

Курс на Куру

Генеральный директор ГНПРКЦ «ЦСКБ-Прогресс» Александр Кирилин рассказал о сотрудничестве с предприятием Starsem.



— Александр Николаевич, как возникла идея создать российско-французское предприятие Starsem? Каким образом выстроены отношения ГНПРКЦ «ЦСКБ — Прогресс» и Акционерного общества Starsem?

— Перестройка нанесла сильный удар по нашему предприятию, как впрочем, и по всей ракетно-космической отрасли, и оно вынуждено было самостоятельно искать средства для выживания. А для этого необходимо было выйти на мировой рынок космических услуг.

Созданная компания Starsem должна была научиться использовать западный коммерческий опыт, занять устойчивое место на рынке запусков малых и средних спутников. И нашим партнерам удалось этого достичь. Тогда-то и были заключены первые международные контракты и достойно осуществлены миссии по выведению нашей ракетой зарубежных коммерческих аппаратов.

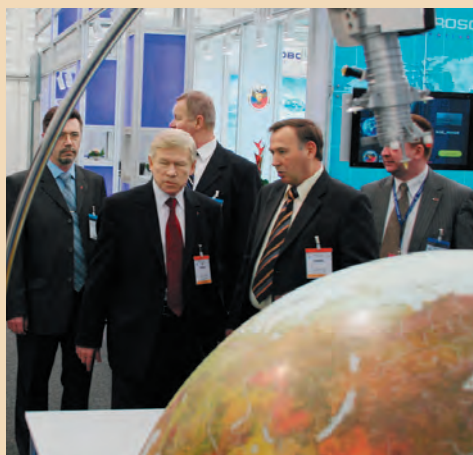
Первым, можно сказать прорывным, коммерческим проектом явился запуск 24 американских телекоммуникационных спутников. Первые 12 из них сразу, согласно контракту, были запущены ракетами-носителями «Союз». А 12 последующих, уже к нашему дополнительному пуску, были изготовлены повторно, так как предыдущая попытка запустить свои спутники на другом носителе для компании «Глобалстар» закончилась неудачей — ракета, которая должна была их вывести, потерпела аварию. И тогда спустя некоторое время, вновь изготовив свои спутники, американцы обратились к нам.

Спутники были выведены и размещены на рабочие орбиты. Именно тогда мы сумели закрепиться на рынке пусковых услуг. В нас поверили. Зарубежными специалистами был сделан однозначный вывод, что на нашу ракету можно делать ставку. Потом было много самых разных заказов

на запуски космических аппаратов. Благодаря этому были успешно проведены также запуски европейских научных космических комплексов «Марс-Экспресс» и «Венера-Экспресс».

К настоящему времени носителями семейства «Союз» проведено 15 коммерческих запусков, с помощью которых было выведено 35 зарубежных космических аппаратов.

— Известно, что ракета-носитель «Союз», в основе которой лежит легендарная королевская «семерка», — это признанный мировой лидер космического рынка. Чем обусловлен такой длительный жизненный цикл и в чем его особый секрет?



— Да, действительно, этот мировой космический бренд не знает себе равных благодаря главному качеству — надежности. И именно то, что маркетологами называется «жизненным циклом бренда», напрямую зависит от заложенной в него гениальной конструкторской разработки С. П. Королева. Она когда-то значительно опередила свое время. И, конечно же, как каждая гениальная идея, способна к длительному развитию, как мы называем, к модернизации, причем самой глубокой.

Мы благодарны нашему деловому партнеру — компании Starsem, кото-

рая успешно занимается продвижением нашего бренда. Хочу отметить, что специалисты этой компании высокопрофессионально владеют методами и средствами эффективного изучения и анализа требований, новых тенденций достаточно жесткого мирового космического рынка. Ведь не секрет, что современная экономическая ситуация на нем характеризуется явным избытком ракет-носителей и дефицитом полезной нагрузки, другими словами — космических аппаратов, предназначенных для запусков на различные дальние и ближние орбиты.

А поскольку особенностями этого рынка является то, что востребована на нем только та космическая техника, которая держится на так называемых «трех китах»: надежности носителя, наличии развитой наземной инфраструктуры, обеспечивающей его эксплуатацию с различных космодромов, а также наличии современной производственно-технологической базы для изготовления космической техники, то именно это и позволило обеспечить



верный курс в продвижении нашего легендарного бренда — ракеты-носителя базовой серии «Союз».

— Каковы итоги сотрудничества?

— В достойном партнерстве с компанией Starsem на каждый год мы надежно обеспечены 2-3 запусками именно коммерческой полезной нагрузки. Это заслуга, конечно же, наших партнеров. Можно сказать, что между нами выстроена четкая система взаимодействия и установлен баланс интересов обеих сторон. В разработку и производство наших носителей уже сейчас интенсивно вкладываются европейские средства.