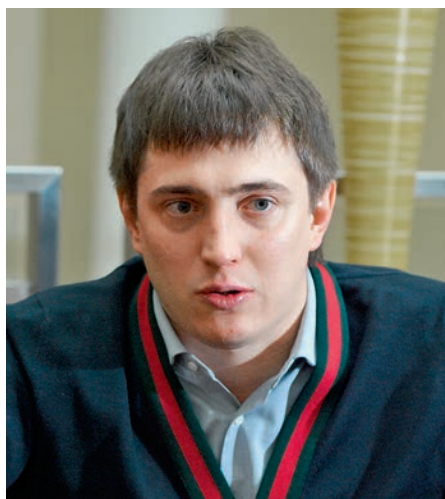


«КОСМИЧЕСКИЕ ЧАСТНИКИ И „РОСКОСМОС“ НЕ КОНКУРЕНТЫ, А ПАРТНЕРЫ!»



ЭМИН ДЖАФАРОВ

Частная космонавтика в России развивается, пусть и не так бурно, как в США. Частники строят небольшие спутники и замахиваются на такую, казалось бы, государственную область, как строительство ракет. Есть примеры участия частных компаний в государственных конкурсах на создание проектов ракет-носителей, пока, правда, не закончившихся победой. Глава Национальной космической компании Максим Куликов уверен, что в будущем таких проблем у его коллег не будет, ведь частная космонавтика в нашей стране получает второе дыхание. Сам Куликов уже испытал прототип двигателя для собственной ракеты-носителя, не полагается на государственные гранты и надеется начать регулярные пуски после 2024 года. Бизнесмен рассказал «Деньгам» об особенностях нового рынка и перспективах частной космонавтики в ближайшие годы.

— Давайте начнем с главного: как себя чувствует частная космонавтика в России сегодня? Действительно ли в нашей стране с этим вопросом дела обстоят сложнее, чем в США или, допустим, в Китае?

— Пока частная космонавтика только зарождается как отрасль в нашей стране. В США это произошло достаточно давно, еще задолго до Илона Маска, который сейчас ведет очень смелую политику в этой сфере и добивается огромных успехов. Разумеется, в его случае, да и вообще практически всегда, мы говорим о государственно-частном партнерстве, потому что космонавтика — это история не про частный гараж, а про здоровую кооперацию государства и бизнеса. Впрочем, в России уже были начинания, которые могли привести к бурному росту частной космонавтики: еще лет семь-восемь назад появилось множество стартапов, люди с горящими глазами что-то пытались сделать, но затем почти все это заглохло вследствие совершенно разных причин. Хотя есть примеры и успешных компаний, в основном в области создания небольших спутников. Сейчас в России появляется второе поколение космических компаний, появляются новые игроки, в основном все молодые, как я. Это в первую очередь обусловлено мировыми тенденциями. Многие цифровые технологии завязаны на космос, и без использования ближнего космоса у человечества не будет будущего в этой и других сферах деятельности. Почему вообще появилась частная космонавтика? В чем ее смысл для государства? Все четко понимают, что космос — это очень дорого. И любое государство ищет, как сэкономить, потому что считает свои деньги. Зачем мне, как государству, вкладывать свои деньги в разработку какой-то ракеты, спутниковой платформы, если есть бизнес, частные инвестиции?

— Тем не менее, если сравнивать бюджеты на космические программы в США и России, они отличаются как небо и земля.

— Сегодня США тратят на гражданский космос примерно в десять раз больше, чем Россия. У нас вообще-то в 1990-х годах перестраивалась вся государственная система, были большие и довольно болезненные проблемы, и только недавно появились ресурсы и политическая воля у государства смотреть в сторону космонавтики.

— А чувствуете ли вы поддержку государства? В чем она выражается?

— Помощь есть. Есть система грантовой поддержки в фондах развития. Они разрабатывают различные программы для помощи стартапам, хотя объективно этого, конечно, недостаточно. Например, в том объеме инвестирования, который нужен нашей компании, мы даже не рассматриваем сейчас какие-то гранты, участие в конкурсах, потому что на этапе становления там дают очень маленькие деньги. Все-таки в основном поддержка фондов рассчитана не на частный космос и ракеты, а на другой бизнес, на IT-проекты, например. И наша основная цель — это привлекать частные инвестиции. Чем помогает нам государство? В первую очередь упрощает частникам бюрократические процедуры — сегодня уже можно лицензию на космическую деятельность получить без проблем. Мы не занимаемся сейчас ее оформлением только потому, что у нас все по этапам расписано и вся наша работа пока подходит под понятие НИР (научно-исследовательской работы), и лицензия какое-то время просто не нужна.

Лицензия требует, конечно, дополнительной ответственности, возникают новые права и обязанности между компанией и государством. Те же вопросы секретности, где нужно иметь специального человека, который, вполне возможно, будет даже невыездным. У нас, кстати, уже есть такая «жертва» внутри компании. Мы пока готовим его к этой информации. (Улыбается.) Есть еще множество нюансов бюрократических, грубо говоря, бумажных.

Можно еще добавить, что государство идет навстречу и в том смысле, что не запрещает и не противодействует подобной деятельности. Если приводить в качестве примера США, то там тоже просто так большие деньги с вертолета не разбрасывают: сначала привлеки инвестиции, запустились успешно, а потом уже, может быть, получишь государственный заказ. Преимущество рыночных отношений в том, что, если ты конкурентоспособен, имеешь компетенции, опыт, коллективы, тебе намного

проще привлечь деньги. Правда, при этом есть множество конкурсов и грантов для небольших команд — это уже государственная политика, политика создания среды, в которой частники растут и развиваются.

То, как я вижу частную космонавтику, тоже не всем нравится, многие меня критикуют: вот, мол, строишь новый «Роскосмос», а это не нужно. Нет, мы не строим новый «Роскосмос», мы берем ту нишу, которая госкорпорации неинтересна по разным причинам. Есть океанские лайнеры и есть речные трамвайчики. Есть автобусы и есть такси. Разные рынки и разные потребители. Объем потребностей со временем увеличивается и будет увеличиваться дальше огромными темпами.

Космические частники и «Роскосмос» не конкуренты, а партнеры! Те направления, которые «Роскосмосу» по какой-то причине неинтересны, частные компании могут взять на себя.

— А в чем вы видите преимущества для частной космонавтики в России, может, свобода рынка для таких энтузиастов?

— Нам, с одной стороны, проще, конечно, конкурировать, поскольку в России еще нет ракетных частных компаний, с другой стороны — существуют определенные сложности из-за политической ситуации. Государство вряд ли пустит кого-то сюда, а нас никто не пустит на свои рынки, пока сохраняются санкции и напряженность в отношениях между странами. Многие наши частные компании говорят: «Я буду запускать европейские спутники, я буду запускать спутники США или Китая». А зачем это тому же Китаю? У них космических компаний, как брендов автомобилей, в мире — десятки. Вот, на-