

Спутники нового рынка

В преддверии международной спутниковой конференции Satellite Russia & CIS 2016 о технической и рыночной политике ОАО «Газпром космические системы» (ГКС) корреспонденту «Стандарта» Дмитрию ПЕТРОВСКОМУ рассказал генеральный директор компании Дмитрий СЕВАСТЬЯНОВ.



фото: ГКС

– На рынке появляются оборудование, работающее в новых широкополосных форматах, решения, которые позволяют организовывать спутниковые каналы, по пропускной способности сравнимые с оптическими линиями. Готова система «Ямал» к новому рыночному витку?

– Недавно «Газпром космические системы» провел успешные испытания по передаче ТВ-сигнала сверхвысокой четкости 4K (Ultra HD) через спутник «Ямал-401», стоящий в орбитальной позиции 90° в.д., с использованием решения корпорации NEC. Этим мы подтвердили техническую реализуемость услуги на базе спутников «Ямал»: группировка ГКС готова к трансляции ТВ в самых современных форматах. Мы полагаем, что, как в европейских странах, США и Японии, в России в ближайшие годы появится и будет развиваться коммерческое вещание в Ultra HD.

Мы также готовы передавать через наши космические аппараты гигантские по меркам спутниковой связи потоки, сравнимые с проходящими по волоконно-оптическим сетям. Уже более года на спутнике «Ямал-401» коммерчески эксплуатируется дуплексный канал одного из клиентов ГКС с пропускной способностью более 200 Мбит/с. В ходе недавних испытаний мы убедились, что через наш аппарат можно организовать

дуплексные каналы со скоростью более 330 Мбит/с. Думаю, такое решение будет востребовано операторами сотовой связи, развивающими магистральную инфраструктуру, а также операторами фиксированной связи для резервирования оптоволоконных и радиорелейных линий. Мы также предлагаем использовать подобные решения «под ключ» в технологической сети связи ПАО «Газпром».

– Рынок спутниковых телекоммуникаций претерпевает значительные изменения, становится более конкурентным. Среди клиентов ГКС много небольших провайдеров услуг спутниковой связи. Каково их самочувствие в сегодняшних реалиях?

– Возрастающее желание конечных пользователей получать все более дешевые услуги усложняет жизнь поставщикам услуг. Мы видим, что трудности возникают у относительно небольших провайдеров, специализирующихся исключительно на спутниковой связи. Выигрывают более крупные компании. Во-первых, важен эффект масштаба, который добавляет бизнесу ценовую гибкость, во-вторых, крупные провайдеры способны предложить комплексные решения, где спутниковая связь – только одна из составляющих. Но и небольшие спутниковые компании имеют шанс быть успешными на рынке, работая в альянсе или

на подряде у больших универсальных телекомов. Среди российских и зарубежных клиентов, арендующих спутниковую емкость ГКС, растет доля крупных потребителей.

– Одна из ваших приоритетных задач в нынешней экономической ситуации – увеличение доли зарубежных продаж и валютной выручки. Как развивается международный бизнес ГКС?

– Доля выручки, получаемой от зарубежных продаж, стабильно растет. Это связано не только с повышением курса доллара по отношению к рублю, но в первую очередь с увеличением объема реализации нашего спутникового ресурса на международном рынке. По состоянию на текущий год доля зарубежных продаж в общей копилке ГКС приближается к 35%, а еще два с небольшим года назад этот показатель был равен 18%.

– Уже третий год подряд ГКС – генеральный партнер международной конференции Satellite Russia & CIS, посвященной всем аспектам космического бизнеса. Вы видите в этом мероприятии еще один канал продвижения услуг?

– Любая компания, работающая на открытом рынке, стремится к увеличению продаж и использует для этого все возможные пути и способы. Бесспорно, лучшие двигатели торговли – это высокое качество сервиса, внимательное отношение

к клиентам и хорошая репутация компании. Работу с имеющимися и потенциальными клиентами можно успешно вести на различных площадках. ГКС постоянно участвует в крупных выставках, в том числе зарубежных, мы проводим семинары, наглядно демонстрируя клиентам и партнерам производственные мощности, организуем рабочие встречи, переговоры на самом высоком уровне и прочее. Участие в форумах ведущих деятелей спутникового рынка тоже способствует решению рыночных задач. Однако в случае с Satellite Russia & CIS это не главное для нас.

На данной конференции мы получаем актуальную информацию непосредственно от коллег, знакомимся с их интересными, прогрессивными идеями и разработками, концепциями и технологиями бизнеса, формируем профессиональный взгляд на рыночные тенденции. На Satellite Russia & CIS свободно выражаются и сталкиваются разные мнения. Это крайне важно и продуктивно, способствует пониманию истинного положения вещей.

Космические услуги вносят весомый вклад в развитие российской экономики и общества, мы верим в их будущее и увеличиваем армию наших сторонников. Популяризация национальной отрасли спутниковой связи – еще одна важная цель Satellite Russia & CIS, как мы ее видим.