

СПУТНИКИ, ВЕЛОСИПЕД И ГИТАРА

Всеволод Колюбакин

Радиолобительство в Советском Союзе некогда было поставлено на широкую ногу: кружки в каждом Доме пионеров, собственный журнал с миллионными тиражами, всесоюзные слеты. Это движение давало промышленности тысячи увлеченных инженеров и изобретателей. И сейчас среди связистов — вплоть до самых высоких должностей — нередко можно встретить человека, чей путь начинался с паяльника в школьном кружке или со схемы в приложении к «Юному технику». Именно так — с подросткового увлечения радио — начинался и путь генерального директора ООО «Русат» Сергея Алымова.



Как и многие из нас, в детстве Сергей перепробовал множество различных кружков и секций, начиная от бокса и заканчивая живописью. Но настоящее увлечение пришло, когда на очередной день рождения родственники подарили паяльник и набор «Сделай сам» для радиоприемника. «Я его собрал, и он ра-

ботал! С этого началось мое юношеское увлечение радиосвязью, плавно переросшее в высшее образование, а потом и в профессиональную деятельность», — вспоминает Сергей Алымов.

Затем последовало поступление в МТУСИ на радиотехнический факультет и служба в армии после окончания

вуза. Два года и три месяца Сергей прослужил в Заполярье сменным инженером на радиорелейной станции тропосферной связи, находящейся в трехстах километрах западнее поселка Тикси. Добраться «на точку» можно было только вертолетом. Разумеется, потом логичным продолжением развития себя как специалиста в интересном деле стало погружение в профессию связиста.

Бизнес и культура производства

В 1995 году Сергей Алымов начал работать в компании Radyne Comstream — одной из ведущих в то время компаний в сфере производства спутникового оборудования (модемов и малых земных станций), которая как раз открывала офис в Москве для продвижения на российском рынке. Начинать инженером по поддержке и продаже продуктов, и в его обязанности входил технический расчет предложений, который потом группа продаж представляла заказчикам. Это дало реальный опыт работы в настоящей международной компании, позволило вникнуть не только в ведение бизнеса, но и в культуру производства. Radyne Comstream вела проекты в

разных странах, начиная от Северной Европы и заканчивая Юго-Восточной Азией, Африкой, США. Деятельность Сергея Алымова заключалась в непосредственной организации проектов и реализации их на местах. Командировки дали возможность увидеть многие страны не как туристу, а изнутри, пообщаться с обычными людьми.

«Особенно мне запомнился проект для ООН в Лаосе, в рамках которого необходимо было организовать связь между региональными офисами, а также совместная с Siemens работа по организации полносвязной VSAT-сети на всей территории Монголии. За месяцы реализации проекта мы на автомобиле исколесили всю страну, получив массу впечатлений от природы, традиций и общения с людьми», — рассказывает Сергей.

А в 2004 году ему предложили возглавить «Русат».

«Я пришел в уже сложившуюся профессиональную команду, и к счастью, нам удалось быстро сработаться и оперативно реализовать очень значимые для компании проекты по развертыванию сетей связи в интересах крупных заказчиков», — говорит герой материала.

Спутниковая связь во всем разнообразии

Сергей считает, что сейчас уже сложно представить собственную жизнь вне связи со спутниковой связью: «Как говорится, история не знает сослагательного наклонения. Сейчас сложно представить, что это могло бы быть, — в любом случае получилась бы совсем другая история жизни».

В «Русат» было реализовано множество интересных и сложных проектов. Одним из них, фактически бросившим вызов компании, стала организация сети спутниковой связи для северного подразделения Сбербанка. В очень сжатые сроки (чуть больше месяца) «Русат» развернул более сотни VSAT-станций на севере (Архангельская область, Ямало-Ненецкий АО, Вологодская область, Костромская область), где фактически отсутствовала даже транспортная сеть.

Одной из первых компания обратила внимание и на спутниковую связь на транспорте — самолетах и поездах. Знаковым проектом, ознаменовавшим начало развития рынка подвижной связи в России, стало сотрудничество с компанией Connexion by Boeing по организации доступа в Интернет для пассажиров

самолетов. «Русат» вместе с компанией «Газпром космические системы» взяла на себя создание российского сегмента этой глобальной сети.

«Это было первое в нашей стране и уникальное решение не только по техническим параметрам, но и с точки зрения регуляторики. На тот момент никто не знал, как нужно законодательно регулировать подобный вид работы, и мы взаимодействовали с Роскомнадзором, Комиссией по радиочастотам, Радиочастотным центром, совместно формируя правила работы. Подразделение Connexion by Boeing стало первопроходцем, создав перспективный сегмент рынка и проложив путь для работы других компаний», — с гордостью вспоминает Сергей Алымов.

После закрытия Connexion by Boeing хотелось продолжить развитие направления организации связи в воздухе, и здесь интересы «Русат» пересеклись с Panasonic Avionics Corporation. Компания искала пути расширения своего традиционного бизнеса, стремясь перейти из статуса просто поставщика авиационно-развлекательного оборудования в статус провайдера услуг. Сотрудничество образовало интересный симбиоз на российском рынке, послужив некой отправной точкой для выхода на него других компаний.

«Со многими проектами, которые удалось реализовать, мы начинали работать первыми на рынке, и они бросали нам некий технологический вызов, способствуя стремительному профессиональному росту. Такие проекты интересны

и полезны не только мне, но и с точки зрения развития компании, они дают сотрудникам стимул расти и получать удовлетворение от работы», — уточняет глава «Русата».

Анализ потребностей клиентов показал перспективность такого сектора рынка, как репортажные станции. Ниша оказалась очень интересной и перспективной, удалось открыть для себя новых поставщиков оборудования, собрать нестандартные решения. Несколько проектов, которые начинались именно с репортажных комплексов, переросли в комбинацию «репортажек» с построением полноценной сети фиксированной спутниковой связи, и успешно работают до сих пор.

Сергей Алымов поясняет: «Решения, определившие ключевые направления развития компании, принимались на основании анализа рынка и запросов заказчиков. Вникая в потребности клиентов, ориентируясь на их планы, операторы развивались сами. Так, например, телепорт — это основа деятельности любого оператора, который действительно хочет серьезно вырасти на рынке. Начиная проекты с крупными заказчиками (в том числе иностранными), мы понимали, что необходимо обеспечить надежность сервиса, соответствующую высоким стандартам, и серьезно вложились в развитие инфраструктуры телепорта. Дальше, по мере развития бизнеса, увеличения количества космических аппаратов, на которых мы работаем, расширяется и наша техническая база».



Одним из главных этапов стало продвижение VSAT-технологии на массовом рынке. Еще 5–7 лет назад представить полноценное развитие рынка спутникового ШПД для частных пользователей в России было сложно, поскольку абонентские терминалы стоили по несколько сотен тысяч долларов, размеры антенн не позволяли их устанавливать на дома обычных людей, был явный дефицит спутникового ресурса и он дорого стоил.

Однако развитие рынка спутниковой связи привело к появлению мощных космических аппаратов с нормальными ценами на ресурс, существенному снижению стоимости спутникового оборудования и переходу к малогабаритным терминалам. Все это позволило предложить решение для физических лиц, которое действительно покупают.

«Рынок еще только формируется, он будет расти. Мы вышли с таким проектом на рынок почти 3,5 года назад, и темпы развития сети «КайтНэт» показывают, что мы движемся в правильном направлении: услуга востребована, отток клиентской базы минимален и есть смысл поддерживать и развивать это направление», — уверен Сергей Алымов.

Что впереди?

Гендиректор «РуСата» считает, что основная тенденция развития рынка — это переход к некой универсальности спутниковых станций, которые подходят как для частного, так и для корпоративного использования. Решения для компаний по обеспечению работы стандартных бизнес-задач и организации связи удаленных офисов все больше ориентируются на оборудование более низкого ценового диапазона — оно прекрасно подходит для подобных целей с точки зрения соотношения цены и качества.

Конечно, если речь идет о создании высокоскоростных каналов, то используются более дорогие решения другого класса с антеннами большего диаметра. Однако 90–95% спроса сейчас — это малогабаритные спутниковые терминалы, с улучшенным функционалом и по меньшей стоимости, и рынок будет идти в этом направлении.

«С момента начала моей работы в спутниковой связи и до сегодняшнего дня мы прожили целую эпоху развития спутниковых технологий. Интересно, что периодически спутниковую связь начи-

нали дружно «хоронить», например, рассуждая о ее невозможности выдержать соседство с наземными сетями. Однако высокая конкурентная среда в отрасли каждый раз приводила к новому витку развития: появились новые стандарты связи и методы кодирования, уменьшились габариты и стоимость спутниковых терминалов, «золотым стандартом» стали антенны диаметром 0,75–0,9 м вместо антенн 1,2 м, а то и 2,4 м.

Сложно спрогнозировать, что нас ждет через 10–15 лет, но сейчас очевидно, что рынок остается конкурентным и технический прогресс идет вперед, отодвигая «смерть» спутниковой связи все дальше», — с оптимизмом заявляет Сергей Алымов.

Не связью единой

Любая, даже самая интересная работа не может занимать всю жизнь. Для души нужны увлечения. Одно из давних увлечений Сергея — велосипедные прогулки по Москве. Об этом лучше расскажет он сам: «Столица располагает к подобному времяпрепровождению — у нас есть чему удивляться и чем восхищаться: в городе очень много памятников архитектуры, которые заслуживают внимания, и просто красивых уголков. С каждым годом Москва преобразуется и становится удобнее для велотуристов. Люблю маршруты, проложенные литературными героями, например, с удовольствием проезжаю по местам героев романа Михаила Булгакова «Мастер и

Мargarита» или книги «Москва и москвичи» Владимира Гиляровского. Нравится кататься по Большой Дмитровке, рассматривая бывшие дома дворянских семей — Голицыных, Горчаковых, Долгоруких, Долгоруковых, Урусовых. Раньше почти каждые выходные посвящал таким познавательным мини-путешествиям, сейчас времени меньше, стараюсь больше внимания уделять подрастающим внукам, но все-таки велосипед занимает важное место в списке моих увлечений».

А не так давно Сергей, как он говорит, решил вспомнить молодость и возобновить свое увлечение игрой на гитаре: «Честно признаюсь, ни я, ни члены моей семьи не ожидали, что меня так затянет. Чем больше я занимаюсь, тем больше хочется узнать, нарабатывается репертуар. Стараюсь подходить к процессу обучения основательно — много времени уделяю базису, теории, отработке техники. Главное — не торопиться, ведь переучиваться гораздо сложнее. Надеюсь, что когда-нибудь смогу достойно выступить перед слушателями. Увлечения помогают переключаться с рабочих задач, разгружать голову и в то же время находить нестандартные решения сложных вопросов, творчески мыслить».

Спутники, велосипед и гитара — пожалуй, такому гармоничному набору, как будто пришедшему из публикаций журнала «Юность» о светлом будущем, можно только позавидовать. ■

