

SATCOMRUS
2021XVI Международная конференция
операторов и пользователей сети
спутниковой связи и вещания
в Российской ФедерацииSATCOMRUS
2021

Спутники нашей жизни

Будущее спутниковой связи, как одного из важнейших элементов цифрового развития общества, обсудили на международной конференции SATCOMRUS-2021, которая прошла в Калининграде. В конференции традиционно приняли участие отечественные и зарубежные операторы спутниковой связи, ведущие производители спутников связи и телекоммуника-

ционного оборудования, представители отраслевых министерств и ведомств, телерадиокомпании, а также системные интеграторы. Во время проходивших сессий участники обменивались мнениями касательно происходящих изменений на спутниковом рынке в условиях активного развития и запуска низкоорбитальных группировок.

Развитие отрасли в аспекте цифровой экономики

В пленарной дискуссии “Цифровая трансформация российской и мировой экономики. Эволюция отрасли спутниковой связи и вещания” поднимались вопросы трансформации телекоммуникационной сферы, перспектив сети 5G, возможностей Интернета вещей, будущего рынка дополненной реальности в контексте телекоммуникаций и гибридных решений, а также задачи создания новой транспортной инфраструктуры и другие вызовы отрасли. Модераторами выступали Ксения Дроздова, генеральный директор “Интерспутника”, и Алексей Волин, генеральный директор ГП КС.

ФГУП “Космическая связь” занимает определенную нишу на рынке связи именно там, где другие не могут или отказываются что-либо сделать, подчеркнул в начале заседания генеральный директор **Алексей Волин**. У представителей отрас-

ли возникает все больше вопросов и опасений касательно перспектив спутниковой связи при каждом запуске спутников низкой околоземной орбиты. Тем более, что количество участников рынка растет. Но поводов для беспокойства нет — каждый сможет занять определенную нишу и предоставлять свои сервисы. Тем более, что у “низколетов” доступны не все сервисы, более дорогое абонентское оборудование, и затраты пользователей на смену оборудования никак не компенсируются, к тому же в силу государственного протекционизма многие рынки окажутся недоступны. Затраты на создание низкоорбитальных группировок будут перекрывать потенциальные возможности рынка. Неизбежность кризиса на первых этапах развития нового бизнеса будет подстраховано традиционными операторами, такими как ГП КС, которые будут готовы “подставить плечо” и предоставить свои тради-

ционные услуги. К тому же с точки зрения надежности и безотказности аппаратов у предприятия есть определенные преимущества. Все спутники компании проходят полную линейку испытаний. Где-то рынок будет делиться, где-то будет конкурентным, но у каждого будет своя ниша, и НГСО добавятся как еще один вид бизнес-модели.

Среди новинок можно выделить космические аппараты с гибкой полезной нагрузкой. Один из вариантов “мягко” влиться на рынок — понаблюдать за уже работающими коллегами и учесть все нюансы в своей работе. Приоритетом “Космической связи” является пусть более простая, но абсолютно надежная технология, позволяющая предоставлять конкурентоспособные услуги потребителям.

**Статью целиком читайте
в бумажной версии журнала**