

SES ВНЕДРИТ ТЕХНОЛОГИЮ ДЛЯ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПУТНИКОВОЙ ЕМКОСТИ

Спутниковый оператор SES объявил о развертывании наземной инфраструктуры iDirect Velocity, что позволит более эффективно использовать емкость спутников с высокой пропускной способностью (high-throughput satellite, HTS) SES-12, SES-14 и SES-15.

Первые хабы VT iDirect будут построены в Южной и Северной Америке и нацелены на обслуживание рынка связи с морскими судами. После Американских континентов SES планирует охватить Азиатско-Тихоокеанского региона и зоны Индийского океана. Впоследствии сеть хабов оператор намерен развернуть по всей Земле, и, помимо рынка морской связи, охватить рынки фиксированной связи и бэкхолла базовых станций сетей сотовой связи.

MOL И JSAT MOBILE ПОДТВЕРДИЛИ УСПЕШНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ INMARSAT FLEET XPRESS.

Согласно сообщению компании Inmarsat, ее система Fleet Xpress стала частью недавнего испытания системы сбора, обработки и передачи данных о состоянии систем суден. По своему предназначению тестируемая система является своеобразным аналогом черных ящиков, которые устанавливаются на борту самолетов, поскольку помимо накопления непосредственно данных с размещенных на борту плавательного средства сенсоров, также и собирает информацию о переговорах на мостике. Безусловно, что подобные системы использовались и ранее, однако на этот раз их применение было совмещено с периодической передачей информации посредством спутниковой связи.

ИЗРАИЛЬСКАЯ ORBIT ОБЪЯВИЛА О ПОСТАВКЕ СИСТЕМ ТЕЛЕМЕТРИИ В ИНТЕРЕСАХ АЗИАТСКОЙ ОБОРОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Израильская Orbit Communications объявила о том, что она получила \$7 млн. контракт от нераскрываемой оборонной организации Азии. Предметом поставки будут являться 1.8 метровые S-диапазонные антенны, наземные станции и системы управления полетом. Как ожидается поставка должна будет произойти до 2020 года и их отличительной особенностью является то, что заказчик выдвинул к компании достаточно жесткие требования по возможности транспортирования систем. Вместе с тем необходимо отметить и то, что поставляемые израильской компанией системы телеметрии не всегда имеют только военное применение, а зачастую используются и гражданскими потребителями.

ИЗРАИЛЬСКАЯ GILAT ВЫБРАНА KDDI В КАЧЕСТВЕ ПОСТАВЩИКА БЭКХОЛА В ЯПОНИИ.

Израильская Gilat Satellite Networks Ltd. объявила о том, что ее выбрала японская KDDI в качестве поставщика LTE бэкхоллов в интересах расширения своего присутствия на местном рынке высокоскоростной передачи данных. Основу поставки составят VSAT решения израильского производителя, которые будут размещены на мобильных платформах, что позволит осуществлять быстрое разворачивание наземных LTE сетей. Отличительной особенностью контракта является то, что заказчик планирует разместить несколько сотен подобных изделий по всей территории страны.

КОМПАНИЯ КУМЕТА РАСШИРИЛА СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ РЫНКА.

Компания Kumeta объявила о расширении своей сети распространения продукции путем включения в нее FMC GlobalSat. Новое партнерство позволит производителю антенного

оборудования расширить свое присутствие в производственных процессах ветряной, солнечной, геотермальной и др. видах производств энергии. Согласно мнению компаний, существующим производствам на рынке возобновляемой энергии не хватает систем беспроводной связи поскольку в связи с территориальной распределенностью прокладывание наземных сетей не представляется возможным. В частности именно этот аспект рассматривался компаниями в качестве основной причины сложности в глобальной оптимизации энергопотоков от удаленных установок.

GLOBECOMM ПОДПИСАЛА СОГЛАШЕНИЕ С LEOSAT.

Компании LeoSat и Globecomм подписали меморандум о взаимопонимании относительно совместной работы на рынке спутниковой связи. Как ожидают участники соглашения, создание LeoSat группировки из 108 низкоорбитальных спутников связи позволит существенно расширить возможности Globecomм по обслуживанию своих клиентов. Компания LeoSat планирует начать в 2019 году разворачивание собственной орбитальной группировки (производитель КА Thales Alenia Space). Особенностью аппаратов будет являться то, что они будут оснащены системой лазерной межспутниковой связи и предоставлять связь в Ка диапазоне.

MARLINK ПРИОБРЕЛА БИЗНЕС У RADIO HOLLAND.

Компания Marlink и Radio Holland (RH) заключили партнерское соглашение согласно которому сервисная компания приобретет связанный со связью бизнес. В качестве целей совместной работы в компаниях назвали стремление получить синергетический эффект от опыта сервисной компании в области предоставления услуг спутниковой связи и возможностей RH по продажам продукции и услуг. В связи этим обе компании отдельно обозначили в соглашении то, что они при ведении бизнеса будут рассматривать партнера в качестве приоритетного поставщика продукции и услуг. В основном компании сконцентрируют свое участие на рынке VSAT систем и поставок микроэлектроники, включая и сегмент предоставления навигационного оборудования.

IRIDIUM COMMUNICATIONS. МВФ ВЫБРАЛА BLUE SKY NETWORK В КАЧЕСТВЕ ИСПОЛНИТЕЛЯ МНОГОЛЕТНЕГО КОНТРАКТА.

Международный валютный фонд объявил о заключении многолетнего контракта на использование основанных на возможностях ОГ КА Iridium продуктов и услуг. Согласно контракту, головным исполнителем работ будет являться Blue Sky Network, а основной наземной системой передачи данных будут являться спутниковые телефоны Iridium 9575 Extreme. Предполагается, что поставляемое оборудование будет использоваться для обеспечения персональной спутниковой связи путешествующих сотрудников фонда.

КОМПАНИЯ SES РЕШИЛА ОТВЕТИТЬ FCC.

Вслед за заявлением FCC о малом количестве С диапазонных антенн на территории США, оператор SES выступил с предложением к регулятору относительно существенного упрощения и удешевления процедуры регистрации. По мнению оператора спутниковой связи, это должно будет позволить регулятору существенно полнее наполнять свои базы данных, которые содержат информацию о зарегистрированных устройствах. В частности компания отметила, что в настоящее время стоимость регистрации одной С диапазонной антенны составляет \$1000, что с ее точки зрения является необъяснимым, однако объясняет то обстоятельство что в базе данных содержится информация только о 4700 устройствах. Всего же по мнению оператора на территории США установлено более 30000 подобных систем, владельцы абсолютного большинства их которых просто их не регистрируют. К настоящему времени на 90 процентов правами на использование С диапазоном радиоспектром на территории США принадлежит операторам SES и Intelsat, однако

последняя решила поддержать корпорацию Intel в ее попытках перераспределить С диапазон в интересах наземных сетей спутниковой связи.

КИТАЙ ВЫВЕЛ НА ОРБИТУ ПЕРВЫЙ АЛЖИРСКИЙ СПУТНИК СВЯЗИ

С космодрома «Сичэн» в Китае 11 декабря состоялся пуск ракеты-носителя «Великий поход-3В» с алжирским спутником связи Alcomsat-1 на борту.

Как сообщает РИА «Новости» со ссылкой на агентство «Синьхуа», запуск спутника стал первым проектом сотрудничества в космической сфере для Китая и Алжира. Первый алжирский спутник связи будет использоваться для телевизионного вещания, экстренной связи, дистанционного образования, широкополосного интернета и в других сферах.

Nasaspaceflight.com напоминает, что изначально Alcomsat-1 планировали запустить в 2014 году. Космический аппарат построен Китайской академией космических технологий (Chinese Academy of Space Technology). Он займет орбитальную позицию 24.8°.

ЗАСЕДАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОМИТЕТА ПО ГНСС (ICG-12).

Со 2 по 7 декабря 2017 года в городе Киото (Япония) пройдет 12-е заседание Международного комитета по глобальным навигационным спутниковым системам (ГНСС). В состав российской делегации, возглавляемой Госкорпорацией «Роскосмос», входят представители ФГУП ЦНИИмаш, АО «Российские космические системы», АО «ИСС», ФГУП «ВНИИФТРИ» и других предприятий и организаций промышленности. Сообщила пресс-служба ГК Роскосмос. Россия, как основной провайдер навигационных услуг, принимает участие в выработке глобальных решений по развитию различных направлений спутниковой навигации. Участие России в международных мероприятиях такого уровня увеличивает степень доверия к системе ГЛОНАСС и обеспечивает развитие технологий на ее основе. Встречи в рамках Международного комитета по ГНСС проводятся ежегодно. В прошлом году заседание Комитета проходило в России в городе Сочи. В этом году встречу организует Япония. В Киотском университете соберутся эксперты в области спутниковой навигации, провайдеры (владельцы) глобальных и региональных систем спутниковой навигации и их функциональных дополнений, поставщики ГНСС-услуг, представители государственных и частных организаций.

РОСКОСМОС, РВК И ВЭБ ИННОВАЦИИ СОЗДАДУТ СОВМЕСТНЫЙ ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД.

Роскосмос, РВК и ВЭБ Инновации объявляют о формировании венчурного фонда в формате договора инвестиционного товарищества, соглашение о намерениях подписали исполнительный директор по развитию бизнеса и коммерциализации Госкорпорации «Роскосмос» Антон Жиганов, Генеральный директор РВК Александр Повалко и Генеральный директор ООО «ВЭБ Инновации» Кирилл Булатов. Сообщила пресс-служба ГК Роскосмос.

Венчурный фонд будет финансировать малые инновационные компании по направлениям деятельности Роскосмоса. Создание венчурного фонда свидетельствует о готовности российской ракетно-космической отрасли работать в условиях развития «новой космонавтики», когда частный бизнес, вузовские лаборатории и компании-спиноффы крупных корпораций становятся полноценными участниками космических программ. Инициативные решения могут успешно интегрироваться в производственные цепочки национальной космической промышленности на этапе создания ракетно-космической техники и при коммерциализации возможностей орбитальных группировок. Новые программные решения в области геоинформатики, конструкционные материалы и современные производственные технологии, различные компоненты космических

аппаратов, платформенные и системные решения для микроспутников – все это представляет для Роскосмоса существенный интерес, а венчурный фонд является одним из общепризнанных в мире способов поддержки молодых компаний на ранних этапах разработки продуктов и услуг. Создание венчурного фонда поможет также обеспечить эффективную интеграцию с направлениями и проектами Национальной технологической инициативы.

РОСКОСМОС. КОНФЕРЕНЦИЯ «КОСМОС КАК БИЗНЕС»

12 декабря 2017 года в Москве состоялась первая конференция РОСКОСМОСА, посвящённая коммерциализации космической деятельности «Космос как бизнес».

Участники - специалисты Госкорпорации, предприятий и организаций РОСКОСМОСА, крупный российский и международный бизнес, представители Министерств и ведомств, государственных компаний - обсудили новые возможности взаимодействия РОСКОСМОСА и коммерческих структур, космические сервисы и возможные ниши для космической деятельности России на международных рынках, а также будущее мирового космоса.

В рамках конференции прошла пленарная сессия, где помощник Президента РФ Андрей БЕЛОУСОВ, Генеральный директор РОСКОСМОСА Игорь КОМАРОВ, генеральный директор S7 Group Владислав ФИЛЁВ, заместитель Министра экономического развития РФ Олег ФОМИЧЁВ, заместитель Министра финансов РФ Андрей ИВАНОВ, партнёр и управляющий директор VCG Николая БУТЭН и другие спикеры обозначили основные современные тренды мирового развития в целом, ключевые формы и направления государственно-частного партнёрства и обсудили деятельность РОСКОСМОСА как одного из драйверов развития отечественной экономики. Модератором сессии выступил главный редактор радиостанции Business FM Илья КОПЕЛЕВИЧ.

Затем состоялись панельные дискуссии (модераторы эксперт Андрей ИОНИН и директор исследовательско-аналитического центра РОСКОСМОСА Дмитрий ПАЙСОН) «Современные космические сервисы» и «Инфраструктура космического бизнеса», на которых спикеры и участники говорили об институтах развития и формировании экосистемы коммерческой космонавтики, о межсекторном взаимодействии в сфере космоса, о рынке космических сервисов и синергии государственных интересов и коммерческой космической деятельности.

Завершила конференцию визионерская дискуссия «Космос-2050: сценарии развития», модератором которой был директор направления «Молодые профессионалы» АСИ Дмитрий ПЕСКОВ. Здесь обсуждалось будущее мирового космоса - от новых технологических возможностей до появления совершенно других, универсальных, космических бизнесов и наук.

Видеозапись конференции www.roscosmos.ru/24402/

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР ОБЕСПЕЧИТ ВЫСОКОТОЧНУЮ НАВИГАЦИЮ

АО "Российские космические системы" (РКС, входит в госкорпорацию "Роскосмос") создало "дочку" - национального оператора сервисов на основе высокоточного спутникового позиционирования - ООО "Национальная сеть высокоточного позиционирования" (НСВП). Новая компания будет оказывать услуги высокоточной

навигации на основе системы ГЛОНАСС и позволит многократно, до сантиметров, увеличить точность спутниковой навигации. Однако чтобы России стать мировым лидером по точности навигации, необходимо объединить в общую сеть около 800 дифференциальных геодезических станций различных операторов. В проекте НСВП пока задействовано более 240 таких станций, но компания рассчитывает увеличить их количество.

По данным портала "Картотека.ру", ООО "НСВП" полностью принадлежит компании РКС. Гендиректором НСВП стал Сергей Щенников - вице-президент некоммерческого партнерства (НП) "Операторы сетей высокоточного спутникового позиционирования" (ОСВСП). Уставный капитал компании - 10 тыс. руб.

Цель НСВП - сформировать рабочую среду для крупных корпоративных клиентов и индивидуальных предпринимателей, контролировать качество и надежность услуг высокоточного позиционирования. Национальная сеть высокоточной навигации - проект РКС по интеграции действующих на территории России корректирующих станций в единую сеть с оптимизированной топологией, единым планом развития и соответствующей нормативно-правовой базой. Этот проект реализуется по поручению заместителя председателя правительства РФ Дмитрия Рогозина.

В проекте НСВП уже задействовано более 240 дифференциальных геодезических станций. НСВП уже работает в Московской, Владимирской, Новосибирской, Тульской, Ярославской, Липецкой, Вологодской, Курской и Тюменской областях, в Красноярском крае, Ямало-Ненецком автономном округе, Татарстане и Крыму. НСВП достигла договоренности об участии в проекте ОАО "РЖД" как крупного собственника сетей дифференциальных геодезических станций и потребителя услуг высокоточного позиционирования. "Объединение в общую сеть около 800 корректирующих станций различных операторов, уже действующих сегодня в стране, сделает Россию мировым лидером по точности навигации", - сообщили в РКС.

"Сегодня важно заинтересовать и привлечь компании и частных лиц к максимально широкому использованию высокоточной навигации. Для них уже создан специализированный веб-портал оператора, который поможет компаниям или индивидуальным предпринимателям получать услуги и подключаться к сервисам интеграционной вычислительной платформы. С крупными корпоративными клиентами мы продолжим работать на основе контрактов", - говорит замгендиректора говорит замгендиректора РКС по работам в области прогнозного аэрокосмического мониторинга Анатолий Перминов.

Напомним, в августе 2015 г. на XII Международном авиакосмическом салоне АО "РКС" подписало соглашения с правительствами Ярославской и Омской областей о развитии сотрудничества в сфере использования наземной инфраструктуры НСВП на базе дифференциальных геодезических станций. Там же РКС и Росреестр подписали соглашение о сотрудничестве в создании и использовании национальной сети. В конце 2016 г. РКС, НП "ОСВСП" и правительство Новосибирской области договорились о сотрудничестве в проекте построения и развития сегмента НСВП на базе расположенных в регионе 36 спутниковых станций. Тогда же РКС начало сотрудничать с ОАО "Роскартография" в области создания и развития наземной инфраструктуры НСВП.

"Мы однозначно заинтересованы в повышении точности метаданных, сопровождающих российские спутниковые изображения, и координат наземных опорных точек, которые используются при фотограмметрической обработке", - отметил представитель АО "Ракурс" - создателя цифровых фотограмметрических систем по обработке данных дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ). Он считает, что НСВП, безусловно, должна способствовать решению этих задач.

Летом 2015 г. РКС и "Ростелеком" договорились о сотрудничестве в разработке и продвижении геоинформационно-аналитических продуктов для корпоративных,

государственных и частных потребителей. Как отметил представитель "Ростелекома", компания обладает развитой инфраструктурой (каналы, объекты связи, ЦОД), которая может быть успешно использована при формировании национальной сети, что позволит сократить время и исключить дополнительные госрасходы на ее формирование и развитие. "Мы готовы предоставить данную инфраструктуру нашим партнерам для использования на коммерческих и взаимовыгодных условиях", - отметил он.

ПРАВИТЕЛЬСТВО ХАБАРОВСКОГО КРАЯ И «ГАЗПРОМ КОСМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ» ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

21 ноября в Хабаровске было подписано Соглашение между Правительством Хабаровского края и «Газпром космические системы», предусматривающее скоординированное сотрудничество сторон, направленное на развитие спутниковой телекоммуникационной инфраструктуры на территории Хабаровского края. Соглашение имеет целью развитие инфраструктуры связи, комплексных государственных информационных систем и телекоммуникаций, повышение качества и доступности услуг связи на территории Хабаровского края на основе спутниковых телекоммуникационных технологий, а также повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг в различных сферах. Соглашение подписали Губернатор, Председатель Правительства Хабаровского края Вячеслав Шпорт и генеральный директор «Газпром космические системы» Дмитрий Севастьянов.

UBER И "ЯНДЕКС.ТАКСИ" ПЕРЕНЕСЛИ ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ ПО СЛИЯНИЮ НА ЯНВАРЬ

Uber и "Яндекс.Такси" закроют сделку по объединению сервисов в России и СНГ в январе 2018 года, пишет ТАСС со ссылкой на сообщение "Яндекса". Ранее закрытие сделки было запланировано на конец 2017 года.

Как пояснили в "Яндексе", стороны закроют сделку после новогодних и рождественских праздников в январе 2018 года, чтобы обеспечить бесперебойную работу сервисов для пользователей и водителей.

Перенос произошел на фоне одобрения сделки со стороны ФАС, которая рассматривала слияние в течение нескольких месяцев. ФАС также предписала в течение полугода после сделки доработать приложения сервисов – начать информировать пассажиров о ФИО водителей, названии компании-перевозчика, с которой работает водитель, и других деталях поездки.

Отмечается, что сделку также одобрило ФАС Белоруссии, и сейчас компания ожидает одобрения регулятора в Казахстане.

Ранее "Яндекс.Такси" и Uber договорились объединить свои бизнесы в шести странах – России, Азербайджане, Армении, Белоруссии, Грузии и Казахстане. По итогам сделки будет создана объединенная компания, в которую "Яндекс.Такси" и Uber вложат 100 млн долл. и 225 млн долл. соответственно. Контрольную долю (59,3%) получит "Яндекс", Uber получит 36,6%, еще 4,1% будут принадлежать сотрудникам.

После объединения пользователи смогут использовать оба приложения, однако водители перейдут на единую технологическую платформу "Яндекса".

«ЛЕНФИЛЬМ» БУДЕТ СНИМАТЬ КОНТЕНТ ДЛЯ «ПЕРВОГО КАНАЛА»

«Ленфильм» и «Первый канал» подписали соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает совместное производство полнометражных художественных, документальных, короткометражных фильмов и сериалов.

По словам главы попечительского совета «Ленфильма» Сергея Нарышкина, данное сотрудничество поможет киностудии громче заявить о себе на рынке ТВ, а «Первому каналу» — обогатить свой контент, цитирует Интерфакс.

Генеральный директор «Ленфильма» Эдуард Пичугин отметил, что у студии уже есть совместный проект с «Первым каналом» — 12-серийный фильм «Партизанки». «Первый канал» также приобрел телевизионные права на показ новой ленфильмовской картины «Три дня до весны».

По словам Пичугина, выручка «Ленфильма» от кинопроизводства в 2017 году составит 167 млн рублей, что на 8% больше, чем в прошлом году.

АНАЛИТИКИ: В РОССИИ СРЕДИ СПОРТИВНЫХ ТРАНСЛЯЦИЙ ДОЛЯ ФУТБОЛА СОСТАВЛЯЕТ 70%

На бесплатных эфирных телеканалах, вещающих в 45 странах, доля футбола в совокупном объеме спортивных трансляций составляет 27%. Однако в России и Португалии доля футбола достигает 70%.

Такие данные следуют из исследования, проведенного аналитическим агентством EurodataTV Worldwide в 2017 году. Эксперты агентства называют футбол самым популярным видом спорта на телевидении. В качестве примера они приводят трансляцию финального матча женского чемпионата мира по футболу между сборными Нидерландов и Дании, который посмотрели 4,1 млн зрителей голландского канала NPO1 — то есть практически каждый третий житель страны. В Индонезии финал лиги Чемпионов UEFA, который транслировался ночью, собрал у экранов 2,9 млн телезрителей. А финал южно-азиатского футбольного чемпионата AFF Suzuki Cup в Индонезии посмотрели 8,8 млн зрителей. В Таиланде — 10,5 млн зрителей.

В России, отмечают аналитики, помимо футбола также популярен биатлон. 14 часов прямых трансляций чемпионата мира по этому виду спорта собрали у экранов примерно 1,9 млн человек — столько же, сколько и Кубок Конфедераций FIFA по футболу, который прошёл в России в этом году, подсчитали в EurodataTV Worldwide.

В Норвегии, правда, самой популярной спортивной трансляцией стал финал мужского чемпионата мира по гандболу: он собрал 1,8 млн зрителей, или 82,2% от общей телеаудитории, на канале TV 2. Во Франции этот же матч тоже стал самым популярным: на канале TF1 его посмотрели 8,7 млн человек, или 43,6% телеаудитории, сообщает Advanced Television.

Timor Telecom расширил свои взаимоотношения с SES.

Timor Telecom (TT), расширил свое партнерство с SES Networks в интересах обеспечения передачи голосового трафика между Восточным Тимором и остальным миром. В соответствии с новым соглашением, TT нарастит объемы арендованной пропускной способности на геостационарном спутнике NSS-12. В настоящее время жители Восточного Тимора обеспечиваются связью и доступом в интернет посредством возможностей среднеорбитальной группировки O3b Networks, а благодаря возможностям геостационарной спутниковой связи смогут обмениваться с остальным миром большими объемами информации и получать дополнительные услуги.

Компания SES продолжила развивать 5G сети.

Компания SES расширила свои усилия по продвижению создания 5G сетей как части проекта ESA ARTES. В рамках этой активности оператор спутниковой связи создаст стенд (SATis5) для демонстрации возможностей спутниковой связи в интересах развития наземных сетей нового поколения. Испытательная база будет включать как

геостационарную так и средне орбитальную группировки возможности которых будут интегрированы с наземными сетями и технологиями. В дополнение к этому в главном офисе SES будет размещен один из узлов испытательного стенда с прототипами сетей.

Компании Kymeta и Intelsat объявили о своих рыночных планах.

Компании Kymeta и Intelsat объявили о том, что пользоваться доступом в Интернет посредством возможностей услуги Kalo будет такой же простой как покупка мобильного плана. Основу предложения будут являться возможности сети IntelsatOne Flex и плоских антенн Kymeta. По мнению компаний терминалы Kymeta KyWay и модули mTenna позволят открыть новые рынки для спутниковой индустрии и позволят расширить объемы использования спутниковой связи.

ФГУП Космическая связь объявила о желании застраховать свои орбитальные активы.

Оператор спутниковой связи объявил о том, что он намерен застраховать размещенные на геостационарной орбите восемь КА связи - "Экспресс-АМ44", "Экспресс-АТ1", "Экспресс-АТ2", "Экспресс-АМ5", "Экспресс-АМ6", "Экспресс-АМ7", "Экспресс-АМ8" и "Экспресс-АМУ1". Совокупная максимальная страховая премия по контракту составляет 471.9 млн. руб. Информация о конкурсе размещена на портале государственных закупок и согласно ей предложения от страховщиков будет рассматриваться до 19 декабря, а сами заявки будут рассматриваться до 20 декабря. По аппаратам предложенная страховая сумма

распределилась	следующим	образом:
- "Экспресса-АМУ1"	- 10,1 млрд	руб.
- "Экспресса-АМ7"	- 6,6 млрд	руб.
- "Экспресса-АМ5"	- 6 млрд	руб.
- "Экспресса-АМ6"	- 5,1 млрд	руб.
- "Экспресса-АМ8"	- 4,8 млрд	руб.
- "Экспресса-АТ1"	- 2,6 млрд	руб.
- "Экспресса-АТ2"	- 2,1 млрд	руб.
- "Экспресса-АМ44"	- 294 млн	руб.

Общая страховая сумма для всех КА составляет 37,8 млрд руб.

Суд подтвердил взыскание с Центра Хруничева в пользу ГК Роскосмос 85 млн рублей.

Арбитражный суд Московского округа подтвердил решение судов нижестоящих инстанций о взыскании с ФГУП "ГКНПЦ имени Хруничева" в пользу ГК "Роскосмос" неустойки в размере 84,7 млн рублей. Таким образом суд частично удовлетворил требования о взыскании с компании 202.5 млн рублей. Причиной подачи иска является то, что несмотря на выплату аванса в размере 100% (1,5 млрд рублей) в установленный срок обязательства по контракту на поставку ракеты-носителя "Протон-М" для запуска космического аппарата "Электро-Л" не были выполнены.

Компания Thales Alenia Space получила субконтракты в рамках программы NextSTEP-2.

Европейская компания Thales Alenia Space объявила о подписании трех контрактов в рамках финансирования программы NextSTEP-2. При этом, Thales будет работать с НАСА не напрямую, а в качестве субподрядчика Boeing, Lockheed Martin и Orbital ATK. В рамках своей части работ европейская компания будет заниматься разработкой технологий связанных с пилотируемыми полетами и поддерживать планы по коммерциализации промышленности.

Базирующаяся на принципах государственно-частного партнерства модель, программа NextSTEP-2 призвана обеспечить научно-технический задел, который потребует

космическому агентству США при полетах к Луне и Марсу. При этом, важной частью этой программы является стимулирование коммерциализации космической промышленности.

OneWeb получит дополнительные \$500 млн от SoftBank.

Компания OneWeb объявила о заключении нового контракта с корпорацией Боинг на предмет запуска новой группировки из 3000 КА в дополнение к уже запланированным 640 спутникам. Помимо этого стартап также объявил о том, что он получит дополнительные \$500 млн от японского SoftBank. В компании также подтвердили прежние планы по началу своей работы в 2019 году.

Компания Marlink купила Livewire Connections с целью увеличения своего присутствия на рынке суперяхт.

Компания Marlink объявила о заключении соглашения на приобретении 100 процентов в сервисной компании Livewire Connections. Штаб квартира покупаемой организации расположена на территории Великобритании и она сфокусирована на работе с суперяхтами. Данное решение было принято после того, как ранее Marlink купила дополнительный пакет акций в компании OmniAccess, которая также ориентирована на работу в сегменте оказания услуг в интересах яхт. Помимо оказания услуг спутниковой связи Livewire Connections также известна тем, что она работает в сегментах оказания IT услуг и наземной связи.

Роскосмос и РЭЦ. Соглашение о сотрудничестве.

12 декабря 2017 года Госкорпорация «Роскосмос» и АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) подписали соглашение в рамках которого стороны намерены продвигать российскую высокотехнологичную технику на международном рынке. Согласно документу, Роскосмос и РЭЦ будут совместно прорабатывать пути выхода на новые рынки, прорабатывать вопросы охраны результатов интеллектуальной деятельности организаций Госкорпорации и защиты прав на них в иностранных юрисдикциях. В частности, РЭЦ будет оказывать содействие в продвижении высокотехнологичной ракетно-космической техники и непрофильной продукции промышленных предприятий Роскосмоса на внешние рынки. Роскосмос уже активно использует существующие инструменты продвижения, такие как профильные выставки и международные конференции. Взаимодействие с РЭЦ позволит синхронизированы как существующие, так и перспективные меры и инструменты поддержки экспорта работ и услуг. РЭЦ сегодня является одним из лидеров российского рынка по поддержке экспорта отечественных высокотехнологичных товаров и услуг, чем Роскосмос планирует активно пользоваться при разработке и реализации стратегии выхода на новые рынки и поддержания контактов с существующими международными заказчиками. Развитие сотрудничества Роскосмоса и РЭЦ будет способствовать укреплению авторитета отечественной продукции ракетно-космического назначения и смежных областей, а также позволит укрепить статус российской высокотехнологичной техники на международном рынке.

Роскосмос сделал выводы

Завершила работу аварийная комиссия Роскосмоса под руководством Олега Скоробогатова, заместителя генерального директора ЦНИИИМаш, которая изучала причины нештатной ситуации пуска 28 ноября 2017 года с космодрома Восточный ракеты-носителя (РН) "Союз-2.1б" с разгонным блоком (РБ) "Фрегат", космическим аппаратом "Метеор-М" и попутной полезной нагрузкой.

Рассмотрев материалы и проанализировав телеметрическую информацию, специалисты комиссии пришли к выводу, что к нештатной ситуации привело непрогнозирувшееся

поведение разгонного блока после его отделения от ракеты-носителя. Это выявило скрытую проблему в алгоритме, которая не проявлялась десятилетиями успешных пусков связки "Союз-Фрегат".

Ракета-носитель "Союз-2.1б" отработала штатно, ошибок в полетных заданиях РН и РБ не выявлено. Космическая головная часть (КГЧ - разгонный блок и полезная нагрузка) была выведена в расчетную точку.

После отделения космической головной части от ракеты-носителя система управления разгонного блока начала выдавать управляющее воздействие на разворот орбитального блока в требуемое угловое положение - начался процесс пространственной ориентации разгонного блока. В этот период средства телеметрии зафиксировали нештатное угловое положение разгонного блока, который ушел с расчетной траектории после включения маршевых двигателей.

"Фрегат" – надежный универсальный разгонный блок, который 61 раз успешно выводил полезную нагрузку с трех космодромов (Байконур, Плесецк, Куру - Французская Гвиана) и доставил на целевые орбиты более 200 космических аппаратов. Баллистическая траектория выведения с космодрома Восточный прошла необходимую экспертизу и была рассчитана в строгом соответствии с регламентами, существующими в отечественной ракетно-космической отрасли.

При этом сложилось такое сочетание параметров стартового стола космодрома, азимутов полета ракеты-носителя и разгонного блока, которое не встречалось ранее. Соответственно, не было выявлено при проведенной наземной отработке баллистической траектории согласно действующим методикам.

Проведя всесторонний анализ, члены комиссии считают, что проявление этой некорректности алгоритма могло и не произойти при запуске с космодрома Восточный этой же полезной нагрузки с этим же разгонным блоком, на этой же ракете-носителе. Пуск прошел бы штатно, например, летом, либо в случае, если бы районы падения отделяемых частей ракеты-носителя лежали в стороне от выбранных.

Для немедленного исправления ситуации будет проведена корректировка алгоритма системы управления пространственной ориентацией разгонного блока "Фрегат" и существующих регламентов, уже даны поручения по разработке новых современных комплексных методик имитации и контроля полетных характеристик средств выведения.

Отдельная комиссия детально разберет организационные вопросы и подготовит предложения по оценке ответственности должностных лиц за принятие или непринятие решений, повлиявших на полноту предстартовой отработки миссии.

S7 Space поможет "Роскосмосу" "взлететь"

Частный российский авиационный холдинг S7 Group Владислава Филева и его жены, который в 2016 г. купил плавучий космодром Sea Launch ("Морской старт"), планирует осуществить с него первые коммерческие пуски ракет-носителей уже в 2019 г. До 2023 г. компания планирует запустить 12 ракет-носителей "Зенит", а после 2023 г. использовать новую ракету "Союз-5", причем S7 готова заказать у ее разработчика - РКК "Энергия" - сразу 50 таких ракет и подписать опцион еще на 35 носителей. Деятельность S7 Group в перспективе позволит увеличить долю России на глобальном рынке пусковых услуг.

"Мы хотели бы возобновить деятельность программы "Морской старт" и придумали новую бизнес-модель. Спасибо "Роскосмосу" и РКК "Энергия", которые поддержали нас в этом стремлении, а также спасибо руководству государства, которое дало нам такую возможность", - сказал совладелец S7 Group Владислав Филев, выступая на конференции "Космос как бизнес", которую 12 декабря организовали в Москве "Роскосмос" и ТАСС. В частности, эта бизнес-модель предусматривает опережающее изготовление ракет-носителей: от подписания контракта до запуска должно проходить 6-12 месяцев.

Развитием проекта "Морской старт" занимается "дочка" S7 - ООО "С7 Космические транспортные системы" (бренд S7 Space), генеральным директором которого является Сергей Сопов. По планам S7 Space, первый запуск с космодрома "Морской старт" должен состояться в 2019 г., причем Владислав Филев надеется, что это произойдет в начале года. Совладелица S7 Group Наталия Филева говорит, что у компании уже есть заказы на запуски, причем, по ее словам, "люди выстраиваются в очередь".

До 2023 г. S7 Space планирует заказать 12 ракет-носителей для пусков с "Морского старта", то есть запускать по две-три ракеты ежегодно. Напомним, в апреле 2017 г. S7 Sea Launch Limited и украинское предприятие "Южмаш" заключили контракт на поставку 12 ракет-носителей "Зенит" для пусков с плавучего космодрома. Контракт предусматривает изготовление ракет "для исследований и использования для исследований и использования космоса в мирных целях в рамках международных космических проектов".

После 2023 г. S7 Space готова перейти на новую ракету "Союз-5", разработкой которой занимается РКК "Энергия". Владислав Филев перечислил некоторые характеристики перспективной ракеты, которые позволят сделать ее коммерчески успешной и в России, и в мире. Это будет двухступенчатая ракета, без разгонного блока. Она будет выводить полезную нагрузку массой до 5,5 тонн на геопереходную орбиту. Ракета должна быть совместима с космодромом "Морской старт". При этом индикативная себестоимость производства должна составлять не менее \$600 за 1 кг "сухой массы" ракеты-носителя. "Эта та цена, которая сделает ракету коммерчески успешной", - подчеркнул он. S7 Space готова подписать с РКК "Энергия" контракт на 50 новых ракет-носителей и опцион еще на 35 таких ракет.

Владислав Филев отдельно подчеркнул, что S7 Space - коммерческая компания, и "Морской старт" - коммерческий космический проект. Он привел в пример допуск частного сектора к космическим услугам в США, который повлиял на активное развитие отрасли. Основные космодромы мира контролируют шесть стран, однако большая часть запусков происходила с площадок в России, США, ЕС и Китае. В 2017 г. Россия осуществила 17 запусков, США - 27, Китай - 16, ЕС - 10. Всего, по подсчетам S7, в 2017 г. в мире было запущено 444 спутника, причем 300 из них были американские, 30 - китайские, 18 - российские и т.д.

По оценкам Владислава Филева коммерческий космический рынок в России по итогам этого года составит около \$770 млн (из них \$320 млн - услуги по выведению спутников, \$150 млн - изготовление коммерческих спутников, а \$330 млн - доход от продажи услуг двух российских операторов - ФГУП "Космическая связь" и АО "Газпром космические системы"). Задача, которую декларирует S7 Space, - занять на рынке услуг долю, соответствующую как минимум доле ВВП России в мировом ВВП (около 3,4%).

Как ранее сообщал ComNews, в сентябре 2016 г. состоялась сделка по продаже плавучего космодрома "Морской старт" частному инвестору - S7 Group. В сделке участвовала ракетно-космическая корпорация (РКК) "Энергия" им. С.П.Королева, которой через "дочку" Energia Overseas Limited (EOL) принадлежит 95% консорциума "Морской старт". Причем после продажи "Морского старта" РКК "Энергия" продолжила участвовать в его судьбе и оказывать ему поддержку.

Задачу коммерциализации космоса разделяет и генеральный директор "Роскосмоса" Игорь Комаров. Он напомнил, что госкорпорация создавалась для того, чтобы произвести серьезную трансформацию отрасли. "Одна из основных задач госкорпорации - завоевание достойного для российской космической отрасли места на мировом рынке. Для решения этой задачи нам в том числе нужно развивать взаимодействие с частным бизнесом. Особое внимание в стратегии госкорпорации, которая в этом году была утверждена, играют коммерциализация, а также ориентация деятельности ГК на коммерческий сегмент, увеличение доли корпорации на мировом рынке", - подчеркнул он. Это возможно только при формировании целой сети глобальных партнерств. "Важно быстро двигаться в этом направлении и находить инвесторов. Нельзя же решать все за счет средств из госбюджета", - подчеркнул он.

Как отметил партнер и управляющий директор The Boston Consulting Group Николя Бутэн, космос все больше становится бизнесом для частных компаний. В связи с этим меняются бизнес-модели у игроков космической отрасли. Производство спутников становится более гибким и быстрым. Исполнительный директор Euroconsult Стив Бочинджер также обратил внимание на грандиозный сдвиг в производстве и запуске космических аппаратов. "Происходит ускорение производства. Например, если ранее на изготовление спутника уходило два-три года, то теперь - шесть-восемь месяцев", - говорит он.

Тем временем помощник президента РФ Андрей Белоусов критично оценил итоги деятельности "Роскосмоса". "Роскосмос" с советских времен живет за счет бюджета и работает практически без прибыли.

В госкорпорации заняты 220 тыс. человек, 20% из них - это люди в возрасте до 30 лет, причем не самые глупые люди. Из 90 организаций примерно две трети - это научные конструкторские организации. И вот эта огромная масса людей не может заработать деньги. Это нормально?" - вопрошал чиновник. Он привел в пример другую госкорпорацию - "Росатом". Ранее она тоже жила, ориентируясь на федеральную целевую программу. Однако после прихода в "Росатом" Сергея Кириенко все изменилось. Он отказался от ФЦП, попросив внести эти деньги в капитал предприятия, и оно стало зарабатывать деньги, строя по всему миру атомные электростанции и перерабатывая ядерные отходы. "Я все жду, когда "Роскосмос" придет и скажет: давайте ФЦП закроем, дайте деньги в капитал, я буду зарабатывать. Вот это будет действительно поворот", - сказал помощник президента.

По его словам, "Роскосмос" должен зарабатывать деньги не тактически, а стратегически, позиционируя себя в мире как крупная глобальная конкурентоспособная компания. Чтобы реализовать планы по коммерциализации деятельности, "Роскосмосу" нужно решить проблему качества. "Это изменение бизнес-процессов и в "Роскосмосе", и на головных предприятиях", - пояснил Белоусов. Кроме того, нужно снижать количество нормо-часов. "При том количестве нормо-часов, которое есть сейчас, у нас нет даже конкурентоспособной линейки и нас даже выдавливают из рынка пусков, где мы всегда занимали одно из ведущих мест. При том количестве трудозатрат на одно изделие, которое определяет стоимость пуска, мы будем сдавать позиции на рынке", - посетовал он.

Андрей Белоусов считает нужным ускорить процесс принятия и реализации решений в ГК "Роскосмос". Он привел в пример акционирование ГКНПЦ им. М.В. Хруничева: решение об этом было принято три года назад, однако само акционирование произошло совсем недавно. "А это не просто смена организационно-правовой формы, это возможность нормализовать финансовое положение ключевого головного предприятия отрасли и сделать его реципиентом для инвестиций, в том числе и для частных. А с такими скоростями, как сейчас, мы не то что в космос не взлетим, мы от земли-то не оторвемся", - заключил он.

Елена Бунина назначена на должность генерального директора «Яндекса».

Елена Бунина назначена на должность генерального директора «Яндекса». При этом она продолжит занимать пост HR-директора.

О назначении Буниной написал ТАСС со ссылкой на пресс-службу «Яндекса». Елена Бунина возглавила «Яндекс» 1 декабря, но официально компания сообщила о назначении только 14 декабря. До нее генеральным директором был Александр Шульгин, который покидает компанию.

Бунина будет представлять интересы «Яндекса» в работе с партнерами и на официальных мероприятиях. В то же время основные направления в руководстве компании с момента вступления в должность Елены Буниной распределены между несколькими людьми. Операционный директор Грег Абовский отвечает за развитие бизнеса компании, курирует все финансовые вопросы и отвечает за развитие экспериментальных направлений.

Технический директор Михаил Парахин руководит развитием поискового портала и отвечает за технологическое развитие. Аркадий Волож продолжит руководить группой компаний «Яндекс».

Елена Бунина работает в «Яндексе» с 2007 года. С 2011-го она занимает должность HR-директора компании.

Ericsson и Verizon в 2018 году запустят коммерческую сеть 5G

Компания Ericsson стала поставщиком оборудования для коммерческой сети связи пятого поколения (5G) оператора Verizon. Оператор планирует запустить в коммерческую эксплуатацию предстандартную мобильную сеть 5G и опорную сеть 5G на ряде рынков США во второй половине 2018 года.

Как заявил исполнительный вице-президент и глава бизнес-направления сетей связи компании Ericsson Фредрик Джейдлинг, пользователи и компании из США первыми в мире смогут воспользоваться трансформационными услугами на базе новой технологии.

На протяжении последнего года Ericsson и Verizon провели ряд испытаний систем 5G для фиксированного беспроводного доступа с использованием частот в миллиметровом диапазоне в городах и жилых кварталах, расположенных в разных географических зонах и имеющих разную плотность населения. «Эти пилотные проекты имеют ключевое значение для реализации плана Verizon по развертыванию уникальных сетей широкополосного фиксированного беспроводного доступа», — говорится в официальном сообщении Ericsson.

В отчете Международной ассоциации поставщиков мобильных решений (GSA), выпущенном в апреле 2017 года, говорилось, что к 2019 году технологию 5G готовятся запустить 18 операторов связи. В сентябре мобильный оператор AT&T заявил, что планирует создать платформу для беспроводного подключения домохозяйств абонентов к Интернету и телевидению по технологии 5G. По прогнозам Минкомсвязи РФ, к 2020 году сотовая связь стандарта 5G появится в российских городах-миллионниках к 2020 году. Согласно подсчетам Juniper Research, в 2019 году к 5G-сетям подключится 1 млн абонентов, к 2025 году это число составит 1,4 млрд.

Mediascope назвал самые популярные программы на российском ТВ

В 2017 году самой популярной регулярной программой (выходила более трех раз) на российском телевидении стал документальный сериал «Путин» Оливера Стоуна. Самой популярной уникальной передачей (выходила менее четырех раз) стал Военный парад, посвященный 72-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне.

Эти телевизионные проекты, выходившие на «Первом канале», собрали самые высокие рейтинги в своих категориях, следует из исследования Mediascope (все жители России старше 4 лет, проживающие в городах с населением более 100 тыс.), подготовленного по просьбе Sostav. Так, рейтинг фильма «Путин» составил 8,3%, а доля — 26,3%. Показатели Военного парада — 13,2 и 44,3% соответственно.

Верхние строчки списка 20 самых популярных уникальных программ занимают также кинофильмы «Экипаж», «Офицеры» и «Москва слезам не верит», трансляция Торжественного парада ко Дню Военно-морского флота РФ и два матча Кубка Конфедераций. В топ вошли фильмы «Любовь и голуби», «Служебный роман», «В бой идут одни старики», концерт к 76-летию Льва Лещенко, матч между сборными России и США в рамках чемпионата мира по хоккею-2017.

В этом рейтинге уникальный программ присутствуют только проекты, вышедшие на «Первом канале» и «России 1». В топ-20 регулярных программ замыкает единственный в этом рейтинге проект НТВ – «Ментовские войны-11». Помимо этого сериала, в список также попали сериалы «Екатерина. Взлет», «Склифосовский. Реанимация», «Капитанша», «Мурка» и другие. Среди развлекательных программ в рейтинге значатся «Лучше всех!», «Голос», «Удивительные люди» и «Пусть говорят».

Добавим, что в этом году телеканал «Россия 1» сохранит статус самого популярного канала в стране.

Александр Красовский займется спутниковой связью

Александр Красовский возглавил ООО «Евтелсат Нетворкс» («дочка» французского спутникового оператора Eutelsat S.A.). Он пришел в компанию с должности генерального директора австрийской консалтинговой компании KBK GmbH. Николай Орлов, ранее занимавший позицию временно исполняющего обязанности генерального директора «Евтелсат Нетворкс», продолжит работать в качестве регионального вице-президента Eutelsat в России.

Как стало известно ComNews, Александр Красовский уже приступил к должностным обязанностям в качестве генерального директора «Евтелсат Нетворкс». Представитель компании подтвердил назначение Александра Красовского и отметил, что его основными задачами на новом посту станут запуск и реализация обновленной стратегии и go-to-market-модели для достижения поставленных финансовых показателей «Евтелсат Нетворкс». До назначения главой российской «дочки» французского спутникового оператора Александр Красовский с 2015 г. работал генеральным директором австрийской консалтинговой компании KBK GmbH. Еще ранее, с октября 2014 г. по сентябрь 2015 г., он был вице-президентом по развитию корпоративного бизнеса ПАО «ВымпелКом» (бренд «Билайн»).

Николай Орлов, занимавший с октября 2017 г. позицию временно исполняющего обязанности генерального директора «Евтелсат Нетворкс», продолжит работать в качестве регионального вице-президента Eutelsat в России. Он стал врио после того, как из «Евтелсат Нетворкс» ушел Кирилл Янченко. Кирилл Янченко сообщил корреспонденту ComNews, что у него закончился контракт с «Евтелсат Нетворкс», но он намерен продолжить карьеру в телекоммуникационной отрасли и уже рассматривает поступившие к нему предложения от игроков рынка.

Согласно биографии Александра Красовского, у него нет опыта работы на рынке спутниковой связи. Руководитель направления по работе с физическими лицами спутникового оператора Altegrosky Сергей Пехтерев считает, что отсутствие такого опыта работы не станет какой-то большой проблемой для Александра Красовского. «Хотя, безусловно, своя специфика тут есть, но она прежде всего связана с масштабом деятельности: спутниковый бизнес в России по объемам значительно уступает мобильному. Зато у Александра Красовского есть опыт работы коммерческим директором в сегменте B2B, который как раз и является основным сегментом рынка спутниковой связи: доля B2C в России у VSAT-операторов - не более 5-8%», - заметили в Altegrosky. На взгляд Сергея Пехтерева, оптимальным вектором развития компании «Евтелсат Нетворкс» является проникновение именно в корпоративный сегмент, где сейчас по-прежнему есть платежеспособный спрос, хотя конкуренция тоже велика.

Маленький разведчик

Предприятия «Роскосмоса» разработали новый спутник-шпион для контроля земной поверхности. Его преимущество - компактность и малый вес - до нескольких сотен

килограммов, то есть в разы меньше, чем у существующих аппаратов аналогичного назначения. Современные технологии позволяют доверить таким аппаратам съемку Земли даже в субметровом разрешении. Спутник создается в интересах Минобороны - российские военные таким образом получают возможность развернуть контролирующей всю планету спутниковый флот за счет всего нескольких пусков ракет.

Как рассказал «Известиям» источник в ракетно-космической отрасли, экспериментальный малый космический аппарат (ЭМКА) разработан корпорацией «ВНИИЭМ» - это один из ведущих разработчиков спутников дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ). Экспериментальный аппарат планируется вывести на орбиту в начале 2018 года. Изначально старт планировался на октябрь этого года, но затем дважды откладывался - сначала на ноябрь, затем на декабрь. Смещение графика запуска было связано с решением технических проблем с ЭМКА. Очередной перенос также вызван необходимостью устранения возникших в ходе проверок неисправностей.

В Минобороны информацию о разработке такого космического аппарата подтвердили, но от дальнейших комментариев отказались. В корпорации «ВНИИЭМ» тоже пока не комментируют состояние работ по новому спутнику.

Как рассказал другой источник в ракетно-космической отрасли, пуск предполагается провести с военного космодрома Плесецк (Архангельская область) с помощью легкой ракеты-носителя «Союз-2.1в».

Информация о разработке ЭМКА содержится в годовом отчете корпорации «ВНИИЭМ» за 2016 год. В планах предприятия на 2017-й намечено «осуществление запуска экспериментального малого космического аппарата». Указывается, что это спутник ДЗЗ.

Еще одно подтверждение работ по ЭМКА - проект контракта ВНИИЭМ с корпорацией «Волга-Днепр» (грузовая авиакомпания, занимающаяся доставкой космических аппаратов и других негабаритных грузов). Договор (проект документа есть у «Известий») предусматривает перевозку ЭМКА из Москвы на космодром Плесецк.

Корпорация «ВНИИЭМ» специализируется на создании спутников оптического наблюдения. Аппарат именно этого производителя был потерян в результате космической аварии 28 ноября. Из-за аварии пришлось перенести на следующий год запуск еще двух спутников ДЗЗ производства ВНИИЭМ - «Канопус-В» № 3 и № 4.

По мнению популяризатора космонавтики Виталия Егорова, современные малые КА в ближайшее время смогут потеснить тяжелые аппараты, поскольку их оптическая аппаратура применима для военной разведки.

- Спутники для съемки поверхности Земли мирового уровня массой около 100 кг способны создавать изображения с разрешением до 0,7 м. Это представляет большой интерес для военных, так как позволяет им определять перемещения военной техники, автотранспорта, небольших пехотных соединений, строительство грунтовых укреплений. Недавно РКЦ «Прогресс» провел летные испытания легкого спутника «Аист-2Д» и претендует на развитие технологии по госзаказу. Поэтому ВНИИЭМ стремится не отставать и разрабатывает свою систему.

По открытым данным, активный рост количества запусков нано(менее 10 кг) и микроспутников (менее 100 кг) начался в 2013 году, когда на орбиту было выведено почти 100 таких аппаратов. По итогам этого года будет запущено еще более 200 подобных

спутников. У одной только американской компании Planet Labs группировка насчитывает 150 спутников ДЗЗ. Такое количество аппаратов позволяет проводить съемку одной и той же местности с периодичностью раз в сутки.

Беспилотникам проложат дорогу

В следующем году российскую беспилотную авиацию ждут серьезные перемены. До 1 сентября 2018 года Минтранс России решит, как интегрировать беспилотные авиационные системы (БАС) в воздушное пространство страны. Для этого ведомство планирует создать систему контроля за полетами дронов и управления их движением.

В следующем году российскую беспилотную авиацию ждут серьезные перемены. До 1 сентября 2018 года Минтранс России решит, как интегрировать беспилотные авиационные системы (БАС) в воздушное пространство страны. Для этого ведомство планирует создать систему контроля за полетами дронов и управления их движением. Сейчас аналогичная система регулирует воздушный трафик авиации общего назначения (АОН) - то есть самолетов и вертолетов, занимающихся некоммерческими перевозками. Также Минтранс пропишет обязательный стандарт бортового оборудования для беспилотных летательных аппаратов. Авионика должна «видеть» препятствия и уметь уклоняться от столкновений. Без наличия на борту таких систем полет дрона станет незаконным. Итоговые требования ведомство оформит в дорожную карту.

Комиссия при президенте РФ по вопросам развития АОН и навигационно-информационных технологий на основе ГЛОНАСС рассмотрела вопрос об интеграции БАС и АОН в единое воздушное пространство страны.

Участники совещания отметили, что эту работу необходимо ускорить.

Согласно протоколу совещания за подписью помощника президента РФ Игоря Левитина (копия документа есть у «Известий»), до 1 июня 2018 года эксперты должны представить в Минтранс предложения по структуре и содержанию концепции интеграции беспилотников. До 1 августа будущего года необходимо разработать концепцию интеграции БАС и АОН в единое воздушное пространство. К этому же сроку следует на конкурентной основе выбрать необходимые для ее реализации технологические решения.

Наконец, до 1 сентября 2018 года Минтранс России должен вынести на рассмотрение комиссии предложения по технологическим решениям и дорожную карту. В том числе нужно представить предложения по системам контроля и управления беспилотниками, по необходимым нормативным правовым актам и техническим документам в области аэронавигационного обслуживания.

В Минтрансе не ответили на запрос «Известий».

Одно из технологических решений для контроля БАС уже предложило ООО «Телеком-3» - совместное предприятие «Российских космических систем» (РКС) и «Ростелекома».

В конце ноября соглашение о намерениях присоединиться к этому консорциуму подписала Государственная корпорация по организации воздушного движения (ГК ОрВД).

Концерн «Алмаз-Антей» в декабре презентовал перспективную систему мониторинга воздушного пространства, позволяющую обнаруживать любые типы воздушных судов, в том числе беспилотные и малоразмерные, даже на малых высотах.

Аналогичные работы ведутся на площадках Минпромторга и рабочей группы «Аэронет» Национальной технологической инициативы. По словам гендиректора Ассоциации эксплуатантов и разработчиков беспилотных авиационных систем Глеба Бабинцева, необходимо обеспечить беспилотным аппаратам взаимную видимость и возможность автоматического маневра для уклонения от столкновения. По сути речь идет об аналоге применяемой в пилотируемой авиации системы TCAS. Подобное решение в настоящее время уже отрабатывается в ОКБ Симонова. Также необходимо обеспечить голосовую радиосвязь между внешними экипажами БАС - это может быть реализовано через бортовую электронику. Кроме того, сигналы управления дронами должны быть защищены от хакерского вторжения, искажения, подмены.

Ранее ожидалось, что уже до конца ноября 2017 года будет разработана концепция безопасной интеграции БАС в единое воздушное пространство РФ, создана единая система организации использования воздушного пространства беспилотниками и управления их движением.

В 2018 году в России планируется организовать учет всех дронов, создать реестры таких аппаратов, внешних пилотов, производителей, поставщиков, эксплуатантов, сервисных организаций и страховщиков.

Космос возвращается

В 2018 году Россия намерена увеличить количество гражданских космических пусков более чем в полтора раза по сравнению с 2017 годом. Всего в интересах «Роскосмоса» и коммерческих заказчиков в будущем году предполагается осуществить 23 запуска. Примерно каждый пятый - коммерческий. Пока же второй год подряд Россия проводит меньше 20 стартов, теряя долю на рынке пусковых услуг. По мнению экспертов, выполнить план и вернуть доверие коммерческих заказчиков «Роскосмосу» удастся, только решив проблему аварийности.

Количество стартов в следующем году вырастет в полтора раза

В 2018 году Россия намерена увеличить количество гражданских космических пусков более чем в полтора раза по сравнению с 2017 годом. Всего в интересах «Роскосмоса» и коммерческих заказчиков в будущем году предполагается осуществить 23 запуска. Примерно каждый пятый - коммерческий. Пока же второй год подряд Россия проводит меньше 20 стартов, теряя долю на рынке пусковых услуг. По мнению экспертов, выполнить план и вернуть доверие коммерческих заказчиков «Роскосмосу» удастся, только решив проблему аварийности.

Согласно имеющемуся в распоряжении «Известий» плану запусков космических аппаратов на 2018 год в рамках Федеральной космической программы на 2016-2025 годы, ФЦП «ГЛОНАСС», программ международного сотрудничества и коммерческих проектов, планируется провести 23 космических пуска.

Самый ожидаемый старт года - запуск Многоцелевого лабораторного модуля (МЛМ) к Международной космической станции (МКС). Его планируют на четвертый квартал следующего года. Это уникальное сооружение весом более 20 т. Выведение МЛМ запланировано носителем «Протон-М». Новейший модуль позволит разместить в нем до 3 т научной аппаратуры. После того как МЛМ пристыкуют к станции, на его поверхности будет закреплен Европейский манипулятор ERA - дистанционно управляемый уникальный космический робот, созданный Европейским космическим агентством специально для

обслуживания российского сегмента Международной космической станции. ERA сможет перемещать грузы массой до 8 т с точностью позиционирования до 5 мм.

Вторым по значимости пуском можно назвать планируемый вывод на орбиту спутника нового поколения «Глонасс-К1». Это начало обновления спутникового флота российской навигационной системы ГЛОНАСС, которое планируется осуществлять в 2018-2021 годах. «Глонасс-К1» стартует с Плесецка в конце следующего года.

- Спутники «Глонасс-К» более функциональны, чем космические аппараты предыдущих поколений, - рассказал «Известиям» генеральный директор компании «Информационные спутниковые системы имени Решетнева» Николай Тестоедов. - Увеличено количество навигационных сигналов, появился штатный, а не экспериментальный сигнал с кодовым разделением. Планируется применение большого количества других, не навигационных систем, например системы спасения «КОСПАС-САРСАТ». Сам аппарат изготовлен на негерметичной спутниковой платформе с увеличенным в полтора раза - до 10 лет - сроком существования.

Наиболее активно используемым космодромом в 2018 году останется Байконур, откуда осуществляются все пилотируемые запуски к МКС. NASA планировало начать использование новых американских пилотируемых кораблей как раз в 2018 году, но последовал перенос срока, и еще как минимум год астронавты будут использовать российские корабли «Союз». В следующем году к МКС стартуют четыре пилотируемых корабля с экипажами и три транспортных «Прогресса».

Также с Байконура планируется начать вывод спутников низкоорбитальной системы связи OneWeb в рамках рекордного по объемам (более \$1 млрд) коммерческого контракта «Роскосмоса».

В третьем квартале с Байконура планируется провести пуск тяжелой ракеты «Протон-М» с двумя коммерческими спутниками Eutelsat 5 West B и MEV-1. Также «Протоном» с Байконура предполагается запустить метеоспутник «Электро-Л» № 3 и спутник связи «Ямал-601».

С Плесецка на следующий год запланировано как минимум шесть пусков. Это немалая нагрузка на северный космодром, и плюс к этому будут выводиться аппараты в интересах Минобороны. С Плесецка намечены пуски «Рокотов» и «Союзов». Стартовые установки для ракет «Ангара» остаются невостребованными как в этом, так и в следующем году.

С космодрома «Восточный» в третьем квартале планируется один пуск - ракеты «Союз-2.1б» с двумя спутниками «Канопус-В». Еще один запуск с нового космодрома намечен на ноябрь - ракета «Союз-2.1б» полетит с аппаратом Росгидромета «Метеор-М» № 2.2.

В госкорпорации «Роскосмос» пока не комментируют планы пусков-2018.

Популяризатор космонавтики и независимый эксперт Виталий Егоров считает, что «Роскосмосу» предстоит приложить немалые усилия для выполнения всего запланированного. В первую очередь для этого потребуется обеспечить безаварийность, чтобы не приостанавливать и не переносить старты.

- Планы «Роскосмоса» демонстрируют его готовность вернуться к прежнему, довольно интенсивному режиму пусков, - рассказал «Известиям» Виталий Егоров. - Основной

задачей для госкорпорации сейчас является повышение надежности. Аварийность, из-за которой на несколько месяцев приходится приостанавливать пуски ракет, не позволяет выдерживать утвержденный график. А рост надежности и соблюдение сроков привлекут дополнительные контракты и, соответственно, увеличат долю России в мире по количеству космических запусков.

В 2016 году Россия осуществила всего 15 космических пусков по гражданской и коммерческой программам. В 2017 году с учетом планируемого на 26 декабря запуска ракеты «Зенит» с ангольским спутником Angosat показатель гражданских запусков сохранится на том же уровне.

В связи со снижением количества запусков в 2016 году Россия впервые в XXI веке откатилась на третье место в мире по космическим стартам, уступив первые два места США и Китаю. Зато в 2017 году, если планы пусков до конца года будут выполнены, Россия выйдет на второе место. В 2018 году Россия планирует провести 23 гражданских космических пуска.

Компания ITC Global об использовании спутников HTS для содействия неправительственным организациям (НПО)

ITC Global, дочерняя компания Panasonic Avionics, пришла к выводу, что высокопроизводительные спутниковые системы (HTS) и, в конечном итоге, исключительно высокопроизводительные спутники (Extreme High Throughput Satellite - XTS), являются лучшим решением в целях снижения цен для клиентов в вертикальной структуре неправительственных организаций (НПО). Компания Panasonic в значительной степени модернизирует свою сеть, чтобы удовлетворять потребности в обеспечении связи воздушных судов в полете (IFC). Руководители ITC Global заявили в интервью Via Satellite, что эти же активы могут помочь улучшить поддержку офисов НПО, располагающихся в различных странах по всему миру.

Спутник Eutelsat 172В является последним по времени дополнением к сети Panasonic Avionics. Он располагает возможностями распределять частотный ресурс как бы в несколько слоев над областями, требующими высокой пропускной способности. ITC Global будет использовать HTS для обслуживания своих клиентов в области энергетики, на морском транспорте и на уровне предприятий, а также для предоставления расширенных услуг в интересах НПО.

«[HTS] позволяет спутниковым операторам существенно расширить возможности продаж ценою некоторых постепенно возрастающих дополнительных затрат по сравнению с созданием традиционного широколучевого спутника. В результате это приводит к снижению цены самой спутниковой емкости и, в свою очередь, снижает затраты конечных пользователей», - пояснил Джерри Дёрк, менеджер по работе со странами Северной и Южной Америки.

Это снижение стоимости пропускной способности обеспечивает НПО больше гибкости в использовании совсем небогатых бюджетов, сказал вице-президент глобального предприятия Ягнеш Раджендран (Yagnesh Rajendran). «Традиционно НПО закупали услуги связи на основе определенного бюджета, что позволяет им получать только определенную пропускную способность. Нередко НПО отказываются от важных услуг и приложений, поскольку бюджет не позволяет выбрать наилучший вариант сети для этих приложений», - сказал он. «Более высокая эффективность формата HTS позволяет частично нейтрализовать бюджетные ограничения, и НПО теперь могут использовать больше услуг для решения своих задач. Это и возможность использования удаленными офисами системы

планирования корпоративных ресурсов (ERP), увеличение сбора и анализа данных, добавление видеоконференций и IP-телефонии или подключение к Интернету удаленных поселений».

По словам Дёрка, спрос на такую полосу пропускания не обязательно обусловлен службами VSAT, а, скорее, централизацией ИТ-услуг в целом, например, перемещением данных в облако с использованием таких платформ, как Google Docs или Dropbox. Поскольку НПО часто не имеют квалифицированных специалистов на местах, то размещение, например, локального почтового сервера в центре Южного Судана нежелательно или просто невозможно. «Возможность централизовать данные в одном месте позволяет сотрудникам и активу НПО ... сосредоточиться на конкретной задаче, но это не снимает потребности в более высокой пропускной способности, чем та, которая была бы, как правило, необходима для решения каждодневных задач пять или десять лет назад», - сказал Дёрк.

Однако в связи со снижением стоимости услуг возникает и один важный вопрос, а именно, как совместить такое снижение с необходимостью обеспечивать доходность. Хотя Раджендран признал, что спутниковые службы традиционно дороже наземных, он также отметил, что ITC Global предлагает другие формы помощи, помимо предоставления пропускной способности, например, предоставление специалистов для установки или восстановления услуг. ITC Global также предоставляет технические решения, помогающие НПО принимать более эффективные бюджетные решения для повседневной работы. «В итоге мы рассматриваем несколько факторов, а не только стоимость. ITC Global имеет определенные финансовые цели, но они должны быть сбалансированы с проявлением социальной ответственности. Мы понимаем, что не для всех организаций мериллом успеха являются доллары и центы», - сказал Раджендран.

Существует также дополнительная и нередко трудоемкая проблема получения международных лицензий VSAT. Для наземных служб, как проводных, так и беспроводных, барьеры в основном являются финансовыми, сказал Раджендран. Для спутников чаще всего проблемы связаны с нормативным аспектом, поскольку процесс получения надлежащих лицензий в некоторых странах может быть длительным и дорогостоящим. «Возможно, с точки зрения стоимости, одним из худших примеров, с которыми мы столкнулись, будет Чад, где стоимость лицензии существенно больше, чем стоимость услуг VSAT», - сказал Дёрк. «Мы обычно работаем как с НПО напрямую, так и с партнерами по телекоммуникациям, которые специализируются на таких проблемах, чтобы попытаться свести к минимуму издержки и задержки, потому что очень часто для НПО ... задержка в шесть месяцев весьма болезненна.»

Однако именно в Чаде и ряде других африканских стран ITC Global сталкивается с наиболее быстрым ростом спроса со стороны НПО. Южный Судан, например, сильно пострадал от насилия в ходе продолжающейся гражданской войны. В Конго, Нигерии и Камеруне также нарастает политическая напряженность, и такие страны, как Сомали и Эфиопия, по-прежнему имеют очень слабую инфраструктуру связи, сказал Дёрк.

«Когда эти НПО – будь то в области здравоохранения, образования или сохранения дикой природы - хотят заявить о своем присутствии даже в такой столице, как Джуба в Южном Судане, то, по большому счету, по-прежнему приходится полагаться на услуги VSAT, несмотря на то, что НПО в принципе находятся в центре города», - сказал Дёрк.

Многие из отдаленных мест, в которых работают НПО, совпадают с местом деятельности промышленных компаний, которые ITC Global также поддерживает. По словам Дёрка, есть возможность воспользоваться незанятыми частотами для предоставления НПО новых

услуг. «Например, горнодобывающая компания, офисы которой в ночное время в основном не работают, может сделать общественный Wi-Fi доступным для местных жителей», - сказал он. «Мы пытаемся продвигать эту концепцию, однако результаты пока нас далеко не полностью удовлетворяют».

Успешный запуск 4-ой десятки спутников Iridium Next

23 декабря в 04:27 МСК состоялся запуск ракеты-носителя Falcon 9 с десятью спутниками Iridium Next в рамках миссии Iridium-4.

Старт был осуществлен с базы ВВС США Ванденберг (штат Калифорния), его трансляцию SpaceX вела на своем сайте.

Компания Iridium получила штатные сигналы со всех 10 спутников", - заявили в SpaceX. В другом сообщении говорится, что "развертывание спутников на низкой околоземной орбите прошло успешно".

Как сообщили в компании SpaceX, для запуска ракеты была повторно использована первая ступень ракеты, которая совершила управляемый спуск на плавучую платформу в июне 2017 года.

В этот раз управляемый спуск первой ступени ракеты не планировался.

Телекоммуникационные спутники Iridium Next оказались на заданной орбите примерно через час после запуска. Согласно контрактам, SpaceX выведет на орбиту к середине 2018 года 75 телекоммуникационных спутников Iridium.