РЫНОК VSAT отвечает на вызовы COVID-19

Л.Павлова

DOI: 10.22184/2070-8963.2020.89.4.20.22

В рамках вебинара "Бизнес-диалог. Спутниковый интернет: VSAT vs COVID-19" производители VSAT-оборудования и операторы поделились опытом работы в условиях пандемии и самоизоляции, обсудили новые тренды на рынке спутникового ШПД в России и мире. Мероприятие было организовано ГП КС в партнерстве с интернет-порталом о спутниковом интернете в России KA-BAND.INFO.

Тренды от вендоров

Пандемия внесла свои коррективы в режим работы абсолютно всех участников рынка. Как рассказал заместитель генерального директора по развитию и эксплуатации систем связи ФГУП "Космическая связь" Евгений Буйдинов, на предприятии для сохранения здоровья сотрудников и развития бизнеса в период самоизоляции полноценно налажена дистанционная работа, в центральном офисе и на технических объектах даже оперативные совещания проходят по видеоконференцсвязи, соблюдается перчаточномасочный режим, периодически проводится дезинфекция помещений с полной обработкой всех предметов и поверхностей. К сотрудникам, которых по долгу службы невозможно "дистанцировать", – особое внимание. На технические объекты их доставляет и потом возвращает служебный транспорт, водители работают каждый день.

Что касается закупок оборудования, то, по словам Е.Буйдинова, благодаря долгосрочному планированию для ГП КС этот вопрос не стал критичным: "Если где-то что-то притормозилось на месяц-два – это не сильно чувствительно, поскольку мы имеем запас всех необходимых запчастей и материалов". Отдельно топ-менеджер предприятия поблагодарил партнеров за оперативную помощь в преодолении аварийной ситуации на спутнике "Экспресс-АМб". Напомним, в марте технические службы ГП КС совместно с компаниями-партнерами организовали перевод центральной станции сети спутникового широкополосного доступа в Ka-диапазоне, которая ранее работала на космическом аппарате "Экспресс-АМб", на спутник "Экспресс-АМУ1". Для переключения абонентов потребовалась настройка антенн на новый спутник. ГП КС

благодарит отраслевое сообщество, включая представителей компаний "Евтелсат Нетворкс", "Ка-Интернет" и Hughes Network Systems, за содействие и помощь. "Приятно, что дружественное телекоммуникационное сообщество всегда помогает друг другу, несмотря на конкуренцию", – сказал Е.Буйдинов.

По словам представителей вендорских компаний, на технологические процессы производства VSAT-оборудования ситуация с COVID-19 не повлияла: ни на день они не останавливались у Hughes, Gilat, "Истар", iDirect. При этом все так или иначе испытали некоторые задержки при доставке продукции транспортными компаниями. Генеральный директор ООО "Истар" Павел Баканов сообщил, что в эпоху пандемии компания вошла с достаточным запасом маршрутизаторов на складе и никак не затормозила их поставку заказчикам. Более того, еще до пандемии "Истар", упреждая ситуацию, создал для своих сотрудников VPN-каналы для удаленной работы. "Вся команда разработчиков, подавляющее большинство инженеров-тестировщиков находятся по местам удаленной дислокации, но процессы ни на секунду не останавливаются, – отметил П.Баканов. – Завершен цикл разработки нового ПО и начат новый цикл разработки и ПО, и оборудования". По его словам, показатели продаж в России сохраняются примерно на том же уровне, что и в прошлом году, а вот глобальные продажи оборудования выросли на 25%. Трендом нового времени П.Баканов считает рост спроса на техническую поддержку, что связано с дефицитом у заказчиков высококвалифицированного персонала, который может разбираться со

сложным оборудованием. "У нас уже появилось несколько клиентов, которым требуется поддержка 24×7, – сообщил П.Баканов. – Соответственно мы организовали службу международной технической поддержки, и это такой заметный тренд, который наряду с поставками оборудования дает свой вклад в наш бизнес".

Глава представительства Hughes Network Systems в России, СНГ и странах Балтии Константин Ланин отметил резкий рост спроса на спутниковую связь в сегменте B2C именно в период пандемии. В Бразилии, например, за два месяца было подключено 10 тыс. новых абонентов, а в Северной Америке Hughes впервые пошел на беспрецедентный шаг: компания приостановила рекламу продвижения продаж, ограничивая постоянно растущий спрос. На рынке физических лиц рост налицо в Латинской Америке, Северной Америке и Юго-Восточной Азии, отметил К.Ланин. В то же время явно происходит спад на корпоративном рынке. Связано это с тем, что те или иные компании были вынуждены приостановить или даже свернуть свой бизнес, а также с ограничениями в движении. Константин Ланин выразил надежду на достаточно быстрое восстановление спроса в этом сегменте рынка. Он выделил еще один тренд нового времени: решая старую проблему цифрового неравенства, сейчас на арену вышли VSAT коллективного пользования. Мексика в лице своего телекома, практически, финансирует строительство хотспотов Wi-Fi, оборудуя ими порядка 4 тыс. деревень. За 50 центов в час пользователь может получить доступ в интернет, по скайпу связаться со своими близкими, сделать онлайн-закупки или транзакции. ARPU от такой точки ожидается примерно 120 долл. в месяц. "Инициатива достаточно широко шагнула по Латинской Америке и Юго-Восточной Азии, – сообщил К.Ланин. – Это интереснейший сегмент, для которого мы видим отличную перспективу".

Рост консьюмерского рынка отметил и генеральный директор "Гилат Сателлайт Нетворкс (Евразия)" Денис Стафеев. В период пандемии в России Gilat поставил порядка 2 тыс. VSAT-комплектов в месяц, и эти темпы сохранятся еще несколько месяцев. Оценить текущую ситуацию в B2B-сегменте Д.Стафеев считает затруднительным, поскольку крупные корпорации и госсектор используют долгосрочные контракты. А вот предположить определенную стагнацию в будущем вполне возможно, потому что в этом году коммерческие структуры станут сокращать бюджеты.

Рост продаж VSAT-оборудования в России и странах СНГ в полтора раза за минувший квартал по сравнению с аналогичным периодом прошлого года отметил директор по продажам в России и СНГ VT iDirect Никита Демиденко. "Обычно начало года – спокойное, лето – спящее, а четвертый квартал – взрывной, – прокомментировал он сложившуюся ситуацию. – В этом году первые два квартала бьют все нормы. Возможно, это связано с тем, что в условиях пандемии связь нужна всем обязательно, от этого никуда не денешься".

ТЕНДЕНЦИИ ОТ ОПЕРАТОРОВ

Насколько повлияла пандемия на трафик VSAT-сетей? В своих ответах на этот вопрос представители операторских компаний разошлись во мнениях. Так, акционер "Ка-Интернет" Сергей Пехтерев заметных изменений в трафике корпоративного сектора не отметил, поскольку бюджеты крупных заказчиков на 2020 год были сформированы раньше. При этом он выделил новую тенденцию – это усиление конкуренции в сегменте предоставления услуг Ka-band. С С.Пехтеревым согласился коммерческий директор ГК "РТКомм" Михаил Муттерперл и директор по развитию бизнеса Orange Business Services в России и СНГ Алексей Антоненко. Сам факт отсутствия падения выручки можно расценивать как уже хорошую новость, считает А.Антоненко. Он подчеркнул, что отечественный рынок связи на судах стабильно развивается и во время пандемии, все суда ходят в обычном режиме, и оператор получает запросы на расширение каналов. Сектор maritime VSAT, на его взгляд, не останавливался и показал себя стабильным.

В то же время председатель совета директоров АО "КБ "Искра" Андрей Ромулов отметил немаловажную тенденцию: удаленная работа прежде всего изменила структуру потребления графика. "Прямые каналы загружены в большей степени, потому что выше востребованность различных мессенджеров, видеосвязи, видеоконференций, – пояснил А.Ромулов. – Мы отмечаем ежемесячный рост порядка 10–15%. Очень небольшое количество клиентов, которые находятся в пограничном состоянии, отказываются от услуг, очень многие просят различные скидки – но тем не менее трафик растет". Некоторой статистикой периода пандемии в сравнении допандемийным поделился директор департамента развития Dozor-Teleport Сергей Медведев. По его данным, в секторе B2B все в целом стабильно. Исключение составляют компании, которые занимаются добычей углеводородов и минералов, а также их дочерние структуры – старатели и другие вахтовики. У них отмечается падение трафика

на 30%. Но здесь ведущую роль, скорее, сыграла даже не пандемия, а соглашение о сокращении добычи нефти ОПЕК+. Некоторые компании были вынуждены либо уйти из России, либо свернуть свой бизнес, либо сократить свои бюджеты. В секторе B2O изменений нет, зафиксирована полная загрузка каналов операторов; были получены запросы на расширение, работы выполнены. Регулируемый контрактами госсектор B2G стабилен; были запросы на расширение каналов, работы выполнены. А вот в сегменте B2C зафиксирован уверенный рост в 20%, что компенсировало частичный провал в корпоративном секторе. Также отмечается рост запроса на интеграцию и дополнительные сервисы.

Что год грядущий нам готовит?

В качестве заключительного вопроса участники круглого стола обсудили перспективы развития рынка VSAT. Амплитуда прогнозов – от сдержанного скептицизма до уверенного оптимизма. Приводим практически дословно.

С.Пехтерев. Это как предсказать цену на нефть. Будем надеяться на лучшее.

М.Муттерперл. Ничего критичного не произойдет. А предугадать, что будет в долгосрочной перспективе с точки зрения бюджетов государственных органов и нефтяников – очень сложно.

А.Ромулов. Период восстановления зависит от размеров страны. Предыдущие кризисы показали, что Россия восстанавливается в среднем за два года, но сейчас ситуация несколько иная. Основные наши клиенты – это достаточно крупные предприятия и госсектор. Я думаю, ничего критичного не произойдет.

С.Медведев. Нам очень хотелось бы, чтобы сектор "нефтянки" восстановился как можно скорее, и курс доллара стабилизировался. И тогда спутниковым операторам в ближайшее время ничего не грозит.

А.Антоненко. Скорость восстановления зависит от того, насколько операторы быстро думают и принимают решения. В спутниковой связи операторы пережили столько всевозможных историй, связанных с дефицитом ресурса, невзлетами спутников, ограничениями со стороны регулятора, что мозг ни на секунду не расслаблялся. Поэтому в этой ситуации, когда нужно быстро принять решение и перестроиться, подавляющее большинство к этому готово. А значит, есть уверенная надежда, что мы будем продолжать работать, искать новые рынки и развиваться.

К.Ланин. Телекоммуникации – наименее уязвимый в пандемии сектор рынка. Парадокс в том, что во все кризисы, которые сотрясали мир в прошлые десятилетия, только одна отрасль показывала рост. Это телекоммуникации и, в частности, спутниковая связь. Поэтому у меня позитивные мысли о дальнейшем развитии.

Д.Стафеев. Долгосрочная перспектива зависит от государства. Как наше государство будет себя чувствовать – так будет себя чувствовать и отрасль космической связи.

Д.Демиденко. Связь сейчас необходима наравне с хлебом. Человек, купивший хлеб, купит себе и телефон, и интернет. Поэтому именно в условиях кризиса связь будет наиболее востребована.

П.Бакланов. Я оптимист. Пережившим кризисы мозги не дают расслабиться.

Ксения Дроздова переизбрана председателем Эксплуатационного комитета "Интерспутника"

Решением Эксплуатационного комитета Международной организации космической связи (МОКС) "Интерспутник" его председателем вновь избрана Ксения Дроздова, заместитель генерального директора по развитию бизнеса ФГУП "Космическая связь". Ее полномочия продлятся в течение трех лет начиная с 15 июня 2020 года.

В сферу деятельности Эксплуатационного комитета "Интерспутника" входит оперативное рассмотрение и решение вопросов деятельности организации. Членами комитета являются 25 участников из числа организаций связи, назначенных странами-членами "Интерспутника". Организация осуществ-

ляет эксплуатацию международной системы спутниковой связи, предоставляет телекоммуникационным операторам и корпоративным пользователям частотно-энергетический ресурс на геостационарных спутниках связи, а также оказывает комплексные услуги в области создания и использования сетей спутниковой связи.

В рамках долгосрочного сотрудничества со ФГУП "Космическая связь" "Интерспутник" предлагает клиентам услуги на российских космических аппаратах серии "Экспресс". Организация имеет статус официального дистрибьютора спутникового ресурса и услуг европейского спутникового опе-

ратора Eutelsat, осуществляет маркетинг и продажу спутниковой емкости систем ABS, Intelsat, "Газпром космические системы", Azercosmos, а также сотрудничает с другими региональными и национальными операторами спутниковой связи.

Пользуясь статусом межправительственной организации, "Интерспутник" заявил собственный орбитально-частотный ресурс в ряде позиций на геостационарной орбите, который используется для реализации совместных с заинтересованными партнерами проектов по созданию новых систем спутниковой связи.

По информации МОКС "Интерспутник"

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ТЕХНОСФЕРА» ПРЕДСТАВЛЯЕТ КНИГУ:

Д. Миноли

ИННОВАЦИИ В ТЕХНОЛОГИЯХ СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ

при поддержке
Филиала АО «ОРКК» – «НИИ КП»

М.: ТЕХНОСФЕРА, 2019. — 446 с.,
ISBN 978-5-94836-545-9

Цена 1188 руб.

Книга является обзором ключевых достижений в области коммерческой спутниковой связи. В ней ставится вопрос о том, какими могут быть новые возможности для конечных пользователей и поставщиков услуг в использовании новейших быстроразвивающихся инноваций в этой области (расширение спецификации DBV-S2 (DVS-S2X)), технологий спутниковых каналов с высокой пропускной способностью (HTS, High throughput satellite), методов спутникового применения решений M2M (machine-to-machine) и т. д.).

Книга содержит 8 глав, перечни источников, малодоступных рядовому русскоязычному читателю (исключительно на английском языке), три приложения и предметный указатель.

Вводная глава содержит справочный технический материал, который может быть полезен инженерам по спутниковой связи вне зависимости от остального содержания книги. В частности, в этой главе приведены сведения о наименованиях радиодиапазонов, используемых в спутниковой связи, а также околоземных орбит спутников космической связи (не только геостационарных). В приложении В приведен Глоссарий основных концепций и терминов спутниковой связи. Он создан на основе различных источников в ограниченном объеме информации с приведением ссылок на эти источники.

Издание можно считать справочным пособием, так как в вводную главу включен справочный технический материал, который будет служить в качестве учебника по спутниковой связи для начинающих.

Как заказать наши книги?

По почте: 125319, Москва, а/я 91
По факсу: (495) 956-33-46
E-mail: knigi@technosphere.ru
sales@technosphere.ru

ИНФОРМАЦИЯ О НОВИНКАХ
www.technosphere.ru