**Проблемы развития частного бизнеса в космической индустрии**

***Немчин А.А.***

*Студент*

***Пацук О.В.***

*Доцент*

*Сибирский государственный университет науки и технологий*

*имени академика М. Ф. Решетнева*

*Е-mail:* *opatsuk@mail.ru*

Все заинтересованные покорением космоса люди следят за прорывными достижениями Илона Маска: запуск ракетоносителей, спутниковая сеть – и все это заслуга частных компаний. Что касается России, частный космический бизнес здесь тоже есть, но особыми достижениями он похвастаться не может. Основные проблемы частных космических компаний: нехватка финансирования и специалистов, отсутствие поддержки со стороны государства, чрезмерное регулирование и контроль. Совокупность причин приводит к тому, что стартапы создаются, планируют что-то сделать и разработать, но постепенно энтузиазм и деньги заканчиваются – и закрывается очередной бизнес, так и не добравшись до космоса.

Первая основная проблема подобных проектов – деньги. Стартаперы считают, что финансирование возможно в виде допуска к госзаказам в этой сфере, либо в виде прямой государственной поддержки, а также возобновления программы выдачи грантов. Разумным вариантом выглядит и поддержка крупных государственных предприятий.

Однако, такая позиция представителей частного бизнеса довольно шаткая. Прежде всего, нет ответа на вопрос: зачем государству и, в частности, «Роскосмосу», поддерживать финансово частные предприятия. То, что стартаперы считают, что имеют право на равные условия выхода на рынок, и кто-то обязан их поддерживать – не находит отклика ни у государственных структур, ни у главного регулятора космической отрасли.

Другая проблема: слишком много условий и запретов на пути космического бизнеса. Представители одной из частных компаний допустили, что развитию могла бы способствовать отмена ряда ограничений и обязательных требований. Например, полагают, что нужно отказаться от военного представителя, обязательного требования о получении лицензии ФСБ, а также от Положения РК-11-КТ [1].

Для работы с коммерческими или государственными проектами необходима лицензия, а также внедрение на предприятии системы менеджмента качества в соответствии с вышеупомянутым Положением. Главный документ, регламентирующий работу предприятия, имеет статус «для служебного пользования», другие необходимые стандарты тоже засекречены. Получается, что доступ к таким документам имеет лишь ООО с лицензией ФСБ на работу с государственной тайной, цена оформления которой может достигать значительной суммы. Без нее не получится выполнить все требования, предъявляемые к разработчикам космических аппаратов и оборудования [2].

Те же представители коммерческих компаний жалуются на то, что им не хватает качественных кадров. Вернее, не на что эти кадры финансировать. Многие специалисты перешли бы в частный космический сектор и продолжили заниматься разработками, однако их смущают будущие зарплаты.

Однако, несмотря на недостатки, в России тоже есть примеры продуктивного взаимодействия государства и частного космического бизнеса. Так, в 2019 году запущен портал закупки комплектующих и продукции для ракетно-космической промышленности, АО «Главкосмос» осуществляет функцию интегратора для ООО «Спутникс», в числе других контрагентов – компании «СканЭкс», «Панорама», ЦИТ и т.д. Поэтому нельзя сказать, что частные компании ракетно-космической сферы совсем не имеют возможности для развития. Однако этого явно недостаточно, особенно когда видишь успехи заокеанских коллег [3].

Таким образом, частный бизнес может развиваться на Российском рынке, но с большими финансовыми трудностями и вследствие с кадровой недостаточностью. Космическая индустрия перспективнее многих отраслей. Также требуют большого внимания со стороны государства такие проекты, как создание венчурного фонда, внедрение современных моделей обучения персонала, использование института независимых членов совета директоров в ракетно-космических компаниях.

**Литература**

1. Главные проблемы частных космических компаний России [Электронный ресурс]. URL: <https://licenziya-fsb.com/chastnye-kosmicheskie-kompanii-rossii>.

2. Коммерческий космический рынок в России пока слаб – в силу ряда причин [Электронный ресурс]. URL: [https://aboutspacejornal.net/2020/07/27/коммерческий-космический-рынок-в-рос/](https://aboutspacejornal.net/2020/07/27/%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%BA%D0%BE%D1%81%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA-%D0%B2-%D1%80%D0%BE%D1%81/).

3. «Развиваться космическому бизнесу в России очень непросто»: что нужно, чтобы это преодолеть [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/opinion/russia-space/>.