

doi: <https://doi.org/10.15407/knit2019.01.073>

УДК 349.6, 346.3

Н. Р. Малишева, А. М. Гурова

Інститут держави і права ім. В. М. Корецького
Національної академії наук України, Київ, Україна

ПРАВОВІ ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА ВІДМЕЖУВАННЯ ЙОГО ВІД СУМІЖНИХ ФОРМ ДОГОВІРНОЇ СПІВПРАЦІ

Досліджуються сучасні наукові підходи до змісту поняття «державно-приватне партнерство». Проаналізовано загальні та специфічні для космічної галузі ознаки його договірних форм, а саме концесії, управління майном, спільної діяльності та змішаних договорів. Окреслено основні проблемні аспекти обрання кожного з них для розвитку окремих видів космічної діяльності, зокрема вказано на деякі законодавчі перепони, до яких віднесено положення статті 4 Закону України «Про підприємництво», окремі норми Господарського кодексу, дублюючи положення самого закону «Про державно-приватне партнерство», а також визначено прогалини вітчизняного законодавства у цій сфері. Окремо розглянуто перспективність використання такої форми державно-приватного партнерства, як договір про трансфер технологій. Крім цього, на прикладах практики окремих підприємств космічної галузі, а також на основі вітчизняних та зарубіжних наукових праць автори виокремили означені форми державно-приватного партнерства серед інших форм співпраці публічного та приватного суб'єктів: публічних закупівель, аутсорсингу, приватизації. На цій основі сформульовано пропозиції щодо реформування вітчизняного законодавства у сфері державно-приватного партнерства задля стимулювання розвитку космічних технологій.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, публічні закупівлі, аутсорсинг, приватизація, концесія, спільна діяльність, трансфер технологій, космічна галузь господарювання.

Комерційна зацікавленість космічними технологіями приватних суб'єктів господарювання спонукає їх до пошуку форм співробітництва з державними інституціями, які володіють потужним адміністративним ресурсом та технологічним спадком епохи «військових космічних перегонів». Водночас і держава зацікавлена в залученні матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших видів приватних інвестицій для якісного оновлення своїх виробничих та сервісних потужностей. Така ситуація наразі є відправною точкою для дослідження та використання

космічного простору у межах державно-приватного партнерства¹ (далі — ДПП), шляхи розгортання якого суттєво залежать від національної політики, правових регуляторів та створеного державою економічного підґрунтя.

У вітчизняній науковій літературі уже здійснювалися спроби економіко-правового аналізу використання ДПП для розвитку вітчизняної космічної галузі [1, С. 127—128; 4, С. 169]. Водночас в цих дослідженнях акцент здебільшого

¹ В тексті статті паралельно використано поняття «державно-приватне партнерство» та «публічно-приватне партнерство», які в межах цього дослідження розглядаємо як синоніми.

робився на економічних аспектах проблеми, а особливості договірних форм співпраці у межах ДПП взагалі не аналізувались. Дана стаття є спробою заповнити цю прогалину.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» у рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про: а) концесію, б) управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках ДПП, інвестиційних зобов'язань приватного партнера), в) спільну діяльність, г) інші договори. Договір, укладений у рамках ДПП, може містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначаються відповідно до цивільного законодавства України [9]. Розглянемо їх більш детально.

Відповідно до Закону України «Про концесії», концесійний договір передбачає, що уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування (концесіодавець) надає на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності (концесіонеру) право створити (побудувати) об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та (або) здійснювати його управління (експлуатацію) відповідно до цього Закону з метою задоволення громадських потреб. При цьому майнова відповідальність та підприємницький ризик покладається на приватного суб'єкта, а державний партнер надає гарантії на капіталовкладення концесіонера та гарантує оплатне використання об'єкта концесії. Більше того, щодо об'єктів концесії, які мають соціальне значення, публічний партнер бере часткову участь у їхньому фінансуванні. Законом визначено перелік сфер господарської діяльності, у межах яких цілісні майнові комплекси чи їхні системи, об'єкти незавершеного будівництва чи спеціально збудовані об'єкти публічної власності можуть передаватися в концесію. Серед таких сфер космічною діяльністю можуть охоплюватися машинобудування та надання телекомунікаційних послуг. Така форма ДПП вирізняється серед інших форм тим, що поряд з процедурою проведення конкурсу на визначення приватного партнера, згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство», Закон України «Про концесії» також визначає проведення кон-

курсу, умови якого є в цілому подібними з урахуванням особливостей, які накладаються специфічними умовами договору концесії. Після закінчення договору об'єкт концесії передається органам публічної влади, при цьому приватному суб'єкту належить право власності на прибуток, отриманий від управління об'єктом концесії, а також на продукцію, отриману в результаті виконання цього договору [12].

У світовій практиці космічної діяльності є велика кількість форм концесійних домовленостей, зокрема прикладів побудови приватними партнерами космічних об'єктів та управління ними для надання публічних послуг, а також додатково продажу створеного продукту приватними партнерами для отримання прибутку. Разом з тим, для того щоб укласти такого роду договори, потрібно мати приватних партнерів з потужним технічним потенціалом у цій сфері. Поки що в умовах дії ст. 4 Закону України «Про підприємництво» [16] вітчизняним партнерам, зокрема у сфері ракетобудування, розвиватися досить складно, а закордонні обмежуються більш простими та вигідними для них договорами поставок вітчизняного устаткування для реалізації своїх космічних проектів. Для реконструкції ж космічних підприємств, які мають самостійний дохід, наприклад ДП КБ «Південне», зовнішнє управління може негативно позначитися на виробництві, та й послаблення державного контролю не є бажаним, адже в концесію за загальним правилом передаються об'єкти, в управлінні якими держава не зацікавлена. Що ж до збиткових космічних підприємств, то так само є ряд інших форм ДПП, зокрема управління майном, крім довірчого управління, якщо, звичайно, держава не вирішить виключити їх з переліку стратегічних об'єктів та перейти до крайніх заходів, зокрема приватизації таких підприємств.

Спільна діяльність передбачає об'єднання вкладів її учасників, якими можуть бути як матеріальні активи (грошові кошти, майно), так і нематеріальні (професійні знання, навички, вміння, ділова репутація), для досягнення конкретної мети, в результаті чого утворюється просте товариство, що є одним з його видів. Другий вид спільної діяльності не передбачає об'єднання

вкладів. Сфер, у межах яких має здійснюватись спільна діяльність, як і особливих умов проведення конкурсів, чинне спеціальне законодавство, що регулює цю форму ДПП, не встановлює. Режим управління спільною діяльністю за договором простого товариства передбачає надання права кожному діяти від імені всіх учасників, але договором має бути передбачене уповноваження на одноосібне управління чи встановлення режиму спільного прийняття рішень. Передане або створене у процесі спільної діяльності майно є спільною частковою власністю всіх учасників, якщо інше не визначено договором чи законом, при цьому прибуток розподіляється пропорційно вартості вкладів учасників у спільне майно. За договором про спільну діяльність без об'єднання вкладів кожен учасник виконує свій сегмент спільного проекту, використовуючи свої ресурси, причому на власний ризик. Разом з тим всі учасники зобов'язані узгоджувати організаційні моменти щодо досягнення спільної мети, розподіляти прибуток пропорційно до частки участі в проекті [21].

Спільна діяльність є більш гнучкою з точки зору способів співпраці між приватними та публічними суб'єктами. Наприклад, в Україні давно назріла необхідність побудови національної системи супутникового зв'язку або космічного сегменту для отримання геопросторових даних. Вказані питання цілком могли б стати платформою для активного включення вітчизняних приватних підприємств до космічної діяльності у межах цієї форми ДПП. Разом з тим необхідно враховувати деякі нюанси об'єднання вкладів підприємств космічної галузі державної власності. Відповідно до ч. 7 ст. 141 Господарського кодексу України, не може бути вкладом у спільну діяльність майно, яке належить до основних фондів підприємств державної власності, що не підлягають приватизації [2]. Деякі з підприємств космічної галузі, зокрема спеціальне виробництво виробничого об'єднання «Комунар», ДП «Виробниче об'єднання «Павлоградський хімічний завод», ДП «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод», Державне конструкторське бюро «Південне» ім. Янгеля та деякі інші належать саме до таких [14].

Відповідно до ст. 1029 ЦК за договором управління майном установник управління передає на певний строк майно управителю, який зобов'язується за плату здійснювати від свого імені управління цим майном в інтересах установника управління або вказаної ним особи (вигодонабувача). Законом чітко встановлено, що предметом договору управління майном можуть бути тільки підприємства як цілісний майновий комплекс, нерухома річ, цінні папери та інше майно, крім грошових коштів. Управитель здійснює управління майном на власний ризик, при цьому зобов'язуючись належно дбати про інтереси установника управління. Правомочності управителя обмежуються необхідністю отримання згоди власника під час прийняття рішення про відчуження чи передачу в заставу об'єкта управління. Разом з тим передбачається можливість виконання певних дій, спрямованих на управління майном, іншим особам і без згоди власника, якщо це передбачено договором управління майном або цього вимагають інтереси установника управління у разі неможливості отримати в розумний термін від нього відповідні вказівки. При цьому за свої послуги управитель має право на отримання встановленої в договорі плати, а також на відшкодування необхідних для управління майном витрат, що може провадитись у формі відрахувань від доходів з використання майна [21]. Примітним є те, що згідно із зазначеною ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» сам собою договір управління не може бути формою ДПП, а для набуття таких ознак в ньому необхідно передбачити інвестиційні зобов'язання приватного суб'єкта, тобто фактично він є змішаним договором: про управління майном та інвестиційну діяльність. З огляду на те що законодавець далі вказує на можливість укладення у межах ДПП змішаних договорів, не є зрозумілим, з яких підстав він окремо виділяє саме цей змішаний договір як окрему форму з-поміж інших, класичних видів договорів.

Використання змішаних договорів передбачає використання різних договірних форм, наприклад договору підяду та інвестиційної діяльності, ліцензійного договору та концесії. Варіа-

цій може бути дуже багато, що дає потенційним партнерам значну свободу у сенсі оптимального розподілу ризиків виконання певного проекту. Разом з тим укладення таких договорів тягне за собою ризики неправильного його виконання, зокрема внаслідок неможливості чіткого визначення правомочностей сторін договору.

Розглянемо як одну з найбільш перспективних, на нашу думку, змішаних договірних форм ДПП — договір про трансфер технологій. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» передбачає форми передачі об'єктів інтелектуальної власності як від публічних суб'єктів приватним, так і навпаки, за допомогою комплексу договорів, визначених у главі 75 ЦК, зокрема ліцензійного договору, договору про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності, договору про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності тощо, з обов'язковим врахуванням умов, визначених в ст. 19 означеного закону [21]. Про використання трансферу технологій як комплексного механізму публічних та приватних відносин для досягнення публічно корисної мети, а не простої передачі об'єкта інтелектуальної власності за плату, свідчить визначена ч. 2 ст. 20 цього закону можливість укладення додаткових договорів, предметом яких є: 1) гарантії осіб, які передають технології та їхні складові, стосовно можливості досягнення економічних показників і виробництва продукції із застосуванням цих технологій та складових, 2) гарантії осіб, які передають технології та їхні складові, стосовно конфіденційності та нерозголошення інформації третім особам, 3) проведення комплексу інженерних, екологічних або інших робіт, необхідних для застосування технологій та їхніх складових, 4) обслуговування обладнання.

Разом з тим необхідно відзначити, що текст цього закону не спрямовано на створення умов для стимулювання співпраці публічних та приватних суб'єктів, предметом діяльності яких є створення та впровадження об'єктів інтелектуальної власності. По-перше, незважаючи на те що в ч. 6 ст. 11 декларується, що технології та/або їхні складові, створені або придбані за бюд-

жетні кошти, використовуються переважно на території України, текст закону орієнтовано в основному на іноземного інвестора, що чітко видно зі змісту ст. 5, де одним з напрямків міжнародного співробітництва є залучення іноземних інвестицій, а також ст. 14, якою зазначено, що державні експертизи створених за бюджетні кошти технологій проводяться у випадку їхньої передачі юридичним особам, що зареєстровані в інших країнах, або фізичним особам-іноземцям чи особам без громадянства [8]. Останню умову можна розглядати і як спрощення умов трансферу технологій для вітчизняних інвесторів, але передавання такого специфічного об'єкту без визначення його ціни навряд чи можна визнати економічно доцільним. Другою підставою проведення державної експертизи технологій є проведення закупівлі за бюджетні кошти, тобто законодавець орієнтує на співпрацю поза ДПП, якщо, звичайно, не враховувати визначених ст. 6 закупівель у межах ДПП, що для іноземного партнера взагалі буде незрозумілою формою договірної взаємодії. Незважаючи на те, що серед суб'єктів відносин у сфері трансферу технологій, визначених у ст. 3 аналізованого закону, визначено юридичні особи, незалежно від форми власності, статтею 11 відповідного Закону, що регулює порядок передачі технологій за бюджетні кошти, замовниками визначаються органи державної влади, Національна академія наук України та галузеві академії наук. Єдиний можливий варіант набуття майнових прав приватними суб'єктами згідно з цією статтею є створення складових технологій спільно за рахунок власних коштів підприємств, наукових установ, організацій, вищих навчальних закладів, фізичних осіб та бюджетних коштів. Майнові права на такий об'єкт розподіляються на підставі договору про їхнє створення та використовуються за умовами договору про їхній трансфер [8]. Вказана форма співпраці може бути повністю охоплена такою договірною формою ДПП, як договір про спільну діяльність.

Якщо перевести питання управління технологіями, створеними за державний бюджет, із сфери загальних визначень у площину космічної діяльності, знову вбачається неготовність зако-

нодавства забезпечити таку форму співпраці. На підставі ч. 5 ст. 13 Закону України «Про космічну діяльність» з метою забезпечення функціонування, збереження та подальшого розвитку унікальних об'єктів космічної діяльності запроваджується Державний реєстр унікальних об'єктів космічної діяльності, а також встановлюється державний нагляд за їхнім станом, використанням та здійснюються відповідні заходи підтримки цільового фінансування цих об'єктів згідно з порядком, встановленим Кабінетом Міністрів України [13]. На виконання цієї норми було прийнято Порядок включення об'єктів до реєстру за ініціативою зацікавлених підприємств Державним космічним агентством України [11], проте цим правове забезпечення управління ними й обмежується. Таким чином, ДПП у формі трансферу космічних технологій могло б стати механізмом практичної реалізації об'єктів інтелектуальної власності, на утримання яких у держави не вистачає фінансування, для чого необхідно лише прописати умови та порядок трансферу, які б обопільно задовольняли інтереси публічного та приватного партнерів, при цьому орієнтуючись більше на внутрішнє, ніж на іноземне інвестування за такою формою ДПП.

Відносини у межах договорів концесії, спільної діяльності, управління майном, розпорядження інтелектуальною власністю тощо є одночасно як у формах договорів ДПП, так і поза ними. При цьому суб'єктний склад не є визначальною відмежувальною ознакою, адже співпраця публічних та приватних суб'єктів може здійснюватись в інших договірних формах: публічні закупівлі, приватизація тощо. Тож спробуємо розібратися, по-перше, якими є характерні властивості саме договорів у межах ДПП, а по-друге, відокремити їх від означених договорів.

Для відповіді на перше запитання звернемося до деяких авторитетних джерел, які дозволяють встановити сутнісні ознаки такої форми співпраці публічного та приватного суб'єктів, як ДПП, яким мають відповідати всі описані вище договірні форми, а також дозволяють їх відокремити від інших можливих договірних форм співпраці публічних та приватних суб'єктів. У Керівних принципах щодо публічно-приватного

партнерства для розвитку інфраструктури, підготовлених Робочою групою Економічної комісії ООН для Європи, визначено, що ДПП охоплює своїм змістом різні форми довгострокових угод між юридичними особами та публічною владою, метою яких є фінансування, проектування, впровадження та управління публічним майном та публічними послугами. Договори, які не охоплюються змістом ДПП, вирізняються такими ознаками: нецільові інвестиції, короткостроковість; прості, одноразові послуги; значний адміністративний контроль [22, С. 7]. Організація економічного співробітництва і розвитку при визначенні ДПП наголошує на такій його обов'язковій умові, як наявність спільних цілей сторін та справедливого і достатнього розподілу ризиків, на підставі чого ідентифікує його чимось середнім між публічними закупівлями та приватизацією, при цьому відмежовуючи ДПП навіть від такої його форми як концесія [26, С. 12]. Європейський суд аудиторів вказує на те, що за характером та результатами ДПП не відрізняється від публічних закупівель, але відмінність провести можна на підставі розподілу ризиків. Так, у межах відносин ДПП кожен ризик розподіляється тій стороні, яка найкраще підходить для його управління, оскільки метою ДПП є досягнення оптимального балансу між ризиком та компенсацією стороні, яка його несе. Таким чином, приватний партнер часто несе відповідальність за ризики, пов'язані з проектуванням, будівництвом, фінансуванням, експлуатацією та технічним обслуговуванням інфраструктури, а публічний партнер, як правило, приймає регуляторні та політичні ризики [27, С. 12].

Оцінюючи виокремлені відповідними міжнародними організаціями ознаки ДПП через призму Закону України «Про державно-приватне партнерство», можна констатувати, що всі вони відображені в його ст. 3 як принципи: узгодження інтересів з метою отримання взаємної вигоди; визнання прав і обов'язків, передбачених законодавством України та умовами договору про ДПП; справедливий розподіл ризиків [9]. Таким чином, при визначенні правової сутності ДПП законодавство не чинить перешкод для розвитку ДПП, але практика все одно вперто вказує на те,

що передбачені ДПП форми договірної співпраці практично не застосовуються, на відміну від традиційних форм, наприклад публічних закупівель, які, можливо, вітчизняний приватний сектор не вирізняє. Тож спробуємо детальніше розібратися в цьому питанні.

Переходячи до аналізу особливостей розмежування договірних відносин у межах ДПП і публічних закупівель, наведемо такий приклад. За даними сайту ProZoggo, Державним підприємством «Конструкторське бюро «Південне» (далі — ДП КБ «Південне») зареєстровано 293 заявки на публічні закупівлі [19], при цьому за поточний рік — жодної. Водночас на сайті SmartTender.biz фігурує інформація, відповідно до якої на листопад 2018 р. ДП КБ «Південне» відкрито вісім запитів на проведення тендерів щодо комерційних закупівель, серед яких фігурують як комплексні предмети закупівель (детально-інструментальне обстеження будівельних конструкцій промислової будівлі з оцінкою технічного стану та експлуатаційної придатності), так і поставка спеціалізованих матеріалів [20]. Оскільки відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» і п. 6.3 Статуту ДП КБ «Південне» публічні закупівлі здійснюються лише за кошти державного бюджету [18], цілком чітко вбачається тенденція переходу державного підприємства у площину співпраці з приватними суб'єктами поза процедурами публічних закупівель. Разом з тим внаслідок нерозвиненості форм ДПП такі договірні відносини є дискретними, в результаті чого багато часу витрачається на процедурний аспект їхнього забезпечення. Незважаючи на те що укладення договору в рамках ДПП також вимагає значного часу, він компенсується тривалістю дії визначених договором про ДПП умов щодо взаємодії сторін. Разом з тим, оскільки у ст. 6 Закону України «Про державно-приватне партнерство» передбачається можливість здійснення державних закупівель у рамках ДПП, постає справедливе запитання, а чи варто взагалі розділяти ДПП та публічні закупівлі.

Відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі», публічна закупівля визначається як придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому цим Законом, тобто її

предметом є виконання однієї дії або комплексу однорідних дій [17]. Визначені у вказаному законі положення відображають підхід до закупівель як до засобу раціонального та ефективного використання державних коштів. На противагу цьому вітчизняні науковці на підставі аналізу зарубіжного законодавства пропонують закріпити інший підхід до сприйняття публічних закупівель, а саме як засобу стимулювання інновацій та, відповідно до цього, реконструкції економіки у двох формах: передкомерційні закупівлі та закупівлі інноваційних рішень. У першому випадку закупівлі наукових досліджень та розробок нових інноваційних рішень перед здійсненням закупівель у масштабних обсягах на комерційній основі, а в другому — закупівлі, у яких державні замовники виступають як перший та головний покупець інноваційних товарів або послуг, які поки що не є у широкому доступі на комерційній основі [7, С. 80, 92, 105].

Означені форми публічних закупівель уже дійсно мають досить схожі риси з формами ДПП, які практикуються провідними космічними державами. Разом з тим вбачаємо за доцільне наголосити, що навіть публічні закупівлі як економічні механізми стимулювання інновацій все одно за змістом не виходять за межі отримання продукту чи послуги за бюджетні кошти відповідно до жорстких адміністративних процедур, а економічне стимулювання інноваційної діяльності є хоч і цілеспрямованим їхнім наслідком, але все ж побічним від головного механізму закупівлі, який залишається незмінним. ДПП також передбачає адміністративну процедуру прийняття рішення й відбору приватного учасника та участь публічного суб'єкта, зокрема і фінансову, що дає підстави в окремих випадках ототожнювати ці процедури. Разом з тим ДПП відрізняється від публічних закупівель комплексністю відносин між публічним та приватним партнерами, у розпорядженні яких є не лише товарно-фінансові ресурси, а значно більший арсенал механізмів взаємодії. Адекватність їхнього обрання відповідно до мети ДПП, помножене на обумовлену довгостроковістю стабільність цих відносин, дає кумулятивний ефект, відмінний від виконання будь-яких інших господарських договорів.

Є різні підходи до окреслення кола поточних форм договірної співпраці публічних та приватних партнерів у космічній галузі. Проте майже у всіх досліджених нами джерелах вони зводилися до лінійки договорів, яка формувалася за ступенем ризику, що бере на себе кожен із партнерів згідно з тим чи іншим набором договірних форм у межах ДПП. Останні вкладаються в такі формули: *Design-Build* (приватний суб'єкт бере на себе зобов'язання спроектувати та побудувати у визначений державним партнером час і за визначену плату), *Design-Build-Operate-Maintain* (на відміну від попереднього, на приватного партнера покладається більше зобов'язань, зокрема й щодо управління та підтримання державного майна), *Design-Build-Finance* (в межах цього ДПП публічний партнер повністю або частково усувається від фінансування, хоч у нього і залишаються обов'язки з управління проектом), *Design-Build-Finance-Operate-Maintain* (приватний партнер бере на себе повний комплекс робіт щодо виконання проекту, володіє державним майном на праві оренди та отримує відшкодування своєї діяльності у вигляді доходу від проекту, який він отримує під час його управління) тощо. Керівник центру космічної політики та стратегії корпорації «Аероспейс» США Карен Джонс визначає, що за рівнем ризику та ступенем залученості приватного партнера ДПП у космічній сфері поділяється на такі види: концесія або франшиза, будівництво, управління та поліпшення, будівництво та фінансування. Останні два види охоплюються категорією так званих приватних фінансових ініціатив, які, на думку авторів, більш поширені у Європі. Такі форми договірної взаємодії публічних і приватних партнерів, як приватизація, а також проектування та будівництво у межах публічних закупівель визначаються як такі, що виходять за межі форм ДПП, адже перше передбачає зосередження всього капіталу і ризику у приватного партнера, а друге — у публічного [24, С. 5]. Слід цілком погодитися з Олександром Романом у контекстах того, що ДПП від публічних закупівель відрізняє зниження рівня політизованості під час прийняття рішення [25, С. 7–8]. Таким чином, саме в ДПП публічний суб'єкт виступає

радіше як суб'єкт підприємницької діяльності, а не як суб'єкт здійснення владних управлінських функцій. І хоч він володіє специфічними адміністративними ресурсами (ліцензування, дозволи тощо), ці ресурси в ДПП є активом, а не зовнішнім регулятором. З цих причин дуже важливо, щоб у процесі укладення договору про ДПП брали участь державні підприємства не як об'єкт, а як суб'єкт переддоговірного процесу [6, С. 75].

Зарубіжне законодавство та юридична доктрина дещо ширше порівняно з вітчизняними тлумачать поняття приватизації, що робить його досить близьким до однієї з форм ДПП, тому у світлі вітчизняних реформ із запозичення зарубіжного досвіду слід зробити певні нотатки щодо розмежування цих договірних форм. Така форма ДПП, як приватне фінансове інвестування, що виникла у Великобританії та згодом набула поширення у світі, стала продовженням процесів масштабної приватизації в цій країні. Відповідна договірна форма поширювалась на об'єкти, які не могли бути продані у приватний сектор на праві власності, але щодо яких держава не мала ресурсів для управління. Вона передбачала передачу державної послуги чи майна приватному сектору, іноді разом із допоміжною діяльністю, для управління ним у межах виключного права, наданого міністерським або парламентським актом (іноді ліцензією) [22, С. 4]. Таким чином, під приватизацією тут розуміється не лише передача у власність, а надання виключних прав, передача усіх ризиків приватному суб'єкту.

Відповідно до Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна» приватизація є платним відчуженням майна, що перебуває у державній або комунальній власності, на користь фізичних та юридичних осіб, які відповідно до цього Закону можуть бути покупцями [15], тобто по суті зводиться лише до купівлі-продажу за чітко встановленою процедурою. В Законі України «Про державно-приватне партнерство» закріплено «запобіжник» щодо використання будь-яких інших договірних форм передачі державної власності у приватну власність. Його забезпечено у вигляді принципу незмінності протягом усього терміну дії договору, укладеного в рамках ДПП, цільового

призначення та форми власності об'єктів, які перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру [9]. Більше того, принцип справедливого розподілу ризиків має тлумачитися саме в контексті недопущення таких форм фактичної приватизації, які не передбачають передачі титулу власника. Вказане особливо важливе з огляду на закріплення серед форм ДПП такої, як управління майном, що відповідно до ч. 2 ст. 316 та ч. 2 ст. 1029 Цивільного кодексу України передбачає виникнення права довірчої власності [21], що власне й було запозичене із законодавства Великої Британії. І хоча спеціалісти наголошують на зобов'язальному, а не речовому характері такої власності та недопустимості однакового обсягу правомочностей на весь об'єкт двох власників [3], ця норма досі діє, а тому ймовірно може бути використана для набуття фактичної власності на стратегічні об'єкти, якими є підприємства космічної галузі [10]. Таким чином, на нашу думку, договір управління майном, який передбачає виникнення права довірчої власності, не може бути договірною формою ДПП.

Означеними формами далеко не вичерпуються варіанти співпраці між публічним та приватним партнерами, адже однією з характерних ознак ДПП є саме гнучкість обрання договірних механізмів. Зокрема, дехто вважає, що ДПП без приватного фінансування є формою аутсорсингу [23, С. 3]. Вказаний договір не є характерним для вітчизняного законодавства та закріплений лише в розд. 4 Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010, а саме: «аутсорсинг» — угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбору персоналу, здійснення допоміжних функцій, тобто аутсорсинг — це передача однією компанією певних бізнес-процесів, функцій або конкретних завдань на виконання іншій компанії (аутсорсеру), що спеціалізується у відповідній галузі [5]. Як вбачається із наведеного визначення, аутсорсинг є економічною категорією, яка відображає форму

співпраці. Сама етимологія цього поняття вказує на залучення на взаємовигідних засадах до підприємницької діяльності одним суб'єктом матеріальних, фінансових, людських чи інтелектуальних ресурсів іншого суб'єкта, в результаті чого якість такої діяльності суттєво поліпшиться. В такому загальному розумінні як економічних передумов, так і очікуваних наслідків, аутсорсинг змістовно перетинається з ДПП, проте останній має набагато більше особливих ознак, які дозволяють розмежувати ці поняття, зокрема специфічний суб'єктний склад, значно ширше коло форм співпраці тощо.

Порівняльне дослідження характерних ознак ДПП, які відрізняють його від суміжних форм договірної співпраці публічних і приватних суб'єктів, дозволяє визначити ДПП як заснову на розподілі ризиків довгострокову співпрацю між публічними та приватними партнерами задля реалізації взаємовигідних інтересів за допомогою комплексу договірних форм, обрання яких залежить від цілей, що ставлять перед собою сторони до моменту вступу у договірні відносини з ДПП. При цьому по обидва боки шкали ризиків, за її межами, перебувають такі форми публічно-приватної співпраці, як приватизація (перебуває повною мірою у приватного суб'єкта) чи публічні закупівлі (повною мірою зосереджується у публічного суб'єкта).

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки та пропозиції:

1. Перешкодою для участі вітчизняних приватних суб'єктів господарювання в концесійних договорах є положення ст. 4 Закону України «Про підприємництво», згідно з яким будь-яка діяльність, пов'язана з розробленням, випробуванням, виробництвом та експлуатацією ракетно-носіїв, у тому числі з їхніми космічними запусками із будь-якою метою, може здійснюватися тільки державними підприємствами та організаціями.

2. Договір про спільну діяльність є однією з найперспективніших форм залучення приватних партнерів до діяльності державних підприємств задля досягнення мети конкретних проєктів, адже передбачає внесення будь-яких вкладів, про які домовляться сторони. Разом з тим ця

договірна форма передбачає необхідність врахування положення про те, що основні фонди державних підприємств, які не підлягають приватизації, не можуть бути внесками за договором про спільну діяльність.

3. Використання договору про трансфер технологій для ДПП має ряд переваг для розвитку космічної діяльності за рахунок об'єктів інтелектуальної власності, створених за бюджетні кошти, проте орієнтування вітчизняного законодавства в основному на іноземного інвестора може негативно позначитися на внутрішньо-державному трансфері, який є пріоритетним для розвитку вітчизняної космічної діяльності. Для зміни цієї ситуації необхідно переглянути Закон України «Про державне регулювання в сфері трансферу технологій», «Про космічну діяльність» та прийняті на їхній основі нормативні акти на предмет забезпечення сприятливих умов трансферу технологій, зокрема встановлення умов конкурсної передачі таких технологій, чітке визначення ціни об'єкта інтелектуальної власності, що передається, тощо.

4. ДПП та публічні закупівлі є двома різними формами договірної співпраці між публічним та приватним партнерами. Це підтверджується і зарубіжним законодавством, так само, як і доктринальними джерелами. Від себе можемо додати, що ДПП відрізняється від публічних закупівель комплексністю відносин між публічним та приватним партнерами, у розпорядженні яких перебувають не лише товарно-фінансові ресурси, а значно більший арсенал механізмів взаємодії. Адекватність їхнього обрання відповідно до мети ДПП, помножене на обумовлену довгостроковістю стабільність цих відносин, дає кумулятивний ефект, відмінний від виконання будь-яких інших господарських договорів. З огляду на це пропонуємо виключити із Закону України «Про державно-приватне партнерство» статтю 6.

5. З огляду на те що ДПП передбачає справедливий розподіл ризиків між його учасниками, договір управління майном, який передбачає виникнення права довірчої власності, не може бути формою ДПП, адже фактично він призводить до приватизації об'єктів публічної власності.

6. Аутсорсинг змістовно перетинається з ДПП, проте перший є економічною категорією, яка зводиться до залучення до підприємницької діяльності зовнішніх активів, а договірні форми ДПП мають специфічний суб'єктний склад, передбачаючи широке коло варіантів співпраці.

Роботу підготовлено за підтримки Цільової комплексної програми НАН України з наукових космічних досліджень на 2018—2022 рр. «Правове забезпечення довгострокової стійкості космічної діяльності» (2018—2022), а саме її етапу 1. «Державно-приватне партнерство у космічній галузі».

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухун Ю. В. Шляхи формування механізму інвестиційного забезпечення відтворювальних процесів в космічній галузі // Економ. вісник Нац. техн. ун-ту України «Київський політехнічний інститут». — 2015. — № 12. — С. 121—128.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18, № 19—20, № 21—22. — Ст. 144 зі змінами від 10.11.2018. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Довірча власність чи договір управління майном — український вибір: Лабораторія законодавчих ініціатив. — Публ. від 21.06.2004. — URL: <http://parlament.org.ua/2004/06/21/dovircha-vlasnist-chi-dogovir-upravli/>.
4. Дульська І. В. Державно-публічно-приватне партнерство і розвиток національної супутникової системи зв'язку України // Економ. небелівський вісник. — 2014. — № 1 (7). — С. 161—170. — URL: <http://econforum.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/23.pdf>.
5. Законодавче регулювання аутсорсингу та аутстафінгу персоналу в Україні // News Flash. — URL: <https://ua.accace.com/zakonodavche-reguljuvannja-autsorsinguta-autstafngu-personalu-v-ukran-news-flash/>
6. Малишева Н. Р., Гурова А. М. Перспективи впровадження державно-приватного партнерства в космічній сфері України // Економіка і право. Сер. Право. 2018. — № 2 (50). — С. 71—83.
7. Правове забезпечення здійснення державної політики з реконструкції економіки: монографія / За заг. ред. В. А. Устименка. — Чернігів: Десна Поліграф, 2016. — 160 с.
8. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 № 143-V // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434 зі змінами від 09.12.2015. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

9. *Про державно-приватне партнерство*: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 40. — Ст. 524 зі змінами від 10.06.2018. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
10. *Про затвердження переліку об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави* // Постанова КМУ від 4 березня 2015 р. № 83. — URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/83-2015-%D0%BF>.
11. *Про заходи щодо забезпечення функціонування, збереження та подальшого розвитку унікальних об'єктів космічної діяльності* // Постанова КМУ від 26.02.2000 № 404. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/404-2000-%D0%BF>.
12. *Про концесії*: Закон України від 16.07.1999 № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 41. — Ст. 372 зі змінами від 25.03.2018. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
13. *Про космічну діяльність*: Закон України від 15.11.1996, № 502/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 1. — Ст. 2, зі змінами від 28.12.2015. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/502/96-%D0%B2%1%80>.
14. *Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації*: Закон України від 07.07.1999, № 847-XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 37. — Ст. 332, зі змінами від 04.11.2018. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/847-14>.
15. *Про приватизацію державного і комунального майна*: Закон України від 18.01.2018 № 2269-VIII // Відомості Верховної Ради. — 2018. — № 12. — Ст. 68. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-19>.
16. *Про підприємництво*: Закон України від 07.02.1991 № 698-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1991. — № 14. — Ст. 168 зі змінами від 15.04.2015. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
17. *Про публічні закупівлі*: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII // Відомості Верховної Ради. — 2016. — № 9. — Ст. 8. — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#n575>.
18. *Статут ДП «КБ «Південне» ім. М. К. Янгеля», затверджений наказом ДКА України від 04.10.2017. № 133* — URL: https://www.yuzhnoye.com/aoi/Articles_of_Incorporation_2017_1.pdf.
19. *Тендери замовника ДП «КБ «Південне» ім. М. К. Янгеля»: Пошук на сайті ProZorro.* — URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/search/?edgrou=14308304>.
20. *Тендери заказчика ГП «Конструкторское бюро «Южное» им. М. К. Янгеля»: Пошук на сайті SmartTender.* — URL: <https://smartertender.biz/komertsiyni-torgy/gp-konstruktorskoie-byuro-yuzhnoie-im-mkyangelya/>.
21. *Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40-44. — Ст. 356, зі змінами від 04.11.2018.* — URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
22. *Guidelines on private public partnerships for infrastructure development*: UN/ECE Forum on Public-Private Partnerships for Infrastructure: the Next Steps (PPPs) to be held at the Palais des Nations, on 4 and 5 December 2000, in Room XIX, 101 p., P. 4. — URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:OU4Pm7g5eM UJ:https://www.mfcr.cz/assets/en/media/Guidelines-on-Private-Public-Partnership-for-Infrastructure-Development.pdf+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=fr>.
23. *Iron D. J., Davidian K.* Applying the UK's PPP Lessons to NASA's Commercial Development Policy. American Institute of Aeronautics and Astronautics. 8 p. — URL: <http://commercialspace.pbworks.com/f/PPPforSCDP+28July08+KD.pdf>.
24. *Jones K. I.* Public-private partnerships: stimulating innovation in the space sector center for space policy and strategy, The aerospace corporation, Center for space policy and strategy, April 2018, 16 p. — URL: https://aerospace.org/sites/default/files/2018-06/Partnerships_Rev_5-4-18.pdf.
25. *Roman A. V.* A Guide to Public-Private Partnerships (PPPs): What Public Procurement Specialists Need To Know. 23 p. URL: [https://www.nign.org/docs/default-source/New-Site/research-reports/guidetopublic-privatepartnerships\(ppps\)-whatpublicprocurementspecialistsneednowfinal.pdf?sfvrsn=4](https://www.nign.org/docs/default-source/New-Site/research-reports/guidetopublic-privatepartnerships(ppps)-whatpublicprocurementspecialistsneednowfinal.pdf?sfvrsn=4).
26. *Public-private partnerships: in pursuit of risk sharing and value for money*, 37th Session of the Public Governance Committee, 17–18 April 2008, Paris, 91 p. — URL: <https://www.oecd.org/mena/governance/41767985.pdf>.
27. *Public private partnerships in the EU: European Court of Auditors: Special Report*, 79 p. — URL: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR18_09/SR_PPP_EN.pdf

Стаття надійшла до редакції 02.01.2019

REFERENCES

1. Bukhun Yu. V. Shliakhy formuvannya mekhanizmu investytsiynoho zabezpechennia vidtvoriuvalnykh protsesiv v kosmichnii haluzi. Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut». — 2015. — № 12. — S. 121–128
2. *Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 436-IV, Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, st.144 zi zminamy vid 10.11.2018iu* URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. *Dovircha vlasnist chy dohovir upravlinnia mainom – ukrainskyi vybir: Laboratoriia zakonodavchykh initsiatyv. Publikatsiia vid 21.06.2004.* URL: <http://parlament.org.ua/2004/06/21/dovircha-vlasnist-chi-dogovir-upravli/>

4. Dul'ska I. V. Derzhavno-publichno-pryvatne partnerstvo i rozvytok natsionalnoi suputnykovoï systemy zviazku Ukrainy. Ekonomichnyi nobelivskiy visnyk. 2014. № 1 (7). S. 161-170 <http://econforum.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/23.pdf>
5. Zakonodavche rehuliuвання outsorsynhu ta autstafinhu personalu v Ukraini | News Flash. URL: <https://ua.ac-cace.com/zakonodavche-reguljuvannja-outsorsingu-ta-autstafingu-personalu-v-ukran-news-flash/>
6. Malysheva N. R., Hurova A. M. Perspektyvy uprovadzhennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva v kosmichnii sferi Ukrainy, Ekonomika i pravo. Serii «Pravo», № 2(50), 2018. S. 71-83
7. Pravove zabezpechennia zdiisnennia derzhavnoi polityky z rekonstruktsii ekonomiky: P 68 monohrafiia / pid zah. red. V.A. Ustymenka ; NAN Ukrainy, In-t ekonomiko-pravovykh doslidzhen. Chernihiv: Desna Polihraf, 2016. 160 s.
8. Pro derzhavne rehuliuвання diialnosti u sferi transferu tekhnologii: Zakon Ukrainy vid 14.09.2006 № 143-V, Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 2006, № 45, st.434 zi zminamy vid 09.12.2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
9. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo: Zakon Ukrainy vid 01.07.2010 № 2404-VI, Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 2010, № 40, st.524 zi zminamy vid 10.06.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
10. Pro zatverdzhennia pereliku obektiv derzhavnoi vlasnosti, shcho maiut stratehichne znachennia dla ekonomiky i bezpeky derzhavy: postanova KMU vid 4 bereznia 2015 r. № 83. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/83-2015-%D0%BF>
11. Pro kontsesii: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 № 997-XIV, Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 1999, N 41, st. 372 zi zminamy vid 25.03.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
12. Pro zakhody shchodo zabezpechennia funktsionuvannia, zberezhennta ta podalshoho rozvytku unikalnykh obektiv kosmichnoi diialnosti: Postanova KMU vid 26.02.2000 № 404. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/404-2000-%D0%BF>
13. Pro pryvatyzatsiiu derzhavnoho i komunalnoho maina: Zakon Ukrainy vid 18.01.2018 № 2269-VIII, Vidomosti Verkhovnoi Rady, 2018, № 12, st.68. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-19>
14. Pro pidpriemnytstvo: Zakon Ukrainy vid 07.02.1991 № 698-XII, Vidomosti Verkhovnoi Rady URSR, 1991, N 14, st.168 zi zminamy vid 15.04.2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
15. Pro kosmichnu diialnist: Zakon Ukrainy vid 15.11.1996, № 502/96-VR, Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 1997, N 1, st. 2, zi zminamy vid 28.12.2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/502/96-%D0%B2%D1%80>
16. Pro perelik obektiv prava derzhavnoi vlasnosti, shcho ne pidliahaiut pryvatyzatsii: Zakon Ukrainy vid 07.07.1999, № 847-XIV, Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 1999, N 37, st.332, zi zminamy vid 04.11.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/847-14>
17. Pro publichni zakupivli: Zakon Ukrainy vid 25.12.2015 № 922-VIII, Vidomosti Verkhovnoi Rady, 2016, № 9, st.8. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#n575>
18. Statut DP KB «Pivdenne» im. M. K. Yanhelii, zatverdzheny nakazom DKAU vid 04.10.2017 № 133. URL: https://www.yuzhnoye.com/aoi/Articles_of_Incorporation_2017_1.pdf
19. Tendery zamovnyka DP KB «Pivdenne» im. M. K. Yanhelii: Poshuk na saiti ProZorro. URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/search/?edrpu=14308304>
20. Tendery zakazchyka HP «Konstruktorskoe biuro «Iuzhnoe» im. M. K. Ianhelii»: Poshuk na saiti SmartTender. URL: <https://smarttender.biz/komertsiyni-torgy/gp-konstruktorskoe-byuro-yuzhnoe-im-mkyangelya/>
21. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV, Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 2003, № 40-44, st.356. zi zminamy vid 04.11.2018 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
22. Guidelines on private public partnerships for infrastructure development: UN/ECE Forum on Public-Private Partnerships for Infrastructure: the Next Steps (PPPs) to be held at the Palais des Nations, on 4 and 5 December 2000, in Room XIX, 101 p. URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:OU4Pm7g5eM UJ:https://www.mfcr.cz/assets/en/media/Guidelines-on-Private-Public-Partnership-for-Infrastructure-Development.pdf+%&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=fr>
23. Iron D. J., Davidian K. Applying the UK's PPP Lessons to NASA's Commercial Development Policy. American Institute of Aeronautics and Astronautics. 8 p. URL: <http://commercial-space.pbworks.com/f/PPPforSCDP+28July08+KD.pdf>
24. Jones K. I. Public-private partnerships: stimulating innovation in the space sector center for space policy and strategy, The aerospace corporation, Center for space policy and strategy, April 2018, 16 p. URL: https://aerospace.org/sites/default/files/2018-06/Partnerships_Rev_5-4-18.pdf
25. Roman A. V. A Guide to Public-Private Partnerships1 (PPPs): What Public Procurement Specialists Need To Know. 23p. URL: [https://www.nigp.org/docs/default-source/New-Site/research-reports/guidetopublic-privatepartnerships\(ppps\)-whatpublicprocurementspecialistsneednowfinal.pdf?sfvrsn=4](https://www.nigp.org/docs/default-source/New-Site/research-reports/guidetopublic-privatepartnerships(ppps)-whatpublicprocurementspecialistsneednowfinal.pdf?sfvrsn=4)
26. Public-private partnerships: in pursuit of risk sharing and value for money, 37th Session of the Public Governance Committee, 17-18 April 2008, Paris, 91 p. URL: <https://www.oecd.org/mena/governance/41767985.pdf>
27. Public Private Partnerships in the EU: European Court of Auditors: Special Report, 79 p. URL: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR18_09/SR_PPP_EN.pdf

Received 02.01.2019

Н. Р. Малишева, А. М. Гурова

Институт государства и права им. В. М. Корецкого
Национальной академии наук Украины, Киев, Украина

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
ДЛЯ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ
И РАЗГРАНИЧЕНИЕ ЕГО СО СМЕЖНЫМИ
ФОРМАМИ ДОГОВОРНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Исследуются современные научные подходы к содержанию понятия «государственно-частное партнерство». Проанализированы общие и специфические для космической отрасли признаки его договорных форм, а именно концессии, управления имуществом, совместной деятельности и смешанных договоров. Определены основные проблемные аспекты избрания каждого из них для развития отдельных видов космической деятельности. В частности, указано на некоторые законодательные преграды, к которым отнесены положения статьи 4 Закона Украины «О предпринимательстве», отдельные нормы Хозяйственного кодекса, дублирующие положения самого закона «О государственно-частном партнерстве», а также определены пробелы отечественного законодательства в этой сфере. Отдельно рассмотрена перспективность использования такой формы государственно-частного партнерства, как договор о трансфере технологий. Кроме этого, на примерах практики отдельных предприятий космической отрасли, а также на основании отечественных и зарубежных научных работ авторами было проведено разграничение указанных форм государственно-частного партнерства и других форм сотрудничества публичного и частного субъектов: публичных закупок, аутсорсинга, приватизации. На этом основании сформулированы предложения по реформированию отечественного законодательства в сфере государственно-частного партнерства для стимулирования развития космических технологий.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, публичные закупки, аутсорсинг, приватизация, концессия, совместная деятельность, трансфер технологий, космическая отрасль хозяйствования.

N. R. Malysheva, A. M. Hurova

V. M. Koretsky Institute of State and Law
of National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

LEGAL FORMS
OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
FOR THE SPACE ACTIVITY OF UKRAINE
AND ITS DISTINCTION FROM RELATED FORMS
OF CONTRACTUAL COOPERATION

We studied modern scientific approaches to the content of the concept of “public-private partnership”. General features and peculiarities of contractual forms for the space industry are analyzed. They are the concession, property management, co-operative activity, and mixed contracts. Problem aspects of the choice of each of them for the development of certain types of space activities are outlined. In particular, articles 4 of Act of Ukraine about entrepreneurship, some provisions of Commercial Code of Ukraine and of the Act of Ukraine about Public Private Partnership, gaps of national legislation in this sphere are defined as barriers to partnership development. Perspectivity of using the technology transfer as a form of public-private partnership is considered. In addition, the authors drew a distinction between the identified forms of public-private partnership and the other forms of cooperation between public and private players: public procurement, outsourcing, privatization. The distinction was made on practical examples of individual enterprises of the space industry using domestic and foreign scientific works. On this basis, the proposals were formulated for reforming the domestic legislation in the field of the public-private partnership to stimulate the development of space technologies.

Keywords: public-private partnership, public procurement, outsourcing, privatization, concession, joint activity, technology transfer, space management.