

ПРИГЛАШАЕМ В СЕТИ

БЛАГОДАРИЯ ТЕХНОЛОГИЯМ ВИРТУАЛИЗАЦИИ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ ПОЛУЧИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕ ТОЛЬКО ЭКОНОМИТЬ РЕСУРСЫ, НО И РАЗВОРАЧИВАТЬ НА БАЗЕ ИЗБЫТОЧНЫХ МОЩНОСТЕЙ ЦЕЛЫЙ НАБОР ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ.

НИКОЛАЙ АНДРОННИКОВ



ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА ПРАКТИЧЕСКИ НЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ЧИСЛУ ТРАНСЛИРУЕМЫХ ТЕЛЕКАНАЛОВ И ОБЪЕМУ ПЕРЕДАВАЕМЫХ ДАННЫХ

СЕТЬ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ В 2007 году компания «Национальные кабельные сети» (НКС) приступила к масштабному строительству в Москве новой широкополосной мультисервисной сети, подключив к сегодняшнему моменту более 3 млн домохозяйств. Потенциальный запас пропускной способности получившейся сети оказался самым большим на рынке — 720 Гбит/сек., поэтому было принято решение о предоставлении на ее основе новых услуг как для частных пользователей (так на свет появился интернет-провайдер «Онлайн»), так и корпоративных. Заместитель генерального директора НКС Дмитрий Брагин объясняет: «Поскольку наша сеть изначально строилась как телевизионная, у нее огромный запас прочности и пропускной способности. Поэтому мы свободно можем предоставить услуги корпоративному заказчику для его нужд. С учетом нашего покрытия и соотношения цены и качества сегмент small & medium business увидел в нас надежного и выгодного партнера». «Многие FTTB-сети строятся по принципу дерева,— объясняет ключевые преимущества сети руководитель управления корпоративных продаж Дмитрий Петров.— Идет ветка, соединяющая 15 домов, и если связь пропадает, то во всех домовладениях сразу. У нас же сеть построена с учетом всех стандартов резервирования и ошибок прошлых лет, поэтому используется

кольцевая схема с тремя уровнями защиты». Текущая пропускная способность ядра сети составляет 400 Гбит/сек., при необходимости этот показатель может быть увеличен. Поэтому постоянный приток клиентов компании не пугает — по данным исследования аналитического агентства iKS-Consulting, в первом квартале текущего года НКС увеличили абонентскую базу на 26,9% (на 42 тыс. абонентов). В настоящее время сетью НКС в Москве охвачено до 80% домохозяйств и до 40% бизнес-пользователей в сегменте small & medium business. С начала года количество договоров с юридическими лицами, у которых существует потребность в услугах ШПД и ВЧС, выросло почти втрое, а всего за год НКС планируют увеличить активную клиентскую базу в четыре раза. Одним из главных своих преимуществ компания считает доступную стоимость услуг: «Если посмотреть на других провайдеров, то зачастую у них цены на доступ в интернет для юридических лиц малоадекватные,— объясняет господин Брагин.— Мы же предлагаем привлекательные условия на B2B-услуги. Мы в этом плане совсем не жадные». Впрочем, предоставление услуг ШПД далеко не единственный способ использования широкополосной сети компании. Помимо этого компания оказывает услуги аналогового и цифрового телевидения, телефонии. Также НКС планируют и уже сейчас используют воз-

можности сети в городском хозяйстве — для передачи данных с видеокамер наблюдения, с домовых и квартирных счетчиков водоснабжения и электросчетчиков, в системе обеспечения безопасности граждан.

«ОБЛАЧНЫЕ» СВЯЗИ Самые крупные и мощные центры обработки данных традиционно принадлежали сотовым операторам. Однако развитие технологий виртуализации позволило серьезным образом экономить ресурсы. Что делать с освободившейся инфраструктурой? Сдавать в аренду малому и среднему бизнесу. Так, например, собирается поступать компания МТС, активно использующая в своих целях внутреннее «облако» и планирующая предоставлять услуги внешнего «облака» для средних и небольших компаний. Концепция предоставления облачных услуг пока разрабатывается оператором совместно с корпорацией HP. Именно сотовые операторы, по словам вице-президента МТС по IT Фредерика Ваносуйзе, обладают правильной базой для предоставления «облачных» технологий: они в любом случае знакомы со своими клиентами и предоставляют им услуги связи много лет.

С этим утверждением согласны другие российские сотовые операторы. Полгода назад компания «Вымпелком» объявила о своих планах по запуску до конца 2011

года нового «облачного» решения в сотрудничестве с компаниями Microsoft и «СКБ Контур». В рамках этого предложения корпоративные клиенты «Билайна» смогут получить доступ к «облачному» сервису Office 365. «Наш совместный проект с Microsoft лишь первый шаг в области предоставления только одного из направлений „облачных“ сервисов, Soft-as-a-Service,— делится планами Инна Москалева, ведущий менеджер „Вымпелкома“ по бренд-коммуникациям.— Также мы ведем работу в области других направлений, например Infrastructure-as-a-Service, что является дальнейшим органичным развитием услуг нашего центра обработки данных». Помимо предоставления новых сервисов компания также планирует расширить список приложений, доступных корпоративным клиентам в рамках модели SaaS.

Значительные вычислительные ресурсы высвободились в результате виртуализации серверов приложений и в компании «МегаФон»: за последние два года количество виртуальных серверов в компании возросло втрое. Кроме того, «МегаФон» обладает одним из крупнейших в России центров обработки данных площадью более 6 тыс. кв. м. Поэтому оператор успешно реализовал на собственной аппаратной базе публичное «облако», предложив малым и средним компаниям брать виртуальные серверы в аренду. ■

НКС ПЛАНИРУЕТ И УЖЕ СЕЙЧАС ИСПОЛЬЗУЕТ ВОЗМОЖНОСТИ СЕТИ В ГОРОДСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ — ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ С ВИДЕОКАМЕР НАБЛЮДЕНИЯ, С ДОМОВЫХ И КВАРТИРНЫХ СЧЕТЧИКОВ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ЭЛЕКТРОСЧЕТЧИКОВ, В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГРАЖДАН



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА