

Стабильный КОСМОС



Фото: ГКС

О том, как спутниковому оператору ОАО «Газпром космические системы» (ГКС) удается сохранять высокий темп роста доходов и развивать бизнес в сложных экономических условиях, корреспонденту «Стандарта» Дмитрию ПЕТРОВСКОМУ рассказал генеральный директор компании Дмитрий СЕВАСТЬЯНОВ.

– В последние годы «Газпром космические системы» демонстрирует стабильно высокие темпы роста выручки. Это, в частности, стало основанием для вручения ГКС премии ComNews «За самый быстрый рост доходов среди операторов спутниковой связи». Как вы добиваетесь этого в кризис?

– Среднегодовой темп роста доходов ГКС за последние три года составил 30%. В текущем году наши доходы повысятся примерно на 23%. Ключ в том, что мы, завершив второй инвестиционный цикл, создали базу для устойчивого развития – успешно обновили орбитальную группировку спутников «Ямал» и значительно увеличили мощность космического флота. Результатом этапа, который начался в 2006 году, стало появление на орбите в 2012–2014 годах трех спутников: «Ямал-300К», «Ямал-401» и «Ямал-402».

Благодаря этому пропускная способность космических активов ГКС выросла в 3,5 раза. Расширилась и география нашего бизнеса. Полная реализация потенциала обновленной группировки должна обеспечить компании хорошие темпы роста и в следующем, 2016 году.

– Возможности новых активов придется превращать в доход в условиях, когда рынок, мягко говоря, не на подъеме. Как ГКС оценивает рыночные условия, прямо влияющие на бизнес компании?

– Действительно, мировая отрасль спутниковой связи в прошлом году продемонстрировала самый низкий за последнее десятилетие рост, а некоторые ведущие операторы глобальных космических группировок даже показали снижение выручки. Проблемы связаны

прежде всего с переизбытком спутниковой емкости в ряде регионов мира (Африка, Юго-Восточная Азия). Стремительный рост предложения спутникового ресурса в последние годы привел к усилению конкуренции и к значительному снижению цен на развивающихся рынках. Первыми обновили «ценники» региональные операторы. Усугубляет ситуацию нашествие национальных игроков из стран третьего мира. Многие развивающиеся государства уже закупили спутники или анонсировали космические планы. По оценкам аналитиков, в ближайшие годы это приведет к появлению на рынке до 15 новых операторов спутниковых группировок. Такой, на первый взгляд, позитивный процесс вызывает озабоченность лидеров мирового бизнеса, которые сетуют на то, что

новые национальные операторы, создавая спутники на госбюджетные средства, применяют для формирования клиентской базы не вполне рыночные механизмы. Не особо заботясь о коммерческой состоятельности проекта, они часто практикуют демпинг. Распространяется практика принудительного перевода крупнейших национальных клиентов со спутников коммерческих операторов на государственные.

Тенденции развития и проблемы российского рынка спутникового ресурса во многом схожи с мировыми. Благодаря успешным запускам космических аппаратов государственного (ГПКС) и частного (ГКС) операторов для отечественных сервис-провайдеров наступили счастливые времена. Предложение качественного рублевого спутникового ресурса на российском рынке

за последние три года выросло в полтора раза и сейчас, по нашим оценкам, составляет более 600 эквивалентных транспондеров. Правда, омрачает картину необходимость закупать на земное оборудование спутниковой связи преимущественно за рубежом, по значительному возросшим ценам.

– Какие действия предпринимает ГКС, отвечая на новые рыночные вызовы?

– Особых секретов тут нет. Мы ищем и находим клиентов на открытом рынке, растем вместе с ними и планомерно загружаем новые емкости. Основной доход нашей компании по-прежнему приносит российский рынок. Несмотря на перевод нескольких государственных телевизионных пакетов первого мультиплекса со спутников «Ямал» на аппараты ГПКС и на трудности коммерческих телевизионных компаний, возникшие из-за падения рынка телекламы, мы находим возможность заполнить образовавшиеся рыночные пустоты. ТВ-составляющую бизнеса ГКС поддерживает наш телевизионный центр, способный транслировать каналы во всех современных стандартах и предлагать эффективные решения для малобюджетных компаний.

Мы продолжаем развивать услуги спутникового широкополосного доступа (ШПД). Все большее количество виртуальных операторов используют наши технологические платформы. Мы уверены, что ШПД-услуга от ГКС будет востребована как в корпоративном, так и в потребительском сегменте.

Большая сложность сегодня – невысокая покупательная способность российских граждан. Но мы, во-первых, полагаем, что по мере возвращения экономики к прежним темпам развития возобновится рост платежеспособного среднего класса, а во-вторых, рассчитываем на закупку наших услуг государством для реализации социальных программ в регионах России. ГКС – коммерческий спутниковый

оператор, без привлечения средств госбюджета создавший современные спутниковые активы, способные решить задачу преодоления цифрового неравенства в стране. Мы уверены, что государству вовсе не обязательно вкладывать деньги в создание дополнительной космической инфраструктуры. Мы надеемся на его содействие, прежде всего в форме гарантированной закупки наших услуг для решения важнейших социальных задач



Главная задача ГКС – внедрение перспективных технологий, обеспечивающих экономическую эффективность космических систем, устойчивость и доходность бизнеса»

страны. Масштабы России таковы, что, несмотря на повсеместную прокладку оптических линий, без спутниковой связи здесь никак не обойтись.

– Как проходит экспансия ГКС на иностранные рынки?

– Наш международный бизнес также продолжает расти. Продвижение услуг ГКС на зарубежные рынки исключительно важно, так как позволяет вовремя возвращать валютные кредиты, которые мы использовали для строительства новых космических аппаратов. Благодаря высоким техническим и потребительским характеристикам спутников «Ямал», привлекательным для клиентов зонам покрытия, удачному позиционированию и активности коммерческих подразделений ГКС доля доходов от зарубежных продаж в обороте компании выросла в 2015 году до 35%.

С установкой в позицию 55° в.д. спутника «Ямал-402», покрывающего в том числе Европу, Ближний Восток и Африку южнее Сахары, ГКС предложил рынку качественную емкость Ku-диапазона для

организации экономических и массовых спутниковых решений. С переводом в 2015 году аппарата «Ямал-300К» в позицию 183° в.д. ГКС впервые вышел на рынок Западного полушария. «Ямал-300К» покрывает Дальний Восток, северную часть Тихого океана и западное побережье США. Его переацеливаемый луч может быть направлен в любую точку Азиатско-Тихоокеанского региона. Другой наш спутник, «Ямал-202»,

продолжает исправно трудиться на рынках Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Четыре десятка иностранных сервис-провайдеров используют ресурсы спутников «Ямал», оказывая на его базе услуги более чем в 100 странах мира. Среди конечных клиентов – учреждения ООН, сотовые операторы, поставщики услуг доступа в Интернет, в том числе на авиалайнерах, корпорации, банковские и логистические структуры.

– Как ГКС развивает услуги для нефтегазового сектора в условиях мирового снижения цен на углеводороды? Расширяет ли компания сотрудничество со своим основным акционером, «Газпромом»?

– Для нефтегазовых компаний сейчас как никогда актуально сокращение капитальных и операционных затрат, в том числе на связь. Может показаться парадоксальным, но борьба за эффективность играет на руку спутниковой связи. Именно спутниковые коммуникации могут помочь решить задачу сокращения затрат на фоне роста потребности в трафике.

Крупные игроки энергетического сектора, активность которых, как правило, сосредоточена в удаленных, труднодоступных регионах и на шельфе, не могут обойтись без спутниковых услуг. Более того, развитие ИКТ для них ключевой фактор роста эффективности бизнеса. Об этом, в частности, шла речь на первом ИТ-форуме нефтегазовой отрасли России, организованном ComNews.

В нефтегазовом секторе увеличиваются объемы используемой информации, повышается потребность в высоких скоростях доступа, во всеобщей связности работников, устройств и процессов. Очевидно, что потребление спутникового ресурса в ТЭК будет расти ускоренными темпами. Спутниковая связь дает возможность снизить капитальные затраты при новом строительстве, ведь особенность спутниковых сетей – высокая готовность к развертыванию «здесь и сейчас». ГКС участвует в подготовке новой программы развития сети связи «Газпрома». Мы надеемся, что наши предложения будут учтены.

– За счет каких новых проектов ГКС планирует получить дальнейший рост бизнеса?

– Основная наша задача – внедрение перспективных технологий, обеспечивающих экономическую эффективность космических систем и, соответственно, устойчивость и доходность бизнеса. Поэтому мы, во-первых, идем по пути органического развития, расширяя возможности системы спутниковой связи «Ямал», а во-вторых, твердо намерены диверсифицировать бизнес. В ближайшие пять лет ГКС будет разворачивать орбитальную группировку спутников дистанционного зондирования Земли «СМОТР» для оказания геоинформационных услуг и начнет строительство космических аппаратов различного назначения на базе собственного сборочного производства.