

Статья включает в себе информацию о понятии договора строительного подряда и договора подряда на капитальное строительство, основные признаки данных договоров, основные различия правового регулирования, а также общие и отличительные признаки законодательного закрепления этих договоров.

Ключевые слова: договор строительного подряда, договор подряда на капитальное строительство, условия договора, признаки договора.

Summary

Nedoshovenko A. The building work contract and capital construction site contract: Comparative characteristics and features of legal regulation.

The article contains the main information about building work contract and capital construction site contract. This article analyzes the current legislation on the subject of the main difference between mentioned contracts, and historical aspects of building relations transformation.

In addition, the article includes information about the concept of legal building work contract and capital construction site contract, the main features of these contracts, the main differences of legal regulation, general and different features of mentioned contracts.

Key words: building work contract, capital construction site contract, construction conditions, contracts features.

УДК 349.6

І. В. НЕПИЙВОДА

Іванна Василівна Непийвода, студентка магістратури Національного університету «Києво-Могилянська академія»

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ПОСЛУГ ІЗ ТРАНСПОРТУВАННЯ ВАНТАЖІВ НА НАВКОЛОЗЕМНУ ОРБИТУ У США

Комерціалізація космічних послуг та технологій значною мірою визначає розвиток сучасного національного і міжнародного космічного права¹. На тлі глобалізації та урізноманітнення видів космічної діяльності вона потребує належного правового врегулювання усього комплексу питань, що виникають². Для високої дієвості правового забезпечення космічної діяльності в Україні істотний внесок може зробити досвід передових космічних держав³. Зважаючи на це, значний інтерес для української науки й практики становить впровадження у США нових підходів до правового забезпечення комерційної діяльності із транспортування вантажів на навколоземну орбіту.

Одним із цільних напрямів діяльності Національної адміністрації з питань авіонавтики і космосу (НАСА; National Aeronautics and Space Administration, NASA), незалежної інституції у складі федерального уряду Сполучених Штатів Америки, є проекти, пов'язані з Міжнародною космічною станцією (МКС)*. Змога доставляти на станцію і зі станції значні обсяги вантажів (обладнання, припасів і, щонайважливіше, членів екіпажу) – неодмінна передумова для такої діяльності. Ця проблема ставала дедалі гострішою внаслідок поступового згорання програми космічних човників після катастрофи ракетоплану «Колумбія» 2003 р., аж до її цілковитого закриття 2011 року. Із часом додався ще один чинник – прагнення звести нанівець залежність від співпраці з Росією, яка забезпечувала транспортування значної частини вантажів на станцію⁴.

Постало конкретне завдання – запропонувати й упровадити новий спосіб транспортування, що задовольняв би вимоги надійності й безпечності, водночас істотно знизивши вартість таких операцій⁵. Із прагнення скоротити державні видатки розвинувся ще один складник завдання – на відміну від попередньої практики НАСА відмовилася від купівлі ракет-носіїв. Натомість вона мала намір допомогти дібраним комерційним компаніям налагодити послуги з транспортування вантажів на навколоземну орбіту, а потім сама ж купувати ці послуги. Закон про комерційну космічну діяльність (1998 р.) встановлює, що комерційні послуги з космічного транспортування належить набувати як комерційну річ. Це дало підстави фахівцям НАСА провести аналогію своєї концепції із тим, як клієнт передає пакунок кур'єрові служби доставки. Інший образний приклад – купувати авіаквиток, а не самий літак⁶.

Такий підхід у загальних рисах мав прецедент в американській історії. Близькі за своєю природою правовідносини було встановлено на основі закону 1925 р. (Contract Air Mail Act), який заохочував комерційну авіацію, дозволивши Поштової службі США укладати контракти з приватними компаніями. І від самого заснування НАСА 1958 р. приватні компанії були причетні до її діяльності як підрядники, а з 1980-х рр. адміністрація почала активно шукати шляхи залучення приватного сектора до поточних космічних операцій⁷.

© І. В. Непийвода, 2017

* Придатний для перебування людей штучний супутник Землі, який використовують як багатоцільовий дослідчий осередок з листопада 1998 р. Є наслідком міжнародного проекту за участю 14 країн. Питання, пов'язані зі створенням, використанням і власністю на МКС, урегульовано системою міжурядових договорів і угод.

Загальне правове підґрунтя для будь-яких комерційних закупівель НАСА сформувала низка правових актів. Відповідно до Закону про комерційну космічну діяльність федеральний уряд набуває (*acquire*) космічні транспортні послуги від комерційних надавачів США у тому разі, коли такі послуги потрібні в процесі його діяльності. Як «комерційного надавача США» цей закон розглядає компанію, понад 50 % якої володіють громадяни США, або філію іноземної компанії за умов, які встановлює Міністр транспорту⁸. До інших важливих документів належать Політика США з космічного транспортування (2005 р.), яка наголошує на використанні ракет-носіїв виготовлених у США; Національна космічна політика (2006 р.), що заохочує розбудову комерційної космічної галузі; Акт стримування Ірану, Північної Кореї та Сирії, який обмежує закупівлі російських космічних систем для потреб МКС⁹.

Принципове рішення про перехід до послуг з космічного транспортування від комерційних надавачів ухвалено в середині 2000-х років. Однак складність полягала в тому, щоб утілити цю ідею в життя, оскільки на той час не існувало якихось готових зразків чи конкретних настанов щодо взаємодії державних структур із приватними компаніями в такий спосіб¹⁰. Насамперед це потребувало належного правового забезпечення.

Організаційно вирішення завдання вилилося у створення в структурі НАСА в листопаді 2015 р. Управи комерційної програми щодо екіпажів і вантажів (Commercial Crew and Cargo Program Office, C3PO)¹¹. До її завдань належало впроваджувати політику США щодо освоєння космосу; сприяти приватній американській промисловості у показі своїх спроможностей з транспортування вантажів і екіпажів на навколосезну орбіту в безпечний, надійний та ощадливий спосіб; творити ринкове середовище, в якому комерційні космічні транспортні послуги доступні для держави і клієнтів приватного сектора¹². Управа провадила три пов'язані між собою програми. Програма «Комерційні послуги з орбітального транспортування» (Commercial Orbital Transportation Services, COTS) опікувалася питаннями проектування, розроблення, випробування й добору приватних ракет-носіїв. А вже на основі її результатів функціонують дві інші програми – Комерційні послуги з постачання (Commercial Resupply Services, CRS), яка власне й забезпечує транспортування вантажів для потреб МКС, і Commercial Crew Development (CCDev) – заміна екіпажів зі станції, яка послуговується тим правовим механізмом, що й COTS¹³.

У цьому випадку НАСА застосувала двоетапний підхід до придбання транспортних послуг для МКС. Мета COTS полягала в тому, щоб заохотити комерційних партнерів у їх конструкторській діяльності й дати змогу показати свої спроможності ще до процесу закупівель. Натомість CRS є програмою незалежної закупівлі послуг, які вже наявні на ринку¹⁴. Отже, урешті-решт НАСА мала забезпечити для компаній, що успішно показали свої спроможності у межах COTS, перехід до договорів про операційні послуги, притаманних для CRS¹⁵.

Підходи до договірних відносин, які застосували COTS і CRS, істотно різняться. CRS цілковито покладається на процедуру укладання договорів із постачальниками на основі давно опрацьованих і чинних Федеральних правил закупівель (Federal Acquisition Regulation). Для належного контролю Правила закупівель вимагають, щоб усі договори містили певний стандартний набір положень, зумовлюють можливість виконувати кошти лишень цілком згідно з умовами договору, передбачають складну бюрократичну процедуру звітування й перевірки виконання¹⁶. У разі невиконання своїх зобов'язань постачальники мають нести відповідальність, зокрема, до них можуть бути застосовані штрафні санкції. Проте такий підхід для COTS був би недоцільний, оскільки це аж ніяк не сприяло б ініціативі приватних компаній. Аби обрати оптимальні правові інструменти для досягнення мети COTS, тобто дати змогу компаніям розвивати свої технології, уникаючи водночас усталених вимог і нагляду з боку НАСА, передбачених у стандартних контрактах про закупівлі, працювала група правників у галузі закупівель, інтелектуальної власності та комерційного права. На основі аналізу наявних правових норм вони обрали підхід до регулювання цих правовідносин, застосовуючи зважену новизну, не виходячи за межі чинного законодавства, зокрема Competition in Contracting Act of 1984¹⁷.

Принципово важливим було питання, до якого типу зарахувати правочини, які укладатимуть в межах програми COTS, адже це визначало, норми яких саме правових документів слід застосовувати. Оскільки НАСА не набуває товар чи послугу для своєї безпосередньої вигоди, це не була закупівля у розумінні згаданих правил. Та й сама природа правочину в межах COTS інша – замість придбання товару чи послуги, НАСА допомагає промисловості розвинути послуги з транспортування на навколосезну орбіту¹⁸. Водночас це не доток (грант) або ж угода про співпрацю як у випадку, коли НАСА фінансує дослідження університетів на підставі відповідного закону (Federal Grant and Cooperative Agreement Act of 1977)¹⁹.

Найкращим правовим інструментом для надання фінансових і технічних ресурсів приватним компаніям виявився «договір на основі Закону про космос» (Space Act Agreement, SAA), який впливав із «повноважень щодо інших правочинів» (Other Transaction Authority, OTA). Цими повноваженнями НАСА, першу серед усіх і одну з небагатьох федеральних інституцій, було наділено на підставі Національного закону про аеронавтику і космос (1958 National Aeronautics and Space Act). Суть повноваження полягала у праві укладати й виконувати широкий спектр правочинів, «які потрібні для її роботи», не керуючись вимогами Федеральних правил закупівель. Первотною причиною таких майже всеосяжних повноважень було прагнення сприяти успіхові в «космічних перегонах» із Радянським Союзом часів Холодної війни²⁰. Щоправда, вдаватися до такого повноваження НАСА може лишень тоді, коли вважає, що жоден інший інструмент не буде дієвий²¹.

Для спрощення й надання гнучкості процесові придбання послуг, щоб наростити транспортувальні потужності комерційної космічної галузі НАСА скористалася таким своїм повноваженням і згодом уклала

низку договорів на основі Закону про космос у межах програми COTS²². Найдоцільніше їх назвати «договори про партнерство» (partnership agreements). Контрагентом НАСА тут є не постачальник чи підрядник, а партнер. Проте не існувало попереднього досвіду застосування такого різновиду договорів. Тому згадана група правників ретельно опрацювала всі їхні аспекти, зокрема й питання, що дають змогу виразно провести межу між діяльністю на підставі договорів про партнерство і закупівлями на основі відповідних федеральних правил²³.

На першій стадії, у межах COTS, НАСА обрала для себе статус інвестора, технічного консультанта й партнера (тобто не мала наміру купувати товари й послуги) замість статусу державного клієнта, який сплачує всі кошти на виконання замовлення й винагороду постачальникові²⁴. Найперша мета договорів про партнерство – заохотити комерційну космічну галузь розвивати й показати свої інноваційні та ошадливі можливості космічного транспортування, тобто їх укладають для демонстрації можливостей, а не для придбання товарів і послуг²⁵. Більшість умов договорів про партнерство свідомо були пристосовані для цілком конкретної мети – посилити природу цих правових зв'язків як зорієнтованих на комерційний розвиток, щоб зробити співпрацю привабливою як для НАСА, так і для приватних компаній²⁶. І така здатність цього типу договорів є, найімовірніше, його найбільшою перевагою²⁷. Цю дієвість договорів про партнерство спричинили їхні особливості, відмінності від традиційних договорів, які укладає НАСА.

Насамперед договори про партнерство уможливають для НАСА залучення різноманітних комерційних партнерів. Однією з цілей COTS було дати змогу малим або щойно започаткованим підприємствам взяти участь у конкурсах НАСА поряд із групою великих компаній, які посідають панівне становище на полі контрактів у космічній галузі²⁸. Як і в більшості фінансових інвестицій, у цьому випадку також немає гарантії успіху. Проте в перспективі урізноманітнення інвестиційного портфеля підвищує шанс позитивних наслідків. Тому стратегія НАСА полягала в тому, аби зрівноважити великі визнані компанії, з якими пов'язаний нижчий технічний ризик, із малими, які мають вищий ступінь технічного ризику, але, ймовірно, запропонують значно нижчі ціни. Отже, внесок НАСА у витрати на розроблення у випадку малих компаній зазвичай менший, ніж у великих²⁹.

Тому відповідні конкурси мали на меті забезпечити рівні умови для конкуренції компаній різного розміру. Добір компаній провадили на основі ступеня довіри з боку НАСА у їхню спроможність домогтися поставлених цілей. У цьому полягає різниця від звичної процедури державних закупівель, де компанії оцінюють за усталеним набором вимог, а також на основі досвіду співпраці в минулому. А це дає переваги великим компаніям, з якими пов'язаний нижчий ризик і значна історія укладання контрактів з державними органами³⁰. Загалом, забезпечуючи загальні принципи державних закупівель (справедливий розподіл замовлень і суворий контроль за витрачанням коштів), договори про партнерство спростили процедуру набуття послуг і скоротили пов'язані з нею витрати як для держави, так і для комерційних партнерів³¹.

Зменшення кількості й обсягу вимог до контрагентів заохочує інновації та скорочує витрати НАСА на відповідні перевірки. Зазвичай НАСА накладає на постачальників великий обсяг розлогіх технічних вимог. У випадку складної космічної системи їх кількість становить тисячі. Дотримання вимог НАСА ретельно перевіряє. Це забезпечує щонайвищу якість, але потребує значних витрат часу, робочої сили й коштів з боку НАСА, а також гальмує інновації компаній-партнерів. Тому в межах COTS обмежилися доволі коротким переліком найважливіших показників, які мусять задовольняти запропонована техніка, поклавши відповідальність за опрацювання дрібніших конструкторських рішень і перевірку якості на компанії-партнерів. Компаніям дозволено оптимізувати свої системи, щоб краще пристосувати їх до власних бізнесових потреб, не порушуючи основних вимог. Виняток становлять лише вимоги, пов'язані із безпекою МКС і способами подавання інформації (interface requirements), які НАСА регламентує і контролює відповідно до звичного порядку. Але в будь-якому разі тепер кількість вимог становить сотні, а не тисячі³². Договори COTS не лише дозволили компаніям продавати свої ракети-носії іншим потенційним покупцям, а й заохочують їх до цього. Це докорінна різниця від попередньої практики договорів, коли вся система була спрямована на те, щоб лише НАСА і тільки вона володіла й могла використовувати вироби. Причина зміни – дати змогу компаніям отримати якнайбільші блага від результатів своєї діяльності, заохочуючи інновації³³.

Однією з найцікавіших рис договорів про партнерство є те, що вони дозволяють «еволюцію» системних вимог щодо проєктованих виробів без потреби щоразу вносити відповідні зміни в тексти договорів і витрачати пов'язані із супроводом цих змін додаткові кошти. Зазвичай НАСА повсякчас аналізує й оцінює систему на предмет її відповідності до деталізованих проєктних вимог. Однак у договорах про партнерство вона встановлює тільки основні показники замовленої системи, а компанія може вільно впроваджувати інновації й оптимізувати систему. НАСА лише спостерігає за процесом проєктування, аби пересвідчитися, що систему побудовано та випробувано відповідно до вимог договору. Навіть у вимоги щодо безпеки й способу подання інформації за обоюсторонньою згодою сторін було внесено понад 70 змін, без будь-яких додаткових витрат з боку НАСА. У випадку звичайних контрактів досягнути такої гнучкості навряд чи було б можливо без відповідних додаткових витрат з боку НАСА³⁴.

Уклавши договір про партнерство, НАСА погоджується сплатити компанії-партнерові наперед визначену максимальну суму, тобто встановлено відомий і обмежений фінансовий ризик³⁵. Однак договір передбачає цілу серію (зазвичай близько 20 із щоквартальною періодичністю) проміжних стадій виконання договору, так званих віх (milestones). Саме задоволення вимог, встановлених віхами, є єдиною підставою для сплати відповідної частки коштів на користь компанії із боку НАСА та подальшого тривання договору³⁶. Віхи

передбачають точний опис події, критерії оцінювання і плановані дати виконання, які дають змогу оцінити поступ компанії в технічному й часовому вимірі. Цей виразний і простий спосіб плати уникає суб'єктивного оцінювання розміру плати та спрощує для НАСА бюджетне планування фінансового року³⁷. Розміри віхових сплат залишаються незмінними, вони не залежать від суми коштів, яку фактично витратила компанія³⁸.

На відміну від традиційних договорів партнери можуть отримати плату від НАСА лише за умови виконання вимог, встановлених у віхах³⁹. Однак якщо компанія їх не виконала, НАСА має з'ясувати причину збою і встановити, чи є якісь додаткові зусилля, щоб домогтися виконання в інтересах держави. Відставання з виконанням віх не спричиняє розірвання договору в тому разі, коли НАСА дійде висновку, що досягнуто істотного поступу⁴⁰. Система віх із об'єктивними критеріями значно спрощує управління й нагляд за втіленням проекту, зокрема дозволяє НАСА залучити до цього відносно невелику кількість працівників. Оскільки саме об'єктивні критерії виконання віх, які закріплені в договорі, є єдиною підставою для оцінювання успішності виконання й відповідної плати для партнерів⁴¹.

Важливою ознакою договорів про партнерство є доповнення капіталу, якого вкладає в проект НАСА, інвестиціями, надходження яких забезпечує компанія. Це істотно різнить їх від звичайних договорів, у яких замовник сплачує всі кошти на виконання замовлення й винагороду постачальникові⁴². Договори про партнерство прямо передбачають, що НАСА не може бути єдиним джерелом коштів. Важливим критерієм добору є готовність і спроможність компанії зробити внесок у фінансування проекту. Водночас саме певність у серйозності намірів НАСА в майбутньому придбати послуги конкретної компанії визначає її спроможність залучати кошти на фінансових ринках. Загалом, внесок компаній у проекти дуже істотний – його вимірюють сотнями мільйонів доларів⁴³.

Розмір внеску НАСА у втілення проекту встановлено заздалегідь, ще до підписання договору. А це означає, що саме на компанію, а не на НАСА, лягає тягар перевитрати коштів на будь-якій стадії проекту. Ще один важливий аспект: оскільки встановлено й фінансові віхи, то в разі, якщо компанія не залучить достатніх коштів з приватних джерел, договір може бути розірваний ще до того, як НАСА вкладає в цей проект значні кошти. Отже, в такий спосіб фінансовий ризик розподіляється, НАСА має вихід, якщо партнер виявиться неспроможний надати свою частку капіталу⁴⁴. Варто відзначити, що це не гіпотетична ситуація. У жовтні 2007 р. НАСА розірвала договір про партнерство на суму 207 млн доларів із компанією Rocketplane Kistler лише за рік після його укладення, оскільки компанія не змогла залучити обсяг коштів, який передбачав договір⁴⁵.

Договори про партнерство мали на меті створити сприятливі для партнерів права на інтелектуальну власність. Водночас це означає щонайменші можливості для держави зберігати за собою, ліцензувати чи використовувати інтелектуальну власність, яку створили компанії. Спеціальні положення договорів про партнерство передбачають, що компанії можуть застерегти за собою значно більший обсяг прав інтелектуальної власності на дані й винаходи, аніж це дозволяли традиційні договори, а також ускладнені можливості для НАСА обмежити ці права⁴⁶. Правове обґрунтування полягало в тому, що в межах програми COTS партнери не виконували роботу безпосередньо для держави, отже, НАСА не може претендувати на їхню інтелектуальну власність, права на майно і дані чи конфіденційну інформацію. Промовисто, що ст.ст. 12 і 13 щодо прав на інтелектуальну власність і дані є найдовшими в договорах про партнерство⁴⁷. Такий підхід покликаний запевнити, що компанії отримають щонайбільше від своїх інвестицій, і заохотити розвиток комерційної космічної галузі. Однак коли договір розірвано через невиконання умов з боку компанії, НАСА може користуватися всіма правами щодо власності й даних⁴⁸.

Щоб заохотити приватні інвестиції договори про партнерство, також передбачають дуже обмежені можливості для їх розірвання з ініціативи НАСА⁴⁹. Традиційні договори часто містили положення про розірвання договору з міркувань доцільності (a termination for convenience clause), що фактично дозволяло НАСА робити це на власний розсуд і з будь-яких міркувань. Натомість ст. 17 договорів про партнерство наводить вичерпний перелік підстав розірвання договору: спільна згода; невиконання умов з боку компанії; причини, що не залежать від НАСА, як-от надзвичайні ситуації національного рівня, оголошення війни, невиділення потрібних коштів з боку Конгресу⁵⁰. Якщо ж держава змушена односторонньо розірвати договір, вона несе фінансову відповідальність у розмірі, що не перевищує суму виплат у межах наступної віхи⁵¹.

У межах програми COTS запуски космічних кораблів не провадить держава. Тому вони підпадають під ліцензійне регулювання Федеральної авіаційної адміністрації, яка відповідно до закону має сприяти підприємницькій космічній діяльності. Це, з одного боку, звільняє НАСА від передзапускового нагляду, а, з іншого, – готує компанії до подальшого надавання космічних транспортних послуг відповідно до правил Федеральної авіаційної адміністрації⁵².

Загалом, програма COTS, яка закінчилася 2013 р., стала успішною. Ця модель публічно-приватного партнерства, прототипувавши шлях для послуг приватних компаній із космічного транспортування, розпочала нову еру в комерційній космічній діяльності⁵³.

За результатами кількох стадій добору дві провідні приватні компанії галузі, Space Exploration Technologies (SpaceX) та Orbital Service Corporation, розвинули й показали свою спроможність транспортувати вантажі на навколосезну орбіту. Із 2008 р. НАСА розпочала перехід від договорів про партнерство до договорів про надання послуг, обравши ці дві компанії як постачальників таких послуг. У жовтні 2012 р. ракета-носії Dragon компанії SpaceX вперше доставила вантаж на Міжнародну космічну станцію на комерційних засадах. З того часу SpaceX та Orbital Service забезпечують транспортне сполучення із МКС⁵⁴.

Оскільки як правову форму організації програми COTS було використано договори про партнерство, а не традиційні договори на закупівлю послуг, SpaceX та Orbital Service вклали значні обсяги власних коштів у проектування, виробництво, випробування й експлуатацію ракет-носіїв, водночас здобувши право надавати свої послуги щодо космічних польотів публічним і приватним юридичним особам, а також фізичним особам⁵⁵. Завдяки цьому COTS змогла обмежитися бюджетом 800 млн доларів, але вилілася у створення двох нових ракет-носіїв середнього класу і двох автоматизованих вантажних космічних кораблів⁵⁶. Для порівняння: вартість контракту зі створення космічного корабля Orion, де було застосовано традиційні підходи НАСА, становить 12 млрд доларів. Це добре ілюструє дієвість договорів про партнерство.

Водночас доцільно зазначити, що загальновізану тепер ідею використовувати приватні ракети й космічні кораблі, на початках сприйняли насторожено, ба, навіть вороже. Причиною цього було тверде переконання, що тільки НАСА або ж її міжнародні державні контрагенти можуть належно забезпечити польоти на МКС. Як у самій адміністрації, так і в інших урядових установах багато фахівців не допускало в принципі можливості того, щоб приватні компанії зі своїми міжнародними астронавтами навіть наблизилися до космічної станції вартістю 100 млрд доларів⁵⁷.

Підсумовуючи, варто зазначити, що завдання із забезпечення Міжнародної космічної станції НАСА розв'язала, вперше залучивши послуги приватних компаній із космічного транспортування. Це незаперечний успіх і модель для майбутньої публічно-приватної співпраці. Договори про партнерство є правовою основою для заохочення діяльності приватних компаній у цій сфері та пошуку найкращих партнерів НАСА. Надавши нового імпульсу космічній галузі США, вони становлять значний інтерес для української науки космічного права і практики.

¹ Семеняка В. В. Перший підручник з космічного права в Україні / В. В. Семеняка // Держава і право : зб. наук. праць. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2013. – Вип. 60. – С. 580.

² Малишева Н. Р. Доктрина космічного права та основні тенденції її розвитку / Н. Р. Малишева // Правова доктрина України : у 5 т. – Х. : Право, 2013. – Т. 4: Доктринальні проблеми екологічного, аграрного та господарського права. – С. 794.

³ Шемшученко Ю. С. Космічне право: підруч. / Ю. С. Шемшученко. – К. : Вид-во «Юридична думка», 2012. – 280 с.

⁴ Hackler Rebecca. Commercial Orbital Transportation Services: a new era in spaceflight. Houston, Texas: National Aeronautics and Space Administration, Lyndon B. Johnson Space Center. – 2014. – P. 19.

⁵ Partnership for Public Service. Linking NASA and the private sector to further space exploration // The Washington Post. – January 22, 2015 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.washingtonpost.com/politics/federal_government/linking-nasa-and-the-private-sector-to-further-space-exploration/2015/01/22/d022b34e-a24b-11e4-9f89-561284a573f8_story.html?utm_term=.91a5087f748b

⁶ Hackler Rebecca. Вказана праця. – P. 12.

⁷ NASA Releases COTS Final Report // National Aeronautics and Space Administration. – June 3, 2014 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nasa.gov/content/nasa-releases-cots-final-report>

⁸ Lindenmoyer Alan. COTS Model for NASA Public-Private Partnerships // Commercial Orbital Transportation Services: a new era in spaceflight. Houston, Texas: National Aeronautics and Space Administration, Lyndon B. Johnson Space Center – 2014. – P. 104.

⁹ Там само. – P. 105.

¹⁰ Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.

¹¹ Hackler Rebecca. Вказана праця. – P. 110.

¹² Commercial Crew and Cargo Program Office (C3PO). // National Aeronautics and Space Administration. – April 27, 2012 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nasa.gov/offices/c3po/home/c3po_goal_objectives.html

¹³ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 107.

¹⁴ Commercial Orbital Transportation Services (COTS) // National Aeronautics and Space Administration. – October 22, 2015 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nasa.gov/commercial-orbital-transportation-services-cots>

¹⁵ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 109.

¹⁶ Там само. – P. 107.

¹⁷ Hackler Rebecca. Вказана праця. – P. 19.

¹⁸ Там само. – P. 19.

¹⁹ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 107.

²⁰ Hackler Rebecca. Вказана праця. – P. 20.

²¹ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 107.

²² Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.

²³ Hackler Rebecca. Вказана праця. – P. 20.

²⁴ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 105.

²⁵ Там само. – P. 106.

²⁶ Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.

²⁷ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 105–106.

²⁸ Hackler Rebecca. Вказана праця. – P. 22.

²⁹ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 106.

³⁰ Там само. – P. 106.

³¹ Там само. – P. 107.

³² Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 108.

³³ Hackler Rebecca. Вказана праця. – P. 22.

³⁴ Lindenmoyer Alan. Вказана праця. – P. 107.

³⁵ Там само. – P. 106.

- 36 Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.
- 37 *Lindenmoyer Alan*. Вказана праця. – Р. 106.
- 38 *Hackler Rebecca*. Вказана праця. – Р. 106.
- 39 Там само. – Р. 22.
- 40 *Lindenmoyer Alan*. Вказана праця. – Р. 106.
- 41 Там само. – Р. 107.
- 42 Там само. – Р. 105.
- 43 Там само. – Р. 106.
- 44 *Hackler Rebecca*. Вказана праця. – Р. 22.
- 45 *Lindenmoyer Alan*. Вказана праця. – Р. 108.
- 46 Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.
- 47 *Hackler Rebecca*. Вказана праця. – Р. 22.
- 48 *Lindenmoyer Alan*. Вказана праця. – Р. 108.
- 49 Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.
- 50 *Hackler Rebecca*. Вказана праця. – Р. 22.
- 51 *Lindenmoyer Alan*. Вказана праця. – Р. 108.
- 52 Там само. – Р. 108.
- 53 Там само. – Р. 109.
- 54 NASA Releases COTS Final Report. Вказаний ресурс.
- 55 Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.
- 56 NASA Releases COTS Final Report. Вказаний ресурс.
- 57 Partnership for Public Service. Вказаний ресурс.

Резюме

***Непийвода І. В.* Правове забезпечення комерційних послуг із транспортування вантажів на навколосемну орбіту у США.**

Стаття аналізує правові аспекти комерційних послуг із транспортування на навколосемну орбіту у США. Розглянуто становлення відповідної моделі публічно-приватного партнерства за участю НАСА, подібні правовідносини в історії США та систему правового регулювання загальних питань закупівель у комерційній космічній галузі для потреб НАСА. Висвітлено діяльність програми НАСА «Комерційні послуги з орбітального транспортування», яка впроваджує стратегію розвитку транспортувальних спроможностей приватних компаній. Обговорено договори про партнерство як оптимальний правовий інструмент для цієї мети. Після цього проаналізовано особливості договорів про партнерство, порівнюючи з традиційними договорами НАСА, які спираються на Федеральні правила закупівель.

Ключові слова: НАСА, комерційна космічна галузь, права на інтелектуальну власність, програма «Комерційні послуги з орбітального транспортування», договори про партнерство.

Резюме

***Непийвода ІІ. В.* Правовое обеспечение коммерческих услуг по транспортировке грузов на околоземную орбиту в США.**

Статья анализирует правовые аспекты коммерческих услуг по транспортировке на околоземную орбиту в США. Рассмотрено становление соответствующей модели публично-частного партнерства с участием НАСА, подобные правоотношения в истории США и систему правового регулирования общих вопросов закупок в коммерческой космической отрасли для нужд НАСА. Отражена деятельность программы НАСА «Коммерческие услуги по орбитальной транспортировке», которая внедряет стратегию развития транспортно-возможностей частных компаний. Обсуждены договора о партнерстве как оптимальный правовой инструмент для этой цели. После этого проанализированы особенности договоров о партнерстве по сравнению с традиционными договорами НАСА, основывающимися на Федеральных правилах закупок.

Ключевые слова: НАСА, коммерческая космическая отрасль, права на интеллектуальную собственность, программа «Коммерческие услуги по орбитальной транспортировке», договоры о партнерстве.

Summary

Nepiyvoda I. The U.S. Legal Framework Governing Commercial Cargo Transportation Services to the Low-Earth Orbit.

This paper analyses the legal aspects of commercial transportation services to the low-Earth orbit in the U.S.A. The emergence of the relevant model for NASA public-private partnership, a brief overview of similar relationships in American history, and the framework governing general issues of commercial space acquisition for NASA are covered. Activities of NASA's Commercial Crew and Cargo Program Office realizing strategy on development of private companies' transportation capabilities are examined. The partnership agreements as the optimal legal instrument for this purpose are discussed. This discussion is followed by an analysis of partnership agreements features compared with traditional NASA contracts based on the Federal Acquisition Regulation.

Key words: NASA, commercial space industry, commercial friendly intellectual property rights, Commercial Orbital Transportation Services, partnership agreements.