

С Т Е Н О Г Р А М М А

парламентских слушаний на тему "О коммерциализации космической деятельности: проблемы и перспективы" (в режиме видео-конференц-связи)

2 июля 2020 года

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Коллеги, добрый день! Начнем наши парламентские слушания. Прежде всего, рад всех вас приветствовать. Напомню, что наши сегодняшние парламентские слушания посвящены проблемам космической отрасли в части коммерциализации ее деятельности и, как вы все видите, проходят в режиме видео-конференц-связи.

Хочу напомнить, что коммерциализация космической деятельности относится к вопросам реализации государственной политики и осуществления нормативно-правового регулирования в области космической деятельности, что является одной из целей деятельности Госкорпорации "Роскосмос" согласно статье 4 Федерального закона № 215 "О Государственной корпорации по космической деятельности "Роскосмос".

Отдельно хочу упомянуть, что проработка вопроса, связанного с коммерциализацией космической деятельности, в том числе в части использования в большем объеме внебюджетных средств, предусмотрена подпунктом "г" пункта 3 перечня поручений президента по итогам комплексной проверки деятельности Госкорпорации "Роскосмос" от 23 августа 2016 года, указом президента от 27 января 2020 года № 64 об основах государственной политики Российской Федерации в области космической

деятельности на период до 2030 года и дальнейшую перспективу, а также стратегией развития Госкорпорации "Роскосмос" на период до 2025 года и перспективу до 2030 года, утвержденной наблюдательным советом корпорации 11 апреля 2017 года.

Подобное обсуждение проводится не впервые. К сожалению, большинство правильных рекомендаций, выработанных в том числе и совместно со специалистами "Роскосмоса", у нас до сих пор не реализованы.

В ходе сегодняшнего обсуждения, коллеги, мы планируем услышать от представителей Госкорпорации "Роскосмос", а также профильных министерств, коммерческих компаний, науки информацию об имеющихся пробелах, о состоянии данной проблемы и путях ее решения.

Коллеги, хотелось бы задать небольшой тренд на обсуждение в плане тех вопросов, которые хотелось бы сегодня услышать. Первое – как сегодня в отечественной космической отрасли реализуется процесс коммерциализации. Второе – каковы мировые тенденции коммерциализации космической отрасли и какие вызовы мы видим. Третье – как Госкорпорация "Роскосмос" собирается реагировать на мировые тенденции коммерциализации космической отрасли и что необходимо отрегулировать для выполнения поставленных задач в действующем законодательстве.

Предлагаемый регламент для выступлений: у нас запланированы три доклада по 10–15 минут и несколько выступлений по пять – семь минут. Хотелось бы уложиться в полтора часа, коллеги (как пожелание).

Если не будет иных предложений, коллеги, предлагаю приступить. Отмечу, что сегодня у нас, как обычно, ведется стенограмма. Разумеется, по итогам нашего мероприятия будет

подготовлен проект рекомендаций, который в процессе можно будет дополнять, и, конечно, все вы примете участие в его подготовке.

Предлагаю перейти к докладам. У нас, как я уже сказал, запланирован ряд выступлений.

Первым выступит первый заместитель генерального директора по развитию орбитальной группировки и перспективным проектам Госкорпорации "Роскосмос" Юрий Матэвич Урличич.

Добрый день! Прошу Вас.

Ю.М. УРЛИЧИЧ

Добрый день, уважаемый Алексей Геннадиевич! Спасибо за предоставленную возможность. Добрый день, уважаемые коллеги! Надеюсь, что наши очередные парламентские слушания приведут к тому, что мы получим рекомендации, куда нам двигаться. И, конечно же, я с удовольствием расскажу о тех трендах, которые существуют в мире, и о том, куда мы сегодня движемся.

Включите презентацию, пожалуйста. Спасибо. Следующий слайд, будьте добры.

Как справедливо сказал наш уважаемый коллега Алексей Геннадиевич, человек, который проработал в космической отрасли бо

Мы знаем, что сегодня есть рынок комплектующих систем и подсистем, достаточно большой и растущий рынок производства космических аппаратов, производства ракет-носителей и пусковых услуг. Сюда бы я отнес еще и услуги по нашей пилотируемой космонавтике. Хочу отметить, что Россия является единственной страной в мире, которая реально предоставляет услуги космического туризма. Все остальные только говорят об этом, а мы предоставляем эти услуги. Причем это не только доставка на орбиту, но зачастую и постановка совместных космических экспериментов, и, конечно же, подготовка космонавтов, постреабилитационный период, многие другие вещи, о чем в принципе мы можем поговорить более подробно.

Да, действительно, в этом году... Американцы сейчас находятся на орбите, Dragon полетел. Пока мы надеемся, что у наших коллег все будет хорошо и мы сможем выводить трех космонавтов отечественных или туристов загружать, выполнять миссию по тому, чтобы предоставлять американцам, как нашим партнерам (и европейцам через них), услуги по доставке к МКС. И сейчас до сих пор только мы можем сменные экипажи отправлять, менять их. Вы знаете, два астронавта сейчас есть, хотя корабль рассчитан на большее количество мест, но корабль не прошел сертификацию, и американцы предлагают нам меняться, как это было в период полетов их шаттлов. Наши космонавты летали на их шаттлах, их астронавты летали на наших "Союзах". Мы соглашаемся с этим, но только в той части, когда будет сертифицирован их корабль, потому что по нему еще есть ряд вопросов, и еще даже не было ни одного успешного возвращения астронавтов.

Хочу сказать, что также китайцы доставляют и способны доставлять, но они работают только со своими астронавтами, тайконавтами, точнее, со своей станцией.

Наземная инфраструктура тоже занимает большую часть в этом рынке, эксплуатация орбитальных группировок. Ну и то, что сейчас растет более быстрыми темпами, — это работа с данными, обработка данных, разработка услуг, что является самым мощным двигателем рынка.

Следующий слайд, пожалуйста.

Вы видите так называемый рынок оборудования downstream — космические аппараты, ракеты-носители, оборудование. Сегодня это 2,7 процента. Эта доля будет падать к 2030 году до 2 процентов. Соответственно, сервисный рынок будет возрастать до 98 процентов.

Следующий слайд, пожалуйста.

Мы можем говорить о том, что основными точками роста являются прежде всего программа "Сфера", которую мы предлагаем уже два года и о которой я расскажу более подробно, космическая ядерная энергетика, где мы являемся лидерами, развитие системы "Млечный путь", где мы мониторим окружающую среду и в дальнейшем будем мониторить и угрозы, которые связаны с пришельцами из космоса.

Это в том числе будет и управление движением, о котором часто говорят американцы, потому что космических аппаратов и других рукотворных орбит — участников орбитального движения становится все больше, в том числе мусора. Надо эти проблемы решать, и для этого надо четко знать, что и как движется, по каким законам, траекториям. А на сегодня только две страны в мире могут предоставлять такую услугу (именно как услугу) — это Россия и Соединенные Штаты Америки.

Это фундаментальные научные исследования, но коммерциализации здесь никогда не было. Даже когда мы обмениваемся со странами, то они ставят на наши аппараты, мы ставим на их аппараты свои научные приборы и просто вместе пользуемся научной информацией.

Мы создаем ракету-носитель сверхтяжелого класса для освоения Луны. Это может быть подспорьем в американских и других программах, которые должны иметь резервную систему. Как вы знаете (я приводил пример), шаттлы не летают с 2009 года, и если бы не было дружеского плеча России, то, в общем-то, не понятно, как существовала бы МКС.

Развитие космодромов, цифровизация космической отрасли и диверсификация производств, которая, конечно же, нам необходима, потому что мощности зачастую избыточны.

Следующий слайд, пожалуйста.

Мы говорим о том, что "Сфера" – это связь и вещание, это широкополосный доступ и интернет вещей, это дистанционное зондирование Земли. На сегодня принято решение – навигация выведена из "Сферы".

Продолжение ФЦП ГЛОНАСС будет также в единой государственной космической программе, как и "Сфера", но отдельной подпрограммой, скорее всего. Суть этой программы – не только создание серийных космических аппаратов. На сегодня практически все космические аппараты, кроме ГЛОНАСС, идут как ОКР. Соответственно, и сроки, и стоимость аппаратов, в том числе и качество, – проблемные вопросы. Это и то, что нам даст уже услуги, и основные – это услуги связи, широкополосного доступа в интернет, высокочастотного мониторинга Земли.

Следующий слайд, пожалуйста.

Мы взаимодействуем как с государственными (я их не буду перечислять), так и с негосударственными компаниями, такими крупными, как "Газпром", МТС, и с такими небольшими компаниями, как "Висат-Тел", который предложил "Марафон", "КосмоКурс", "Ларос", который предлагает сверхлегкую ракету. Более подробно коллеги об этом расскажут сегодня.

Следующий слайд, пожалуйста.

Орбитальные группировки по связи – это "Экспресс", "Ямал", "Экспресс-РВ" (то, что поможет нам устранить цифровое неравенство в нашей стране, особенно на Севере), "Марафон" для интернета вещей и M2M, "Скиф", который может также помочь в широкополосном доступе, различные группировки дистанционного зондирования Земли (это система мониторинга чрезвычайных ситуаций и "СМОТР"), многоспутниковые орбитальные группировки, которые будут использовать оптико-электронный, радиолокационный диапазоны.

Следующий слайд, пожалуйста.

На сегодня сервисы как для государства, так и для бизнеса, для общества вплоть до физических лиц должны быть интегрированы во все системы. И здесь это выигрыш и для промышленности, транспорта, объектов ЖКХ, сельского хозяйства, конечно же, и для туристов, путешественников, для экологии, для многого-многого другого.

Следующий слайд.

Один из примеров: совместно с "Росатомом" мы рассматриваем развитие Северного морского транзитного коридора. И здесь у нас большой потенциал: мы сможем увеличить проходку через наш Север в условных единицах, которые равны 20-футовому контейнеру, до 4,5 миллиона TEU в год. И, соответственно, это

будет большой выигрыш для всех, в том числе если свяжем такие крупнейшие порты, как Роттердам и Шанхай.

Следующий слайд, пожалуйста.

Для этих и других проектов, конечно же, должны быть собраны новые космические аппараты. Очевидно, это будет делаться на новых сборочных производствах совместно с "Газпромом", который уже более 27 лет занимается практической цифровизацией в космосе и создал "Газпром космические системы". Мы создаем сборочное производство современных космических аппаратов, которое будет рентабельно, будем создавать очень, скажем так, экономически выгодные космические аппараты (сегодня вы услышите более подробный доклад об этом).

Следующий слайд.

Один из сложных вопросов — как нам привлекать внебюджетное финансирование в отрасль в связи в том числе и с тем, что бюджетные, финансовые возможности государства ограничены.

Здесь вы видите схему. Основное — это то, что мы должны чаще использовать концессионные соглашения (но для этого нам надо изменить закон о концессии: там есть ограничительный перечень, мы должны космическую деятельность внести в этот перечень, тогда у нас появятся дополнительные возможности) и различные контракты, которыми мы сегодня пользуемся.

Следующий слайд.

Мы совместно с правительством разрабатываем "дорожную карту" развития высокотехнологичной области "Перспективные космические системы". На сегодня проект такой "дорожной карты" во все ФОИВ, в которые положено, разослан. Мы обрабатываем поступающую информацию. В этом месяце, я думаю, будет еще ряд

совещаний на эту тему и мы придем к какому-то окончательному варианту этой "дорожной карты".

Следующий слайд.

Мы говорим о перспективах развития сектора коммерческих пусковых услуг. Создана маркетинговая стратегия "Роскосмоса" в этом, и создаются новые ракеты-носители. Поэтому мы надеемся вернуть часть позиций на рынке, хотя есть и проблемы (я думаю, более подробно об этом будет сказано в следующих докладах), в том числе проблема в том, что американцы не хотят, конечно, пускать нас обратно на этот рынок как основного, лидирующего игрока.

Следующий слайд.

Вы видите ключевые тренды на международном рынке. И суть — это частная космонавтика. Все страны пытаются привлечь как можно больше частных инвесторов, как можно больше новых компаний, даже давая какие-то бюджетные заказы все новым и новым игрокам на этих рынках. Я не буду всё перечислять, хочу только отметить, что в этом лидируют и Соединенные Штаты, и Китай, и Индия.

Следующий слайд.

На сегодня есть ряд наших инициатив, мы их, конечно, предложим в письменном виде. Не буду всё перечислять, но суть — это развитие государственно-частного партнерства, для чего, как я говорил, нужны и концессия, и определение в части того, кто же государство будет представлять в этом государственно-частном партнерстве, потому что формально сегодня Госкорпорация "Роскосмос" не может представлять государство, если мы не решим часть законодательных вопросов. Надо снимать ограничения, связанные с рядом систем, в том числе с системой "Гонец" (мы сегодня об этом более подробно поговорим).

Будет также доклад представителя компании "Газпром космические системы", мы поговорим о "Газпроме СПКА" (сборочное производство космических аппаратов). И мы считаем, что основное — это то, что надо идти в обработку данных, в предоставление услуг.

Следующий слайд.

Я хочу сказать, что, наверное, для всех нас космос — это такая понятная сфера, где мы являемся лидерами и должны удерживать эти позиции. Это дает нам, конечно же, новые возможности сотрудничества и с частным сектором, и с международным, и это, в общем-то, наша возможность влиять на глобальный рынок. Благодарю за внимание.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо огромное, Юрий Матэвич. Прямо как с языка сняли своим 15-м слайдом вопрос именно о ГЧП, взаимодействии по зарубежному опыту, где у вас приводится информативная составляющая по взаимодействию в США, Китае, Индии.

В связи с этим у меня буквально один вопрос по ходу Вашего выступления для пояснения присутствующим здесь и тем, кто с нами на видеосвязи (это то, что было представлено на 16-м слайде, где были предложения по развитию ГЧП в России именно по линии "Роскосмоса"). Вопрос по концессиям, безусловно, весьма важен. И, я думаю, тут мы путем совместной работы с вами и с коллегами эту проблему осилим. Вопрос именно по "Марафону" (там, где предложения по радиочастотному регулированию). Скажите, пожалуйста, данный проект и частотный диапазон уже прошли согласование в комиссии по радиочастотам?

Ю.М. УРЛИЧИЧ

На сегодня данный проект не прошел согласование. Там предлагается использовать часть частот, которые не требуют согласования. И коллеги из ФГУП "Космическая связь", подотчетного соответственно Министерству цифрового развития, связи и массовых коммуникаций, плотно работают с коллегами из "Висат-Тел", который продвигает систему "Марафон". Они знают эти проблемы и будут выносить на ГКРЧ соответствующие предложения, для того чтобы это было в этом году рассмотрено и соответствующие решения были приняты.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо большое. Ясно.

Коллеги, предлагаю предоставить слово заместителю генерального директора акционерного общества "Главкосмос" Сафонову Виталию Олеговичу.

В.О. САФОНОВ

Уважаемый Алексей Геннадиевич, спасибо большое за предложение выступить с докладом сегодня. Тема доклада – "Позиции Госкорпорации "Роскосмос" на международном космическом рынке. Проблемы и пути их решения".

У нас также подготовлена небольшая презентация. Если можно, попрошу вывести ее на экран.

Доклад состоит из трех частей. Коротко мы остановимся на текущей ситуации на международном космическом рынке, затем рассмотрим направления коммерциализации на примере компании "Главкосмос", которая является оператором внешнеэкономической деятельности госкорпорации, и в конце доклада рассмотрим проблемные вопросы коммерциализации.

Следующий слайд, пожалуйста.

По оценкам ведущих аналитических агентств, в 2018 году объем мирового космического рынка составил порядка 370 млрд долларов, при этом 20 процентов приходилось на государственные программы и 80 – на коммерческий сегмент. Мы наблюдаем, что количество стран, правительства которых инвестируют в космическую деятельность, стремительно растет. Сейчас таких стран насчитывается 88 – в два раза больше, чем было 10 лет назад. Это говорит о том, что правительства рассматривают космос как сферу для серьезных инвестиций в интересах национального социально-экономического и технологического развития.

Доходы от коммерческой деятельности в космической сфере достигают порядка 300 млрд долларов. При этом только 2,5 процента выручки приходится на изготовление космических аппаратов, их запуск и строительство необходимой наземной инфраструктуры. Остальные доходы поступают от операторского бизнеса, услуг и конечных сервисов на основе результатов космической деятельности.

С учетом государственных расходов совокупная выручка от изготовления и запуска космических аппаратов оценивается в 27 млрд долларов. Доля России здесь незначительна. Немного лучше обстоят дела по доходу по направлению пусковых услуг. В общем в мире в 2018 году эта сумма составила 6,2 млрд долларов. При этом в прошлом году наша доля по количеству запусков увеличилась на 7 процентов и достигла 24 процентов, это 25 пусков ракет-носителей с учетом пусков из Гвианского космического центра.

Надо сказать, что в настоящее время корпорация осуществляет коммерческую деятельность по следующим основным направлениям: контракты с NASA по доставке астронавтов на Международную космическую станцию; экспортные поставки жидкостных ракетных двигателей; осуществление коммерческих пусков ракет-носителей

для выведения на орбиту космических аппаратов зарубежных заказчиков и контракты на разработку, изготовление и поставку ракетно-космической продукции для разных стран.

Проекты и перспективы коммерциализации на международном рынке предлагаю рассмотреть на примере деятельности оператора ВЭД "Роскосмоса".

Следующий слайд, пожалуйста.

В прошлом году управлением Госкорпорации "Роскосмос" было принято решение о наделении компании "Главкосмос" статусом оператора внешней экономической деятельности. Основными целями нашей компании являются продвижение продукции и услуг российской ракетно-космической промышленности на международный рынок и управление комплексными международными проектами. Надо отметить, что долгое время основным нашим бизнесом было предоставление пусковых услуг на базе ракет-носителей "Союз-2". Естественно, это наложило отпечаток на те направления деятельности, которые мы развили в первую очередь и продолжаем развивать сейчас.

Первое – это проект "Союз" в Гвианском космическом центре. "Главкосмос" обеспечивает единый контрактный интерфейс с французским заказчиком – компанией Arianespace, осуществляет координацию и сопровождение работ российских подрядчиков. В рамках проекта с 2011 года реализованы 22 пуска из Гвианского космического центра. На этот год у нас запланированы еще два пуска.

Кроме того, мы осуществляем работу в рамках программы OneWeb. "Главкосмос" является головным исполнителем проекта. Программой предусмотрено осуществление 21 пуска ракет-носителей "Союз" для выведения на орбиту коммерческой группировки

космических аппаратов компании OneWeb. На данный момент реализованы три коммерческих пуска с космодрома "Байконур" и один — из Гвианского космического центра. Решение об осуществлении остальных законтрактованных пусков будет приниматься предположительно уже в июле этого года новыми инвесторами, исходя из развития ситуации, связанной с реструктуризацией финансовых обязательств компании OneWeb в рамках главы 11 Кодекса США о банкротстве.

Мы также предоставляем услуги по целевому запуску коммерческого аппарата. В 2017 году компания заключила два контракта с Корейским институтом аэрокосмических разработок и южнокорейской аэрокосмической компанией на целевые запуски их спутников. Дальнейшая деятельность по данному направлению осуществляется нашей дочерней компанией "Главкосмос Пусковые Услуги", которая с 2017 года является оператором коммерческих пусков ракет-носителей "Союз-2".

Кроме того, мы развиваем направление запуска попутных полезных нагрузок на российских ракетах в рамках Федеральной космической программы России. В рамках данного направления используются имеющиеся резервы по выводимой массе при федеральных миссиях для попутного запуска малых космических аппаратов на коммерческой основе. С 2014 года компанией осуществлен вывод более 140 малых космических аппаратов на низкие околоземные орбиты совместно с запусками федеральных космических аппаратов.

Мы планируем развивать дальше это направление, задействуя в выполнении будущих миссий космические аппараты "Кондор", "Канопус", "Кондор" группировки "Гонец" в рамках планируемого запуска аппарата "Гонец" № 16 осенью этого года. Планируется

выведение дополнительной полезной нагрузки, включающей в себя 15 малых космических аппаратов иностранного производства и четыре малых космических аппарата российских университетов в рамках программы Госкорпорации "Роскосмос" "УниверСат". Кроме того, мы также прорабатываем направление возможного попутного выведения малых космических аппаратов на геостационарные орбиты совместно с космическими аппаратами типа "Электро-Л" и "Луч".

Следующее направление — это пилотируемая космонавтика. Юрий Матэвич уже говорил в своем докладе о том, что Россия до недавнего времени являлась монополистом в этой сфере. Но в связи с тем, что Соединенные Штаты развивают свои средства доставки, наверняка это направление запуска астронавтов NASA к МКС будет сокращаться. С целью расширения возможностей корпорации по этому направлению мы сейчас прорабатываем инвестиционный проект, предусматривающий изготовление и поставку двух ракет-носителей "Союз-2" и двух транспортных пилотируемых кораблей "Союз МС". Реализация проекта позволит обеспечить опережающее изготовление материальной части для выполнения коммерческих полетов и даст возможность заключать коммерческие контракты со сжатыми сроками их реализации. Срок реализации инвестиционного проекта — три года.

Среди других международных проектов отмечу наше сотрудничество с Индией в рамках их пилотируемой программы "Гаганьян" и по другим направлениям, а также с Китаем. В настоящий момент мы реализуем семь контрактов с Китайской Народной Республикой на изготовление и поставку научно-технической продукции.

Кроме того, с целью продвижения продукции предприятий отрасли на внешнем рынке "Главкосмос" на инициативной основе реализовал проект по созданию единой электронной площадки изделий отечественной ракетно-космической промышленности для экспорта. Портал на сегодняшний день объединяет продукцию более 75 российских предприятий – и государственных, и частных, и на нем размещены более 500 единиц продукции.

Следующий слайд.

Теперь хотелось бы остановиться на проблемных вопросах, какими мы их видим. В широком смысле проблемные вопросы связаны с конкурентоспособностью продукции предприятий ракетно-космической промышленности и требуют комплексного решения силами "Роскосмоса" и предприятий отрасли. Например, высокие накладные и общехозяйственные расходы сказываются на стоимости продукции и услуг. Это становится особенно заметно в условиях выхода на внешний рынок и необходимости конкурировать с иностранными, в том числе частными, компаниями.

Необходима оптимизация производственных и бизнес-процессов. "Главкосмос" в данный момент проводит работу по сокращению собственных расходов и производственного персонала. Кроме того, совместно с "Роскосмосом" ведется работа по снижению стоимости пусковых услуг с использованием ракет-носителей "Союз" и "Протон".

Такую же работу требуется провести и для снижения стоимости кресел для коммерческих участников космического полета в рамках развития коммерческого туризма, тем более с учетом появления в ближайшее время конкурентов в лице SpaceX и Boeing. Необходимо в будущем сокращать, насколько это возможно, срок подготовки таких кандидатов, потому что это является

немаловажным фактором при выборе решения. Сейчас минимальный срок подготовки в ЦПК составляет 3,5 месяца.

Также хотелось бы отметить исключительную важность прозрачности, честности и последовательности в работе с заказчиками и поставщиками на рынке. Профессиональный открытый подход к работе с иностранным контрагентом, разговор с ним на одном языке во всех смыслах крайне позитивно воспринимаются и ценятся нашими партнерами.

Традиционно консервативная российская отрасль использовала иностранные совместные предприятия для выхода на внешний рынок. Так, для маркетинга и продаж тяжелых ракет-носителей "Протон" было создано российско-американское совместное предприятие International Launch Services, для маркетинга ракет легкого класса "Рокот" – российско-германское СП Eurockot, для средних ракет "Союз" – российско-французское СП Starsem. Эти решения позволяли привлекать инвестиции, обеспечивать соблюдение сложной системы экспортного контроля американского и европейского законодательств и в общем и целом оправдывали себя на момент первоначального выхода на внешний рынок.

Сегодня мы работаем в направлении создания единого оператора пусковых услуг, способного профессионально и оперативно предлагать гибкий манифест пусковых услуг с учетом широких возможностей всей линейки российских средств выведения.

Помимо создания бизнес-операторов по направлениям деятельности следует отметить необходимость формирования партнерств с частными инвесторами, частными компаниями. Для этого следует обеспечить привлекательность космической деятельности для бизнеса. Она у нас традиционно закрытая, сильно

зарегламентирована, а некоторые технические требования еще и зарифованы.

Как уже было сказано в предыдущем докладе, это мировой тренд. Последней, кто объявил о привлечении частных компаний и либерализации космической отрасли для них, была Индия, которая заявила, что одной из мер поддержки будет возможность использования инфраструктуры Индийской организации космических исследований частными компаниями для отработки собственных проектов.

И в конце хочу осветить проблему, на решение которой мы объективно повлиять не в состоянии и которая, на наш взгляд, относится в чистом виде к проявлению недобросовестной конкуренции (хотя наши иностранные партнеры говорят о том, что это обусловлено требованиями национальной безопасности и политическими интересами). Я говорю сейчас о законе США об ассигнованиях на национальную оборону. Летом прошлого года Министерство обороны США уточнило нормативные акты, которые вводят этот закон в действие. Они запрещают Минобороны США заключать контракты с операторами на оказание спутниковых услуг, если данные услуги будут оказываться с использованием космических аппаратов, которые запущены ракетами-носителями, предоставленными правительством зарубежной страны или контролируемой им организацией. К таким зарубежным странам относятся Россия, Китай и Северная Корея. Эти ограничения также распространятся на запуски ракет-носителей и из Гвианского космического центра. Планируется, что они вступят в силу с 1 января 2023 года. Естественно, коммерческие спутниковые операторы не хотят подвергать риску любой фактический или потенциальный бизнес с Министерством обороны США. Мы

столкнулись с этим на практике, в ходе переговоров с нашими зарубежными партнерами.

Данный акт в свое время пролоббировал ныне почивший сенатор Маккейн. И хотя в последнее время мы говорим о мерах господдержки в США частным компаниям – той же SpaceX, что вызывает некоторый сарказм, наши иностранные партнеры открыто говорили нам, что SpaceX через того же сенатора Маккейна и через других лоббистов стала инициатором принятия данного законодательного акта. До того момента, пока формулировки закона об ассигнованиях на национальную оборону не будут изменены или их действие не будет отложено, это будет оставаться фактором, вынуждающим заказчиков, имеющих потенциальный интерес к продаже своих услуг Минобороны США, предпочитать других поставщиков услуг российским. Мы, к сожалению, на такие факторы повлиять не можем, но как риски их учитываем в нашей деятельности. Спасибо за внимание. У меня всё.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо большое, Виталий Олегович.

На самом деле, конечно, наши партнеры, скажем так, ведут себя не совсем корректно в отношении совместной деятельности. Ну, это понятно, Маккейна давно уже нет, дело его живет и побеждает. Это тоже совершенно очевидно.

Краткий вопрос. Вы сказали, что компания "Главкосмос" создала информационный ресурс, так называемый портал, куда входит более 70, если я не ошибаюсь, производителей ракетно-космической техники. Можете рассказать поподробнее, как это работает у вас?

В.О. САФОНОВ

По сути, это единый информационный каталог продукции российской ракетно-космической отрасли. Мы совместно с нашими предприятиями размещаем в нем не только космические аппараты, ракеты-носители, которые, естественно, известны во всем мире, но и более мелкую, детализированную продукцию — то, из чего, собственно, состоят космические системы.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Понятно.

В.О. САФОНОВ

Мы ориентировались на интернет-магазин, но с учетом нашей специфики это не может быть интернет-магазином, а это такой каталог, где потенциальный заказчик может оставить заявку и сказать: мне нужно вот такое изделие, но под свой аппарат или под свой проект — допустим, "с перламутровыми пуговицами".

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Ну и как — спрос есть или только так, для истории сделали?

В.О. САФОНОВ

Нет, спрос есть. Мы обрабатываем заявки с учетом того, что сроки реализации проектов у нас достаточно длинные, в том числе у иностранных заказчиков. Пока контракты не подписаны, но заявок достаточно много.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо.

Коллеги, предлагаю передать слово заместителю генерального директора ФГУП "Космическая связь" Евгению Владимировичу Буйдинову.

Прошу Вас. Пожалуйста.

Е.В. БУЙДИНОВ

(Плохое качество звука.) У меня сообщение по теме коммерциализации космоса. В настоящее время доступны аналитические материалы за 2018 год. Материалы обычно выходят где-то осенью, поэтому мы располагаем теми сведениями, которые...

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Если можно, к микрофону ближе, Вас совершенно не слышно.

Е.В. БУЙДИНОВ

Я хотел бы кратко выступить по теме коммерциализации космической деятельности в мировом масштабе. Сейчас нам доступны данные по аналитике, проводимой в 2019 году. По 2019 году они будут даны только в 2020 году, поэтому есть возможность проанализировать данные за 2018 год.

Когда мы смотрим ведущие издания, то видим, что выручка от космической деятельности составляет 277 млрд долларов США за 2018 год. При этом практически 126 миллиардов из этого сегмента – это услуги спутниковой связи и примерно столько же – 125 миллиардов – производство наземного оборудования.

Индустрия запусков – это изготовление средств выведения, и собственно производство запусков составляло 6,2 млрд долларов, а производство космических аппаратов, на которых оказываются все эти услуги, – 19,5 миллиарда.

Как мы видим, наибольшая доходность от космических сервисов – это услуги связи. Наибольший сегмент в этой области дает телевидение – за счет непосредственно телевизионного вещания, далее с большим отрывом следует фиксированная спутниковая связь (где-то порядка 17,9 миллиарда, что составляет около 14 процентов этих услуг), следующее – спутниковое радиовещание (4,2 процента), мобильная спутниковая связь – 3,1 процента, дистанционное зондирование Земли – 1,7 процента, и широкополосный

спутниковый интернет, который сейчас бурно развивается во всем мире, пока составляет 1,6 процента. Но я должен эти цифры пояснить, чтобы не казалось, что прямо вот очень много денег у космической отрасли.

Если взять другие аналитические материалы и посмотреть, из чего складывается, например, стоимость наземного оборудования (аналитики вкладывают 125 млрд долларов), то из них так называемое навигационное оборудование, которое относится к оборудованию GPS (это та доля из 125 миллиардов)... 93,3 – это фактически производство приемников GPS, которые вставляются в различные устройства, поэтому отсюда нужно отнять 18 миллиардов составляет оборудование, которое используется для приема непосредственно телевизионного вещания. В Америке очень много пользователей принимают непосредственно телевидение, поскольку там нет развитого наземного бесплатного телевизионного вещания, поэтому эта доля там тоже весьма значительна. У нас аналоги этой услуги – это спутниковые операторы непосредственного вещания "Триколор ТВ" и "НТВ-Плюс". Поэтому на долю фактически спутникового оборудования как такового остается 13,8 млрд долларов, то есть существенно меньше, чем те цифры, которые присутствуют в аналитике. Поэтому, к следующему слайду если перейдем, как раз вот и доход ведущих операторов спутниковой отрасли.

С превышением больше 2 миллиардов – это у нас международные компании SES, Intelsat, и далее следует Eutelsat ("большая тройка"), которые практически забирают более 70 процентов рынка спутниковых услуг связи. ГПКС занимала в 2018 году 11-е место с доходом 198 млн долларов. Также в России есть еще один оператор, который присутствует здесь, – это "Газпром

космические системы", у которого цифра чуть меньше. Если учитывать по странам, то их нужно складывать вместе. И наша позиция (и "Газпрома" в том числе) сильно зависит в том числе от курса доллара. Поскольку до 2014 года курс доллара был в два раза ниже, мы занимали где-то седьмую строчку в этом рейтинге, но после того, как курс доллара изменился (а у нас половина выручки валютная, а половина – в рублях), позиция в рейтинге понизилась, поскольку подсчет в мире ведется не в национальных валютах, а в долларах. Поэтому тот рынок коммерциализации, который мы рассматриваем для России, складывается примерно из цифр такого порядка – то есть это уже не миллиарды, а сотни миллионов долларов.

Следующий слайд, будьте добры.

Если мы посмотрим на цепочку приведенной стоимости, откуда берутся космические услуги, то она выглядит следующим образом. Сначала мы, как оператор спутниковой связи, заказываем космические аппараты, под них производится средство выведения, фактически ракета-носитель, и производятся пусковые услуги, запуск аппаратов на орбиту. Что касается этих первых двух сегментов, фактически выполняют предприятия "Роскосмоса" в России эти функции – производство аппаратов и предоставление пусковых услуг.

Далее идут операторы спутниковой связи. В России это мы и компания "Газпром космические системы". Фактически мы берем аппараты в управление, эксплуатируем их, предоставляем орбитальный частотный ресурс и часть услуг по подъему сигнала на спутник.

Следующий слайд. Это, скажем так, тоже российская составляющая добавленной стоимости.

Далее. Саму непосредственно услугу пользования предоставляют (предыдущий слайд, будьте добры) сервис-провайдеры, которые стоят в этой цепочке последними и обозначены оранжевым цветом. Они что делают? Покупают оборудование, программное обеспечение (зачастую это импортное оборудование, поскольку в России только один производитель VSAT-систем с долей на рынке где-то процентов 10–15). Есть компании, которые поставляют импортное оборудование, и компании, которые производят монтаж и пусконаладку. Частично сервис-провайдеры могут совмещать часть этих функций в части поставки оборудования и монтажа. И после того, как они предоставляют услугу конечному пользователю, вот отсюда уже у нас и берется, собственно, стоимость всех услуг, которые предоставляет космическая отрасль.

Для России это вещь очень важная. Объем услуг спутниковой связи во всем мире составляет от 1,5 до 2 процентов от всего телекома. Для России, несмотря на наши большие просторы, доля примерно такая же – около 2 процентов. Поэтому если брать совокупный телеком, куда входят наземные сети широкополосного доступа, телефония (эту функцию, например, предоставляет "Ростелеком"), плюс мобильная связь (она тоже считается наземным телекомом), где у нас "четверка" больших операторов, то по сравнению с ними доходы, конечно, составляют незначительную часть – порядка 2 процентов. Но тем не менее Россия географически расположена так, что в северных регионах, в труднодоступных, в Сибири, на Дальнем Востоке без спутниковой связи зачастую обойтись нельзя. И в России для доставки контента телерадиовещания на 11 зон используются как раз емкости спутниковых операторов связи – это ГПКС и "Газпром космические

системы". То есть доставка всех цифровых сигналов до средств РТРС на 5 тысяч точек осуществляется практически только по спутниковым каналам связи. Поэтому, несмотря на малую долю в объеме рынка, он для России очень важен.

И также по программе развития и предоставления услуг связи на Севере и Севморпути нами прорабатывается проект "Экспресс-РВ", который входит в программу "Сфера". С использованием спутников на высокоэллиптических орбитах можно предоставить услуги связи во всей акватории Арктической зоны, на всем Северном Ледовитом океане, практически обеспечив связь для спецпотребителей вплоть до западного полушария, покрыв при этом 94 процента суши. Важность этого проекта высока и входит в программу "Сфера".

Также хотелось бы обратить внимание на то, что стоимость услуг спутниковой связи в России достаточно высока, если рассматривать ее с точки зрения потребления конечным пользователем. Потому что население готово уже много лет платить за услуги порядка 600–1000 рублей, а стоимость спутниковых тарифов, даже самых дешевых, составляет около 2–3 тыс. рублей, что достаточно велико по сравнению с наземными сетями. Поэтому единственный способ снизить стоимость услуг спутниковой связи и сделать их доступными для населения – это партнерство и государственное участие в разработке спутниковых проектов.

Так делается во всем мире. Например, Eutelsat запустил свой самый большой спутник стоимостью около 500 млн евро. При этом его собственные платежи составили около 150 миллионов, все остальное – это были дотации государства в НИР и ОКР. И фактически такая же схема работы в рамках программы "Сфера" представляется и в России, где за счет государства предприятиями

"Роскосмоса" должны быть проведены соответствующие НИР и ОКР, чтобы те спутники, которые мы заказывали, были конкурентоспособными, высокорентабельными и отвечали последнему слову техники. Потому что сделать конкурентоспособный спутник, используя эти технологии, только за счет средств спутниковых операторов в настоящее время невозможно.

Поэтому мы предлагаем поддержать подпрограмму "Комплексное развитие космических информационных технологий на 2021–2030 годы" (подпрограмму "Сфера") государственной программы "Космическая деятельность России", разработанной Госкорпорацией "Роскосмос" по поручению Президента Российской Федерации. Спасибо.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо большое, Евгений Владимирович.

У нас традиционно после главных выступлений предоставляется слово (разумеется, по желанию, по готовности) аудитору, курирующему данную отрасль.

Андрей Виленович, есть что сказать?

А.В. ПЕРЧЯН

Да, конечно, Алексей Геннадиевич.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Пожалуйста.

А.В. ПЕРЧЯН

Спасибо большое.

Добрый день, коллеги! Прежде всего, я хочу сказать, что тема, которую вы сегодня выбрали для парламентских слушаний, сверхинтересная и очень актуальная, потому что именно коммерциализация и показывает степень конкурентоспособности отрасли.

Вообще хочу напомнить, что практически все цели создания госкорпорации (Вы сегодня уже называли, упоминая этот закон, эту статью) в определенной степени увязаны с коммерциализацией космической деятельности. Это и оказание госуслуг в области космической деятельности, обеспечение проведения работ по созданию ракетно-космической техники двойного, научного и социально-экономического назначения, координация работ по поддержанию, развитию и использованию глобальной навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС, в том числе для коммерческих потребителей и для расширения международного сотрудничества Российской Федерации в области спутниковых навигационных систем. Вот это цели, ради которых создавалась госкорпорация.

По последним направлениям – ГЛОНАСС и спутниковые навигационные системы – Счетная палата запланировала контрольные мероприятия. Мы начнем их в конце этого года (мы перенесли их старт в связи с понятными событиями), в 2021 году завершим их и представим результаты в том числе уважаемым сенаторам.

Что касается ранее проведенных Счетной палатой мероприятий, хотел бы отметить ряд проблемных вопросов, на которые надо обратить внимание.

Первое. Более чем на три года с марта 2017 года задерживается срок утверждения программы инновационного развития госкорпорации. Каждый раз находятся все новые и новые причины для ее доработки. Полагаем, что такая программа – важный документ, в котором можно объединить в том числе и все проекты, связанные с коммерциализацией космической деятельности.

Второе. Согласно Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации одним из приоритетных факторов финансового обеспечения ее реализации определен рост уровня частных инвестиций, показатель которого должен стать к 2035 году не ниже уровня государственных расходов в соответствующей сфере. Финансирование мероприятий по ФЦП ГЛОНАСС и ФКП-2025 предусматривает привлечение внебюджетных источников в размере соответственно 15 миллиардов и почти 319 млрд рублей. При этом запланированные объемы привлечения внебюджетных источников для финансирования НИОКР в космической отрасли не выполняются. Например, по ФКП-2025 в 2016 году привлечено 30 процентов запланированных внебюджетных средств, в 2017 году – 60 процентов, в 2018 году – 34 процента, в 2019 году – 31 процент. По ГЛОНАСС показатели соответственно 20 процентов, 30 процентов, 10 процентов и около 45 процентов.

Третье. Показатели государственной программы Российской Федерации "Космическая деятельность России" слабо увязаны с реализацией национальных целей, обозначенных в указе от 7 мая 2018 года, и соответствующих национальных проектов. Известно, что сейчас планируется корректировка и национальных целей, и национальных проектов, и, по нашему мнению, в этой работе Госкорпорация "Роскосмос" должна принять самое активное участие.

Четвертое. В 2019 году мы провели комплекс мероприятий по проверке использования госкорпорацией и входящими в ее периметр организациями бюджетных средств, выделенных на НИОКР. Причем уже сегодня отмечалось, что критериям НИОКР отвечает подавляющее большинство всех контрактов и договоров в космической сфере. При этом по результатам этих мероприятий установлены факты отсутствия надлежащего учета результатов НИОКР, существенные проблемы в

организации патентной работы и коммерциализации результатов НИОКР. Анализ рассмотрения внесенных Счетной палатой представлений по указанным вопросам показывает, что госкорпорацией сделаны значительные шаги по устранению выявленных нарушений и недостатков, но работы там еще немало.

Пятое. Одной из форм бюджетного финансирования космической деятельности являются субсидии. При этом результаты проведенных Счетной палатой мероприятий свидетельствуют о недостаточном контроле корпорации за использованием таких субсидий. Например, в ходе проверки в 2018 году диверсификации производства усть-катавским заводом (мы знаем, что они освоили выпуск городского наземного электрического транспорта) мы нашли достаточно серьезные нарушения. В этом году проверяли использование субсидий в АО "ГКНПЦ имени Хруничева": тоже немало нарушений, очень серьезное представление направлено. Но еще раз повторю, что мы видим усилия госкорпорации по их оперативному устранению. Пожалуй, это все, что я хотел сказать. Благодарю за внимание.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Андрей Виленович, спасибо большое.

Скажу сразу, что отдельные аспекты первой части выступления, которые Вы нам сейчас продемонстрировали, я считаю, нам необходимо даже внести в рекомендации сегодняшних парламентских слушаний. Еще раз спасибо большое.

Коллеги, переходим к выступлениям заявившихся участников. Я попрошу быть краткими, говорить по существу, потому что в принципе основные тренды уже были изложены в основных докладах.

Первому предоставляем слово генеральному директору акционерного общества "Спутниковая система "Гонец" Павлу Геннадьевичу Черенкову.

Прошу Вас.

П.Г. ЧЕРЕНКОВ

Добрый день, уважаемые Алексей Геннадиевич, коллеги! Акционерное общество "Спутниковая система "Гонец" на текущий момент представлено 12 космическими аппаратами, работающими в Р-диапазоне и функционирующими на орбите 1,5 тыс. километров. Это та гражданская низкоорбитальная система связи, система мессенджерная, которая позволяет передавать небольшие объемы текстовых данных на примере бинарных данных. На текущий момент система развернута полнофункционально, то есть 12 аппаратов работают штатно.

Следующий слайд, пожалуйста.

На текущий момент работают три наземных станции приема-передачи. В этом году открываются еще четыре станции, что позволит выйти на плановые показатели режима работы системы, то есть устранить задержки в передаче данных и ожидание связи со спутниковыми терминалами.

Следующий слайд, пожалуйста.

Схема организации связи достаточно проста. На подвижных объектах или на стационарных объектах устанавливается терминал спутниковой системы "Гонец" вместе со специфической антенной, подходящей под данный объект, и осуществляется передача данных в цифровом режиме. Объем передачи данных за один сеанс составляет от 0 до примерно 100 килобайт — это то, что можно передать за один сеанс связи со спутником. Это позволяет передавать как текстовые

сообщения, так в том числе и голосовые, и закодированные при помощи VOIP-пакета.

Следующий слайд, пожалуйста.

На текущий момент применение системы достаточно разнообразное. И одна из перспективных зон применения системы – это ГАС "Выборы". Мы ведем переговоры, уже дошли до них, и главный архитектор ГАС "Выборы" ожидал от нас момента, когда мы получим полнофункциональную систему. Собственно, в этом, 2020 году спутниковая система "Гонец" позволит в онлайн-режиме передавать данные с избирательных участков в удаленных районах, что позволит гораздо быстрее обрабатывать все данные, которые поступают в Центральную избирательную комиссию.

Следующий слайд, пожалуйста.

Одним из ключевых направлений применения спутниковой системы "Гонец" является мониторинг индустриальной инфраструктуры. Как вы знаете, недавно произошла трагедия в Норильске, когда произошел разлив нефтепродуктов, и очень долго власти, МЧС не получали сигнал, необходимый для того, чтобы принять меры реагирования. Вот, собственно, те решения, которые предоставляет спутниковая система "Гонец" (это онлайн-мониторинг и онлайн-передача данных, в том числе данных защищенных и подтвержденных, верифицированных, на что есть у нас специфические сертификаты и документы от ФОИВ), позволяют предотвратить такого рода катастрофы или же вовремя отреагировать на происходящие техногенные катастрофы.

Следующий слайд, пожалуйста.

Цифровые сервисы и платформы "Диспетчер". "Гонец" – это развитие того, о чем я говорил ранее, это система, которая позволяет в онлайн-режиме мониторить как подвижные объекты

инфраструктуры, так и статические объекты. Одно из направлений проекта, который мы сейчас разрабатываем, – это обеспечение терминалами подвижной спутниковой связи большегрузов и автомобилей, которые работают в специфических условиях на трассах, так называемых зимниках, на трассах, не оборудованных стационарными системами связи. Это будет терминал, совмещенный вместе с терминалом "ЭРА-ГЛОНАСС". Это позволит реагировать спецслужбам в случае катастроф, каких-то непредвиденных обстоятельств даже там, где GSM-покрытия и других сигналов связи нет.

Цифровая платформа "Диспетчер" позволяет собирать на своей базе информацию, следить за множеством объектов, делать аналитику, статистику и так далее. И вот с точки зрения коммерциализации мы в какой-то момент, конечно, пришли к выводу, что сама по себе связная услуга не всегда востребована, а комплексная услуга, которая включает уже аналитику (следующий слайд, пожалуйста), которую мы можем предоставить для заказчиков, несколько более востребована.

Следующий слайд, пожалуйста.

Конкурентные преимущества системы "Гонец" для российских пользователей. Это, во-первых, полностью российская система. Отключение ее абонентов невозможно ни по политическим соображениям, ни по каким другим. Что, на наш взгляд, является одним из главных преимуществ этой системы – она сделана полностью из российских компонентов и полностью реализована внутри нашей страны.

Доступность. Стоимость трафика в нашей системе значительно, существенно ниже, чем стоимость трафика в системах

наших конкурентов — в первую очередь это Inmarsat, Iridium и такого рода системы связи.

Интеграция системы "Гонец" в национальную систему информационного обеспечения позволит реализовать экстренное реагирование, как я уже говорил. И мы сейчас подходим к тому, чтобы сделать достаточно дешевый терминал, который мог бы быть установлен в том числе вместе с терминалами "ЭРА-ГЛОНАСС" на автомобили, на транспортные средства, которые продаются в Российской Федерации.

Защита информации. В отличие от зарубежных аналогов в нашей системе реализована криптографическая защита, которая позволяет передавать информацию — вплоть до информации, содержащей специфический гриф.

Способность обеспечивать различные отрасли экономики в сегменте M2M, то есть интернета вещей, различного порядка, в том числе системы экологического мониторинга, в том числе системы управления газотранспортными системами и в других направлениях деятельности.

И главное — гарантия связи. Спутниковая система "Гонец" оказывает услуги на всей территории нашей страны, нет слепых зон. И сейчас мы продемонстрировали это, мне кажется, блестяще с помощью наших коллег — кругосветных путешественников. На паруснике "Крузенштерн" и иже с ним путешествующих кораблях были установлены наши терминалы, и на протяжении всего кругосветного плавания система стабильно, без перебоев передавала данные о местонахождении этих парусников, продемонстрировав, в общем-то, что нет слепых зон даже по всей Земле.

Какие перспективы развития и предложения?

Сейчас мы работаем над аванпроектом – перспективная система "Гонец", которая позволит предоставлять помимо услуг передачи данных еще и голосовую связь в онлайн-режиме для обеспечения в первую очередь ФОИВ. Предполагаются улучшение характеристик, в том числе и за счет открытия новых базовых станций на территории страны, и повышение скорости доставки сообщений. Также мы обеспечим аппаратную унификацию – универсальный модем, который можно было бы подключать к различным цифровым устройствам. Мы предоставляем услуги связи для потребителей как государственного сектора, так и коммерческого, учитывая специфику всех потребителей.

Существуют и другие перспективы, в том числе снижение стоимости за счет увеличения абонентской базы и так далее.

Какие потребности есть у спутниковой системы "Гонец" в рамках нашей текущей деятельности?

Прежде всего, это поддержка в рамках определения пилотных зон внедрения нового оборудования и цифровых сервисов с использованием спутниковой системы "Гонец".

Учитывая малую информированность на местах, в регионах о спутниковой системе "Гонец", хотелось бы получить возможность рекомендовать региональным исполнительным властям рассмотреть спутниковую систему "Гонец" для применения в регионах.

Оказать содействие в проведении организационно-правовых мероприятий в части возможности работы абонентского оборудования спутниковой системы "Гонец" без криптографической защиты для оказания услуг более широкому кругу потребителей, в том числе вывоза за рубеж в составе изделия.

Проработать мероприятия по импортозамещению в сфере применения спутниковых систем в части связи разработанным и

апробированным нами обеспечением – программным и аппаратным. Для нас это крайне важно, потому что на данный момент достаточно часто вместо наших систем используются системы зарубежные, хотя при прочих равных мы предлагаем и меньшую стоимость, и

Д.Н. СЕВАСТЬЯНОВ

"Газпром космические системы" наряду с ФГУП "Космическая связь" является российским национальным спутниковым оператором фиксированной связи и входит в группу из примерно 50 спутниковых операторов, существующих в мире.

Сейчас орбитальная группировка "Газпрома" состоит из пяти спутников системы связи "Ямал" на геостационарной орбите. В прошлом году на орбиту был выведен космический аппарат "Ямал-601" – самый мощный по пропускной способности спутник связи российской орбитальной группировки. Все свои космические и наземные активы компания создала на принципе самокупаемости без использования средств государственного бюджета. В зоне обслуживания спутников "Ямал" находится вся территория России, а также значительная часть земного шара.

Спутники "Газпрома" широко используются для реализации национальных программ и решения социальных задач. Пользователями системы являются Министерство обороны, Федеральная служба охраны, Министерство внутренних дел, Банк России и другие государственные структуры.

Спутники "Ямал" транслируют на всю территорию страны цифровые пакеты первого и второго мультиплексов в рамках федеральной целевой программы по развитию телерадиовещания в Российской Федерации. На базе спутников "Ямал" предоставляются услуги широкополосного доступа в интернет корпоративному сектору, региональным администрациям, малому бизнесу и населению.

Следующий слайд.

Компания имеет долгосрочную программу развития, утвержденную советом директоров компании. Программа включает в

себя три направления. Первое – это создание сборочного производства космических аппаратов и ввод в эксплуатацию, который запланирован на 2022 год. Второе – создание и развитие космической системы дистанционного зондирования Земли "Смотр". В период до 2035 года компания намерена построить на сборочном производстве и запустить на орбиту шесть спутников дистанционного зондирования Земли. И третье – это развитие системы спутниковой связи "Ямал". В планах – до 2035 года создание на сборочном производстве и запуск восьми спутников связи для замены действующих и для развития операторского телекоммуникационного бизнеса. Все эти три направления включены в проект программы "Сфера" на внебюджетной основе. Проект и программа развития "Газпром космические системы" будут финансироваться за счет собственных средств компании и долгосрочных банковских кредитов, привлекаемых на финансовых рынках под поручительство "Газпрома".

Следующий слайд.

В настоящее время в подмосковном Щелкове идет строительство сборочного производства космических аппаратов, на котором на базе новейших европейских технологий под одной крышей будет реализован полный технологический цикл сборки и испытаний космической техники. Проект реализуется в рамках отдельного юридического лица – компанией специального назначения "Газпром СПКА".

Следующий слайд.

Корпоративная схема реализации проекта предполагает вхождение в "Газпром СПКА" Госкорпорации "Роскосмос", о чем в ноябре прошлого года подписано соответствующее соглашение.

Следующий слайд.

На производстве будут создаваться космические аппараты связи и дистанционного зондирования Земли средней и большой размерности. Здесь же будет организовано серийное производство малых космических аппаратов для многоспутниковых систем связи и дистанционного зондирования Земли, в том числе в интересах программы "Сфера".

Следующий слайд.

До 2025 года на сборочном производстве планируется создать спутник дистанционного зондирования Земли "Смотр-В" в интересах "Газпрома", два спутника связи "Ямал", а также разработать малый космический аппарат для многоспутниковых систем и изготовить демонстратор для получения летной квалификации.

Следующий слайд.

Первым космическим аппаратом, создаваемым на сборочном производстве, будет оптико-электронный спутник с высоким разрешением "Смотр-В", запуск которого запланирован на 2024 год.

Следующий слайд.

Следующими космическими аппаратами, собранными на заводе, будут спутники связи "Ямал-501" и "Ямал-502". Их запуск запланирован на 2024 и 2025 годы соответственно.

Следующий слайд.

Кроме того, конструкторское бюро "Газпром СПКА" разрабатывает малый космический аппарат весом около 200 килограммов для использования его при создании многоспутниковых низкоорбитальных систем, для широкополосного доступа, интернета вещей, оперативного сбора наблюдений с Земли, в том числе в рамках программы "Сфера".

Следующий слайд.

Долгосрочная программа развития "Газпром космические системы" внесет существенный вклад в реализацию государственной программы "Цифровая экономика Российской Федерации", будут созданы условия для импортозамещения в области высоких технологий, что снизит риски зарубежных санкций. Программа будет также содействовать решению важной социальной задачи по сокращению цифрового неравенства населения. Спасибо за внимание.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо.

Слово предоставляется заместителю генерального директора – руководителю юридического департамента закрытого акционерного общества НПК "БАРЛ" Регине Расимовне Бикмаметовой. Тема довольно интересная. Надеюсь, выступление будет предметным, по существу.

Прошу Вас.

Р.Р. БИКМАМЕТОВА

Включите презентацию, пожалуйста.

Моя презентация будет значительно отличаться от презентаций коллег – не потому, что наша компания ничего не делает, а потому, что я из юридического департамента, и, если позволите, я расскажу именно о тех правовых проблемах, с которыми мы сталкиваемся на протяжении своей деятельности.

Наша компания – это частная компания, научно-производственный концерн. Мы существуем на рынке 20 лет. У нас в составе 220 человек. Мы небольшая компания, при этом у нас достаточно площадок по Российской Федерации. 50 процентов нашей деятельности – это гособоронзаказ, 50 процентов – это экспортные сделки, договоры поставки космических систем

дистанционного зондирования Земли. Именно поэтому я считаю, что мы действительно можем изнутри посмотреть на эту ситуацию и обозначить те проблемы, с которыми сталкивается реальный частный сектор, который занимается именно экспортными сделками. И те проблемы, о которых я буду говорить, – это проблемы экспортных сделок.

Следующий слайд, пожалуйста.

На слайде мы видим то, что является предметом наших поставок, – космические системы дистанционного зондирования Земли, это весь этот рынок и сопутствующие услуги, в том числе и программное обеспечение.

Следующий слайд, пожалуйста.

Об этом уже неоднократно коллегами было упомянуто, поэтому я на этом слайде останавливаться не буду. Понятно, что доля Российской Федерации на мировом космическом рынке очень маленькая, и мы поддерживаем то, что она должна быть, наверное, раз в 10 больше. К этому мы и стремимся.

Следующий слайд.

Это основная проблематика в нашей деятельности. Законодательство Российской Федерации выделяет товары военного назначения, двойного назначения (гражданское назначение у нас приравнено к двойному назначению). Коммерческий сектор у нас не выделен никак, и понятие коммерческих сделок в космической деятельности тоже никак не определено. Гражданское назначение приравнивается к двойному назначению, поэтому мы также подконтрольны ФСТЭК и должны проходить все те же самые согласительные процедуры, которые проходят товары двойного назначения. Товары военного назначения курируются ФСВТС. Мы

это не трогаем и на эту сферу не претендуем, там отдельное курирование.

Следующий слайд.

Здесь же я отмечу, что, например, законодательство Соединенных Штатов Америки, которое мы неоднократно уже здесь сегодня упоминали, знает и понятие коммерческих сделок, и понятие гражданского назначения. И что существенно отличает их законодательство от нашего законодательства — это то, что как гражданское назначение, так и коммерческие сделки не лицензируются и никоим образом не подконтрольны никаким органам государственной власти. Мы полагаем, что такая система оправданна и хотели бы действительно к ней стремиться.

Это та схема, которую мы предлагаем. Сейчас двойное назначение и назначение военное у нас, по сути, регулируются указами президента. И этот списочный порядок в принципе определен двумя указами президента. Получается, что все военное назначение у нас закреплено в указе президента № 1062, а двойное назначение — в указе № 1661. Мы столкнулись с такой ситуацией, что методом исключения после этих двух указов по гражданскому назначению у нас не остается ничего. Именно поэтому мы всегда, поставляя товары гражданского назначения, поставляем технику двойного назначения — космические системы и обязаны проходить все эти процедуры, которые у нас подконтрольны ФСТЭК. Нам кажется, что было бы грамотнее выделить гражданское назначение, выделить коммерческие сделки и обозначить "Роскосмос" федеральным органом исполнительной власти, который бы контролировал экспортные сделки.

Следующий слайд.

Это та процедура, которую мы должны проходить с учетом существующей схемы, для того чтобы согласовать внешнеэкономическую сделку. Максимальный срок, который может быть установлен, – 120 дней. То есть мы с вами понимаем, что речь идет о коммерческой сделке, речь идет о коммерческом заказчике, который только через четыре месяца может быть уверен в том, что его космическая система действительно одобрена органами государственной власти и что она может быть поставлена. Это задача очень сложная – удержать коммерческого потребителя на протяжении четырех месяцев в неведении о том, будет ли реализована наша сделка или нет. Это для нас деньги, и это нас ставит в очень невыгодное положение по сравнению с другими поставщиками (иностранными) космических систем дистанционного зондирования Земли. Это очень сложно объяснять иностранному потребителю. И сама система, которая в данном случае здесь представлена, к сожалению, непрозрачна. И по окончании срока получения лицензии на экспорт мы можем до последнего не понимать, будет ли поставлена космическая система или не будет.

И, конечно, принципиальное отличие нашей деятельности в том, что все эти сделки исполняются за счет наших собственных средств. Поэтому с точки зрения предпринимательской деятельности космическая деятельность невыгодна, она непредсказуемая и очень рискованная. Именно поэтому, наверное, очень мало российских компаний, которые занимаются такими поставочными контрактами, потому что осознать по истечении четырех месяцев, что ты не получаешь лицензию, для предпринимательства губительно.

Следующий слайд.

Это наши риски (я их частично уже озвучила). Отсутствие единого подхода к рассмотрению экспортируемых товаров и

технологий. Нет никакой инструкции, на которую можно было бы опираться. Это все закрытые двери, и ФСТЭК сама принимает решение о том, к какому виду товаров она будет относить твою систему, которую ты будешь поставлять. Очень часто встречается неграмотность, очень часто встречается ошибочное признание экспортируемых товаров и технологий продукцией военного назначения. Очень часто нам необходимы личные участие и присутствие на всех заседаниях, для того чтобы рассказывать о нашей космической системе. Не то чтобы мы очень против, но мы считаем, что такой индивидуальный подход в принципе противоречит какому-то объему и какому-то масштабу.

Непрозрачность принятия решений и получение отказа тоже губительны для бизнеса. Это большие финансовые издержки. И к тому же мы считаем, что вся эта процедура имеет отрицательный эффект для нас, как поставщика, который является резидентом Российской Федерации.

Следующий слайд.

Эта проблема тоже уже неоднократно озвучивалась сегодня. Мы это поддерживаем. В настоящее время наше законодательство (то есть два действующих федеральных закона) не предусматривает возможности государственно-частного партнерства и заключения концессионных соглашений в сфере космической деятельности. Но эту проблему из всех существующих решить легче всего, потому что это всего лишь две поправки в два существующих закона, где нужно добавить всего лишь космическую деятельность. Просто так случилось, что по состоянию на 2005 и 2015 годы эти законы принимались для других целей и для других товаров. Поэтому это, наверное, проблема, которую можно решить легче всего. Гораздо сложнее с той системой, которую я уже озвучила.

Следующий слайд.

Конечно, мы считаем, что нужно ввести стимулирование коммерческой деятельности в области дистанционного зондирования Земли сверх того, что уже сейчас существует. Мы хотели бы обратить внимание участвующих на то, что мы видим смысл в освобождении от налоговых обязанностей и в том, что нужно реализовывать государственно-частное партнерство в части вопросов пусковых услуг, подготовительных к запуску услуг, утилизационных услуг. Это те сферы, где участие государства действительно нужно. Это очень убыточные сферы для частного сегмента, и поэтому здесь, наверное, государственная поддержка нам действительно была бы нужна. И мы видим действительно дальнейшее развитие в том, что роль государства должна уменьшаться в перспективе. И, мы считаем, это нормально — что именно коммерческие организации должны заниматься развитием экономики, а государство должно играть именно контролирующую роль.

Следующий слайд.

Это наши предложения. Мы уже достаточно давно занимаемся этой темой и говорим о том, что есть проблемы в законодательстве. Я являюсь преподавателем международного космического права в МГУ имени Ломоносова. То есть это для нас тема очень болезненная и очень давняя. Именно поэтому мы составили свои проекты федеральных законов, в которые включили наши предложения. Мы их также представили участникам слушаний. Мы просим на них обратить внимание, потому что все наши идеи там отражены. Мы считаем, что нужно вводить государственно-частное партнерство и нужно вводить понятие коммерческих сделок — не коммерческого назначения, потому что это назначение должно выделяться как гражданское, но коммерческие сделки должны быть выделены в

нашем законодательстве, этого сейчас нет. И, возможно, нужно отдельно ввести понятие предпринимательской деятельности. Не то чтобы его сейчас нет, но конкретно ни в одном законодательном акте не прописана предпринимательская деятельность в космической сфере.

Следующий слайд (заключительный).

Это наши ожидания. Понятно, наверное, какие ожидания у нас. Мы хотим увеличить долю Российской Федерации на мировом рынке. И именно для этого мы просим внести все те изменения, о которых я сейчас говорю. Они для нас критичны. И мы считаем, что если устранить эти недостатки нашего законодательства, то деятельность коммерческой компании станет более эффективной. Спасибо.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо большое. Много оптимизма, что очень похвально. Есть, конечно, то, о чем сегодня уже говорилось. Все на самом деле находится в наших руках. Если есть конкретные предложения и подготовлены конкретные материалы, то давайте с ними вместе поработаем и придем к какому-то документу в виде предлагаемых поправок. То есть, понятно, дорогу осилит идущий. Спасибо большое. Ждем от вас материалы в виде предложений. Будем работать.

Коллеги, наше время уже подходит к концу. У нас заявлены еще двое выступающих – Ольга Николаевна Гершензон (ООО "Лоретт") и Дмитрий Александрович Кахно (ООО "МТКС").

Прошу прощения, есть что-то коротко и по существу, коллеги?

О.Н. ГЕРШЕНЗОН

Очень по существу. Можно?

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Да, пожалуйста, Ольга Николаевна. Только коротко.

О.Н. ГЕРШЕНЗОН

Прежде всего, я согласна с предыдущим оратором. Мы 30 лет занимаемся тоже внедрением космической съемки и сталкивались с этими проблемами при экспорте, причем вплоть до того, что очень часто нам говорили: официально ничего оформить не можем, а неофициально – пожалуйста. Поэтому это реально острая проблема. И я очень рада, что у нас появились последователи и передовики в этом.

Я хотела бы сказать о следующем. График, представленный на слайде, отражает, как растет в мире коммерческая как раз, гражданская компонента.

Следующий слайд, пожалуйста. Это мы все сегодня уже видели.

Главное – в чем мы видим сейчас смену парадигмы в дистанционном зондировании и космической съемке? Когда мы начинали (вот я начинала в 1989 году), специалисты разных специальностей ходили с одним снимком и анализировали его с разных сторон, и это было невероятной ценностью. В 2000-х годах уже начиналась персонализация доступа, появилось много данных. А сейчас данных так много, что уже невозможно их все даже собирать. И мы знаем, что всеми коммерческими операторами используется максимум 1 процент от всех принимаемых данных в дистанционном зондировании (в смысле, в продаже).

Следующий слайд, пожалуйста.

При этом мы видим вот такие параметры в "Сфере", которые планируются. То есть, скажем, высокое разрешение с периодичностью час – полтора часа. Представляем себе, какие будут объемы. Я думаю, всем понятно, какие будут объемы. Это очень

хорошая задача, и классно, если она будет решена, но, мне кажется, она требует как раз смены парадигмы работы. Нельзя все это записывать... то есть можно, наверное, но надо (следующий слайд, пожалуйста) давать конечным пользователям возможность использовать данные здесь и сейчас, там, где им нужно принять управленческое решение.

Вот здесь приведен пример технологии, которую мы сейчас запатентовали, локального приема. Самое главное, что мы здесь видим, — если мы используем (договоримся) группировки высокого разрешения разных стран, мы уже сегодня, 2 июля, могли бы получить десяток сеансов связи с разрешением выше 1 метра (я не беру сейчас ночь, день и так далее).

Следующий слайд, пожалуйста.

Если мы возьмем только нашу группировку, "Канопус" например, сегодня мы могли бы на эту станцию приема для принятия управленческих решений уже тоже пять сеансов сбросить. Я еще раз говорю: я сейчас не обращаю внимания — оптика, темнота и так далее, но просто это вот принцип. То есть если мы будем развивать историю, связанную с локальным приемом, то эти данные немедленно, сейчас будут поступать в цепочке принятия решений. И дальше уже человек решает, они ему нужны в архиве или не нужны, или архивом занимается единая система наземного сегмента.

Дальше, пожалуйста.

Что принципиально важно? Это просто пример, как выглядит технология. Это легкая станция, она действительно может быть развернута где угодно. Мы уже с "Главкосмосом" ведем работы по развитию в том числе экспорта этой технологии.

Но с чем мы сталкиваемся? Во-первых, со всем тем, что сказала предыдущий оратор, а во-вторых (следующий слайд) —

сегодня такой тренд в создании космической... Ну, это просто некоторая схема, что мы сейчас имеем и что хотим предложить.

Следующий, пожалуйста. Некая распределенная система.

И дальше, пожалуйста. Это может быть глобально. Мы даже придумали такое понятие, как neuralink to space — как бы много таких маленьких центров, которые...

Вот самое главное, что сейчас происходит, и мы сейчас с этим столкнулись, работая в том числе с "Канопусом". Сегодня у очень многих систем (причем это не только российский тренд, это и мировой тренд) нет режима непосредственного сброса во время полета. То есть они записывают всё на бортовую память и потом сбрасывают. И это вот смертельно. Для режима real time, о чем прозвучало в докладе Юрия Матэвича, самом первом, это нереально, то есть это просто сводит на нет все наши попытки сделать данные доступными здесь и сейчас. И я очень прошу, для того чтобы Россия могла иметь какое-то преимущество, в том числе на международном рынке, учесть этот момент и на всех системах ставить режим непосредственного сброса. Пусть это будут какие-то кратковременные сбросы, но это должно быть, иначе сегодня мы... Вот "Аист" за 139 секунд сброс не может включить, "Канопус" — по моему, за две минуты и так далее. То есть мы вообще не можем обеспечить...

Мы работали с индийскими аппаратами начиная с 2000 года. Режим НП был, мы принимали на всю Россию все, что могли. Французские SPOT 5, SPOT 6 и так далее... Мы с "Ресурсом" № 3 в 1996 году начинали работать, с российским аппаратом, и он тоже режим НП имел, а теперь мы этого режима почему-то не имеем. Я понимаю, что технологически могут быть такие-то сложности. Даже сегодня, например, любимая всеми "Планета" (planet.com), которая

обеспечивает весь мир данными съемки, выставляет эти данные на следующие сутки, и у них у самих уже сегодня проблемы. У них есть клиенты, на NGA например, которые хотят здесь и сейчас, но они говорят: "Мы этого не можем. Мы технически заложили такую ситуацию, что мы снимаем на "борт", а потом сбрасываем". Понятно, объемы там и так далее. Технические проблемы понятны, но если мы их не решаем, то у нас не будет конкурентного преимущества в мире даже при запуске всех этих замечательных аппаратов, которые запланированы. Спасибо огромное за возможность выступить.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо. Очень интересно.

Дмитрий Александрович Кахно, пожалуйста.

Д.А. КАХНО

Алексей Геннадиевич, если можно, две минуты.

Проектная компания "МТКС" создана с целью создания и эксплуатации многоразовой транспортной космической системы. Надеемся использовать элементы, механизмы государственно-частного партнерства для реализации этой цели. Сейчас основные усилия сосредоточены на разработке многоразового транспортного космического корабля, который, как мы надеемся, найдет свое применение не только в России, но и, может быть, пойдет на зарубежный рынок.

Мы передали свои предложения по корректировке законодательства (во многом они перекликаются с уже прозвучавшими), потому что нам необходимо, чтобы космическая деятельность была четко прописана в законе о концессионных соглашениях, а также — о космической деятельности. В общем-то, все. Спасибо большое за внимание.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Вас не слышно. Что случилось?

Д.А. КАХНО

Мы уже коротко доложили.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Просто слайды ваши идут...

Д.А. КАХНО

Видимо, прервалась связь. Я коротко доложил о том, что предложения по корректировке законодательства мы передали. Полностью присоединяемся к нашим коллегам – предыдущим ораторам, которые озвучивали их. Мы занимаемся созданием многоуровневой транспортной космической системы. И сейчас основные усилия сосредоточены на корабле, который, как мы надеемся, найдет свое применение не только в России, но и за рубежом.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо.

Коллеги, мы закончили цикл выступлений. Перед тем как перейти к дискуссии, я хотел бы предоставить слово своим коллегам. У нас также присутствуют члены Совета Федерации, в частности Долгов Константин Константинович, представляющий Мурманскую область.

Прошу Вас.

К.К. ДОЛГОВ

Алексей Геннадиевич, спасибо большое.

Коллеги, у нас уже состоялась интересная, очень насыщенная дискуссия, не будем затягивать. Я просто хотел бы вернуться к одному из сюжетов, который Юрий Матэвич озвучил в своем выступлении, – проекту Северного морского транзитного коридора

(СМТК). Это действительно важнейший стратегический план, проект, мы это все прекрасно понимаем.

Как раз что касается Мурманска, есть два момента, на которые я хотел бы обратить внимание. И хотел бы призвать максимально увязать планы, которые в том числе и сегодня были отражены в презентации, – развития проекта СМТК – с теми серьезными и очень масштабными проектами развития Мурманской области, которые сегодня реализуются. Они, разумеется, имеют значение, далеко выходящее за рамки этого субъекта Федерации, – это Северный морской путь, СМТК, загрузка, естественно, и было упомянуто сегодня о строительстве западного транспортно-логистического узла.

Сейчас в Мурманске формируется Мурманский транспортный узел. Он будет мощнейшим инфраструктурным нововведением с загрузкой до 44 млн тонн (так сейчас планируется, но уже появились планы – до 100 миллионов). И есть вполне конкретные наработки, они сейчас доводятся до ума, что называется.

Еще один аспект, о котором хотел бы упомянуть. Вы знаете, что совсем недавно было правительственное решение о создании территории опережающего социально-экономического развития в Мурманской области. Это уникальные условия для инвесторов, налоговые и неналоговые преференции. По сути, все то, что есть на Дальнем Востоке, будет (и уже начинает) реализовываться в Мурманской области. Конечно, это должен быть очень сильный магнит для инвесторов, в том числе тех, кого имеется в виду, на мой взгляд, подключать к проекту СМТК.

Я просто хотел бы, Юрий Матэвич, здесь как бы флажок поднять. Я уверен, что уже определенные задумки есть в этом направлении, и призываю эти два ключевых проекта, которые

реализуются в Мурманске с прицелом на всю Арктику, – это Мурманский транспортный узел и территория опережающего развития – максимально использовать в контексте реализации проекта СМТК. Спасибо.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо большое.

Коллеги, перейдем к дискуссии. У нас присутствуют представители Министерства финансов, Минкомсвязи, если не ошибаюсь – еще Минэкономразвития.

Коллеги, готовы в рамках дискуссии что-то сказать? Есть предложения какие-то? Пожалуйста, коллеги.

От Министерства финансов. Прошу Вас.

А.А. ЛИПАЕВ

Алексей Геннадиевич, скажу коротко, чтобы не затягивать дискуссию.

Выводы Счетной палаты поддерживаем.

Вопрос коммерциализации является особенно актуальным, он ставился во всех стратегиях, во всех поручениях. И особенно актуальным он является с точки зрения ограниченных бюджетных возможностей. Это тоже понятная ситуация в текущих условиях.

Что хотелось бы сказать? Те основные точки роста, которые были обозначены в докладе представителя корпорации, предполагают опять кратный рост бюджетных расходов. При этом мы отмечаем, что у нас систематически возникают проблемы с кассовым исполнением тех расходов, которые уже предусматриваются корпорацией. Мы отмечаем это каждый год – каждый год у нас остаются значительные остатки и значительный объем дебиторской задолженности. Поэтому предложения в части повышения уровня бюджетных расходов, к сожалению, не приведут

хотя бы к паритету в объемах бюджетных и внебюджетных источников. Поэтому, считаем, все-таки эту работу по выполнению поручений, которые президентом ставились именно по повышению объема внебюджетной выручки и изменению соотношения бюджетных и внебюджетных расходов, необходимо активизировать. Спасибо.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо большое.

Далее, коллеги. Минэкономразвития.

С МЕСТА

Здравствуйте! Спасибо за доклады Госкорпорации "Роскосмос".

Министерство готово принять участие в рассмотрении документов, направленных на развитие государственно-частного партнерства. В случае их поступления, я думаю, можно будет рассмотреть возможность включения космической отрасли для сотрудничества государства и бизнеса в этом направлении. Спасибо.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо. Услышали.

Представитель Минкомсвязи присутствует у нас? Пожалуйста, вам слово. Не слышим вас. Будете говорить? Понятно.

Алексей Игоревич Беляков ("Сколково"), есть что добавить по сути проблемы?

А.И. БЕЛЯКОВ

Да. Алексей Геннадиевич, большое спасибо за возможность выступить.

Во-первых, я присоединяюсь к коллегам, которые до меня выступали, — к Ольге Гершензон и к коллеге из "БАРЛ". Единственное, хотел бы добавить относительно основного документа, который регламентирует процесс создания космической техники, —

так называемого РК-11-КТ. Этот документ на сегодня носит гриф "ДСП". Это значит, что любая российская или зарубежная компания прежде чем... По сути, затруднен доступ к получению этого документа. А это значит, что компании, у которых этого документа нет, не могут формально участвовать в разработке космической техники.

Поэтому у нас очень простое и короткое предложение – либо снять гриф "ДСП" с документа РК-11-КТ, либо же при дальнейшей редакции вводить отдельные документы, которые позволят получать этот документ для разработки именно коммерческой космической техники. Это предложение мы готовы сформулировать и направить в адрес Совета Федерации.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Спасибо. Мне кажется, я это предложение еще где-то, наверное, лет 12–15 назад слышал. Спасибо.

Коллеги, есть еще желающие по озвученной теме выступить?

И.Н. ЧУРСИН

Алексей Геннадиевич, добрый день! Заместитель руководителя Федерального агентства связи Чурсин Игорь Николаевич.

Добрый день, коллеги! Для нас, связистов, поднята очень чувствительная тема – это коммерциализация космической деятельности. Сказал бы так, что перспективы разворачивают нас в сторону оптимизма, а вот проблемы – в сторону пессимизма. Я буквально в телеграфном режиме затрону две таких основных проблемы, которые, я считаю, необходимо решить для успешной деятельности по коммерциализации космической деятельности (извините за тавтологию).

Первое. Был затронут буквально один вопрос (Дмитрий Николаевич говорил об этом) – это производство космических

аппаратов. Нам необходимо нацелиться на производство конкурентных космических аппаратов. Вы прекрасно представляете, что стоимость космических аппаратов сегодня прямо влияет на те услуги, которые предоставляются не только населению, но и государству. Если кто-то думает, что государство будет покупать по любым ценам услуги связи (я говорю только за отрасль связи), то, в общем-то, ошибаются эти люди.

И здесь в первую очередь хотел бы отметить такой момент – электронную компонентную базу. Предполагается, что необходимо осуществить некую гармонизацию предприятий нашей промышленности с производителями космических аппаратов.

Насколько мне известно, работа такая ведется, но она находится еще, конечно, в зачаточной стадии. И мы на себе это ощутили. У нас будет (планируется) запуск двух космических аппаратов буквально в этом месяце (постучу, чтобы не сглазить). И задержка произошла именно из-за того, что перешли на некие отдельные элементы российского производства и, конечно, получили очень много проблем.

Второй момент связан с инвестиционной деятельностью. И я полностью с Юрием Матэвичем согласен в том, что нам в ближайшее время необходимо разработать проект федерального закона, направленный на осуществление инвестиционной деятельности. К сожалению, в очереди инвесторы не стоят и приходится государству сейчас по большей части нести всю эту финансовую нагрузку. По нашему небольшому опыту и опыту тех инфраструктурных ведомств, которые применяют (где более-менее уже применимо) государственно-частное партнерство, мы видим, что, в общем-то, даже законодательство, внесение изменений в которое происходит постоянно, порой требует кардинальных изменений,

когда разворачивают инвесторов то в одну, то в другую сторону. К сожалению, мы можем констатировать, что частные инвестиции в чистом виде в настоящее время — на наш взгляд, это пока проблематично.

Ну и как вывод — я хочу поддержать все те направления развития российской орбитальной группировки, которые заложены и нашли отражение в подпрограмме "Сфера", и необходимость скорейшего принятия.

И второе предложение — спланировать проведение парламентских слушаний с привлечением представителей финансовых институтов по конкретной теме — механизмы инвестирования в космическую деятельность.

Спасибо, Алексей Геннадиевич. Доклад окончен.

А.Г. ДМИТРИЕНКО

Большое спасибо.

Предложения правильные, конкретные и по существу, обязательно в рекомендации войдут. И запланируем проведение слушаний. Спасибо.

Коллеги, есть еще желающие выступить? Желающих выступить больше нет. Тогда, с вашего позволения, я буду завершать парламентские слушания.

Я еще раз хочу выразить благодарность за то, что были высказаны конструктивные по существу предложения именно в плане гармонизации и корректировки действующего законодательства для эффективного развития космической деятельности в плане коммерциализации. Да, сказано было о множестве причин, мешающих этому процессу. Я скажу так: исходя из того что сегодня мы с вами услышали, нас ожидает довольно серьезная работа по решению данных (я считаю — парламентских)

задач. Потому что предложения, которые были высказаны, нацелены на корректировку действующего законодательства, безусловно. Поэтому, коллеги, прошу всех подключаться к этому процессу.

Ну и, наверное, нельзя говорить о том, что сегодня мы безнадежно отстали и так далее. Процессы, которые происходят у нас в космосе, наверное, целиком и полностью отражают процессы в промышленности и экономике в целом. Это совершенно очевидно. Где-то есть провалы, безусловно, но потенциал, перспективы, задачи, желание работать, я думаю, у всех есть. Мы прекрасно понимаем, что надо делать для того, чтобы это все было воплощено в жизнь.

Ну и, коллеги, хотел бы закончить парафразом известной древней фразы – со слов Сергея Павловича Королёва: "Кто хочет работать – ищет средства, кто не хочет – причины". Поэтому давайте от причин избавимся и будем работать. Спасибо. Всех благ!
