



Космическая оптимизация

Александр КАЛИГИН

ФОТО: СТАНДАРТ

Участники российского рынка VSAT в целом позитивно оценили его развитие в 2015 году. Росту финансовых показателей операторов способствовали действия по оптимизации бизнеса, в частности переход с зарубежных спутников на отечественные. Влияние экономического кризиса, необходимость импортозамещения на рынке VSAT и шаги по развитию спутникового ШПД в сегменте B2C обсудили участники круглого стола журнала «Стандарт».

СТАНДАРТ:
Как экономический кризис сказался на рынке VSAT в 2015 году?

Евгений Буйдинов,
заместитель генерального директора по инновационному развитию ФГУП «Космическая связь» (ГПКС):

В современных экономических условиях сложно ожидать ощутимого роста операторского бизнеса и трудно делать прогнозы. Так, в сегменте VSAT прирост объема услуг составил около 10%, не достигнув 1,5% до запланированного значения. При этом в целом выручка нашей компании в 2015 году увеличилась на 21%. Этот рост связан с началом предоставления в России и на зарубежных рынках услуг на спутниках ГПКС, введенных в эксплуатацию в 2014-2015 годах.

Операторы – партнеры ГПКС делали все возможное, чтобы сохранить свои доходы, а как следствие, и наши. Мы признательны

им за эти усилия и постараемся предоставить в 2016 году новые возможности для дальнейшего роста бизнеса.

В 2015 году ГПКС ввело в эксплуатацию на Дальнем Востоке и в Сибири первый фрагмент спутниковой системы высокоскоростного доступа (ССВД) в Интернет в Ka-диапазоне частот, рассчитанной в первую очередь на индивидуальных пользователей. К проекту присоединились два партнера: ГК Altegrosky и АО «КБ «Искра». ГПКС завершает монтаж оборудования второго сегмента ССВД для работы через спутник «Экспресс-АМ6». После окончания монтажа и проведения испытаний система высокоскоростного доступа заработает на территории России, где проживает около 90% населения.

Сергей Пехтерев,
генеральный директор ГК Altegrosky:
2015 год был по-настоящему кризисным. Из всех

показателей бизнеса по его итогам мы достигли только запланированной прибыли. Для этого были приняты различные меры. Год прошел под знаком перехода с валютных взаиморасчетов на рубли. Мы избавились от всего космического сегмента на зарубежных спутниках. Еще одним подспорьем стало участие в проекте ССВД в партнерстве с ГПКС и компанией Hughes, предоставляющей платформу Jupiter для работы в Ka-диапазоне.

Все надежды на развитие Altegrosky связаны именно с Ka-диапазоном. Мы очень ждем от ГПКС, КБ «Искра» и Hughes запуска в коммерческую эксплуатацию сервисов через «Экспресс-АМ6». Рассчитываем, что это позволит сохранить компании прибыльность и в дальнейшем. При этом B2B-рынок практически не растет, и весь рост бизнеса в сегменте спутникового ШПД в Ka-диапазоне у нас произошел на рынке B2C.

Алексей Антоненко,
директор дирекции планирования сетевых ресурсов ООО «Эквант» (Orange Business Services в России и СНГ):

Наша компания на российском рынке работает с крупными местными и международными компаниями. VSAT-системы Orange Business Services служат для построения «последних миль» там, где невозможно использовать оптические каналы связи. Как правило, это крупные проекты для территориально распределенных компаний. Россия – огромная страна, и около 40% наших спутниковых мощностей находится здесь. Спутниковые проекты особенно востребованы ввиду географических особенностей страны. Тенденция рынка B2B такова, что потребители хотят платить за услуги меньше. Мы всегда идем навстречу клиентам: предлагаем более гибкие условия и больший объем сервисов. Сама стоимость спутникового ресурса



Фото: СТАНДАРТ

Евгений Буйдинов, заместитель генерального директора по инновационному развитию ФГУП «Космическая связь»: «Операторы – партнеры ГПКС делали все возможное, чтобы сохранить свои доходы, а как следствие, и наши»



Фото: СТАНДАРТ

Алексей Антоненко, директор дирекции планирования сетевых ресурсов ООО «Эквант» (Orange Business Services в России и СНГ): «Для наших клиентов не имеет значения, кто и где произвел спутник, главное – чтобы сама услуга была качественной»

не уменьшается, при этом мы постоянно модернизируем технические средства, хабы и VSAT-системы, чтобы работать с максимальной эффективностью. Это означает, что мы непрерывно продолжаем инвестировать в российский рынок.

Михаил Шестаков, технический руководитель проекта StarBlazer ООО «СтарБлайзер»: В 2015 году объем наших услуг и количество новых пользователей на рынке спутникового ШПД продолжали расти прежними темпами, несмотря на снижение реальных доходов населения. Скорость этого роста по-прежнему далека от желаемой, что огорчает, но рост есть, что радует. Нам удается поддерживать цену на оборудование спутникового ШПД сравнительно низкой, в том числе благодаря использованию отечественных модемов «Истар», хотя совсем избежать ее повышения в условиях падения рубля не получилось. А цена оборудования весьма существенна для привлечения новых пользователей.

Из всех спутников, на которых мы предоставляем услуги ШПД, наибольший рост, превысивший наши ожидания, пришелся на «Экспресс-АМ5» в Ku-диапазоне. В связи с этим нам пришлось оперативно решать сложные задачи по оптимизации частотного ресурса, как путем его расширения, так и с помощью специальных технических средств.

Значительного роста в сегменте В2В в 2015 году не было, но тем не менее и здесь у нас появились новые клиенты. Частично это связано с тем, что мы предлагаем мобильные спутниковые станции, которые разрабатывает и производит наша группа компаний.

Также в прошлом году мы полностью перевели В2В-клиентов с иностранных спутников Intelsat 904 и Eutelsat 172A на отечественные аппараты «Экспресс-АМ7» и «Ямал-300К» соответственно.

Все это позволило компании избежать сокращения штата в 2015 году, что в текущих условиях можно назвать успехом.

Никита Демиденко, первый заместитель генерального директора, коммерческий директор ЗАО «Дозор-Телепорт»: Начав объединение с ЗАО «Амтел-Связь» в 2014 году, мы еще тогда успели решить большинство проблем, связанных с зарубежным спутниковым ресурсом. Весь прошлый год мы потратили на оптимизацию сетей, достигнув хороших результатов. На фоне 10%-ного роста совокупной клиентской базы мы также примерно на 10% смогли оптимизировать внутренние ресурсы.

В целом 2015 год был тяжелым из-за кризиса. Но если бы его не было, рынок продолжал бы пребывать в состоянии покоя, не меняться и не развиваясь.

Денис Дианов, генеральный директор ООО «Радуга-Интернет»: В прошлом году на рынке В2С не стало хуже, но, к сожалению, и лучше тоже. Стоимость входного билета в виде покупки клиентского оборудования для рынка В2С весьма значительна, а с учетом падения курса рубля удержать цены на него на прежнем уровне не удалось. Поэтому количество новых подключений снизилось.

В то же время наше R&D-подразделение – ООО «Эванти» – сделало большой шаг вперед. В частности, компания заключила контракт с Advantech на поставку решений для управления QoS и хабом. Также «Эванти» выиграла конкурс Eutelsat на поставку OSS/BSS-системы для «Экспресс-АМУ1».

Евгений Усов, заместитель генерального директора – технический директор ЗАО «Джи Ти Эн Ти» (GTNT): Наша компания отличается от стандартного VSAT-оператора тем, что также предоставляет услуги



Фото: СТАНДАРТ

Сергей Пехтерев, генеральный директор ГК Altegrosky: «В2В-рынок практически не растет, и весь рост бизнеса в сегменте спутникового ШПД в Ka-диапазоне у нас произошел на рынке В2С»

подвижной спутниковой связи Thuraya. Этот сегмент демонстрирует устойчивый рост. Даже в начале 2016 года уже наблюдается прирост трафика по отношению к прошлому году примерно на 20%.

В 2015 году GTNT первой в мире ввела пакетные тарифы на подвижную спутниковую связь. Также у нас появились безлимитные тарифные планы на подвижную голосовую спутниковую связь. За счет этого у нас есть возможность предоставлять конвергентную услугу. Некоторые заказчики приходят к GTNT с целью решить проблемы связи не только на стационарных, но и на подвижных объектах.

На рынке VSAT сложилась непростая ситуация, когда клиенты потребляют больше трафика и при этом требуют понижения тарифов. Но существенно снизить себестоимость уже не удастся. Мы решаем эту проблему гибким регулированием тарифных планов,



Фото: СТАНДАРТ

Михаил Шестаков, технический руководитель проекта StarBlazer ООО «СтарБлайзер»: «При производстве отечественного оборудования применяются импортные комплектующие, но и ведущие зарубежные вендоры собирают его из компонентов, сделанных в Юго-Восточной Азии»



Фото: СТАНДАРТ

Никита Демиденко, первый заместитель генерального директора, коммерческий директор ЗАО «Дозор-Телепорт»: «Говорить об импорто-замещении можно будет только тогда, когда уровень производства и технической поддержки в России сравнится с зарубежным»

разграничивая стоимость трафика в зависимости от времени суток и загрузки канала.

Также GTNT использует различные беспроводные технологии для объединения всех абонентов в общее облако.

Иван Ершов, менеджер по маркетингу ООО «СТЭК.КОМ»: 2015 год для нашей компании прошел хорошо, точками роста стали подвижный VSAT, мобильная спутниковая связь и системная интеграция в области космических технологий. По фиксированному VSAT мы сохранили результаты на уровне 2014 года.

Игорь Ильинчик, заместитель генерального директора ЗАО «Амтел-Связь»: Выручка компании по итогам 2015 года увеличилась на 10% по отношению к 2014 году, при этом общая маржинальность осталась на том же уровне.

Негативной тенденцией прошлого года стало некорректное поведение некоторых коллег при участии в тендерах. Они опускают цену на 90%, мотивируя это тем, что хотят захватить рынок. Если так продолжать и дальше, то политика демпинга в итоге отразится как на качестве услуг, так и на состоянии рынка в целом.

Сергей Филиппов, коммерческий директор АО «КБ «Искра»: В кризисный год нам удалось заложить фундамент для усиления присутствия на VSAT-рынке в 2016 году. Состоялся успешный запуск федерального интернет-оператора «Стриж». К 2016 году под крылом бренда более 10 тыс. абонентов.

Кроме того, в 2015 году мы начали строительство хаба в городе Дубна (Московская область), что позволит обеспечить спутниковым широкополосным Интернетом в Ка-диапазоне на базе спутника «Экспресс-AM6» жителей европейской части России,

Сибири и Урала. Хаб построен, и в ближайшее время состоится его запуск.

Что касается демпинга на тендерах, такие компании создают проблемы не только конкурентам, но и заказчикам. Получив услуги по заниженной стоимости в этом году, они не смогут обосновать больший бюджет на следующий год с учетом общего кризиса и сокращения финансирования. Поэтому хотелось бы, чтобы игроки рынка учитывали это в своих стратегиях.

Павел Баканов, генеральный директор ООО «Истар»: В 2015 году объем продаж оборудования вырос примерно на 50%, что позволяет нам развиваться, несмотря на кризис. Штат сотрудников «Истар» в прошлом году увеличился на 20%. Основную долю заказов осуществляют заказчики из госсектора, но есть успехи и в освоении коммерческого рынка: мы победили в одном из тендеров «Роснефти», продолжали наращивать сети оператора «Газпром космические системы», а также нашего давнего партнера StarBlazer.

За прошедший год нам удалось создать новый комплект оборудования – недорогие абонентские терминалы, стоимость которых будет примерно в два раза ниже, чем нашего нынешнего продукта. Первая серия уже запущена в производство, летом мы начнем серийные поставки. Наше оборудование успешно продается не только в России, но и за рубежом.

Александр Климов, генеральный директор ООО «Гилат Сателлайт Нетворкс (Евразия)» (Gilat Satellite Networks): Все финансовые показатели компании Gilat измеряются в иностранной валюте, поэтому 2015 год на российском рынке оказался для нас тяжелым. Ситуация во VSAT-отрасли в целом сложная, наиболее динамично развивается сегмент B2C,



Фото: СТАНДАРТ

Денис Дианов, генеральный директор ООО «Радуга-Интернет»: «На рынке нет ни одного игрока, который в одиночку может донести информацию об услуге до клиентов по всей России. Чтобы создать массовый VSAT-рынок, необходимо формировать операторские альянсы»

особенно в Ка-диапазоне. Также появляются запросы клиентов на подвижную спутниковую связь. В ближайшей перспективе большой спрос будет на системы, которые позволят обеспечить ШПД на движущихся объектах: в самолетах, поездах, на судах и автомобилях. Компания Gilat нацелена на развитие этих направлений, особенно с появлением спутников с высокой пропускной способностью (high throughput satellite, HTS), которые позволяют существенно сэкономить на стоимости космического сегмента.

Юрий Фомин, директор по продажам ООО «Хьюз Нетворк Системз» (Hughes): В целом мы удовлетворены результатами 2015 года. По его итогам количество продаваемых в России станций Hughes не только не снизилось, но иросло. Во многом этому поспособствовало участие в проекте ССВД.



Фото: СТАНДАРТ

Евгений Усов,
заместитель генерального
директора – технический
директор ЗАО «Джи Ти Эн
Ти» (GTNT):
«На рынке VSAT сложилась
непростая ситуация, когда
клиенты потребляют
больше трафика и при
этом требуют понижения
тарифов»

Несмотря на кризис, телекоммуникационный рынок в России продолжает стабильно развиваться, о чем свидетельствуют результаты операторов. Мы предлагаем и поставляем им новые технологии, которые позволяют обеспечивать более высокое качество сервиса, не повышая себестоимости.

Основным стимулом развития рынка является растущий спрос на услуги широкополосного доступа в Интернет. Мировой опыт показывает, что в странах, где экономическая ситуация похожа на российскую, например в государствах Латинской Америки, многие люди готовы отказываться себе в самом необходимом, но никогда не откажутся от доступа в Интернет.

Федор Кузнецов,
руководитель направления
по работе с операторами
связи компании
Keysight Technologies:
В 2015 году на базе
ЦКС «Дубна» мы прове-
ли измерения параметров

существующего оборудования, которые позволили определить необходимые требования к различным узлам системы с целью перехода на более современные стандарты модуляции. Также мы участвуем в разработке стандарта 5G, который вскоре будет применен к Интернету вещей (IoT).

Кризис подтолкнул нас к тому, что мы стали производить более гибкие решения, которые смогут выполнять различные задачи во всевозможных сегментах. Например, с помощью одного комплекса можно решить задачи тестирования на предмет совместимости и повышения качества сигнала как отдельных узлов, так и системы в целом.

СТАНДАРТ:
Спутники «Экспресс-AM7»
и «Ямал-402» произведены
по заказу российских компа-
ний за рубежом. Насколько
такой подход оправдал себя?

Алексей Антоненко,
Orange Business Services:
Космические аппараты
(КА) зарубежной сборки
«Экспресс-AM7» и «Ямал-
402» обладают хорошей
энергетикой, но они по-
явились на рынке недав-
но, и выводы об их надеж-
ности можно будет сделать
лишь спустя некоторое вре-
мя. При этом не могу не
отметить, что производство
спутников за рубежом не-
редко влияет на стоимость
ресурса.

Для наших клиентов не имеет значения, кто и где произвел спутник, главное – чтобы сама услуга была качественной. Мы полностью отвечаем за качество наших сервисов, причем стремимся обеспечить для наших клиентов возможность выбора.

Евгений Буйдинов,
ГПКС:
Современный космический
аппарат – это продукт миро-
вой кооперации. Только ис-
пользуя приборную и эле-
ментную базу лучших про-
изводителей, можно по-
лучить КА с параметрами,
позволяющими конкуриро-
вать как на внутреннем, так

и на внешнем рынке. С точки зрения пользователей, наших клиентов, разницы практически нет, поскольку уже давно на всех отечественных КА устанавливается полезная нагрузка, произведенная за рубежом. Поэтому ни один оператор не ощутит разницы в том, на каком борту он работает. Тем не менее ГПКС, как государственный оператор, принимает посильное участие в улучшении качества и надежности отечественной космической техники путем внесения офсетных требований в контракты с зарубежными производителями полезной нагрузки и КА. Благодаря этому несколько десятков специалистов космической отрасли, ведущих российских НИИ и ГПКС прошли обучение и стажировку у мировых лидеров отрасли.

Сергей Пехтерев,
Altegrosky:
Если спутник собран за рубежом, но находится под управлением российско-го оператора, он считается отечественным. С точки зрения интересов государства Россия должна строить спутники сама. Но пока мы не умеем делать надежные космические аппараты, надо собирать не один спутник, а сразу два, что увеличивает стоимость производства. Задача государства – найти разумный компромисс.

Один из зарубежных операторов спутниковой группировки анонсировал начало строительства космических аппаратов, которые можно будет перепрограммировать на разные зоны покрытия непосредственно на борту. Пока это только идея, до ее реализации должно пройти около трех лет. Но если такой проект появится, он решит проблему спутниковых операторов.

СТАНДАРТ:
Насколько актуально импор-
тозамещение при производ-
стве VSAT-оборудования?

Александр Климов,
Gilat:
Все идет к тому, что
курс на импортозаме-
щение в России будет



Фото: СТАНДАРТ

Иван Ершов,
менеджер по маркетингу
ООО «СТЭК.КОМ»:
«Точками роста для нашей
компании в 2015 году
стали подвижный VSAT,
мобильная спутниковая
связь и системная
интеграция в области
космических технологий»



Фото: СТАНДАРТ

Игорь Ильинчик,
заместитель
генерального директора
ЗАО «Амтел-Связь»:
«Негативной тенденцией
прошлого года стало
некорректное поведение
некоторых коллег при
участии в тендерах. Они
опускают цену на 90%,
мотивируя это тем, что
хотят захватить рынок»



Фото: СТАНДАРТ

Сергей Филиппов,
коммерческий директор
АО «КБ «Искра»:
«Кризис, растущая
стоимость зарубежного
оборудования
и политические тренды
ориентируют нас
переходить на решения
отечественных
производителей»



Фото: СТАНДАРТ

Павел Баканов,
генеральный директор
ООО «Истар»:
«Большинству операторов
все равно, импортное или
российское оборудование
покупать. Главное – чтобы
оно было функционально,
надежно и доступно
по цене»

продолжаться. Но пока нет четкого понимания, что же такое импортозамещение. Если комплектующие импортные, а сборка российская, становится ли продукт отечественным? А если оборудование разрабатывается в России, а собирается за рубежом? Об этом постоянно идут дебаты, в том числе на уровне правительства РФ.

Компания Gilat готова развивать производство на территории России. Но для этого в стране должны быть компетентные производители и гарантированный спрос.

Федор Кузнецов,
Keysight Technologies:
Компания Keysight Technologies развивает технологическое партнерство с российскими производителями контрольно-измерительного оборудования. Удачным примером такого партнерства является совместный проект с саратовским ООО «Спектран», которое в 2015 году запустило производство анализаторов сигналов до 26,5 ГГц.

Помимо работы с российскими компаниями мы также развиваем различные сервисы для клиентов. Например, на базе инновационного центра «Сколково» открыли центр коллективного пользования, где разработчики могут на условиях аренды воспользоваться нашим оборудованием.

Наряду с производством контрольно-измерительного оборудования мы предлагаем САПР для разработки ВЧ/СВЧ-оборудования и цифровой техники. Наши решения для создания дизайн-центров мирового уровня способны помочь российским производителям, которые поддерживают курс на импортозамещение.

Никита Демиденко,
«Дозор-Телепорт»:
Импортозамещение начинается с конденсаторов и транзисторов. Говорить о глобальных вещах можно будет только тогда, когда уровень производства и технической поддержки в России сравнится с зарубежным.

Павел Баканов,
«Истар»:
Большинству операторов все равно, импортное или российское оборудование покупать. Главное – чтобы оно было функционально, надежно и доступно по цене. Компания «Истар» никогда не ставила себе целью импортозамещение. Десять лет назад, когда мы вышли на рынок, такой установки еще не существовало. Мы поставили перед собой цель сделать оборудование мирового уровня, чтобы честно и открыто конкурировать с зарубежными компаниями, и добились на этом поприще определенных успехов.

Импортозамещение – вопрос политический. Если государство хочет вытянуть Россию из глубокой технологической ямы, с его стороны должна быть какая-то поддержка отечественных производителей. Мы готовы вкладывать собственные деньги в разработку, но в обмен на некую гарантию со стороны государства, что наше оборудование будет использоваться хотя бы в национальных проектах и программах.

Сергей Филиппов,
КБ «Искра»:
В вопросе импортозамещения есть два аспекта: ресурс и оборудование. С точки зрения космического ресурса этот вопрос не стоит, поскольку операторы спутниковой группировки – отечественные, платформы КА – на 90% отечественные, спутники управляются с территории РФ, более 90% центральных станций расположено на территории России.

Другой момент – мы, как и другие игроки рынка, работаем на импортном оборудовании и сотрудничаем с лидерами спутниковой индустрии. Это было надежно, удобно и выгодно в устойчивой экономической ситуации. Однако кризис, растущая стоимость зарубежного оборудования и политические тренды ориентируют нас переходить на решения отечественных производителей. КБ «Искра», как коммерческий



Фото: СТАНДАРТ

Александр Климов,
генеральный директор
ООО «Гилат Сателлайт
Нетворкс (Евразия»):
«В ближайшей
перспективе большой
спрос будет на системы,
которые позволят
обеспечить ШПД
на движущихся объектах:
в самолетах, поездах,
на судах и автомобилях»

оператор, отслеживает эти тенденции.

У нас есть российские партнеры, но пока масштабы их производства и ассортимента не удовлетворяют всех потребностей компании. И мы прекрасно понимаем, что такие радикальные перемены невозможны в одночасье и без государственной программы по поддержке разработки и производства отечественного оборудования.

С другой стороны, неплохим выходом могла бы стать локализация производства в России со стороны зарубежных производителей. При этом вопрос изготовления компонентов и комплектов для VSAT требует большой проработки.

Михаил Шестаков,
«СтарБлайзер»:
Для того чтобы российские решения могли заместить импортные, они должны быть как минимум не хуже по своим возможностям и выдерживать конкуренцию на рынке. В секторе



Фото: СТАНДАРТ

Юрий Фомин,
директор по продажам
ООО «Хьюз Нетворк
Системз»:
**«В России сделан только
первый шаг в направлении
коммерциализации
Ka-диапазона: создана
первая в стране система
высокой пропускной
способности HTS
на спутниках
«Экспресс-AM5»
и «Экспресс-AM6»**

VSAT такие продукты есть, и мы их используем: оборудование «Истар», собственные мобильные станции «СНАРК». Не потому, что они что-то «импортозамещают», а потому, что это действительно успешные продукты.

Да, при производстве отечественного оборудования применяются импортные комплектующие, но и ведущие зарубежные вендоры собирают его из компонентов, сделанных в Юго-Восточной Азии. Кто привнес в оборудование добавочную стоимость, тот и является его производителем.

Михаил Глинка,
начальник отдела внедрения
инновационных проектов
ФГУП «Космическая связь»:
Помимо государственного
взгляда на вопрос импорто-
замещения существует точка
зрения потребителя. Если су-
ществует сеть, клиент не за-
думывается, на каком обо-
рудовании она построена.
Во время кризиса заказчик

хочет получать качественные услуги, но по более низкой цене. В вопросе импортозамещения не нужно делать резких движений. Иначе, перестроив сеть даже на качественном оборудовании российского производства, можно получить более высокую себестоимость услуги и потерять клиентов.

СТАНДАРТ:
**Что препятствует развитию
российского массового рынка
спутникового ШПД?**

Сергей Пехтерев,
Altegrosky:
Отечественный рынок VSAT в сегменте B2C растет, хоть и не такими темпами, как мы хотели бы. Единственное направление, по которому наш бизнес достиг в 2015 году роста в 20%, – VSAT для B2C.

Существуют две основные проблемы, которые мешают развитию этого рынка. Ценовой порог подключения абонента весьма высок. Наша абонентская станция VSAT для Ka-диапазона стоит 34,5 тыс. рублей. Это очень дорого. Возможно, если вендоры начнут передавать производство VSAT-оборудования в Китай, на рынке появится терминал за \$100.

Также в России крайне низкая информированность населения о существовании услуги VSAT. Я возлагаю надежду на ОАО «РТКомм.РУ» (дочка ПАО «Ростелеком»). Если оно придет на массовый рынок VSAT с теми возможностями по маркетингу и брендированию, которые у него есть, это может быстро изменить ситуацию к лучшему.

Денис Дианов,
«Радуга-Интернет»:
На рынке нет ни одного игрока, который в одиночку может донести информацию об услуге до клиентов по всей России. Рекламная кампания на телевидении стоит так дорого, что затраты на нее не окупятся, учитывая, что потенциальных клиентов у VSAT-операторов не так много. Чтобы создать массовый VSAT-рынок, необходимо формировать операторские альянсы.

Юрий Фомин,
Hughes:
Российский рынок VSAT традиционно отстает от западных. Сделан только первый шаг в направлении коммерциализации Ka-диапазона: создана первая в стране система высокой пропускной способности HTS на спутниках «Экспресс-AM5» и «Экспресс-AM6». Ее пропускная способность пока уступает системам, которые существуют на зарубежных рынках. Современные спутники HTS обеспечивают в десятки раз меньшую себестоимость предоставления канала пропускной способностью 1 Мбит/с по сравнению с традиционными космическими аппаратами. Например, себестоимость 1 Мбит/с на спутнике нашей компании Jupiter-1 составляет всего около \$3. Это делает услугу спутникового ШПД не только доступной, но и конкурентоспособной относительно наземного беспроводного ШПД. С появлением в России аналогичных спутников с пропускной способностью 100 Гбит/с и более на нашем рынке сложится такая же благоприятная ситуация для широкого распространения услуг спутникового ШПД.

Вопрос стоимости оборудования актуален, однако зависит не только от курса рубля, но и в значительной степени от сервис-провайдера. Все более широкое распространение получает схема возмещения затрат на оборудование за счет включения части его стоимости в абонентскую плату с одновременным стимулированием потребителя к долгосрочным договорным отношениям, и это работает.

Александр Климов,
Gilat:
Проблема в платежеспособности населения. В США ARPU мобильных операторов составляет около \$40, а спутниковых – около \$50 в месяц. При такой незначительной разнице услуга приобретает массовый характер. В России же стоимость VSAT-подключения в несколько раз превышает цену услуг



Фото: СТАНДАРТ

Федор Кузнецов,
руководитель направления
по работе с операторами
связи компании
Keysight Technologies:
**«Кризис подтолкнул нас
к тому, что мы стали
производить более гибкие
решения, которые смогут
выполнять различные
задачи во всевозможных
сегментах»**



Фото: СТАНДАРТ

Михаил Глинка,
начальник отдела внедрения
инновационных проектов
ФГУП «Космическая связь»:
**«В вопросе импорто-
замещения не нужно
делать резких движений,
иначе, перестроив сеть
даже на качественном
оборудовании российского
производства, можно
получить более высокую
себестоимость услуги
и потерять клиентов»**

Призрак конвергенции



Фот. СТАНДАРТ

«ВымпелКом» будет предоставлять фиксированный доступ в Интернет и к платному ТВ условно бесплатно (за 1 рубль в месяц). Точнее, в нагрузку к пакетным тарифам на мобильную связь. Это оператор называет конвергентной услугой: мобильные и фиксированные сервисы привязаны к единому счету. Красноречивый гендиректор «ВымпелКома» Михаил Слободин объяснял, почему это перевернет фиксированный и сотовый рынок, как повысит лояльность абонентов и т. д. и т. п. Мне его речь понравилась.

Правда, сложилось ощущение, будто оператор просто не понимает, что делать со своим фиксированным Интернетом, и его будущего не видит. Купить это хозяйство вместе с Golden Telecom за \$4,3 млрд, чтобы начать раздавать Интернет бесплатно, лишь бы пользователи приобрели сим-карты, конечно, сильный ход.

Тем не менее то, что предложил «ВымпелКом», действительно может претендовать на звание первой в России массовой конвергентной услуги, поскольку никто ничего подобного еще не предлагал. Хотя обусуждали конвергенцию фиксированной и мобильной связи повсеместно и запустить ее обещали многие, ничего в итоге не вышло. Конвергенция – это как подростковый секс: тот, кто говорит, что им занимается, либо врет, либо делает это очень плохо, явил топ-менеджер одного из операторов. Но означает ли демарш «ВымпелКома» достижение конвергентной зрелости или чего похуже – вопрос.

Раньше соединять услуги мобильной и проводной связи в одном пакете не получалось едва ли не в первую очередь потому, что проводов толком не хватало. Где-то их не было, где-то они были ненадлежащего качества, а у тех, у кого они были, не было доступа к сотовым сетям – и так можно продолжать до бесконечности.

Сейчас же, когда в крупных городах с проводами все в порядке, выясняется что конвергенция – если подразумевать под ней унификацию и объединение технологических сред и платформ – уже практически произошла. Причем прошла она как-то мимо фиксированной связи. Скоростной мобильный Интернет 3G и 4G, а также совершенствование приложений для мобильных устройств привели к тому, что смартфон теперь – и телефон местный и междугородно-международный, и терминал для доступа в Интернет. А еще фотоаппарат, видеокамера, а для особо продвинутых и пишущая машинка. Абоненты и так уже платят за все более или менее нужные им услуги по единому счету за мобильную связь, который спустя несколько лет, быть может, станет счетом конкретно за мобильный Интернет. И привязка ко всему этому проводов и телевизионных кабелей выглядит все менее нужной и даже противоестественной. Кстати, единый счет за мобильную и фиксированную связь тоже постепенно утрачивает свою актуальность. Мобильные платежи в России набирают популярность, не так ли? Бегать в офис провайдера, чтобы заплатить за Интернет, в наши дни уж во всяком случае не нужно. Так что, возможно, конвергенция в стране будет существовать на уровне бонусов и скидок для абонентов. В том виде, в котором десяток лет назад ею грезилли связисты, она умерла, так толком и не родившись.

Валерий Кодачигов,
корреспондент отдела «Технологии
и телекоммуникации» газеты «Ведомости»,
специально для «Стандарта»

проводных и мобильных операторов связи.

Когда в стране появилась мобильная связь, она начала очень быстро распространяться не благодаря рекламе. Как только стоимость услуг уменьшилась и стала доступна всем, люди стали массово подключаться к сотовым операторам. Как только покупательная способность населения вырастет до уровня, когда плата за спутниковый ШПД перестанет быть обременительной для семейного бюджета, рынок начнет развиваться.

Алексей Антоненко,

Orange Business Services:

Основная тенденция – мобильность, которую может дать только беспроводная связь. Как только на рынке появится пользовательское мобильное устройство, например смартфон, подерживающее услугу VSAT в Ка-диапазоне, произойдет взрывной рост абонентской базы.

Мы внимательно следим за развитием VSAT-систем Ка-диапазона, но как оператор сегмента B2B пока не видим отвечающего нашим требованиям технического решения.

Сергей Филиппов,

КБ «Искра»:

Среди главных сдерживающих факторов – рост стоимости оборудования и падение доходов населения. Как следствие – обострение конкурентной борьбы, демпинг, стратегические альянсы конкурентов и сжатие рынка.

Среди возможных перспектив развития массового рынка спутникового ШПД – снижение стоимости ресурса, частно-государственное партнерство и более дешевое спутниковое оборудование российского производства.

СТАНДАРТ:

Каковы ожидания от развития рынка VSAT в ближайшие годы?

Юрий Фомин,

Hughes:

Если говорить о развитии мирового рынка спутниковой связи, то появление

большого количества проектов в области создания глобальных систем спутникового ШПД свидетельствует о его больших перспективах. Не исключено, что уже в ближайшем будущем мы сможем стать свидетелями появления «бесплатных» сервисных планов спутникового ШПД с минимальной пропускной способностью.

Евгений Усов,

GTNT:

Если услуги в Ка-диапазоне смогут набрать критическую массу пользователей, может начаться взрывной рост рынка. Пока мы видим, что в такие отдаленные регионы России, как Магадан и Петропавловск-Камчатский, жители которых являлись нашими клиентами, пришла оптика. Поэтому на спутниках, обслуживающих данный регион, высвободится большой объем ресурса, заполнить который будет нечем.

VSAT-операторам придется диверсифицировать бизнес и продавать не только каналы связи, но и сервисы. Только это может спасти и развить рынок.

Никита Демиценко,

«Дозор-Телепорт»:

Перед рынком стоит задача по снижению тарифов. Ряд операторов, которые в свое время не объединили силы, подойдут к грани себестоимости. Не думаю, что кто-то покинет рынок, но для многих компаний 2016 год может стать убыточным.

Евгений Буйдинов,

ГПКС:

В России в сфере спутниковой связи трудятся настоящие профессионалы, которые привыкли работать в непростых условиях. Эта отрасль отличается высокой динамичностью и требует постоянных изменений как в технологиях, так и в бизнес-процессах, поэтому нет сомнений в том, что операторы адаптируются к современным условиям. Россия такая огромная страна, которая в своем развитии не сможет обойтись без спутниковой связи. ©