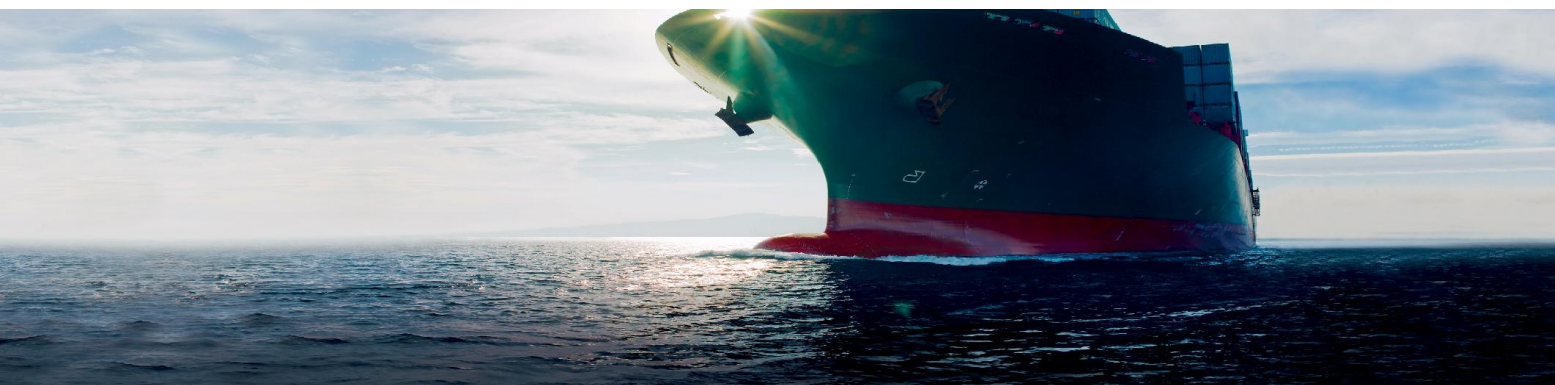


ФГУП «Морсвязьспутник»

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ НОВОСТИ

март 2019



Оглавление

- **"Ростелеком" подмял спутниковый рынок B2G**.....2
- **Минпромторг и отечественные телеком-производители: кто кого**3
- **Закон «О цифровых правах» принят Госдумой 12 марта в третьем чтении**4
- **"Морской старт" дал ракетный сбой**.....7
- **ГП КС и ChronoSat GmbH расширяют сотрудничество в области предоставления услуг спутниковой связи на Ближнем Востоке**.....8
- **Orange Business Services и лидирующая инжиниринговая компания Aurecon заключили соглашение.**9
- **OneWeb меняет стратегию – намерен сфокусироваться на развитых рынках и отраслях**10
- **Orbcomm и Maerospace расширили свой контракт**10
- **Компания SES заключила новый контракт**10
- **Hughes Network Systems и PT Pasifik Satelit Nusantara разместили 2000 хотспотов**11
- **Компания Inmarsat получила очередное предложение о покупке**11
- **Компания Inmarsat предоставила новую услугу**.....11
- **Компания Inmarsat подвела итоги 2018 года**.....11
- **Компании Inmarsat и Cobham запустили новое решение**11
- **Компания Iridium подвела финансовые итоги 2018 года**.....11
- **Компания Honeywell расширила свою дистрибьюторскую сеть**12

"Ростелеком" подмял спутниковый рынок B2G

Сегмент B2G, который в последние годы обеспечивал значительную часть роста российского рынка спутникового ШПД (VSAT), почти полностью перешел под контроль "Ростелекома" в лице его дочерней компании "РТКомм.РУ". Это констатировали участники круглого стола "VSAT: динамика развития, возможности технологии и сосуществование с сетями 5G", который информационная группа ComNews провела в Москве.

Заместитель генерального директора ЗАО "Амтел-Связь" Игорь Ильинчик, подводя итоги 2018 г., сказал, что его компания не наблюдает серьезных провалов в продажах на рынке VSAT, кроме B2G-сектора, который почти полностью перешел к группе "Ростелеком". "Рынок B2G практически полностью мигрировал в "Ростелеком", но, тем не менее, субподрядчиками "Ростелекома" по некоторым государственным проектам мы остаемся", - отметил он.

Исполнительный директор АО "Сатис-ТЛ-94" Андрей Каменский сообщил, что наблюдает рост сектора B2G. "Я согласен с Игорем, что в основном этот рынок контролирует "Ростелеком" - "РТКомм". Проекты на рынке VSAT появляются за счет госфинансирования, как на федеральном, так и на региональном уровне", - высказался Андрей Каменский.

По данным Kartoteka.ru, среди крупнейших государственных заказчиков "РТКомм.РУ" - ФГБУ "ИАЦ Судебного департамента" (за последнее время компания заключила с ним два госконтракта на общую сумму почти 1,18 млрд руб.), Рособнадзор (три контракта на 268,3 млн руб.), ФГБУ "Рослесинфорг" (два контракта на 151,1 млн руб.), Росреестр (три контракта на 138,2 млн руб.). При этом "Ростелеком" привлекает "РТКомм.РУ" в качестве субподрядчика в комплексных проектах - в последние годы госоператор заключил с ним 17 контрактов на общую сумму 13,1 млрд руб.

В ходе круглого стола представители игроков рынка сошлись во мнении, что сектора B2B и B2C на рынке VSAT не растут и лишь сегмент B2G показывает рост.

"Перспективы у рынка VSAT есть, он будет расти. Через пару лет скорости передачи данных увеличатся, при этом спутниковые каналы будут стоить дешевле, чем сейчас. То есть операторы станут работать за меньшие деньги, но делать гораздо больше. Вопрос - кто к этому будет готов и что ждет операторов через год-два. Главную скрипку будет играть дочерняя компания "Ростелекома" - "РТКомм", то есть обеспечение задачи по организации спутниковых каналов при построении цифровой экономики будет на ней. Мы можем стоять где-то рядом, и то, что не успеет сделать "Ростелеком", будет доставаться коммерческому сектору, то есть нам. Мы, в частности, пойдем в малые населенные пункты", - сказал Игорь Ильинчик.

Участники круглого стола сошлись во мнении, что спутниковая связь VSAT в России занимает нишевую позицию и уходит в глубинку. Они отметили, что цифровизация дошла уже и до малых населенных пунктов - как минимум для того, чтобы все жители могли получить государственные услуги в электронном виде. При этом в малых населенных пунктах зачастую нет волоконно-оптических линий, и связь возможна только по спутниковым каналам.

Генеральный директор ГК Altegrosky Виталий Крамарь считает, что в малых населенных пунктах финансирование проектов обеспечения населения доступом в интернет возможно только за счет государства. "Помимо отсутствия платежеспособного спроса, в таких местах существуют и другие нюансы - повышенные затраты на доставку оборудования и специалистов, низкое качество энергоснабжения, низкий уровень компьютерной грамотности населения, увеличивающий расходы на техподдержку. Коммерческие операторы VSAT занимаются такими проектами редко", - сообщил Виталий Крамарь.

Еще одной тенденцией VSAT-рынка, отмеченной в ходе беседы, стала консолидация рынка спутниковой связи. Например, за последние годы группа Altegrosky поглотила "Московский телепорт", "Рэйс Телеком", бизнес VSAT-оператора "Сат-Тел" и абонентскую базу ООО "Ройлком", а "Амтел-Связь" купила "Дозор-Телепорт". В настоящее время завершается ликвидация еще одного VSAT-оператора - HeliosNet (см. новость ComNews от 13 декабря 2018 г.).

"Рынок VSAT в России будет укрупняться и далее. Пока он не консолидирован - на рынке много компаний разной величины и направленности. Если у кого-то возникнет желание консолидировать этот рынок, по некоторым оценкам превышающий 20 млрд руб. в год, то такая возможность есть, и реализовывать ее, скорее всего, будет государство, в лице "Ростелекома", например. Вопрос, будет ли у него желание", - сказал Игорь Ильинчик.

Минпромторг и отечественные телеком-производители: кто кого

Для общественного обсуждения предложен подготовленный Минпромторгом проект постановления правительства, регламентирующий порядок внесения телекоммуникационного оборудования в реестр российской радиоэлектронной продукции.

Внесение продукции в реестр означает, что продукт получает статус «телекоммуникационное оборудование отечественного происхождения» (ТОРП), а его производитель – право претендовать на преференции при госзакупках.

Проект постановления описывает следующую процедуру для претендентов на включение в упомянутый реестр:

- производитель подаёт в Минпромторг заявление и представляет документацию на свой продукт;
- Минпромторг в течение 15 дней проверяет «полноту и достоверность сведений», представленных производителем (как именно, проект постановления правительства не объясняет);
- по результатам изучения «полноты и достоверности» Минпромторг либо включает продукт в реестр, либо отказывает заявителю.

Очевидная проблема – невозможность понять по бумагам, на самом ли деле заявитель разработал заявляемое для внесения в реестр изделие. Владеет ли он топологией печатных плат, например. Требовать представить такие – сугубо технические – сведения вместе с пакетом документации Минпромторг, во-первых, не вправе. Они составляют коммерческую тайну, защищены авторским правом, как и исходные коды проприетарного программного обеспечения. Во-вторых, даже если такие сведения и представить – как можно по бумагам, в министерстве, в две недели провести их экспертизу? Убедиться по бумаге в том, что у производителя действительно есть необходимая для самостоятельной разработки экспертиза, невозможно.

Указанную проблему авторы методики решают так: сначала, изучив представленные производителем бумаги, вносим оборудование в реестр, а уже после этого проводим настоящую экспертизу. Ею должен заняться созданный при министерстве экспертный совет по российской радиоэлектронной продукции. Туда-то Минпромторг в течение пяти рабочих дней после включения продукта в реестр передаёт всю документацию, предоставленную разработчиком.

После этого у экспертного совета есть 20 дней на изучение сути дела – действительно ли отечественное оборудование внесено Минпромторгом в реестр? Экспертный совет может согласиться с министерским решением и оставить продукт в реестре, а может наложить на министерское решение вето. В любом случае в течение ещё пяти дней заключение передаётся в Минпромторг, а Минпромторг, если решение экспертного совета отрицательно, в течение следующих пяти дней исключает продукт из реестра.

Таким образом, не-отечественное телеком-оборудование может находиться в реестре, т.е. считаться отечественным, 5+20+5+5=35 суток. Точнее, рабочих дней. В течение этого времени ничто не мешает этому самому оборудованию участвовать в госзакупках – ограничений для не до конца изученной продукции проект постановления не предусматривает.

Заключительный штрих к портрету методики, предложенной Минпромторгом. Экспертный совет вправе выехать на предприятие, чтобы на месте убедиться: производитель не обманывает, он действительно сам спроектировал оборудование, умеет его сопровождать и развивать. Однако выездная проверка возможна, сказано в разработанном Минпромторгом проекте постановления правительства, только если производитель заявил о невозможности

предоставить техническую документацию в полном объёме со ссылкой на коммерческую тайну.

Схема удивительна даже для стороннего наблюдателя. А в глазах отечественных производителей телекоммуникационного оборудования она выглядит, должно быть, особенно ярко.

Мы вправе предположить, что на коммерческую тайну сошлётся настоящий отечественный производитель, который действительно сам разработал топологию печатных плат и сам проектировал свой продукт. Вот его-то и поедут проверять по прописанным Минпромторгом правилам.

А псевдоотечественный производитель (практикующий «переклейку шильдиком», распространённое на российском рынке занятие) предоставит из документации всё что нужно и в полном объёме – благо по бумаге достоверно проверить действительное владение изделием практически невозможно.

В обоснование этого утверждения сошлёмся на направленное в Минпромторг совместное письмо ООО «Предприятие АО «Элтекс», «НПФ «МИКРАН», ООО «Т8», АНО ОВО «Сколковский институт науки и технологий», Ассоциации разработчиков и производителей электроники, в котором упор делает именно на выездные проверки как единственный способ удостовериться в отечественном происхождении телекоммуникационного оборудования.

В заключение приведём также мнение председателя совета Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов, члена экспертного совета при Минпромторге по присвоению статуса «телекоммуникационное оборудование российского происхождения» Светланы Аполлоновой. «Вызывает большие сомнения возможность в 15-дневный срок проверить достоверность предоставленных заявителем документов силами самого Минпромторга и на этом основании принять решение о внесении оборудования в реестр отечественного. Такой подход несёт большие риски того, что в реестре появится псевдороссийское оборудование, которое и будет получать преференции. Риски появляются и для потребителя, который может закупить оборудование из реестра, которое впоследствии окажется не российским. Ситуация усугубляется тем, что меры ответственности и порядок разрешения подобных ситуаций не разработаны», – сказала Аполлонова D-Russia.ru.

Закон «О цифровых правах» принят Госдумой 12 марта в третьем чтении

Документ формирует основу для развития цифровой экономики в России и направлен на реализацию Послания Президента Федеральному Собранию.

Текст утвержденного проекта уже размещен в системе обеспечения законодательной деятельности РФ.

Как сообщается на официальном сайте Госдумы, новая статья 141.1 ГК РФ закрепляет понятие «цифровых прав» в российском законодательстве.

Также законом усовершенствованы правила заключения договоров и иных сделок. Волеизъявление с помощью электронных и других технических средств приравнивается к письменной форме. Отмечено, что требование о наличии подписи считается выполненным, если можно достоверно определить лицо, выразившее волю. Правила не распространяются на составление завещаний.

Кроме того, законопроект уточняет, что «на собраниях, на которых решение принимается посредством заочного голосования, такое голосование может осуществляться с помощью электронных или иных технических средств».

Датой вступления документа в силу назначено 1 октября 2019 года.

Проект концепции IoT наготове

Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ в марте планирует утвердить концепцию по построению узкополосных беспроводных сетей связи интернета вещей на территории РФ. Данное мероприятие укладывается в план мероприятий по направлению "Информационная инфраструктура" нацпрограммы

"Цифровая экономика РФ". Министерство уже направило документ в федеральные органы исполнительной власти (ФОИВ) на согласование.

Пресс-секретарь Минкомсвязи Евгений Новиков рассказал ComNews о том, что на прошлой неделе министерство доработало концепцию по построению узкополосных беспроводных сетей связи интернета вещей на территории РФ по результатам обсуждений в Аналитическом центре при правительстве РФ и разослало доработанную версию по ФОИВам. После согласования документа со стороны федеральных органов исполнительной власти концепция будет подписана приказом министерства. Евгений Новиков добавил, что документ ведомство рассчитывает утвердить уже в марте.

Согласно концепции, узкополосные беспроводные сети IoT будут применяться в ЖКХ, логистике, транспорте и промышленности. Узкополосные беспроводные сети связи IoT в лицензируемых полосах радиочастот представлены тремя стандартами: EC-GSM (900, 1800 МГц), eMTC (также называется LTE-eMTC, диапазоны LTE) и NB-IoT - диапазоны LTE, в том числе 450, 800, 900, 1800, 2100, 2600 (FDD). Фактически все три технологии не являются самостоятельными стандартами, а представляют собой развитие существующих стандартов сотовой подвижной связи, доработанных для удовлетворения потребностей в подключении маломощных устройств, работающих, как правило, от батареи и имеющих ограниченные потребности в пропускной способности.

Стандарты узкополосных беспроводных сетей связи IoT в безлицензионных полосах, согласно проекту концепции Минкомсвязи (есть в распоряжении ComNews), можно разделить на две группы. С одной стороны, это набор сверхузкополосных технологий отечественной разработки "Стриж", АО "Глонасс", NB-Fi, а также технология компании "Альтоника", аналогичные во многом более распространенной в других странах технологии Sigfox. Альтернативой данным технологиям выступает узкополосная технология LoRa (радиоинтерфейс) или LoRaWAN (включает описание протоколов более высоких уровней).

Для приведенных стандартов наиболее востребованными диапазонами радиочастот являются диапазоны 863-876 МГц и 915-921 МГц. Как указано в документе, с точки зрения радиочастотного обеспечения все технологии за исключением АО "Глонасс" рассматриваются только для безлицензионного использования. "Для АО "Глонасс" рассматривается гибридная схема, где закрепление полос радиочастот осуществляется за оператором или доверенными операторами в системе АО "Глонасс", но их использование данными операторами осуществляется без получения разрешений на использование радиочастот или радиочастотных каналов, аналогично безлицензионному использованию (по крайней мере, для маломощных применений)", - следует из проекта концепции.

Сверхузкополосные технологии во многом ориентированы на бизнес-модель, в которой разработчик технологии реализует и функционал агрегатора информации, и предоставление сервисов для организаций, развернувших сеть радиодоступа. Сверхузкополосные технологии при этом преимущественно ориентированы на сбор телеметрии с некритических объектов.

Существует еще один проект концепции, подготовленный Минтрансом. Министерство подготовило проект концепции развития сетей узкополосной связи по технологии LPWAN для сбора телеметрической информации на транспортной инфраструктуре. Это мероприятие укладывается в паспорт направления "Информационная инфраструктура" нацпрограммы "Цифровая экономика РФ". Так, должна быть обеспечена беспроводная передача данных, голосовой информации и телеметрии.

Реализация концепции Минтранса рассчитана на семь лет. Работы первого этапа рассчитаны на срок с 2019 г. по 2021 г. В этот период разрабатываются и утверждаются общие технические требования (ОТТ) к сетям LPWAN, а также реализуется пилотный проект на полигоне "Карталы - Красное". Работы второго этапа рассчитаны на три года, начинаются в 2020 г. и включают в себя построение сегмента LPWAN на внутренних водных путях, участок транспортного коридора "Север - Юг", а также автодорог М11, М1, М2, М3. Работы третьего этапа рассчитаны на три года, начнутся в 2021 г. и включают в себя построение сегмента LPWAN на полигоне "Бекасово - Лужская", а также на федеральных автодорогах М4, М5, М7,

М8. Работы четвертого этапа рассчитаны на три года, начинаются в 2023 г. и включает в себя построение сегмента LPWAN на полигоне "Бекасово - Лужская", а также на федеральных автодорогах М11, М1, М2, М3. Работы пятого этапа рассчитаны на четыре года, начинаются в 2023 г. и включают в себя построение сегмента LPWAN на полигоне "Владивосток - Бекасово", "Забайкальск - Улан-Удэ", а также на федеральных автодорогах М4, М5, М7, М8. Работы шестого этапа начинаются в 2024 г. и рассчитаны на срок более четырех лет, включают построение сегмента LPWAN на части федеральных автодорог.

Директор по направлению "Информационная инфраструктура" АНО "Цифровая экономика" Дмитрий Марков сообщил, что участники рабочей группы высоко оценили качество проработки аспектов предметной области в обоих документах и подготовили предложения по их улучшению. "С самого начала одной из важных рекомендаций, которую мы зафиксировали, является необходимость синхронизации данных документов друг с другом", - подчеркнул он. Как отмечает директор Ассоциации интернета вещей (АИВ) Андрей Колесников, концепция построения узкополосных беспроводных сетей связи IoT в РФ, подготовленная Минкомсвязи, в наибольшей степени отвечает вызовам и проблемам развивающегося рынка интернета вещей и носит более "связной" характер. "Она описывает очень подробно большинство стандартов и протоколов, работающих как в ISM-диапазонах, так и решения от операторов связи, возможность применения сетей связи интернета вещей в ключевых отраслях экономики исходя из специфики, поднимает проблематику по лицензионным и безлицензионным диапазонам, вопросы информационной безопасности - СОПМ", - перечисляет эксперт.

Концепция Минтранса по покрытию объектов транспортной инфраструктуры узкополосными сетями связи интернета вещей LPWAN на территории РФ носит более отраслевой характер, описывая проблематику транспортного комплекса и возможные подходы к решению проблем через создание Единой информационно-телекоммуникационной среды (ЕИТС) и построения сетей LPWAN. Причем Андрей Колесников подчеркнул, что напрямую в ней не указано об использовании конкретных протоколов. Однако описательная часть и предъявленные в концепции требования явно указывают на использование протокола XNB и частотных ресурсов, выданных ООО "ГЛОНАСС-ТМ" (ранее XNB уже фигурировал в новостях про приборы учета электроэнергии).

Впрочем, продолжает глава АИВ, упоминаются и NB-IoT, и LoRa, как альтернативные технологии. "Для идентификации устройств предлагается архитектура DOA - что само по себе уже нововведение - и в качестве предложения к идентификации устройств в сетях связи в официальных документах встречается впервые, - говорит он. - В концепции поднимается вопрос о "назначении" Единого оператора федеральной сети LPWAN и оператора ЕИТС".

По имеющейся у Андрея Колесникова информации, концепция Минтранса должна синхронизироваться с концепцией Минкомсвязи и быть включена в состав последней как раздел.

По мнению старшего вице-президента ООО "ЗТИ-Связьтехнологии" (ЗТЕ) Тиграна Погосяна, представленный Минтрансом проект концепции задает направление развития сетей узкополосной связи по технологии LPWAN для транспорта и является своеобразной отраслевой адаптацией более широкой концепции построения и развития узкополосных беспроводных сетей связи интернета вещей, предложенной Минкомсвязи. "Концепция - в силу того что это все-таки первый документ, призванный унифицировать развертывание сетей узкополосной связи в сфере транспортных систем, носит реферативный характер и впоследствии будет конкретизироваться за счет разработки общих технических требований к сетям LPWAN на транспорте, формирования ключевых сервисов единой информационно-телекоммуникационной среды, определения приемлемой модели для оператора федеральной сети, сертификации оборудования и идентификации оконечных устройств", - рассуждает он.

Также, продолжает Тигран Погосян, регулятору важно взвешенно отнестись к требованиям в отношении локализации. "Российские и региональные этапы тестирований NB-IoT за последние несколько лет и пилотные зоны для интернета вещей разворачивались в тесном взаимодействии с иностранными вендорами. Например, в 2017 г. одними из первых в СНГ

ZTE совместно с Velcom запустили в Белоруссии коммерческий NB-IoT-проект для ЖКХ. А подтверждением опыта в реализации масштабных проектов может служить строительство первой общенациональной коммерческой NB-IoT-сети для китайской China Telecom, - приводит пример Тигран Погосян. - Другими словами, авторам и концепции, и технических требований к LPWAN-сетям для транспорта необходимо учитывать существование альтернативных мнений, а вендоры в своих разработках и продуктах будут учитывать правила игры на рынке и стратегий операторов. Со своей стороны, ZTE готова принять участие в рабочей группе и поделиться своим глобальным опытом и видением наиболее эффективных способов реализации технологических решений в рамках предложенных концепций".

Управляющий партнер AC&M Consulting Михаил Алексеев уверен, что любые программы под эгидой регулирующих органов будут неминуемо отставать от жизни. "Это не потому, что чиновники плохие или антирыночные. Просто развитие технологий опережает по скорости бюрократические процедуры, и одним никогда не успеть за другими, - поясняет он. - Концепции, например, содержат ссылку на ГМИСС - проект, который по факту провалился уже год назад. В концепциях даже идет речь о КА на высоких эллиптических орбитах. Эту идею не получается реализовать уже шесть лет по причине экономической и технологической несостоятельности. Утеряло релевантность и требование подключить к интернету по земле все органы власти и образовательные учреждения. Сейчас это проще сделать силами мобильных операторов. Пока будут писать очередные концепции IoT, технология и бизнес изменятся до неузнаваемости". По мнению Михаила Алексеева, все, что нужно от регулятора - это разрешить использовать технологию и выделить спектр частот. Участники рынка намного эффективнее и быстрее добьются саморегуляции.

Источник на телекоммуникационном рынке полагает, что любое укрупнение и обобщение полезно, потому что помогает учесть общие параметры и общую ситуацию. "Любая узкоспециализированная концепция имеет риск того, что внешние факторы, которые не были учтены, неожиданно окажут сильное влияние и могут вообще сделать концепцию бесполезной. В данном случае обе концепции находятся под направлением "Информационная инфраструктура" нацпрограммы "Цифровая экономика", так что было бы логично разработать одну концепцию IoT и включить обе эти концепции как составные части, а любые появляющиеся потом концепции просто добавлять в структуру общей концепции, то есть идти от общего к частному, а не разрабатывать все кусками", - считает собеседник ComNews.

Заместитель директора Центра инноваций "Инфосистемы Джет" Денис Гараев полагает, что создание инфраструктуры будет способствовать качественному росту логистических компаний. "Мониторинг автомобильного парка с помощью инструментов аналитики больших данных позволит оптимизировать затраты на обслуживание и ремонт. Онлайн-мониторинг грузов обеспечит прозрачную цепочку доставки с соблюдением технологических требований транспортировки - опасных, продовольственных и других грузов", - перечисляет он. Кроме того, повысится безопасность на дорогах, поскольку будут созданы инструменты мониторинга инфраструктуры (умные знаки, видеокамеры с инструментами аналитики, освещение и пр.) и мониторинг состояния водителей инструментами видеоаналитики.

"Морской старт" дал ракетный сбой

Вчера стало известно, компания S7 Space, владеющая плавучим космодромом Sea Launch, может разорвать контракт с украинским "Южмашем" на поставку 12 ракет "Зенит 3SL". Если это произойдет, то один из самых амбициозных частных проектов в космической отрасли может на несколько лет выпасть из пусковой программы. Адаптация же разрабатываемой сейчас ракеты "Союз-5", по мнению эксперта, потребует дополнительных затрат к тем, которые S7 уже потратила на Sea Launch. Это уже более \$200 млн.

О том, что S7 Space, владеющая плавучим космодромом Sea Launch ("Морской старт"), приостановила действие контракта на производство 12 украинских ракет "Зенит 3SL", вчера сообщило "РИА Новости". По информации агентства, российская компания уже

проинформировала предприятие "Южмаш" о планируемом расторжении контракта. Гендиректор S7 Space Рано Джураева на вопрос "Ъ" не ответила. В офисе S7 лишь подтвердили факт действия контракта, но отказались говорить о его перспективах. В "Южмаше" утверждают, что у них размещен заказ на изготовление трех "Зенитов", по которым от заказчика получено частичное финансирование (около \$30 млн). Там добавили, что не имеют официальных сообщений от заказчика по прекращению соглашения, а со своей стороны предприятие "не намерено становиться инициатором в этом вопросе". По контракту первые две ракеты должны были быть изготовлены в 2018–2019 годах.

Международный консорциум "Морской старт" был создан в 1995 году. С плавучего космодрома предполагалось осуществлять коммерческие пуски на геостационарную орбиту при помощи носителей "Зенит 3SL", собираемых на Украине, но состоящих на 70% из российских комплектующих. В апреле 2018 года S7 закрыла сделку по покупке у корпорации "Энергия" имущественного комплекса Sea Launch, став полноправным хозяином плавучего космодрома. В возобновление его работы инвестировано \$220 млн. С 2019 по 2023 годы с "Морского старта" планировалось запустить 12 "Зенитов".

Сделка по покупке проекта компанией S7 считалась одним из важнейших примеров государственно-частного партнерства в космической отрасли: до нее ни один частный инвестор не был готов вкладывать деньги в космонавтику. Сначала все складывалось удачно — S7 Space была обещана всяческая поддержка, от помощи в обучении персонала до совместной разработки ракеты под платформу Odyssey. Однако для скорейшего введения Sea Launch в эксплуатацию компания захотела не разрабатывать на российских предприятиях новую ракету, а продолжить закупать "Зениты" на Украине. Это было ошибкой, говорит источник "Ъ" в отрасли: на фоне неблагоприятной политической обстановки возникли сложности с реэкспортом российских комплектующих на "Южмаш". Платформа в итоге так и не была расконсервирована. В конце февраля гендиректор S7 Space Сергей Сопов покинул компанию, а его место заняла экс-глава Центра эксплуатации наземной и космической инфраструктуры Рано Джураева.

Научный руководитель Института космической политики Иван Моисеев считает, что контракт между S7 Space и "Южмашем" был изначально невозможен: "Эта какая-то сделка с тайным смыслом, потому что экономической выгоды для S7 в ней нет, перспектив нет, одни убытки и плохая репутация", — считает эксперт. По его мнению, для проекта сейчас невозможно найти полезную нагрузку, а адаптация разрабатываемой сейчас ракеты "Союз-5" потребует еще больше дополнительных затрат. "Это просто мертвая история, для спасения которой нужно лет семь, бюджетные деньги и политическая воля — ничего этого нет", — резюмировал он.

ГП КС и ChronoSat GmbH расширяют сотрудничество в области предоставления услуг спутниковой связи на Ближнем Востоке

Соответствующее соглашение подписано на проходящей в Дубае (ОАЭ) выставке CABSAT-2019. ГП КС и ChronoSat GmbH (Германия) подписали договор об использовании более 100 МГц на космическом аппарате «Экспресс-АМ7» для оказания услуг связи на территории Ближнего Востока.

Сотрудничество между ГП КС и ChronoSat GmbH (Германия) началось в 2017 году, когда европейская компания начала использовать ресурс спутника тяжелого класса «Экспресс-АМ7». Тогда же, в 2017 году на южноафриканской выставке AfricaCom ГП КС и ChronoSat GmbH в присутствии Руководителя Федерального агентства связи Олега Духовницкого подписали стратегическое соглашение о расширении сотрудничества.

Генеральный директор ChronoSat GmbH Константин Рябцев сказал: - «За 2 года нашего успешного сотрудничества мы убедились в высочайшем профессионализме коллектива ГП КС и качестве услуг, оказываемых с использованием космических аппаратов российской орбитальной группировки. Мы намерены ещё больше расширить наше сотрудничество в ближайшее время».

Заместитель генерального директора по экономике и финансам ГП КС Денис Пивнюк отметил, что «достигнутые ранее договоренности о расширении сотрудничества успешно воплощаются в жизнь и ГП КС очень высоко ценит ChronoSat GmbH как надежного и динамично развивающегося партнера. Уверен, что наше успешное взаимодействие позволит обоим нашим компаниям упрочить свои позиции на рынке услуг спутниковой связи».

Orange Business Services и лидирующая инжиниринговая компания Aurecon заключили соглашение.

Международный сервис-провайдер Orange Business Services и лидирующая инжиниринговая компания Aurecon, работающая на рынках Ближнего Востока, Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона, заключили соглашение.

Согласно ему Orange возьмет на себя управление телекоммуникационной инфраструктурой и службами кибербезопасности, а также развернет программно-определяемые сети SD-WAN на 60 площадках в более чем 20 странах мира. Решение провайдера существенно снизит затраты и позволит в 4 раза увеличить пропускную способность сети, что особенно критично для взаимодействия команд из разных стран, распределения задач и работы в облачных системах автоматизированного проектирования.

Стоимость пятилетнего контракта составляет 25 миллионов долларов США. Внедрение технологий программно-определяемых сетей не только повысит производительность приложений, но и значительно упростит управление всей сетевой инфраструктурой, позволив гибко задавать настройки для любого из ее узлов централизованно. Новая инфраструктура даст возможность подключать филиал за считанные часы вместо нескольких дней или недель. Одновременно SaaS-решения Orange по информационной безопасности позволят сотрудникам и партнерам компании работать с облачными корпоративными приложениями из любого места.

Партнерство Orange и Aurecon началось в 2014 году на проекте по перепроектированию, объединению и управлению сетевой инфраструктурой заказчика. Была развернута высокоскоростная WAN-сеть, связавшая воедино площадки в Азии, Африке, Австралии, Новой Зеландии и на Ближнем Востоке.

«У Aurecon есть четкое видение и амбициозная стратегия, и мы рады продолжить реализацию их новой программы в цифровой трансформации. Наши комплексные глобальные решения и опыт интеграции операторского класса, а также возможность консалтинга и создания совместных инноваций делают нас надежным технологическим партнером для компании Aurecon», — говорит Кевин Гриффен (Kevin Griffen), управляющий директор Orange Business Services в регионе Австралазия.

«Партнерство с Orange имеет решающее значение для трансформации нашей инфраструктуры. Мы — глобальная компания, и совместно с множеством партнеров участвуем в известных строительных проектах. Нам важно иметь надежную и гибкую технологическую платформу, способную не только развиваться с ростом бизнеса, но и повышать его адаптируемость и эффективность. С учетом высоких требований к уровню обслуживания, Orange — очевидный выбор на пути цифровой трансформации, что связано с их глубоким пониманием нашего бизнеса в сочетании с техническими решениями и опытом в сфере интеграции. Orange — это партнер, которому мы полностью доверяем», — подчеркнул Карл Дакинсон (Carl Duckinson), технический директор Aurecon CIO.

В 2019 году Orange Business Services стала лидером глобального международного рейтинга Gartner Magic Quadrant для рынка сетевых услуг. Помимо этого, она получила награду World Communication Awards 2018 в категории «Лучший корпоративный сервис» за решение Flexible SD-WAN.

OneWeb меняет стратегию – намерен сфокусироваться на развитых рынках и отраслях

Основное внимание компания OneWeb – имеющая целью обеспечить недорогим спутниковым Интернетом удалённые районы мира – намерена уделить подключению организаций, способных платить высокую цену за доступ, таких, как авиакомпании, морские перевозчики и правительства, заявили в конце февраля председатель совета директоров, основатель компании Грег Уайлер (Грег Уайлер) и гендиректор Адриан Штекель (Adrian Steckel). Об этом официальные лица компании сообщили в интервью накануне запуска на орбиту первых шести спутников группировки OneWeb.

Текст распространялся среди платных подписчиков издания The Wall Street Journal и ранее не упоминался в российской прессе.

По словам топ-менеджеров OneWeb, цель обеспечить цифровой связью труднодоступные районы планеты сдвигается приблизительно на несколько лет, с 2021 на 2025 год (предварительная оценка). Это связано с более высокими, чем ожидалось, затратами на разработку космических аппаратов и более длительные сроки развертывания спутниковой группировки, даже несмотря на то, что число спутников сокращено до 600 спутников вместо планировавшихся 900.

«Амбициозные цели на данный момент в значительной степени отложены в пользу концентрации на более развитых и богатых рынках, способных дать более высокую плату», – цитирует издание представителей OneWeb.

Реальность построения такой большой и дорогой системы, по словам представителей OneWeb, заключается в том, что изначально спрос исходит от организаций, которые не находятся на развивающихся рынках. Но в долгосрочной перспективе OneWeb будет стремиться обеспечить подключение к Интернету жителей развивающихся регионов – частных лиц и малые предприятия в Африке, Азии, Латинской Америке и т.д.

В настоящее время совместное предприятие OneWeb и Airbus строит во Флориде завод, предназначенный для производства модульных спутников, которые, как ожидается, будут быстрее и дешевле, чем на существующих производствах, отмечает издание. Пока спутники производятся на предприятии Airbus в Тулузе.

Как писал D-Russia.ru ранее, одна из проблем проекта – общая стоимость системы OneWeb. Поначалу компания заявила её в диапазоне от 3,5 до 5 миллиардов долларов. В сентябре 2018 году звучали оценки в 6 миллиардов долларов.

Orbcomm и Maerospace расширили свой контракт

Правительство Канады решило воспользоваться опционом и расширить через канадского партнера Maerospace своей контракт с Orbcomm. Целевым назначением этой модификации станет расширение предоставляемых системами M2M, IoT и AIS возможностей. Расширение контракта предусматривает его пролонгацию до 2020 года и ему предшествовало проведение конкурсной процедуры.

Компания SES заключила новый контракт

Компания SES Networks объявила о том, что она будет предоставлять инновационную, полностью управляемую гибридную услугу в интересах The Ritz-Carlton Yacht Collection (владеет тремя яхтами построенными по специальным проектам). Отличительной особенностью судов является их ориентированность на предоставление премиальных услуг. Клиентам будет доступна не только традиционная спутниковая связь через геостационарные спутники, но и связь с минимальной задержкой в передаче данных, которую обеспечит средне орбитальная группировка O3b Networks. Датой начала предоставления услуги обозначен 2020 год.

Hughes Network Systems и PT Pasifik Satelit Nusantara разместили 2000 хотспотов

Hughes Network Systems и индонезийский телекоммуникационный и информационный провайдер PT Pasifik Satelit Nusantara (PSN) разместил около 2000 Wi-Fi хотспотов в стране. К каждому из хотспотов имеет доступ около 500 человек, что в совокупности означает, что компания обеспечила доступом в интернет около 1 млн. человек (в настоящий момент доступ к сети имеет толь 36 процентов от населения страны). Основу для предоставления услуг составили компактные терминалы и Wi-Fi оборудование. Потребителям доступ в Интернет предоставляется на платной основе.

Компания Inmarsat получила очередное предложение о покупке

Компания Inmarsat объявила о том, что она получила новое предложение о продаже. На этот раз один из лидеров спутниковой связи был оценен в \$3,3 млрд. Ранее подобное предложение поступало от североамериканской Echostar и тогда оператор был оценен в \$3,25 млрд, однако то предложение было отклонено. Необходимо отметить, что в случае согласия на сделку, британское правительство может внимательно изучить и заблокировать поглощение компании, поскольку она является стратегическим активом страны.

Компания Inmarsat предоставила новую услугу

Компания Inmarsat решила расширить свое портфолио и представила свою новую услугу Crew Xpress. Новый сервис включает в себя управляемое Wi-Fi решение 'Fleet Hotspot', арендуемую антенну (60 см), 6 Гб трафика автоматизированный биллинг и т.д.

Отличительной особенностью новой услуги станет то, что она ориентирована не на пассажиров, а на членов экипажей.

Доступ в Интернет осуществляется посредством специально выделенных логинов и паролей. В качестве целевых потребителей своей продукции в компании назвали тех владельцев судов, которые пока что еще раздумывают или не готовы установить на своих транспортных средства полноценные системы спутниковой связи.

Компания Inmarsat подвела итоги 2018 года

Оператор геостационарной спутниковой связи подвел итоги 2018 года. Согласно обнародованным данным:

1. Доходы компании составили \$1465,2 млн. Рост по сравнению с 2017 годом составил 5,3 процента. Сегментальное распределение этих средств было следующим:

- морские перевозки – \$552,8 млн. Снижение – 2,6 %;
- правительственные услуги - \$381 млн. Рост – 3,9%;
- авиация - \$256,1 млн. Рост - 40,9%;
- корпоративный сегмент - \$130,0 млн. Снижение - 2,0%;
- прочее - \$145,3 млн. Рост – 1,4%.

2. Несмотря на достаточно хорошие результаты, прибыль компании составила после уплаты налогов \$125 млн, что на \$60 млн меньше чем в 2017 г.

Компании Inmarsat и Cobham запустили новое решение

Оператор геостационарной спутниковой связи и компания Cobham представили на рынке систему спутниковой связи для вертолетов. Преимуществом новой системы было названо то, что она по сравнению с аналогами способна обеспечить 40 процентное снижение потерь пакетов, которые вызваны вращением лопастей. Необходимо отметить, что по прогнозам компаний, основными заказчиками новой услуги станут правительственные структуры.

Компания Iridium подвела финансовые итоги 2018 года

Оператор спутниковой связи подвел итоги прошедшего года. Согласно обнародованным данным:

1. Компания закончила 2018 год с 1,121 подписчиками (из них 0,113 млн пришлось на правительственные структуры США), что значительно больше, чем в конце 2017 года, когда этот показатель достигал значения в 969 тыс. абонентов.
2. Убыток компании составил \$13,4 млн.
3. Доходы компании выросли на 17 процентов и достигли значения \$523 млн. Из них \$406,8 млн пришлось на сегмент оказания услуг, а остальное принесла продажа оборудования и прочее.

Компания Honeywell расширила свою дистрибьюторскую сеть

Компания Honeywell выбрала AirMedia Group в качестве единственного поставщика своих систем спутниковой авиасвязи (JetWave) на территории Китая. Ожидается, что услуги, которые будут обеспечиваться установкой на борт самолета этой системы, будут обеспечены возможностями орбитальной группировки Inmarsat, а также спутниками ChinaSat-16 и ChinaSat-18.