

Всеволод Колюбакин

# Кто будет покупать емкость?

(По материалам конференции Satellite Russia & CIS — 2015)

**Еще недавно такой вопрос на российской конференции был бы не то что глупым, а даже в чем-то неприличным: желающих купить было много, а вот с желающими продать было гораздо хуже. Точнее, желание было, но реализовать его было крайне непросто.**

**Т**акие своеобразные качели, когда сначала провайдеры бегают по рынку в поисках емкости, а через пару лет уже операторы ищут, кому эту емкость реализовать, — в принципе, обычное дело. Связано это с тем, что провайдеры развиваются более-менее равномерно, а вот емкость у операторов появляется скачкообразно — с запуском новых аппаратов. Правда в последнее десятилетие на мировом рынке эти качели раскачиваются не с такой мощной амплитудой, как в России: операторы крупные, спутниковые группировки у них большие, возможности по реагированию на требования рынка достаточно богатые.

В России же эти качели то взлетают в самый зенит, то летят вниз, стряхивая неосторожных игроков. И происходит это не от столь любимой в лубочном жанре широты богатой русской души и ее любви к размаху, а из-за отказов космической техники. Именно из-за того, что ракеты не выводят спутники с нужной регулярностью, принцип «то густо, то пусто» реализуется в России в полной мере. Сейчас качели российского рынка толкнули всех в область «густо», но благодной идиллии для провайдеров не наступило, ибо кризис, рост цен, скачки курсов...

Есть еще одна особенность российского рынка. По мнению Николая Севастьянова, в 2000-е годы спутниковый рынок в России мог бы развиваться гораздо активнее, если бы в стране не был выделен один главный государственный спутниковый оператор — ФГУП «Космическая связь». Спутники этого оператора относились к российской спутниковой группировке, спутники коммерческих операторов официально в российскую группировку не входили. Тем не менее «Ямалы» и работали, и работают в интересах госпрограмм, они транслировали федеральный телерадиопакет, когда «Экспресс» выходил из строя. Именно наличие двух операторов



способствовало развитию индустрии, преференции одному из операторов этому развитию препятствовали.

Правда заметим, что это мнение является мнением Николая Николаевича, а представитель Минкомсвязи на это ответил, что министерство всегда было равно удалено от обоих операторов. А представители ГПКС, как правило, акцентируются на том, что, имея преференции от государства, оператор, в свою очередь, выполняет государственные и социальные задачи, работает в условиях дефицита емкости по регулируемым (и явно заниженным) тарифам, несет высокую ответственность за трансляцию федерального телерадиопакета.

## Терять деньги или рынок?

Спутниковые операторы, особенно иностранные, столкнулись с ситуацией, когда

им необходимо либо пересматривать тарифы, предлагаемые на российском рынке (очевидно, что не в пользу увеличения), либо терять существенную часть этого рынка, терять большое количество российских клиентов. Как действовать в этой ситуации, какие находить компромиссы, каждый оператор решает сам, в зависимости от того, какую позицию на рынке он занимает сегодня и какую хотел бы (хотя бы теоретически) занимать завтра.

Вопрос изменения тарифов в связи со скачком курса рубля — один из наиболее острых сегодня в российской спутниковой отрасли. Иностранные операторы, чьи тарифы установлены в долларах и евро, разрабатывают специальные антикризисные программы с целью удержать российских пользователей.

Тарифы российских операторов установлены в рублях, но также привязаны к

иностранный валюте, так как операторы приобретают существенную часть наземного оборудования и космической техники за валюту.

Российским операторам, особенно государственному, деваться некуда, и, как сообщил на конференции Satellite Russia & CIS руководитель группы по работе с заказчиками ГПКС Михаил Глинка, оператор замораживает тарифы на спутниковую емкость до конца 2015 года.

Intelsat, по утверждениям российских пользователей его емкости, ввел тарифы, адекватные ситуации на рынке. Как сообщил «Теле-Спутнику» старший директор по продажам Марио Иванов, Intelsat не имел какой-либо специальной антикризисной программы. «Мы проводили отдельные переговоры с каждым из клиентов и предлагали каждому свои условия: кому-то скидку, кому-то отсрочку. Наша цель — сохранить российских пользователей». Также Марио Иванов добавил, что подобная история не первая у оператора. Не так давно аналогичные кризисы были в Бразилии и Аргентине. Intelsat для сохранения клиентов также пошел на коррекцию тарифов для их соответствия экономическим условиям.

### HTS как панацея

Новые условия требуют новых решений, новых предложений. Спутниковый оператор не может сделать принципиально нового предложения на рынке, не имея адекватного технического решения. Сегодня такое решение у операторов есть: это спутник высокой пропускной способности, HTS — High Throughput Satellite.

HTS — это космический аппарат, зона которого строится по многолучевой схеме. Наличие большого количества лучей небольшого размера, своеобразных сот, позволяет один и тот же частотный ресурс (самую большую на сегодня ценность) использовать по несколько раз. Традиционно HTS связывают с Ka-диапазоном, поскольку первый такой космический аппарат работал именно в Ka-, но HTS выгоден и в других диапазонах.

Концепцию HTS в Ku-диапазоне (и даже в C-диапазоне) активно продвигает компания Intelsat. Помимо уже указанных преимуществ, Марио Иванов отметил возможность оптимизации пропускной способности в многолучевой структуре в зависимости от плотности населения и спроса на услуги.

Intelsat готовит к запуску новую серию космических аппаратов, работающих по технологии HTS. И теперь, считает Марио Иванов, нужно задуматься: а сможет ли рынок потребить и, что главное, оплатить всю новую емкость? Сможет, считает, Марио Иванов, если спутниковый оператор



снизит цену на 1 МГц емкости. Это логично: во-первых, по схеме HTS себестоимость 1 МГц емкости становится меньше, а во-вторых, иначе оператору просто не выжить. Если спутниковый оператор не снизит цену на емкость, то сотовые операторы не будут активно развивать свои сервисы, в первую очередь LTE, в малонаселенных районах. А именно на рынок Backhaul для сотовых операторов рассчитывают операторы спутниковые. Кроме Intelsat, это мнение поддерживает и еще один оператор, активно пробивающийся на российский рынок, — SES. И точно так же SES придерживается стратегии развития HTS в Ku-диапазоне. Приверженность к Ku-диапазону и SES, и Intelsat объясняют интересами существующих клиентов: они должны перейти на новые спутники (и иметь возможность расширения своего бизнеса) без кардинальной замены всего наземного сегмента.

В рамках стратегии развития и применения HTS Ku-диапазона SES меняет в точке 95 °в.д. спутник NSS-6 на SES-12.

### Санкции — миф или реальность?

С прошлого, 2014 года незримая тень санкций нависла над российской спутниковой связью, пугая увеличением цен и затягиванием сроков. Сейчас общее сложившееся мнение таково: санкции не оказывают критического влияния на российский рынок. Но Игорь Чурсин заметил, что пока российская отрасль космической связи до конца не осознала все проблемы, которые эти санкции могут принести. А многими игроками санкции и вызванная

ими необходимость импортозамещения воспринимаются всего лишь как маркетинговый ход, как финансовый механизм, который может принести какие-то бонусы. Такой подход может принести рынку только вред. Санкции, считает Игорь Чурсин, — это проблема, которую пока отрасль до конца не осознает, и для ее решения необходима дополнительная координация усилий всех предприятий отрасли.

Людмила Наумова, старший региональный директор SES по Европе, России и СНГ, сделала интересный акцент на том, что оператор является политически нейтральной компанией, что обусловлено вхождением в ее состав представителей большого количества стран. SES отдельно оговорила то, что компания всегда рассматривает самые разные варианты партнерства, что у SES тоже далеко не всегда есть те ресурсы, которые нужны для развития бизнеса.

Подобная точка зрения дает понять, что иностранные операторы, заинтересованные в российском рынке, будут в любом случае искать возможность работать на этом рынке.

На страховом рынке санкции, как существующие, так и возможные, рассматриваются как отдельные риски, и для российского рынка спутниковых коммуникаций эти риски оцениваются достаточно высоко. Именно этот фактор, говорит Андрей Афанасьев («Газпром-инвестбанк»), стал одним из факторов создания компанией «Газпром космические системы» собственного завода по изготовлению космических аппаратов. Другие факторы: затягивание сроков изготовления, рост цен, недостаточный контроль за процессом — тоже повлияли на решение, но санкции были не последними в этом списке.

Российские страховщики, работающие на космическом рынке, озабочены санкциями не только как возможными рисками для оператора, но и как возможным препятствием для использования капиталов иностранных компаний. Пока санкции никак не затронули страховой космический рынок, но российские страховщики уже активно ищут партнеров из Азии, в первую очередь из КНР.

Смогут ли какие-то нетривиальные маркетинговые и технические решения побороть тенденции рынка к падению спроса на услуги? Станет ли спутник с высокой пропускной способностью лекарством от экономического кризиса? Однозначно ответить на этот вопрос сейчас невозможно, но тот факт, что спутниковые операторы этот ответ ищут, уже дает надежду на то, что российская индустрия спутниковых коммуникаций будет развиваться. ■