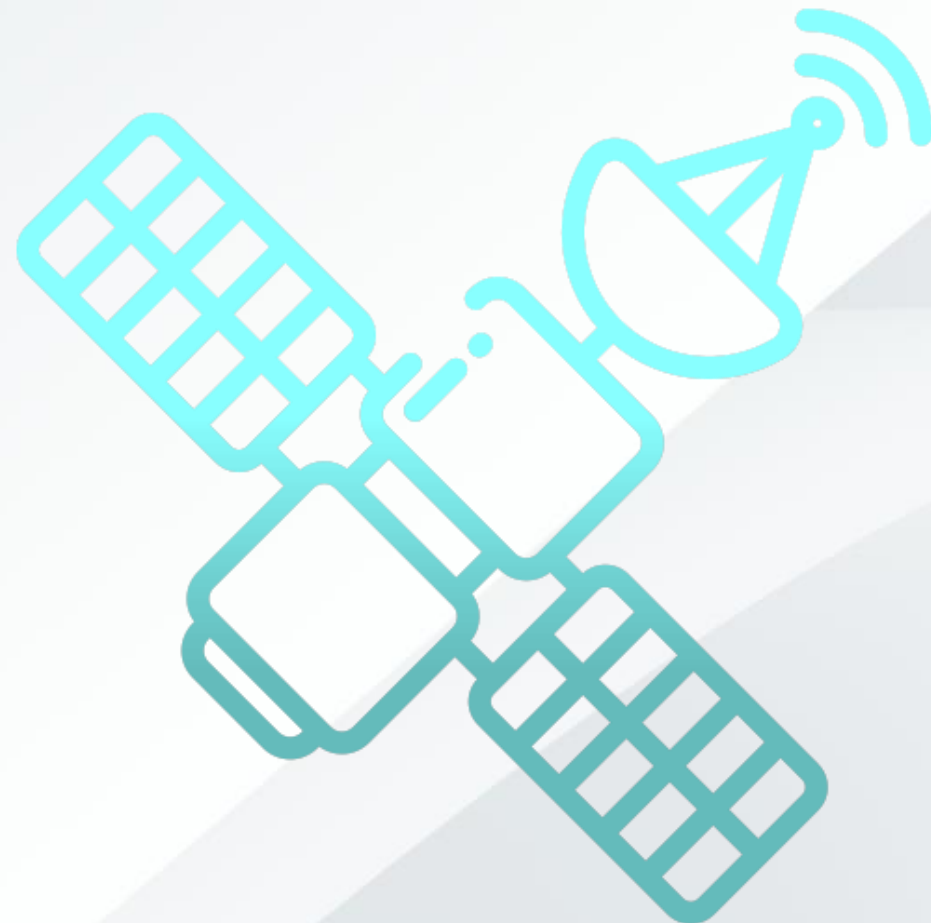




# ГЧП В КОСМОСЕ

## ПОДХОДЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

СЕНТЯБРЬ 2023



- ✓ Применимость ГЧП в космосе?
- ✓ Куда привлечь частного инвестора?
- ✓ Как сформировать структуру проекта?

## Космическая отрасль обладает коммерческим потенциалом и инвестиционной привлекательностью:

- доходы от коммерческой деятельности в космической отрасли (с 1996 г.) превысили объемы госрасходов
- спутниковая связь или IT-сервисы на базе космических снимков показывают маржинальность 30-50%
- продукты и услуги, получаемые востребованы и бизнесом, и государством

### Для государства:

- ✓ Снижение нагрузки на госбюджет и привлечение частных инвестиций
- ✓ Повышение операционной эффективности
- ✓ Коммерциализация новых технологий

### Для бизнеса:

- ✓ Государственная поддержка и покрытие рисков
- ✓ Доступ к инфраструктуре для бизнес-целей
- ✓ Репутация на рынке – участие государства как знак качества

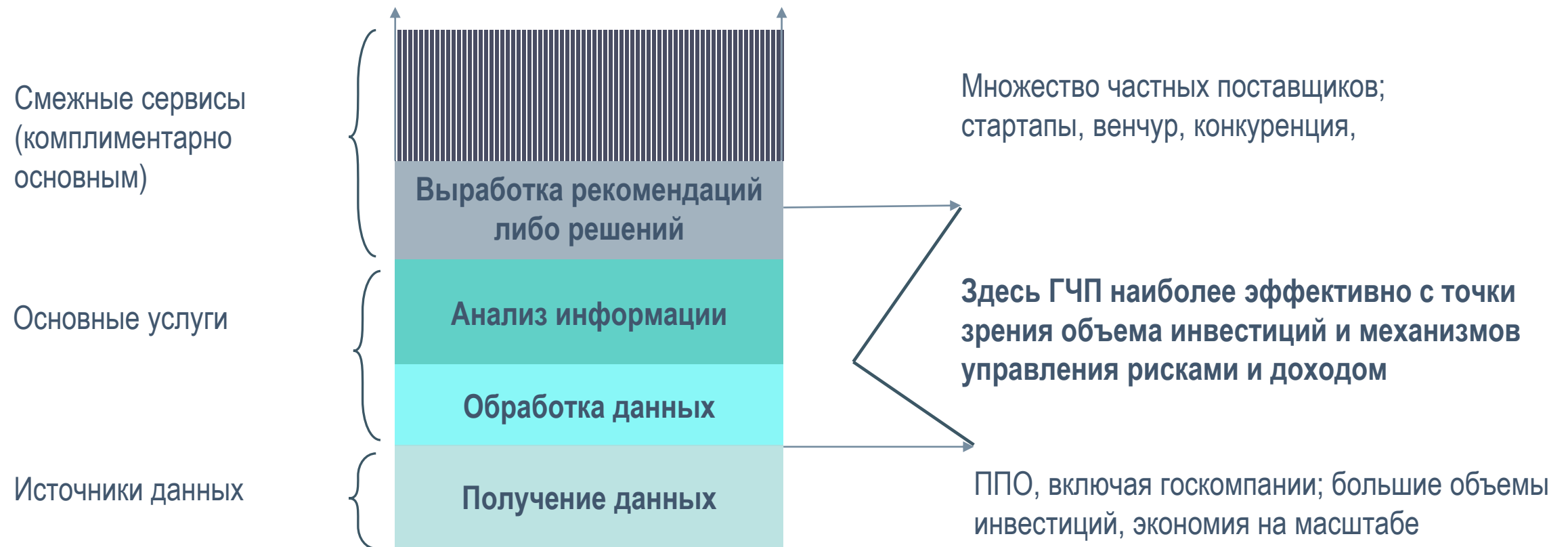
## Виды взаимодействия публично-правовых образований и частных коммерческих организаций



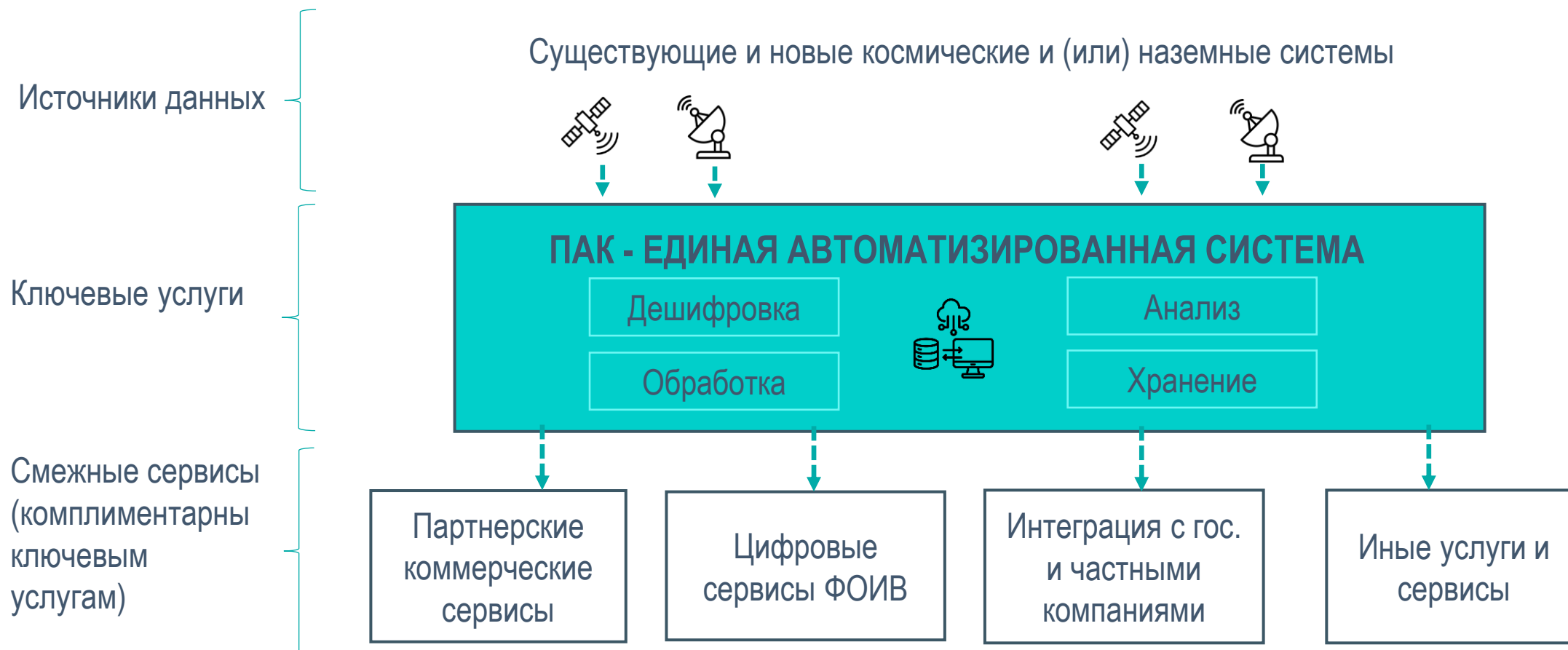
## Сервисы на основе данных от космических систем наиболее актуальны

Подотрасли / ключевые риски	Производство спутников	Спутниковые сервисы	Наземное оборудование и системы
Технология	High Risk (Teal)	Medium Risk (Yellow)	Medium Risk (Yellow)
Капиталоемкость	High Risk (Pink)	High Risk (Teal)	Medium Risk (Yellow)
Спрос	Medium Risk (Yellow)	High Risk (Teal) / Medium Risk (Yellow)	High Risk (Teal)
Регулирование	High Risk (Pink)	Medium Risk (Yellow)	High Risk (Pink)
<b>Выводы относительно структурирования</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Относительно высокий риск – высокая доля публичного участия</li> <li>Недостаточный объем финансирования с необходимыми условиями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Относительно низкий риск – высокая доля частного участия</li> <li>Низкая готовность покупателя при наличии спроса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Средний риск – оптимизация участия сторон в рамках проекта</li> </ul>

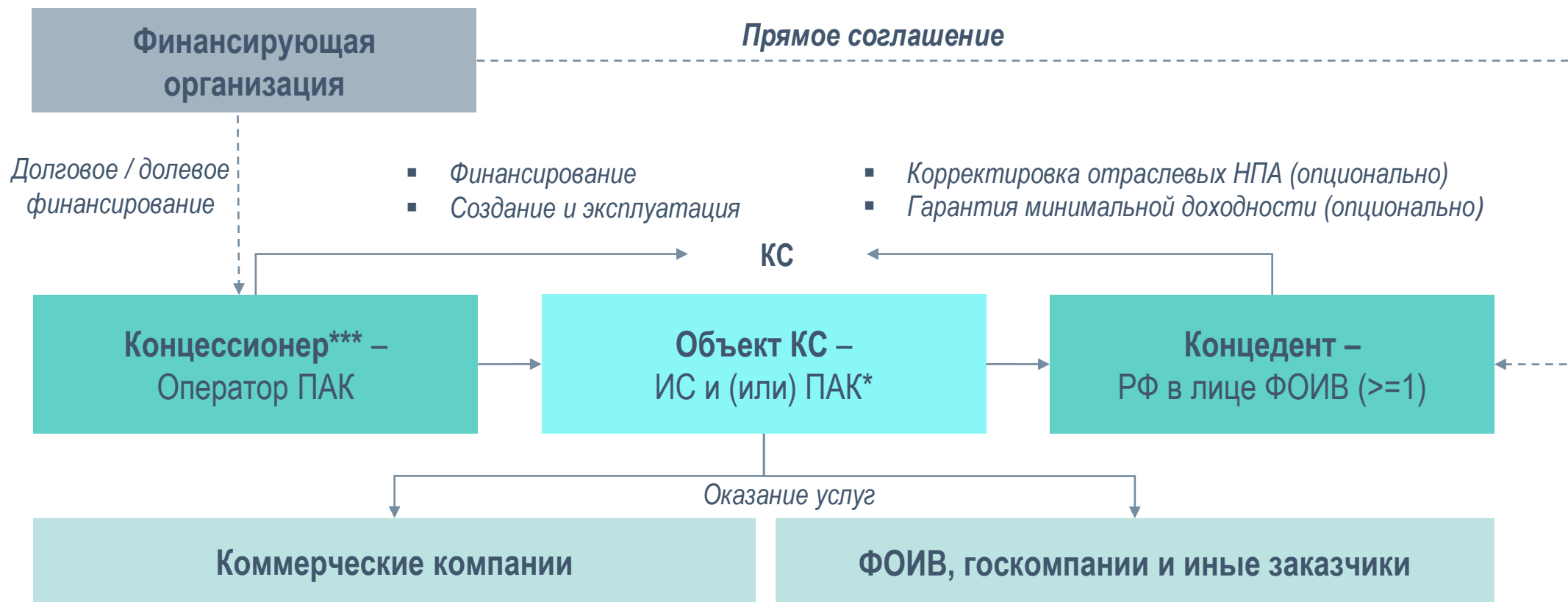
ГЧП наиболее эффективно для создания отраслевых платформ частным партнером



Платформа объединяет государственные и коммерческие сервисы на базе данных космических систем



Возможна следующая структура отношений в рамках концессионного соглашения (КС) на основе № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и на условиях, согласованных сторонами

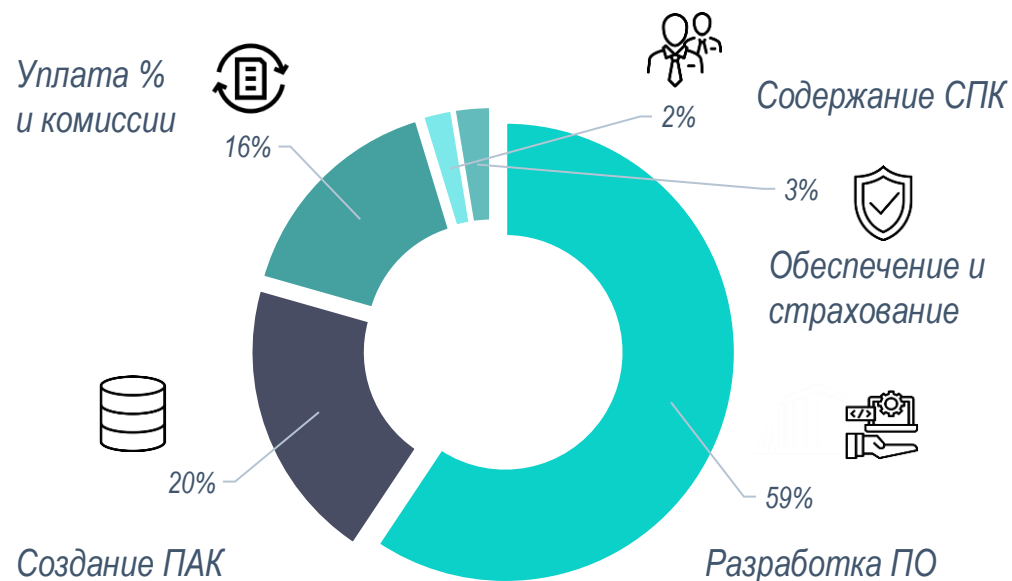


\* ПАК – программно-аппаратный комплекс: ПО и движимое имущество



## Финансовые условия обобщены с точки зрения особенностей соотношения между ними

Объем финансирования на инвестиционной стадии оценивается около <>4 млрд руб. в том числе:



Доходы прогнозируются в среднем на уровне <>2 млрд руб. в год, операционные расходы <>1 млрд руб. в год

### Источники доходов на эксплуатационной стадии:

- ✓ услуги коммерческим организациям
- ✓ услуги финансовым, страховым и консультационным компаниям
- ✓ интеграция с коммерческими сервисами
- ✓ интеграция с платными государственными сервисами и системами сбора платежей и штрафов ФОИВ
- ✓ платные сервисы обработки данных для госкомпаний и ФОИВ
- ✓ гарантия минимальной доходности (при необходимости)