

Двойной форсаж

Получив прямо перед новогодними праздниками разрешение Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ) на право использования емкости на новом спутнике Intelsat-15, 000 «РyСaт» решила не только активизировать развитие новых направлений бизнеса, но и задумалась о выходе на зарубежные рынки. О том, что подвигло оператора принять такое решение, в интервью издателю журнала «Стандарт» Ирине ГЛУХОВОЙ рассказали генеральный директор компании **Сергей АЛЫМОВ** и первый заместитель генерального директора **Олег ВАТУЛИН**.

– Ушедший 2009 год был кризисным, как это отразилось на бизнесе «РyСaт»?

Сергей Алымов:

– То, что 2009 год будет непростым для операторов спутниковой связи и для нас, в частности, было понятно еще в 2007 году, когда только намечался дефицит спутникового ресурса, причем не только в России. Спрос стал превышать предложение, а владельцам спутников необходимо время, чтобы отреагировать на ситу-

ацию: построить новые космические аппараты, рассчитать орбитальные позиции, которые будут востребованы. Мы заранее предполагали такое развитие событий и соответственно подготовились, что позволило в кризисный год реализовать намеченные задачи, несмотря на дефицит. В 2007–2008 годах мы приобретали емкость везде, где появлялся свободный спутниковый ресурс, порой даже небольшими кусочками спектра.

Несмотря на то, что дробление каналов на более мелкие по пропускной способности неудобно для организации широкополосного доступа в Интернет, мы шли на это, чтобы не стоять на месте, а двигаться вперед.

Развиваться в 2009 году нам помогла и лояльность клиентов – мы не заметили оттока пользователей, что говорит о качестве сервиса. Согласитесь, если бы заказчикам не нравилось обслуживание, они, даже в условиях кризиса и дефицита спутникового ресурса, нашли бы возможность расторгнуть договор с нашей компанией. Мы всегда подчеркиваем, что качество сервиса – это основа стратегии «РyСaт». Такой подход к ведению бизнеса позволил завершить 2009 год приростом: доходы компании по сравнению с 2008 годом выросли более чем на 20%. Это при том, что мы не повысили цены, не перевели

их в долларовой эквивалент. Более того, отдельным категориям клиентов, например госпредприятиям, которым была поставлена задача снизить затраты на телекоммуникационные услуги, или крупным холдингам, которым также снизили финансирование, мы пошли навстречу и тоже снизили цены.

– Будут ли повышены цены в 2010 году?

Олег Ватулин:

– Цены должны быть адекватными. В 2010 году мы будем вынуждены их повысить. Владельцы спутников имеют свой взгляд на ценообразование, и мы вынуждены транслировать его клиентам. В частности, с 1 января 2010 года ФГУП «Космическая связь» увеличила на 10% стоимость аренды каналов на спутниках «Экспресс-AM1», «Экспресс-AM22», «Экспресс-МД1», «Экспресс-AM33» и «Экс-

Генеральный директор ООО «РyСaт» Сергей Алымов: «Операторам не хватает уже даже зарубежных спутников, что «светят» на Россию»

пресс-АМЗ». Предприятие проинформировало нас об этом еще полгода назад.

Мы – мультисервисная компания: это и VSAT-услуги, и широкополосный Интернет, и услуги для вещателей (радио и ТВ) под телевизионные проекты, в частности, у нас задействовано почти восемь транспондеров. В 2009 году мы участвовали в обоих DVB-H проектах: компаний «Доминанта» и «Кентавр». Такая универсальность позволила выстоять в кризисный год. К тому же мы ориентируемся только на собственные средства, никогда не брали кредитов и не планируем занимать. Соответственно, мы успешно избежали попадания в кредитную яму. Прибыль вкладываем в развитие инфраструктуры на несколько лет вперед и постоянно ищем новые ниши для развития.

– Вам удалось получить емкость на новом борту американского телекоммуникационного спутника Intelsat-15, 4 из 22 транспондеров которого нацелены на Россию. Это новые возможности для компании...

Сергей Алымов:

– С запуском этого спутника открывается новая эра, новый этап развития. На какой-то период вопрос дефицита спутникового ресурса для операторов, использующих этот борт, отодвинется на второй план. Хотя полностью проблемы все равно не решит. Мы получили два из четырех транспондеров, а вторые два – у компании Romantis GmbH. «РусСат» заключил с Intelsat договор аренды на полосу частот Ки-диапазона

общим объемом 72 МГц на семь лет с возможностью продления. Мы планируем дальнейшее развитие одного из направлений деятельности «РусСат» – предоставление услуг телевещателям. В первом квартале 2010 года стартует новый проект, который мы организуем с использованием ресурса Intelsat-15 совместно с партнером – оператором спутникового телевидения.

Олег Ватулин:

– Мы не теряем надежды, что сможем заключить договор на аренду ресурса на спутнике Intelsat-15 и с Romantis GmbH. У нас мощный дата-центр, где размещается оборудование заказчиков, в том числе вещателей. Это позволяет им не тянуть оптику до аплинка (up-link), а в одном месте формировать контент, преобразовывать его и поднимать на спутник.

– В Москве не хватает мощностей дата-центра, а «РусСат» даже не акцентирует внимание рынка, что имеет такие возможности...

Сергей Алымов:

– Мы построили дата-центр, оборудованный по последнему слову техники и имеющий гарантированный запас электропитания, круглосуточный мониторинг и привязку к мощным телекоммуникационным сетям не для того, чтобы продавать места под стойки, а для того, чтобы наши клиенты – существующие и потенциальные – могли получить законченный сервис, комплексную услугу.

– Как вам видится сотрудничество с вещателями в регионах?

Олег Ватулин:

– Мы не стремимся развивать сотрудничество с региональными вещателями ввиду экономической неэффективности таких проектов. Как я уже говорил, контент разумно формировать и поднимать на спутник в одном месте, загружать транспондер одним сигналом. Это дает возможность получить на приеме сигнал большей емкости и позволяет использовать компактные приемные станции. Когда же пакеты сначала «идут» до Москвы, а отсюда поднимаются на спутник, услуга становится слишком дорогой для конечного потребителя. А перепродажа ресурса без использования наших операторских услуг нам неинтересна. Это бизнес владельцев спутников.

– Госкомиссия по радиочастотам выделила «РусСат» полосы частот в Ки-диапазоне для развития услуг на подвижных объектах. Насколько я помню, «РусСат» планировал организовать возможность доступа в Интернет на борту самолетов на территории России. Создана ли бизнес-модель услуги?

Сергей Алымов:

– Бизнес-модель пока не сформирована. Чтобы ее создать, нужно четко понимать реакцию рынка, а пока ее, по определению, быть не может, так как услуга в России не предоставлялась. Была лишь информация, что подобные решения существуют, но их развитие сдерживает отсутствие в России технологии, которая весьма дорогостоящая, и завозить ее в массовом порядке никто не решится. Кроме того, к сожалению, в нашей стране отсутствует и регуляторная база для данного рода деятельности. Полученное нашей компанией решение ГКРЧ о выделении полос частот – достаточно узкое.

Первый заместитель генерального директора ООО «РусСат» Олег Ватулин: «Мы ориентируемся только на собственные средства, никогда не брали кредитов и не планируем занимать»



Двойные сотовые стандарты



фото: СТАНДАРТ

В январе министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев впервые признал, что государство заинтересовано в получении контроля над «МегаФоном» и уже «ведет консультации» с одним из его владельцев – Алишером Усмановым. А предложение двух других владельцев «МегаФона» по созданию альянса с турецким Turkcell в министерстве предлагают заблокировать из-за угрозы национальной безопасности.

Свою позицию министр объясняет просто: госхолдинг «Связьинвест», намеревающийся стать «национальным чемпионом», сразу получает третье место на сотовом рынке, а «МегаФон» – возможность пользоваться мощной инфраструктурой фиксированной связи.

Но МТС и «ВымпелКому» не пришлось продаваться ради доступа к инфраструктуре: они сами приобрели, соответственно, «Комстар-ОТС» с «Евротелом» и Golden Telecom. К тому же еще полгода назад Щеголев признавал, что покупка «Связьинвестом» одного из операторов «большой тройки» – приоритетный, но наименее реалистичный вариант, так как желающих продавать активы не было.

Однако в ноябре 2009 года объявился первый желающий – подконтрольный Усманову «АФ Телеком» проявил интерес к «сотрудничеству со «Связьинвестом», предложив 31,1% «МегаФона» в обмен на пакет в объединенном операторе, создаваемом из МРК. В ответ два других акционера «МегаФона» – «Альфа-групп» и TeliaSonera – четко дали понять, что не намерены снижать доли. Напротив, они договорились создать в одной из стран Запада совместную компанию для управления их пакетами в Turkcell и «МегаФоне».

Представители «АФ Телекома», которым было предложено участие в этом альянсе, поспешили заявить, что он невыгоден «МегаФону» и вообще представляет угрозу для безопасности России. В министерстве подхватили эту идею, напомнив, что «МегаФон» – стратегический актив, и его переход в зарубежную юрисдикцию может противоречить национальным интересам. Минкомсвязи даже заранее подготовило отрицательное заключение по этой сделке, хотя «Альфа», по словам ее менеджера, еще не подавала никаких ходатайств. К тому же юрисдикция для нового холдинга пока не выбрана, а «МегаФон» и так контролируется иностранными структурами: «Альфа» владеет 25,1% через кипрскую Allaction Limited, а TeliaSonera – еще 43,8%.

Примечательно, что аналогичное слияние «ВымпелКома» с украинским «Киевстаром» на базе Vimpelcom Ltd. со штаб-квартирой в Амстердаме Минкомсвязи видит хотя и рискованным, но более допустимым. Видимо, «ВымпелКом» пока не интересует государство как объект для поглощения.

За шесть лет владения акциями «ВымпелКома» и «МегаФона» «Альфа» не дала очевидных поводов для упреков в конфликте интересов. Однако Минкомсвязи считает «неправильным» концентрацию двух из трех операторов «большой тройки» в одних руках, поэтому при согласовании обоих альянсов в правительстве РФ могут возникнуть сложности. Но «Альфе» не привыкать бороться с партнером по «МегаФону», заручившимся поддержкой администрации связи. Пока что ей удавалось одерживать верх.

Тимофей Дзядко,
корреспондент газеты «Ведомости»,
специально для «Стандарта»

Оно предназначено для создания систем, которые базируются на самолетах и используют определенный тип аппаратуры.

Правда, прецедент в мире был, поэтому мы и пошли по этому пути. Аналогичное решение продвигала Connexion By Boeing, и наши специалисты знакомы с этой системой, так как участвовали и в монтаже, и в наладке оборудования. Поэтому мы и решили реанимировать это направление. В дальнейшем на этой основе можно будет развивать новые услуги. Пока же на базе этого решения можно предоставлять нишевые сервисы, но и тут не все так гладко.

Производители авиатехники пока не готовы устанавливать оборудование на самолеты, им важно понять коммерческую составляющую. Но чтобы не оказаться позади рынка, работать в этом направлении и с регулятором, и с потенциальными пользователями нужно уже сейчас. На Западе, к примеру, такое решение планируют сделать стандартным. На последнем заседании Ассамблеи спутниковой связи операторы выступили с предложением принять в отношении сервиса обобщенное решение, как это сделано в Америке. Но прежде американцы наработали опыт, которого в России пока нет. Вот мы и намерены отработать решения. К выставке CSTB 2010 мы хотим завезти образцы, создать демосеть и продемонстрировать пилотный экземпляр системы.

– Планируется ли закупка нового оборудования в 2010 году?

Олег Ватулин:

– Планируем завезти в Россию антенны нового типа для передвижных репортажных спутниковых комплексов. Практически на всей территории России они позволяют обеспечивать высокоскоростной доступ в Интернет, видеоконференц-связь, передачу данных и речевой информации. Главные преимущества передвижных спутниковых станций – опе-

ративность развертывания. Опыт работы показал, что эти услуги востребованы. Прислушиваясь к мнению клиентов, которым необходима быстрая реакция с места событий, таким как МЧС, милиция, центр медицины катастроф, телекомпания, силовые, военные структуры, – мы решили попробовать новые, более надежные системы. У клиентов будет выбор.

– Планируете работать за пределами РФ?

Олег Ватулин:

– Наша задача – стать мировым оператором. Поэтому мы аккумулируем опыт, изучаем специфику работы зарубежных операторов, их тарифную политику.

– Можно ли спрогнозировать развитие российского рынка спутниковой связи в 2010 году?

Сергей Алымов:

– Ожидать резкого оздоровления экономики в 2010 году не приходится. Отсутствие ясных экономических прогнозов, жесткое сокращение проектов, сокращение статей расходов, в том числе на телекоммуникационные услуги, – это то, чего можно ждать в 2010 году. Остро будет стоять и проблема спутникового ресурса. Пока операторам не хватает даже зарубежных спутников, что «светят» на Россию. Иностранцы – владельцы спутников, казалось бы, готовы вкладываться в российский рынок, но в ответ хотят получить прозрачные правила игры. Ведь создание космических аппаратов – это миллионные инвестиции. Средний «срок жизни» спутника 15 лет, если нет перспектив на эти 15 лет, никто работать с нами не будет. Сегодня огромный, причем платежеспособный спрос на спутниковый ресурс и отсутствие бюрократических препон в Юго-Восточной и Центральной Азии, в Африке, на Ближнем Востоке. Чтобы серьезные игроки пришли на российский рынок, нужна стратегия развития на годы вперед. В России ситуацию трудно прогнозировать.