

Стабильность в изменчивом мире



фото: ГКС

Российский спутниковый оператор «Газпром космические системы» (ГКС) в прошлом году отметил 25-летие. С каким настроением и с какими идеями компания вышла на новый виток развития, редактору журнала «Стандарт» Ксении ПРУДНИКОВОЙ рассказал генеральный директор ГКС Дмитрий СЕВАСТЬЯНОВ.

– Ближится годовое общее собрание акционеров АО «Газпром космические системы», на котором должен быть утвержден отчет за 2017 год. Как бы вы оценили работу компании в прошлом году?

– Стабильность бизнеса в условиях нестабильного мира – так можно охарактеризовать состояние компании в прошлом, юбилейном для нас году. Были и успехи, и разочарования. Сложная макроэкономическая ситуация и новые рыночные реалии заставляли нас концентрировать усилия на повышении эффективности работы и сокращении издержек. Мы искали новые подходы и мобилизовывали силы и ресурсы.

Вырос объем реализации спутниковой емкости, но предоставлять ее приходится по несколько более низким, чем раньше, ценам. Таков нынешний рынок: с одной стороны, потребность растет, а с другой – перепроизводство

спутникового ресурса и экспансия операторов, владеющих волоконно-оптической инфраструктурой, оказывают сильное давление на цены. Клиентская база ГКС пополнилась новыми компаниями, а некоторые наши клиенты не пережили сложные времена и перешли в разряд бывших. Как и другие спутниковые операторы, в каких-то сегментах бизнеса мы зафиксировали рост, в каких-то – некоторый спад. До \$35 млн (на 18%) увеличились продажи на зарубежном рынке, а общий доход в валютном исчислении вырос на 6% и составил \$87 млн. Почему для нас важны показатели дохода, выраженные в валюте? Потому что почти все имеющиеся у компании обязательства по кредитам, привлеченным для строительства спутников, номинированы в евро и долларах. В целом, положительный баланс между позитивными и неблагоприятными факторами в деятельности ГКС сохранился, и состояние компании по-прежнему устойчиво.

– Каковы наиболее важные события прошлого года?

– Продолжалось строительство нового спутника «Ямал-601», начались работы по созданию земного сегмента инфраструктуры для оказания услуг в Ka-диапазоне.

Был выбран подрядчик для создания сборочного производства космических аппаратов и началось его проектирование.

В прошлом году завершилось рефинансирование кредитов по проектам «Ямал-300К», «Ямал-401» и «Ямал-402» путем привлечения кредитных средств UniCredit Bank Austria AG (в результате этой операции мы сэкономили на процентах более 800 млн рублей).

– Кстати, в феврале на сайте госзакупок была размещена информация об итогах конкурса по предоставлению ГКС банковского кредита на сумму €485 млн, победителем которого стал Сбербанк. Эти средства также пойдут на рефинансирование?

– Да, мы широко практикуем данную процедуру, поскольку замена ранее взятых кредитных средств на новые, более долгосрочные и дешевые займы, является действенным механизмом снижения расходов, а это положительно сказывается на себестоимости спутникового ресурса ГКС и помогает нам быть более гибкими на рынке. Кстати, кредитное соглашение со Сбербанком уже заключено и прошло все необходимые корпоративные одобрения.

– Вы отметили, что рынок спутниковой связи сейчас неустойчивый и противоречивый. Как реагируют спутниковые операторы на новые вызовы?

– Каждый ищет свой рецепт, но в целом подходы во многом схожи. Во-первых, все спутниковые операторы стремятся максимально эффективно использовать существующие орбитальные активы (преимущественно это классические спутники связи с широкими зонами обслуживания, работающие в традиционных C- и Ku-диапазонах), в которые были вложены значительные средства. Снижение рыночных цен на спутниковый ресурс заставляет многих владельцев спутниковых группировок усиливать вертикальную интеграцию в бизнесе и развивать управляемые услуги, которые объединяют предоставление спутникового ресурса, оказание услуги телепортов, поддержку наземного оборудования спутниковой связи и т.д. Такой подход снижает риски попадания в так называемую «сырьевую ловушку». Некоторые игроки заявляют, что стремятся изжить присущее спутниковым операторам замкнутое мышление и не позиционировать себя как некую самодостаточную единицу, а выступать в качестве партнеров крупных телеком-холдингов и активнее кооперироваться с наземными сетями. Повышение клиентоориентированности, создание партнерств, развитие идей совместного использования спектра с операторами наземных беспроводных сетей – это далеко не весь список мер, которые операторы фиксированной спутниковой связи применяют для повышения эффективности бизнеса.

Еще один вариант для спутниковых операторов – идти в сегмент спутников с высокой пропускной способностью (High Throughput Satellite, HTS).

Здесь есть два подхода к развитию спутниковой группировки. Первый, относительно консервативный, – остаться сторонником геостационарной орбиты. Аппараты HTS позволяют избавиться от системных ограничений по пропускной способности, характерных для традиционных геостационарных спутников. Благодаря многоручевому покрытию

и многократному использованию частот возможности HTS увеличены в разы. Итак, с технической точки зрения ограничений по пропускной способности спутника практически нет. Но для эффективности проекта важна востребованная и реализованная пропускная способность, позволяющая, несмотря на низкие рыночные цены, как минимум удвоить выручку с каждого геостационарного спутника.

Второй подход – создание негеостационарных орбитальных группировок. Некоторые игроки поступают более радикально и делают ставку на создание систем с высокой пропускной способностью на базе множества низко- и среднеорбитальных спутников. Таких начинаний, если можно так сказать, уже с десяток. Но в этих дорогостоящих проектах пока так много проблемных вопросов, что они находятся в зоне очень высоких рисков.

Поэтому в вопросах развития группировки спутников связи ГКС придерживается прагматического подхода: мы верны геостационарной орбите. Мы будем продолжать работать как в традиционном сегменте, максимально используя существующие спутники и подготавливая им более совершенную (но при этом желательнее менее дорогую) замену, так и двигаться в сторону использования HTS. В этом направлении мы уже сделали серьезный шаг – «Ямал-601». Думаю, такая стратегия позволит нам последовательно развивать систему спутниковой связи и вещания «Ямал» и занять достойное место в инфраструктуре будущей цифровой экономики России.

«Сложная макроэкономическая ситуация и новые рыночные реалии заставляли компанию концентрировать усилия на повышении эффективности работы и сокращении издержек»

– В ноябре 2017 года компания ГКС подписала соглашение с правительством Хабаровского края. В чем суть этого документа? Что уже сделано в рамках сотрудничества и каковы планы на текущий год?

– Соглашение предусматривает сотрудничество сторон, направленное на развитие спутниковой телекоммуникационной инфраструктуры на территории Хабаровского края.

В настоящее время прорабатываются решения для обеспечения спутниковой связью и доступом в Интернет населения, социальных объектов и малого бизнеса в отдаленных и труднодоступных районах Хабаровского края. К концу этого года мы планируем развернуть в Хабаровске мультисервисную платформу для оказания услуг широкополосного доступа в Интернет на Дальнем Востоке с использованием ресурса спутника «Ямал-300К». У ГКС уже есть опыт оказания таких услуг – как населению, так и корпоративному сектору. Вот уже несколько лет мы это делаем в Европейской части России, в Западной и Восточной Сибири – на базе ресурса спутников «Ямал-401» и «Ямал-402» и мультисервисных платформ телекоммуникационного центра в Щелково.

– В конце прошлого года «Газпром космические системы» и компания Telespazio заключили контракт на использование ресурса спутника «Ямал-202» для организации каналов связи в интересах одной нефтегазовой компании. Партнером ГКС в этом проекте выступила ГК AltgroSky. Это ваш постоянный партнер? Были ли раньше совместные проекты для энергетического сектора?

– Да, группа компаний AltgroSky – наш давний клиент и партнер. Помимо того, что этот оператор уже много лет использует ресурс всех спутников ГКС, нас также связывает тесное сотрудничество по совместным проектам. Упомянутый контракт с Telespazio – один из недавних примеров. Такие проекты, в том числе по предоставлению услуг для нефтегазового сектора, были и раньше. Мы вполне удовлетворены профессионализмом и оперативностью работы наших партнеров.

С небес на «Сферу»



Фото: СТАНДАРТ

Наверное, нервными были последние месяцы для разработчиков Глобальной многофункциональной инфокоммуникационной спутниковой системы (ГМИСС), или «Эфира» – именно под таким брендом будет работать система, как объявил в конце весны дочерний холдинг госкорпорации «Роскосмос» – «Российские космические системы» (РКС). Речь идет о проекте по созданию группировки низкоорбитальных спутников, которые обеспечат покрытие всей поверхности Земли, благодаря

чему пользователи смогут получать услуги телефонной связи и передачи данных, будет развиваться Интернет вещей, можно будет осуществлять мониторинг движения транспорта и т.д.

Впервые о планах развернуть подобную систему стало известно в конце 2017 года из документов по программе развития цифровой экономики. В них указывалось, что до конца 2020 года на создание ГМИСС потребуется 299 млрд рублей из внебюджетных источников. Также говорилось, что в январе-марте 2018 года наблюдательный совет Внешэкономбанка (ВЭБ) должен принять решение о финансировании проекта. Однако этого не произошло: как рассказывали источники, знакомые с ходом обсуждения проекта, не было решено, целесообразно ли в принципе создавать подобную систему, причем военные высказались против, поскольку для такого проекта в России нет свободных частот. Стоит отметить, что их нет и для низкоорбитальной спутниковой группировки, создаваемой британской компанией OneWeb.

Тем более странно звучали заявления представителей РКС, в конце мая презентовавших проект общественности. Они рассказали, что система будет состоять из 288 спутников, и эту группировку планируют развернуть к 2025 году. Для реализации проекта компания РКС намерена сформировать консорциум с участием ракетно-космической корпорации «Энергия» и представителей телеком-индустрии. 299 млрд рублей – это общая сумма необходимых капитальных инвестиций на шесть-семь лет.

А через пару недель после презентации проекта выяснилось, что черная полоса в жизни разработчиков системы была очень недолгой. В начале июня во время прямой линии президент России Владимир Путин заявил, что у страны есть новая программа «Сфера», в рамках которой в ближайшие годы планируется запустить «600 с лишним спутников, которые будут заниматься зондированием, позиционированием и связью». Он спрогнозировал, что запуск системы станет «прорывом», а качество связи будет таким, что позволит «заменить кабельную связь». Как позже пояснили представители «Роскосмоса», «Сфера» – это доработанный проект «Эфир», более глобальная программа.

Не знаю, что произошло за эти месяцы и насколько увеличился масштаб проекта, который и в первом варианте вызывал сомнения у экспертов, но то, что о программе, как о свершившемся факте объявил президент, должно вселить в разработчиков системы уверенность. Хотя вопросы об источнике финансирования и свободных частотах для «Эфира», или «Сферы», остаются открытыми.

Анна Балашова,
редактор отдела телекоммуникаций РБК,
специально для «Стандарта»

К слову, ГК AltegroSky, получившая широкую известность как один из главных в нашей стране популяризаторов спутниковой связи, является организатором такого интересного мероприятия, как Всероссийский чемпионат по скоростному монтажу земных станций спутниковой связи (Чемпионат VSAT). В этом году он проводился уже в десятый раз. Мы предоставили для этого события инфраструктуру телекоммуникационного центра ГКС в Щелково, выступив генеральным партнером мероприятия.

– Как вы считаете, в чем польза таких мероприятий?

– События, работающие на создание позитивного образа спутниковой связи и развеивающие миф об ее эксклюзивности, сложности и дороговизне, очень нужны нашей отрасли. Здесь в неформальной обстановке собираются единомышленники, для которых спутниковая связь является смыслом жизни. Среди участников и гостей таких мероприятий мы видим представителей всех звеньев той цепочки, которая доводит спутниковую услугу до каждого конкретного офиса, до каждого человека. Это и спутниковые операторы, и сервис-провайдеры, и установщики оборудования. От слаженной и профессиональной работы всех действующих лиц зависит настоящее и будущее спутниковой связи.

Для ГКС важность Чемпионата VSAT заключается в том, что сейчас у нас на подходе новый спутник с высокой пропускной способностью – «Ямал-601». В начале следующего года мы рассчитываем увидеть его на орбите, а через какое-то время после его запуска у нас стартует услуга широкополосного доступа в Ка-диапазоне. И на прошедшем чемпионате мы пригласили всех желающих принять участие в этом многообещающем бизнесе.

– Какие еще задачи необходимо решить, чтобы в следующем году система широкополосного доступа в Ка-диапазоне заработала в полную силу?

– Ресурс спутника «Ямал-601» в Ка-диапазоне будет использоваться на территории России для предоставления спутниковых широкополосных услуг различным сегментам пользователей, в том числе физическим лицам. Контур луча и частотный план полезной нагрузки С-диапазона на этом спутнике практически полностью повторяют те, которые есть на спутнике «Ямал-202». Поэтому не будет никаких проблем с переводом нынешних клиентов «Ямал-202» на новый аппарат.

В апреле команда ГКС провела в Париже техническую презентацию проекта для участников страхового рынка. В дальнейшем последует выбор страховщика (по итогам конкурса) и размещение рисков.

Центральные станции спутниковой связи, которые будут обеспечивать работу системы Ка-диапазона, уже заказаны. Одна из них разместится на территории резервного пункта управления ГКС в Переславле-Залесском и будет обслуживать группу лучей, покрывающих европейскую часть России. Вторая центральная станция будет построена на объекте РТРС в Новосибирской области и обеспечит работу системы на территории Сибири. Оба местоположения выбраны после тщательного анализа окружающей электромагнитной обстановки, которая не должна мешать работе системы в Ка-диапазоне.

На очереди следующий ответственный шаг – выбор мультисервисной платформы для этой системы. В мае был объявлен конкурс на поставку, в июне рассчитываем определиться с компанией-поставщиком.

Еще одна задача – подготовка системы продаж. Конечных абонентов нашего главного акционера – ПАО «Газпром» – мы намерены обслуживать самостоятельно (в этом мы преуспели на действующих спутниках в Ки-диапазоне), а в сегменте услуг для других групп клиентов собираемся сотрудничать с операторами виртуальных сетей.

Так что нам есть чем заняться в этом году.

