

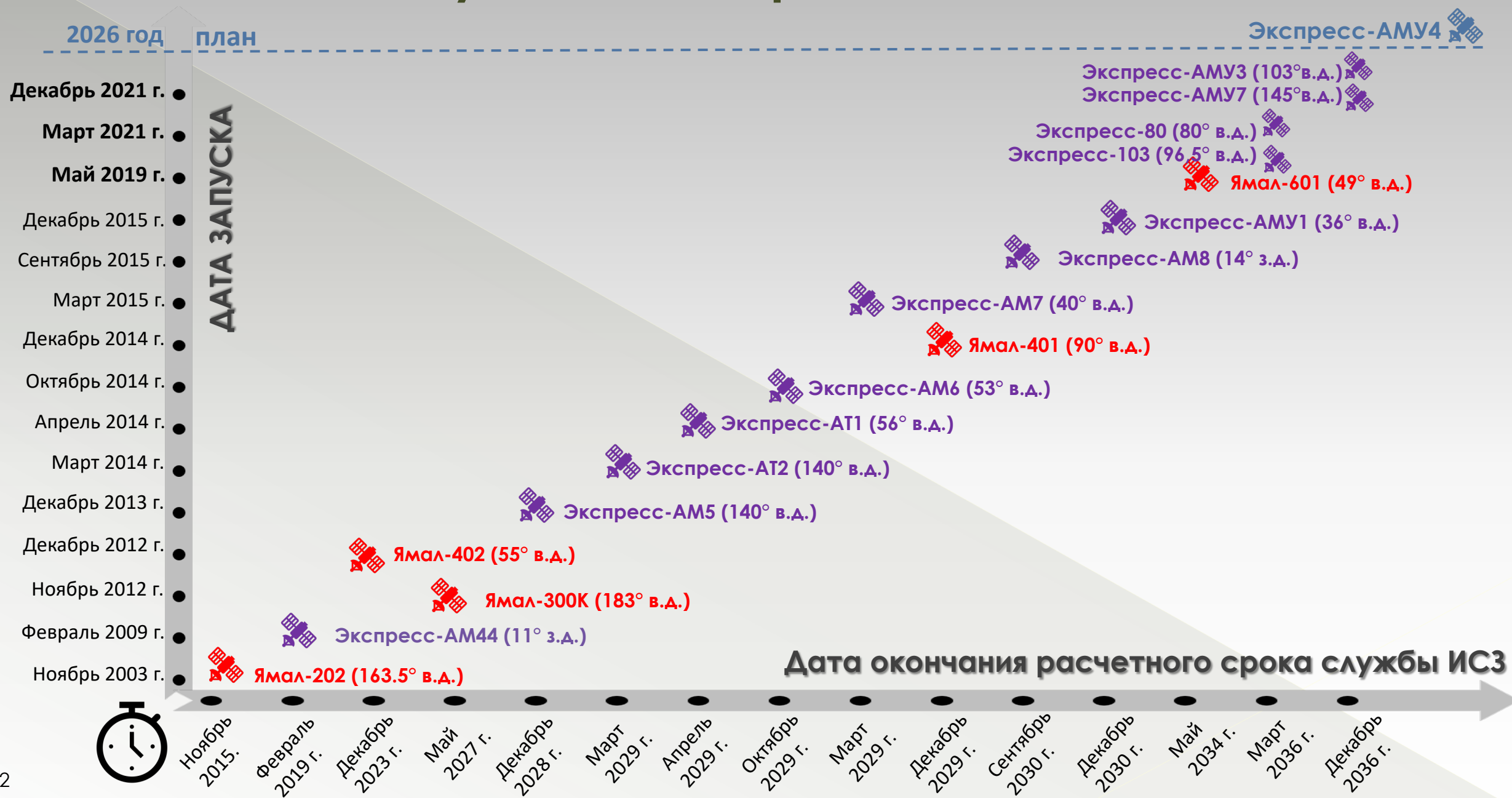
Камо грядеши*, российский VSAT?

*Куда идешь

Сергей Пехтерев, к.т.н.
Акционер АО «Ка-Интернет»

SATCOMRUS-2023, 27-28 сентября, г.Астрахань

Российский спутниковый флот



Производители российского оборудования

- **Центр Управления Сетью (ХАБ) и Модемы для работы через HUB - «Истар»** (ушел из РФ в 2022 году)



- **Антенны - «ТрилайнСистемс», «Сатис-ТЛ-94», «Технологии Радиосвязи», «НПО ПМ-Развитие».** Есть налаженное производство антенн диаметром 1,2м и более. В сегменте менее 1м пока производства нет (планы ???)
- **Приемопередающее оборудование (Ku и Ka 2..4 Вт) - неизвестно**
- **Модемы типа SCPC – МФТИ, КБ «Искра», «Радис Лтд», «ЛОНИИР», XXX, XXX...**



Note: Если кого из производителей забыл упомянуть, прошу прощения...

Провайдеры услуг сегмента В2О

Каналы для
Операторов
(преимущественно
сотовые
сети)

Проблема только в
наличии сегмента и
ценовых ожиданиях
Операторов,
ориентированных на
«старые» времена и
низкие цены на канал
связи за счет лучшей
энергетики иностранных
ИСЗ



Провайдеры услуг сегмента B2G

Практически монополия
«Ростелеком»/«РТКОММ»

Обширная база имеющихся в эксплуатации станций позволяет как минимум несколько лет предоставлять сервис за счет маневра внутри сети (замену Hughes на Gilat, переход на другие технологии с высвобождением VSAT)

Есть надежда создать в кооперации с наукой/промышленностью –российский (полностью или частично) VSAT



Провайдеры услуг сегмента B2B



Имеют
возможность
поднимать
цены вслед за
курсом \$

Сегмент,
ориентированный на
нефтегазовую и
ресурсодобывающую
отрасли

Операторы относятся к СМБ (средний и малый бизнес) и мало заметны для органов, налагающих санкции. Объемы необходимого им оборудования не велики – 100-150 VSAT для одной компании, поэтому этот сегмент может жить в таком режиме импортозамещения достаточно долго

Провайдеры услуг сегмента B2C

Сегмент крайне чувствителен к цене оборудования (= курсу \$)

Продажи нового оборудования (кроме юго-западных регионов, где инфраструктура связи нарушена) сейчас крайне малы



Основной спрос на оборудование б/у. Чем выше будет спрос, тем выше цена б/у комплекта, тем «дальше в лес» за ним поедут инсталляторы, чтобы найти и продать новому клиенту

Парк неработающего, но работоспособного западного оборудования исчисляется десятками тысяч VSAT

Инсталляторы



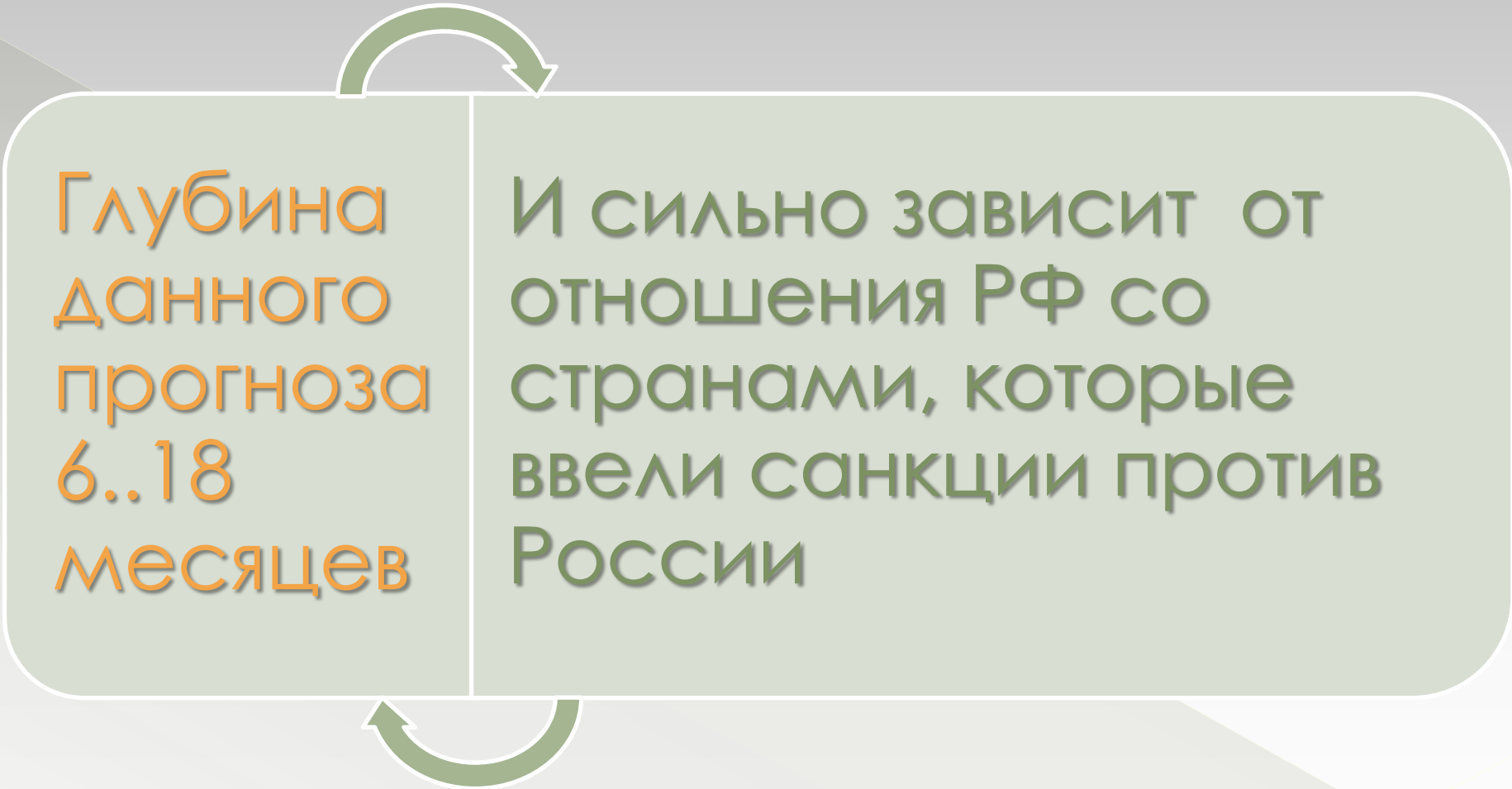
Наименее затронутый сегмент, из за своего «москитного» типа организации

Имеют высочайшую приспособляемость к экономической ситуации:

монтажи/демонтажи, поиск б/у оборудования, установки ТВ антенн, организация Wi-Fi сетей, видеонаблюдения - всё это позволит им выжить в любой ситуации

При сложностях с продажами оборудования Операторами VSAT, последние будут улучшать свои партнерские программы, увеличивая комиссионные партнерам-инсталляторам

Точность прогнозов



Глубина
данного
прогноза
6..18
месяцев

И сильно зависит от
отношения РФ со
странами, которые
ввели санкции против
России

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!