ГПКС и iDirect будут производить спутниковые терминалы в России

Недавно стало известно о подписании соглашения между ФГУП "Космическая связь" (ГПКС) и американской компанией iDirect, известной своими IP-решениями. В рамках этого соглашения iDirect планирует начать производство абонентских терминалов спутниковой связи на территории России. Мы обратились к представителям обоих предприятий для того чтобы прояснить позиции каждой стороны по данному вопросу:

На вопросы портала Nag.Ru ответил Денис Сухоруков, Начальник отдела по связям с общественностью ФГУП "Космическая связь"

- Почему ГПКС сотрудничает именно с компанией iDirect?

- Мы активно работаем с ведущими мировыми производителями и поставщиками решений в области VSAT, среди которых компания iDirect, Viasat, Hughes. Например, в мае этого года подписано соглашение о сотрудничестве с американской компанией Hughes. При этом мы открыты для сотрудничества и с другими вендорами.

- Что подтолкнуло компанию iDirect начать производство абонентских терминалов на территории России?

- Не совсем корректно комментировать мотивы компании iDirect. Что касается ГПКС – в рамках инновационной программы развития предприятия мы как государственный оператор будем способствовать организации производства терминалов спутниковой связи в России. Вы знаете, что в настоящее время есть лишь один отечественный производитель VSAT-оборудования - компания EASTAR. Мы видим серьезный научно-исследовательский и производственный потенциал в нашей стране, и хотели бы использовать зарубежный опыт для развития отечественного рынка спутникового широкополосного доступа. При этом особое внимание мы уделяем передаче российским организациям технологий от ведущих иностранных производителей.

- Будут ли предоставлены какие-то льготы этой компании при строительстве производственных мощностей на территории РФ?

- Конечно, наши партнеры рассчитывают на развитие своего бизнеса в благоприятных условиях с определенными льготами. Мы знаем, что в настоящее время они изучают возможности работы в особых экономических зонах. Одной из наиболее вероятных площадок рассматривается подмосковный наукоград Дубна, где также расположен крупнейший Центр космической связи ГПКС.

- Какие именно терминалы планируется производить в России? На какие категории пользователей они будут рассчитаны?

- Решения Hughes и iDirect ориентированы на различные категории потребителей. Наша совместная работа, как мы рассчитываем, позволит закрепить успех ГПКС в корпоративном сегменте, а также выйти на рынок индивидуальных пользователей.

Насколько высока потребность отечественного рынка в подобной продукции?

Потенциальная потребность российского рынка весьма высока.

- С какими спутниками будут работать эти терминалы?

*- Предполагается, что терминалы смогут работать со всеми спутниками ГПКС на дуге геостационарной орбиты от 14 градусов западной до 145 градусов восточной долг*оты.

- Какие скорости будут получать пользователи данных терминалов?

- Это зависит от многих параметров, в том числе от применяемых решений, диапазонов частот, условий расположения земных станций.

- iDirect и ГПКС планируют активно сотрудничать в сфере интерактивных и мультимедийных услуг на базе ресурса спутников предприятия. Расскажите, пожалуйста, подробнее о тех услугах, которые ваши компании планируют совместно предоставлять.

- Речь идет о самом широком спектре услуг связи и вещания с использованием широколосных двусторонних спутниковых каналов, включая передачу голоса, данных и видео, корпоративные сервисы, развитие сетей мониторинга и телеметрии, а также связь с подвижными объектами.

Позиция ГПКС вполне соотносится с высказываниями предыдущего президента о модернизации и

развитии высокотехнологичного производства на территории РФ. Возможно, что данный проект является отголоском этих распоряжений. Так или иначе, но помимо российской стороны, здесь задействовано зарубежное предприятие.

Мы обратились к Андрею Кирилловичу, директору по продажам в России и СНГ, VT iDirect, Inc. примерно с тем же набором вопросов, что и к представителю ГПКС:

- Почему компанией iDirect сотрудничает именно с ФГУП "Космическая связь" (ГПКС)?

ГПКС является крупнейшим в России спутниковым оператором, а также нашим постоянным партнером. За последние несколько лет ГПКС существенно расширило номенклатуру предоставляемых услуг, а также реализовало ряд крупных проектов на оборудовании iDirect.

- Что подтолкнуло компанию iDirect начать производство абонентских терминалов на территории России?

- Компания iDirect является мировым лидером в области решений для корпоративных и ведомственных сетей спутниковой связи, а также связи с подвижными объектами. Мы решили рассмотреть возможность локализации производства в России для расширения нашего присутствия на российском рынке.

- Будут ли предоставлены какие-то льготы этой компании при строительстве производственных мощностей на территории РФ?

- Для этого мы и решили объединить усилия с одним из крупнейших игроков на рынке спутниковой связи Российской федерации - ФГУП "Космическая связь". Чтобы совместно изучить вопрос локализации производства.

- Какие именно терминалы планируется производить в России? На какие категории пользователей они будут рассчитаны?

- Корпоративные и ведомственные VSAT сети, сегмент малых и средних предприятий, связь с подвижными объектами, а также сегмент доступа в Интернет для массового пользователя.

- Насколько высока потребность отечественного рынка в подобной продукции?

- Очень высока. Локализация производства просто необходима ведущим производителям оборудования. Это позволит передать опыт производства высокотехнологичной продукции, а также увеличить продажи.

- С какими спутниками будут работать эти терминалы?

- С любыми геостационарными спутниками в любом диапазоне: C, Ku, а также в Ka-диапазоне, за которым будущее спутниковой связи.

- Какие скорости будут получать пользователи данных терминалов?

- Скорости передачи данных зависят от конкретного приложения. В настоящее время наше оборудование поддерживает передачу со спутника до 150 мбит/с.

- Сейчас iDirect располагает примерно 50 центральными станциями на территории РФ и планирует увеличить свое присутствие на территории нашей страны. Как скоро это произойдет и насколько масштабные инвестиции планируются?

- Мы, как производители и разработчики оборудования, должны быть готовы к появлению новых мощностей на российских спутниках. Мы должны предложить самое современное оборудование, готовое максимально эффективно решать поставленные задачи, при этом, с минимальной стоимостью. Поэтому мы изучаем этот потенциальный рынок. И готовимся встретить его во всеоружии вместе с российским партнером, которым выбран один из наших крупнейших клиентов в России - ГПКС.

- iDirect и ГПКС планируют активно сотрудничать в сфере интерактивных и мультимедийных услуг на базе ресурса спутников предприятия. Расскажите, пожалуйста, подробнее о тех услугах, которые ваши компании планируют совместно предоставлять.

- Пока наши компании только приступили к изучению данного вопроса и сейчас рано говорить о конкретных предложениях, но могу сказать точно, что данные услуги будут формироваться на основе конвергенции сервисов и приложений, что мы видим сейчас во всем мире.

Таким образом, на примере ГПКС мы видим готовность некоторых государственных предприятий сотрудничать с производителями оборудования в вопросах организации производства телекоммуникационного оборудования на территории РФ. Вряд ли ГПКС принимало такое решение

без санкции государства, а значит, возможно, что в вопросах производства в сфере телекома будет использована та же государственная модель, что применялась на автомобильном рынке. То есть продукция, произведенная на территории РФ, будет всячески поддерживаться и продвигаться.

Только не грозит ли это повышением пошлин на ввоз оборудования, произведенного за пределами РФ, по аналогии с заградительными мерами примененными для защиты отечественных автогигантов от иностранных конкурентов? Тогда пошлины сыграли на руку не только российским концернам, но и тем представительствам иностранных компаний, что построили свои заводы на территории РФ. В той ситуации отечественный автопром и эти иностранные представительства получили огромные конкурентные преимущества перед остальными, что позволило им не только удержаться на отечественном рынке, но и изрядно потеснить позиции ввозимых иномарок. Безусловно, отечественные автогиганты и местные заводы иностранных концернов от этого только выиграли. Наверное, выиграло от этого и государство. Но вот конечный потребитель продукции, пожалуй, проиграл - ему чуть ли не насильно впихнули продукцию отечественных заводов лишив возможности покупать ввозимую. Так вот не выйдет ли то же самое с телекоммуникационным железом?