

«ИНТЕРСПУТНИК» — ближайшие перспективы

Международная организация спутниковой связи «ИНТЕРСПУТНИК» образована в 1971 году с целью создания и эксплуатации системы спутниковой связи в интересах стран-участниц. Впоследствии организация заявила о себе как о полноценном игроке на рынке спутниковой емкости. Одними из важнейших рынков для организации являются российский и рынки стран-участниц, но ими деятельность не ограничивается: используя спутниковую емкость партнеров, «ИНТЕРСПУТНИК» может предложить свои услуги фактически в любом регионе. Сегодня, используя свои преимущества международной организации «ИНТЕРСПУТНИК» является одним из ведущих игроков рынка спутниковых коммуникаций.

О том, как компания действует в сегодняшних непростых экономических условиях, какие проекты она планирует развивать в ближайшем будущем, рассказывает коммерческий директор МОКС «ИНТЕРСПУТНИК» Тимофей Абрамов.

ФГУП «Космическая связь» — один из ваших основных партнеров — радикально обновило свою спутниковую группировку. Какие у вас планы по реализации емкости новых «Экспрессов»?

Т. Абрамов: Мы активно работаем с ГПКС по новым аппаратам. Практически одновременно в эксплуатацию введено несколько очень перспективных для нас и наших клиентов спутников: «Экспресс-АМ5», «Экспресс-АМ6» и «Экспресс-АМ7». Скоро должен быть запущен и «Экспресс-АМ8». На некоторых аппаратах, как, например, на «Экспресс-АМ5», реализована уже большая часть емкости, что показывает ее востребованность, несмотря на трудные экономические условия. Поэтому мы считаем, что и емкость остальных аппаратов будет пользоваться спросом, и ведем ее активный маркетинг.

Как вы оцениваете общее состояние рынка в условиях кризиса?

Т. Абрамов: Мы активно работаем с нашими пользователями для того, чтобы сохранить своих клиентов. Сейчас для всех участников рынка главное — пережить эти непростые времена, это требует усилий от всех. Но развитие спутниковых сетей, несомненно, будет

продолжаться, к тому же, как показывает опыт, все кризисы рано или поздно заканчиваются.

Какие сектора рынка вы сейчас оцениваете как наиболее перспективные для вас?

Т. Абрамов: Сейчас очень перспективен регион Дальнего Востока — корпоративные сети и магистральные каналы. Еще один наш партнер — «Газпром космические системы» — перевел свой спутник «Ямал-300» в точку 183° в.д. Часть луча этого спутника очень хорошо охватывает российский Дальний Восток. Если учесть, что, работая на «Ямал-300», пользователь остается в пределах российского правового поля, а также платит за емкость рублями, это предложение может оказаться очень привлекательным. И мы считаем, что для создания корпоративных сетей на Дальнем Востоке «Ямал-300» — хороший, мощный борт в отличном состоянии — практически идеален.

Возможно ли использование его емкости для создания магистральных каналов?

Т. Абрамов: Разумеется. Сейчас на Дальнем Востоке емкости С-диапазона практически нет, и те же сотовые операторы успешно строят и эксплуатируют магистральные каналы в Ку-диапазоне. При этом сотовые операторы активно развивают в регионе новые сервисы и планируют увеличивать емкость своих каналов, а «Ямал-300» для этого подходит, как я уже говорил, идеально.

Еще один ваш партнер — Asia Broadcast Satellite — планирует развитие на Дальнем Востоке?

Т. Абрамов: Да, бывший спутник ABS-1 сейчас под названием ABS-6 переведен в орбитальную позицию 163° в.д. Сейчас завершена координация емкости С-диапазона и завершается координация Ку-диапазона. После того, как ресурс будет скоординирован, мы сможем сделать на Дальнем Востоке еще одно привлекательное предложение для пользователей. Также, положительно оценивая развитие рынка, компания ABS планирует примерно через два года запустить еще один аппарат в точку 116° в.д., при этом оператор ориентируется именно на то, чтобы установить на нем достаточно низкие тарифы на емкость.

Какие планы и перспективы у «ИНТЕРСПУТНИКА» на мировом рынке?

Т. Абрамов: Мы активно работаем в Африке и Индии. Рынки там очень тяжелые, но спрос на услуги есть. В Индии уже есть большое количество заявок от потенциальных клиентов, также недавно мы подали документы на участие в тендере на спутниковую емкость.

В Африке мы весь прошлый год совместно с ГПКС активно участвовали в региональных выставках и встретили высокий интерес к нашим предложениям. Сейчас, когда «Экспресс-АМ7» введен в эксплуатацию, мы активизируем нашу деятельность по реализации его емкости на африканском рынке.

Материал подготовил Всеволод Колобакин