

Перспективы частных проектов в российском гражданском космосе: конкурентоспособность с ВОЛС + экспортный потенциал + открытость рынка РФ

проект	орбита	Ориентировочный объем инвестиций	Суммарная пропускная способность (Гбит/с)	Число КА	САС (лет)	Себестоимость 1 Мбит/с фидерных линий в месяц	Оценка месячной себестоимости 1 МГц полосы (4 бит/Гц)	Покрытие РФ, Арктики, Антарктики с углом возвышения > 10°	Минимальная задержка, мс	Территория обслуживания (кол-во жителей)	Сбор с одного жителя обслуживаемой территории на создание системы
ОЗВ (2014)	MEO	1,5 млрд долл. США	72	12	10	174 долл. США	~ 700 долл. США	нет	26,9	экваториальная зона (3 млрд)	0,5 долл. США
ViaSat-2 (2018)	GEO	625 млн. долл. США	350	1	15	9,92 долл. США	~ 40 долл. США	нет	120,0	США (323,7 млн.)	1,93 долл. США
OneWeb (2019 ?)	LEO	3,5 млрд долл. США	4320	> 720	7	9,65 долл. США	~ 39 долл. США	да	4,0	глобальная (7,3 млрд)	0,48 долл. США
СКИФ (2019-20)	MEO	50 млн. долл. США	36	6-8	12	9,65 долл. США	~ 39 долл. США	да	26,9	РФ (146,5 млн.)	0,34 долл. США

Подходы к реализации в РФ:

1. Государственно-частное партнерство (ГЧП)
2. Концессионное соглашение
3. Государственный заказ (проведение государственной закупки)
4. Самостоятельно или в рамках международной кооперации
5. Смешанная форма реализации

Необходимые изменения в законодательство РФ:

- включение космической деятельности в предметную область договоров ГЧП (концессии);
- расширение списка возможных государственных партнеров в договоре ГЧП в сфере космической деятельности;
- недопустимость неконкурентных механизмов закупок, относящихся к коммерческому использованию результатов космической деятельности