

ООО «ДАУРИЯ – СПУТНИКОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

ГОД ОСНОВАНИЯ:

2011 г.

СУТЬ РАЗРАБОТКИ

Разработка недорогой и быстро изготавливаемой малой спутниковой платформы для наблюдения за поверхностью Земли.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОДУКТА

Предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций, метеорология, космические эксперименты, летная проверка оборудования для больших и дорогих космических аппаратов.

ВНЕДРЕНИЕ РАЗРАБОТКИ

ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ ДАННЫХ С АППАРАТА DX1 ПЛАНИРУЮТСЯ В **2013 году.**

ПЕРСОНАЛИИ

ОСНОВАТЕЛЬ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР:
Михаил Кокорич

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР:
Вей Сан (PhD, спутниковая связь)

ВЕДУЩИЙ ИНЖЕНЕР:
Александр Шаенко
(к.т.н., математическое моделирование)

Особенности продукта

В разрабатываемой платформе будет реализовано:

1

Использование новых разработок из кубсатов и наноспутников для обеспечения лучшей производительности и меньшего энергопотребления относительно существующих космических аппаратов.

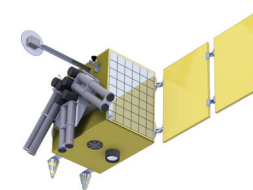
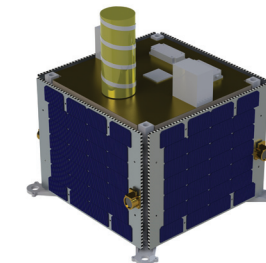
2

Использование, если это возможно, недорогих подсистем/компонентов от одного поставщика для снижения стоимости всего проекта.

3

Использование запатентованных российских технологий по изготовлению электронных блоков, что позволит получить конкурентные преимущества перед западными поставщиками:

- современные компоненты – кубсаты – могут использоваться в длительных миссиях (более 1 года);
- электронный блок адаптируется под мировые стандарты;
- отказоустойчивое ПО позволяет участвовать в межпланетных миссиях;
- создаваемая платформа будеткратно превосходить аналоги в части производительности, времени разработки и стоимости.



Рынок и конкуренты

1

Рынок спутниковых услуг почти не зависит от границ. Ожидается прибыль – \$100 тыс. в год от продажи первого демонстрационного аппарата DRE, следующего после DX1, и от \$20 млн. до \$40 млн. в год от продажи информации, полученной с запланированной группировки спутников. Последние исследования показывают объем рынка ДЗЗ до \$1 млрд. в год. Рынок продолжает расти.

2

Английская компания SSTL, ведущий мировой поставщик недорогих спутников, имеет 70%-ную долю на международном коммерческом рынке в развитых и развивающихся странах. В настоящее время компания снижает цены на собственные аппараты, для того чтобы удовлетворять потребностям частных инвесторов.

3

Космические аппараты нового поколения, разрабатываемые в рамках проекта, имеют существенное преимущество в цене и прямом доступе на российский рынок.