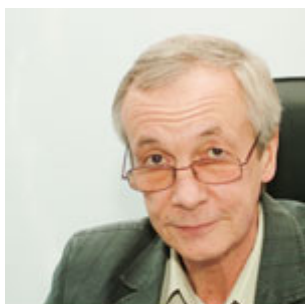


## **Владимир Лопанов: «Нужно использовать все виды доставки телесигнала»**



**Владимир Лопанов,**  
генеральный директор  
компании I.S.P.A.-SAT

***Владимир Лопанов уже 10 лет возглавляет телеком-направление в группе компаний I.S.P.A., в том числе 7 лет в качестве генерального директора компании I.S.P.A.-SAT — с момента ее создания. Компания разрабатывает решения для телерадиокомпаний, операторов спутникового, кабельного и IP-вещания и других участников телекоммуникационной отрасли. «Наша компания не просто находится между вендором и оператором, — говорит Владимир Лопанов, — она представляет собой связующее звено между ними, доставляет оператору новейшие эффективные решения вендоров. Прежде всего, конечно, мы системный интегратор, а собственно дистрибуция товаров занимает в нашем годовом обороте не больше 3-5%. И хотя дистрибуция обеспечивает компании постоянную денежную подпитку, исторически сложилось так, что в деятельности компании ей отводится небольшое место».***

Среди клиентов I.S.P.A.-SAT практически все ведущие телекомпании и операторы связи: достаточно назвать РТРС, обеспечивающую эфирное вещание, ГП КС, занимающуюся вещанием через спутники связи, таких операторов наземных линий, как «Синтерра», «Ростелеком», «Комкор» — список можно продолжать еще долго. В числе вендоров, с которыми работает компания Владимира Лопанова, ведущие мировые производители, и он с удовольствием отмечает: «Они смертельно конкурируют друг с другом на мировом рынке, но одновременно являются нашими бизнес-партнерами, что встречается далеко не часто. И мне приятно то, что мы умеем поддерживать с ними отношения и совместно делать много интересных дел». Операторам КТВ хорошо известны компании Ericsson TV (в прошлом — Tandberg Television), с которой I.S.P.A. дружит уже больше 12 лет, Thomson Grass Valley, партнерским отношениям с которой уже больше 8 лет, Scientific Atlanta (теперь это подразделение Cisco), с которой в прошлом году подписано партнерское соглашение и за год получены права на системный дизайн, интеграционные работы, монтаж и пусконаладку, гарантийную и постгарантийную техническую поддержку. Обсуждается партнерское соглашение с компанией Harmonic, с которой предполагается развернуть полномасштабное сотрудничество.

Интересуюсь, есть ли среди партнеров компании производители из Китая. Владимир Лопанов рассказывает,

что компания внимательно изучает китайских вендоров, но пока он не знает ни одного, за решения которого мог бы поручиться и рекомендовать его своим клиентам. Исключение составляет оборудование вендоров из Европы и США, у которых есть сборочные заводы в Китае, Малайзии и других странах, но эти заводы производят действительно хорошую продукцию, качество которой подтверждено сертификатами соответствия и отвечает требованиям вендоров, и европейским нормам, и нормам США.

«Мы делаем ставку на эффективное долговременное сотрудничество с вендорами, — подчеркивает В.Лопанов, — на максимально эффективные решения для клиента и обеспечение технической поддержки, в том числе «горячей линии» 24x7 (этот самый непростой вид технической поддержки мы обеспечиваем по оборудованию Tandberg Television и Thomson Grass Valley). Надеюсь, с этого года будем так же поддерживать и оборудование Cisco, а затем и Harmonic. Наш телефон сервисной поддержки всегда включен и всегда доступен, сервисные бригады обеспечивают в Москве время приезда к клиенту не более 2 часов, в регионах — не более 24 часов. Мы производим дистанционный мониторинг и управление, вплоть до переконфигурации установленных у клиентов систем. Приезжая к клиенту, наши специалисты заменяют неисправное оборудование аналогичным из подменного фонда, оставляя у клиента 100%-ный резерв на время ремонта неисправного оборудования».

Компания I.S.P.A.-SAT ведет проекты во всех регионах России, от Владивостока до Калининграда, а также на Украине, в Узбекистане и Казахстане. Были проекты в Белоруссии, был даже один в Великобритании. Филиалы компании расположены в Санкт-Петербурге, Красноярске и Екатеринбурге.

Спрашиваю, где производится ремонт неисправного оборудования. Мой собеседник рассказывает, что в основном — в Москве, отчасти в Санкт-Петербурге, где есть ряд сертифицированных специалистов, а филиалы в Сибири и на Урале только пересылают аппаратуру для ремонта в Москву. Иногда приходится отправлять ее производителю, но это редко. Конечно, договоры о поддержке с выездом специалистов к заказчику заключаются только на европейской территории страны, а для дальних регионов предлагается телефонный консалтинг и пересылка оборудования для замены неисправного на время его ремонта.

Не могу не спросить, работает ли компания с малыми и средними операторами КТВ. «Здесь пока похвастаться особенно нечем, — отвечает мой собеседник. — Мы всегда занимались цифровым вещанием, и похоже, что из всех видов телевещания кабельное переходит на цифру самым последним. Что касается IPTV — тут у нас было много проектов и в Москве, и на периферии. А в отношении DVB-S как разновидности вещания наши успехи невелики, но и рынок этот не очень активен, потому что для кабельных операторов покупать профессиональное оборудование вещания все-таки дорого. Подход у них несколько упрощенный, денег мало, и оборудование они покупают полубытового уровня — либо встроенное в компьютер, либо отдельными блоками и по цене вдвое-втрое дешевле, чем у тех вендоров, с которыми работает наша компания».

Упоминание об IPTV вызывает у меня вопрос о том, насколько сейчас востребована эта дорогая и очень требовательная к качеству сети технология. Владимир Лопанов говорит, что был период взрывного спроса на проекты IPTV: не завершив еще до конца работу с АФК «Система» по «Стрим-ТВ», которую компания

выполняла «с нуля», она приступила к реализации IPTV-проекта для Центрального Телеграфа (сеть QWERTY), проектов в Казахстане и на Украине и еще многих других. В последний год — может быть, под влиянием финансового кризиса — эта активность стихла. Есть клиенты, которые продолжают обдумывать построение сетей IPTV, согласовывать техзадания, техусловия... но больших заказов по IPTV и DVB-C у компании нет.

В ответ на мою просьбу перечислить основные конкурентные преимущества компании Владимир Лопанов упоминает, прежде всего, тесные связи с ведущими вендорами. I.S.P.A.-SAT — «бриллиантовый партнер» компании Ericsson TV — это высший возможный партнерский уровень. За год сотрудничества с Cisco также достигнут один из высших уровней партнерских отношений. Налажены прочные связи с производителями оконечного оборудования для волоконно-оптических линий, маршрутизаторов, всех видов коммутаторов, техники для беспроводной передачи... Более того, при реализации больших проектов I.S.P.A.-SAT имеет возможность привлекать к участию в них другие компании группы I.S.P.A., а это очень удобно для заказчика — он имеет дело с одним генеральным подрядчиком, который может обеспечить все виды работ: проекты строительства, создание студийных комплексов, звуковых и видео аппаратных, головных станций для компрессии и мультиплексирования, волоконно-оптических линий, мачт для эфирного вещания, включая антенно-фидерные устройства и передающее оборудование. У компании и ее партнеров есть все необходимое оборудование и ноу-хау, и весь этот ресурс используется в работе с клиентами. Если у I.S.P.A.-SAT есть 12-15 бюджетобразующих производителей, с которыми она постоянно работает, то в ГК I.S.P.A. таких вендоров больше 200, — отсюда и богатый номенклатурный ряд решений, которые можно предложить клиентам.

Интересно, что компания за годы своего существования выстроила хорошие партнерские связи с рядом аналогичных российских компаний, с которыми она и конкурирует, и выступает в качестве партнера: в каких-то проектах I.S.P.A.-SAT выступает как генеральный подрядчик и привлекает партнеров на субподрядных условиях, в других — сама принимает приглашения партнеров быть субподрядчиком в большом проекте.

К конкурентным преимуществам компании Владимир Лопанов относит и высокий уровень технической поддержки клиентов, и отлаженную логистику поставок из Европы и США, минимизированную по срокам и цене. Цена получается, конечно, не самая дешевая по сравнению с рынком, где сохраняется доля «серого» импорта, но при этом обеспечиваются гарантированные сроки поставки, легальность и поддержка вендора — эти плюсы перевешивают небольшую надбавку в цене. К тому же есть виды оборудования, по которым цена при абсолютно легальном импорте оказывается несколько не выше, а то и ниже рыночной.

Мой следующий вопрос — о том, какие тенденции видит мой собеседник в развитии телевидения, в том числе кабельного. Владимир Лопанов считает, что сейчас кабельные операторы пытаются осознать, какую роль они будут играть после внедрения эфирного цифрового вещания. «Как я понимаю, — говорит он, — отношения кабельщиков с разрешающими органами, с владельцами контента и с операторами наших федеральных ТВ-пакетов еще не урегулированы. Мне было бы жаль, если бы прекратили существование те небольшие кабельные операторы, которые имеют свои студии и своего зрителя и создают передачи и

программы, актуальные для своего микрорайона или городка. Сохранить их важно, но это будет трудно сделать в цифровом мире, где все стоит достаточно дорого. Впрочем, наш опыт работы с кабельными операторами как таковыми не столь велик, чтобы выступать в качестве эксперта. Мне кажется, сами операторы должны сейчас решить для себя, что они будут делать в новых условиях, а когда они смогут хотя бы поставить нам задачу и дать исходные данные (не говорю уже о техзадании) — вот тут мы уже могли бы предложить варианты решения, выхода из каких-то ситуаций, минимизации цены на канал, максимально эффективную систему условного доступа и, может быть, биллинга — это мы все можем. Но пока таких обращений очень мало».

Спрашиваю, что бы посоветовал мой собеседник кабельному оператору, чтобы тот смог сохранить свой бизнес в нынешней ситуации. Владимир Лопанов говорит: «Посоветовал бы создавать свой контент — актуальный, интересный, местный, который будет востребован. И повышать его рейтинг».

В заключение перехожу к традиционным вопросам:

***- В 2015 году должна быть закончена цифровизация эфирного телевидения. Как, по-вашему, это повлияет на рынок доставки сигналов до абонентов, как он перераспределится между кабельным, эфирным, непосредственным спутниковым и, может быть, еще каким-то телевидением?***

- Эта ситуация из разряда очень трудно прогнозируемых. Могу вспомнить, что лет восемь назад на совещаниях и конференциях высокого уровня, где обсуждался вопрос конвергенции телевидения и IP, по крайней мере половина весьма грамотных и уважаемых участников считала, что это вещи несовместные, а уже пять лет назад мы строили «Стрим ТВ» и были уверены в успехе этого мероприятия. Жизнь показала, что какие конвергенции и слияния произойдут через пять лет, даже представить себе сложно. Но по сути, я думаю, больших перераспределений ожидать не надо: будет и эфирное телевидение, и непосредственное спутниковое, и кабельное, и IPTV, и мобильное тоже — они не будут заменять друг друга, а будут дополнять.

***- А как, по-вашему, следовало бы организовать доставку телесигналов населению в 2015 году, чтобы она была оптимальной?***

- Я принципиальный противник одинаковости. Регионы отличаются друг от друга и рельефом, и густотой населения, и финансовым потенциалом, и менталитетом, и наличием линий связи, которые уже построены либо строятся. Давать единый готовый рецепт для России в целом было бы неверно. В любом случае нужно правильное сочетание всех видов доставки телесигнала, к тому же «цифровой мир» предполагает уже не одностороннюю передачу информации, а интерактив, мультисервисность всех видов, которые мы сейчас знаем, — а через пять лет их наверняка будет гораздо больше. Нужно использовать все существующие виды доставки телесигнала — это поможет в каждом районе найти наиболее эффективное решение как с точки зрения функционала, так и с точки зрения цены, что немаловажно.