

ЛІТЕРАТУРА

1. Чечот Д. М. Субъективное право и формы его защиты / Д. М. Чечот. – Ленинград, 1965. – 72 с.
2. Кузнецова Н. С. Гражданско-правовая ответственность : понятие, условия и механизм применения / Н. С. Кузнецова // Альманах цивилистики : Сборник статей / Под ред. Р. А. Майданика. – Вып. 3. – К. : Алерта; КНТ ; Центр учебной литературы, 2010. – С. 30–48.
3. Корпоративне право України : Підручник / За заг. ред. В. В. Луця. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 320 с.
4. Гражданское право : Учебник / Под ред. Сергеева А. П., Толстого Ю. К. – М. : Проспект, 2002. – Т. 1. – 773 с.
5. Рожкова М. А. Средства и способы правовой защиты сторон коммерческого спора / М. А. Рожкова. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 416 с.
6. Брагинский М. И. Договорное право : Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М., 1998. – 848 с.
7. Дунаев В. В. Понятие и виды форм защиты гражданских прав / В. В. Дунаев // Сибирский юридический вестник. – 2003. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1149711>.
8. Ванаева Л. А. Реализация конституционного права граждан СССР на судебную защиту в гражданском судопроизводстве / Л. А. Ванаева. – Владивосток, 1988. – 152 с.
9. Здійснення та захист корпоративних прав в Україні (цивільно-правові аспекти) : Монографія / за заг. ред. В. В. Луця. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 320 с.
10. Кологойда О. В. Господарсько-правове регулювання фондкових відносин в Україні : Монографія / О. В. Кологойда. – К. : Ліра-К, 2015. – 704 с.
11. Регурецька О. В. Охорона прав акціонерів у цивільному праві : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук за спец. : 12.00.03 «цивільне право та цивільний процес ; сімейне право ; міжнародне приватне право» / О. В. Регурецька. – К., 2005. – 20 с.
12. Ломакин Д. В. Корпоративные правоотношения : общая теория и практика применения в хозяйственных обществах / Д. В. Ломакин. – М. : Статут, 2008. – 512 с.
13. Андреев Ю. Н. Механизм гражданско-правовой защиты / Ю. Н. Андреев. – М. : Норма ИНФРА-М, 2010. – 464 с.
14. Щербина В. Проблеми захисту прав та інтересів суб'єктів господарювання (матеріально-правовий та процесуальний аспекти) / В. Щербина / Українське комерційне право. – 2008. – № 8. – С. 12–20.
15. Про практику розгляду судами корпоративних спорів : Постанова Пленуму Верховного Суду України від 24 жовтня 2008 року № 13 // Вісник Верховного Суду України. – 2008. – № 11.
16. Про деякі питання практики вирішення спорів, що виникають з корпоративних правовідносин : Постанова Пленуму Вищого господарського суду України від 26 лютого 2016 року № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0004600-16>
17. Штим Т. Б. Акціонерні угоди, правочини із заінтересованістю та значні правочини в акціонерних товариствах : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук за спец. : 12.00.04 «господарське право ; господарсько-процесуальне право» / Т. Б. Штим. – К., 2015. – 20 с.

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: ПОНЯТТЯ ПЕРЕДКОМЕРЦІЙНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТА ЗАКУПІВЕЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ

PUBLIC PROCUREMENT AS A DRIVER OF INNOVATION: WHAT IS PRE-COMMERCIAL PROCUREMENT AND PROCUREMENT OF INNOVATIVE SOLUTIONS

Малолітнева В.К.,
к.ю.н., науковий співробітник

Інститут економіко-правових досліджень Національної академії наук України

Стаття присвячена встановленню змісту та розмежуванню таких понять, як «інноваційні закупівлі», «передкомерційні закупівлі», «закупівлі інноваційних рішень (інновацій)» у контексті необхідності використання державних закупівель в якості потужного засобу для стимулювання розвитку інновацій в Україні. У роботі розглянуто досвід ЄС щодо особливостей правового регулювання відносин, пов'язаних зі здійсненням державних закупівель для стимулювання розвитку інновацій. Розроблено пропозиції щодо закріплення у законодавстві України визначення понять передкомерційних закупівель та закупівель інноваційних рішень.

Ключові слова: державні закупівлі, інноваційні закупівлі, передкомерційні закупівлі, закупівлі інноваційних рішень, Горизонт 2020.

Статья посвящена установлению содержания и разграничению таких понятий, как «инновационные закупки», «предкоммерческие закупки», «закупки инновационных решений (инноваций)» в контексте необходимости использования государственных закупок в качестве средства для стимулирования развития инноваций в Украине. В работе рассмотрен опыт ЕС относительно особенностей правового регулирования отношений, связанных с осуществлением государственных закупок для стимулирования развития инноваций. Разработаны предложения по закреплению в законодательстве Украины определения понятий предкоммерческих закупок и закупок инновационных решений.

Ключевые слова: государственные закупки, инновационные закупки, предкоммерческие закупки, закупки инновационных решений, Горизонт 2020.

In the context of the urgent need to use public procurement as a tool to stimulate innovations in Ukraine the present article deals with the relations between the following notions: innovative procurement, pre-commercial procurement and procurement of innovative solutions. The author gives special consideration to the EU practice concerning the peculiarities of the legal regulation of public procurement aimed at innovations. The paper provides concluding remarks as well as some suggestions for the future.

Given the need of rapid innovation development in Ukraine as well as the potential active participation of Ukraine in the EU program «Horizon 2020» the author suggests to adopt the EU approach of differentiation between pre-commercial procurement and procurement of innovative solutions as a basis for the eligibility of procurement actions for EU co-financing. According to the scientific literature and laws of foreign countries pre-commercial procurement is the procurement of research and development (R&D) of new innovative solutions before they are commercially available. Public procurement of innovative solutions is procurement where contracting authorities act as a launch customer for innovative goods or services which are not yet available on large scale commercial basis. The wording «innovative procurement» refers to innovative approaches in procurement procedures.

The main peculiarity in the legal regulation of procurement of innovations in the EU is that in contrast with the procurement of innovative solutions pre-commercial public procurement falls under an exception to the EU Directives on public procurement as well as the WTO public procurement agreement.

Key words: public procurement, innovation procurement, pre-commercial procurement, procurement of innovative solutions, Horizon 2020.

У сучасному світі розвиток інноваційних технологій, що на сьогодні залучають найбільшу частку міжнародних інвестицій, розглядається серед основних пріоритетів у економічній стратегії розвинених країн. В Україні стан розвитку інноваційної економіки можна описати декількома тезами: «мінімальна додана вартість, відсутність перспектив розвитку і сировинний придаток у глобальній економіці, відсутність умов реалізації для висококваліфікованих кадрів у такій сировинній системі» [1]. Саме тому реформи для створення економіки знань (або інноваційної економіки) повинні бути найбільш пріоритетним напрямом в економічній стратегії України.

У розвинених країнах світу у сфері розвитку інновацій давно перейшли від стану «держава – гальмо розвитку» до стану «держава – партнер у розвитку». Здійснено це було завдяки державним закупівлям, які наразі розглядаються одним із основних та перспективних засобів стимулювання і розвитку інноваційної економіки шляхом використання попиту держави на інноваційну продукцію як найбільшого покупця товарів, робіт і послуг. Наразі у Програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», асоційованим членом якої у 2015 році стала Україна і на яку покладаються значні очікування щодо фінансування вітчизняних розробок, серед основних форм фінансування вирізняють закупівлі. В Україні державні закупівлі не використовують-

ся для стимулювання розвитку інновацій, відсутня нормативно-правова основа для їхнього здійснення. Не зважаючи на те, що вітчизняними авторами приділяється увага ролі державних закупівель у стимулюванні розвитку інновацій [2; 3; 4, с. 69-75; 5, с. 19-26], як у науковій літературі, так і у нормативно-правових актах, залишається поза увагою визначення поняття таких державних закупівель, що свідчить про недостатній рівень наукових розробок. При цьому, розглядаючи досвід зарубіжних країн у розвитку інноваційної діяльності за допомогою державних закупівель у науковій літературі та нормативно-правових актах цих країн можна зустріти такі поняття, як «державні закупівлі інноваційних рішень», «державні закупівлі наукових робіт», «інноваційні державні закупівлі», та «державні закупівлі для інновацій». У вітчизняній науковій літературі дане питання не отримало свого висвітлення.

Метою статті є враховуючи необхідність розвитку інновацій в Україні та потенційної активної участі нашої держави у програмі ЄС «Горизонт 2020» [6], на основі зарубіжного досвіду встановити сутність, різницю та зв'язок між вказаними поняттями для створення передумов для розвитку таких закупівель та залучення за їхньою допомогою інвестицій у розвиток інновацій в Україні.

У дослідженні, присвяченому державним закупівлям як засобу стимулювання розвитку інновацій, проведеному

Лундським університетом (Швеція), використовується поняття «державні закупівлі для інновацій», які виникають у випадках, коли державні замовники розміщують замовлення на певну продукцію (товар, послугу або систему), яка ще не існує, однак може бути розроблена протягом розумного строку [7, с. 7].

Важливо зазначити, що поняття закупівель для інновацій робить акцент саме на результаті процесу закупівлі, тобто чи породжує він інновації, а не на сам закупівельний процес як інновацію. У цьому контексті дуже важливо не плутати поняття «закупівлі інновацій» або «для інновацій» з «інноваційними закупівлями» [8, с. 580] або «інноваціями у закупівлях» [9, с. 6] – новими підходами та засобами проведення закупівель (наприклад, електронні аукціони, використання електронних порталів, централізовані закупівлі, електронне подання пропозицій та ін.). Такі інноваційні підходи до закупівель можуть спростити та сприяти застосуванню закупівель в якості інструменту для розвитку інновацій. Яскравим прикладом інновацій у закупівлях виступає нова українська система електронних закупівель ProZorro.

Крім того, у зарубіжній науковій літературі та нормативно-правових актах ЄС наголошується на обов'язковому розмежуванні таких понять як «перед-комерційні закупівлі» (Pre-commercial procurement) та «закупівля інноваційних рішень» (Public procurement of innovative solutions) або, як їх ще називають «комерційні закупівлі інновацій» [8, с. 580]. Співвідношення даних понять часто створює невизначеність як на практиці господарювання, так і під час наукової комунікації. Особливу увагу такому розмежуванню приділено у нормативно-правових актах ЄС щодо програми з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», які містять визначення вказаних понять і застосовують дане розмежування як основу для прийнятності закупівельних дій для фінансування з боку ЄС. Отже, є важливим встановити зміст зазначених понять.

Держави в усьому світі стикаються зі значними труднощами у суспільстві. Вони включають в себе забезпечення високої якості доступної медичної допомоги, боротьбу зі змінами клімату, підвищення рівня енергоефективності, забезпечення якості та доступу до освіти та ефективну боротьбу із загрозами національній безпеці. Вирішення цих труднощів може вимагати нових та кращих рішень. Наприклад, може виникнути потреба в обладнанні для пошуку нових методів лікування, для зменшення споживання енергії у будівлях та громадському транспорті, а також для захисту громадян від небезпеки.

У деяких випадках певна проблема може бути вирішена за допомогою рішення, яке вже наявне на ринку або є близьким до виходу на ринок і може бути реалізоване за наявності попиту на нього. Як правило, такі рішення вже не потребують проведення наукових робіт. При цьому не вистачає перших покупців, які б могли провести закупівлю у значних обсягах кінцевої продукції, щоб створити стимули для промисловості нарощувати свій виробничий ланцюг і виробити продукцію з урахуванням вимог кінцевого споживача щодо ціни та якості. Таким першим покупцем може виступити держава в особі державних замовників. Зазначене охоплюється поняттям закупівель інноваційних рішень.

У інших випадках проблема вимагає радикальних інновацій і є настільки технологічно вибагливою, що на ринку ще відсутнє необхідне рішення або рішення, яке є близьким до виходу на ринок. Внаслідок цього виникає необхідність у проведенні нової наукової (науково-технічної) роботи, щоб довести, що ринок дійсно може запропонувати комерційно стійкі рішення за бажаною ціною та якістю перед тим, як кінцеве рішення буде закуплено у значних обсягах. Як правило, у такому випадку є кілька різних потенційних суб'єктів господарювання, які пропонують альтернативні конкуруючі між собою підходи до

розробки рішення, але наразі немає переконливих доказів того, яке з них є найкращим з урахуванням співвідношення ціни та якості. Тому з метою зменшення ризиків та порівняння різних альтернатив перед масштабним випуском продукції державні замовники організують та проводять перед-комерційні закупівлі [10]. Згідно із визначенням Європейської комісії перед-комерційні закупівлі – це закупівлі досліджень та розробки нових інноваційних рішень, перед тим, як вони стають комерційно доступними. Такі закупівлі виступають спеціальним засобом закупівлі наукових (науково-технічних) робіт [11]. У випадках, коли на ринку ще не існує комерційних рішень, перед-комерційні закупівлі дають можливість державним замовникам отримати нове технологічно інноваційне рішення, розроблене відповідно до їхніх специфічних потреб. Перед-комерційні закупівлі – це підготовчий етап, який дозволяє оцінити та зменшити технологічні ризики альтернативних рішень перед здійсненням закупівель у масштабних об'ємах на комерційній основі.

Дуже сміє та чітко визначення вищевказаних понять міститься у документах, присвячених Програмі ЄС «Горизонт 2020», згідно з якими державні закупівлі інноваційних рішень – це закупівлі, у яких державні замовники виступають в якості першого та головного покупця інноваційних товарів або послуг, які поки що не є у широкому доступі на комерційній основі. Державні закупівлі інноваційних рішень не включають закупівлю наукових (науково-технічних) робіт, що має назву перед-комерційних закупівель [12].

Для більш чіткого розуміння змісту поняття перед-комерційних закупівель є доцільним детально розглянути основні етапи їхнього здійснення. Перший етап – підготовка до перед-комерційних закупівель, який передбачає: 1) визначення важливої проблеми для суспільства або для самого замовника, яка не може бути вирішена за допомогою існуючої продукції та послуг і може бути вирішена за допомогою проведення наукових (науково-технічних) робіт; 2) оцінка всіх ризиків та переваг (наприклад, використання об'єкта права інтелектуальної власності, витрати на розробку, враховуючи ринковий потенціал) та розробка організаційного плану проведення наукових (науково-технічних) робіт; 3) розміщення оголошення про тендер із запрошенням подати пропозиції щодо розробки рішень, прототипів та випробування (тестування) продукції. Договори у перед-комерційних закупівлях мають бути укладені з більше ніж одним учасником на кожному етапі [13]. Мета першого етапу полягає у перевірці технічної, економічної та організаційної здійсненності і реалізації пропозиції, оцінці плюсів та мінусів можливих альтернативних рішень, а також здатності вирішувати проблеми, що представляють суспільний інтерес [14]. Другий етап – проведення дослідження. Розпочинається наукова (науково-технічна) робота відповідно до пропозиції учасника, який переміг. Здійснюється оплата такої роботи та приймається рішення про доцільність переходу до розробки прототипу. На третьому етапі відбувається відбір учасників для розробки та виробництва прототипу, здійснюється оплата за дану роботу. На цьому етапі приймається рішення щодо переходу до подальшого, четвертого етапу – випробування продукції, а саме: дрібної партії розробленої продукції або послуги, а також здійснюється оцінка того, чи продукт або послуга підходять для виробництва та постачання. Здійснюється оплата за випробування/тестування. І саме на цьому етапі забезпечується зв'язок між перед-комерційними закупівлями та закупівлями інноваційних рішень. Якщо рішення, яке ґрунтується на технологіях, розроблених на стадії перед-комерційних закупівель, підходить для державного замовника, він може виступити його першим покупцем шляхом проведення закупівельних процедур [13].

Всі етапи перед-комерційних закупівель надають можливість державним замовникам оцінити переваги та недо-

ліки пропозицій від різних постачальників та адаптувати і коригувати вимоги до специфікацій, які будуть покладені в основу всіх наступних комерційних закупівель для масового виробництва фінального продукту або послуги [14].

У якості прикладу можна навести наступне. У ЄС нещодавно було розміщено оголошення про проведення перед-комерційних закупівель інноваційних рішень проблем здоров'я людей похилого віку. У той час як населення старіє, країни знаходяться під тиском, щоб надавати послуги з догляду літніх людей більш ефективно та економічно. Мають бути розроблені нові рішення, наприклад, у кооперації між державними замовниками та суб'єктами господарювання. Завдяки роботизованим технологіям літні люди зможуть довше жити самостійно у власних будинках і не залежати від послуг з професійного догляду, особливо у контексті наявності у них фізичних та психічних вад. Оскільки таких рішень не має на ринку, вони можуть бути розроблені та випробувані протягом 2-3 років. І для участі у перед-комерційних закупівлях з метою розробки роботизованих рішень, які зможуть поліпшити якість життя людей похилого віку, запрошено підприємства. Загальний бюджет закупівлі становить 2150000 євро [15]. У оголошенні детально розписано етапи такої закупівлі. Перший етап має за мету продемонструвати можливість реалізації запропонованої концепції нових рішень. Строк договорів, укладених на першому етапі, буде складати 6 місяців з максимальною ціною 40000 євро (без ПДВ). Бюджет у сумі 350000 євро (з ПДВ) є доступним для 8 проектів. Другий етап має за мету розробити та оцінити прототипи найбільш перспективних концепцій, запропонованих на першому етапі. На другому етапі договори будуть укладатися з учасниками, які успішно завершили перший етап. Очікуваний бюджет другого етапу встановлений у сумі 720000 євро (з ПДВ) для максимум – 4 договорів. На цьому етапі замовники будуть випробовувати (тестувати) рішення. Скоріше за все, такі тестування будуть проводитись у штучно створених для цього умовах, спеціальних лабораторіях. Третій етап спрямований на виробництво першого лімітованого обсягу продукції/послуг. Для цього етапу виділяється приблизно 1080000 євро (з ПДВ), які є доступними для максимум – 3 проектів. На цьому етапі випробування (тестування) відбувається вже у реальних умовах. Має залишитись принаймні 2 учасники для забезпечення конкуренції на ринку, і договори будуть укладатися строком на 12 місяців [16].

Перед-комерційні закупівлі дають можливість розробити декілька рішень та ідей паралельно, з яких одне або більше рішень будуть обрані для комерційних закупівель. Перед-комерційні закупівлі менш бюрократизовані, засновані на конкурентному процесі, де рішення поетапно обираються або відхиляються по мірі накопичення знань про фінальну продукцію. Такі закупівлі можуть бути реалізовані на місцевому, регіональному, національному рівні, а також міждержавному. Великобританія, Бельгія та Нідерланди визнані в якості лідируючих країн у застосуванні перед-комерційних закупівель [17]. Дані закупівлі можуть залучати іноземних інвесторів, які шукають перспективні можливості для інвестування у підприємства, які беруть участь у нових сферах інновацій [10].

Перед-комерційні закупівлі та закупівлі інноваційних рішень є окремими видами закупівель і одночасно взаємодоповнювальними. Так, той факт, що підприємство провело наукові (науково-технічні) роботи та розробило дослідні зразки або партію науково-технічної продукції, не може гарантувати перемогу у отриманні договору на масове виробництво та поставку. Більш того, підприємство, яке розробило рішення, може спробувати комерціалізувати своє рішення самостійно. Втім, досвід США як найбільш прогресивної країни у використанні закупівель для стимулювання розвитку інновацій доводить, що підхід взаємодії «перед-комерційні закупівлі – закупівлі інноваційних

рішень» забезпечує значно більшу якість та приблизно на 20% дешевшу продукцію, ніж довгострокове партнерство у проведенні наукових (науково-технічних) робіт, які характеризуються залежністю державного замовника від певного постачальника. Зосереджуючи перед-комерційні закупівлі на «розвитку», а закупівлі інноваційних рішень на «розповсюдженні, розгортанні» можливо використовувати закупівлі інноваційних рішень ближче до ринку, коли немає потреби у проведенні наукових робіт для вирішення потреби державного замовника або наукові роботи вже проведені. А розмежування між перед-комерційними закупівлями та закупівлями інноваційних рішень, у свою чергу, дозволяє суб'єктам господарювання, які вже розробили продукцію іншим, ніж перед-комерційні закупівлі, шляхом (наприклад, за допомогою грантів, або підприємство провело наукові роботи самостійно власними силами та ресурсами) до сих пір конкурувати за договори у межах державних закупівель інновацій, уникаючи випадків усунення конкуренції та витіснення інших джерел фінансування наукових робіт [10]. Крім того, відокремлення від державних закупівель інноваційних рішень дозволяє перед-комерційним закупівлям сфокусуватися на отриманні знань, які необхідні для визначення найкращого потенційного рішення [18].

Слід зазначити, що розмежування даних понять у ЄС обумовлюється і особливостями правового регулювання відносин, які виникають під час здійснення таких закупівель. Наприклад, перед-комерційні закупівлі виключені з-під дії Директив ЄС з державних закупівель та Угоди СОТ з державних закупівель, і Європейська комісія розробила спеціальні керівні принципи щодо здійснення таких закупівель [18]. Втім, з метою закупівлі наукових (науково-технічних) робіт на ринкових умовах та уникнення випадків надання державної допомоги організація та здійснення таких закупівель має відповідати основоположним принципам Договорів ЄС щодо недискримінації, прозорості та правил конкуренції. А вже державні закупівлі інноваційних рішень мають проводитись у відповідності із детальними вимогами Директив ЄС з державних закупівель [19; 20]. При цьому, у ст. 32 Директиви ЄС 2014/24/ЄС про державні закупівлі зазначено, що дана Директива застосовується до послуг у сфері науково-дослідної та проектної діяльності, якщо виконуються обидві умови: 1) результатами розпоряджається виключно організація-замовник, використовуючи їх при здійсненні своєї діяльності, та 2) послуга, що надається, повністю оплачується замовником.

Крім того, відповідно до Комунікації Європейської комісії щодо перед-комерційних закупівель є ряд умов для того, щоб такі закупівлі становили виключення з-під дії Директив ЄС з державних закупівель та Угоди СОТ з державних закупівель. Ці умови було узагальнено у науковій літературі [21, с. 227]:

1. Сфера охоплення перед-комерційних закупівель обмежена лише науковою (науково-технічною) роботою, а саме: робота з пошуку, проектування, виготовлення прототипу або партій науково-технічної продукції. Така наукова (науково-технічна) робота не має включати комерційну розробку та виготовлення продукції.

2. Має бути застосовано підхід з розподілу ризиків, згідно з яким державний замовник і підприємства розподіляють ризики та результати наукової роботи між собою з метою розвитку нових інноваційних рішень, які є новими у порівнянні з тими, що вже існують на ринку.

3. Це має бути конкурентний відбір з метою виключення випадків надання державної допомоги.

Як поняття «закупівля інноваційних рішень», так і «перед-комерційні закупівлі» охоплюють загальним поняттям «закупівлі для інновацій», оскільки основна мета обох закупівель – стимулювання розвитку інновацій. Не зважаючи на те, що деякі зарубіжні автори звертають

| Передкомерційні закупівлі | Державні закупівлі інновацій |
|--|---|
| Коли? | |
| Виявлена та наявна проблема вимагає проведення наукової (науково-технічної) роботи для отримання нового рішення. Проблема є зрозумілою, втім всі переваги та недоліки конкуруючих між собою рішень даної проблеми не порівняні та не оцінені. | Проблема вимагає рішення, яке вже (у незначній кількості) або майже на ринку. Наукові (науково-технічні) роботи не задіяно (вони або вже проведені, або немає необхідності у їх проведенні для вирішення наявної проблеми). |
| Що? | |
| Державні замовники закуповують наукові (науково-технічні) роботи для пристосування рішення до своїх потреб. Збирають знання про переваги та недоліки альтернативних рішень та запобігають виникненню залежності від постачальника у майбутньому. | Державні замовники виступають першим покупцем інноваційної продукції, яка тільки поступає на ринок (коли ще не є широко доступною на ринку на комерційній основі). |
| Як? | |
| Державні замовники закуповують наукові (науково-технічні) роботи у декількох учасників паралельно (порівнюючи декілька альтернативних рішень) шляхом проходження декількох етапів (проекування, розробка прототипу, тестування або випробування), оцінки ризиків та переваг. У ЄС процес здійснення таких закупівель не охоплюється дією Директив ЄС з державних закупівель. | Державні замовники закуповують значні об'єми інноваційної продукції на комерційній основі. Закупівлі здійснюються відповідно до вимог Директив ЄС з державних закупівель. |

увагу на некоректне застосування даного поняття для перед-комерційних закупівель, оскільки виробництво та випробування прототипу (або партії) не є одним і тим самим, що й розробка інноваційної продукції, а інновації потребують обов'язкової комерціалізації [22], все одно перед-комерційні закупівлі, особливо, коли вони працюють «у зв'язці» із закупівлями інноваційних рішень, сприяють спонуканню суб'єктів господарювання розробляти нові рішення, які часто стають основою для інноваційної продукції. Перед-комерційні закупівлі, тобто закупівлі наукових робіт, виступають важливим інструментом для стимулювання розвитку інновацій. Тому вважається за доцільне використовувати загальне поняття «закупівлі для інновацій» як для перед-комерційних закупівель, так і закупівель інноваційних рішень.

Отже, на підставі вищевказаного можна зробити наступні висновки:

1. Закупівлі для інновацій спрямовані на стимулювання розвитку інновацій шляхом використання попиту держави як найбільшого покупця товарів, робіт і послуг. Такі закупівлі реалізуються за допомогою двох засобів: перед-комерційних закупівель та закупівель інноваційних рішень (інновацій).

2. Ознаки перед-комерційних закупівель та державних закупівель інноваційних рішень (інновацій) коротко узагальнені у представленій таблиці.

3. Враховуючи роль державних закупівель у розвитку інновацій та залученні інвестицій у економіку країни, а також участь України у Програмі ЄС «Горизонт 2020» та з метою створення правових засад для використання державних закупівель для стимулювання розвитку інновацій вважається доцільним закріпити поняття перед-комерційних закупівель та закупівель інноваційних рішень на законодавчому рівні.

ЛІТЕРАТУРА

- Мінічі О. Економіка знань : якою має бути стратегія розвитку країни / О. Мінічі // Forbes. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1413550-ekonomika-znan-yakoyu-mae-buti-strategiya-rozvitku-krayini>.
- Олефір А. О. Правовий механізм державних закупівель : стимулювання інноваційності виробництва медичної продукції / А. О. Олефір. – К. : Юстиніан, 2014. – С. 447.
- Харченко Г. А. Державні закупівлі як засіб стимулювання інноваційного розвитку економіки / Г. А. Харченко // Инвестиционные приоритеты эпохи глобализации : влияние на национальную экономику и отдельный бизнес : материалы III Международной научно-практической конференции (7–8 октября 2010 года) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20101008/5_narch.htm.
- Федулова Л. І. Державні закупівлі як засіб стимулювання інноваційної діяльності / Л. І. Федулова, Г. А. Харченко // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3 (20). – С. 69–75.
- Водоласкова К. Ю. Баланс між інноваціями та економічною ефективністю : досвід державних закупівель у Німеччині / К. Ю. Водоласкова // Право та інноваційне суспільство. – 2015. – № 1 (4). – С. 19–26.
- Horizon 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/official-documents>.
- Public Procurement for Innovation (PPI) – a Pilot Study : Paper № 2009/13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.researchgate.net/profile/Charles_Edquist/publication/228686308_Public_Procurement_for_Innovation_\(PPI\)_a_Pilot_Study/links/548177b90cf22525dcb6166f.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Charles_Edquist/publication/228686308_Public_Procurement_for_Innovation_(PPI)_a_Pilot_Study/links/548177b90cf22525dcb6166f.pdf).
- OECD Reviews of Innovation Policy : China 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/china/oecdreviewsofinnovationpolicychina.htm>
- Public Procurement for Innovation in Small European Countries : report from ERAPRISM : (Policies for Research and Innovation in Small Member States to Advance the European Research Area) OMC-Net Project. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.escholar.manchester.ac.uk/api/datastream?publicationPid=uk-ac-man-scw:217123&datastreamId=FULL-TEXT.PDF>.
- Pre-commercial procurement and public procurement of innovative solutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/138105/Pre-commercial+procurement++public+procurement+of+innovative+solutions+%28...pdf/a0633185-b01d-447d-bb74-09a8c8ba9679e>.
- Pre-commercial Procurement [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/pre-commercial-procurement>.
- Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council laying down the rules for the participation and dissemination in Horizon 2020 – the Framework Programme for Research and Innovation (2014–2020) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52011PC0810>.
- Guidance for public authorities on Public Procurement of Innovation : Procurement of innovation platform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.innovation-procurement.org/fileadmin/editor-content/Guides/PPI-Platform_Guide_new-final_download.pdf.

14. Bos L. Pre-commercial Public Procurement. A missing link in the European Innovation Cycle. Public needs as a driver for innovation / L. Bos, S. Corvers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eupian.eu/upload/knowledgebase/bos_corvers_ta_5_20061_def11_version.pdf.
15. Interested in developing robotics elderly? New international pre-commercial procurement launched by SILVER [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vinnova.se/en/Publications-and-events/News/2013/130308-Pre-Commercial-Procurement/>.
16. PCP Competition : Supporting Independent Living for the Elderly through Robotics (SILVER) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.silverpcp.eu/public/wp-content/uploads/2013/03/SILVER_01-Invitation-to-tender.doc.pdf.
17. Policy Recommendations for advancing Pre-Commercial Procurement in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://procurement-forum.eu/>.
18. Pre-commercial Procurement : Driving innovation to ensure sustainable high quality public services in Europe : Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions COM (2007) 799 final [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/com_2007_799.pdf.
19. On procurement by entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors and repealing : Directive 2004/17/EC Directive 2014/25/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 // OJ. – 2014. – L 94. – P. 243–374.
20. On public procurement and repealing : Directive 2004/18/EC : Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 // OJ. – 2014. – L 94. – P. 65–242.
21. Research handbook on EU Public Procurement Law ; ed. Bovis C. – UK. : Edward Elgar Publishing Limited, 2016. – 672 p.
22. Edquist C. Why Pre-Commercial Procurement is not Innovation Procurement / C. Edquist, J. M. Zabala-Isturriagagoitia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/201211_Edquist_Zabala.pdf.

УДК 346.91:347.98

ЗЛОВЖИВАННЯ ПРОЦЕСУАЛЬНИМИ ПРАВАМИ У ВИГЛЯДІ ШТУЧНОЇ ЗМІНИ ПІДСУДНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ СПРАВИ

ABUSE OF DUE-PROCESS RIGHTS IN THE FORM OF ARTIFICIAL CHANGE OF JURISDICTION OF A COMMERCIAL CASE

Петренко Н.О.,
аспірант кафедри адміністративного та господарського права
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Стаття присвячена актуальному теоретичному та практичному питанню господарського процесуального права України щодо зловживання учасниками процесу наданими їм процесуальними правами. Детально досліджується необґрунтоване або штучне об'єднання позовних вимог з метою зміни підсудності справи, або завідомо безпідставне залучення особи в якості відповідача з тією ж метою в рамках проекту Господарського процесуального кодексу України, оприлюдненого Радою з питань судової реформи при Президенті України, чинного законодавства та судової практики.

Ключові слова: підсудність, зловживання процесуальними правами, зміна підсудності.

Стаття посвячена актуальному теоретичному і практичному вопросу хозяйственного процессуального права Украины относительно злоупотребления участниками процесса процессуальными правами. Детально исследуется необоснованное или искусственное объединение исковых требований с целью изменения подсудности дела, или заведомо безосновательное привлечение лица в качестве ответчика с той же целью в рамках проекта Хозяйственного процессуального кодекса Украины, обнародованного Советом по вопросам судебной реформы при Президенте Украины, действующего законодательства и судебной практики.

Ключевые слова: подсудность, злоупотребление процессуальными правами, изменение подсудности.

The article deals with an urgent theoretical and practical issue of the Commercial Procedure Code of Ukraine on abuse of due-process rights by the trial participants. This article analyzes baseless or factitious of consolidation of claims under the lawsuit with the purpose of changing of jurisdiction of a commercial case, or baseless involvement of a person as a respondent with the same purpose as a part of a project of the Commercial Procedure Code of Ukraine, promulgated by the Council on Judicial Reform by the President of Ukraine, current legislation and judicial practice.

It gives reasons for the necessity of assignment of responsibilities for abuse of due-process rights by the participants and determines the conformity of availability of such institution with the practice of the European Court of Human Rights.

This article includes the investigations of grounds and order of bringing a person to responsibility for abuse of his/her due-process rights in the part of changing jurisdiction with the purpose of adjudication in the court which is more convenient for the plaintiff.

In the result of investigation it was proposed to fix the general order of appealing of court judgment on bringing a trial participant to responsibility for abuse of his/her due-process rights what has led to the artificial change of jurisdiction. Also, we consider that it would be reasonable to determine a time limit during which the question of bringing a trial participant to responsibility for abuse of his/her due-process rights has to be solved. Besides, there was explained the obligatoriness of informing a person, who is bringing to responsibility with purpose of his/her participation in the court's hearing on the given question.

A special attention is paid to qualification of actions of a person, who is bringing to responsibility for abuse of his/her due-process rights given by the law, since the changing of jurisdiction could be a deliberate action of a plaintiff or his/her representatives and mistake of a lawyer, representative or other person, who had no intentions to take a dispute to a specific court. The grounds for qualification of actions of the trial participant in the part of abuses of due-process rights with the purpose of artificial changing of jurisdiction over dispute have been proposed.

Additionally, there was explained a necessity of changing the project of Commercial Procedure Code of Ukraine in the part of calculation of fine sanctions for abuses of due-process rights by the trial participants.

Key words: jurisdiction, abuse the due-process rights, change of jurisdiction.