

Секция «Актуальные проблемы управления аэрокосмической отраслью»

**Роль частного бизнеса в освоении космоса.**

**Научный руководитель – Маракулина Ксения Александровна**

*Пронникова Вероника Сергеевна*

*Студент (магистр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет  
космических исследований, Москва, Россия

*E-mail: [www.veronika1.ru@mail.ru](mailto:www.veronika1.ru@mail.ru)*

Мы становимся свидетелями новой эпохи - эпохи космического бизнеса.

В самом начале космической гонки лидировали две страны-СССР и США. Две страны с разной экономикой. Америка была и остаётся флагманом капиталистического мира /рыночной экономики, а СССР-первая и главная плановая экономика в мире.

Заселение территории Америки начиналось в 17 веке и до 1787 года страна считалась колонией Англии. В 1787 году Соединённые Штаты Америки стали де-юре независимым государством, приняв Конституцию, как главный закон страны. Именно в тот момент началось становление рыночной экономики Америки, так как именно в Конституции закреплялась основа налогообложения страны, а так же роль государства в экономической внешней и внутренней торговле.

26 декабря 1991 года произошёл распад Союза Советских Социалистических Республик и Российская Федерация стала независимым государством. Именно тогда произошёл отказ от плановой экономики в пользу рыночной модели.

Российская Федерация - это «молодая» страна, недавно вставшая на путь рыночной экономики, которая всего за 30 лет своего существования, как независимого государства в 2020 году заняла 28 место в рейтинге лёгкости ведения бизнеса, составляемым Всемирным Банком, в то время, как в 2011 году Россия занимала 123 место (последние рейтинги взяты из отчета Doing Business 2020. Рейтинг экономик был введен в отчете «Doing Business 2006»).

В апреле 1961 года состоялся первый полет человека в космос, а в начале 2000-х космос уже начал переходить из государственных рук в руки частных компаний и стал частью коммерческих отношений.

Цель бизнеса - это та самая точка, с которой начинается любой коммерческий проект. Начиная от организации небольшой фирмы индивидуальным предпринимателем или же многомиллионного проекта. Одна из основных целей бизнеса очевидна и заключается она в приумножении капитала. И абсолютно неважно о бизнесе в какой стране мы говорим, будь то Китай, Индия или любая другая страна.

Так почему же в Америке космический бизнес развивается в десятки раз быстрее, чем в России? Учитывая, что на международной арене Россия и Соединенные Штаты Америки являются лидирующими государствами и глобальными конкурентами, так как для них характерны огромные территории, высокая численность населения и ведущее значение в мировой экономике и политике.

Первооткрывателями частной космонавтики стали американцы — они смогли сделать космическую отрасль доступной для частных компаний.

Космос может быть коммерческим только при совместной слаженной работе государства и бизнеса. Примером государственно-частного партнёрства и являются отношения между NASA и SpaceX по поводу создания новой техники и предоставления услуг. Государственно-частное партнёрство - это взаимовыгодное партнёрство со стороны государства и

частного бизнеса.

Коммерческая космонавтика в России существует, так как есть частные космические компании. Более того, в России есть и частные спутники. Самыми успешными являются спутники, созданные частными компаниями «Dauria aerospace» и «Спутник».

Так как самым крупным заказчиком в космической отрасли по сей день выступает государство, то и его помощь имеет главное значение.

В России государство намерено поддерживать коммерческую космонавтику, но для этого нужно некоторое время, так как частная космонавтика - это отрасль, имеющая высокие требования, требующая больших затрат. В России основная часть ракетно-космических компаний - государственные. Одна из основных проблем оценки рынка коммерческого космоса то, что частные компании не раскрывают свои финансовые показатели.