



Наша миссия: содействие развитию передовых услуг спутниковой связи

The mission of Intersputnik is to develop advanced services of satellite communication



Владимир Глебский

Директор отдела развития региональных проектов МОКС “Интерспутник”

— Как развиваются мировой и отечественный рынки спутниковой связи? Какое направление спутниковой связи сегодня является наиболее перспективным с точки зрения бизнеса и что является драйвером развития рынка?

— Рынок спутниковой связи сегодня переживает процесс глобальной трансформации, вызванный серьезным технологическим скачком по целому ряду направлений: это и новые технологии в спутнико-строении (электрические двигатели, миниатюризация электронных компонентов, появление целого спектра аппаратов малого класса, новые источники выработки и накопления энергии и т.д.), технологии многократного переиспользования частот (к примеру, в спутниках HTS и VHTS), средства выведения на орбиту с многоразовыми блоками и многое другое. Все это напоминает своего рода технологический взрыв, за которым следует развитие множества новых направлений бизнеса. Сложно даже уследить за их количеством. В то же

время основным драйвером рынка, безусловно, является Интернет и связанные с ним цифровые технологии обмена и обработки данных и информации. Именно они открывают новые возможности и одновременно порождают новые потребности. Во всем этом многообразии действительно важным является вопрос о наиболее перспективных направлениях развития бизнеса спутниковой связи. При всей его сложности ответ, на мой взгляд, довольно прост: ниша спутниковой связи находится там, куда другие виды связи дотянуться не могут или их возможности и эффективность чем-то ограничены.

— Какова роль спутниковой связи в развитии цифровой экономики?

— Спутниковая связь была и остается необходимым элементом экономики и занимает свою целевую нишу. Важнейшие ее функции в цифровой экономике: обеспечение связью и Интернетом регионов со слаборазвитой инфраструктурой; развитие инфраструктуры цифровой связи с подвижными объектами; услуги навигации; контроль различных процессов наземной поверхности; освоение космического пространства. Не стоит ни недооценивать, ни переоценивать эту роль. Если говорить об объемах, то в сравнении с другими инфраструктурными отраслями спутниковая связь занимает довольно скромное, но важное место.

— Основные проблемы отрасли сегодня? Что мешает ей развиваться?

— Мешают искусственные и естественные барьеры; нескоординированность планов развития, авантюризм и непродуманность действий

различных участников рынка; недостаточность ресурсов, в том числе финансовых; отсутствие продуманной государственной стратегии и политики. Если в государственной и политической сфере сегодня налицо попытка консолидировать силы и подтолкнуть ключевые отрасли к развитию за счет реализации различных государственных программ, таких как программа развития цифровой экономики, программа “Сфера” и т.п., то проблемы экспортозависимости в элементной базе, отсутствия собственного высокотехнологичного телекоммуникационного оборудования, проблемы наличия высококвалифицированных отраслевых кадров и т.п. не решаются усилием воли, а требуют реализации долгосрочной стратегии. Эти проблемы характерны не только для отрасли спутниковой связи.

— Как вы оцениваете перспективы программы “Сфера”?

— Программа очень интересная. Для нас как международной организации она привлекательна тем, что большинство входящих в нее проектов могут охватить сервисом значительное количество стран, включая 26 стран, являющихся членами “Интерспутника”. Содействие развитию передовых услуг спутниковой связи в странах — членах организации, укрепление экономических связей и бизнеса на этой основе — это наша миссия. В то же время на пути распространения новых услуг немало препятствий: действующие регулятивные нормы или их отсутствие; требования к деятельности иностранных компаний и реализуемых ими товаров и услуг; совместимость предлагае-



мых систем с уже работающими и т.п. Практически к каждой стране нужен индивидуальный подход. Наша организация, как представляется, является уникальной площадкой для проработки этих вопросов, доведения информации о проектах до заинтересованных стран, выхода на стадию их практической реализации. Перспективы этой программы напрямую зависят от того, насколько грамотно она будет воплощаться. Сама идея комплексного подхода и увязывания разрозненных проектов в систему, оптимизация и концентрация усилий и средств выглядят обоснованными и многообещающими.

– Какими результатами “Интерспутник” гордится в 2019 году? Появились ли в компании новые услуги? Новые члены или участники?

– Прежде всего надо отметить, что, несмотря на сложное состояние рынка спутниковой связи в последние годы и явное снижение показателей у целого ряда спутниковых операторов, “Интерспутник” сохраняет устойчивую позицию на рынке и высокие показатели доходности. В то же время мы не останавливаемся на достигнутом и упорно ищем и формируем будущие точки роста организации. С этой целью “Интерспутник” запустил в 2019 году целый ряд инициатив:

- проведен первый конкурс проектов на соискание финансирования из средств специализированного фонда “Программы развития бизнеса в области космической связи в странах – членах организации”;
- начата реализация проекта создания электронной площадки обмена свободными ресурсами телепортов Open Teleport;
- начата реализация совместного проекта с компанией AirspaceIX в области создания и использования малых спутников связи типа Nationsat;
- проведена работа с поставщиками оборудования спутниковых сетей в целях поиска наиболее перспективных технологий.

Темы развития рынка спутниковой связи, новых точек роста и технологий, обмена опытом в сфере реализации проектов являются предметом регулярных дискуссий, проходящих в рамках ежегодного семинара “Интерспутника” NATSATTEL.

Мы в ближайшее время ожидаем присоединение к “Интерспутнику” Франции в качестве нового члена организации, а в качестве участника – нашего давнего партнера, спутникового оператора Eutelsat. Организация растет.

– Расскажите подробнее про программу развития бизнеса: для чего она существует, сколько компаний уже участвуют в программе, как осуществляется финансирование, что нужно, чтобы стать ее участником? Что изменилось в программе с прошлого года?

– Программа развития бизнеса ориентирована на поддержание проектов, реализуемых операторами спутниковой связи в странах – членах “Интерспутника”. Нередко компаниям не хватает оборотных средств для запуска новой услуги или модернизации уже имеющихся технических средств. Программа предоставляет возможность получения льготного финансирования в пределах \$750 тыс. на один проект. Внутренний фонд “Интерспутника”, из которого осуществляется финансирование, работает на принципах венчурного финансирования: в процессе выполнения проекта средства должны возвратиться обратно в фонд. Период возврата средств должен соответствовать среднеотраслевым показателям бизнес-планов. Чтобы стать участником программы, нужно соответствовать ряду основных условий.

Полный перечень требований программы представлен на специальном разделе сайта “Интерспутника” <http://www.intersputnik.ru/programma-razvitiya-biznesa/> Интерес к участию в программе в этом году проявили порядка десяти организаций из Венгрии, Лаоса, Монголии, России и Сомали. Но только две из них успели сформировать заявки на первый тендер, и лишь одна заявка прошла проверку на соответствие квалификационным требованиям и имеет все шансы стать победителем.

Можно сказать, что в этом году программа прошла успешную обкатку и показала свою состоятельность.

В то же время ряд заинтересованных компаний отметили, что программа не адаптирована для участия в ней проектов-стартапов, имеющих на начальных этапах повышенные риски, но одновременно

представляющих собой проработку принципиально новых направлений бизнеса. В связи с этим на первое полугодие 2020 года запланировано проведение консультаций с операторами из стран – членов организации для сбора предложений по возможным изменениям программы.

– Чем занимается ваша дочерняя компания “Исател”? Как давно она существует? Насколько успешна ее деятельность?

– Дочерняя компания “Интерспутника” – “Исател” создана в начале 2000-х годов, ее основная миссия – дополнять услуги “Интерспутника” услугами строительства спутниковых сетей связи под ключ. “Исател” осуществляет деятельность оператора спутниковой связи, обслуживающего частных и корпоративных клиентов, и выполняет полный комплекс работ по проектированию, строительству и эксплуатации сетей и оборудования. Компания вполне успешна на рынке, достаточно сказать, что ее деятельность безубыточна, и в 2019 году “Исател” заключил длительный контракт на обслуживание и модернизацию спутниковой инфраструктуры связи одного из крупнейших банков страны. Совместно со специалистами “Интерспутника” компания ведет настойчивый поиск новых направлений, оборудования и технологий для развития своего бизнеса. Некоторые из них планируется продемонстрировать уже в следующем году.

– Какие задачи стоят перед “Интерспутником” в 2019 году? Какие у вас ожидания относительно грядущего года?

– Основные задачи, которые мы ставим перед собой в новом году, – это поиск и развитие новых направлений бизнеса, совершенствование работы на существующих направлениях, консолидация всех сил организации и активное привлечение операторов и экспертов из стран-членов к этой работе. Поэтому от следующего года мы ждем многого, и прежде всего того, что запущенные в 2019 году инициативы перейдут в стадию активной реализации.

Адреса и телефоны
МОКС “ИНТЕРСПУТНИК”
см. стр. 89 “Информация о компаниях”

Реклама