

## СПУТНИКОВЫЙ ИНТЕРНЕТ VSAT как инструмент для бизнеса

В.Якубович, И.Зиновьев, ООО "ВизКом"

С помощью спутниковой технологии VSAT для бизнеса открываются ранее недоступные сегменты рынка, каналы продаж, новые формы управления. Но компании зачастую упускают столь перспективные возможности, традиционно воспринимая связь как технический инструмент, а не как стратегическое преимущество. Ведущий спутниковый оператор "ВизКом" делится своим опытом взаимодействия с бизнес-заказчиками.

Связь приобретает все возрастающее значение для успеха бизнеса. Новые технологии вызвали скачок в развитии эффективности телекоммуникаций. Они дают бизнесу более высокую оперативность в решении задач управления и новые, ранее недоступные, формы организации бизнес-процессов – географическую экспансию, и новые схемы внутриофисного взаимодействия, и улучшение характеристик каналов контакта с клиентурой – все, что стоит на повестке дня у каждого генерального директора.

В точках применения новых технологий связи происходит повышение эффективности инвестиций, рост оборотов, расширение бизнеса, появление на рынке новых услуг и продуктов. А это, как цепная реакция, порождает повышение отдачи в различных сферах экономики, взаимодействующих друг с другом.

Однако пока на рынке мы видим только элементы кризиса. Где же всплески роста в экономике, в благосостоянии россиян? Чтобы разобраться, давайте рассмотрим детали.

Технологии спутниковой связи на базе VSAT в этих процессах играют, наверное, ведущую роль, так как делают реальными то немалое число бизнес-идей, которые со старыми

технологиями вообще не находили практической реализации. Причем в последние годы роль VSAT существенно возрастает, так как поэтапное снижение издержек на производство, администрирование и интеллектуальную собственность, характерное для новых серьезных технологий, делает связные решения доступными не только для масштабных задач крупных корпораций, но и для малых предприятий и даже для локальных управленческих задач.

В любой географической точке теперь можно получить надежный высокоскоростной доступ в сеть, установив обычную спутниковую тарелку или, другими словами, земную станцию VSAT.

Земная станция VSAT включает уличный и внутренний блоки. Уличный блок – это спутниковая антенна-тарелка небольшого диаметра (от 70 см), закрепленная специальным кронштейном на стене, крыше, земле, с установленным на ней компактным приемопередающим устройством. Внутренний блок – это специальный спутниковый модем. Уличный и внутренний блоки соединены коаксиальным кабелем. На выходе внутреннего блока есть стандартный сетевой разъем для подключения компьютера или сетевого оборудования.

Монтаж земной станции достаточно прост. Настройка антенны на спутник производится стандартным способом. Типовые станции работают на скоростях до 20 Мбит/с на прием и до 6 Мбит/с на передачу данных. Максимальные значения скоростей зависят от спутника, через который осуществляется связь. Станция VSAT позволяет организовать доступ в Интернет, виртуальные частные сети, телефонную связь и видеоконференции.

Существует множество VSAT-решений для разных прикладных задач, в том числе мобильные системы, созданные для всех видов подвижных платформ, включая автомобили, поезда, морские и речные суда.

С сегодняшними ценами на терминалы и услуги VSAT бизнес любого уровня получает географическую свободу. В любом месте можно открыть филиал, магазин, заправку, склад, банкомат с полноценным удаленным доступом через Интернет или корпоративную сеть. Не нужно больше привязываться к проводам и терпеть ограничения из-за низкой скорости. Передавать данные можно в любых объемах. Оператор "ВизКом" использует VSAT даже в проектах по организации прямых ТВ-трансляций. Есть решения для организации мобильных офисов.

В России VSAT-сервис выделен почти на всех основных спутниках связи, которые покрывают территорию страны. По организационно-техническим характеристикам наиболее подходящим для высокоскоростного доступа в Интернет по технологии VSAT является частотный Ка-диапазон. Сейчас на нем в России работает европейский спутник Eutelsat 9a. Российские спутники работают в Ku-диапазоне, который имеет существенные ограничения по скорости каналов передачи данных, но в планах на ближайшие годы заявлен запуск российских аппаратов с поддержкой Ка-диапазона.

Почему же общее число подключений терминалов VSAT по всей территории России с ее большими просторами и расстояниями сопоставимо с числом подключений в США за один день (причем включая и частный сегмент, и массовые подключения в рамках государственных программ, а не только подключения под задачи развития бизнеса)?

Практика показывает, что бизнес не уделяет достаточного внимания вопросам связи, вынося их на периферию круга управленческих задач. Эффективность, отдача и инновации

ищутся на традиционных фронтах бизнеса – это продажи с рекламой, производство, потребляемые ресурсы. Связь не просто относят к вспомогательному фронту, но даже не выделяют в отдельное направление, включая в какой-нибудь блок, как правило, в IT.

Не удивительно, что с таким подходом генеральный директор просто не замечает и упускает открывающиеся перспективы. И даже в компаниях с прогрессивными системами управления, где управленческие идеи могут иницироваться снизу, связанные решения тоже остаются незаметными. Ведь IT-директору ставятся весьма традиционные задачи, для которых он использует связанные решения только как технический инструмент. Ему не предоставляется то поле управленческого видения, которое необходимо для принятия решений по всей системе управления компанией, по системе производственных процессов, по стратегической реорганизации бизнеса. А именно в этих областях новые связанные технологии и призваны дать наиболее значимую отдачу.

В результате компании теряют возможность перевести бизнес на новый уровень, а VSAT-технологии не находят справедливого широкого применения. А граждане России продолжают жить в прошлом веке, соглашаясь на так называемое "цифровое неравенство".

К сожалению, очень трудно пробить сопротивление сложившейся системы. Информационная работа с аудиторией IT-специалистов не даст нужного эффекта, потому что решение принимает генеральный директор. И наоборот, генеральный директор не сможет действовать без экспертного мнения IT-службы, даже если получится найти хороший подход к этой аудитории и объяснить фантастические преимущества новых технологий. Но, безусловно, такую работу нужно вести, нужно обращаться и к IT-специалистам, и к другим службам, в зону ответственности которых входит связь, и к генеральным директорам. При общих усилиях всех участников рынка VSAT может накопиться достаточный информационный эффект для того, чтобы скорректировать отношение бизнеса к связи и сформировать постоянный интерес к технологиям VSAT. В перспективных результатах этой работы заинтересованы все состоятельные спутниковые операторы.

Свое негативное влияние оказывает и проблема рекламного обмана. Мобильные операторы преуспели в звучных слоганах

и используют этот инструмент для продвижения своих технологий интернет-связи, в рамках закона, но, к сожалению, как часто бывает в рекламе, вне рамок достоверности.

Довольно распространена ситуация, когда подбор связных решений под новый бизнес-проект опирается на приукрашенные обещания поставщиков рекламируемых решений. Сделав однажды ошибочный выбор и столкнувшись затем с недостатками и малой надежностью сотовых технологий, не каждый менеджер может объективно оценить ситуацию и преодолеть сложившееся личное негативное отношение к связи, чтобы вернуться к рассмотрению более надежных и полноценных спутниковых решений.

К сожалению, у спутниковой связи, в отличие от сотовой, нет таких ресурсов в рекламе. Даже крупнейший в мире оператор спутникового телевидения "Триколор" только недавно смог себе позволить рекламу на ведущих телеканалах.

Обойти эту проблему можно тем же способом – последовательной работой с целевыми аудиториями, но не через рекламные каналы, а через отраслевые контакты и мероприятия. Здесь время может сыграть в пользу VSAT-операторов. Пока информационный эффект начнет действовать, технология VSAT, будучи еще новой и развивающейся, перейдет на очередной этап и станет еще более доступной и эффективной, составив мощную конкуренцию менее перспективным сотовым решениям. Одно вместе с другим может вызвать даже взрывной рост интереса к VSAT.

Отраслевые контакты также лучше, чем реклама, подходят для передачи профессиональной информации. С одной стороны, только так и можно противостоять рекламному воздействию, а с другой стороны, именно передача профессиональной информации на текущем этапе и нужна.

Интересно, что и сами операторы VSAT используют методы работы, не способствующие развитию спроса со стороны бизнеса. Не секрет, что отрасль VSAT в России несколько лет назад была спасена от угасания благодаря запуску ряда государственных программ, предусматривающих массовую установку земных станций. Но работа над ошибками не была проведена. Складывается впечатление, что большинство VSAT-операторов до сих пор функционируют по старинке, как будто они остаются

маленькими экспериментальными проектами, жаждущими получить деньги с клиентов любым способом.

Сегодня расценки на VSAT для частного и корпоративного секторов могут отличаться в разы. Конечно, решения для корпоративных задач требуют больших организаторских расходов и большей надежности, поэтому они должны быть в какой-то мере дороже. Но по факту операторы просто выставляют для бизнеса завышенные цены, существенно сокращая круг потенциальных потребителей на услуги VSAT.

Взаимодействие с заказчиками у "ВизКома" традиционно организовано по индивидуальной схеме. Это позволяет оператору предлагать решения для задач любой сложности, цена на которые может различаться в сотни раз, но оставаться выгодной для клиента. Такой подход позволяет наилучшим образом продемонстрировать клиенту профессионализм связистов и не допустить дискредитации отрасли, что очень важно для будущего VSAT в России. На рынке VSAT немало предложений, и клиент может легко проводить тендеры, становясь доступным для недобросовестных поставщиков и суррогатных решений. Но даже работая с клиентом по тендеру, профессиональный оператор может применять необходимый индивидуальный подход, сохранять прозрачность в ценообразовании и технологических решениях. Только в этом случае будет формироваться доверие клиента к VSAT и обеспечиваться экономическая и производственная эффективность внедряемых решений, что в свою очередь расширит перспективы VSAT в России. Озвучив проблематику, обсуждаемую только в кулуарах, автор статьи хочет поддержать здравые инициативы на рынке VSAT по обновлению сложившихся ранее взглядов на роль этой технологии в отрасли связи и в экономике России в целом.

Перспективы VSAT подкреплены объективными факторами. Успех технологии еще впереди, для него сейчас требуется сформировать правильное отношение к делу. В настоящее время уже стал очевидным интерес к услугам на базе VSAT, и появляется спрос на них. Большая протяженность территории России и отсутствие доступа к эффективной связи даже в непосредственной близости к городам делают технологию VSAT во многих случаях очень перспективным решением для бизнеса, думающего о своем развитии. ■

