



## КОСМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ – МЕЧТА ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

**Болтабоев Бобил Темур Ботиржон угли**

*Студент направления Туризм*

*Технический институт Ёджу в городе Ташкент*

**Аннотация:** В этой статье будет дана информация об космическом туризме, об его роли в мире. А также видов под космических сегментов космического туризма.

**Ключевые слова:** орбитальный туризм, суборбитальный полет, коммерциализация космоса, космопорт, индустрия космических впечатлений.

Введение: Космический туризм – это необычный туризм, позволяющий человеку или группе людей выйти на орбиту земли и в космос [1]. На данный момент монополия в данной отрасли принадлежит Роскосмосу. Только наши «Союзы» отправляют космонавтов на международную космическую станцию (МКС) с 2011 года и по сей день. Но скоро ситуация может измениться, поскольку появляются новые проекты иностранных компаний.

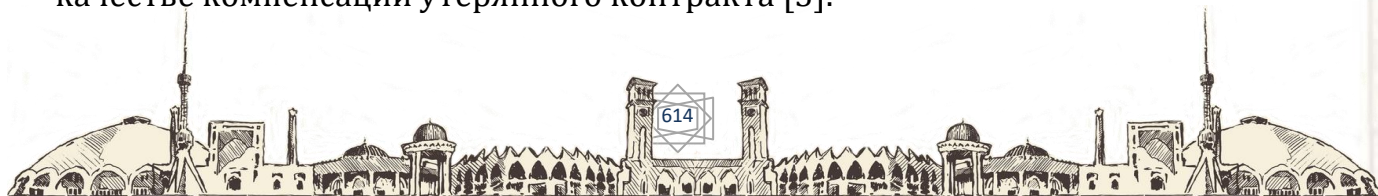
Компания BlueOrigin планирует в 2018 году начать проведение суборбитальных полетов на многоразовых ракетах NewShepard на высоту до 100 километров над поверхностью земли. Стоимость полета составит около 250 тыс. долларов.

Компания VirginGalactic представила ракетоплан, который будет возноситься на высоту до 120 километров при помощи самолета WhiteKnightTwo, после чего будет продолжать путь на ракетном двигателе. Ориентировочная стоимость полета около 200-200 тыс. долларов.

Компания WorldView планирует осуществлять «космические» путешествия с помощью больших воздушных шаров, заполненных гелием уже в 2017 году. Стоимость такого полета для одного человека составит около 75 тыс. долларов.

Роскосмос отправлял до восьми космических туристов на МКС с 2001 по 2009 года [2], но после того, как число членов экипажа станции возросло с 3 до 6, то пришлось отказаться от идеи космического туризма.

США планирует отказаться от применения «Союзов» для доставки астронавтов на борт МКС уже в 2018 году, поскольку рассчитывают использовать корабли собственного производства. Возможно США и продлит контракт по использованию наших «Союзов», но вероятность слишком мала, поскольку стоимость одного полета по некоторым данным составляет от 20 до 40 млн долларов, что является крайне дорогостоящим. В то же время Роскосмос планирует возобновить космический туризм в 2018 году, в качестве компенсации утерянного контракта [3].





В марте 2016 года компания КосмоКурс, совместно с Роскосмосом, начали проект по разработке многоразовой системы для отправки туристов в космос. Планируется сделать многоразовую суборбитальную ракету- носитель и многоразовый суборбитальный космический аппарат для экскурсий на высоту до 200 км [4].

**Актуальность: На данный момент монополия России в космосе**

неоспорима, но скоро она пошатнется. Это негативно отразится на развитии космической отрасли. С учетом нарастающей конкуренции, огромному интересу к космосу новых стран необходимо поддерживать конкурентоспособность не только в торговле двигателями, но и в отправлении людей на МКС.

На сегодняшний день ядерный космический двигатель целиком российский проект. И США – основной конкурент РФ в космической отрасли, не может осуществлять запуски своих ракет без российских двигателей. Но разработка новых технологий будущих космических двигателей является очень дорогим и неприбыльным делом, как для России, так и для других стран, поскольку стоимость затрат на НИОКР достаточно велика.

Неоспоримыми преимуществами развития космического туризма для нашей страны являются:

- развитие технологий приготовления продуктов питания для поддержания здоровья и необходимого количества витаминов у космонавтов;

- поддержание конкурентоспособности на рынке космических технологий, поскольку пока что только наша страна обладает рабочей моделью кораблей для отправления космонавтов на МКС;

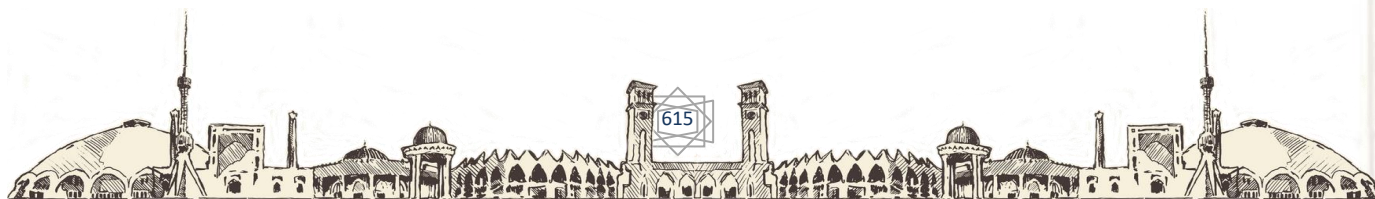
- развитие новых технологий будущих космических двигателей для удержания лидирующих позиций в отрасли;

- отправление спутников на орбиту на наших ракетах-носителях приносит ощутимую экономическую прибыль, поскольку мы отправляем в космос не только чужие спутники, но и наши, а так- же поддерживает нашу программу по освоению и изучению космоса;

- получение прибыли при продаже российских двигателей другим странам, поскольку только в нашей стране имеется рабочая модель двигателя, а для разработки новой концепции требуется вложение огромных средств, что является не совсем целесообразным для других стран;

В то же время есть и недостатки космического туризма:

- большие затраты на подготовку и отправление людей в космос. Ведь стоимость дрона- беспилотника в разы ниже и целесообразнее, к тому же избегаются возможные человеческие жертвы, в случае неудачного отправления;







– затраты на разработку более надежных систем жизнеобеспечения, на разработку новых космических кораблей очень большие и не всегда могут окупаться;

– межстрановая кооперация производства космических кораблей – отсутствие возможности разработки космических кораблей без участия других стран, поскольку различные детали производятся в разных странах и ни одна страна, на данный момент времени, не может полностью самостоятельно строить космические корабли только из своих деталей.

Таким образом, космический туризм является важной, хотя и не приоритетной, задачей. Наша страна является лидером в космической отрасли, поскольку только Роскосмос отправлял туристов на орбиту МКС, проводил их подготовку и разрабатывал для них необходимые средства

защиты. Но зарубежные частные компании могут ослабить позицию нашей страны в данной отрасли. Поэтому совместный проект с КосмоКурсом важен для нашей страны, чтобы не потерять своего влияния и места в отрасли космического туризма. Космический туризм может не только приносить прибыль для страны, но и помочь развить технологии в совершенно новом ключе, а, возможно, и открыть новые направления развития науки, которые раньше были неизвестны.

### **Как появился космический туризм**

Объект исследования: Первым непрофессионалом в космосе должна была стать американка Шэрон Крист Маколифф. Она победила в конкурсе «Учитель в космосе» и вошла в состав экипажа шаттла «Челленджер» в 1986 году. Однако Маколифф не суждено было стать первым космическим туристом: на 73 секунде полета у шаттла взорвался внешний топливный бак, что привело к разрушению корабля и гибели всей команды.

Первый успешный космический туристический полет состоялся в 2001 году.

Тогда американец Деннис Тито на неделю слетал на МКС за \$20 млн. В следующем году российский корабль «Союз» доставил на МКС еще одного туриста — южноамериканского миллионера Марка Шаттлворта.

«Турагентством» в обоих случаях выступала компания, которая отправляет в космос частных лиц, финансирующих полет из собственных средств, — Space Adventures.

Исследование: Был исследован способ организации космических туров, выявлена их востребованность на рынке услуг, также изучены основные аспекты, которые мотивируют туристов на совершение космических полетов.

Вывод: Несмотря на все сложности, с которыми приходится сталкиваться пионерам космического туризма, отрасль уверенно развивается. В течение последних нескольких лет мы стали свидетелями событий, которых ждали десятилетиями. Нам, обывателям, сегодня остается лишь спокойно наблюдать





за становлением эпохи коммерциализации космоса и надеяться, что совсем скоро стать космонавтом сможет каждый. Кто знает, может мы, простые смертные, через десяток-другой лет сможем бороздить галактики, как это делают любимые герои фантастических фильмов. Было бы здорово.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. <https://cyberleninka.ru/article/n/kosmicheskiy-turizm-osnovnye-problemy-i-perspektivy-razvitiya> ,
2. <https://trends.rbc.ru/trends/amp/news/5f22cf589a794765d3c449b9>
3. <https://starwalk.space/ru/news/space-tourism>

