

С. С. НОВИКОВ

(г. Минск, Академия управления при Президенте Республики Беларусь)
Науч. рук. **И. Н. Русак**,
канд. экон. наук, доц.

ПРОЦЕДУРА ИННОВАЦИОННОГО ПАРТНЁРСТВА КАК СПОСОБ ПОЛУЧЕНИЯ НОВЕЙШИХ ПРОДУКТОВ И РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Прикладные научные исследования и разработки являются важными составляющими экономического роста на современном этапе. Содействовать инновационному развитию экономики и получению наукоемких продуктов возможно путем проведения процедур государственных закупок. Так, Директивой Европейского союза от 26 февраля 2014 г. № 2014/24/ЕС «О регулировании государственных закупок» введена процедура инновационного партнерства, применяемая для получения принципиально новых продуктов при отсутствии аналогичных либо близких по параметрам товаров, работ, услуг [1, с. 40].

Особенности инновационного партнерства включают:

- повышение конкурентоспособности предприятий и коммерческих организаций вследствие создания новых типов товаров и услуг;
- стимулирование рынка посредством определения в качестве партнеров нескольких участников, которые соревнуются при проведении научных исследований для победы в процедуре закупки;
- победителями могут стать несколько организаций [2, с. 219].

Процедура инновационного партнерства проводится в несколько этапов, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Этапы проведения процедуры инновационного партнерства

Принимая решение о выборе данного вида процедуры государственной закупки заказчику необходимо определить интересующие его характеристики создаваемого продукта, а также минимальные требования к предмету закупки, а также критерии определения поставщика, которые не будут изменяться в процессе проведения процедуры. Это помогает потенциальным участникам выбрать область исследования и инструмен-

тальные средства для достижения ожидаемого результата [3, с. 186].

Обязательным условием является наличие у потенциальных участников процедуры инновационного партнерства требуемых материальных и интеллектуальных ресурсов для проведения научных исследований, опыта внедрения разработок и инновационных решений в практику. Преимуществом будут обладать участники, которые имеют опыт создания инновационных продуктов и соответствующую технологическую базу. Срок на подачу предложений составляет не менее 30 дней [4].

После размещения заказчиком приглашения любой потенциальный участник вправе подать запрос об участии, прилагая в нему необходимую для квалификационного отбора информацию. По получении запросов от потенциальных участников заказчик определяет наиболее подходящих кандидатов для допуска к дальнейшим этапам процедуры. При этом он вправе заключить соглашение об инновационном партнерстве уже на начальном этапе процедуры, а также расторгнуть его с теми участниками, предложения которых в ходе исследований окажутся неконкурентными.

Степень новизны создаваемого продукта определяет длительность работ по его созданию, необходимые методы и технологии. Содержание этапов обычно включает стадию исследований и прикладную стадию разработки. Заказчику требуется указать на промежуточные цели исследований, обеспечить возможность их достижения и произвести оплату за полученный результат. Далее заказчик определяет финалистов процедуры и предлагает сформировать окончательные предложения [5, с. 60].

В рамках процедуры инновационного партнерства допускается проводить переговоры с участниками по вопросу изменения их предложений, за исключением финального предложения. Заказчик также вправе прекратить процедуру на любом этапе ее проведения и сократить число участников в зависимости от установленных критериев при условии, что данное право установлено в документации на закупку и приглашении на закупку [6, с. 33].

В целях развития конкуренции к финальному этапу допускаются, как правило, не менее трех участников, соответствующих заданным критериям. Победителем становится поставщик (подрядчик, исполнитель), предложение которого наиболее соответствует критерию цена-качество (наиболее экономически выгодное предложение). По результату процедуры заказчик может заключить соглашение о поставке (подряда) как с одним, так и с несколькими участниками-победителями, которые провели отдельные исследования и создали составные элементы конечного инновационного продукта.

Не допускается разглашение конфиденциальной информации по вопросам содержания предложений участников, заказчик также обязуется соблюдать права участников на полученные ими результаты интеллектуальной деятельности.

Некоторую сложность вызывает отнесение товаров, работ и услуг к инновационным. По мнению К. Бовиса, формулировки ст. 31 Директивы 2014/24/ЕС не содержат ясности относительно того, какой именно продукт следует считать инновационным в достаточной степени [7, с. 131]. В соответствии с пп. 22 п. 1 ст. 2 указанной директивы инновацией является применение нового или значительно усовершенствованного продукта, услуги или процесса, включая процессы производства, строительства или возведения, новые маркетинговые или организационные методы в ведении бизнеса, организацию рабочего пространства [4].

В заключение отметим, что процедура инновационного партнерства весьма эффективна при разработке информационных систем и создании программно-аппаратных комплексов, получении технологических решений для производства новейшей продукции. В Европейском союзе наряду с НАФТА урегулирован процесс закупки новейших продуктов на наднациональном уровне, что со временем приведет к дальнейшему совершенствованию порядка проведения процедуры инновационного партнерства и повышению качества создаваемого инновационного продукта.

Список использованной литературы

- 1 OECD Public Governance Reviews Public Procurement for Innovation Good Practices and Strategies: Good Practices and Strategies. – Paris: OECD Publishing, 2017. – 184 p.
- 2 Apostol, R. Trials and Tribulations in the Implementation of Pre-Commercial Procurement in Europe // R. Apostol. – Berlin : Springer, 2017. – 359 p.
- 3 Камалян, А. М. Инновационное партнерство как процедура закупок в ЕС / А. М. Камалян // Вестник Университета имени О.Е.Кутафина. – 2019. – № 4. – С. 185–189.
- 4 Directive 2014/24/EU of the European Parliament and the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC // An official website of the European Union. – 2022. – Access mode: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>. – Access date: 16.01.2022.
- 5 Шувалов, С. С. Правовые механизмы стимулирования инноваций в системах публичных закупок ведущих мировых экономик / С. С.Шувалов // Актуальные вопросы экономики. – 2018. – С. 58–68.
- 6 Смотрицкая, И. И. Общественные закупки как стратегический инструмент научно-технологического развития российской экономики / И. И. Смотрицкая, С. И. Черных // Инновационная экономика. – 2017. – № 4 (222). – С. 30–36.
- 7 Bovis, C. H. Research Handbook on EU Public Procurement Law // C. H. Bovis. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2016. – 672 p.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ. Ф. СКОРИНЫ