не ранее чем в третьем квартале, и он традиционно придется на период начала учебного года. Но при этом нет никаких оснований полагать, что уровень продаж достигнет показателей 2008 года».

На этом фоне показатели продаж миниатюрных ноутбуков стоимостью \$500–700 кажутся поразительными. Та же IDC обновляла результаты, согласно которым за первое полугодие 2009 года на россий-

ский рынок было поставлено на 68% больше ноутбуков, чем год назад, то есть чуть более 180 тыс. штук. Повод для оптимизма? Это как посмотреть — дело в том, что нетбуки дешевле в производстве, и вендоры, соответственно, зарабатывают на них меньше. При этом размытие границ между двумя классами устройств приводит к «каннибализации» нетбуками рынка, занятого «взрослыми» ноутбуками. Фактически вендоры сами лишают себя потенциальной прибыли: потребители отдадут предпочтение не слишком функциональным, но дешевым устройствам, тогда как раньше им пришлось бы раскошелиться на полноразмерный тысячедолларовый (как минимум) ноутбук.

Хотели как лучше

Идейным предшественником нетбуков принято считать концепт One Laptop Per Child, представленный сотрудником Массачусетского технологического университета Николасом Негропonte в 2005 году. Предполагалось, что дешевые сто-долларовые ноутбуки будут в учебных целях использовать школы развивающихся стран третьего мира. Однако вышло не совсем так, как задумывалось: первый действительно работающий нетбук Eee PC 701 был выпущен на массовый рынок компанией ASUS лишь осенью 2007 года, стоил же он отнюдь не сотню долларов, а все \$400. Программа OLPC в сознании потребителей очень быстро отошла на второй план, хотя африканские школы свои ноутбуки XO-1 все-таки получили. Зато миниатюрный субноутбук от ASUS с диагональю экрана всего 7 дюймов быстро завоевал популярность на мировом рынке. Выяснилось, что огромному количеству потребителей не хватало именно такого, простого и недорогого, устройства для работы с электронной почтой и текстовыми документами. Согласно отчету компании IDC, только за первый квартал 2008 года ASUS продала 700 тыс. уст-



Традиционные ноутбуки едва удерживаются на рынке под натиском маленьких собратьев

ройств из серии Eee PC — лишь вдвое меньше, чем полноразмерных ноутбуков. К «тонке вооружений» оперативной подклучились остальные производители — MSI, Acer, Samsung и другие.

Несмотря на то что интерес СМИ к проекту One Laptop Per Child заметно упал, работа над ним ведется в полную силу. Пару недель назад организация представила новую модель ноутбука XO-1.5 с поддержкой ускорения 3D-графики, 1 Гб оперативной памяти и четырехкратным встроенным SSD-накопителем. Довольно забавно на этом фоне звучит новость о том, что во многих эфиопских школах пользоваться ноутбуками XO-1 ученикам

запрещают. По мнению преподавателей, это лишь отвлекает детей от занятий.

Первоначально граница между нетбуками и классическими ноутбуками проводилась достаточно легко. Первые имели миниатюрные размеры, дисплей диагональю 7–8 дюймов, продавались в среднем за 12 тыс. рублей и были пригодны разве что для работы с интернетом. Самые же дешевые неплохие полноразмерные ноутбуки имели 14-дюймовые экраны и стоили около 22–23 тыс. рублей. Однако дальнейшее развитие платформ привело к размытию позиционирования: то, что называлось нетбуками, подорожало до \$600–700, приоб-

рело вменяемые размеры экрана (10–12 дюймов) и стало достаточно мощным для удовлетворения базовых потребностей пользователей. Аналитики IDC говорят, что за последний год в общей массе портативной электроники нетбуки довели свою долю до 26%. Логике потребителя объяснить легко. Сегодня на рынке можно приобрести, допустим, модный дизайнерский нетбук Acer Ferrari One-200 (экран 11,6 дюйма) за 25 тыс. рублей — и имиджевый «настоящий» ноутбук Fujitsu-Siemens Lifebook P8020 почти таких же размеров, но более производительный за 80 тыс. рублей. Если не иметь намерения использовать мобильный ПК

для ресурсоемких игр или приложений, зачем тогда платить больше?

Вариантов.net?

Представитель по продажам компании ASUS Алексей Осипов соглашается с тем, что «границы» между нетбуками и ноутбуками размываются и если раньше сегментация устройств зависела от размера ЖК-панели, то теперь главным критерием для сравнения стал процессор. Об этом говорит и Игорь Снытко: «Такое впечатление действительно складывается, так как сейчас многие производители выходят на рынок с широким диапазоном цен и технических возможностей в обоих сегментах». Однако, по его мнению, вряд ли когда-нибудь эти границы соотрут окончательно, «поскольку перед ноутбуками и нетбуками изначально стоят разные задачи. Нетбуки отличаются легкостью и мобильностью и позволяют работать и выходить в интернет в любом месте. Нетбуки же сейчас выполняют функцию полноценного настольного компьютера и предлагают пользователю более широкие возможности для работы и развлечений».

В начале года исследовательская компания ABI Research провела опрос: 79% респондентов заявили, что воспринимают нетбуки лишь в качестве вспомогательного устройства — в дополнение к ноутбукам, настольным компьютерам и другим. Однако 11% признались, что пользуются нетбуком как основным компьютером. Впрочем, часть этих пользователей, возможно, в будущем может предпочесть им неттопы. Этот класс недорогих персональных компьютеров появился недавно, однако свои варианты успели выпустить компании Acer, ASUS и MSI. Именно такого устройства, предназначенного в основном для работы в сети, по-видимому, и не хватало многим потребителям — недаром только во втором квартале 2009 года, по данным IDC, продажи традиционных компьютеров упали на 19,1% в штучном выражении.

Многие поставщики с нетерпением ожидают релиза операционной системы Windows 7, предполагается, что ее выход, который состоится уже через пару недель, спровоцирует в следующем году новый цикл обновления пользователями компьютеров и ноутбуков. К счастью пользователей, новая ОС будет прекрасно работать даже на недорогих нетбуках. О выпуске собственного нетбука на базе Windows 7 объявила даже финская корпорация Nokia. По факту Booklet 3G станет ее первым опытом в создании мобильных компьютеров, хотя до сих пор компания упорно называла этим термином собственные смартфоны. На рынке скоро станет совсем жарко. В любом случае потребитель от этого только выиграет.

Станислав Курпьянов

ПортТелеком
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

Data-Center компании «ПортТелеком» — оптимальное решение для бизнеса

Сегодня все заметнее прослеживается зависимость бизнеса от работы и реакции ИТ-систем. Поэтому эксперты говорят о наступлении эпохи дата-центров нового поколения, которые интенсивно появляются на рынке услуг.

Практика применения риск-ориентированных подходов к ведению бизнеса стимулирует использование дата-центров. Компании начали понимать, что инвестиции в организацию **бесперебойной работы критических ИТ-систем** обходятся для многих видов бизнеса гораздо дешевле, чем возможный ущерб от потери данных в результате сбоя.

В современном понимании дата-центр (data center) — это комплексное организационно-техническое решение, предназначенное для создания высокопроизводительной и отказоустойчивой информационной инфраструктуры.

В более узком смысле дата-центр — это помещение, предназначенное для размещения оборудования для обработки и хранения данных и обеспечивающее соединение с внешним миром по быстрым каналам связи.

Дата-центр компании «ПортТелеком» обладает системой бесперебойного энергоснабжения с источниками бесперебойного питания UPS и мощной дизель-генераторной установкой, системой климат-контроля с кондиционированием и приточно-вытяжной вентиляцией по схеме «N+1» («Необходимое + 1 запасное»), 4-х уровневой системой безопасности (охраняемые территория и вход в помещение, система контроля доступа, закрываемые стойки, система видеонаблюдения, круглосуточная дежурная служба) и системой пожаротушения.

Кроме технологических преимуществ дата-центра компании «ПортТелеком» большое значение уделяет квалификации персонала и качеству работы службы технической поддержки. Здесь могут обеспечить высокий уровень сервиса за счет высококвалифицированной команды специалистов, причем особо ценными для клиентов являются наши специалисты, уже имеющие опыт работы в подобных проектах.

Сегодня партнерами и клиентами ООО «ПортТелеком» являются такие компании, как АНО «РосНИИРОС», ОАО «Владивостокский морской торговый порт», ОАО «Комстар — Объединенные ТелеСистемы», ОАО «Ростелеком», ОАО «Мобифон-2000» и другие.

Перечень услуг ООО «ПортТелеком» не ограничивается только услугами по размещению оборудования в Дата-центре. ООО «ПортТелеком» также предлагает услуги хостинга, аренды цифровых каналов связи, услуги по передаче данных для целей передачи голосовой информации и другие.

Но ООО «ПортТелеком» предлагает услуги не только крупному бизнесу, наши двери открыты, как для среднего, так и для малого бизнеса.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ДАТА-ЦЕНТР КОМПАНИИ ООО «ПОРТТЕЛЕКОМ»!

Более подробную информацию можно получить на сайте www.ptkom.ru
690950, г. Владивосток, ул. Стрельникова, 9, тел.: +7 (4232) 496-000, 301-000
Коммерческий отдел:
тел.: +7 (4232) 302-300, доб. 5 тел./факс: +7 (4232) 49-72-23,
e-mail: office@ptkom.ru

Коммерсантъ

<http://vostok.kommersant.ru>

Коммерсантъ напишет про тебя

Вы умеете делать бизнес. Мы умеем делать газету.

- дизайн корпоративных и клиентских газет, журналов, специальных изданий
- тексты
- фотографии
- предпочтательная подготовка
- печать
- распространение
- продажа рекламы

все это возьмут на себя профессионалы ЗАО «Коммерсантъ» в Хабаровске



издательский

СИНДИКАТ

Хабаровск,
Серышева, 31

(4212) 42-04-74, 42-04-76.
Владивосток (4232) 41-35-81

25 копеек за минуту
Единая цена звонков на мобильные и городские в тарифе «Коллеги»

В тарифном плане «Коллеги» цена на мобильные и фиксированные номера «Билайн» сотрудников компании с первой минуты разговора составляет всего 25 копеек.

Яркие решения для бизнеса
8 800 100 0628 | b2b.beeline.ru



Билайн®

Бизнес

Цена указана с учетом НДС и действительна в рамках одного корпоративного договора при нахождении в домашней сети. С подробностями тарификации при нахождении в роуминге и при международных звонках можно ознакомиться на сайте www.b2b.beeline.ru.

ТЕЛЕКОМ

Интернет в каждый подъезд

проекты

Практически одновременно в Хабаровском крае стартовали два крупных проекта компаний «Дальсвязь» и ТТК по строительству сетей широкополосного доступа в интернет (ШПД) по технологии MetroEthernet. Их реализация рассчитана на несколько лет, только в этом году суммарные инвестиции составят около 400 млн руб. Между тем участники рынка отмечают длительную окупаемость проектов MetroEthernet и предполагают высокие затраты, связанные с содержанием сети.

Узкие места широкополосного интернета

По данным «Б-Телеком», на 1 июля 2009 года общее число пользователей, имеющих широкополосный доступ в интернет, включая беспроводные технологии, в Хабаровском крае и ЕАО составляло 122,5 тыс. абонентов, из них 103 тыс. — это физлица. За первое полугодие доход операторских компаний, а их в регионе не менее 20, от оказания услуг ШПД оценивался около 500 млн руб. Основная доля рынка приходилась на ОАО «Дальсвязь» (68%). Остальная часть распределена, главным образом, между ООО «ТК «Востоктелеком»» (10%), ОАО «Вымпелком» (6%), ТТК-ДВ (3%), ЗАО «Редком» (3%), ООО «Сат-ДВ» (3%), ЗАО «НПФ Комтек Ко» (2%) и др.

В настоящее время большинство Хабаровских пользователей интернета имеют доступ в сеть по медному телефонному кабелю — на базе технологии типа DSL. Лидером в этом секторе является компания «Дальсвязь». По данным Хабаровского филиала компании, в 2008-м году у нее было 66,7 тыс. абонентов, подключенных к DSL-линии. В 2009 году планируется преодолеть стотысячный рубеж.

Между тем, в текущем году два крупных региональных оператора — «Дальсвязь» и ТТК-ДВ запустили проекты по строительству сетей широкополосного доступа в интернет по технологии MetroEthernet. Эта технология позволяет осуществлять транзит всех видов трафика, действует по принципу «оптоволокно до дома» с дальнейшим распределением по квартирам через коммутаторы доступа, устанавливаемые в подъездах домов. Данная технология позволяет оператору предоставлять абонентам услуги передачи данных со скоростью до 100 Мбит/сек. внутри домовых сетей.

Как отмечают в «Дальсвязь» и ТТК-ДВ, сегодня возможности DSL-линии уже не могут удовлетворить активных интернет-пользо-

вателей, поэтому перспективно перейти на подключение по волоконно-оптическим каналам связи. Которые, в частности, обеспечивают более высокие скорости передачи данных и объем пропускаемого трафика.

«Чем длиннее провод, тем меньше мощность передаваемого потока данных. По DSL-технологии удаленность абонента от коммутации доходит до 5 км, по MetroEthernet она не превышает 100 метров. Соответственно, гарантированная пропускная способность в последнем случае на порядок будет больше. К примеру, немало есть квартир с двумя-тремя телевизорами. Для просмотра интерактивного цифрового телевидения TVi полосы пропускания по технологии DSL — до 10 Мбит/сек. на все ТВ-приставки не хватит — при хорошем качестве контента нужно 12-15 Мбит/сек. С MetroEthernet такой проблемы не будет», — поясняет заместитель технического директора по информтехнологиям Хабаровского филиала «Дальсвязи» Дмитрий Лебедев. Он добавляет, что данная технология оптимальна для внедрения пакета услуг TrIPay, объединяющего услуги цифрового телевидения, IP-телефонии и доступа в интернет.

Большие планы

Примечательно, что ЗАО «ТТК-ДВ», которая намерена предоставлять широкополосный интернет по MetroEthernet-сети, только в конце прошлого года начала предоставлять услуги доступа в интернет на розничном рынке. Ранее абонентами магистрального оператора выступали преимущественно крупные корпоративные клиенты, компания фактически не имела возможности выхода непосредственно к широкому кругу лиц, не располагая так называемой «последней милей» (в специальной терминологии, «последняя миля» — участок сети, непосредственно соединяющий сети оператора с модемом пользователя).



В ближайшее время интернет может прийти в каждую квартиру по сетям Ethernet

В настоящий момент Ethernet-сеть ТТК-ДВ охватывает Северный. Железнодорожный, частично Центральный районы Хабаровска и включает в себя около 300 многоквартирных домов. Как сообщил коммерческий директор предприятия Алексей Сидоренко, потенциальными клиентами компании на сегодня являются жильцы приблизительно 25-30 тыс. домохозяйств. В настоящее время интернет-услугами ТТК пользуются около 3 тыс. хабаровчан, то есть фактически каждый десятый житель дома, где протянут волоконно-оптический кабель оператора.

«Инвестиционная политика нашей компании в области продвижения услуг связи на розничном рынке Хабаровского края предполагает активное развитие интернет-сети. До конца текущего года мы планируем завершить строительство еще в трех микрорайонах города, увеличив таким образом потенциальную клиентскую базу до 50 тыс. домохозяйств, что составляет четвертую часть населения Хабаровска», — говорит генераль-

ный директор ТТК-ДВ Владимир Рыбаков. Затраты компании на строительство сети ШПД в краевом центре только в 2009 году составят 75 млн. руб., а в 2010-м достигнут почти 100 млн руб.

Не менее амбициозные планы у «Дальсвязи», которая с середины октября приступила к подключениям абонентов к сети MetroEthernet. По словам заместителя технического директора по информтехнологиям Хабаровского филиала компании Дмитрий Лебедев, на первом этапе новая сеть будет введена в строй в Первом микрорайоне, поселке им. Горького, поселке Тополево Хабаровска, а также в поселке Дзюма Комсомольска-на-Амуре и центре Биробиджана. В создание сети в трех городах «Дальсвязь» в текущем году инвестирует 312 млн руб. «Только на начальном этапе проекта емкость сети составит 20 тыс. портов, всего по нашему филиалу предстоит построить 46 тыс. портов. Уже в ближайшее время мы предполагаем выйти в Северный микрорайон Хабаровска», — проинформировал Дмитрий Лебедев.

Строительство оптоволоконной сети в Хабаровском крае и ЕАО «Дальсвязь» осуществляет в рамках крупного регионального проекта, рассчитанного на период с 2009 по 2011 год. Запустить новую технологию передачи данных оператор планирует во всех городах Дальнего Востока с населением более 50 тыс. человек. При этом наибольшие объемы строительства придется на Хабаровский и Приморский филиалы «Дальсвязи». В среднем подключение одного абонента обойдется компании в 5,2 тыс. руб.

Сетевые нюансы

Между тем, операторы указывают на риски при создании сети MetroEthernet. В первую очередь, считает начальник коммерческого центра ООО «Телефонная компания „Востоктелеком“» Владислав Баланда, заявляемый компаниями срок окупаемости проектов достаточно высок (в ТТК называют четыре-пять, в «Дальсвязи» — шесть-восемь лет, причем оба оператора заявляют, что для них это нормально — «Б-Телеком»). «Оптимальный срок оку-

паяемости для нас — полтора года, но это возможно, если говорить о многоквартирных домах, лишь по DSL. Если окупаемость растягивается на три-пять лет и даже больше, смысла в таком проекте нет», — подчеркнул менеджер «Востоктелекома». Среди других, на его взгляд, проблем — большие, нежели с оказанием DSL-услуг, затраты по обслуживанию инфраструктуры и риски, связанные с возможным ущербом от несанкционированного доступа к телекоммуникационному оборудованию — никто не может гарантировать, к примеру, что коммутационный шкаф в неохраемом подъезде не станет объектом вандализма. Кроме того, встает вопрос регулирования тарифов на пользование площадью в подъездах. Операторы сотрудничают с муниципальными властями для того, чтобы тарифы были урегулированы.

Стоит отметить, что не все операторы видят в MetroEthernet наилучшее решение для своего бизнеса. Так, «Востоктелеком» при строительстве оптоволоконной сети (число пользователей ШПД по данной технологии составляет чуть более 3% от абонентской базы компании — «Б-Телеком») уже сталкивался с тем, что далеко не все жильцы домов, в которые оператор протягивал кабель, с удовольствием переходили с привычного DSL. По словам представителей компании, клиентов приходилось буквально убеждать в этом.

На определенный консерватизм абонентов указывают и в ООО «ДатаЛайн». «Конечно, компании, строящие сеть по технологии Ethernet, — серьезные конкуренты. „Дальсвязь“, являющаяся монополистом в области фиксированной телефонии, имеет развитую инфраструктуру, вся кабельная канализация в городе принадлежит ей. ТТК — магистральный оператор, оптовик, он, как и „Ростелеком“, продает каналы другим провайдерам, соответственно у него есть некоторое ценовое преимущество перед другими игроками. Но если клиента устраивает качество предоставляемой услуги, не факт, что он перейдет к другому оператору», — полагают в компании.

«Я бы не стал списывать со счетов DSL. Эта технология не стоит на месте, в настоящее время мы внедряем услугу доступа в интернет по VDSL. При этом скорость передачи данных может достигать 80 Мбит/сек. по той же медной паре, что близко к техническим параметрам MetroEthernet. Но в отличие от последней технологии не надо дополнительно прокладывать кабель, ставить в подъездах коммутационные шкафы», — говорит начальник коммерческого центра ООО «Телефонная компания „Востоктелеком“» Владислав Баланда.

Павел Усов

Машины просто супер

Высокие технологии

(Окончание. Начало на стр. 9)

По словам собеседника, в Россию поставляют суперкомпьютеры в том числе и иностранные производители, например HP и IBM. Существует также российско-белорусская суперкомпьютерная программа, в рамках которой было создано несколько мощных систем.

Многоядерность

Два года назад мир перешел на многоядерные CPU, и это кардинальным образом изменило ситуацию с НРС: до этого рост производительности суперкомпьютеров происходил почти линейно, но с появлением четырехядерных процессоров достижение производительности в 1 терафлоп существенно упростилось: сегодня это можно сделать с помощью одной «корзины» блейд-серверов, что доступно не только крупным, но и средним предприятиям. Однако экономика оказалась не готова к тому, чтобы эффективно использовать столь высокую вычислительную мощность. Возникли также проблемы с программным обеспечением, которое стало несостоятельным в решении задач распараллеливания вычислений на столь большое количество процессоров. Это одна из главных проблем, возникшая в связи с появлением суперкомпьютеров производительностью 0,5-1 петафлоп.

Упомянутая проблема касается ПО всех уровней. Операционные системы должны уметь работать с десятками тысяч ядер, поэтому встал вопрос об архитектуре суперкомпьютеров, поскольку программы просто не успевают адаптироваться к скачку производительности. Возникают сомнения: а следует ли продолжать «гонку за петафлопами» или лучше ограничиться системами среднего размера? Важно отметить, что в России высокопроизводительные вычисления развиваются очень активно. Именно в этой отрасли наша страна может стать одним из мировых лидеров. Но для этого требуются серьезные усилия, финансовые вложения и прежде всего участие государства. Ни одна коммерческая структура не способна на координацию столь масштабных действий.

Важнейшей практической задачей является внедрение суперкомпьютеров в индустрии. В августе 2008 года объявлено, что НПО «Сатурн» завершило проект создания суперкомпьютерного центра, где будет запущен в эксплуатацию самый высокопроизводительный суперкомпьютер в промышленности России и СНГ — мощностью 14,3 терафлопс на базе 1344 четырехядерных CPU Intel Xeon.

Широко применяются высокопроизводительные вычисления в нефтяной и газовой отрасли — правда, там для решения самых разных задач используются кластеры невысокой по нынешним меркам производительности — 2-4 терафлопс. К сожалению, в России неактивно ведется разведка но-

вых месторождений, а значит, и нет острой потребности в более производительных компьютерах.

Еще одной перспективной для использования НРС областью является создание новых лекарственных препаратов. Высокопроизводительные вычисления позволяют заменить обычный скрининг (проверку очередного нового химического соединения на пригодность для лечения тех или иных заболеваний) целенаправленным моделированием нужных молекул веществ, которые в состоянии оказывать целенаправленное терапевтическое воздействие на болезнь и ее симптомы. И даже более того, НРС ускоряют и облегчают выявление причин человеческих недугов.

Руководитель программы SKIF-GRID Сергей Абрамов рассказал, что, несмотря на отставание России в плане потребления суперкомпьютерных технологий, новые системы в стране появляются. «В суперкомпьютерной отрасли главное — это мотивация потребителей, то есть бизнеса и государства. И проблема здесь даже не в структуре экономики. Можно ведь оставаться добывающей страной, но при этом активно использовать суперкомпьютеры. Вопрос стремления к высшему качеству продукции. Суперкомпьютеры не будут востребованы, пока предприятия нашей страны не осознают необходимость конкурировать (в том числе и на международном рынке) путем повышения качества», — отметил господин Абрамов. По его словам, за рубежом суперкомпьютеры используются в лю-

бой отрасли, потому что все находится в условиях жесткой конкуренции. «У нас же пока дела ведут «как выветрит». Ткнул в любой участок, где есть залежи нефти, и доволен, отвечать за невыбранные остатки не надо. Когда же ты понимаешь, что должен выжать все до капли, то начинаешь использовать суперкомпьютеры для расчета точки бурения», — отметил господин Абрамов.

По словам собеседника, российский бюджет потратит в 2007-2010 годах, за четыре года программы SKIF-GRID, около 450 млн руб. А на две программы SKIF и SKIF-GRID с 2000 года по сегодня бюджет потратил — 470 млн руб., в 2010 году предусмотрено еще 130 млн руб. «Это все очень маленькие суммы, но на эти деньги нам удалось создать 20 прикладных программных пакетов для вычислений в разных отраслях промышленности, а также 18 опытных образцов суперкомпьютеров. Пять супер-ЭВМ семейства SKIF вошли в мировой TOP 500. Есть еще только одна российская машина, вошедшая в TOP 500 от России, она была создана ранее не нами — кооперацией во главе с НИИ „Квант“, — отметил господин Абрамов.

«Две из этих машин входили в первую сотню, в которой царят Япония, США и Китай, и только изредка туда попадают разработки других стран. К примеру, Германия как разработчик была в первой сотне только один раз», — рассказал Сергей Абрамов. Он отметил, что топовые модели суперкомпьютеров не продаются. «Они и технологии, опро-

бованные в них, попадают на рынок только через три-пять лет, когда уже несколько морально устаревают. Машины из первой десятки TOP 500 не продаются, так как могут обеспечить превосходство страны в любой отрасли. Он отметил важность поддержки государством конкурентных разработок супер-ЭВМ, что во времена СССР только в 80-х годах проводилось 15 конкурирующих между собой проектов по разработке суперкомпьютеров, 5 из них были доведены до реализации.

Сергей Абрамов рассказал, что сейчас по программе SKIF-GRID созданы технологии, которые по 12 существенным показателям являются самыми передовыми в мире. «Мы создали работающие модули суперкомпьютера, которые в июне в работе демонстрировались на выставке в Гамбурге. Эту машину можно полностью произвести в России — все печатные платы, все конструктивные и модули, за исключением микросхем, которые приходится импортировать. Мы готовы сегодня создать систему мощностью 1 петафлоп, срок реализации не более года, стоимость — \$100-120 млн, при разумных требованиях по энергетике и площадям», — заверил господин Абрамов.

Проблема в том, что не только программисты, но и многие ученые и разработчики в промышленности просто не знают, какие возможности предоставляют им современные вычислительные системы, насколько они сейчас доступны, как можно использовать их возможности в конкретных делах.

Андрей Романов

ГОРОДСКОЙ ТЕЛЕФОН

ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ

ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ИНТЕРНЕТ

КАЧЕСТВО И УДОБСТВО ЕДИНОЙ ПЛАТФОРМЫ

redcom

Абонентский отдел
Карла Маркса, 74

45-00-45

redcom.ru

телеком

В контакте с мошенниками

афера

Вам еще не поступали сообщения от друзей в «Одноклассниках» или «ВКонтакте» с просьбой отправить SMS, одолжить денег или поделиться номером мобильного общего знакомого? Осторожно: это могут быть и не друзья — взлом и дальнейшее использование персональных страниц в социальных сетях с недавних пор стало новой золотой жилой для аферистов.

Номер удался

«Здравствуйте, это инженерная служба вашего сотового оператора. Мы перенастраиваем сеть. Чтобы оставаться на связи, вам необходимо набрать... Записывайте...» Подобные звонки за последние несколько месяцев поступили тысячам пользователям сотовых телефонов. В итоге, после набора указанной комбинации со счета списывались 300 руб. (или 600 — у тех, кому «сервисный инженер» дал указание «набрать авторизацию для верности дважды»). Вводимая комбинация являлась не чем иным, как платной отправкой SMS на короткий номер. «Эта схема мошенничества, которую мы называем лжезвонком от технической службы оператора, сегодня одна из самых распространенных», — комментирует начальник отдела корпоративной социальной ответственности ОАО «Вымпелком» Анна Самохвалова. — Необходимо помнить, что у оператора связи миллионы абонентов, и настройки на сети совершаются таким образом, чтобы быть незаметными пользователям».

Большую долю SMS-платежей на счета аферистов дает SMS-спам, содержание которого может быть самым разным. «Для рассылки SMS-спама аферисты обычно используют подключенные к компьютеру специальные GPRS-модемы на несколько SIM-карт, которые по базе данных будут рассылать до 100 сообщений в секунду. За час разошлют сотням тысяч абонентов», — рассказывает Вячеслав Варламов, гендиректор контент-провайдера «Си Эм Си Биллинг». — Самое опасное, что используемые программно-аппаратные средства позволяют подменять номер отправителя в сообщении, что запрещено операторами».

Гигантскую часть разводов на SMS-платеж составляет реклама и предложение услуг в интернете. Отправкой SMS на короткий номер могут предлагать оплатить как доступ к порноархиву или скачивание пиратского софта, так и вполне благовидные услуги, вроде получения результатов теста IQ или персонального гороскопа.

Обычно стоимость SMS оказывается 300 руб., вместо декларируемых 30–50 руб. При этом за свой платеж незадачливый пользователь не получает ничего.

Интересный прием начал применяться примерно год назад: подделанный в сети вирус при открытии любой интернет-страницы заполнял около четверти экрана окном с порнухой, которое не убиралось никакими действиями. Отдельной строкой порноинформер ехидно благодарил за доверие и предлагал отправить SMS с кодом на номер 3649 для своего удаления и отказа от порно-видеоподписки. Те, кто решился отправить SMS, вместо кода удаления получили ответное сообщение — предложение отправить еще одно SMS для подтверждения удаления.

Проведя нехитрый поиск в сети, мы выяснили, что практически на все дорогие (со стоимостью отправки SMS 200–300 руб.) короткие номера есть жалобы пользователей. Так почему же сотовые операторы их не закрывают? Об этом немного ниже.

Мы знакомы?

Наибольшую опасность для пользователей представляют персонализированный спам. Например, нашей коллеге в сети «Одноклассники» пришло такое сообщение с аккаунта одного из друзей: «Привет!!! Я почти выигрываю в конкурсе лучшее фото к 9 мая, меньше процента не хватает... Главный приз — смартфон почти мой... Лена, можешь мне помочь? Нужно отправить смс, текст «шт777 170». Номер конкурса «6008», без кавычек. Если не тяжело, проголосуй за меня, в долгу не останусь! Конечно, если полтора рубля не жалко!» Заранее спасибо!»

Оказалось, что такие сообщения получили все, кто был в списках друзей страницы отправителя. При этом сам владелец аккаунта даже не знал, что от его имени что-то рассылалось. Подобные аферы проворачивались и в сети «ВКонтакте».

«По нашим оценкам, эти данные были украдены с серверов самой компании, а набраны путем фишинга», — комменти-



SMS-мошенники могут добраться до кого угодно

рует старший антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского» Виталий Камлюк. — Анализ той 40-тысячной базы показал, что собиравшие пароли пользователи всего пару месяцев».

Фишинг — от англ. phishing, производное от password — пароль и fishing — рыбная ловля. Разновидность интернет-мошенничества, цель которого — завладеть конфиденциальными данными пользователя (паролем, номером кредитки, PIN-кодом и пр.) с помощью того или иного хитроумного способа, с применением социальной инженерии. Фишинг дает бешеный эффект. Допустим, пользователь приходит на e-mail письмо: «Привет, посмотри какие отличные фотографии я выложила на своей странице в Вконтакте. Маша». «Кто такая Маша? Зайду, узнаю, может, и правда знакомая», — думает получатель или даже не думает, а просто кликает автоматически прилагаемую ссылку и

попадает на фишинговый сайт, дизайн которого скопирован с оригинала. Но чтобы добраться до страницы «Маша» надо авторизоваться, то есть ввести свой логин и пароль.

Как рассказал Виталий Камлюк, попасть на фишинговый сайт можно и без всяких вирусных-троянов, подставляющих фальшивую страничку, или спамерских разводов. Любой человек, забыв адрес сайта в строке браузера, может допустить печатку. Мошенники, находя наиболее вероятные варианты печаток, регистрируют соответствующие сайты. В итоге, набрав вместо www.vkontakte.ru (адрес настоящего «ВКонтакте») www.vkontaktle.ru, попадают на практически идентичную внешне страничку. Незначительные отличия от оригинала в дизайне именно этого фишингового сайта (а подобных может быть очень много) объясняются исключительно ленью самих аферистов — они не обновили вслед

за настоящим «ВКонтакте» когда-то скопированную главную страницу.

После получения логина и пароля фишинговый сайт чаще всего выдает сообщение об ошибке или переадресует вас на настоящий ресурс, так что вы можете вообще не заметить, что заходили куда-то еще. Чтобы обезопасить пользователей, владельцы популярных ресурсов стараются зарегистрировать на себя домены, на которые заходят в связи с типичными опечатками. Например, www.odnoklasniki.ru (с одной S) — ресурс не фишинговый, принадлежит «Одноклассникам» и переадресует вас в настоящую соцсеть.

Конечно, элементарную автоматическую защиту пользователю предоставляют и сами сервисы. Например, почтовые. В большей степени обезопасить от фишинга может специальная антифишинговая защита. По словам Виталия Камлюка, последние версии персональных продуктов «Лаборатории Касперского» содержат постоянно обновляемую базу данных фишинговых сайтов, при посещении которых выдается автоматическое предупреждение.

Наибольшую опасность представляют злоумышленники, использующие данные из соцсетей не для разводов по мелочи, на 300 руб., а для более серьезных афер. Например, женщине на телефон присылают MMS с фотографией мужа в синяках, типа «твой сидит в ментовке, неси выкуп \$2 тыс.». Как стало понятно, фото было взято с сайта «Одноклассники» и подправлено в Photoshop, телефон супруги каким-то образом раздобыли.

Пишите письма

Помимо разводов на SMS-платеж, существует еще несколько видов афер, ориентированных на пользователей мобильных телефонов. Классика жанра — получение SMS вроде «Стою на дороге в ДТП, срочно положи рублей 200 на этот номер. Саша». Весьма распространен заход, когда пользователь получает SMS-уведомление о якобы поступившем на счет его номера платеже. Позже раздается звонок или приходит SMS с просьбой вернуть переводом некоему абоненту положенные на тот номер деньги.

«Главное для абонента — не решать проблему самому, а отправлять звонящего к оператору связи, у которого есть процедуры корректировки ошибочно зачисленных платежей», — рекомендует Кирилл Пузырев, ведущий специалист аналитического отдела управления по безопасности ОАО «МегаФон». Реже, но случается, когда раздается звонок: «Срочно перезвони» — и сразу отбой. Или приходит SMS с подобным текстом. Зачем мошенникам нужно, чтобы им позвонили? Может, это «завлекалка» на платный телефонный сервис с по-

временной оплатой, вроде секса по телефону? Да, и такое бывает.

Бывают и совсем интересные ситуации. «У сотовых операторов есть тарифы, на которых за каждый входящий звонок начисляется бонус», — рассказывает Вячеслав Варламов. — У многих региональных операторов такие тарифы или акции плохо прорабатывали, и в итоге бонус за входящий звонок на мобильный оказывался больше, чем стоимость исходящего с городского номера. Многие селились и часами названивали сами себе, накапливая деньги на SIM-карте. Ко мне однажды приезжал человек, предлагавший купить с дисконтом SIM-карту, на которой он каким-то образом насобирал 600 тыс. руб.» Как рассказал Вячеслав Варламов, в заметном количестве аферы с SMS-платежами стали проводить около четырех лет назад, когда контент-провайдеры предоставили физическим лицам возможность получать на короткие номера оплату за свои услуги. Партнеров на одном коротком номере могут сидеть сотни, и каждый из них предоставляет десятки сервисов. Соответственно, адрес получателя и конкретной услуги определяется так называемым префиксом — кодом, отправляемым на пресловутый короткий номер. Таким образом, понятно, почему операторы не могут просто так взять и закрыть номер с подмоченной репутацией.

При получении жалобы абонента (обращение в офис или в контактный центр) проводится разбирательство, и при подтверждении факта мошенничества и доказательства виновности провайдера абоненту возвращают потраченные средства. Кроме того, сотовый оператор крупно штрафует контент-провайдера (а то и разрывает отношения с ним), ну а тот, соответственно, закрывает префиксы, зарегистрированные на мошенников. Однако на этот случай аферисты регистрируют у провайдера сразу кучу префиксов: как только один закрывают как недобросовестный, они переключают поток SMS на другой.

Обычно большинство обманутых абонентов ограничиваются лишь гневными звонками в call-центр оператора, где их вежливо переадресуют на контент-провайдера, разговор же с которым бессмыслен. Совсем другое дело — направить своему оператору письменное заявление. «Никто не читает договор, который подписывает при покупке SIM-карты, а зря», — говорит Вячеслав Варламов. — Хотя оператор выступает как бы посредником между абонентом и производителем услуги на коротком номере, но номер-то предоставляет оператор, деньги взимает изначально он, и ответственность по закону перед абонентом несет он. Так что требовать свои деньги нужно именно с сотового оператора».

Алексей Боярский

Статус-кво: Softline и Autodesk в Хабаровске

Региональный офис Softline в Хабаровске удостоен официального статуса Value Added Reseller (VAR) от компании Autodesk. Данный уровень подтверждает профессионализм представителя компании в сфере продаж, предоставления услуг и технической поддержки продуктов вендора. Статусом Value Added Reseller также обладают офисы компании в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Уфе и Новосибирске.

Представительство компании Softline в Хабаровске предлагает квалифицированную техническую поддержку, консультации по любым вопросам, помощь в установке и настройке ПО, проведение мероприятий любого уровня для клиентов по продуктам Autodesk. Для этого в представительстве Softline был сформирован Центр компетенций САПР, специалисты которого прошли комплексное обучение в компании Autodesk и являются профессионалами в своей отрасли.

«Авторизация представительств накла-

дывает на нас новые функции и обязанности, дает нам право официально представлять интересы компании Autodesk в Дальневосточном регионе», — говорит Андрей Подтероб, Product-менеджер Центра компетенций САПР в ДВФО компании Softline. — Сегодня наша работа состоит в развитии идеи сквозного проектирования, обосновании клиентом необходимости организации сложной работы отделов, оптимизации финансовых расходов на приобретение и внедрение программного обеспечения. Мы предоставляем комплексный подход к обслуживанию клиентов, начиная с первичного аудита программного обеспечения и закрывая обучение персонала компаний клиентов. Оказываем помощь в регистрации лицензий, помощь в развертывании и настройке программного обеспечения».

На курсах, проводимых на базе Учебного центра Softline, клиенты учат пользоваться максимальным количеством возможностей продуктов компании Autodesk. После обучения, общий уровень профессионализма работников компании заказчика заметно повышается.

Внедрение систем сквозного проектирования на базе основных продуктов позволяет экономить значительные суммы! Данная система позволяет дистанционно согласовывать документы, вносить изменения в проекты с автоматической корректировкой всей проектной документации. Не секрет, что именно процесс изменения проекта в процессе согласования приводит порой к катастрофическим результатам. Ошибки и несогласованность действий различных подразделений проектных институтов вскрываются только в процессе строительства, последствия таких ошибок всем известны: увеличение стоимости проекта, изменение сроков строительства, дополнительные финансовые и материальные затраты... Помощь от Центра компетенций САПР поможет клиентам избежать этих ошибок и свести затраты к минимуму».

Компания Softline имеет сейчас не только авторизованные офисы продаж, менеджеры которых могут дать квалифицированную консультацию по продуктам Autodesk, но и центр внедрений, занимающийся реа-

лизацией проектов для заказчиков. «Присвоение Autodesk статуса VAR нашим офисам носит знаковый характер — подтверждает высокий профессионализм команд представительств в сферах продаж и предоставления сопутствующих услуг по продуктам вендора», — подчеркивает Сергей Шилицын, директор по развитию бизнеса в ДВФО компании Softline. — Но останавливаться на достигнутом мы не собираемся, специалистами САПР постоянно ведется работа по улучшению качества, увеличению спектра услуг для клиентов компании, их адресной доставке клиентам компании».

AUTODESK, INC

Autodesk, Inc. — крупнейший в мире разработчик систем автоматизированного 2D и 3D проектирования для рынков машиностроения, архитектуры и строительства, графики и анимации. С 1982 года компания Autodesk развивает передовые 2D и 3D технологии для визуализации, моделирования и анализа по-

ведения разрабатываемых конструкций в ранних стадиях проектирования. Такой подход дает возможность тщательно подготовить, испытать и оптимизировать компьютерную модель перед физической реализацией. В области архитектуры и строительства Autodesk предлагает решения AutoCAD Revit Architecture Suite, Autodesk Inventor Suite, AutoCAD Civil 3D, AutoCAD Revit MEP Suite, позволяющие решать основные задачи строительного проектирования и информационного моделирования зданий, проектирования и документирования инженерных коммуникаций, управления и контроля ресурсами и затратами при строительстве. Решения Autodesk Inventor, AutoCAD Mechanical, Autodesk Inventor Professional для промышленного производства позволяют соединить все стадии процесса разработки продукции, формируя при этом единую цифровую модель. Продукты Autodesk Mudbox, Autodesk 3ds Max Design, Autodesk Maya, предназначенные для работы с графикой и анимацией, помогают пользователям создавать яркие визуальные эффекты и качественные трехмерные изображения.

SOFTLINE

Компания Softline работает в области информационных технологий с 1993 года и занимает ведущие позиции в сфере лицензирования программного обеспечения, обучения и консалтинга. Softline является авторизованным партнером известных мировых производителей и обладает статусами Microsoft Gold Certified Partner, Microsoft Large Account Reseller, Symantec Platinum Partner, Citrix Platinum Solution Advisor, VMware Premier Partner, Elite McAfee Value Added Reseller, Computer Associates Premier Partner, Oracle Certified Advantage Partner и др.

Softline имеет представительства в 554 городах: России, Украины (Киев, Харьков), Беларуси (Минск, Гомель, Витебск), Казахстана (Алматы, Астана, Караганда, Актюбе), Узбекистана (Ташкент), Кыргызстана (Бишкек), Таджикистана (Душанбе), Азербайджана (Баку), Монголии (Улан-Батор), Грузии (Тбилиси), Туркменистана (Ашхабад), Армении (Ереван), Турции (Стамбул), Венесуэлы (Каракас), Вьетнама (Ханой), Ирана (Тегеран).

Компания Softline региональное представительство компании в ДВФО 680000, Хабаровск, ул. Шеронова, 56а оф. 910, тел/факс: + 7 (4212) 74-77-24, www.softline.ru



Коммерсантъ® в лучших местах города

Читайте «Коммерсантъ» каждый день в кофейнях, ресторанах, гостиницах и бизнес-центрах!

Хабаровск

«Теплан Яки», суши-бар, ул. Муравьева-Амурского, 11; тел. 32-47-63

«Бирхаус», ресторан, ул. Муравьева-Амурского, 9; тел. 62-99-99, 31-18-45

«Эль Ранчо», ресторан, ул. Запарина, 85; тел. 62-40-46, 30-25-93

«R-CAFE», кафе, ул. Пушкина, 52; тел. 61-02-33

«Кабачок», ул. Запарина, 84; тел. 60-03-77, 42-31-84

«Хабаровск-Сити», бутик-отель, тел. 45-42-22

«Хабаровск-Сити», кафе-бар, ул. Истомина, 64, тел. 79-95-77

«Саквожая», кафе, ул. Комсомольская, 87; тел. 31-48-21

Full Time, cafe-club, ул. Истомина, 49, тел. 31-16-98.

«Дальний Восток», кофейня, ул. Муравьева-Амурского, 18; тел. 31-35-30.

«Ирландский бар», бар, ул. Запарина, 8, тел. 21-99-39.

«Парус», бизнес-центр, ул. Шевченко, 5; тел. 64-95-10, 32-76-09.

«Веранда», кафе, ул. Турганева, 46, 5-й этаж; тел. 41-57-41.

«Рафинато», ресторан, ул. Ленинградская, 28, КРК «Цепелин»; тел. 38-17-29, 38-18-59.

«Али-отель», отель, ул. Мухина, 17; тел. 21-78-88.

«Саппоро», гостиница, ул. Комсомольская, 18; тел. 30-42-90, 30-67-45.

«Aigang», гостиница, пер. Свободный, 11; тел. 57-77-77, 57-55-55.

«Крэпори», кафе, ул. Ленина, 23; тел. 31-62-30.

«Апарт-отель „Мар-Кюель“», гостиница, пер. Дзержинского, 3а; тел. 21-68-08, 21-67-17, 22-18-87.

Dopingbar, спорт-бар, пер. Арсеньева, 4; тел. 42-07-49, 42-07-50

«Coffee», кофейня, ул. Карла Маркса, 43; тел. 32-54-46, ул. Комсомольская, 64; тел. 21-46-46

«Мужской разговор», кафе, ул. Демьяна Бедного, 27; тел. 203-205, 8-914-770-17-96.

«Марракеш», ресторан, ул. Ленинградская, 18; тел. 38-17-68, 38-17-69.

«Дракон Азия», ресторан, ул. Владивостокская, 120, тел. 8914-77-64-112

«Шериф», кафе, ул. Карла Маркса, 107е, тел. 70-12-68

Владивосток

«Хохлома», кафе, ул. Пропорщикова Комарова, 12; тел. 400-930.

Presto, кофейня, ул. Светланская, 15; тел. 26-63-86.

Phone Club, кафе, ул. Павленко, 6; тел. 40-44-47.

«Эльзас», кафе, пр. 100 лет Владивостоку, д. 57, ТЦ Максим, 1-й этаж, тел. 33-22-31.

«Влад Мотор Инн», ресторан, ул. Восьмая, 35; тел. 38-88-88.

«Влад Мотор Инн», гостиница, ул. Восьмая, 35; тел. 38-88-88.

Mr. Coffee, кофейня, Океанский пр., 52а

(гипермаркет V-Lazer).

«Старый город», ресторан, ул. Семеновская, 1/10; тел. 20-52-34.

MITAM, японская кухня, Океанский пр., 87; тел. 43-79-18.

PULP FICTION, coffee club, ул. Бородинская, 9а; тел. 34-50-10.

«Избушка», кафе, ул. Фокина, д. 9, стр. 1-8, тел. 22-08-83.

«Бель Базар», кофейня, ул. 1-я Морская, 6/25, тел. 302-115

«Формат», кафе, пр. Острякова, 13, оф. 11, тел. 44-82-66

«Вереск», мужской салон красоты, ул. Семеновская, 23, тел. 22-05-25