

УДК 346.546

DOI <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2019.11.15>**Веста Малолітнева,**

канд. юрид. наук,

учений секретар Інституту економіко-правових досліджень

Національної академії наук України

ІННОВАЦІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СПЕЦІАЛЬНА ПРОЦЕДУРА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА ЗАСІБ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ

Стаття присвячена особливостям правового регулювання інноваційного партнерства як процедури публічних закупівель у Європейському Союзі (ЄС). Таке дослідження матиме практичне значення у контексті адаптації законодавства про публічні закупівлі України до вимог ЄС відповідно до Угоди про асоціацію, враховуючи новизну даної процедури для самих країн-членів ЄС. Встановлено, що процедура інноваційного партнерства у ЄС була запроваджена для випадків, коли жодна з традиційних процедур не є адаптованою до потреб замовника. Визначено особливості інноваційного партнерства, які виділяють його серед інших закупівельних процедур. Встановлено, що інноваційне партнерство – це спеціальна процедура публічних закупівель, яка має дозволити створити довгострокове партнерство з метою розробки та наступного придбання інноваційного продукту, послуги або роботи у великих обсягах, що дозволяє не проводити окрему закупівельну процедуру для придбання вже готового інноваційного продукту. Визначено, що незалежно від того, для реалізації яких проектів, великих або малих, створюється інноваційне партнерство, воно повинно мати структуру, яка дозволяє стимулювати учасників ринку до розробки інноваційного рішення. Процедура інноваційного партнерства має на меті вирішити проблему замовників, які після укладення договору про проведення науково-дослідних робіт без проведення конкурентного відбору не мали змоги придбати товар безпосередньо у даного розробника без подальшого конкурентного відбору за участі інших учасників. Встановлено, що основними перевагами даної процедури є: можливість розробки нових видів товарів та послуг; можливість вибору учасників-партнерів, які найбільше відповідають вимогам для розробки інновацій; можливість придбання інноваційних товарів або послуг, отриманих за результатом проведення науково-дослідних робіт. Встановлено, що недолік даної процедури полягає в, тому, що вона не підходить для замовників, які шукають нову продукцію або послуги у короткі строки, адже процедура передбачає декілька етапів та проміжних завдань, а також вкладення значних інвестицій у вигляді часу та грошових ресурсів.

Ключові слова: публічні закупівлі, інновації, інноваційне партнерство, Угода про асоціацію з ЄС, конкуренція.

Постановка проблеми. Згідно з Угодою про асоціацію з Європейським Союзом (далі – ЄС) Україна взяла на себе зобов'язання адаптувати вітчизняне законодавство до правил ЄС у сфері публічних закупівель. На виконання зобов'язань Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 175-р від 24.02.2016 р. було схвалено Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту») та затверджено план заходів щодо її реалізації. Відповідно до четвертого етапу адаптації законодавства до правил ЄС (1 січня 2020 р. – 3 грудня 2021 р.) передбачено запровадження процедури інноваційного партнерства, що відповідає ст. 31 Директиви ЄС 2014/24 про публічні закупівлі. Втім,

дана процедура є нововведенням і у самій системі публічних закупівель ЄС та була представлена у 2014 р. під час прийняття нових Директив у сфері закупівель. Натепер процедура інноваційного партнерства ще не отримала широкого використання серед країн-членів ЄС, адже тривав процес адаптації законодавства до нових вимог Директив ЄС у сфері публічних закупівель. Наприклад, новий Закон про публічні закупівлі Австрійської республіки, яким введена процедура інноваційного партнерства, набув чинності лише у серпні 2018 р. [1], в Естонській республіці – у вересні 2017 р. [2]. Таким чином, важливо визначити сутність даної процедури, її особливості, переваги та недоліки, що матиме практичну

значимість під час процесу адаптації вітчизняного законодавства до вимог ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній науковій літературі особливостям здійснення процедури інноваційного партнерства у зв'язку з її впровадженням у практику здійснення публічних закупівель у ЄС все більше приділяється уваги [3, с. 48-62; 4]. Серед вітчизняних науковців слід відзначити Я. В. Петруненка, зокрема його пропозиції, згідно з якими пропонується доповнити Закон України «Про публічні закупівлі» окремим розділом «Інноваційне партнерство» [5, с. 91]. Загальну характеристику процедури інноваційного партнерства надано у роботі А. О. Олефіра [6]. Проте дослідження особливостей даної процедури, що може сприяти кращому розумінню її сутності замовниками та учасниками закупівель у контексті подальшої адаптації законодавства до вимог ЄС та потенційного запровадження такої процедури в Україні, наразі відсутні, що підтверджує актуальність представленої наукової статті.

Мета статті полягає у визначенні особливостей інноваційного партнерства як процедури публічних закупівель. Для досягнення даної мети буде здійснено детальний аналіз положень про інноваційне партнерство у Директиві ЄС 2014/24 про публічні закупівлі та огляд зарубіжної наукової літератури щодо потенційних переваг та недоліків даної закупівельної процедури.

Виклад основного матеріалу. З прийняттям нових Директив у сфері публічних закупівель ЄС зробив правове поле більш сприятливим для закупівель інновацій. Відповідно до п. 47 Преамбули Директиви ЄС 2014/24 замовники мають намагатися стратегічно використовувати публічні закупівлі для розвитку інновацій, адже закупівлі інноваційних товарів, робіт та послуг відіграють важливу роль у підвищенні ефективності та якості державних послуг під час вирішення основних соціальних проблем. Саме з метою сприяння спрощенню закупівель інноваційної продукції було запроваджено нову процедуру, а саме процедуру інноваційного партнерства. Відповідно до п. 49 Преамбули Директиви ЄС 2014/24 про публічні закупівлі процедура інноваційного партнерства може застосовуватись лише у разі, коли у замовника виникає потреба придати інноваційну продукцію, послуги або роботи, яких ще немає на ринку і які, таким чином, вимагають проведення наукових досліджень та встановлення довготривалого партнерства для їх розробки. Тобто є проблема, що не може бути вирішена за допомогою наяв-

них на ринку товарів, робіт і послуг, а отже, виникає потреба у розробці інноваційного продукту або послуги та їх подальшого придбання. Деякі автори вважають, що замовники можуть часто опинитися у ситуації, коли вони будуть не в змозі оцінити як самостійно, так і за допомогою проведення попередніх ринкових консультацій, чи може бути задоволена їхня потреба шляхом закупівлі наявних на ринку товарів, робіт та послуг. Замовники у дуже обмежених випадках матимуть можливість виявити потребу, яка раніше взагалі не була визначена на ринку. Більш того, досить рідко така потреба не може бути задоволена шляхом адаптації наявних товарів чи послуг, і в цьому разі вже буде доцільним проводити процедуру конкурентного діалогу [7]. Незважаючи на те, що більшість країн-членів ЄС запровадили дану процедуру лише нещодавно і практика її застосування майже відсутня, на електронній платформі ЄС Ted, де розміщуються оголошення про публічні закупівлі, які охоплюються правилами ЄС, станом на листопад 2019 р. розміщено інформацію про понад 30 оголошень про проведення даної процедури, деякі з яких вже відбулись. Тобто замовники роблять перші спроби у її застосуванні. Наприклад, місто Берген у Норвегії в оголошенні про закупівлю визначило потребу у кращому управлінні експлуатацією та обслуговуванням муніципальних будівель. Загальна мета закупівлі – оптимізувати експлуатацію та обслуговування, водночас зменшити щорічні витрати та покращити якість експлуатації та обслуговування муніципальних будівель (1 тис. будівель) шляхом розробки нових інноваційних систем [8].

Важливо зазначити, що у проекті нових Директив ЄС у сфері публічних закупівель було передбачено саме право країн-членів ЄС щодо запровадження такої процедури у національних системах публічних закупівель. Згідно з фінальним текстом Директив транспозиція даної процедури у законодавство країн-членів ЄС є обов'язковою, і Директиви не дозволяють вносити зміни до правил проведення цієї процедури [9]. Так, згідно зі ст. 26 Директиви ЄС 2014/24 країни-члени ЄС мають забезпечити можливість замовників застосовувати інноваційне партнерство у порядку, як це врегульовано Директивою. Вже сьогодні положення про інноваційне партнерство передбачено главою 4 закону про публічні закупівлі Естонської республіки [2], параграфом 39 закону Фінляндської республіки [10], розділом 73 закону Королівства Данія [11], розділом 6 закону Королівства Швеція [12], ст. 65 кодексу про закупівлі Італійської республіки [13], законом Республіки Польща [14]. Директива ЄС

2014/25 щодо координації процедур укладення договорів у сфері водопостачання, енергетики, транспорту та поштових послуг також передбачає положення щодо здійснення процедури інноваційного партнерства для вказаних у назві Директиви сферах з деякими відмінностями порівняно з Директивою ЄС 2014/24.

Одна з особливостей даної процедури полягає в тому, що в інноваційному партнерстві інновації виникають саме під час виконання договору, тобто вже після відбору учасників та укладення з ними договору. В інших процедурах закупівель замовник, як правило, вже знає, який вид рішення він закуповує, тобто інновації зазвичай виникають до етапу договору, і на момент його укладення вже погоджено відповідні його характеристики. Як зазначає Європейська комісія, хоча назва даної процедури містить слово «партнерство» і до учасників може застосовуватись слово «партнер», вона все одно залишається саме процедурою закупівлі, яка має здійснюватися відповідно до вимог ЄС та Світової організації торгівлі (далі – СОТ), зокрема фундаментальних принципів Договорів ЄС та принципу недискримінації [15].

Дана процедура об'єднує в собі декілька етапів: по-перше, етап відбору, що становить початок процедури, коли обираються один або більше учасників-партнерів відповідно до встановлених кваліфікаційних критеріїв. На другому етапі після укладення договору про інноваційне партнерство відібрані учасники-партнери вже розробляють нові рішення разом, у співробітництві із замовником шляхом проведення науково-дослідних робіт, які може бути поділено на декілька стадій, після завершення яких кількість учасників може бути зменшена. І третій етап полягає в подальшому придбанні розроблених інновацій (комерційний етап закупівель), який відбувається лише за умови, що такі інновації відповідають меті, яка ставилась у закупівлі, а також максимальній сумі закупівлі, яка була погоджена замовником та учасниками.

Якщо дослідити цей процес більш детально, то він виглядає таким чином.

1-ий етап – підготовка тендерної документації та оголошення про закупівлю. У тендерній документації та оголошенні замовник має визначити потребу в інноваційній продукції, послугі чи роботі, які ще відсутні на ринку. Він має зазначити, які елементи опису визначають мінімальні вимоги, що мають бути задоволені учасниками. Інформація у тендерній документації має бути досить чіткою, щоб учасник міг визначити природу закупівлі та потребу замовника і прийняти

рішення, чи брати йому участь у такій закупівлі. Слід зазначити, що у разі якщо потреба замовника не визначена досить широко, надалі може виникнути ризик зміни істотних умов договору. Таким чином, перед замовником стоїть складне завдання: визначити потребу досить широко для того, щоб на етапі виконання договору не виникло проблем зі зміною істотних умов договору, й водночас досить чітко для того, щоб потенційний учасник міг би прийняти рішення щодо участі у закупівлі.

Відповідно до ч. 6 ст. 31 Директиви ЄС 2014/24 інноваційне партнерство передбачає обов'язок замовника у тендерній документації також визначити умови щодо прав інтелектуальної власності. Директива не визначає, як мають бути розподілені такі права між замовником та учасниками. Єдина згадка міститься у її преамбулі, згідно з якою інноваційне партнерство застосовується до договорів, які охоплюються дією даної Директиви. Це означає, що інноваційне партнерство має на меті охопити договори про науково-дослідні роботи, права інтелектуальної власності на які передаються замовнику. Так, згідно зі ст. 14 Директиви ЄС 2014/24 застосовується тільки до договорів про закупівлю щодо надання науково-дослідних робіт за умови, що результати таких робіт отримує виключно замовник для свого використання у власних справах і дана робота повністю оплачується замовником. Однак Директива не заважає замовнику розподіляти такі права між замовником та учасником. Наприклад, в оголошенні про проведення процедури інноваційного партнерства у Великобританії взагалі йдеться про відкрите програмне забезпечення відповідно до ліцензії МІТ. Функціонал програми не повинен залежати від будь-яких інших об'єктів інтелектуальної власності учасників, які не повинні використовувати свої права інтелектуальної власності таким чином, щоб обмежувати або призводити до додаткових витрат під час користування та розповсюдження даної програми [16].

У тендерній документації замовник має визначити принципи, на підставі яких має бути обрано учасників-партнерів, включаючи критерії оцінки пропозицій, на основі якого буде укладено договір. Також замовник може встановити мінімальну кількість кандидатів, яких він планує запросити, і, якщо доцільно, максимальну кількість учасників. Відповідно до ч. 2 ст. 31 Директиви ЄС 2014/24 замовник має право прийняти рішення щодо запровадження інноваційного партнерства з одним або декількома партнерами, які будуть проводити окремі науково-дослідні роботи.

Крім того, в оголошенні та тендерній документації замовник зазначає інформацію про те, чи планує він розбивати переговори на етапи з метою зменшення кількості учасників з визначенням критерію, на основі якого такі учасники припиняють свою участь.

2-ий етап – учасники подають свої заявки на участь шляхом подання необхідної інформації для відбору (у строк не менше 30 днів з моменту оголошення).

3-ій етап – оцінка поданої інформації та запрошення учасників, які відповідають встановленим критеріям. Під час відбору учасників-партнерів замовник повинен брати до уваги критерії стосовно їхньої можливості проводити науково-дослідні роботи, розробляти та реалізовувати інноваційні рішення. Деякі автори зазначають, що встановлення кваліфікаційних критеріїв у даній процедурі може нести за собою відповідні ризики, адже вони повинні визначитися відповідно до ст. 58 Директиви 2014/24 стосовно матеріально-технічної бази, досвіду та працівників відповідної кваліфікації. Оскільки в інноваційному партнерстві планується створити саме інновацію, досить важко для учасника підтвердити, що він має необхідні ресурси та досвід, оскільки він, як правило, підтверджується виконанням аналогічних робіт, а якщо йдеться про створення чогось зовсім нового, є ймовірність, що подібні проекти не реалізовувались до цього. У цьому контексті доцільно враховувати досвід учасника у різних інноваційних процесах [3]. Крім того, слід мати на увазі, що учасник повинен мати можливість виробити та поставити розроблену продукцію, надати послугу або виконати роботи.

4-ий етап – запрошені учасники подають свої перші пропозиції (наукові проекти). Тільки ті учасники, які за результатами оцінки замовником інформації, що вимагалась, були відібрані, можуть подавати наукові та інноваційні проекти.

5-ий етап – переговори із запрошеними учасниками. Згідно з ч. 3 ст. 31 Директиви ЄС 2014/24 замовник має проводити переговори з учасниками щодо їхньої першої та подальших пропозицій, крім остаточної. Тобто замовник може проводити переговори щодо всіх подальших пропозицій, якщо не вирішить припинити їх на першій пропозиції й укласти вже договір. Однак про таке право замовник має зазначити у тендерній документації. Мінімальні вимоги та критерії оцінки пропозицій не можуть виступати предметом переговорів. Директива ЄС 2014/24 дозволяє замовнику зменшувати кількість учасників протягом переговорів. Це може бути здійснено відповідно до

критерію оцінки, який зазначено в оголошенні. Кількість учасників під час ведення переговорів на останньому етапі має бути достатньою для забезпечення конкуренції. Під час переговорів учасники повинні перебувати у рівних умовах, і в разі необхідності замовник має забезпечити конфіденційність інформації, яка подається учасниками. Тобто замовник не має права розкривати учасникам запропоновані іншим учасником рішення або певну конфіденційну інформацію, яку замовник отримав від нього під час переговорів, без укладення угоди з таким учасником про нерозголошення такої інформації. При цьому ч. 3 ст. 31 Директиви ЄС 2014/24 встановлює, що така угода не повинна містити загальну відмову, а має передбачати посилання на конкретну інформацію, яку планується обговорювати. Замовник повідомляє учасникам, чиї пропозиції не були відхилені, про всі зміни у технічних специфікаціях або інших умовах та дає учасникам достатньо часу для подання нових пропозицій.

6-ий етап – учасники, які залишились, подають свої остаточні пропозиції. Замовник повідомляє учасникам про завершення переговорів та встановлює строки для подання остаточних пропозицій. Строки для подання Директивою ЄС 2014/24 не встановлено, але вони погоджуються замовником та учасниками.

7-ий етап – замовник укладає договір з одним або більше учасниками. Договір має бути укладено на основі критерію кращого співвідношення ціни та якості (нецінових критеріїв).

Інноваційне партнерство – це новий вид процедури, який має справу не лише з процедурою визначення учасників-партнерів, але і із самою структурою інноваційного партнерства, тобто позицією після укладення договору. Інноваційне партнерство має складатись із послідовних етапів, починаючи від проведення науково-дослідних робіт і закінчуючи, але не обов'язково, виробництвом та поставкою продукції. Оскільки інноваційне партнерство передбачає створення принципово нової продукції, якої ще немає на ринку, замовник зобов'язаний визначити проміжні завдання, які мають бути виконані учасником-партнером і за які має бути передбачено оплату. За результатом виконання таких проміжних завдань замовник має право після кожного етапу припинити інноваційне партнерство, якщо йдеться про одного учасника-партнера, або у разі такого партнерства з декількома учасниками скоротити кількість партнерів шляхом розірвання індивідуальних договорів, однак лише за умови, що замовник визначив таку можли-

вість та умови її реалізації у тендерній документації.

Прикладами етапів на стадії виконання договору можуть виступати:

1-ий – процес проведення наукових досліджень

2-ий – розробка прототипу

3-ій – закупівля. Можливість прямої закупівлі розробленої інновації без необхідності проведення нової процедури розглядається як найбільш вагома перевага інноваційного партнерства [8]. При цьому деякі автори вважають проблемним питанням невизначеність послідовності дій у процесі проведення наукових досліджень. Так, Директива чітко не визначає такі етапи, як дослідження проблеми та шляхів її вирішення, розробку прототипу, його тестування та процес виробництва [4, с. 247]. У науковій літературі акцентується увага на тому, що Директива не визначає, як діяти у ситуації, коли більше ніж один учасник успішно провели науково-дослідні роботи та розробили необхідну продукцію. Не зрозуміло, чи необхідно замовнику організувати певний конкурсний відбір між ними, чи він вільний обирати одного з них [4, с. 249].

Потенційний приклад етапів виконання договору зображено на рис. 1.

Деякі автори ставлять питання щодо відповідності прямих закупівель результатів науково-дослідних робіт вимогам Угоди СОТ про державні закупівлі [4, с. 245]. Також згідно з Керівництвом Європейської Комісії щодо публічних закупівель інновацій відсутність окремої процедури для закупівлі значних обсягів готової продукції або послуг вимагає уваги до принципів державної допомоги у ЄС, зокрема, державна допомога, що заборонена, відсутня у разі, коли закупівлі не надають жодному учаснику преференційне ставлення у поставках готової продукції або послуг. Отже, з метою мінімізувати ризики презумпція відсутності державної допомоги існує лише в ситуації, коли замовник закуповує товари чи послуги, які є настільки унікальними або спеціалізованими, що тільки такий замовник виступає потенційним покупцем та відсутні інші потенційні постачальники продукції на ринку поза інноваційного партнерства. З метою уникнення надання державної допомоги замовник має заздалегідь до проведення закупівельної процедури визначити потенційних учасників, які можуть розробляти та поставляти готову продукцію чи надавати послуги, що може бути здійснено шляхом проведення попередніх ринкових консультацій з метою аналізу ринку [14].

В Україні згідно з «дорожньою картою» реформування системи публічних закупівель

запровадження даної процедури планується на четвертому етапі адаптації законодавства до вимог ЄС (2020–2021 рр.). Як зазначено Проектом ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС», процедура інноваційного партнерства спеціально розроблена для реалізації окремих програм і цілей ЄС, а тому може бути не надто актуальною для України. Таке припущення потребує перевірки, проте очевидним є факт, що дана процедура передбачає високий рівень розвитку робочих відносин між державним та приватним секторами [17, с. 19]. Як зазначено у висновках Проекту, імплементація процедури інноваційного партнерства в короткостроковій перспективі може вимагати додаткових ресурсів для ознайомлення замовників із цією процедурою за допомогою інструкцій / навчальних заходів тощо. І було рекомендовано запровадити дану процедуру, лише якщо підтвердиться необхідність імплементації такої процедури [17, с. 108]. Втім, якщо проаналізувати наявний стан на листопад 2019 р. актуальні оголошення та інформацію про проведення процедури інноваційного партнерства на платформі ЄС Ted, де окремо зазначається інформація про відношення даної процедури до проекту та/або програми, яка фінансується ЄС, то із 33 закупівель лише 10 фінансуються у межах проекту або програми ЄС. Тобто замовники розпочали користування даною процедурою як додатковим засобом для розвитку та розробки інноваційної продукції для вирішення важливих соціальних проблем та задоволення своїх потреб без обов'язкової прив'язки до проекту ЄС.

Висновки

У ЄС особливістю інноваційного партнерства вважається те, що воно виступає першою закупівельною процедурою, для якої чітко регламентований не лише етап відбору учасників-партнерів, але й етап виконання договору, що відіграє важливу роль для комплексних товарів та послуг, адже такі товари або послуги мають розроблятися покроково разом із замовником. Цю ситуацію змінює процедура інноваційного партнерства. Оскільки певні умови договору є відкритими для замовника, інноваційне партнерство може слугувати засобом для розробки, наприклад, нового програмного забезпечення. Також серед важливих особливостей інноваційного партнерства виступає обов'язок замовника здійснити оплату кожному партнеру за проведені ними науково-дослідні роботи та розробки, навіть у разі, коли такі розробки не будуть виступати предметом подальшої закупівлі.

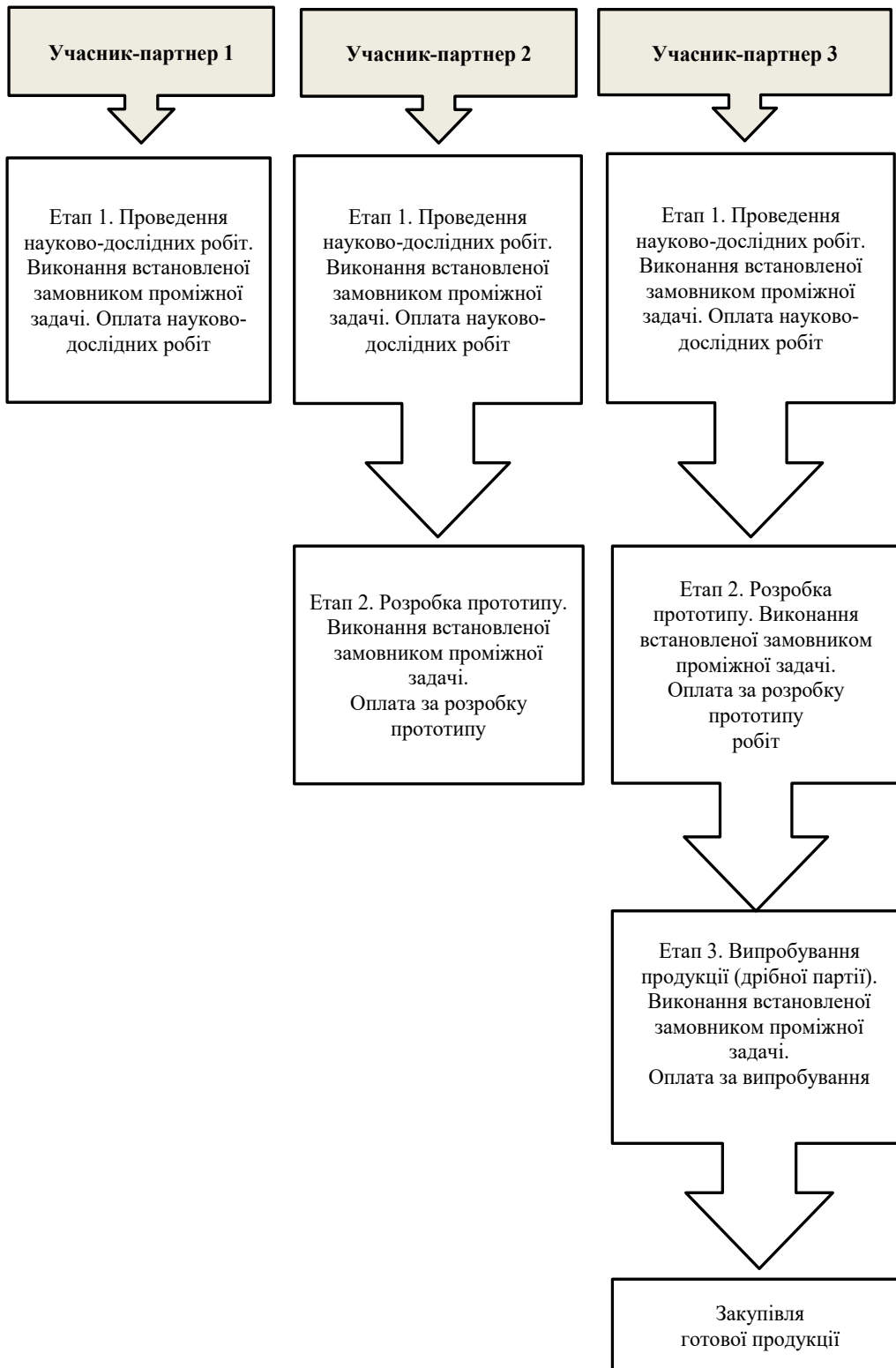


Рис. 1.

Недолік даної процедури полягає в тому, що вона не підходить для замовників, які шукають нову продукцію або послуги у короткі строки, адже процедура передбачає декілька етапів та проміжних завдань, а також вкладення значних інвестицій у вигляді часу та грошових ресурсів. Водночас це спеціальна процедура, яка має дозволити створити довгострокове партнерство з метою розробки та наступного придбання інноваційного продукту, послуги або роботи на комерційній основі у великих обсягах, що дозволяє не проводити окрему закупівельну процедуру для придбання вже готового інноваційного продукту. Крім того, дана процедура може забезпечити одночасне задоволення потреби держави та реалізацію цілей з інноваційного розвитку економіки, сприяти розвитку науки та технологій, що, з огляду на державні програмами економічного та соціального розвитку України, могло б виступати засобом виконання встановлених у ній задач.

Список використаних джерел:

1. Austria: the Public Procurement Act of 2018. URL: <http://www.mondaq.com/Austria/x/738736/Government+Contracts+Procurement+PPP/The+Public+Procurement+Act+of+2018> (last accessed: 29.09.2019).
2. Public Procurement Act. URL: <https://www.riigiteataja.ee/en/eli/505092017003/consolide> (last accessed: 09.09.2019).
3. Andrecka M. Innovation Partnership in the new public procurement regime – a shift of focus from procedural to contractual issues? *Public Procurement Law Review*. 2015. 2. P. 48–62.
4. Apostol A.R. Pre-commercial procurement – regulatory effectiveness? *Universiteit Leiden*. 2014. 319 p. URL: <https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/29305/NUWD%20Kennisportaal.url1.pdf?sequence=3> (last accessed: 01.11.2019).
5. Петруненко Я.В. Окремі питання удосконалення господарського законодавства у сфері регулювання засобів забезпечення ефективного використання державних коштів. *Підприємництво, господарство і право*. 2019. № 4. С. 88–92.
6. Олефір А.О. Проблеми публічних закупівель крізь призму європейського досвіду. *Теорія і практика правознавства*. 2017. Вип. 1(11). URL: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/viewFile/89582/99325> (дата звернення: 02.11.2019).
7. Sanchez-Graells A. Innovation partnerships under Reg. 31 Public Contracts Regulations 2015. *How to Crack a Nut. A blog on EU economic law*. URL: <https://www.howtocrackanut.com/blog/2015/04/innovation-partnerships-under-reg-31.html> (last accessed: 02.11.2019).
8. Norway-Bergen: Computer platforms. Contract award notice. URL: <https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:353595-2019:TEXT:EN:HTML&src=0> (last accessed: 03.11.2019).
9. Goudt R. Innovation Partnership. The new procurement procedure. When and how? Bachelor thesis. URL: https://essay.utwente.nl/71431/1/Goudt_BA_BMS.pdf (last accessed: 02.11.2019).
10. Act on Public Contracts and Concessions. Finland. URL: <https://tem.fi/en/public-procurement-legislation> (last accessed: 02.11.2019).
11. The Public Procurement Act. Danish Competition and Consumer Authority. URL: <https://www.en.kfst.dk/public-procurement/the-public-procurement-act/> (last accessed: 02.11.2019).
12. Swedish Public Procurement Act. URL: <http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/publications-and-decisions/swedish-public-procurement-act.pdf> (last accessed: 02.11.2019).
13. Italian public procurement code. URL: [https://www.anticorruzione.it/portal/rest/jcr/repository/collaboration/Digital%20Assets/anadocs/MenuServizio/English%20section/ITALIAN_PUBLIC_CONTRACT_CODE%2015%20giugno%202018_sito%20\(2\).pdf](https://www.anticorruzione.it/portal/rest/jcr/repository/collaboration/Digital%20Assets/anadocs/MenuServizio/English%20section/ITALIAN_PUBLIC_CONTRACT_CODE%2015%20giugno%202018_sito%20(2).pdf) (last accessed: 02.11.2019).
14. Public Procurement Law. Poland. URL: <https://www.fnp.org.pl/assets/Polish-Public-Procurement-Law-2017-consolidated.pdf> (last accessed: 02.11.2019).
15. Guidance on Innovation Procurement. European Commission C (2018) 3051 final. URL: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/3/2018/EN/C-2018-3051-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF> (last accessed: 01.11.2019).
16. Health Data Research Innovation Gateway. URL: <https://www.hdruk.ac.uk/wp-content/uploads/2019/10/Final-DIH-Gateway-Phase-2-Technology-Partnership-Specification-003.pdf> (last accessed: 02.11.2019).
17. Оновлений звіт за результатами порівняльного аналізу українського законодавства у сфері державних/публічних закупівель і Директив ЄС про державні/публічні закупівлі. Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС. 2016. 145 с.

The article is dedicated to the peculiarities of the legal regulation of innovation partnership as a public procurement procedure in the European Union (EU). The results of the present research will be of practical importance in the context of the adaptation of Ukraine's public procurement legislation to the requirements of the EU within the EU-Ukraine Association Agreement, given the novelty of this procedure for the EU Member States. Innovation partnership was established as a new type of procedure in the EU for the cases when neither of the traditional procedures was adapted to the needs and circumstances of the contracting authority. Special consideration is given to the features of innovative partnership that distinguish it among other procurement procedures. The author comes to the conclusion that the innovation partnership is a special

public procurement procedure that ensures the creation of a long-term partnership for the development and subsequent purchase of the resulting innovative supplies, services or works, which allows not to conduct a separate procurement procedure for the purchase of an already developed innovative product. The innovation partnership must have a structure that allows to stimulate economic operators to develop innovative solutions. The innovation partnership procedure is intended to solve the problem of contracting authorities who, after concluding a research contract without competitive selection, were not able to purchase the product directly from this developer without further competitive selection. The author emphasizes that the main benefits of this procedure are the following: the possibility of developing new types of goods and services; the ability to select the most suitable partner for development contracts; the opportunity to purchase innovative goods or services resulting from research. The disadvantage of this procedure is found to be that it is not suitable for contracting authorities seeking new supplies or services in the short term, as the procedure involves several phases and intermediate targets, as well as the investment in the form of time and money.

Key words: public procurement, innovations, innovation partnership, EU-Ukraine Association Agreement, competition.

