

Inmarsat продолжила наращивать свое присутствие в Индонезии

Три индонезийские промысловые лодки приняли участие в отработке пилотной схемы по использованию спутниковой связи в интересах проведения спасательных операций. В целом эти судна являются одними из 200 лодок, которые оснащены системой мониторинга от компании Inmarsat и обладают возможностью низкоскоростной передачи данных с использованием услуги IsatData Pro. Активность оператора спутниковой связи в этом направлении поддерживается индонезийским министерством морских дел и рыболовного промысла, а также космическим агентством Великобритании и местными сервисными компаниями, которые посредством организации государственно-частного партнерства планируют расширить этот вид деятельности и на более крупные судна (планируется использовать услугу Fleet One). В качестве косвенных экономических эффектов от внедрения своих систем в операторе спутниковой связи назвали то обстоятельство, что их массовое использование позволит Индонезии гораздо лучше контролировать рыболовный промысел и пресекать браконьерство (потери от данного вида деятельности в стране составляют около \$3.1 млрд. в год).

Многофункциональное сетевое устройство для Fleet Xpress

Компания RedPort Global объявила о выпуске первого спутникового устройства для объединения сетевого сервисного устройства Inmarsat Fleet Xpress со спутниковым маршрутизатором и VoIP-шлюзом. К преимуществам использования этого оборудования в компании отнесли то, что общее количество необходимого для работы с Fleet Xpress бортового телекоммуникационного оборудования может быть сокращена на треть. Также компания отметила, что инновационный Redport Optimizer Enterprise NSD предоставит провайдером спутниковых услуг и операторам судов решение «все-в-одном», что значительно снизит стоимость и упростит установку.

Inmarsat подписала новое соглашение

Компания Inmarsat объявила о подписании Меморандума о взаимопонимании с Tillman Digital Cities и CivicConnect. Целью заключения соглашения названо ускорение разработок и имплементация частно-государственного партнерства с альянсом Умная Африка.

Умная Африка — это партнерство между 22 африканскими странами которое поддерживается такими организациями, как Африканское объединение, Всемирный банк, Африканский банк развития и т.д. Inmarsat была первой коммерческой организацией, которая присоединилась к альянсу и в 2016 году стала его платиновым партнером. Подписанный Меморандум описывает рамочную кооперацию в области работ по решению вопросов, связанных с созданием "умных городов" и связанные с этим проекты в области обеспечения интернета для вещей.

Inmarsat расширяет свое присутствие в Индии

Компания Inmarsat объявила о том, что она совместно с индийской государственной телекоммуникационной компанией Bharat Sanchar Nigam Limited (BSNL) займется предоставлением услуг мобильной спутниковой связи в интересах ликвидации последствий природных катастроф. Основу предложения составят представленные на церемонии подписания соглашения спутниковые телефоны Inmarsat IsatPhone 2.

Компания Inmarsat обнародовала новый квартальный отчет

Компания Inmarsat обнародовала новый квартальный отчет. Согласно обнародованным данным в первом квартале 2018 года:

1. Выручка компании увеличилась на 4.8% и составила \$345.4 млн.

2. Сегмент морских перевозок принес компании \$142.0 млн.
3. Доход от оказания услуг правительственным структурам обеспечил \$78.3 млн.
4. Оказание услуг спутниковой авиасвязи обеспечило поступления в размере \$56.0 млн.
5. Корпоративный сегмент обеспечил \$32.7 млн.

Qatar Airways начала установку систем GX Aviation на 130 самолетов

Компания Inmarsat объявила о том, что ее новая система GX Aviation начала устанавливаться на самолеты Boeing-777 и Airbus-A350 Катарских Авиалиний. Всего новая система должна быть установлена на более чем 130 самолетов. Установка происходит после проведения авиаперевозчиком тестирования возможностей системы по всему миру. В качестве оборудования для спутниковой авиасвязи будут использоваться терминалы Honeywell Aerospace

Speedcast объявила о предложении новых тарифных планов

Компания Speedcast объявила о расширении своего портфолио и предоставлении новых тарифных планов которые могут быть интересны для владельцев яхт. Основу новому предложению составят терминалы Kymeta KyWay. К преимуществам своего предложения в компании отнесли возможность гибкой настройки потребляемой спутниковой емкости, что должно будет позволить потребителям оптимизировать затраты на связь.

Speedcast International и Plug and Play подписали соглашение

Speedcast International и Plug and Play (глобальная инновационная платформа и акселератор стартапов) объявили о создании стратегического партнерства, которое будет сфокусировано на развитии технологий связи и IT услугах. Партнерство позволит сервисной компании напрямую связываться с высокопотенциальными стартапами и построить вокруг себя сфокусированную на инновационные технологические решения коллаборационную среду. Также компания будет выступать якорным партнером, который предоставит стартапам возможность работать с такими крупными компаниями как CMA CGM, DHL, Lufthansa Cargo, Maersk, Panasonic и др.

Компания Marlink получила новый контракт

Компания Marlink объявила о заключении контракта с французской Vergnet Group, которая специализируется на работах в сегменте возобновляемых источников электроэнергии. Предметом контракта будет являться предоставление услуг спутниковой связи для гибридных ветряных станций на территории Республики Чад. Основу оказания услуг составят традиционные VSAT терминалы, которые обеспечат постоянную передачу информации в центр сбора и обработки данных.

Panasonic решила урегулировать вопросы с расследованием

Компания Panasonic Avionics объявила о готовности выплатить правительству США \$280,6 млн. за урегулирование дела связанного с дачей взятки. Предполагается, что в данном случае речь идет о контракте с государственным заказчиком на право организации беспроводных сетей. Выплаты правительству будут составлять \$137.4 млн. и около \$143.2 млн., которые послужат в интересах конфискации доходов, полученных преступным путем. Согласно сообщениям СМИ, преступное деяние совершилось в 2007 году и состояло в предложении выгодной позиции государственному чиновнику, который курировал распределение государственных средств. В течение нескольких последующих лет компания выплатила этому человеку около \$0.875 млн за работу, которая не требовала никаких трудозатрат. При этом, контракт с чиновником являлся краткосрочным, и он ушел из компании в 2008 году. Несмотря на это обстоятельство в течение с 2007 по 2014

годы Panasonic Avionics сумела заработать на заключенных при поддержке этого человека контрактах около \$92 млн. Также Министерство Юстиции обвиняло сервисную компанию в устройстве на работу лиц, которые были рекомендованы заказчиками-государственными авиаперевозчиками.

Компания Harris обнародовала данные о своих результатах за третий квартал 2018 финансового года

Компания Harris обнародовала свой очередной квартальный отчет. Согласно представленной информации:

1. Выручка компании составила \$1.57 млрд. (рост составил 5 процентов).
2. Доход в космических и разведывательных системах составил \$482 млн. (рост составил 1 процент). Рост был объяснен увеличением активности компании на рынке государственных поставок.

Компания Orbcomm обнародовала свои показатели за первый квартал 2018 года

Компания Orbcomm обнародовала данные о своих результатах за первый квартал 2018 года, согласно представленным данным:

1. Выручка компании составила \$68 млн. (по сравнению с первым кварталом 2017 года рост составил 30.9 процента).
2. Доходы компании от предоставления сервисных услуг составили \$38 млн. (по сравнению с первым кварталом 2017 года рост составил 28.7 процента).
3. Доходы от продажи продуктов составили \$30 млн.

Компания Thales обнародовала свои результаты за первый квартал 2018 года

Компания Thales обнародовала свои результаты за первый квартал 2018 года. Согласно представленной информации:

1. Компания сумела получить заказов в объеме 3032 млн евро, что на 34% больше чем в аналогичном периоде 2017 года. По сегментам это достижение компании распределялось следующим образом:
 - аэрокосмическое направление 751 млн евро. Снижение объема на 19 процентов. Данное изменение компания связала с тем, что в том периоде у нее был заказан космический аппарат российским оператором спутниковой связи "Газпром космические системы";
 - транспорт 488 млн евро. Рост объема на 127 процентов;
 - оборона и безопасность 1782 млн евро. Рост 60 процентов.
2. Продажи компании составили 3412 млн евро, что составило рост 4.1 процента. По сегментам это достижение компании распределялось следующим образом:
 - аэрокосмическое направление 1285 млн евро. Снижение объема на 3.5 процента;
 - транспорт 386 млн евро. Рост объема на 24.4 процента;
 - оборона и безопасность 1729 млн евро. Рост 6.7 процента.

Компания Iridium обнародовала свои данные за первый квартал 2018 года

Компания Iridium обнародовала свои данные за первый квартал 2018 года. Согласно представленным данным:

1. Чистый доход компании составил \$11.5 млн. В аналогичном периоде 2017 года этот показатель составлял \$37.9 млн. Основными причинами снижения показателя в компании назвали увеличение расходов на амортизацию и совершенной в 2017 году сделкой с Боинг

в размере \$14.2 млн.

2. Выручка компании составила \$119.1 млн из которых \$89.7 пришлось на предоставление услуг. Рост по сравнению с 2017 годом составил 14 процентов и был вызван 10-и процентным ростом сегмента предоставления услуг.

3. Абонентская база за этот квартал выросла с 969 тыс. до 996 тыс. абонентов.

Болгарская Телекоммуникационная Компания и «Газпром космические системы» создали партнерство по предоставлению услуг VSAT и телевидения

«Газпром космические системы» заключил с Болгарской Телекоммуникационной Компанией (VIVACOM) контракт на предоставление спутникового ресурса для услуг VSAT и телевидения.

VIVACOM будет использовать ресурс спутника Ямал-402 в Ku-диапазоне в направлении Европейский луч – Южный луч для передачи данных и ТВ-каналов.

Подъем сигнала осуществляется компанией VIVACOM со своего телепорта Плана в Болгарии. Телепорт Плана – это полностью модернизированный спутниковый узел связи. Он является членом Всемирной Ассоциации Телепортов (WTA) и в 2017 году получил полную сертификацию Tier 3.

VIVACOM является крупнейшей телекоммуникационной компанией в Болгарии по размерам дохода в течение пяти последних лет. Спектр ее услуг достаточно широк и включает в себя такие приложения, как мобильная связь, телевидение, Интернет, а также услуги фиксированной связи.

«Компания VIVACOM рада добавить спутник Ямал компании «Газпром космические системы» в свой пополняющийся список решений по услугам», - сообщил Владимир Рангелов, руководитель направления телевидения компании VIVACOM. «Мы продолжим расширять зону обслуживания наших спутниковых платформ и предоставлять надежные услуги связи нашим пользователям».

«Газпром космические системы» и VIVACOM намереваются и дальше расширять бизнес на основе телепорта Плана и спутника Ямал-402.

Orange Business Services назначает нового генерального директора

Компания Orange Business Services объявила о назначении Гельмута Райзингера на должность генерального директора. Райзингер также войдет в состав исполнительного комитета группы Orange.

Райзингер заменит на посту Тьерри Бономма, который станет специальным советником генерального директора до своего выхода на пенсию в конце 2018 года. Райзингер будет подчиняться генеральному директору Orange Стефану Ришару.

Ранее Райзингер занимал позицию исполнительного вице-президента по развитию международного бизнеса Orange Business Services и был ответственным за все активности в корпоративном секторе за пределами французского рынка. В новой должности Райзингер будет отвечать за стратегию компании и поддерживать цифровую трансформацию корпоративных клиентов по всему миру.

До прихода в Orange Business Services в 2007 году Райзингер занимал руководящие позиции в Avaya, NextiraOne Germany и Alcatel Austria.

Orange Business Services и Siemens объединятся для внедрения промышленного интернета вещей по всему миру

Международный сервис-провайдер Orange Business Services и ведущий поставщик оборудования для автоматизации Siemens упростят интеграцию интернета вещей в

промышленные предприятия. Компании планируют сфокусироваться на разработке решений для учета и мониторинга материальных активов. Цель сотрудничества: повысить эффективность логистических служб предприятий, создать новые бизнес-модели и разработать цифровые продукты для повышения удовлетворенности клиентов. Подобные решения позволят промышленным предприятиям связать собственное оборудование и физическую инфраструктуру с цифровыми технологиями, фактически превращая огромные массивы данных в конкретные бизнес-результаты. Расширенные возможности аналитики и цифровые сервисы способствуют повышению производительности и эффективности бизнес-процессов в целом. Вкладом Orange Business Services в партнерство станет глобальная сотовая связь, консалтинг и опыт в системной интеграции и разработке приложений. Партнерство строится вокруг MindSphere, открытой облачной операционной системы для интернета вещей от Siemens, и Datavenue, модульного решения для интернета вещей и анализа данных от Orange.

Бесшовная интеграция данных во всех производственно-сбытовых цепях

Orange Business Services соединит производственные системы и объекты с помощью MindSphere. Заказчики смогут использовать как готовые предложения, например, мониторинг активов, так и решения, настраиваемые под конкретные специфические потребности. Orange предоставит компоненты, входящие в состав решения Datavenue, в том числе мобильные сети и сети на базе технологии LPWAN. Впоследствии будут задействованы и другие элементы Datavenue.

«Мы рады сотрудничеству с компанией Siemens и работе с экосистемой MindSphere в промышленном секторе. Объединив наши усилия, мы предоставим промышленным предприятиям новые возможности для изучения их данных и использования огромного потенциала интернета вещей, что обеспечит им существенные конкурентные преимущества», — заявил Оливье Онде (Olivier Ondet), главный вице-президент по IoT и аналитике Orange Business Services.

«Orange Business Services поддержит глобальную экосистему MindSphere с помощью передовых информационных технологий, системной интеграции и опыта разработки приложений. Это будет крайне выгодно для наших заказчиков. Подключение к глобальному интернету вещей, которое обеспечит Orange, соответствует требованиям интеграции цифровых продуктов и процессов в нашей платформе MindSphere. Наши клиенты смогут использовать мобильную связь по всему миру, что обеспечит масштабируемость и работу новых бизнес-моделей», — рассказывает Кай Браш (Kai Brasche), вице-президент по работе с партнерами MindSphere в странах EMEA, Siemens. Партнерство ориентировано в первую очередь на Европу.

Россия планирует запуск пяти спутников до 2022 года для обеспечения Арктики связью

Запуск пяти космических аппаратов планируется осуществить до 2022 года в рамках программы развития космической спутниковой группировки для оказания услуг связи в арктической зоне РФ.

Об этом сообщил министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров в рамках заседания президиума государственной комиссии по вопросам развития Арктики. "В период до 2022 года планируется осуществить [запуск] пяти новых космических аппаратов, в основном они идут на замену космических аппаратов, у которых постепенно вырабатывается ресурс. В период до 2022 года также планируется осуществить создание системы спутниковой связи высокоэллиптических орбит (ВЭО)", - сказал он.

Министр отметил, что связь вещания "Экспресс" состоит из 12 космических аппаратов, которые находятся под управлением и на балансе ГУП "Космическая связь". С помощью этой группировки обеспечивается покрытие примерно 40% территории всей арктической зоны. Добиться покрытия 100% арктической зоны РФ позволит реализация проекта

создания связи ВЭО. По прогнозным оценкам, отметил Никифоров, объем финансирования программы покрытия всей Арктики связью оценивается примерно в 62 млрд рублей, из которых 58 млрд рублей надо привлечь в качестве субсидий из бюджета. Затраты на поддержание и эксплуатацию системы "Экспресс" оцениваются в объеме около 12,7 млрд рублей за 10 лет. Их планируется компенсировать за счет представления услуг связи. "В настоящее время по проекту концепции существуют технические разногласия, учитывая, что необходимо какое-то решение найти, мы просим повторно отдельно рассмотреть вопрос в правительстве в связи необходимостью принять принципиального решения", - резюмировал Никифоров.

Непростая судьба спутникового ресурса

Доходы от продаж спутникового ресурса снижаются. При сохранении прежней стоимости обслуживания спутника, период окупаемости увеличивается и приближается к срокам его эксплуатации. Это ведет к снижению рентабельности бизнеса операторов спутниковых группировок. Такие выводы следуют из доклада АО "Газпром космические системы"(ГКС).
Скрыть объявление

Заместитель генерального директора по маркетингу и бизнес-планированию "Газпром космические системы" Игорь Кот на организованной ComNews международной конференции Satellite Russia & CIS 2018 представил доклад о ситуации на рынке операторов спутниковых группировок.

Игорь Кот отметил, что на ситуацию на рынке спутникового ресурса в данный момент влияет несколько факторов - политическая и экономическая нестабильность в ряде регионов, значительные колебания курсов валют, падение цен на энергоносители и сырьевые ресурсы. Все это приводит к снижению деловой активности потребителей спутниковых услуг, особенно в корпоративном секторе, а также к снижению темпов роста спроса на спутниковую емкость.

С другой стороны, на ситуацию на рынке спутникового ресурса влияет появление большого количества новых спутников, в том числе с высокой пропускной способностью. Соответственно, это приводит к значительному увеличению предложения спутникового ресурса. Игорь Кот заметил, что за последние три года предложение услуг ресурса традиционных спутников (FSS) увеличилось на 14%, тогда как спутников с высокой пропускной способностью (HTS) - на 100%.

Два указанных выше тренда привели к усилению конкуренции на рынке операторов спутниковых группировок. Игорь Кот сообщил, что за последние пять лет на рынке появилось 12 новых игроков. Соответственно, снизились цены на спутниковый ресурс и услуги. Он заметил, что за последние три года цены на FSS снизились на 30%, а на HTS - на 60%. На рынок повлияло и сокращение в среднем на 10% доходов операторов фиксированной спутниковой связи.

Согласно диаграмме, представленной Игорем Котом, по итогам 2017 г. средний доход с 1 МГц по продажам ГКС составляет менее \$2000 в месяц. В целом на рынке по итогам прошлого года цены на спутниковый ресурс за 1 МГц в месяц колеблются в диапазоне от \$1500 до \$2300. Для сравнения: в 2012 г. они были в пределах от \$2000 до \$3000. Представитель ГКС обращает внимание на то, что цены на спутниковый ресурс продолжают снижение в будущем. Согласно прогнозам компании, к 2026 г. цифра будет колебаться в пределах от \$1000 до \$2000 в месяц за 1 МГц.

Далее Игорь Кот представил бизнес-план традиционного спутникового проекта: как он выглядел вчера, как выглядит сегодня, и как будет выглядеть завтра. В конце 2000-х - начале 2010-х рынок был стабилен и демонстрировал небольшой рост. Спутниковый оператор мог потратить \$300 млн и заказать 80 эквивалентных транспондеров в С- и Ku-диапазонах с широкими зонами обслуживания. Рыночная цена тогда за 1 МГц была около \$3000 в месяц. При этом максимальный потенциальный доход от продаж спутникового

ресурса мог составлять \$100 млн в год. Таким образом, период окупаемости спутника после начала эксплуатации составлял шесть лет.

Сегодня традиционный спутник дает отдачу гораздо меньшую, чем было раньше. При той же стоимости спутника рыночная цена 1 МГц составляет \$1500 в месяц. При этом максимальный доход от продаж спутникового ресурса оценивается в \$50 млн в год. Таким образом, спутник окупается за 9-10 лет.

Как прогнозируют в ГКС, в дальнейшем спутниковый ресурс продолжит дешеветь до \$1000 за 1 МГц в месяц. Максимальный доход от продаж спутникового ресурса составит \$35 млн в год. Анализируя эти цифры, Игорь Кот сделал вывод, что при таких условиях, по сути, 15-летний спутник окупится через 15 лет. Следовательно, такой проект становится неэффективным.

Решение проблемы снижения доходов от продаж спутникового ресурса Игорь Кот видит в максимальном использовании существующих спутников, повышении клиентоориентированности и использовании межоператорских партнерств (например, некоторые развивают идеи совместного использования спектра с операторами мобильной связи).

Второй путь - это переход к спутникам с высокой пропускной способностью. По словам Игоря Кота, даже 50%-ная загрузка спутника дает уже совсем другие показатели дохода в год.

Согласно представленному Игорем Котом бизнес-плану, стоимость спутника HTS на орбите оценивается в \$500 млн. Его пропускная способность составит 100 Гбит/с с ценой за 1 Мбит/с \$300 в месяц. При этом потенциальный доход от продаж пропускной способности с загрузкой 50% приблизится к \$180 млн в год. Период окупаемости после начала эксплуатации составит пять лет. Согласно прогнозам, спрос на такую емкость будет расти.

Региональный вице-президент Eutelsat в России Николай Орлов отметил, что развитие спутников с высокой пропускной способностью дает возможность оптимизации использования частотного ресурса и оплаты по загрузке, что экономически более эффективно. "У региональных операторов в новых орбитальных позициях есть свободные емкости. Однако при их использовании следует учитывать стоимость создания приемной инфраструктуры", - добавил он.

Николай Орлов также обратил внимание на то, что в ключевых орбитальных позициях для непосредственного телерадиовещания практически нет свободной емкости. При этом новые технологии позволяют использовать меньшую полосу для передачи сигнала, что снижает стоимость.

Николай Орлов рекомендует операторам спутниковых группировок для сохранения рентабельности своего бизнеса учитывать то, что характеристики спутников должны отвечать требованиям клиентов и новым технологиям.

Представитель пресс-службы ФГУП "Космическая связь" (ГПКС) заметил, что на фоне объективных сложностей на мировом рынке фиксированной спутниковой связи ГПКС продолжает свое плановое развитие. По итогам прошедшего года ГПКС на 5,4% увеличило реализацию услуг спутниковой связи. Причем около 48% выручки получено от реализации высокотехнологичных услуг на зарубежных рынках.

Для сравнения, у ГКС ресурс спутников "Ямал" используется на вертикальных рынках в следующих соотношениях: корпоративный сектор (VSAT, SCPC, ШПД) - 57%, подвижные объекты - 14%, ТВ и медиа - 17%, госсектор - 12%. "Газпром космические системы" работают на нескольких рынках. Из них 60% доходов компании приходится на российских потребителей, 16% - на клиентов из Южной и Юго-Восточной Азии, 11% - на Африку, 10% - на Ближний Восток и Среднюю Азию и 3% - на Европу.

Годовой доход "Газпром космические системы" составляет \$87 млн. Всего в мире 46 действующих коммерческих спутниковых операторов. ГКС занимает место посередине этого списка по уровню дохода.

"Эфир" рискует остаться на бумаге

Холдинг "Российские космические системы" (АО "РКС", входит в госкорпорацию "Роскосмос") представил проект новой российской спутниковой системы глобальной связи "Эфир". С помощью новой спутниковой системы предлагается обеспечить подвижную голосовую связь, каналы интернет-доступа для персональных пользователей и Интернета вещей, в том числе для мониторинга транспорта и беспилотных аппаратов.

Напомним, что данный проект РКС, с иным, правда, названием - ГМИСС, уже получил известность несколько ранее: он был включен в план мероприятий направления "Информационная инфраструктура" госпрограммы "Цифровая экономика РФ", разработанный центром компетенций данного направления - ПАО "Ростелеком" в ноябре прошлого года.

Как рассказали в РКС, согласно базовому варианту проектного облика систему "Эфир", состоящую из 288 спутников с орбитой высотой 870 км, предлагается развернуть к 2025 г. "По планам, к этому времени она обеспечит полное покрытие земной поверхности и станет "космической шиной данных" для предоставления услуг спутниковой персональной (телефонной) связи, Интернета, получения данных от датчиков и систем Интернета вещей, беспилотных средств, резервирования магистральных каналов", - сообщили в РКС.

Как рассказал корреспонденту ComNews заместитель генерального директора по стратегическому развитию и инновациям РКС Евгений Нестеров, после старта проекта в год будут запускать примерно 20 спутников. Когда именно начнется запуск спутников, пока неизвестно. Их производство будет локализовано в России. Общая стоимость проекта "Эфир" составляет 299 млрд руб., все эти средства планируется получить из внебюджетных источников. В качестве партнеров по проекту "Эфир" РКС рассматривает компании из самых разных отраслей.

Космические аппараты "Эфир", по словам пресс-службы РКС, планируется связать между собой межспутниковыми линиями для обеспечения возможности передачи информации в любую точку земного шара, а также на воздушный или космический объект. При этом предполагается эволюция орбитальной группировки с заменой космических аппаратов и элементов наземной инфраструктуры по мере разработки техники с новыми потребительскими характеристиками.

В пресс-службе РКС обратили внимание на то, что компания демонстрирует технологическую готовность создать систему на основе российских решений и компонентов. По планам, она станет следующим этапом в развитии систем спутниковой связи "Роскосмоса" в дополнение к системе, создаваемой в рамках проекта OneWeb, участником которого является "Роскосмос". Проект позволит значительно расширить возможности систем спутниковой связи для обеспечения необходимой инфраструктуры для развития цифровой экономики России, а также обеспечит развитие масштабного рынка клиентских цифровых сервисов.

"Согласно программе "Цифровая экономика Российской Федерации" планируется построение российской "гибридной" интеллектуальной национальной сети связи, в которой спутниковый сегмент станет частью общей платформы. На территориях отсутствия наземных сетей связи низкоорбитальная спутниковая группировка обеспечит обмен данными практически в реальном времени, в том числе между подвижными объектами", - рассказал Евгений Нестеров.

Как при этом отметили в пресс-службе РКС, ожидается, что "Эфир" расширит возможности развития ключевых отраслей экономики России. "Прежде всего, в проекте заинтересованы добывающие и энергетические компании, ЖКХ, сельское хозяйство, транспорт, электронная коммерция, медицина, образование и индустрия развлечений", - указали в пресс-службе.

По словам Евгения Нестерова, в первую очередь клиентами проекта "Эфир" видятся компании транспортно-логистического комплекса. "Возможны и какие-то государственные заказы, но только как дополнительные", - отметил он.

"Реализация проекта предполагает формирование консорциума с участием РКС, ракетно-космической корпорации "Энергия", представителей телеком-индустрии и выстраивание кооперации, консолидирующей лучшие активы космической отрасли", - проинформировали в пресс-службе РКС. Как сказал корреспонденту ComNews Евгений Нестеров, в состав консорциума войдут те компании, что выступают партнерами РКС по проекту "Эфир".

Проект "Эфир" предусматривает возможность экспорта инфокоммуникационных услуг на территории стран-партнеров, которые смогут развивать не только инфраструктуру связи, но и цифровые платформы электронной коммерции, управления беспилотными средствами, мониторинга территорий и промышленных объектов, сервисы контент-провайдеров.

В разговоре с корреспондентом ComNews генеральный директор ЗАО "Дозор-Телепорт" (входит в ГК "Амтел-Связь") Игорь Ильинчик отметил, что сроки для реализации проекта "Эфир" нельзя назвать чересчур короткими.

"Все зависит от наличия производственной и элементной базы для производства нужного количества спутников. "Роскосмосу" необходимо в короткие сроки решить целый комплекс задач, связанных с подготовкой кадров, организацией технологических и производственных процессов полного цикла, созданием наземной инфраструктуры, продвижением и маркетингом услуг на глобальном рынке. Мощности для вывода группировки на орбиту имеются в достаточном количестве, тем более что "Роскосмос" прогнозирует снижение заказов на коммерческие запуски с появлением собственных носителей у НАСА после 2019 г.", - указал Игорь Ильинчик.

Дополнительным положительным эффектом проекта "Эфир", по его словам, должен стать технологический и производственный рывок в спутникостроении и электронике. "Если, конечно, все не сведется к банальной сборке изделий из китайских комплектующих", - добавил Игорь Ильинчик.

Беседуя с корреспондентом ComNews он также отметил, что ШПД предполагает высокие пропускные способности канала, но коммерческий успех, при наличии к тому времени на рынке как минимум двух конкурентных систем, зависит еще от стоимости трафика.

"И успех проекта "Эфир" на рынке ШПД будет зависеть в первую очередь от стоимости Мб для конечного пользователя. Эффективность соотношения бит/герц в Ки- и Ка-диапазонах стремительно растет на GEO-аппаратах, и составить им достойную ценовую конкуренцию будет довольно проблематично. Успех будет зависеть также от цены клиентских терминалов, в большей степени от цены и возможностей массового производства перспективных плоских малогабаритных антенн с активной фазированной решеткой, делающих удобство и мобильность использования терминалов существенным драйвером продвижения услуги в сегменте B2C/B2SME (SME - малый и средний бизнес - Прим. ComNews)", - указал Игорь Ильинчик.

На успех проекта "Эфир", по его мнению, будет также работать востребованность появляющейся (скорее всего, уже имеющейся) у военных необходимости управления и обмена информацией с беспилотниками, роботехникой, IoT в части устройств специального назначения на глобальном пространстве. "А также нельзя забывать про имеющийся отложенный спрос на услуги связи с использованием независимой от англосаксов системы связи на базе LEO со стороны стран Южной Америки, Азии и Африки. Задачи в сфере обеспечения национальной безопасности для сильных развивающихся экономик никто не отменял", - заметил Игорь Ильинчик.

По мнению руководителя ГК Altegrosky Сергея Пехтерева, проект "Эфир" не уйдет дальше "бумажной" стадии. "В настоящее время есть не менее семи проектов на Западе, нацеленных на международный рынок, плюс недавно Китай заявил о планах по созданию

собственной группировки на низкой орбите. При этом, по мнению экспертов, шансы на выживание есть максимум у двух спутниковых группировок. Три главных претендента - это OneWeb, Telesat и StarLink от SpaceX. В целом пока главный вопрос для них - даже не найти финансирование - они имеют от инвесторов по \$1-2 млрд обеспеченного финансирования, - но смогут ли они найти спрос на свои услуги в нужном масштабе и цена абонентского терминала", - заметил Сергей Пехтерев.

Он также обратил внимание корреспондента ComNews на то, что проект РКС нацелен на внутрисоветский рынок (и из-за санкций нам пока сложно мечтать о других рынках), который составляет 1% от мирового, и по сути, конкурентен проектам "Экспресс РВ", который давно разрабатывает ГПКС и Минсвязи и который сможет закрыть 95% всех задач, о которых говорят создатели "Эфира". "И "Экспресс РВ" проработан технически на порядки лучше, и, главное, за ним стоит опытная техническая и коммерческая команды ИСС им. Решетнева и ГПКС. В общем, мой прогноз для "Эфира" пессимистический, и я считаю, что лучше сделать одну рабочую систему на орбите, чем еще один проект, который просто займет несколько шкафов в архиве", - отметил Сергей Пехтерев.

Создающаяся для Арктики спутниковая система "Скиф" сможет обеспечить интернетом весь мир

Спутники системы "Скиф", которые создает компания "Зонд-Холдинг" для обеспечения Арктики высокоскоростным интернетом, в перспективе смогут покрыть весь мир, для этого понадобится 12 таких аппаратов. Об этом сообщил ТАСС генеральный директор компании Виктор Донианц. Низкоорбитальная спутниковая система "Скиф" предназначена для обеспечения интернетом со скоростью до 15 Гбит/с в первую очередь удаленных малонаселенных пунктов Арктики, куда неэффективно тянуть волоконные оптические линии связи. Система создается на космической платформе среднего класса "Экспресс 1000", которую разработала компания "Информационные спутниковые системы".

"Мы запускаем первые шесть аппаратов и покрываем все, что выше 45 градусов северной широты и ниже 45 градусов южной широты, [связь] будет постоянно, 24 часа в сутки. В районе экваториальных зон у нас будут перерывы - 20 часов связь есть, четыре часа нет. Когда мы запустим следующие шесть аппаратов, то полностью, без перерыва покроем весь земной шар", - сказал Донианц.

Компания уже приступила к изготовлению прототипов оборудования для спутника - бортового ретранслятора (установка для передачи сигналов между радиопередатчиками), завершается создание макета модуля полезной нагрузки. Параллельно идут работы по координации радиочастотных присвоений системы "Скиф". По словам Донианца, система вписывается в концепцию устранения цифрового неравенства в России: по данным на 2017 год, в российской Арктике проживают 2,37 млн человек, с помощью этих спутников они смогут получать доступ к интернету с мобильных устройств через операторов мобильной связи, включая будущих операторов 5G.

ГП КС и ФГУП «Морсвязьспутник» подписали соглашение о совместном использовании перспективной системы спутниковой связи «Экспресс-РВ»

25 мая 2018 года ФГУП «Космическая связь» (ГП КС) и ФГУП «Морсвязьспутник» подписали Соглашение о сотрудничестве по использованию перспективной системы спутниковой связи на высокоэллиптических орбитах на базе спутников «Экспресс-РВ». ГП КС и ФГУП «Морсвязьспутник» выразили свою заинтересованность в предоставлении новых услуг спутниковой связи, включая широкополосный доступ в интернет на автомобильном, железнодорожном, речном, морском и авиационном транспорте на всей территории Российской Федерации, а также во всей арктической зоне северного полушария Земли. В рамках подписанного соглашения стороны также рассматривают возможность совместной проработки вариантов по дополнительной интеграции в полезную нагрузку

спутников «Экспресс-РВ» специального оборудования в интересах функционирования международной системы спасения терпящих бедствие КОСПАС-САРСАТ.

«Многофункциональная система спутниковой связи «Экспресс-РВ» позволит успешно решать задачи в области развития систем связи и обеспечения доступных сервисов на всей территории нашей страны, а также задачи цифровой трансформации России, которые определены Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года, - отметил Генеральный директор ГП КС Юрий Прохоров. – Кроме того, система «Экспресс-РВ» обеспечит услугами ШПД пользователей на северных территориях России и других стран Арктического совета, а также на Северном Полюсе, включая международные научно-исследовательские экспедиции».

Как отметил Генеральный директор ФГУП «Морсвязьспутник» Андрей Куропятников: «Система спутниковой связи «Экспресс-РВ» позволит создать независимую национальную телекоммуникационную инфраструктуру, которая обеспечит устойчивую связь в Арктике, что особенно важно сегодня в условиях динамично развивающихся нефтегазовых и транспортных национальных проектов».

ГПКС делает второй заход

В начале июня ФГУП "Космическая связь" (ГПКС) планирует объявить конкурс на создание двух новых спутников - "Экспресс-АМУ3" и "Экспресс-АМУ7". По данным ComNews, конкурсная документация уже поступила на утверждение в Федеральное агентство связи (Россвязь). Это уже второй конкурс по спутникам "Экспресс-АМУ3" и "Экспресс-АМУ7": первый ГПКС отменило в марте из-за того, что часть бортовой емкости этих аппаратов изначально планировалась в С-диапазоне, который с высокой долей вероятности в 2019 г. будет передан в мировом масштабе под создание сотовых сетей 5G.

О новом конкурсе на создание космических аппаратов "Экспресс-АМУ3" и "Экспресс-АМУ7" корреспонденту ComNews рассказал источник на рынке. "Конкурс закрытый, и мы воздерживаемся от комментариев. Будем продолжать работу в рамках ФЗ-223", - сообщил в ответ на запрос ComNews начальник отдела по связям с общественностью ГПКС Денис Сухоруков.

По информации ComNews, ГПКС уже завершило сбор предварительных предложений по этим аппаратам с новым техническим заданием, в котором транспондеры С-диапазона заменены на ретрансляторы диапазона Ku. Предложения представили два консорциума - ПАО "Ракетно-космическая корпорация "Энергия" им. С.П. Королева" и Airbus Defense and Space при участии ООО "Энергия САТ" (совместное предприятие РКК "Энергия" и Airbus D&S), а также АО "Информационные спутниковые системы" им. академика М.Ф. Решетнева" и Thales Alenia Space. Если конкурс будет объявлен в начале июня, то, согласно типовым процедурам, ГПКС должно будет назвать победителя через 30 дней, то есть в начале июля 2018 г.

Все опрошенные корреспондентом ComNews компании, подавшие предварительные предложения по спутникам "Экспресс-АМУ3" и "Экспресс-АМУ7", отказались от официальных комментариев. Источник ComNews в ИСС им. академика М.Ф. Решетнева отметил лишь, что эти космические аппараты предполагается вывести на орбиту парным пуском на ракете-носителе "Протон-М". "Экспресс-АМУ3" предназначен для вывода в орбитальную позицию 96,5° в.д., а "Экспресс-АМУ7" - 145° в.д.

Вероятно, ГПКС отказалось от С-диапазона на новых спутниках, так как он (точнее - полоса 3,4-3,6 ГГц) является одним из наиболее вероятных кандидатов для включения в спецификацию стандарта 5G. Финального выбора частотных диапазонов для сетей 5G в мире еще не произошло, но на Mobile World Congress (MWC) 2018 в марте в Барселоне большинство регуляторов, вендоров и операторов сошлись во мнении, что для сетей пятого поколения нужно использовать три участка спектра: 700 МГц, 3,4-3,6 ГГц и 26-28 ГГц. При этом вице-президент японского сотового оператора NTT DOCOMO Такехиро Накамура,

возглавляющий в этой компании Лабораторию 5G, отмечает, что отдельные страны рассматривают использование для сетей пятого поколения и иных полос: например, Япония рассматривает в качестве возможного для 5G диапазон 4,5 ГГц, Китай - 4,9 ГГц, а Южная Корея - 5,8 ГГц.

Отвечая на вопрос корреспондента ComNews о будущем С-диапазона на мартовской конференции SATELLITE 2018 в Вашингтоне, генеральный директор Intelsat Стивен Спенглер сказал, что на него нужно смотреть и глобально, и локально (исходя из интересов отдельных стран). "Прагматический подход - совместное использование полосы 3,4-3,6 ГГц и операторами фиксированной спутниковой связи, и операторами сетей 5G", - заявил Стивен Спенглер. При этом он подчеркнул, что традиционный подход spectrum sharing не подходит и участники рынка из обоих лагерей должны достичь совместных договоренностей, не дожидаясь, пока в дело вмешаются регулирующие органы с их прямолинейными подходами.

Близкий к ГПКС источник напомнил корреспонденту ComNews, что для России - с ее большой территорией - С-диапазон имеет особое значение. "Не нужно также забывать, что два цифровых ТВ-мультиплекса распространяются в РФ именно в С-диапазоне", - добавил он.

Руководитель ГК Altegrosky Сергей Пехтерев в беседе с корреспондентом ComNews указал на то, что ГПКС, впрочем как и другие операторы искусственных спутников Земли (ИСЗ), очень ответственно подходят к планированию своих ИСЗ, что является крайне нетривиальной задачей, поскольку надо предугадать тренды на 12-15 лет вперед. Он отметил, что С-диапазон использовался ранее в основном для магистральных каналов - например, в Норильск, на Сахалин, в Магадан и Якутск.

"Из-за прихода в эти города ВОЛС потребность в таких каналах сократилась во много раз. Второе преимущество С-диапазона - стойкость к дождю - также потеряло актуальность из-за внедрения передовых методов цифровой обработки сигнала, что позволило иметь в Ку-диапазоне ту же доступность канала, что и в С-диапазоне. С другой стороны, С-диапазон характерен большими размерами антенн для пользовательских терминалов: минимум это 2,4 метра, тогда как типовым в Ку-диапазоне сейчас является 1,2 м. При этом стоимость разовых затрат для абонента - цена антенного поста, доставка, стоимость монтажа - отличается между этими антеннами не в два и даже не в четыре раза, а скорее в 7-10 раз. Поэтому современные заказчики крайне редко строят свои сети в С-диапазоне. Например, каналы в С-диапазоне составляют менее 1% бизнеса Altegrosky. В связи с вышеуказанными обстоятельствами отказ ГПКС от С-диапазона на борту двух указанных ИСЗ выглядит как вполне практичное и разумное решение, тем более что у ГПКС имеется на орбите несколько других ИСЗ с С-диапазоном", - высказал свое мнение Сергей Пехтерев.

"ГПКС поступает вполне обоснованно, заменяя диапазон С на Ku. В госкорпорации работают профессионалы, знающие рынок, текущие потребности заказчиков (как российских, так и зарубежных), конкурентную ситуацию и самое главное - отслеживающие перспективы развития отрасли в свете появления новых технологий и открывающихся возможностей", - отметил в беседе с корреспондентом ComNews генеральный директор ЗАО "Дозор-Телепорт" Игорь Ильинчик.

Orange Business Services поможет ГК «Доброфлот» сэкономить на горючем с помощью интернета вещей

Международный сервис-провайдер Orange Business Services объявляет о подписании договора на оснащение IoT-решением по контролю за расходом топлива и работой двигателей судов ГК «Доброфлот», крупнейшего производителя рыбных консервов в России. Благодаря этому экипажи смогут с высокой точностью контролировать массу горючего в онлайн-режиме, предотвращая коммерческие потери из-за ошибок в ее измерении при бункеровке, исключить нецелевое расходование топлива, а также

оптимизировать его расход в зависимости от погодных условий и местоположения судна. Планируемая топливная экономия при использовании решения составит около 10%.

Развертывание этого и других перспективных решений интернета вещей стало возможным благодаря проекту по подключению 18 судов ГК «Доброфлот» к широкополосной безлимитной спутниковой связи, выполненным Orange. Пилотное внедрение решения состоится на транспортном рефрижераторе «Прогресс». Прогнозируемая экономия на затратах топлива составит примерно 1,95 млн рублей за месяц навигации. После успешной апробации решение будет установлено еще на 8 судах заказчика, включая крупнейшую в мире плавбазу «Всеволод Сибирцев». При этом все оборудование, необходимые пусконаладочные и сервисные работы будут осуществляться в рамках единого контракта с фиксированной ежемесячной оплатой.

Решение было разработано в недавно открытом российском центре компетенций Orange в области судоходства совместно с партнерами из ГК «Технодар», российского поставщика систем контроля расхода топлива и спутникового мониторинга транспорта. Команда центра включает в себя 25 специалистов из различных территориальных подразделений от Москвы до Владивостока. Среди ее основных задач – оперативная кастомизация решений по запросу клиента. Так, в текущем проекте применяются кориолисовые счетчики-расходомеры – самые технологичные приборы такого класса, отличающиеся наименьшей погрешностью измерений по сравнению с более распространенными ультразвуковыми и роторными моделями.

«Расходы на топливо составляют около половины затрат на эксплуатацию судов, поэтому решение Orange Business Services поможет нам их существенно оптимизировать. Использование технологий интернета вещей на наших судах является частью стратегии компании по цифровизации собственного флота, и позволит нам с высокой точностью отслеживать работу силовых установок и расход горючего. Это повысит рентабельность и конкурентоспособность нашего бизнеса, а также облегчит последующее внедрение других IoT-решений», – говорит Евгений Степанов, технический директор, ГК «Доброфлот».

«Мы начали обсуждать внедрение IoT-решений на судах ГК «Доброфлот» вскоре после успешной реализации проекта по их подключению к спутниковой связи. В результате мы совместно пришли к идее того, что Orange Business Services сможет предложить компании целый набор услуг, которые бы в перспективе помогли сократить ее операционные расходы, повысить эффективность технологических процессов и определять возможные неисправности для заблаговременного ремонта судов. Текущий проект подтверждает глобальное лидерство Orange по созданию и управлению IoT-решениями для разных отраслей бизнеса», – говорит Ричард ван Вагенинген, старший вице-президент Orange Business Services, отвечающий за регион IMEAR (Indirect, Middle East, Africa, Russia).

Согласно исследованию университета Хофстра (США), в среднем расходы на топливо составляют 46% от совокупных затрат на владение судном. По данным Orange, текущая ёмкость российского enterprise-рынка решений по контролю за расходом топлива на судах составляет более 73 млн евро, а всего на рынке насчитывается порядка 1700 судов водоизмещением свыше 1000 тонн, на которых может быть применено данное решение.

«Развитие интернета вещей на морском транспорте имеет нереализованный потенциал, который обусловлен рядом факторов, в том числе и отсутствием доступа к ШПД (широкополосному доступу в интернет). Но уже сейчас сформировались предпосылки, которые кардинально изменят отрасль морского транспорта. К ключевым можно отнести повышение уровня проникновения подключений к широкополосной спутниковой связи, а также программы развития цифровой навигации, средства которой в обозримом будущем станут обязательными в отрасли морского транспорта. Кроме того, важную роль играет рост издержек в судоходной отрасли, связанный с тенденцией использования судов повышенной вместимостью», – отмечает Татьяна Толмачева, основатель iKS-Consulting

Траулер Святой Спиридон в сети СТЭККОМ

Компания СТЭККОМ подключила к услугам спутниковой связи рыболовный траулер Святой Спиридон.

Судно: Святой Спиридон

Порт приписки: Мурманск

Регион плавания: Норвежское и Баренцево моря

Услуги: Интернет, VoIP-телефония

СТЭККОМ отслеживает амурских тигров

Компания СТЭККОМ по заказу АНО Центр Амурский тигр оказывает услуги трекинга тигров, выпущенных в дикую природу в Еврейском автономном округе. Тигр Сайхан и тигрица из Лоза были выпущены в дикую природу «мягким» способом, позволяющим минимизировать стрессовый фактор после транспортировки. Для отслеживания местоположения животных используется трекер-ошейник Lotek IridiumTrackM.

Иридиум вошел в историю морской индустрии

Iridium Communications Inc. (NASDAQ:IRDM) объявила о том, что Комитет по безопасности на море (MSC) Международной морской организации (ИМО) признал сеть Iridium соответствующей всем критериям ИМО, необходимым для предоставления мобильных спутниковых услуг для ГМССБ, и принял «заявление о признании», предложенное США в качестве резолюции Комитета. Это значительное достижение, которое завершает многолетнюю монополию спутниковой индустрии, в которой только одна компания была уполномочена предоставлять спутниковые услуги ГМССБ. Такое признание позволит впервые создать конкуренцию и обеспечить действительно глобальный охват связи для моряков, отправляющихся в любой из океанов мира.

Кроме того, MSC согласился с тем, что Iridium и Соединенные Штаты, представляющие заявку Iridium в ИМО, будут работать с Международной организацией подвижной спутниковой связи (IMSO), которая будет следить за прогрессом Iridium в реализации этой услуги. IMSO уведомит MSC о том, когда будет заключено Соглашение о предоставлении общественных услуг между Iridium и IMSO, что, вероятно, будет означать начало такого обслуживания.

«Это исторический момент для морской индустрии, Iridium гордится предоставленной возможностью стать вторым признанным поставщиком услуг для ГМССБ», - сказал Брайан Хартин, исполнительный вице-президент компании Iridium. «Наступает рассвет новой эры обеспечения безопасности моряков. Мы предоставим новые варианты выбора и обновим возможности для моряков благодаря нашему поистине глобальному охвату, который впервые расширит охват спутниковой системы ГМССБ даже до самых удаленных точек мировой акватории».

Официальный процесс по признанию Iridium поставщиком мобильных спутниковых услуг ГМССБ был начат в апреле 2013 года. Iridium планирует начать предоставление услуг ГМССБ в начале 2020 года.

«Это заняло очень много времени, и мы очень рады получить это важное признание от ИМО. Мы гордимся тем, что моряки смогут получить доступ к этой критической системе из любой точки мира, в которой они находятся», - сказал Мэтт Деш, главный исполнительный директор компании Iridium. «Уже более десяти лет прошло с тех пор, как компания Iridium зарекомендовала себя в качестве надежного гаранта безопасности на море, и это признание является свидетельством как доверия, так и возможностей, предлагаемых нашей спутниковой сетью».

Успешный запуск. 55 спутников Iridium NEXT на орбите.

Ракета-носитель Falcon 9 с пятью телекоммуникационными спутниками Iridium NEXT и двумя спутниками GRACE на борту стартовала во вторник 22 мая 2018 г. с пусковой площадки на базе ВВС США Ванденберг в штате Калифорния. Трансляция запуска велась на сайте компании SpaceX.

Старт прошел, как и было запланировано, в 12:47 по времени Западного побережья США (22:47 МСК). "Отделение нижней ступени произошло нормально, на четвертой минуте полета.

Спустя 11 минут после запуска спутники GRACE-FO были успешно выведены на опорную орбиту, сообщили в Twitter компании. Кроме того, оба устройства установили связь с наземной станцией NASA в Антарктиде, уведомило агентство в своем микроблоге.

Спутники зондирования Земли GRACE-FO являются совместной миссией НАСА и немецкого центра геофизических исследований (GFZ German Research Centre for Geosciences) и предназначены для наблюдения за гравитационным полем Земли и для изучения изменений водного цикла планеты и ее массы, отмечает РИА "Новости".

SpaceX подтвердила, что пять спутников Iridium были успешно развернуты примерно через час после взлета. Эти спутники присоединились к группировке из 50 спутников, в результате чего общее количество спутников Iridium достигло 55.

Новейшие телекоммуникационные спутники Iridium NEXT принадлежат международному оператору мобильной связи Iridium Communications, штат Вирджиния, США. Эта компания в партнерстве с франко-итальянской Thales Alenia Space поставила задачу собрать и испытать 81 спутник Iridium NEXT из которых 75 запустят (66 основных аппаратов и 9 резервных), а остальные будут храниться на Земле.

Компания Inmarsat обнародовала сроки запуска европейской авиационной сети в коммерческую эксплуатацию

Несмотря на продолжающиеся судебные споры компания Inmarsat объявила о том, что европейская авиационная сеть (EAN) Inmarsat будет введена в коммерческую эксплуатацию на рынке деловой авиации к началу 2019 года. EAN - это первая в мире система авиасвязи, который объединяет возможности спутникового (управляет Inmarsat) и наземного сегмента на базе LTE (управляется Deutsche Telekom). Регионами работы системы являются все 28 государств-членов Европейского Союза, а также Швейцария и Норвегия. Уникальная комбинация возможностей космического аппарата Inmarsat-S-EAN (HellasSat 3, EuropaSat) и наземной сети на базе 4G LTE позволяет обеспечить быструю работу с низким уровнем латентности и максимальной скоростью до 75 Мбит/с.

Speedcast обеспечила заказчика высокопроизводительной спутниковой связью

Компания Speedcast объявила о том, что она успешно обеспечила для мега-круизного лайнера Carnival Cruise Lines возможность пользоваться спутниковой емкостью с общей пропускной способностью до 3.174 гбит в секунду. Установленное на борту судна спутниковое решение использует возможности ОГ Intelsat и Telesat, что дает владельцу лайнера возможность гибкого выбора канала и, как следствие, возможность оптимизации расходов.

Viasat и Honeywell расширили свое соглашение

Viasat и Honeywell расширили свое соглашение о совместной работе на рынке спутниковой связи и теперь будут предоставлять услуги Ka диапазонного доступа в интернет для пользователей бизнес-джетов. К преимуществам своего предложения в компаниях отнесли возможность одновременного подключения нескольких устройств и обеспечения доступа в интернет на всех стадиях полета. По мимо Ka диапазонной

спутниковой связи клиенты также будут обладать возможностями по осуществлению и Ku связи, что будет обеспечено поставками дуплексных антенных систем.

Скандинавские авиалинии объявили о запуске услуг предоставления высокоскоростного доступа в интернет

Скандинавские авиалинии объявили об успешном внедрении высокоскоростного беспроводного доступа в интернет на своих маршрутах между Скандинавией и Европой. Новая услуга базируется на возможностях оператора спутниковой связи ViaSat и позволяет пассажирам не только просматривать фильмы, но и использовать социальные сети, отправлять изображения со своего места или отвечать на электронную почту. К настоящему времени система уже установлена на 28 самолетах и к сентябрю 2018 года планируется ее установка еще на 40 летательных аппаратов.

Microsoft и Kymeta проведут демонстрацию своей новой разработки

Компании Microsoft и Kymeta объявили о совместном проведении демонстрации возможностей своих систем в области удовлетворения потребностей военных и специальных потребителей. Предполагается, что эта демонстрация пройдет в рамках 2018 Special Operations Forces Industry Conference и на ней будут продемонстрированы не только возможности антенных систем компании Kymeta, но и их совместимость с программным обеспечением и сервисами Microsoft.

CoraSAT и Kymeta Satcom заключили соглашение

Компании CoraSAT и Kymeta Government Solutions объединили свои усилия по работе на рынке оборонных поставок. В рамках созданного партнерства Kymeta будет отвечать за поставку оборудования, а CoraSAT займется оказанием услуг по установке, интеграции и подготовке персонала для работы со спутниковыми решениями Kymeta.

Thales Alenia Space подписывает соглашение о партнерстве с польским технологическим центром SCNTPL

Компания Thales Alenia Space объявила о подписании партнерского соглашения с польским SCNTPL (Научно-технический центр авиационной промышленности, специализирующийся на композитных материалах). Подписанное соглашение является продолжением начатому в 2015 году активному присутствию европейской компании на польском рынке. Результатом подписанного соглашения станет разработка и поставка композитных панелей в интересах процесса создания космической платформы Spacebus.

Spirit Airlines начала предоставление услуг спутниковой авиасвязи

Компания Spirit Airlines объявила о том, что ее пассажиры получают возможность пользоваться услугами доступа в Интернет посредством бортовой Wi-Fi сети и системы спутниковой связи. Технологическим партнером в данном проекте у авиаперевозчика является европейская Thales Alenia Space. Датой завершения процесса установки оборудования на все борта названо лето 2019 года. Стоимость базовой услуги составит около \$6.5 долл и будет зависеть от желаемой пассажиром скорости передачи данных. Предполагается, что в качестве космического сегмента в проекте будут выступать Ka диапазонные высокопроизводительные спутники геостационарной связи.

Cobham поставила VSAT антенны в интересах обеспечения спутниковой связи рабочих в удаленных регионах Австралии

Правительственные структуры Южной Австралии объявили о выборе производимых Cobham спутниковых Satcom Explorer 8120 VSAT систем. Целью закупки будет являться

обеспечение доступом в интернет и голосовой связи рабочих и местных жителей в удаленных регионах Австралии.

FCC поддержала Intelsat

U.S. Federal Communications Commission отклонила запрос Eutelsat на получение прав в области использования диапазонов радиоспектра. В качестве основной причины подобного решения в ведомстве назвали то, что в этих диапазонах будет работать будущий аппарат компании Intelsat.

Обе компании подали свои запросы на размещение новых телекоммуникационных аппаратов в точке стояния 133 градусов Запад. Целевым рынком для сбыта спутниковой емкости КА (Galaxy-15R и Eutelsat-133WB) объявлен рынок США. Также FCC отметила, что ее решение продиктовано еще и тем, что Intelsat подала свою заявку раньше чем конкурент, а нахождение двух КА в орбитальных позициях 133 и 132.85 градусов запад является слишком близким и может привести к интерференции сигналов. При всем этом объявленный срок запуска КА Intelsat-15R обозначен 2022 годом, а для EUTELSAT 133WB он составляет 2021 год.

Компания Thuraya представила самый продвинутый спутниковый телефон на рынке

Компания Thuraya Telecommunications представила на рынке первый спутниковый смартфон, который работает на основе операционной системы Андроид, имеет full HD сенсорный экран и способен работать как с GSM, так и спутниковыми сетями связи. Целевым сегментом для нового предложения в компании назвали тех потребителей, которые много перемещаются, следовательно, могут находиться как в, так и вне зоны работы наземных сетей. Помимо этого, к преимуществам своего телефона в Thuraya назвали возможность установки двух SIM карт.