



КОНСТАНТИН ЛАНИН:

«МЫ ГОТОВЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ ТЕХНОЛОГИИ»

Компания Hughes пришла в Россию одной из первых западных фирм, еще в начале 90-х. За почти 20 лет работы она накопила немалый опыт взаимодействия с российскими потребителями, предложила им новые технические решения. Наш корреспондент побеседовал с Константином Ланиным, главой представительства Hughes в России и СНГ:



— **Расскажите, пожалуйста, об истории компании Hughes.**

— В 1971 году четверо молодых людей в своем гараже в штате Мэриленд, неподалеку от Вашингтона, основали компанию Digital Communications Corporation (DCC), преобразованную в дальнейшем в M/A-Com Telecommunications Inc.

Все они до этого успели поработать в компании COMSAT Labs, в активе которой к тому времени было немало разработок ранних технологий спутниковой связи. Можно сказать, что это типичная для Америки история создания крупных высокотехнологичных корпораций: у людей рождаются свежие идеи, они объединяют ресурсы, инвестируют средства для построения своей мечты. Инвестиции в размере \$20 тыс. впоследствии окупились сторицей: на сегодняшний день ежегодный оборот нашей компании превышает \$1 млрд.

В середине 80-х годов прошлого века крупная технологическая компания Hughes Aircraft, основанная в 30-е годы Говардом Хьюзом, приобрела M/A-Com Telecommunications Inc. и переименовала ее в Hughes Network Systems (HNS). Примерно в это же время HNS разработала первый коммерческий образец VSAT, тем самым положив начало мировой индустрии VSAT, и на протяжении 25 лет остается мировым лидером в области технологий и услуг в этой отрасли. Состав высшего руководства компании был практически неизменным все эти годы, несмотря на то что владельцы компании несколько раз менялись на протяжении последних десяти лет.

Первым клиентом Hughes, а также первой компанией, заказавшей

коммерческую сеть VSAT, была тогда еще молодая сеть гипермаркетов Wal-Mart, насчитывавшая в 1985 году несколько сот магазинов. Сегодняшний Wal-Mart — крупнейший в мире ритейлер, а число его магазинов выросло до нескольких тысяч.

VSAT-индустрия в наши дни — это глобальный бизнес с оборотом \$3,5 млрд в год сегодня и ожидаемым ростом до \$10 млрд в следующие 7 лет, и Hughes является его бесспорным лидером. Компания осуществила поставку более 2,2 млн терминалов VSAT клиентам в 100 странах мира. Интересный факт: выбор компанией Wal-Mart спутниковой сети Hughes вместо наземных средств связи был назван журналом Fortune одним из 20 самых крупных стратегических бизнес-решений XX века, поскольку это позволило компании более эффективно управлять складскими запасами и издержками, что и обеспечило ей конкурентное преимущество.

С самого начала VSAT-технологии стали активно использоваться во всех сферах экономики: розничной торговле, нефтегазовой и банковской отраслях, в сфере финансовых услуг, автомобильной промышленности, гостиничном и лотерейном бизнесе, а также в правительственных учреждениях, на малых и средних предприятиях и рядовыми потребителями.



— Каковы сферы применений технологий Hughes и направления работы в мире?

— Основным преимуществом спутниковых технологий является то, что они позволяют покрыть территорию целого континента и обеспечить высококачественную широкополосную связь при постоянном уровне издержек независимо от местоположения в зоне покрытия. Что же касается наземных оптоволоконных каналов связи, при использовании которых издержки зависят от дальности покрытия, то их бессмысленно использовать в малозаселенных районах. Таким образом, спутниковые технологии связи являются эффективным решением задачи «последней мили» вне городских зон, что актуально не только для России, но и для многих других стран.

Согласно прогнозам ведущих аналитических компаний Northern

Sky Research (NSR) и COMSYS, в ближайшие десять лет спрос на VSAT-технологии будет расти как минимум на 12% ежегодно. На сегодняшний день в мире установлено порядка 4 млн терминалов VSAT, и Hughes удерживает 50% этого рынка.

Первые VSAT-терминалы имели низкую пропускную способность (например, 512 Кбит/с в прямом канале и 128—256 Кбит/с в обратном канале) и использовались для конкретных задач, например верификации кредитных карт или для передачи телеметрии с газопроводов, нефтепроводов, обслуживания банкоматов, проведения лотерей.

Сегодня мы уже говорим о широкополосных услугах спутниковой связи — от широкополосного доступа в Интернет для потребителей до виртуальных частных сетей (VPN), дистанционного обучения, цифровых вывесок, видеоконференцсвязи и систем быстрого реагирования для правительственных учреждений. Одной из новых сфер применения спутниковых технологий является широкополосный доступ в Интернет на пассажирских самолетах, поездах и кораблях.

Наиболее динамичный рост в нашем бизнесе имеет сегмент высокоскоростного доступа в Интернет для индивидуальных потребителей под брендом HughesNet®. Нашими клиентами в США являются более 500 тыс. абонентов, а скорость соединения лежит в пределах 1—5 Мбит/с, что сопоставимо с показателями наземных DSL-соединений. Сервисные подразделения Hughes, находящиеся в собственности и под управлением компании, работают в Европе, Индии и Бразилии. С помощью компаний — провайде-

ров телекоммуникационных услуг, являющихся клиентами Hughes, наши технологии охватывают более 100 стран и используют 20 спутников, включая собственный спутник Hughes Ka-диапазона SPACEWAY® 3 в Северной Америке, отмеченный многими наградами. Мы тесно сотрудничаем с правительственными учреждениями для преодоления «цифрового неравенства» в Мексике, Южной Америке, на Ближнем Востоке, в Африке, а также в азиатско-тихоокеанском регионе и Австралии.

Россия не является исключением, мы активно сотрудничаем с правительственными учреждениями и принимаем участие в реализации государственных программ, нацеленных на устранение проблемы «цифрового неравенства». В России, как вы знаете, реализуются национальные проекты «Образование» и «Универсальная услуга связи».

Правительство США, со своей стороны, выделяет \$7 млрд в рамках программы по стимулированию развития широкополосного доступа на решение этой задачи. Спрос на потребительском рынке огромный, и не везде экономически целесообразно использовать наземные средства, такие как кабельные модемы и DSL. Подсчитано, что 10—15 млн американских домов либо не имеют никаких средств наземной широкополосной связи, либо недополучают качественные услуги. В ЕС это касается более 30 млн домовладений, и 3 млрд евро выделено на решение проблемы. Мы ориентируемся как раз на этот рынок.

Hughes самостоятельно разработала и профинансировала создание и запуск спутника нового поколения Jupiter, работающего в Ka-диапазоне на частотах 28—30



ГГц, который будет запущен в 2012 году. Этот спутник будет обладать пропускной способностью более 100 Гбит/с и позволит нам и дальше успешно развивать сегмент услуг потребителям в Северной Америке и обеспечивать качественное обслуживание еще нескольких миллионов абонентов. При этом скорости соединения приблизятся к показателям для оптоволоконных сетей и составят 5—25 Мбит/с, обеспечивая возможности высокоскоростного выхода в Интернет, видеотелефонии и просмотра телевизионных программ.

Тенденция к наращиванию мощностей заметна и в Европе. Европейская компания Avanti Communications в августе этого года запускает спутник NYLAS и планирует запустить NYLAS-2. Эта компания выбрала Hughes как поставщика наземного сегмента, что включает шлюзы, абонентские станции и организацию бизнес-процессов. В рамках первого контракта мы уже осуществляем поставку восьми шлюзовых и 50 тыс. абонентских станций для

подготовки инфраструктуры, хотя спутник еще не запущен. Эти спутники будут способствовать решению проблемы цифрового неравенства на территории Западной и Восточной Европы, где примерно 30 млн домовладений либо не имеют, либо недополучают качественную широкополосную связь. Hughes принимает активное участие в наращивании потенциала спутниковых коммуникаций и разрабатывает как технологии, так и услуги для национальных и региональных программ по преодолению цифрового неравенства во всем мире.

— А каковы направления работы Hughes в России?

— В России Hughes начал работать в 1992 году. На тот момент у компании было два основных направления: системы VSAT и системы фиксированной сотовой связи. Первый контракт, который ознаменовал выход Hughes на российский рынок, касался поставок оборудования в интересах компании «Татинком» для создания развернутой сети фиксированной сотовой связи

на частоте 800 МГц, рассчитанной на 100 тыс. абонентов в Татарстане. Несмотря на ограничение полосы всего в 4 МГц, установленное регулятором, компания Hughes успешно разработала жизнеспособное решение для Татарстана. Другие контракты на поставку оборудования с различными компаниями в таких городах, как Владивосток, Тула, Пермь, обусловили целесообразность открытия офиса Hughes в Москве.

Первые контракты VSAT были заключены в 1993—1996 годах, когда большим спросом пользовались системы телефонии, предоставления каналов по требованию. Эти решения Hughes, работающие в режиме «каждый с каждым», приобретали многие компании, например Satcomtel, InSat и «Саттел». В конце 80 — начале 90-х годов спутниковая связь была не только экзотичной, но и весьма дорогостоящей. Долгое время компания Hughes была единственным игроком на этом рынке, и VSAT-терминалы тех лет напоминали по внешнему виду маленькие холодильники. Сейчас же VSAT-терминал скорее похож на маленький ноутбук. При этом возможности для скорости передачи данных возросли в сотни раз, а стоимость оборудования сократилась в десятки раз.

В конце 1990-х годов одна только разрешительная документация для одной станции VSAT в России стоила порядка \$20 тыс. Поэтому когда в начале 2000-х годов появились информация о том, что ее оформление стало стоить \$5 тыс., интерес потенциальных заказчиков существенно вырос. На сегодняшний день мы понимаем, что и эта цена была слишком высокой.

Вся наша индустрия получила колоссальный толчок с началом ре-

лизации национальных проектов в России, которые позволили снизить стоимость разрешительной документации. Еще вчера операторы говорили о \$500 за одну станцию VSAT, а сегодня фактически это равно нулю «0» для станций, попадающих под упрощенную схему регистрации. Можно сказать, что мы находимся на пороге выхода на массовый рынок.

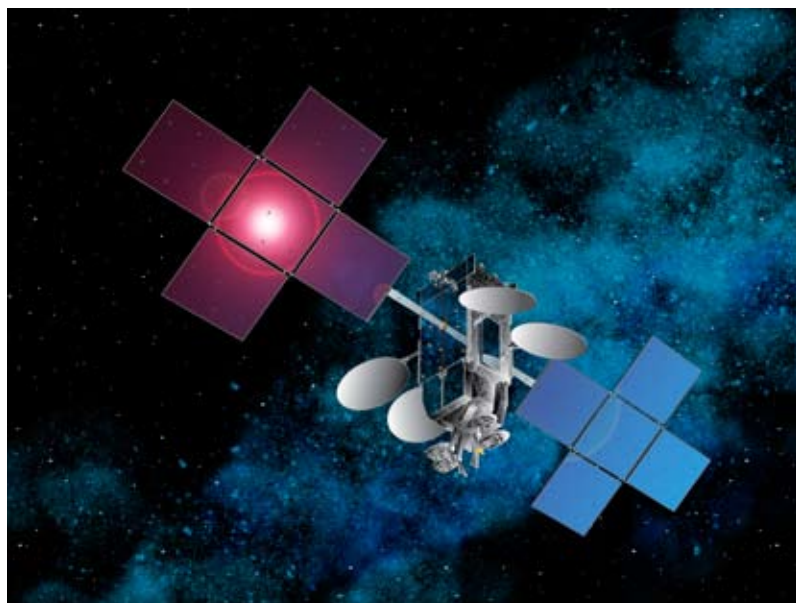
ФГУП «Космическая связь» планирует первые запуски спутников Express-4, -5, -6, на которых уже будут находиться транспондеры Ка-диапазона. Ведется работа над системным проектом по созданию российской спутниковой системы широкополосного доступа в Ка-диапазоне. Я думаю, что до конца этого года мы уже будем знать больше о том, как это будет реали-

заций даже это будет несколько тысяч станций, вы все равно имеете дело лишь с одним клиентом. В то же время, когда вы говорите о потребительском рынке, вы имеете дело с тысячами людей. В этом случае требуется комплексная круглосуточная система поддержки, а также бэк-энд системы ведения счетов и обслуживания.

Hughes имеет все необходимые ресурсы для решения таких масштабных задач. Нас выгодно отличает то, что мы являемся оператором, который использует собственные разработки, собственные технологии, собственное оборудование. И мы следуем успешной стратегии: спрос на услуги обуславливает массовое производство оборудования, что позволяет снижать издержки и инвестировать в разработку новых продуктов и услуг, что в свою очередь создает еще больший спрос. Мы выступаем как оператор на территории не только США, но и Латинской Америки, Европы, Индии. Мы планируем начать операторскую деятельность в Китае, Австралии. Мы считаем, что для достижения успеха необходима синергия знаний и опыта, а также наличие надежных местных партнеров.

Опыт нашей работы в России подтверждает, что она является важным стратегическим рынком для компании Hughes, обладающим большим потенциалом внедрения технологий широкополосной спутниковой связи. Мы готовы использовать свои технологии и опыт оператора совместно с надежными партнерами для того, чтобы реализовать этот потенциал и помочь отрасли широкополосных спутниковых услуг связи в России достичь процветания. ■

Беседовал Леонтий Букштейн



Как и во всем мире, в России более 50% всего спутникового оборудования поставлено Hughes. По нашим подсчетам, в России примерно 35—40 тыс. VSAT-терминалов, при этом нашей компанией отгружено более 20 тыс. терминалов для 15 российских операторов.

— Каковы направления и перспективы работы Hughes в России?

— Как и в случае с правительственными программами в США, Европе и других регионах мира, в России Hughes активно участвует в реализации национальных проектов и программ.

На Express-4 будет всего два транспондера Ка-диапазона, а на Express-5 и -6 — уже по десять. Фактически эти спутники покроют всю территорию России, мы надеемся на то, что будем участвовать в этих тендерах и проектах и рассчитываем на положительный результат.

Хотел бы подчеркнуть, что Hughes является не просто поставщиком оборудования. Мы являемся крупнейшим в мире провайдером услуг с использованием технологий VSAT, а численность наших клиентов на пяти континентах превышает 1 млн. Одно дело, когда вы строите сеть корпоративному клиенту,