

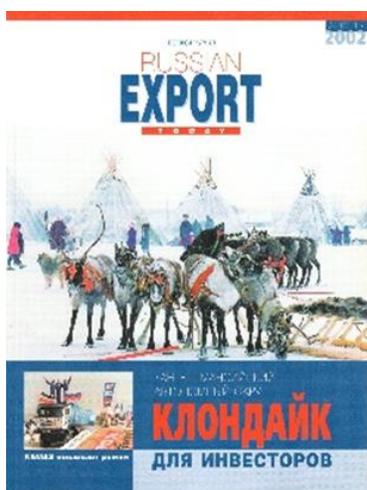
Экспортный потенциал российской космонавтики измеряется сотнями миллиардов долларов

Астрономические ВОЗМОЖНОСТИ

Андрей ЦВЕТКОВ

Академик Российской Академии космонавтики

журнал «Российский Экспорт Сегодня», №1, Апрель 2002,
Российская Торгово-Промышленная Палата, Москва



Бурное развитие глобального рынка услуг, связанных с космическими технологиями, неизбежно приведет к взрывообразному росту доходов в этой сфере экономики. А значит, превратит ее в наиболее привлекательную нишу для крупных инвесторов. По прогнозам ведущих мировых экспертов, в ближайшее десятилетие общий доход космических держав достигнет полутора триллионов долларов. На значительную часть многомиллиардных контрактов, наряду с США, сможет претендовать и Россия с ее огромным научно-техническим потенциалом.

Космические технологии для новых клиентов

Локомотивом коммерциализации мировой космонавтики в последнее десятилетие стали масштабные проекты в области связи, навигации и телевидения. Именно они стимулировали рост спроса на разработку и производство нового поколения спутников, а также услуг по выводу их на орбиту. Особенно много заказов крупнейшие игроки космического рынка получали из азиатско-тихоокеанского региона, превратившегося в последнее время в главный мировой центр развития новейших технологий в области телекоммуникаций.

Впрочем, совсем скоро армия клиентов космических коммерсантов может пополниться за счет представителей множества сфер экономики, которые раньше в подобных услугах не нуждались. Очевидно, что значительно вырастет заинтересованность в информации, получаемой с помощью спутников, и сельского хозяйства, и геологии, и отраслей по выпуску сверхчистых материалов.

Опыт коммерциализации космонавтики (в глобальном масштабе она началась всего лет десять назад) показал, что успех проектов в первую очередь зависит от возможностей космических технологий органично вписываться в качестве дополнения в существующие и развивающиеся некосмические рынки. При этом основной движущей силой отрасли по-прежнему будут информационные империи, активно развивающие цифровые технологии. Очевидно, что в условиях глобализации экономики необходимо оперативно управлять информационными потоками. Сделать это управление эффективным только лишь при помощи наземных каналов передачи данных на основе оптоволоконных линий невозможно. Потребуется солидные инвестиции в коммерческую космонавтику.

В целях повышения доходности коммерческих проектов крупнейшие западные аэрокосмические компании существенно расширили традиционные рамки бизнеса. Например, «Boeing» за последние годы не только поглотила компанию по

производству двигателей «Rocketdyne», а затем и космический сегмент фирмы «Hughes» - основного производителя спутников в мире, но и вошла в бизнес по разработке программного обеспечения и производства аппаратуры для обеспечения космической связи. Аналогичную стратегию бизнеса реализуют сегодня и другие лидеры отрасли - «Lockheed Martin», EADS, «United Technologies». Понятно, что по этому же пути пойдут и российские авиакосмические предприятия.

Первые миллиарды космических бизнесменов России

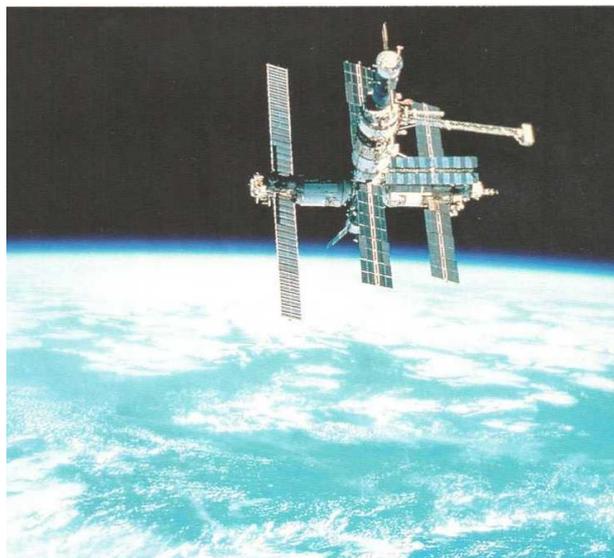
Начиная с 1992 года российская космическая промышленность, ощущавшая острый дефицит государственного финансирования, активно пыталась найти новые источники доходов. Нельзя сказать, что огромный потенциал страны в этой области был реализован полностью. Всего нет - за десять лет было получено по коммерческим контрактам всего 3,6 миллиарда долларов. Основная доля доходов пришлась на рынок пусковых услуг - около двух миллиардов. Более семисот миллионов составили доходы операторов связи и производителей космических аппаратов. Значительные средства поступили по линии международных программ на комплексе «МИР» и проекта Международной Космической Станции. Международное сотрудничество не только позволило сохранить более ста тысяч рабочих мест (почти 40 процентов от численности занятых в российской космической отрасли), но и совершить серьезные технологические прорывы по различным направлениям.

Например, создана целая серия космических аппаратов нового поколения «Sesat», «Экспресс А, АМ, 1000», «Экран-М», «Ямал 100-300», «Яхта», «Глонасс-М, К», «Метеор ЗМ», обладающих техническими характеристиками самого высокого уровня. Проведена серьезная модернизация базовых ракет-носителей, разгонных блоков и ракетных двигателей всех классов. Наконец, флагманы российской космонавтики прошли серьезную школу бизнеса в процессе делового партнерства с ведущими компаниями Запада: «Amross», «Eurockot», ILS, ISTS, «Sea Launch», «Starsem», «Lockheed-Martin-Intersputnik» и другими.

Задел, созданный в СССР за более чем полувековую историю колоссальных инвестиций в космонавтику, намного опережает наработки других стран (кроме США). Именно этот потенциал позволил отрасли выжить в годы перестройки российской экономики. Ведь в первые годы рыночных реформ государственное финансирование

космонавтики сократилось почти в сто раз. Однако, отрасль пережила этот сложный период. Сейчас совокупный ежегодный доход российского космического комплекса по государственным и коммерческим программам составляет около миллиарда долларов.

Россия со своим космическим потенциалом, равным потенциалу США, пока имеет символическую долю на мировом рынке подобных



услуг - всего около двух процентов. В то время как США контролируют половину всех контрактов, страны ЕЭС - четверть, Канада и Япония - по пять процентов. Ожидаемое к 2005 году двукратное превышение предложения над спросом на рынке пусковых услуг усугубит проблему сохранения или увеличения доли российского экспорта (сейчас именно услуги по выведению полезных грузов в космос являются основным источником доходов отрасли). Впрочем, возможности получать новые контракты появляются постоянно.

Производственные мощности российских предприятий по изготовлению спутников оцениваются в пять-семь аппаратов ежегодно для геостационарных орбит и 60-70 спутников среднего класса для негеостационарных орбит. Загрузка даже половины этих мощностей поможет принести доход около миллиарда долларов в год (примерно восемь процентов от мирового объема таких контрактов).

Будущее российской космонавтики

Наиболее эффективно использовать огромные экспортные возможности российские авиакосмические предприятия смогут, только учитывая мировые тенденции. Им необходимо объединяться в крупные холдинги. Следующим

шагом могло бы стать формирование стратегических альянсов с зарубежными партнерами.

Как показал опыт последних лет, международные альянсы и совместные предприятия обеспечили российским компаниям стабильные и долгосрочные перспективы работы на мировом космическом рынке. Путь к крупномасштабной международной интеграции лежит через преодоление преград в области совместимости менеджмента, космической экономики, права, управления качеством...

Потенциал России не оставляет сомнений. Страна имеет неплохие шансы занять достойное место в сообществе индустриально развитых держав мира.