

你在飞机上玩手机,就要卫星帮忙

“德清一号”或见证我国商业航天元年开启,商业航天和百姓生活日渐密切
专家表示,目前商业卫星市场潜力很大,但盈利模式还比较迷茫

卫星还是太贵了,现阶段想做的人很多,但在盈利模式上还比较迷茫。



本报记者 陈伟斌
发自酒泉

1月19日,中国商业航天见证了一项新的纪录的诞生:成功发射了全国首颗以县域命名的遥感卫星——德清一号。

有报道称,对于我国商业航天来说,2018年将可能是里程碑式的元年。商业航天和老百姓越来越紧密,遥感、通讯、天际WiFi、导航增强等都有很大需求。相关数据显示,全球航天产业每年都在以6%到7%快速增长,2020年我国航天市场规模将达8000亿元。

那么现在中国民营商业航天正处于一个什么阶段?航天技术和老百姓的生活有何关系?卫星本身以及应用市场潜力如何?未来又面临哪些现实问题?对此,钱报记者对话载人航天空间应用系统副总师、中心系统部主任张涛和浙江大学航空航天学院副院长、微小卫星研究中心主任金仲和,一起聊聊这些话题。

1月18日,旅客在东方航空MU553航班上展示接入航空互联网后的手机页面。
新华社发

我国商业卫星占比还是低

钱报:目前,我国的民营商业卫星处于什么技术水平?

金仲和:我国商业卫星的技术水平从各项指标综合来说还不错的,但确实,目前美欧一些国家在这方面还更强一些。

钱报:在我国所有发射的卫星中,商业卫星占比高吗?

金仲和:主要用于商业或民用的卫星,在我国卫星中所占的比例还比较低。

张涛:这几年在推商业航天,但航天发射服务还是体制内来支撑的,只能是少量卫星是商业行为去量身定制,量还是很小,而且高校也占了一部分。

钱报:发射一颗商业卫星的成本要多少?

金仲和:现在从技术上和渠道上都可行,发射一颗卫星的成本从几百万到几千万到几个亿都有,差异很大,主要看需求。

钱报:商业卫星在现实中都将会有一些比较好的市场和应用?

金仲和:现在最大市场还是官方,比如国土资源详查、测绘等。比较新兴的就是保险公司和期货市场。比如粮食物产,通过商业卫星提供的数据,以此为保险公司来设定保险的赔率,或者为市场预测粮食的价格走势,这都是很有意思的应用。

另外就是提供安全层面的信息,比如森林火灾或者最近发生在东海的撞船事故,类似这种大范围的监控还是要依靠卫星。

钱报:市场化介入是否会对航天事业有较好的推进?

张涛:我个人理解,商业航天现在的目标不是说马上获得商业盈利,而是降低航天成本。先把应用市场、服务市场打开,让老百姓用得起,这是商业航天要发挥作用的地方。

钱报:但现在老百姓用起来了吗?

金仲和:老百姓目前还没能用起来,但成本降低到一定程度就会有人去用。真正的市场,其实来自每个人。

市场潜力很大,盈利模式却迷茫

钱报:这样看来,商业卫星市场潜力很大?

金仲和:我们对于商业卫星的市场需求还是比较大的,并且不论国内外,卫星本身以及其能提供的服务市场潜力都很大,我国现在也在逐渐发展航天市场。

张涛:现阶段,从社会经济发展等需求来看,潜力还是蛮大的。

钱报:以前都是通过什么渠道来获取卫星资源?

金仲和:其实商用卫星市场本来就存在。这个服务从商业本身来讲,以前主要是是国外卫星在做,要用可以到这个市场上找、采购。第二个是可以从政府渠道获取,在我国主要是以项目的形式,几乎以免费的价格提供给需求者。

钱报:现在有些公司也看到这种潜力并通过各种方式进入卫星市场,这您怎么看?

张涛:航天发展周期长资本量大,有些创业公司或资本公司通过滚动发展不是特别合适,或许能独立在短期内赚到钱,但在大的体系工程中他不能孤立的去生存发展。虽然现在商业航天在这几年比较火,有的公司规划发几百颗卫星,并且这种规划很多,但这些规划加在一起确实是超过需求的,创业公司的模式对于商业航天可能并不是一种优化选择。

钱报:那问题在哪儿?

金仲和:卫星还是太贵了,现阶段想做的人很多,但在盈利模式上还比较迷茫。可能某些项目我们可以看到会做得很便宜,但综合成本还是高的。

张涛:赢利点没有找出来。这个和卫星的本身业务特点有关,一个企业或地方政府的需求很难支撑一个大的体系。

关键在于降低成本缩短产业链

钱报:对盈利模式的迷茫,关键问题在于哪里?

金仲和:追赶空间的主要问题在于成本,市场潜力很大但关键还是降成本。

钱报:成本为何高?

金仲和:其实中国在制造业上是有优势的,但恰恰是在这块上,优势还没有形成。这个行业大部分核心从业机构都是国营机构,垄断性很强,相对而言成本会高,如果能将制造业整体优势发挥出来,将技术门槛降下来,那么这块发展是能爆发的。

钱报:该如何降成本?

金仲和:卫星完全可以个性化定制。浙大就在做这方面工作,浙江民营企业对这方面需求很多,跟我们沟通过的企业也很多,我们现在成本比其他单位低很多就是因为我们把产业链压缩了。卫星是很多部组件组成的,一系列产业链非常长,我们就要研究如何缩短链条——把相关技术集中起来降低技术门槛,我们过去十几年就在做这个。比如现在我们一个实验室就能把一颗卫星做出来了,这就降成本了。

并且运载火箭发射一次,如果只装一颗卫星的话成本就高了。但一次能发射二十颗或五十颗,那么成本就会低很多,我们也在做这块,就是同样性能重量远远比别人小。

新闻深读

航天技术正逐渐走向百姓生活

据美国航天基金会发布的报告统计,全球航天经济总量约3300亿美元,其中商业航天产业占比高达76%。原本由政府主导的航天产业正逐渐走向大众消费时代,并最终走向寻常百姓家。

中国航天科工集团公司党组书记、董事长高红卫表示,目前卫星的应用除了军事和公共管理领域外,已经在通信服务、定位服务和地理信息服务方面走进百姓生活,并在全球移动互联网、物联网应用领域初见端倪。

高红卫说,近年来我国已有2000多项航天技术成果移植到国民经济各个部门,对国民经济和社会生活诸多领域产生深远影响。目前,世界主要航天国家和组织都在大力推进商业航天发展,其业务范围正在从传统的商业卫星发射、商业卫星应用,扩展到发展商业载人航天飞行等领域。世界上一些大型互联网企业进军航天领域,也将为商业航天领域带来新思维、新理念与新模式。

“当前正是航天技术实现广泛的商业化应用的关键阶段。”高红卫表示,“如果说过去我们发展航天技术还只是一项伟大事业的话,那么当前我们应该把它作为一个伟大的产业来发展。”
据新华社