

В. Колюбакин

# KiteNet — система массового спутникового ШПД

На выставке CSTB-2013 компании «Русат» и «Радуга-интернет» представили KiteNet — новую систему массового широкополосного спутникового интернет-доступа в Ku-диапазоне. Как сказал генеральный директор ООО «Русат» Сергей Алымов: «Одна из задач KiteNet — доказать, что высокая стоимость спутникового интернета и сложность его подключения — всего лишь устаревший миф».

Российский рынок массового спутникового ШПД в последние несколько лет сдерживало только отсутствие спутниковой емкости. И дело даже не в том, что операторы не могли развернуть сети, а в том, что при отсутствии емкости у них не было пространства для маневра и они не могли реализовать маркетинговые схемы, способствующие развитию услуги. Они не могли, например, каким-либо образом стимулировать рост абонентской базы, чтобы всерьез начать получать прибыль не с продаж оборудования, а от предоставления услуги. Разумеется, для реализации своих проектов VSAT-операторам нужно гораздо меньше емкости, чем вещательным платформам (особенно, если те планируют запуск HD-вещания), но и единицами мегагерц не обойтись.

Компания «Русат» уже более 10 лет известна как серьезный игрок корпоративного рынка спутниковой связи. Перспективы массового VSAT-рынка, разумеется, были видны оператору, поскольку в России есть немало мест, куда не дотягивается оптоволокно, и всегда будут такие места, куда оно никогда и не дотянется. Но до настоящего времени ситуация не складывалась благоприятно для развития этого сектора. Ранее оператор прорабатывал варианты с использованием KA Intelsat-15, но недостаточное количество свободной емкости не позволило реализовать оптимальную бизнес-модель проекта.

Второй участник проекта, компания «Радуга-интернет» известна больше как провайдер одностороннего спутникового интернет-доступа (когда через спутник поступает только входящий трафик, а исходящий — альтернативными способами), имеющий в своей сети более 300 тысяч активных абонентов. При этом компания имеет опыт работы на реально массовом рынке, в частности с непростым биллингом нескольких сотен тысяч абонентов.

Поэтому работой с частными клиентами будут заниматься «Радуга-Интернет» и обширная дилерская сеть, а также региональные представительства.

У провайдеров спутникового интернет-доступа всегда есть маяк, на который можно ориентироваться и по ценам, и по скоростям доступа, — это услуги наземных провайдеров. Не зря изначально Eutelsat позиционировала свою новую услугу TooWay как «спутниковый интернет, аналогичный ADSL». KiteNet позиционируется примерно таким же образом: во-первых, как доступный, во-вторых, предоставляющий те же возможности, что и наземный доступ.

Потенциальный рынок необычайно широк, считает старший менеджер проектов «Русата» Дмитрий Гордиенко. По его мнению, сейчас интернет-доступ есть у половины населения России, а вторая половина, у которой нет нормального доступа, — и есть потенциальные абоненты.

Спутник «Ямал-402», через который

работает сервис, обеспечивает хорошее покрытие половины территории страны, позволяя работать частному абоненту с антенной 75 см, а корпоративному — с 1,20 м.

Для устойчивой работы в плохих погодных условиях предусмотрена система адаптивного кодирования при ухудшении погодных условий и ослаблении сигнала: уменьшается скорость работы, но увеличивается энергетика. Таким образом, скорость работы падает, но при этом предоставление услуги, пусть и не в первоначальном объеме, не прекращается.

Работа сервиса осуществляется в линейной поляризации, что приводит к повышенным требованиям по точности настройки конвертера по кросс-поляризации. Неграмотная установка настройки конвертера (а это может произойти при массовой самостоятельной настройке) может привести к помехам в соседнем транспондере. Для того, чтобы избежать этого, настройка кросс-поляризации сделана максимально



однозначной и понятной, не предполагающей никакой двусмысленности. Помимо этого, в системе предусмотрена проверка правильности настройки кросс-поляризации. Если проверка не проходит, то система выключает терминал из сети. Причину того, что сеть не принимает терминал при настройке, клиент сможет выяснить, связавшись со службой поддержки.

### Терминалы KiteNet

На рынке будут предлагаться несколько вариантов пользовательских терминалов по различным ценам.

Цена самого дешевого комплекта составляет 8000 рублей, при этом абонент должен заключить контракт на оказание услуг на сумму не менее чем 1350 рублей сроком на один год. Оператор взимает 2 платежа: за первый месяц и за двенадцатый, платеж за двенадцатый месяц замораживается. Этот комплект покупатель должен самостоятельно вывезти со склада в Москве. Его комплектация несколько меньше, чем комплектация более дорогих комплектов, например там нет кронштейна крепления. Монтаж и настройка не входят в комплекс услуг.

Что интересно, минимальная цена терминала — 8000 рублей — была указана в рамках государственной программы сети высокоскоростного спутникового доступа. Государственная программа не получила развития, а цена перекочевала в коммерческий проект KiteNet. В 2011 году Первый заместитель генерального директора Олег Ватулин говорил, что производители могут обеспечить терминал за 8000 рублей только при выпускаемой партии не менее полумиллиона. Что ж, остается порадоваться, что за два года «Русат» нашел общий язык с разработчиками по поводу цены.

Комплект за 14 000 рублей продается без привязки к тарифу и может быть предоставлен на складе регионального партнера. Монтаж также не входит в цену. Цена стандартной установки и настройки входит в стоимость комплекта за 20 000 рублей.

Самый дешевый тариф, предоставляемый провайдером, — «Социальный» стоимостью 299 рублей в месяц. Этот безлимитный тариф предназначен для общения в социальных сетях и просмотра электронной почты. Далее следует набор тарифов с самыми разными вариантами оплаты, предназначенных для различных групп пользователей.

### Партнерская программа

Для привлечения региональных дилеров оператор разработал обширную партнерскую программу. На семинаре, где «Русат» и «Радуга-Интернет» представляли новый сервис, были очень красиво и четко разложены «по полочкам» все варианты,

как, где и на каком комплекте может заработать региональный представитель.

Если компания-партнер продает клиенту комплект за 8000 рублей, то она должна внести за него два платежа на общую сумму 2700 рублей. После того, как клиент подключился к какому-либо тарифу с оплатой не менее 1350 рублей в месяц (как мы помним, это неременное условие приобретения самого дешевого комплекта), в 2010 году массовый VSAT был малореален то партнеру возвращаются 2700 рублей, плюс ему начисляется 1350 рублей бонуса.

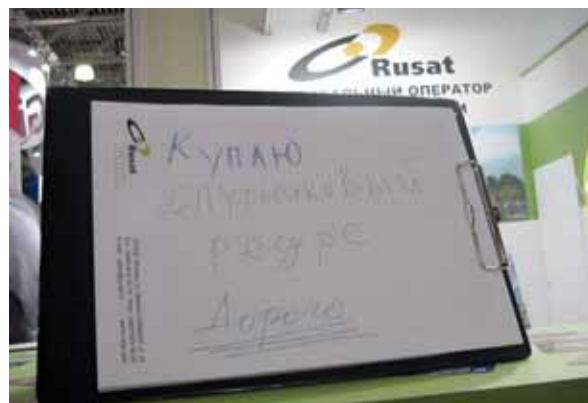
Если же компания-партнер закупает комплект за 12 600 рублей, то она может либо продать его клиенту за 14 000 рублей, либо продать с установкой, но так, чтобы общая сумма не превышала 20 000 рублей. Оператор достаточно жестко ограничивает партнера в стоимости установки (6000 рублей), но оговаривает, что в этом случае имеется в виду простая установка. И, например, если установщику надо выехать на установку на расстояние более двадцати километров, он устанавливает дополнительную плату за выезд.

С каждого из подключенных абонентов партнер получает свой процент, и чем больше абонент тратит денег, тем больше процент партнера. Предусмотрена также и бонусная программа за каждого подключенного абонента. Бонусные рубли могут быть конвертированы как в обычные деньги, так и в покупку нового оборудования.

У потенциальных партнеров, желающих устанавливать комплекты KiteNet и продавать услуги в регионах, интерес был чрезвычайно высок. Многие дилеры были готовы купить комплекты, как говорится, прямо здесь и сейчас. Предварительный заказ на комплекты исчисляется несколькими сотнями.

Выход на массовый рынок расценивается оператором как совершенно новый этап развития. Инвестиции в проект составили 45 млн рублей, окупиться они должны за три года. Согласно прогнозу, в течение первого года работы к KiteNet будут подключаться до 460 абонентов в месяц. Затем — до 700 абонентов в месяц. Через три года общее количество пользователей должно составить 20 000 абонентов. Прогнозируемый показатель ARPU в месяц (включая корпоративных пользователей) — 2000 рублей.

Оба оператора долго готовились к выходу на рынок массового двустороннего спутникового интернет-доступа. По их расчетам, сейчас сложилась именно такая ситуация, когда услуга должна выстрелить. При этом компания продает и аналогичную услугу в



В 2010 году массовый VSAT был малореален

Ка-диапазоне. Но, как считает Заместитель генерального директора по коммерческой деятельности Светлана Шабалина, эти два сервиса не конкурируют между собой и занимают разные сектора рынка спутникового ШПД. Во-первых, спутник Ka-Sat 9A — единственный пока, который предоставляет емкость Ка-диапазона с покрытием российской территории, — охватывает только кусок европейской части страны. В то же время «Ямал-402» покрывает более половины территории России, к тому же у оператора есть планы по запуску сервиса на других аппаратах с целью увеличения зоны охвата. Во-вторых, ШПД в Ка-диапазоне предоставляет другие скорости по другим тарифам, следовательно, и группа пользователей другая. Возможно, серьезную конкуренцию этому сервису может составить спутниковый ШПД, организованный с использованием емкости Ка-диапазона перспективных российских спутников «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6», запланированных к запуску в этом году. Но мы пока ничего не знаем о том, какие реальные характеристики по скоростям доступа могут быть реализованы в Ка-лучах этих аппаратов. И уж тем более, ничего не знаем о ценах, по которым ФГУП «Космическая Связь» будет продавать емкость этих спутников операторам сетей, и какие из этого получатся тарифы для пользователей.

В 2011 году Олег Ватулин высказывался скептически по поводу Государственной программы построения сети спутникового ШПД: «Бизнес развивается таким образом: один идет своим путем, другой — своим, третий — своим. Кто-то отсеивается, появляется лидер — тот, кто наиболее правильно все просчитал и пошел более правильным путем. У нас сейчас лидер один, и пока больше никому не дают идти какими-то другими путями; но кто сказал, что они правы? Предприятие, которое сейчас строит эту сеть, никогда не было в лидерах VSAT-индустрии. Рынок так не работает».

Прошло два года, и сейчас компании предстоит проверить на себе и на своих абонентах, как работает этот рынок. ■