



Юбилейные хлопоты ГКС

В канун 20-летия работы на рынке время для спутникового оператора «Газпром космические системы» будто спрессовалось. Череда важнейших событий, которые определяют будущее компании, пришлось как раз на последние месяцы 2012 года. О глобальных вызовах и новых услугах компании корреспонденту «Стандарта» Дмитрию ПЕТРОВСКОМУ рассказал генеральный директор ОАО «Газпром космические системы» (ГКС) Дмитрий СЕВАСТЬЯНОВ.

– В канун 20-летия компании о чем важном вам хочется сказать?

– Пожалуй, я нарушу «спутниковую» традицию, начав с наземной инфраструктуры. Можно сказать, с бытового вопроса, который, однако, я считаю чрезвычайно важным.

В год 20-летнего юбилея «Газпром космические системы» обрел собственный большой дом. Завершена основная фаза строительства нового телекоммуникационного центра в подмосковном Щелково, все основные производственные мощности и управленческий персонал собраны вместе – вблизи национального

природного парка «Лосиный остров». Уверен, это еще более сплотит нашу команду накануне запусков новых спутников, поможет каждому отчетливо увидеть свои задачи и важную роль в бизнесе компании. Кроме того, компания, естественно, снизила арендные риски, переместив всю жизненно важную наземную инфраструктуру на собственные площади. По мнению многих клиентов, партнеров, а также независимых экспертов, наш объект в Щелково соответствует самым высоким европейским стандартам.

– Какие еще объекты есть у компании?

– Можно добавить, что на нашей площадке в Переславле-Залесском (Ярославская область) заработал резервный пункт управления спутниками. Головное конструкторское бюро компании переместилось в принадлежащие нам помещения в Королеве.

– Какие именно мощности и подразделения расположены в Щелково?

– Прежде всего, это центр управления действующими и новыми спутниками орбитальной группировки «Ямал», центральные станции спутниковой связи, которые в соединении с новыми хабами превращают

спутниковый ресурс в современные услуги. Там же развернут контрольно-измерительный комплекс, обеспечивающий контроль использования спутниковой емкости и оперативное техническое взаимодействие с клиентами.

Из Щелково теперь ведется управление спутниковой телекоммуникационной сетью ОАО «Газпром». Кроме того, там расположен главный административный офис компании. Переехавшие в него дирекция, планово-экономические, финансовые и другие важные обеспечивающие структуры становятся ближе к производству,

что я считаю очень важным для взаимопонимания и взаимодействия внутри компании.

– В Щелково будет развиваться производство спутникового оборудования?

– Там расположены мощности, на которых мы интегрируем и тестируем абонентские земные станции спутниковой связи, в частности для «Газпрома». Сейчас мы можем предложить этой компании еще более современные и экономичные решения, которые позволят обеспечить телеуправление множеством компрессорных, газораспределительных и газоизмерительных станций, крановых узлов, буровых установок.

На базе малых стационарных земных станций спутниковой связи, размещенных на газопроводах, и мобильных комплексов спутниковой связи, установленных на аварийных машинах, могут быть организованы сети связи для ремонтно-восстановительных работ.

– Кстати, как развивается сотрудничество с главным заказчиком и акционером?

– С «Газпромом» намечается много новых проектов. Недавно мы успешно испытали технологию передачи через спутник больших потоков, до 155 Мбит/с, и намерены широко ее использовать. Строящиеся объекты газовой промышленности на начальном этапе нуждаются в качественной связи, которую можно развернуть быстро и недорого. С новыми космическими аппаратами мы уже в ближайших месяцах сможем организовать эффективную поддержку строек «Газпрома». Когда туда дойдет наземная связь, по оптике или радиорелейным линиям, магистральные спутниковые линии могут резервировать наземные каналы, обеспечивая требуемый коэффициент готовности сети.

В числе сделанного для «Газпрома» в последнее время – модернизация трех ключевых спутниковых сетей, построенных на рубеже 1990-2000-х годов: сети

передачи данных и видеоконференцсвязи верхнего уровня «Газпрома», сети крупнейшего газотранспортного предприятия – ООО «Газпром трансгаз Югорск» и компании по реализации газа – ООО «Газпром межрегионгаз».

– Где выше потенциал роста доходов ГКС – в операторских или в интеграционных проектах?

– «Газпром космические системы» прежде всего спутниковый оператор. Операторская деятельность – предоставление спутникового ресурса и услуг – приносит нам 93% дохода. Спутниковая группировка и телепорты – объект наших самых крупных инвестиционных вложений. Соответственно, выручка от их исполь-

зования составляет львиную долю дохода компании. Но мы умеем проектировать, строить и интегрировать наземные сети спутниковой связи и телевидения. Наша компания делает это для себя и для «Газпрома», сооружая телепорты и станции спутниковой связи, обслуживающие технологические нужды газовой промышленности.

– На пороге 20-летия ГКС из B2B-сектора выходит на розничный рынок?

– Думаю, с конечным пользователем мы работать не будем, это дело дистрибьюторов. «Газпром космические системы» станет опе-

В год своего 20-летия компания «Газпром космические системы» готова ответить на вызовы глобального спутникового рынка»

ратором технологической платформы услуг для массового рынка.

– То есть идея массового спутникового Интернета не умерла?

– То есть идея массового спутникового Интернета не умерла?

– В Америке, Европе и Африке услуга спутникового Интернета для массового пользователя успешно работает. В России сервис также может быть реализован полностью на коммерческой основе, но нужно понимать, что этот бизнес очень чувствителен к нюансам.

Нельзя, достигнув успеха на первом этапе, расслабляться, так как спутниковый доступ находится в состоянии жесткой конкуренции с наземными услугами. Начав бизнес по предоставлению спутникового широкополосного доступа, нужно постоянно искать пути повышения эффективности и конкурентоспособности, в том числе комбинируя Ku- и Ka-диапазоны.

– Как развивается вещательный бизнес ГКС?

– Через спутники «Ямал» распространяется более 160 ТВ-каналов. Примерно половину из них мы мультиплексируем, кодируем и поднимаем на спутники, используя нашу наземную инфраструктуру, для остальных предоставляем спутниковый ресурс. Более 35 телеканалов поднимаются из регионов, причем большая часть – с телепортов, которые мы сами построили для региональных телекомпаний.

Для реализации федеральной целевой программы развития телерадиовещания в РФ на спутники «Ямал» подняты пять цифровых пакетов телепрограмм первого мультиплекса. Космический аппарат «Ямал-201» в позиции 90° в.д., передающий множество открытых русскоязычных каналов, очень популярен в странах СНГ. Как только в эту же позицию в дополнение к действующему спутнику встанет новый «Ямал-300К», у телевизионного направления «Газпром космические системы» откроются новые перспективы.

– Какой емкости в целом достигнет группировка ГКС в 2013 году?

– У нас на орбите работает 78 эквивалентных транспондеров на двух наших спутниках «Ямал» и арендованном Astra 1F.

На аппарате «Ямал-300К», который готовится к запуску в ноябре, – 52 эквивалентных транспондера. На «Ямал-402», который должен стартовать на орбиту в декабре этого года, их 66. На «Ямал-401», запланированном к запуску в следующем году, – 88. Таким образом, к концу 2013 года общая мощность группировки «Ямал» возрастет более чем в три раза.

– Уверены ли вы, что весь этот ресурс будет реализован?

– Реализовать такой объем ресурса – серьезный вызов для любого спутникового оператора. Но мы не сидим сложа руки. Емкость

Двухголосая аномалия



Фото: СТАНДАРТ

Российские абоненты распро-вали сотовые телефоны с двумя и более SIM-картами – об этом свидетельствуют итоги первого полугодия 2012 года, подведенные сотовыми ритейлерами. Неожиданно выяснилось, что в «Связном» продажи мульти-SIM-аппаратов за январь-июнь выросли в три раза, в рознице МТС – в четыре раза, а «Евросеть» вообще говорит о шестикратном росте. И этот рост – из ничего и измеряется не сотыми долями процента. Если в первом полугодии прошлого года

доля телефонов с двумя-тремя SIM-картами на рынке не превышала 9%, то по итогам аналогичного периода 2012 года такие аппараты составляли уже 26% – об этом свидетельствуют данные «Связного». Причем в сегменте смартфонов трубки, способные работать сразу в нескольких сотовых сетях, заняли 14%, а в сегменте простых GSM-телефонов аж 38%.

До последнего времени мульти-SIM-телефоны воспринимались либо как не самая дешевая и не самая удобная экзотика, либо как откровенная китайская дешевка. Теперь такие аппараты выпускают вполне уважаемые производители: к примеру, Nokia, Samsung, Philips, LG – известные бренды. По оценке «Связного», 99% продаж мульти-SIM-телефонов приходится на долю шести крупных производителей сотовых терминалов. Единственного и убедительного объяснения роста спроса на продукт, до последнего времени считавшийся нишевым, не имеет. Конечно, мульти-SIM-телефоны, года три назад стоившие дороже обычных примерно вдвое, в 2012 году сравнялись с ними по цене. Но, как показывает история рынка потребительской электроники, снижение цен на трубки далеко не всегда стимулирует рост их продаж. Возможно, ситуацию с мульти-SIM-аппаратами лучше иллюстрируют процессы, происходящие не в ритейле, а на рынке связи.

То, что покупку смартфонов теперь могут позволить себе самые обеспеченные абоненты, стало особенно очевидно в 2012 году: понятно, что трубку за 10 тыс. рублей может приобрести больше людей, чем за 20 тыс. Получается, что на рынок мобильного Интернета, поиска, видеоконтента и приложений приходят люди, привыкшие экономить на связи. Для таких потребителей иметь одну SIM-карту для разговоров с друзьями-родственниками, а другую, с более привлекательным тарифом, для мобильного доступа нормально, удобно и выгодно. Ну на самом деле, это удобнее, чем носить с собой два телефона.

Другой фактор, а именно качество связи, важен и тем, кто на сотовой связи не экономит. Ситуация, когда один из уважаемых сотовых операторов вообще прекращает работать у тебя в доме или офисе, а через сеть другого можно дозвониться раза с третьего, в центре Москвы стала обыденной. В «Замкадье», говорят, не лучше.

Характерно, что сотовые операторы вовсе не возражают против использования мульти-SIM-аппаратов и даже допускают такие телефоны в свою розницу. Видимо, компании объективно оценивают качество своей связи и размер тарифов. К тому же маркетологи сотовых компаний тешат себя надеждой, что их абоненты, попользовавшись услугами конкурента, завтра начнут эксплуатировать их SIM-карточки с удвоенной силой. В стране, где этих карточек больше, чем жителей, такое поведение логично.

Валерий Кодачигов,
корреспондент газеты «Ведомости»,
специально для «Стандарта»

«Ямал-300К» уже практически законтрактована. Прежде всего это ресурс Ku- и C-диапазонов, охватывающий всю территорию России.

Относительно узкий эллиптический луч Ku-диапазона этого спутника покрывает наиболее населенную часть страны. Те, кто будут использовать его, получат, во-первых, ценовые преференции, во-вторых, перспективу перехода на более широкий луч спутника «Ямал-401» после его запуска в эту орбитальную позицию.

– Как после этого будет использован «Ямал-300К»?

– Сегодня почти 30% спутникового ресурса мы реализуем вне России. С выводом на орбиту новых космических аппаратов эта доля сохранится.

Развитие нашего международного бизнеса мы связываем прежде всего с запуском спутника «Ямал-402», который встанет в позицию 55° в.д. Он обеспечит хорошее покрытие Европы, Ближнего Востока и Африки южнее Сахары.

Ресурс «Ямал-402» мы будем реализовывать как самостоятельно, так и в кооперации с партнерами, в частности с глобальным оператором SES. Мы имеем удачный опыт совместного

«**Со следующего года «Газпром космические системы» намерен вернуться к привычным для него темпам роста дохода на 30–40% в год»**

– «Ямал-401» примет на себя всю нагрузку спутников «Ямал-201» и «Ямал-300К». Но если проектный срок активного существования «Ямал-201» к тому времени будет уже на исходе, то «Ямал-300К», будучи переведен в другую орбитальную позицию, в течение многих лет проработает для расширения географии бизнеса «Газпром космические системы». Вероятнее всего, это будут восточные регионы страны. «Газпром» реализует ряд важных проектов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Кроме того, на Востоке очевиден рост политической и экономической активности. Поэтому мы уверены, что ресурс нашего спутника будет востребован в этих регионах, в том числе на просторах Тихого океана.

– Возрадут ли с новыми запусками амбиции ОАО «Газпром космические системы» на зарубежных рынках?

использования спутника Astra 1F. На «разогреве» новой орбитальной позиции 55° в.д. этот спутник оказался востребованным и подготовил для нас высокую начальную загрузку «Ямал-402».

– Увеличение орбитальной емкости ГКС уже в следующем году должно привести к значительному росту оборота компании?

– Мы вспоминаем времена, когда в результате запуска спутников «Ямал-200» ГКС в середине 2000-х годов демонстрировал рост доходов на 30-40% в год. С полной загрузкой этих спутников темпы роста снизились, но теперь мы вновь полны оптимизма.

Оборот компании по итогам 2011 года составил более 2,2 млрд рублей, и со следующего года мы планируем вернуться к привычным для нас темпам роста. Третье десятилетие «Газпром космические системы» намерен начать на подъеме.