

Массовый VSAT в России пока не актуален

Проблема внедрения VSAT на российском рынке многогранна и неоднозначна. То, как она видится глазами операторов общероссийского масштаба, зачастую не совпадает с тем, как на нее смотрит региональная фирма — монтажник спутниковых станций.

Свою точку зрения на развитие рынка высказал наш постоянный автор, директор ООО «Саткомсервис» Глеб Высоцкий:

Q Можно ли рассчитывать, что при массовом рынке будут падать цены на оборудование и установки?

Г. Высоцкий: Цена уже падает и будет падать в первую очередь при реализации крупных государственных проектов. Наша компания ориентируется только на работу с бизнес-сектором. Нам, как строителям и установщикам, расширение рынка в сторону частных не интересно и невыгодно.

Наш основной заработок — строительные-монтажные работы по земным станциям, поэтому монтаж VSAT под ключ за 5 тысяч рублей нам уже совсем не интересен.

Q Разве потребителю непонятна разница в качестве и стоимости между бизнес- и частной установкой? Например, для гостиниц не ставят обычные Wi-Fi-маршрутизаторы, предназначенные для квартир.

Г.В.: Да, где-то эту черту провести можно. Но тут есть два момента. Во-первых, оборудование, которое во всем мире предназначено для частных, у нас активно используется для корпоративных нужд. Даже сетевое оборудование, например, те же самые маршрутизаторы — везде используются для дома, а у нас — для офиса. То, что везде используется для офиса, у нас используется для города.

Что касается VSAT, то во всем мире они используются для подключения частных домохозяйств. У нас, я считаю, что пока это не актуально, по крайней мере, в регионах.

Q Потому что у населения нет денег?

Г.В.: Дело даже не в деньгах. Дело в том, что это очень узкая ниша: в городе эта услуга не нужна в принципе, там есть другие способы подключения к интернету, более дешевые, более удобные. В деревне она не нужна, потому что не нужна там вообще как услуга. Мы участвовали в государственных проектах по подключению школ и по универсальной услуге доступа — созданию коллективных пунктов доступа в интернет. Мы общаемся с организациями, которые эксплуатируют эти системы, например — с «Почтой России». Спрос на эти услуги практически равен нулю, не то что бы денег нет, просто не нужно это.

Для VSAT остается небольшая прослойка — коттедж, но такой, который расположен далеко от города и от канала связи. Но сей-

час строительство коттеджей идет промышленными масштабами: компания-застройщик строит коттеджный поселок со всей инфраструктурой, в том числе с коммуникациями. То есть установка VSAT актуальна в коттедже, который находится не в коттеджном поселке, а в глухомани. Это очень редкий случай. Мы работаем с 2004 года, поставили более шестисот станций, из них всего три — частным лицам. И это были очень экзотические случаи: например, человек купил в заповеднике заброшенный дом, и ему обязательно нужно там подключение, для руководства предприятием.

Q Каковы изменения в корпоративном секторе?

Г.В.: То, о чем я писал в прошлом году, в принципе не изменилось. Одна группа потребителей — те, кто работает в местах, где связи вообще нет никакой. И им нужна связь — голосовая и документальная. То есть это месторождения, газовики, нефтяники, строители, разработчики месторождений, железная дорога, энергетики и так далее. Вторая — сетевые структуры, например — торговые сети. Их подразделения могут быть расположены в городах, где есть связь, но им проще получать услугу в разных городах от одного оператора: один счет, одна техподдержка, типовый комплект оборудования, типовый проект, прогнозируемые затраты. Получается более удобная схема, принцип одного окна.

Большой сектор для применения VSAT — государственные проекты.

Q Разве реализация государственных проектов в этом секторе не завершилась?

Г.В.: По универсальной услуге подключены еще не все регионы. Например, мы прошлым летом работали в Забайкальском крае, подключали там по ней таксофоны. Установки в школах тоже продолжают. Есть школы, которые в рамках проекта не подключили или подключили некачественно.

Q В чем основное отличие частного сектора от корпоративного?

Г.В.: В поставленных задачах. Нередко задачи и запросы корпоративного клиента гораздо скромнее задач частного. Например, существуют системы коммерческого учета электроэнергии и других ресурсов, сбор данных с удаленных приборов учета — это очень популярная сфера использования VSAT. У энергетиков, у нефтяников, у газовиков очень много необслуживаемого или почти необслуживаемого оборудования, которое работает на удаленных точках. Необходим коммерческий учет, например, электроэнергии, потребляемой этим оборудованием. Во-первых, для расчетов с энергетиками. Во-вторых, по показаниям счетчика, по тому, сколько потребляется электроэнергии, можно судить о работе этого оборудования. Существуют программно-аппаратные решения для мониторинга и диспетчеризации. Географически распределенные объекты «мониторятся» через спутник, данные собираются на диспетчерском пункте, диспетчер ведет учет, регистрирует показания приборов, анализирует работу этих приборов.

В телеметрии и телемеханике трафик очень низкий — один счетчик посылает несколько байтов раз в секунду, этого хватает, чтобы в постоянном режиме наблюдать его показания. А частнику хочется качать фильмы, говорить по Скайпу — ему нужен большой и дешевый трафик. В некотором плане с корпоративными клиентами работать проще — у них более скромные и более четкие задачи.

Q Именно поэтому вы не хотите работать с частным клиентом?

Г.В.: Да, нам больше нравится работать с профессионалами, у которых есть четкое понимание задачи и четкое разграничение зон ответственности. Требовать этого от частного невозможно. Денег он готов заплатить, как правило, меньше, чем корпоративный клиент, а проблем у него возникает больше, и с этими проблемами он обращается, в первую очередь, к установщику. ■

Беседовал **Всеволод Колюбакин**