



В небесах, на земле и на море

Накануне своего 50-летия генеральный директор ОАО «Газпром космические системы» (ГКС) **Дмитрий СЕВАСТЬЯНОВ** в интервью главному редактору «Стандарта» **Леониду КОНИКУ** рассказал об итогах 2016 года для компании и о перспективных секторах рынка спутниковой связи. Он также обозначил место, которое ГКС занимает в деятельности Группы «Газпром», и поделился личным ощущением от того, каково быть ровесником отрасли.

– В начале 2016 года компания заявила, что прогнозирует дальнейший рост годовой выручки. Оправдались ли эти ожидания? С какими финансовыми результатами ГКС закончил 2016 год?

– В 2016 году компания заработала 5479 млн рублей, показав увеличение выручки на 9%. Рост был не столь впечатляющий, как в предыдущие годы, но на то есть причины. Политическая и экономическая нестабильность в ряде регионов, значительные колебания курсов валют, падение цен на энергоносители – вот только некоторые факторы, негативно повлиявшие на деловую активность потребителей спутниковых услуг во всем мире, особенно в корпоративном секторе, и притормозившие рост спроса на спутниковую емкость.

С другой стороны, появление большого количества новых космических аппаратов, в том числе с высокой пропускной способностью, привело к значительному увеличению предложения

«**Общая загрузка орбитальной группировки ГКС составляет около 65%, за год она выросла на 10%**»

спутникового ресурса. Перепроизводство емкости не могло не спровоцировать серьезное усиление конкуренции и значительное снижение цен на ресурс и услуги, и это сказалось на результатах деятельности многих спутниковых операторов.

Поэтому возникла потребность переосмыслить существующее положение дел. Появилось понимание, что развитие отрасли будет определяться не только само собой разумеющимися циклическими процессами выравнивания спроса и предложения, но и в значительной степени системными технологическими изменениями. Быстрый рост потребности в информационных потоках, которые станут циркулировать в глобальном масштабе между миллиардами стационарных и мобильных объектов и устройств, дает хорошую основу для развития индустрии спутниковой связи. При этом будут востребованы и традиционные спутники, и системы с высокой пропускной способностью, работающие на новых частотах. Исходя из этого,

«Газпром космические системы» строит стратегию развития на ближайшие годы, расширяя орбитальную группировку, внедряя новые технологии и бизнес-процессы.

Итоги года для ГКС не исчерпываются только количественными результатами операторской деятельности. Имея в качестве основы бизнеса современные космические и наземные активы (четыре спутника «Ямал» на орбите, телекоммуникационный центр в Щелково, телевизионный центр в Москве и сеть спутниковой связи в российских регионах), а также ценные человеческие ресурсы, компания продолжает работать над повышением эффективности их использования.

В частности, в 2016 году в ГКС была проведена реорганизация эксплуатационных подразделений, которая повысила надежность предоставления услуг потребителям (коэффициент готовности на сетях компании составил 0,9999) и позволила сократить производственные затраты на 15%.

Из важных событий года можно также отметить привлечение кредита для планового рефинансирования текущих обязательств по проектам «Ямал-300К», «Ямал-401», «Ямал-402» и запуск в производство спутника «Ямал-601».

– В 2015 году российские операторы VSAT стали переходить с зарубежных космических аппаратов (с валютными тарифами) на отечественные. Ощутили ли вы сохранение этой тенденции в прошлом году и видите ли основы для нее в ближайшем будущем?

– Такой процесс действительно наблюдался, и это привело, по нашим оценкам, к сокращению доли зарубежных операторов на российском рынке спутникового ресурса. Здесь сыграли роль и экономические причины, связанные со снижением курса рубля, и политика наших государственных регулирующих органов, предложивших отечественным провайдерам повнимательнее отнестись к российской спутниковой емкости. Но с тех пор некоторые зарубежные операторы сделали шаги навстречу своим здешним клиентам, предоставив скидки, да и структуры не стали проявлять настойчивость в этом вопросе. Поэтому ситуация в целом стабилизировалась на новом уровне, и вряд ли в ближайшее время следует ожидать какого-то серьезного перераспределения клиентов между операторами. А вот при реализации новых проектов конкуренция с зарубежными операторами, адаптировавшимися к новой ситуации, может обостриться.

– Расширился ли бизнес компании на международном рынке? Какую долю в общей выручке ГКС обеспечили заказчики из-за границы?

– В 2016 году продажи спутникового ресурса на международном рынке принесли нам 36% от общего дохода. Относительно прошлого года выручка от международного бизнеса увеличилась на 16,5%, то есть темп роста зарубежных продаж оказался выше, чем российских. И это произошло не столько из-за снижения курса рубля, сколько за счет существенного увеличения объема продаж вне России.

– На какие иностранные государства приходится самые значительные объемы зарубежной выручки ГКС? Как компания привлекает клиентов за границей – напрямую или через партнеров?

– ГКС сознательно не развивает собственную наземную инфраструктуру

« В 2016 году продажи спутникового ресурса на международном рынке принесли компании 36% от общего дохода »

и сеть представительств за рубежом, работая на международном рынке исключительно как спутниковый оператор, предоставляющий емкость орбитальной группировки. Поэтому в международном бизнесе ГКС опирается на разнообразных сервис-провайдеров, которые специализируются на различных отраслевых и географических рынках, имеют соответствующий опыт, персонал и инфраструктуру и оказывают услуги связи, телевидения, доступа в Интернет на базе законтрактowanego ресурса спутников «Ямал». Такой подход позволяет ГКС до минимума сократить коммерческие и операционные затраты на ведение этого бизнеса и не конкурировать на рынке конечных пользователей со своими заказчиками спутникового ресурса. Конечными потребителями услуг являются компании нефтегазового, энергетического, горнодобывающего, транспортного, финансового секторов, государственные структуры, компании, реализующие образовательные и гуманитарные проекты, международные неправительственные организации, сотовые операторы, телекомпании и так далее.

Если говорить о «национальной окраске» самых крупных клиентов ГКС, то это сервис-провайдеры из США, Гонконга, Сингапура, Нидерландов, ЮАР. Всего же зарубежных клиентов,

использующих емкость «Ямалов», насчитывается около 50 (они представляют 30 стран, большей частью европейских и ближневосточных). Эти компании оказывают услуги конечным пользователям более чем в 100 странах мира (примерно 40% – страны Южной и Юго-Восточной Азии, по 25% – Африка и Ближний Восток, остальное – Европа).

– Какова у вас ситуация со свободным спутниковым ресурсом? Какая доля суммарной орбитальной емкости была заполнена к началу 2017 года и как этот показатель изменился с начала 2016 года? Хватит ли ГКС свободного ресурса до вывода на орбиту космического аппарата «Ямал-601»?

– Сейчас общая загрузка орбитальной группировки ГКС составляет около 65%. За год она выросла примерно на 10%. Так что емкость для развития пока есть. Мы полагаем, что к концу 2018 года спутники будут практически полностью загружены. К этому времени мы рассчитываем получить на орбите «Ямал-601». Этот запуск существенно повысит пропускную способность орбитальной группировки ГКС и позволит начать предоставление услуг в Ka-диапазоне.

– Волоконно-оптические линии постепенно приходят в самые отдаленные уголки России. Например, в 2016 году вступила в строй ВОЛС Магадан – Сахалин – Камчатка (оператор «Ростелеком»). Наблюдаете ли вы в таких регионах отток пользователей спутниковой связи и за счет чего нивелируете падение спроса?

– Да, из-за этого со спутником «Ямал-401» и «Ямал-300К» ушли несколько крупных магистральных каналов, работавших в интересах российских операторов сотовой связи. Но мы не делаем из этого драмы, ведь ни для кого не секрет, что оптика, где она есть, имеет определенные конкурентные преимущества. Спутниковая связь для магистральных линий используется либо когда у нее нет альтернатив, либо как резерв. Поэтому те же сотовые операторы по-прежнему будут применять спутниковую связь для своих целей и она несомненно будет востребована, просто в других регионах и при других обстоятельствах. Пустовать освободившаяся емкость на «Ямалах» долго не будет. Она уже заполняется новыми пользователями, которым нужны не только каналы «точка – точка», но и другие «более спутниковые» по своей природе услуги. В целом, несмотря

на временные потери, загрузка спутников продолжает стабильно расти, а клиенты – больше прибывать, чем убывать.

– Все участники мирового рынка спутниковой связи называют авиатранспорт одним из главных потенциальных потребителей услуг спутникового интернет-доступа. Расскажите о сотрудничестве ГКС с компанией Panasonic Avionics Corporation. Планируете ли вы взаимодействовать с другими сервис-провайдерами интернет-доступа на борту воздушных судов?

– Мы на своем опыте наблюдаем быстрый рост потребности в спутниковом ресурсе для мобильных приложений (авиационный и морской транспорт). Известный провайдер услуг на борту воздушных судов – компания Panasonic Avionics – наш крупный клиент, использующий значительный объем ресурса на спутниках «Ямал-401» и «Ямал-300К». Компанию привлекают широкие зоны обслуживания и хорошая мощность этих спутников, которые позволяют органично вписать их в глобальную сеть провайдера. И мы видим у нашего партнера заинтересованность в дальнейшем развитии сотрудничества. Кстати, на этих же спутниках работает еще один известный поставщик подобных услуг – компания Gogo.

Кроме того, более десятка наших клиентов используют спутниковый ресурс ГКС для оказания услуг на морских судах. Это еще один быстрорастущий рынок для спутниковой связи.

– Как развивается ваше сотрудничество с ПАО «Газпром» и другими предприятиями Группы «Газпром»? Какая доля выручки ГКС приходится на Группу «Газпром»?

– ГКС предоставляет предприятиям Группы «Газпром» телекоммуникационные и геоинформационные услуги, а также осуществляет проектирование и развертывание сетей спутниковой связи и их техническую поддержку. В 2016 году суммарный объем дохода от предоставления услуг предприятиям Группы «Газпром» составил около 6% от общего дохода компании.

Если говорить о последних событиях в этой сфере, то можно отметить работы по увеличению пропускной способности на ряде важных направлений сети связи «Газпрома», успешное завершение испытаний по использованию спутниковых каналов со скоростью до 50 Мбит/с для корпоративных информационных сервисов, тестирование

комплекса дистанционного управления крановыми узлами магистральных газопроводов на базе спутниковых каналов повышенной автономности. Все чаще востребована услуга по проведению телемостов с мест производственных и социальных мероприятий «Газпрома».

Важным для нас событием, которое свидетельствует о серьезности намерения «Газпрома» активно использовать и развивать аэрокосмические технологии, было создание специализированного координационного совета по этим вопросам. Ну и наконец, недавно мы получили заказ на воздушное патрулирование газопроводов с использованием беспилотных летательных аппаратов.



«Спутник «Ямал-202» стоимостью 1,7 млрд рублей уже заработал более 8 млрд рублей и будет на орбите до середины 2019 года»

– В ноябре 2016 года спутник «Ямал-202» отметил 13-летие функционирования на орбите, хотя проектный срок его активного существования составлял 12 лет. Каков прогноз по дальнейшей работе этого аппарата, когда и чем предполагается его заменить?

– Действительно, «Ямал-202» – наш старожил. С его помощью мы вышли на международный рынок и закрепились на нем. И сейчас он продолжает исправно трудиться на благо компании.

Кстати, это первый и весьма удачный пример использования принципов проектного финансирования и самокупаемости в российской космической отрасли. Благодаря применению самых совершенных технологий, существовавших на момент создания спутника, удачной системной концепции, умелому рыночному позиционированию, мастерству служб эксплуатации и продуктивной работе коммерческих структур ГКС спутник стоимостью 1,7 млрд рублей заработал на данный момент уже более 8 млрд рублей. Полная окупаемость проекта наступила еще в 2010 году.

Резервы оборудования и запасы топлива позволят «Ямалу-202» проработать в стабильном состоянии до середины 2019 года. В начале 2019 года на смену ему придет новый спутник, «Ямал-601».

На «Ямале-601» устанавливается полезная нагрузка С-диапазона, которая практически полностью соответствует

полезной нагрузке «Ямала-202» как по емкости, так и по зоне обслуживания. Это позволит без проблем «подхватить» всю клиентскую базу, а более высокие относительно предшествующих энергетические параметры радиолиний помогут клиентам понизить себестоимость услуг.

Спутник «Ямал-601» будет также оснащен полезной нагрузкой Ка-диапазона. Этот ресурс будет использоваться только на территории России для предоставления спутниковых широкополосных услуг различным сегментам пользователей, в том числе и физическим лицам.

– Как продвигается проект ГКС по созданию сборочного производства космических аппаратов (СПКА) в Щелково: на какой стадии он находится?

– Проект движется своим чередом. Подписан контракт с генеральным подрядчиком, сейчас идет этап проектирования.

– 24 февраля вы отметили 50-летие. В этом году столько же лет исполняется первой в России сети спутниковой связи – «Орбита».

Каково чувствовать себя ровесником отрасли? Какие задачи вы ставите перед собой на ближайшие 10 лет?

– Я считаю, что мне повезло в жизни. Моя работа – это уникальное сочетание специфики газовой, телекоммуникационной и космической отраслей. Мне мое дело очень нравится, и то, что я являюсь ровесником космической связи в России, смею думать, не простое совпадение.

Планы на будущее? Стараюсь не загадывать. Но в любом случае буду проводить ту стратегию, которую ГКС выработал на протяжении своего существования. Являясь частью Группы «Газпром», компания будет продолжать действовать в рамках общей корпоративной стратегии, обеспечивая решение технологических задач главного акционера, поддержку его выхода на новые рынки.

Сохранение единого информационного пространства страны – в этом мы по-прежнему будем видеть свое государственное значение. Продолжим исполнять и свою социальную миссию – содействовать созданию гражданам России равных условий для доступа к информационным ресурсам.

Дальнейшее развитие инфраструктуры на земле и на орбите, эффективное ведение бизнеса, надежные связи с партнерами, внедрение новых технологий, профессиональный рост сотрудников – вот те задачи, которые мы намерены решать в ближайшие годы.



IX Международная конференция



SATELLITE RUSSIA & CIS 2017



Ключевые темы:

- Обзор рынка спутниковых услуг связи в России, Европе и мире
- Сети спутниковой связи в эпоху новой промышленной революции («Индустрии 4.0»)
- Опыт сосуществования и сотрудничества национальных и международных игроков на российском рынке
- Совместное производство космической техники на территории России: особенности взаимодействия партнеров
- Национальное производство космических аппаратов, ракет-носителей и приборов/узлов/модулей для них
- Развитие рынка VSAT и новые возможности спутникового широкополосного доступа
- Непосредственное спутниковое вещание (DTH): на пути к Ultra HD 4K и 8K
- Финансирование космических программ: кредитование, страхование, юридические аспекты
- Спутниковая связь в социально и политически значимых регионах России
- Взаимодействие сетей мобильной спутниковой связи и наземных сотовых сетей
- Частные инвестиции в космос: системы спутниковой связи на низких орбитах, новые средства выведения
- Практическое применение систем дистанционного зондирования Земли и геоинформационные системы в России

13-14 апреля 2017

отель «Марриотт Новый Арбат»,
Москва, ул. Новый Арбат, д. 32



Организатор:

Генеральный партнер:

Юбилейный партнер:

Официальный партнер:

Золотые спонсоры:



Бронзовые спонсоры:

Спонсоры сессий:

При участии:



Генеральный участник выставки:

