

# На новом витке

**В марте совет директоров ОАО «Газпром космические системы» (ГКС) поставил задачу увеличить в 2015 году выручку предприятия на 80%.**

**О старте нового этапа развития ГКС корреспонденту «Стандарта» Дмитрию ПЕТРОВСКОМУ рассказал генеральный директор компании Дмитрий СЕВАСТЬЯНОВ.**

Фото: ГКС

## – С какими результатами «Газпром космические системы» завершил 2014 год?

– За прошлый год выручка компании составила 4,1 млрд рублей. Несмотря на утрату в середине года нашего самого «пожилого» спутника «Ямал-201», доход вырос на 23%. Добиться этого нам удалось благодаря интенсивной загрузке космических аппаратов «Ямал-300К» и «Ямал-402», введенных в эксплуатацию в начале 2013 года. Суммарная емкость спутников ГКС, действовавших к концу 2014 года («Ямал-202», «Ямал-300К» и «Ямал-402»), составляла 154 эквивалентных транспондера. «Ямал-401», вышедший на орбиту в середине декабря, добавил группировке еще 88 транспондеров. Поэтому совет директоров ГКС, утвердив в начале марта план на 2015 год, поставил задачу значительного, до 80%, роста доходов компании.

## – За счет чего должны быть реализованы эти планы?

– У ГКС на орбите теперь 242 транспондера.

Буквально через месяц после старта «Ямал-401» достиг своей орбитальной позиции, успешно прошел летные испытания, после чего началась его коммерческая эксплуатация. Надежду на значительное увеличение продаж мы связываем прежде всего с реализацией его возможностей. Этот космический аппарат, расположенный в нашей основной и самой «раскрученной» орбитальной позиции 90° в. д., нацелен на обслуживание России и стран СНГ. Мы перевели на «Ямал-401» клиентов со спутника «Ямал-300К», работавшего ранее в этой же точке. Сейчас «Ямал-300К» начинает плановое перемещение на восток, где будет прописан по новому адресу. Спутник «Ямал-401» не только принял всю загрузку предшественника, он обладает дополнительной высокоэнергетической емкостью в плановом Ku-диапазоне, оптимальной для ТВ и ШПД-услуг. Спустя пару месяцев после ввода «Ямала-401» в эксплуатацию практически вся его емкость была законтрактована.

Рост оборота нам также должен обеспечить «Ямал-300К», который в мае прибудет в новую орбитальную позицию 183° в. д. Из этой точки спутник широким контурным лучом соединит два континента и покроет север Тихого океана, а более узкий луч охватит российский Дальний Восток, включая Чукотку и Камчатку. Перенацеливаемый луч «Ямала-300К» будет направлен на Австралию или регионы Юго-Восточной Азии. Под Хабаровском создан пункт управления «Ямалом-300К». К этому аппарату в новой позиции проявляют интерес компании, обеспечивающие связь на воздушном и морском транспорте, предприятия нефтегазового сектора, операторы фиксированной и сотовой связи. Уже заключен ряд контрактов на использование емкости «Ямала-300К», идут переговоры с новыми клиентами и традиционными партнерами, в том числе с глобальными спутниковыми операторами.

Наконец, для выполнения плана продаж мы

должны к концу года выйти на высокую степень загрузки спутника «Ямал-402», расположенного в точке 55° в. д. и ориентированного в том числе на рынки Европы, Ближнего Востока и Африки.

ГКС живет и развивается на собственные средства и кредиты, привлекаемые для реализации инвестиционных проектов. В 2014 году компания завершила инвестиционный цикл, длившийся с 2006 года. Результат – три новых спутника на орбите («Ямал-300К», «Ямал-401» и «Ямал-402»). Нынешний год – начало нового цикла, который через пять лет должен обеспечить увеличение пропускной способности орбитальной группировки более чем в пять раз и открыть для компании новые бизнес-возможности, в том числе в перспективном Ka-диапазоне.

Ключевая цель существенного увеличения дохода – обеспечение финансовой устойчивости компании. Мы должны безусловно выполнить обязательства по возврату привлеченных кредитов, создать хорошие

стартовые условия для выхода на новый виток развития и оправдать ожидания наших акционеров.

**– Кредит, который, согласно размещенной на сайте госзакупок информации, ГКС планирует привлечь в апреле, направлен не на развитие, а на рефинансирование предыдущих займов?**

– Мы, следуя общепринятой практике, применяем механизмы оптимизации кредитных обязательств по реализованным проектам. Предоставляя кредиты на старте проекта, банки учитывают большое количество рисков: возможную задержку запуска или, хуже того, неудачу при запуске, удорожание спутника в производстве, спад рынка в среднесрочной перспективе и прочее. Поправка на эти риски отражается на условиях кредитов. Но когда все основные перипетии позади, спутник благополучно доставлен на орбиту, идет его интенсивная загрузка – появляется возможность реструктурировать ранее привлеченные кредиты на более комфортных условиях.

**– Учитывая ситуацию на валютных рынках, планирует ли ГКС повышать цены на свой спутниковый ресурс?**

– Цены определяет в первую очередь рынок. Однако нынешнее поведение рубля, конечно, требует от нас предпринять меры по защите бизнеса. В частности, мы активизируем международную деятельность, с тем чтобы сделать более гармоничным баланс валютных и рублевых поступлений от продаж и платежей по обязательствам.

Что касается работы на российском рынке, то определенная корректировка цен уже идет. Но при этом жесткой привязки рублевых тарифов к курсам валют нет. В нашем случае увеличение цен – деликатная задача, так как стоимость спутниковой емкости занимает львиную долю в стоимости спутниковой

услуги для конечного пользователя. Для клиентов, провайдеров спутниковых услуг цена ресурса – очень чувствительный фактор. Не в наших интересах разрушать рынок слишком высокими ценами. Среди более чем 250 наших клиентов – компании и организации из многих стран с различными формами собственности, специализацией, масштабом и прочими особенностями. И всеми ими мы дорожим.

**– Значит, развитие международного бизнеса ГКС сейчас актуально как никогда?**

**«Созданные к 2015 году спутниковые активы позволят ГКС пережить трудные времена, увеличить оборот на 80% и выйти на новый виток развития»**

– Да, в ближайшие два года мы планируем увеличить долю международных продаж. Три из четырех аппаратов ГКС имеют хороший коммерческий потенциал на зарубежных рынках. Около трети емкости нашей спутниковой группировки сосредоточено в лучах, нацеленных на территории за пределами России. Мы развиваем сотрудничество с зарубежными клиентами и партнерами, с владельцами глобальных и региональных спутниковых группировок, продвигаем возможности «Ямалов» на крупнейших зарубежных выставках и форумах. Мы отмечаем, что спрос и предложение на рынке спутникового ресурса в различных регионах мира продолжают расти. В марте текущего года в Дубае мы работали на крупнейшей в регионе Ближнего Востока и Северной Африки выставке CABSAT. Несмотря на острую конкуренцию (а по нашим наблюдениям, более 20 спутниковых операторов предлагали здесь емкость в общей сложности примерно 50 спутников),

нам в ходе выставки удалось увеличить международные продажи: заключены контракты на использование ресурса спутников «Ямал-202» и «Ямал-402».

**– Несмотря на кризис, в России растет потребление интернет-услуг. Каковы планы ГКС в сегменте предоставления ШПД конечным пользователям?**

– Задачи много заработать на этом проекте в 2015 году не стоит. На текущем этапе развития, организуя интернет-доступ для удаленных вахтовых поселков «Газпрома» и некоторого количества

и изменившийся инвестиционный климат потребовали дополнительных сил и времени на организацию и реализацию проекта. Поэтому сейчас запуск спутника планируется на 2018 год.

**– Как ГКС собирается пережить трехлетний перерыв между запусками?**

– Существующие спутниковые мощности ГКС будут полностью загружены в следующем году. И конечно, мы не станем просто ожидать нового запуска, а будем искать новые точки роста.

Например, после того как в текущем году мы завершим создание центра аэрокосмического мониторинга, рассчитываем на дальнейшее развитие бизнеса геоинформационных услуг. Сейчас эта деятельность приносит всего лишь 2% общего объема дохода, однако она важна прежде всего тем, что мы видим заинтересованность «Газпрома» в увеличении потребления услуг, которые позволяют снизить затраты на мониторинг, обслуживание и создание объектов газовой инфраструктуры.

Что касается основного бизнеса спутникового оператора, мы обязательно примем решения о конкретных новых бизнес-инициативах. ГКС рассчитывает на кооперацию с другими спутниковыми компаниями в создании и использовании орбитальных активов, тем более у нас такой опыт есть. Объединение усилий операторов помогает решать все чаще возникающие коллизии, связанные с «перенаселенностью» геостационарной орбиты. Сотрудничество, помимо прочего, позволяет разделить риски финансирования капиталоемких спутниковых проектов. Мировым трендом стало создание совместных спутников или «попутной» полезной нагрузки. В периоды, когда собственные крупные инвестиции затруднены, подобные решения дают операторам возможность наращивать обороты и в отсутствие на орбите новых собственных спутников. ©

**– Когда «Ямал-601» выйдет на орбиту? Ранее его запуск планировался в 2016 году.**

– К сожалению, известные обстоятельства