



Игорь Кот, заместитель генерального директора по развитию бизнеса «Газпром космические системы»

«ЯМАЛ-601»: РОСТ СПУТНИКОВОЙ ЕМКОСТИ ВДВОЕ

Одним из самых важных событий для российских спутниковых телекоммуникаций в 2019 году стал старт ракеты «Протон» с космическим аппаратом «Ямал-601» на борту, состоявшийся 30 мая с космодрома Байконур. Успешный запуск самого мощного по пропускной способности спутника российской орбитальной группировки (30 Гбит/с) позволил значительно увеличить емкость российской связной спутниковой группировки. Этот спутник пополнил орбитальный флот «Газпром космические системы» (ГКС), доведя его до пяти аппаратов. Позиция спутника на

ИДЕЯ СШПД ДОЛЖНА ОВЛАДЕТЬ МАССАМИ

геостационарной орбите — 49 град.в.д.

Для предоставления услуг в С-диапазоне спутник имеет полу-глобальную зону обслуживания, которая охватывает видимую часть территории России, страны СНГ, Европу, Ближний Восток и часть Юго-Восточной Азии. Все клиенты «Ямала-202», ранее работавшего в этой орбитальной позиции, быстро и беспрепятственно переведены на новый спутник практически сразу после его установки в рабочую точку.

Высокая пропускная способность «Ямала-601» обеспечивается за счет полезной нагрузки Ка-диапазона, на базе которой развернута спутниковая система, ориентированная на предоставление массовых экономических услуг (передача данных и телеметрии, репортажное ТВ, видеоконференц-связь, IPTV, высокоскоростной доступ в интернет, магистральные каналы связи и пр.) предприятиям Группы «Газпром», корпоративному сектору, малому бизнесу, администрациям и населению. Зона обслуживания на «Ямале-601» формируется 32 лучами и включает в себя наиболее населенную часть территории России.

В рамках проекта также были созданы наземные средства для организации каналов спутниковой связи и предоставления услуг.

Таким образом, космическая и наземная инфраструктура по проекту «Ямал-601» полностью создана и уже работает. Космический аппарат целиком подтвердил все проектные характеристики и введен в штатную эксплуатацию. Построены и работают телепорты в составе центральных станций спутниковой связи Ка-диапазона и мультисервисных платформ для организации каналов спутниковой связи и предоставления широко-

полосных услуг. Они расположены в Переславле-Залеском Ярославской области на территории ГКС (обслуживает европейскую группу лучей) и в поселке Ордынское Новосибирской области на объекте РТРС (для работы в лучах, нацеленных на Урал и Сибирь).

ЗАДЕЙСТВОВАТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ КАНАЛЫ

Теперь дело за малым — эффективно воспользоваться открывшимися возможностями. «Ямал-601» обладает таким потенциалом, что любой, кто работает в отрасли спутниковых телекоммуникаций в России, может поучаствовать в этом бизнесе. Это и операторы сетей VSAT, сосредоточенные преимущественно на рынке B2B, и операторы платного ТВ, хорошо разбирающиеся в массовом рынке и имеющие огромную клиентскую базу частных пользователей, и действующие интернет-провайдеры, работавшие до этого в других средах. Здесь найдут свою выгоду сообщество дилеров, сработают и агентские схемы.

Поэтому основная задача в начале продаж — попытаться задействовать все возможные каналы. Для этого придется, пускай даже методом проб и ошибок, сбалансировать интересы всех игроков рынка. Разумеется, это непростая задача, и мы понимаем, что могут быть трудности на этом пути, но идеология ГКС такова, что сформировать в массовом сознании образ спутниковой связи как доступной и надежной услуги, какой она на самом деле и является, можно только сообща. Мы работаем на население и экономику, и только общими усилиями спутникового телекоммуникационного сообщества можно добиться того, чтобы спутниковая связь по праву доказала свою состоятельность.

ВЫСОКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И НИЗКАЯ СТОИМОСТЬ

«Газпром космические системы» делает все возможное для того, чтобы услуга спутникового широкополосного доступа (СШПД) овладела массами. «Ямал-601» имеет высокие энергетические характеристики и самую низкую в России удельную стоимость пропускной способности. Технологическая платформа производства компании Gilat — одна из самых передовых в мире. Стоимость абонентского терминала — на 30% ниже предложений, существовавших на рынке до сих пор; цены на трафик тоже вполне привлекательные. Так что перспективы для успешной раскрутки нового собственного бизнеса есть у всех действующих лиц.

СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЗ РИСКА

ГКС предлагает такие схемы сотрудничества, при которых участники продаж услуг на базе спутника «Ямал-601» практически не несут никаких рисков: им не требуются какие-либо капиталовложения и принятие на себя нежелательных, по их мнению, обязательств по освоению спутникового ресурса. Остается только сосредоточиться на бизнесе. Для оператора спутника и технологической платформы это, похоже, самый разумный подход, чтобы быстро сформировать серьезную клиентскую базу на массовом рынке. Тогда можно говорить о сотнях тысяч потребителей услуг.

Юридические лица, использующие СШПД, традиционно выдвигают повышенные требования к качеству связи, уровню обслуживания, документообороту, и это объяснимо: бизнес-процессы, строящиеся на обмене информацией, должны быть непрерывны, особенно по будням в рабочее время.

Физические лица используют интернет для доступа к нужной информации или развлекательному контенту и делают это преимущественно вечером или по выходным. Отсюда следует, что ГКС как опе-

ратору связи и владельцу спутника предстоит найти золотую середину в управлении трафиком, чтобы получить максимальную отдачу от имеющегося ресурса в течение суток и обеспечить комфортное качество каждой категории клиентов.

Изучение опыта работы в Ка-диапазоне других операторов помогло нам понять, что массовые подключения удаются не всем: рынок весьма конкурентный, услуга технологически непроста, востребована точно. Необходима многократная коммуникация с физическими лицами, чтобы они свое отложенное желание перевели в реальную покупку оборудования и подключение к услуге. В сегменте индивидуальных потребителей успешнее всего действуют операторы, имеющие доступ к многомиллионным абонентским базам физических лиц и опыт работы с такой масштабной клиентурой. Кроме того, у них есть возможность инвестировать в рекламу, и они, не боясь ошибиться, пробуют одновременно несколько каналов и разные инструменты в рекламных коммуникациях. Резюме: одного желания работать в этом сегменте, к сожалению, бывает недостаточно.

С другой стороны, работа с юридическими лицами успешнее идет у не крупных участников рынка, которые проявляют большую гибкость, могут позволить себе нестандартные предложения, постоянный персональный контакт с клиентом. Они умеют оперативно реагировать на запросы и охотно предлагают себя в конкурсах на закупку таких услуг. Клиентов в секторе B2B на несколько порядков меньше, чем в секторе индивидуальных пользователей, зато средний чек здесь гораздо выше, чем в секторе B2C.

Мы не исключаем, что условия, предложенные на старте продаж ресурсов «Ямала-601», будут меняться с учетом нарабатанного опыта и статистики. Сейчас наша задача — собирать и анализировать информацию о продажах по всем каналам сбыта и своевременно

корректировать свою политику, чтобы обеспечить достойный доход от всех сегментов и в любое время суток.

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НОВОЙ СИСТЕМЫ

Другой вызов — вместе с партнерами придумать новые продукты и услуги. Например, мы видим растущий интерес к созданной нами системе со стороны провайдеров услуг связи и доступа в интернет на авиационном транспорте. Это те, с которыми у нас есть опыт работы в Ku-диапазоне, и другие, с которыми мы до сих пор дела не имели. От того, как мы сработаем на таком объемном рынке, зависит не только успех нынешнего предприятия, но и наше видение системной концепции перспективных спутников, которые, к слову, планируем собирать и испытывать на собственном сборочном производстве космических аппаратов — оно уже строится.

По мере развития технологий сотовой связи будет быстро расти трафик в сетях мобильных операторов и, как следствие, их потребность в организации высокоскоростных спутниковых каналов для транспортных сетей. Это еще одна причина для оптимизма по поводу востребованности больших возможностей нашей новой системы.

До этого мы говорили в основном об интересах спутникового бизнес-сообщества в этом проекте. Но надо понимать, что конечные заинтересованные стороны — это корпорации, бизнес различного масштаба, администрации и население. Именно для них мы и работаем, своим проектом создаем комфортные условия для цифровой трансформации экономики страны и устранения цифрового неравенства. Все весьма недешевые активы, как спутниковые, так и наземные, уже созданы в рамках проекта «Ямал-601», причем, как и во всех предыдущих проектах ГКС, без привлечения финансирования со стороны государства. Пользуемся на здоровье! ■