

НАВСТРЕЧУ ЦИФРОВОМУ ТЕЛЕВИДЕНИЮ

«ИНТЕРСПУТНИК» ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ И ПАРТНЕРСТВО

В преддверии выставки CSTB-2010 журнал «Электросвязь» особое внимание уделяет компаниям, работающим в сфере спутниковой связи. Мы попросили заместителя генерального директора МОКС «Интерспутник» Штефана Коллара рассказать о том, как один из старейших в нашей стране поставщиков спутникового ресурса осваивает сегодня смежные ниши — проекты в области связи и вещания.

— Г-н Коллар, напомните, пожалуйста, нашим читателям, каковы текущие приоритеты бизнеса «Интерспутника».

— На сессии Совета и Эксплуатационного комитета Международной организации космической связи «Интерспутник» в 2006 г. была утверждена долгосрочная стратегия развития частотно-орбитального ресурса, определившая ключевые направления деятельности компании на несколько лет. При этом надо иметь в виду, что реального ресурса к тому моменту в портфеле «Интерспутника» оставалось немного, так как большинство позиций, которые были заявлены компанией в начале 90-х годов, по ряду параметров утратили свою актуальность, их финансирование сократилось, не было планов для того или иного региона и т. д. Задача формулировалась так: активизировать участие в коммерческих проектах.

— И с чего вы начали?

— С создания новых партнерств и развития наземной инфраструктуры.

Приоритетным направлением МОКС «Интерспутник» на данном этапе стала кооперация с операторами, вещателями и корпоративными сетями по продвижению услуг связи и вещания с использованием частотно-орбитального ресурса «Интерспутника». Ведь для операторских компаний проекты под ключ — вариант более привлекательный с точки зрения эффективности и воз-



врата инвестиций, чем просто аренда ресурса.

С этой целью была создана головная компания — «Интерспутник Холдинг». Со временем эта 100 %-ная «дочка» МОКС «Интерспутник» объединила под брендом «Исател» спутниковых операторов из России, Киргизии и Таджикистана.

— Какова бизнес-модель этих проектов?

— «Интерспутник» строит для них собственную наземную инфраструктуру и предоставляет спутниковый ресурс. Например, «Исател Россия», 100 %-ная «дочка» «Интерспутник Холдинга», владеет спутниковым телепортом (десять антенных постов от 1,8 до 7 м) с волоконно-оптическими линиями связи, обеспечивающими соединение с основными коммутационными центрами. Этот телепорт, расположенный в Москве, имеет круглосуточную службу эксплуатации, обеспечивает мониторинг и дистанционное управление клиентскими сетями, служит точкой присутствия интернет-провайдеров и провайдеров услуг VoIP. Собственные телепорты есть также у «Исател Киргизия»

в Бишкеке и «Исател Таджикистан» в Душанбе. Аналогичные структуры будут создаваться и в дальнейшем — сначала в СНГ, а затем и в других странах-членах Организации.

Для организации нового бизнеса используются собственные средства МОКС «Интерспутник». Объем инвестиций был утвержден одновременно со стратегией, и их пока хватает.

— Значит, скоро мы услышим о новых альянсах?

— Надеюсь, что да. Это перспектива, на которую мы работаем. Сегодня уже очевидно, что продажа спутникового ресурса без возможности реализации конкретных услуг менее эффективна, чем комплексные решения по созданию и эксплуатации спутниковых сетей. Они включают в себя, кроме предоставления ресурса, проектирование, поставку и монтаж оборудования, пусконаладочные работы, а затем и дальнейшую эксплуатацию сетей связи. Поэтому рыночная доля компании, предлагающей полный комплект услуг, растет намного быстрее.

— На какие технологические решения делают акцент компании группы «Исател»?

— Основным бизнесом «дочек» «Интерспутник Холдинга» является строительство корпоративных сетей на базе VSAT — для этого они и создавались. «Интерспутник» — один из основных приверженцев этой технологии, которая в последние годы особенно активно развивается в России, в том числе благодаря государственным программам. Компании, входящие в «Исател», берут на себя поставку и монтаж оборудования, эксплуатацию сетей, предоставление услуг — в первую очередь корпоративным клиентам и другим операторам спутниковой связи.

VSAT-технологии мы рассматриваем как перспективное, многообещающее решение для проник-

новения в новые регионы и новые сегменты рынка. С учетом кризиса и дефицита ресурса этот бизнес «Интерспутника» развивается весьма динамично.

Таким образом, сегодня Организация выступает не просто как поставщик орбитального ресурса, но и как провайдер сервисов спутниковой связи.

— Поэтому «Интерспутник» и озабочен созданием собственного ресурса?

— Это тоже приоритетное направление в рамках обозначенной стратегии. Поскольку у нас нет возможности финансировать полный цикл производства космических аппаратов (КА), мы инициируем кооперацию на основе орбитального ресурса.

Опыт совместных проектов по строительству и эксплуатации конкретных сетей, базирующихся на конкретных КА, у Организации есть: в рамках подписанного в 1997 г. соглашения с американской компанией Lockheed Martin в 1999 г. был запущен спутник LMI-1 (сегодня он называется ABS-1) в орбитальную позицию 75E, принадлежащую «Интерспутнику». Однако тогда наше участие в проекте ограничилось предложением орбитального ресурса.

— Сегодня, наверное, уже можно говорить о каких-то результатах?

— Первый такой контракт был заключен в 2008 г. с израильской компанией SpacCom — на размещение в орбитальной позиции 17 град. в.д., принадлежащей МОКС «Интерспутник», и эксплуатацию в интересах данного оператора космического аппарата, разработчиком и производителем которого выступило ОАО «Информационные спутниковые системы» им. М. Ф. Решетнева» (ИСС). Сегодня проект находится на стадии практической реализации: КА уже в производстве, запуск планируется в конце 2011 — начале 2012 г.

Кроме того, продвигая продукцию ИСС, «Интерспутник» выиграл конкурс на производство и запуск КА для индонезийской телеком-компании.

Эти направленные на пополнение ресурса проекты, которые «Интер-

спутник» реализует совместно с партнерами, касаются в основном КА среднего класса, построенных на платформе «Экспресс-1000». В них частично воплотились идеи когда-то продвигаемых «Интерспутником» малых геостационарных КА. Такие аппараты будут очень востребованы, так как далеко не все операторы других стран могут себе позволить создание крупных КА (по финансовым и организационным причинам).

Правильность стратегии развития, принятой четыре года назад, подтверждается финансовыми результатами: за эти годы объем доходов «Интерспутника» удвоился.

— Как на этом фоне выглядит традиционный бизнес «Интерспутника» (продажа спутникового ресурса другим операторам), на котором он, собственно говоря, и вырос?

— Услуги по аренде спутникового ресурса по-прежнему составляют существенную часть нашего бизнеса. В рамках альянсов и соглашений с крупнейшими операторами, такими как ФГУП «Космическая связь» (ГПКС), Eutelsat, Intelsat, ABS, Measat Satellite Systems и др., «Интерспутник» предоставляет своим пользователям частотно-энергетический ресурс через спутники связи, расположенные на дуге геостационарной орбиты от 14 град. з.д. до 140 град. в.д.

— Каковы сегодня общие тенденции рынка спутникового ресурса?

— Известно, что рынок развивается циклично — это зависит от технологических причин и экономических условий. И индустрия не всегда успевает за спросом. На то, чтобы создать космический аппарат, запустить его, подготовить к эксплуатации, требуется не менее трех лет. Поэтому не случайно сегодня не только в России, но и в мире наблюдается дефицит спутникового ресурса.

Что касается непосредственно российского рынка, то стагнация середины 80-х годов, ставшая следствием недостаточного государственного финансирования, привела к проблемам с национальной группировкой в 90-х и 2001—2004 гг.

Будем надеяться, что этот период позади. На ближайшие два-три года

ресурса для российских потребителей достаточно, а в перспективе, после запуска ряда спутников, ситуация должна улучшиться.

— Г-н Коллар, как складываются взаимоотношения «Интерспутник» с ГПКС?

— В развитии орбитальной группировки мы всегда идем в паре. Ведь ГПКС — национальный спутниковый оператор России. Кроме того, ГПКС представляет в МОКС «Интерспутник» Российскую Федерацию, владеет более 60 % уставного капитала Организации и является для нее основным поставщиком спутникового ресурса, т. е. на ГПКС, можно сказать, держится существенная часть нашего бизнеса. Этот ресурс мы используем, в том числе, и на российском рынке, и в течение определенного периода сформировали здесь определенную клиентскую базу.

Однако еще в большей степени мы сотрудничаем с ГПКС на зарубежных рынках, продвигая космические аппараты компании и помогая ей повышать свой потенциал как глобального спутникового оператора. В частности, за счет спутникового ресурса ГПКС одним из наших приоритетных рынков стали Африка и Индийский регион.

Для развития партнерства принципиально важно понимание того, что оно идет на пользу обеим компаниям. Благодаря объединению своих усилий «Интерспутник» и ГПКС стали более заметны на международном рынке. На саммите по вопросам финансирования спутниковой связи в Париже ГПКС признано лучшим региональным оператором года. Мы только радуемся за партнера.

Дальнейшее взаимодействие наших компаний будет направлено на увеличение емкости реализованного орбитально-частотного ресурса, повышение показателей загрузки транспондеров, освоение новых территорий: интересные перспективы открываются и на российском, и на международном рынке, особенно в странах СНГ.

«Интерспутник» также сотрудничает с «Газпром космические системы», но в значительно меньшей степени.

— **А партнерство с европейским оператором Eutelsat? Что нового принесет оно в ваш бизнес?**

— В 2002 г. «Интерспутник» стал официальным дистрибьютором орбитального ресурса и услуг Eutelsat на рынке СНГ, в том числе в России. В 2006 г. был подписан договор на сдачу в аренду четырех транспондеров на спутнике W4 для организации ТВ-вещания на индивидуальные приемные антенны. Сегодня мы предоставляем ресурс четырех транспондеров W4 (российский луч с высокой мощностью в Ku-диапазоне, 19 транспондеров с полосой пропускания по 33 МГц) для каналов «НТВ+».

Но уже подписано соглашение и в ближайшее время начнется эксплуатация 16 транспондеров космического аппарата W7 для услуг непосредственного телевизионного вещания (НТВ), включая платное телевидение, на территории России, причем речь идет не просто о НТВ, но об услугах с добавленной стоимостью. W7, изготовленный Thales Alenia Space и выведенный на орбиту российской ракетой-носителем «Протон-М» в ноябре 2009 г., установлен в той же орбитальной позиции, что и W4: 36° в. д. Российский луч W7 (24 транспондера) обеспечивает не только цифровое вещание, но и предоставление видео- и телекоммуникационных услуг. Как потребитель, я очень надеюсь, что получу, наконец, настоящий интерактив: видео по запросу и прочие мультимедийные сервисы.

— **Насколько весома доля российского рынка в бизнесе Организации?**

— Для «Интерспутника», если говорить откровенно, он не является главным. В России два основных спутниковых оператора — ГПКС и «Газпром космические системы».

Из «наших» спутников на российском рынке эффективно используется LMI-1 (ABS-1) — частично для корпоративных выделенных сетей, в меньшей степени для услуг широкополосного доступа. Кроме того, восемь транспондеров Ku-диапазона (северный луч) с полосой пропускания по 27 МГц каждый используются для распространения большого пакета ТВ-каналов для российских потребителей.

Однако, если посчитать долю задействованного ресурса (примерно 40%), «Интерспутник» в России достаточно заметен и его составляющая постоянно растет. Вместе с тем надо помнить, что изначально Организация создавалась с прицелом на другие регионы обслуживания.

У «Интерспутника» три основных рынка — Африка и Ближний Восток, а также Юго-Восточная Азия. В ближайше несколько лет, скорее всего, ожидается «спутниковый бум» в Латинской Америке, в частности в регионе Анд, где никакие наземные линии связи проложить невозможно. На этом рынке мы также планируем продвигать не только аренду ресурса, но и реальные сервисы.

— **«Интерспутник» — постоянный участник CSTB. С чем сегодня вы выходите на эту площадку?**

— Основное направление выставки, конечно же, проекты для вещания. В центре внимания CSTB-2010, я предполагаю, будут вещание в стандарте высокой четкости (HDTV) и, несомненно, интерактивные услуги, постепенный переход на MPEG4, DVB S2 (эта система цифрового ТВ-вещания поддерживает ТВ-вещание стандартной (SDTV) и высокой (HDTV) четкости, ряд интерактивных услуг, включая доступ в Интернет, работу профессиональных приложений). Все эти новые технологии потребуют оптимизации использования спутникового ресурса.

Главной темой экспозиции «Интерспутника» на выставке станет продвижение услуг по непосредственному спутниковому вещанию через КА W7 совместно с Eutelsat. Спутник был введен в эксплуатацию 15 января 2010 г.

Новые сервисы и новое VSAT-оборудование наших партнеров — российских разработчиков, самое современное по используемым технологиям, обеспечивающее построение многосвязных сетей, да к тому же и самое дешевое на рынке — все это будет отражено на стенде «Интерспутника».

— **Каким был для вашей компании год 2009-й и какие планы вы связываете с 2010-м?**

— Для «Интерспутника», с учетом того, какой это был период в целом, он оказался неплохим — в любом случае 2009-й был годом не стагнации, а развития.

Выполняя свои стратегические задачи, мы успешно реализовали проекты по использованию частотно-орбитального ресурса, подготовились к запуску и предоставлению услуг непосредственного спутникового вещания. Много сделано для создания наземной инфраструктуры. В рамках совместного проекта с Eutelsat «Интерспутник» оказал помощь компании New Media Legend в организации подъема сигнала с телепорта для спутника W7.

Динамично развиваются и стандартные услуги «Интерспутника». Общая тенденция, которая наблюдается уже в течение трех-четырех лет: спрос на наш орбитальный ресурс стабильно растет.

Мы довольны прошедшим годом: были созданы хорошие предпосылки для успешной работы в 2010-м и в последующие годы. Для нас, наряду с той частью бизнеса, которая уже создана, принципиально важны новые направления: запуск в сотрудничестве с партнерами современных спутников связи для предоставления широкого спектра услуг связи и вещания, а также реализация совместных проектов с использованием частотно-орбитального ресурса организации. Преимущества таких альянсов для компании-потребителя очевидны: это не только выгодные условия аренды спутникового ресурса, но и использование наземной инфраструктуры всей группы «Интерспутник Холдинг», создание глобальных сетей связи в кооперации с другими предприятиями группы, доступ к ее ноу-хау и технологиям, стратегическая и политическая поддержка МОКС «Интерспутник». Практика показывает, что подобные проекты способствуют повышению конкурентоспособности бизнеса всех участников.

Беседовала **И. А. Богородицкая**