

Хорошие новости «ГлобалТел» Компания укрепляет позиции

Компания «ГлобалТел», 51% акций которой принадлежит «Ростелекому», а 49% - международному консорциуму Globalstar, предоставляет услуги спутниковой связи через систему низкоорбитальных спутников Globalstar и владеет тремя станциями сопряжения на территории России, имеющими выход на эту спутниковую группировку. Когда в 2001 году Globalstar объявила о реструктуризации, это событие не могло не сказаться на деятельности «ГлобалТел». О том, как обстоят дела сегодня и что ожидает «ГлобалТел» в ближайшем будущем, нашему обозревателю рассказал первый заместитель ее генерального директора Мэдс Бремер-Йенсен.

— *Что происходит сегодня с Globalstar и какое влияние на вашу деятельность оказывает состояние этого консорциума?*

«ГлобалТел» уже в течение двух лет предоставляет коммерческие услуги связи, и нам удалось достичь определенных успехов в привлечении клиентов, большинство которых составляют крупные корпорации. В то же время число наших абонентов могло бы расти существенно быстрее, если бы не озабоченность потенциальных клиентов будущим консорциума. Мы ожидаем существенного роста продаж после того, как судьба Globalstar окончательно прояснится, и новости последних месяцев внушают оптимизм. Консорциум получил разрешение на привлечение кредитов на период реструктуризации в объеме 10 млн. долларов. Собраны заявки и предложения по инвестициям от компаний, желающих выступить в роли инвесторов Globalstar. Эти предложения рассматриваются, и в начале апреля будут выбраны наиболее интересные из них, а 9 апреля состоится заседание суда по делам о банкротстве штата Делавер, на котором будет окончательно утвержден новый инвестор компании Globalstar.

Надо отметить, что интерес потенциальных инвесторов к консорциуму значительно увеличился после 30 января, когда было принято постановление Федеральной комиссии связи США (FCC), разрешающее использовать выделенный Globalstar диапазон частот не только для предоставления услуг спутниковой связи, но и для так называемого «дополнительного наземного компонента». Это означает, что Globalstar теперь имеет право устанавливать в густонаселенных районах свои базовые станции и предоставлять услуги не только спутниковой, но и наземной связи. В будущем телефоны Globalstar можно будет использовать и для сотовой, и для спутниковой связи.

Пока это всего лишь один из возможных путей развития консорциума, и никакие конкретные решения об установке базовых станций для наземного компонента еще не приняты. Тем не менее интерес телекоммуникационных компаний к такой возможности очень велик, и решение FCC может изменить весь характер бизнеса спутниковой связи. Многое будет зависеть от нового инвестора Globalstar, и мы с нетерпением ожидаем середины апреля, когда он будет утвержден.

— *Какие из ваших проблем вы рассчитываете решить с появлением у Globalstar нового инвестора?*

Пожалуй, самая большая проблема, с которой мы сталкиваемся — то, что наши телефонные аппараты были разработаны 3-4, а то и 5 лет назад. И сами по себе телефоны, и наши сервисы не дорабатывались в течение последних лет. Тем временем на рынке произошли значительные изменения, и мы видим сегодня, что телефоны могли бы быть миниатюрнее, а их функциональность могла бы быть выше. Мы ожидаем, что новые инвесторы, придя к руководству компанией, сумеют произвести модернизацию телефонов и обеспечить выпуск современных моделей.

С приходом нового инвестора мы предполагаем также достаточно быстро получить возможность предоставлять услуги пакетной передачи данных. У «ГлобалТел» есть много потенциальных клиентов, заинтересованных в получении этого вида услуг. Мы продемонстрировали, что технически это возможно, и сейчас остаются лишь проблемы с производителями, которые не продают нам оборудование и софт, ожидая решения судьбы Globalstar.

— Все это в будущем, а каковы сегодняшние успехи «ГлобалТел» на российском рынке?

У компании сейчас более 8 тысяч абонентов, 90% которых — российские и международные корпорациями. В частности, целый ряд компаний нефтегазовой отрасли закупили у нас оборудование (по 50 – 250 телефонных аппаратов) для установки в удаленных регионах, где вообще нет телефонной сети либо очень ограничены ресурсы связи. Мы видим, что в этих компаниях использование телефонов растет от месяца к месяцу, и потребности наших заказчиков далеко не исчерпаны. Судя по отзывам корпоративных клиентов, покупка наших телефонов и пользование нашими услугами позволяют им экономить значительные средства, обеспечивая оперативную передачу информации с мест в штаб-квартиры компании и в обратном направлении. Подсчитать экономический эффект здесь не всегда легко, но вы только представьте себе, что альтернатива нашей системе связи — отправка вертолета за тысячу километров... Мы ожидаем, что закупки телефонов будут расти.

Есть среди наших клиентов и государственные учреждения. В частности, мы работаем с рядом правительственных организаций над проектом телефонизации отдаленных регионов: в населенных пунктах, не охваченных телефонной связью, будут установлены спутниковые таксофоны. К примеру, недавно мы продали 100 таксофонов для установки в удаленных регионах республики Саха. Думаю, эта программа даст весьма положительные результаты уже в этом году.

Государственный таможенный комитет закупил у нас модемы для передачи данных, которые устанавливаются на таможенных пропускных пунктах и позволяют значительно ускорить обслуживание и таможенную очистку проходящих через них грузов. 16 таких модемов были установлены в январе, и мы надеемся, что положительный опыт их применения повлечет за собой значительный прирост использования наших услуг.

Безусловно, сотрудничество с государственными организациями — дело достаточно сложное, потому что все их расходы должны быть заложены в бюджет, а это длительная и сложная процедура. Но когда решение уже принято и средства начали поступать, работать с ними не трудно.

— Вы предоставляете услуги не только в России. Как развивается ваш бизнес в странах СНГ?

Используя наши станции сопряжения, мы можем предоставлять услуги спутниковой связи не только на всей территории России, но практически во всех странах СНГ. Здесь наш бизнес быстро развивается и имеет хорошие перспективы. В конце прошлого года официальные соглашения о предоставлении услуг существовали у нас только с Киргизией, но мы интенсивно работаем с другими республиками и уже через 3-4 месяца начнем предоставлять услуги в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане, Азербайджане и других странах СНГ.

— Телефонизация отдаленных регионов считается обычно коммерчески невыгодной. Каковы финансовые аспекты использования ваших спутниковых таксофонов в малонаселенных областях?

Б: Таксофоны устанавливаются там не потому, что оператор надеется получить сверхприбыли, а потому, что правительство и администрация регионов делают акцент на социальной политике, на улучшении уровня жизни людей. Так было, например, в Туве,

где наши таксофоны стоят в населенных пунктах с числом жителей от 400 до полутора тысяч. Каждый таксофон используется всего лишь 300-800 минут в месяц, и все же операторы, получая незначительную оплату, могут окупить свои расходы за два года. По нашим оценкам, в любом случае доходы будут покрывать затраты, и местная администрация не будет в убытке, претворяя эту политику в действие.

— *Кто ваши основные конкуренты, и в каком положении по отношению к ним находится ваша компания?*

На российском рынке спутниковой связи у нас есть фактически только один конкурент — компания «Инмарсат». В будущем могут появиться еще два — Iridium и Thuraya, однако на сегодня Iridium не имеет лицензии на операторскую деятельность в России, а Thuraya — на предоставление коммерческих услуг связи.

В соревновании с «Инмарсат» у нас есть ряд преимуществ: наше оборудование более дружелюбно по отношению к пользователю, оно легче и меньше по габаритам, его проще использовать, с ним легче передвигаться. Кроме того, наше оборудование значительно дешевле, а тарифы на услуги связи намного ниже. Существует только один вид услуг, в котором «Инмарсат» нас превосходит — это высокоскоростная передача данных. Еще одно преимущество «Инмарсат» — это устоявшийся круг клиентов, которые пользуются их услугами на морских судах. Во всем остальном, как мы полагаем, у нас очень хорошие позиции в конкурентной борьбе с Инмарсатом.

Thuraya сможет предоставлять услуги спутниковой связи в России только после того, как создаст на ее территории базовую станцию, но решение о ее строительстве пока не принято. Более того, их спутниковая группировка может обеспечить покрытие связью только южных и западных регионов России, а на севере, в Сибири и на Дальнем Востоке они в принципе не могут предоставлять свои услуги.

— *Каковы дальнейшие планы «ГлобалТел»?*

Подчеркну, что теоретически для нас даже не очень важно, кто будет владеть спутниковой группировкой, которая предоставляет нам услуги. Тем не менее, приход нового инвестора в Globalstar должен существенно увеличить наши продажи в России и способствовать появлению у нас новых продуктов и услуг. «ГлобалТел» уже подготовила много новых крупных проектов с государственными и коммерческими структурами, но оглашать их пока рано.

Наши акционеры оказывали нам финансовую поддержку в период строительства российского сегмента сети Globalstar, до середины 2001 года. Начав предоставление коммерческих услуг, «ГлобалТел» получает достаточные доходы для покрытия собственных нужд: мы завершили установку оборудования, а эксплуатация системы уже не требует таких значительных затрат. Уже в этом году мы рассчитываем погасить часть кредитов, а в 2004-2006 годах будем интенсивно погашать наши долги перед кредиторами. Наши усилия будут теперь сконцентрированы на маркетинге, продажах и обслуживании клиентов.

Беседу провел Юрий Курочкин.