

# Дмитрий Севастьянов: «Мы имеем все возможности для устойчивого развития бизнеса»



Оператор спутниковой связи «Газпром космические системы» в наступающем году отметит 25-летие своей космической деятельности в области создания и эксплуатации спутниковых телекоммуникационных систем. Итогами работы в уходящем году и планами на будущее делится генеральный директор компании Дмитрий Севастьянов.

**Дмитрий Николаевич, оцените, пожалуйста, каким был 2016 год для отрасли спутниковых телекоммуникаций?**

— Общепризнанно, что для мировой и российской спутниковой связи сейчас довольно проблемные времена. Недавняя высокая инвестиционная активность многих международных и обоих российских спутниковых операторов привела к появлению на орбите большого количества новых коммерческих аппаратов (в 2012–2015 годах их было запущено около сотни). Как следствие, предложение емкости в традиционных С- и Ku-диапазонах на мировом рынке за

этот период выросло примерно на 20%, а количество эквивалентных транспондеров для обслуживания России увеличилось с 300 до 650.

В эти же годы на орбите появились и новые спутники с высокой пропускной способностью в Ka-диапазоне. Сейчас общая пропускная способность мировой орбитальной группировки, работающей в Ka-диапазоне, составляет около 1000 Гбит/с.

Процесс быстрого роста предложения со стороны спутниковых операторов и провайдеров натолкнулся на встречную тенденцию снижения инвестиционной активности потенциальных потребителей спутниковых услуг в ряде регионов и отраслей, обусловленную такими перипетиями, как политическая нестабильность, изменение курсов валют, падение цен на энергоносители и т.д. Все это существенно повлияло как на глобальную экономику, так и на экономику отдельных государств. Особенно это касается корпоративного сектора, который является важным заказчиком для спутниковой отрасли, а значит, одной из основных движущих сил развития спутникового бизнеса.

Названные факторы привели к усилению конкуренции на рынке спутниковых телекоммуникаций и снижению цен на емкость и услуги, что сказывается на результатах деятельности многих компаний отрасли.

**«ЭС»: Как «Газпром космические системы» завершает 2016 год?**

— Большинство глобальных и региональных спутниковых операторов, как известно, демонстрируют сейчас в лучшем случае отсутствие роста доходов. В то же время «Газ-

пром космические системы» по результатам 2016 года прогнозирует увеличение выручки на пять-шесть процентов.

Отдельно хочу отметить успешную работу компании на международном рынке. Благодаря тому что акционеры и руководство «Газпром космические системы» в программе развития компании определили задачу существенного увеличения валютной выручки приоритетной, объем дохода компании от продаж емкости на международном рынке вырос с \$18 млн в 2013 году до \$28 млн в 2015 году (то есть рост экспортной выручки за последние два года составил 55%). В рублевом эквиваленте (с учетом роста курса доллара) произошло утроение экспортной выручки. В 2016 году доход, полученный на международном рынке, ожидается на уровне \$35 млн. Доля зарубежных продаж в общем объеме дохода «Газпром космические системы» увеличилась с 18% в 2013 году примерно до 37% в 2016 году. И это при том, что в среднем по России доля экспорта в общем объеме выручки от предоставления телеком-услуг составляет всего единицы процентов.

Так что, входя в год своего 25-летия, наша компания чувствует себя уверенно и полна надежд и ожиданий.

**«ЭС»: На чем основан ваш оптимизм?**

— Во-первых, эксперты считают, и мы это тоже чувствуем, что на российском и международном рынке этап неопределенности и нестабильности проходит. Спутниковая индустрия понемногу приспособилась к ситуации и в некоторой степени перестроилась. Ее рыночный потенциал по-прежнему высок, и

спрос на спутниковую емкость будет расти.

Есть регионы и сектора экономики, которые продолжат стимулировать рост использования спутниковых телекоммуникаций. Темпы увеличения спроса как на российском, так и на африканском и азиатском рынках спутниковых телекоммуникаций, где работает «Газпром космические системы», вдвое превышают среднемировой показатель, и эта тенденция сохранится. Значительную роль в увеличении спроса на спутниковые услуги играет растущая потребность сотовых операторов в магистральных соединениях, реализация во многих развивающихся странах проектов распространения цифрового телевидения и массового широкополосного доступа в интернет, ожидаемые улучшения ситуации в энергетической отрасли.

Один из самых многообещающих сегментов — услуги для морских и воздушных судов. Прогнозируется, что требуемая общая пропускная способность спутниковых линий для этих услуг достигнет в ближайшие пять лет сотен гигабит в секунду. Наша компания намерена активно участвовать в этом бизнесе. Уже сейчас для этого есть хорошие предпосылки: значительный объем ресурса спутников «Ямал-401» и «Ямал-300К» используют ведущие глобальные поставщики услуг на гражданских авиалайнерах Panasonic Avionics и Gogo и, судя по всему, они удовлетворены нашим сервисом.

Запущенный в производство «Ямал-601» с полезной нагрузкой Ка-диапазона как раз и ориентирован на эти перспективные сегменты рынка.

Что касается дальнейшего развития, то некоторая обеспокоенность финансового сообщества по поводу перспектив спутниковой индустрии мало-помалу проходит, а это значит, что новые инвестиционные проекты не за горами.

Во-вторых, у нас есть активы, которые дают основания расчи-



тывать на успешное развитие бизнеса. Это современная космическая и наземная инфраструктура, используя которую можно предлагать на рынке качественные и экономичные услуги, плюс наша команда, понимающая суть спутникового бизнеса, чуткая к запросам и проблемам заказчиков, и, конечно же, наши клиенты.

**«ЭС»: Давайте поговорим подробнее об этих конкурентных преимуществах «Газпром космические системы».**

— Сначала об инфраструктуре. Напомню, что в настоящее время наш космический флот состоит из четырех спутников: «Ямал-202» (орбитальная позиция 49° в.д.), «Ямал-402» (55° в.д.), «Ямал-401» (90° в.д.) и «Ямал-300К» (183° в.д.). Общая емкость группировки — 242 эквивалентных транспондера. Высокие энергетические характеристики спутников «Ямал» позволяют использовать оптимальные методы модуляции и кодирования сигналов (в том числе модемы, реализующие функцию «несущая в несущей») и предложить наилучшие решения конечным пользователям. Удачные зоны покрытия обеспечивают возможность обслуживания многочисленных перспективных в рыночном отношении регионов. На спутниках еще есть свободная емкость, но, по нашим планам, в ближайшие два года мы ее заполним.

Для того чтобы эффективно ис-

пользовать возможности, которые предоставляют спутники «Ямал», «Газпром космические системы» продолжает развивать современный телекоммуникационный центр в подмосковном Щелково. Это один из крупнейших узлов спутниковой связи в России. Мы активно внедряем новые телекоммуникационные технологии, предлагаем возможности хабов, работающих по различным технологиям, и центральных станций спутниковой связи. Ресурсы телевизионного центра и телепорта позволяют дополнительно обеспечить трансляцию до 50 телевизионных программ.

Не менее важный актив — наша наработанная годами клиентская база. Это более 240 компаний: провайдеры услуг, арендующие спутниковый ресурс для предоставления различных сервисов конечным пользователям, корпоративные и государственные структуры, телерадиокомпании. Поскольку в последние два года «Газпром космические системы» пробует себя на массовом рынке широкополосного доступа, среди наших клиентов растет количество индивидуальных пользователей.

Так что потенциал у «Газпром космические системы» большой. И в ожидании запуска нового спутника «Ямал-601», который пополнит орбитальную группировку примерно через два года, мы имеем все возможности для устойчивого развития бизнеса. ■