

# Реалии системы общественных закупок в научно-технологической сфере

doi 10.26310/2071-3010.2019.249.7.002



**С. И. Черных,**  
д. э. н., профессор, заведующий  
сектором/главный научный сотрудник,  
Институт экономики РАН  
serge-chernn@yandex.ru



**О. А. Кошкарева,**  
научный сотрудник  
ksaniya@yandex.ru

**Институт проблем развития науки РАН**

*Статья посвящена проблемам, с которыми сталкиваются на практике заказчики и исполнители в научно-технологической сфере при работе по Федеральным законам № 44-ФЗ и № 223-ФЗ. В ходе исследования были проведены опросы представителей обеих сторон закупок (заказчиков и поставщиков) с последующим анализом и обобщением полученных данных. Выявлено, что легитимное исполнение указанных законов приводит к трудностям с закупкой качественной научно-технологической продукции заказчиками в особо значимых отраслях экономической деятельности. В то же время, существуют серьезные барьеры для участия в данной системе государственных закупок малых и средних независимых производителей научно-технологической продукции. Можно утверждать, что существующая система закупок не может отвечать целям создания и удовлетворения государственного спроса на научно-технологическую продукцию. Более того, эта система провоцирует развитие коррупции и наносит существенный экономический ущерб государству. Предложен ряд направлений улучшения ситуации.*

**Ключевые слова:** общественные закупки, базовые законы, научно-технологическая сфера, низкое качество закупаемых товаров, высокие барьеры для развития конкуренции.

## Введение

Новое качество системы общественных закупок в рамках федеральной контрактной системы должно обеспечивать не только эффективную реализацию функции удовлетворения государственных (общественных) нужд, но и функции государственного регулирования в условиях научно-технологического развития. Для адекватного ответа на соответствующие вызовы, стоящие сегодня перед нашей страной, требуется качественное изменение институтов государственного регулирования, инструментов и технологий реализации государственных функций, в том числе институтов и механизмов системы государственных закупок. Президент РФ еще в 2013 г. назвал закупки инструментом общественного регулирования, который пока используется неэффективно и не ориентирует поставщиков на инновационное развитие. Такое положение, к сожалению, имеет место до сих пор.

В Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации отмечается, что формирование эффективной современной системы управления в области науки, технологий и инноваций, обеспечение повышения инвестиционной привлекательности сферы исследований и разработок достигаются, в том числе, путем перехода распорядителей бюджетных средств к модели «квалифицированного заказчика», предполагающей формирование системы постановки задач по выполнению стратегически значимых проектов и приемки научно-технических результатов, а также ориентацию государственных заказчиков на закупку наукоемкой и инновационной продукции, созданной на основе российских технологий [10].

Осуществление всех общественных закупок, в том числе и продукции научно-технологической сферы, регламентируются двумя законами: Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных

нужд» и Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее — ФЗ-44 и ФЗ-223). Других процедур приобретения товаров и услуг для обеспечения государственных нужд российским законодательством не предусмотрено. Помимо органов государственной и муниципальной власти, этим законам обязаны подчиняться большое количество хозяйствующих субъектов [11], например, государственные корпорации, предприятия ЖКХ, предприятия общественного транспорта, естественные монополии и многие другие, качественная, бесперебойная и безаварийная работа которых особенно важна для государства, экономики и общества. Декларируемые цели обоих законов: своевременное и полное обеспечение потребностей заказчика товаров и услуг; эффективное использование денежных средств; обеспечение прозрачности и гласности закупок; борьба с коррупцией и злоупотреблениями в сфере закупок; стимулирование развития добросовестной конкуренции [11, 12].

Чтобы представить масштаб закупок, на которые распространяются указанные законы, можно обратиться к данным Единого портала закупок, согласно которым в 2018 г. было совершено сделок, процедуры заключения которых регламентируется ФЗ-44 и ФЗ-223, на общую сумму 24525,4 млрд руб. [6], что составляет почти 24 % от ВВП России, произведенного в том году. Но, к сожалению, имеющиеся законодательство не свободно от недостатков, что отмечает целый ряд экспертов, в том числе на страницах журнала «Инновации» [1, 3, 4, 13, 14].

Цель данной работы — показать существующие реалии применения данных законов в практике закупки товаров и услуг в научно-технологической сфере, а также предложить пути преодоления некоторых негативных тенденций. Для этого были проведены опросы представителей обеих сторон закупок (заказчиков и поставщиков) с последующим анализом и обобщением полученных данных.

## Специфика закупок в научно-технологической сфере

Большие вызовы для общества, государства и науки обуславливают наличие двух противоположных тенденций в развитии системы управления закупками. С одной стороны, активное развитие информационных технологий создает условия для снижения транзакционных издержек при централизации ряда закупочных процедур (проведение электронных конкурсов, торгов, аукционов и т. д.), что позволяет экономить при закупках крупными оптовыми партиями, снижает издержки за счет совместного использования глобальных информационных и интеллектуальных ресурсов, высокопрофессионального кадрового потенциала. С другой стороны, эффективность системы закупок в современных условиях зависит от учета специфики закупок высокотехнологичной и инновационной продукции, потенциала многообразных связей и сетевых взаимодействий, возникающих в инновационной среде, что требует использования гибких инструментов и ме-

тодов управления, соответствующих децентрализации функций и развитию горизонтальных взаимосвязей в рамках контрактной парадигмы [9].

В целом можно выделить три уровня общественных закупок с точки зрения их научно-технологической ориентированности, каждый из которых требует разработки адекватных процедур и технологий:

- закупки «стандартной» продукции (товаров, работ, услуг), для которых могут быть сформированы стандартные критерии выбора;
- закупки «сложной», технологически — и наукоемкой продукции (услуг), для которых сложно стандартизировать критерии выбора;
- закупки результатов исследовательских работ (ИР), для которых возможны только специфические критерии выбора.

На практике отсутствие разграничения процедур закупок для разных типов товаров, работ и услуг приводит к тому, что наиболее острую проблему для большинства организаций, осуществляющих закупку дорогостоящего оборудования, сегодня составляют риски неисполнения или некачественного исполнения контрактов на поставку и связанные с этим потенциальные издержки. Считается, что механизмы последующих судебных санкций к поставщикам за нарушение условий контрактов достаточны для компенсации всех возможных потерь, которые могут нести заказчики. Однако такой подход не учитывает некоторых реалий. Во-первых, даже если качество поставки удастся с течением времени оспорить, закупка, например, некондиционных лекарств для медицинских учреждений или поставка некондиционного оборудования для очистных сооружений чревата потерями, которые могут на несколько порядков превосходить стоимость первоначальной закупки. Во-вторых, когда речь идет о высокотехнологичных рынках, где продукция быстро обновляется и удешевляется, требование однозначно фиксировать в конкурсной документации все качественные характеристики товара и невозможность пересматривать контракты иначе, чем через суд, ведут к прямым потерям не только с точки зрения качества, но и с точки зрения расходов. Кроме того, недостаточно высокое качество работ творческого характера (научно-исследовательских, технологических и т. д.) в суде, как правило, недоказуемо.

Снижение рисков при закупке высокотехнологичного оборудования и других «сложных» товаров (услуг, работ) предполагает учет квалификации и репутации поставщиков. В этих целях в ФЗ-44 предусматривается расширение способов и процедур размещения, использование в данных целях специальных процедур (двухэтапные торги, конкурентные переговоры, предквалификацию и др.). Однако все еще требуется разработка принципов и механизмов оптимизации соотношений качественных и ценовых критериев применительно к разным типам закупаемых товаров и услуг. В зарубежной науке и практике используются разнообразные процедуры (те же двухэтапные торги, конкурентные переговоры и др.), а также процедуры по оптимизации соотношений качественных и ценовых критериев применительно к разным типам закупаемых товаров и услуг. Также в мировой практике использу-

ются научно проработанные механизмы адаптации уже заключенных контрактов к изменяющимся внешним условиям с обеспечением должной прозрачности таких изменений.

С точки зрения успешной реализации государственных контрактов на выполнение научно-исследовательских работ интересен следующий опыт: заинтересованный заказчик объявляет запрос на решение технической задачи, на этот запрос может откликнуться любой желающий (как отдельный исследователь, так и организация) с кратким изложением своего видения того, как решить предложенную задачу. Далее эксперты оценивают поступившие предложения, на первом этапе отсеивая очевидный «спам», на втором — отбирая несколько наиболее интересных. Те, кто не прошли первый этап — попадают в черный список. Всем, кто прошел — выплачивается небольшое вознаграждение за участие. Наиболее интересным проектам, выделенным на втором этапе, предлагают более детально изложить суть решения, технические моменты и прочее. Всем откликнувшимся также выплачивают вознаграждение за участие, и опять отбирают наиболее интересные предложения, и приглашают их продолжить работу. Таких итераций может быть достаточно много. В конечном итоге остается два-три исполнителя с наиболее интересными технологическими решениями поставленной задачи. Плюсом данной процедуры является то, что происходит не конкурс «авторитетов», а конкурс решений поставленной задачи на всех этапах ее решения, на выходе заказчик имеет два-три альтернативных решения (альтернативные технологии). Кроме того, получают возможность существовать большое количество исследовательских коллективов. Данные процедуры используют разнообразные агентства и министерства США, такие как DARPA, Department of the Air Force, Department of Health and Human Services и другие [8].

Мы согласны, что «готовых рецептов реформирования института публичных закупок с целью его гармоничного встраивания в национальную инновационную систему не существует... Тем не менее, учет накопленного зарубежного опыта в данной области может оказаться небесполезным» [14].

Скорость и качество проведения научных исследований в интересах заказчика напрямую зависят от возможности оперативно получать необходимые оборудование и материалы. Если в развитых странах от заказа до получения оборудования редко проходит более месяца, то в России срок в 1 год не считается чем-то экстраординарным. Это ставит российских ученых в крайне невыгодные условия по сравнению с их западными коллегами-конкурентами. Особенно сильно таможенные ограничения влияют на возможность посылать/получать живые образцы (культуры, животные, растения). Это фактически парализует работы в области медико-биологических исследований и биотехнологии. Многие работы проводятся не путем ввоза необходимых материалов, а путем направления на работу за границу необходимых исследователей и специалистов.

Следует отметить, что ставка исключительно на импорт зарубежного оборудования и материалов не

отвечает задаче обеспечения научно-технологического суверенитета страны. Без планирования и осуществления собственных технологических прорывов в данной области обеспечение национальной безопасности в сфере исследований и разработок, а также решение задач по импортозамещению невозможно. В частности, необходимо ввести во внешнеторговую практику разумный протекционизм: организовать специальный таможенный режим в отношении ввоза на территорию Российской Федерации и вывоза с нее, а также использования имущества, предназначенного исключительно для проведения исследований и разработок.

Необходимо совершенствовать таможенную политику, чтобы, с одной стороны, стимулировать развитие производства высокотехнологичного оборудования на территории России, а с другой — не создавать излишних барьеров для импорта уникального оборудования для научно-исследовательских работ. В одних случаях эффективнее покупать за рубежом готовые лицензии и технологии, в других — создавать собственную уникальную материально-техническую базу.

Для достижения инновационной активности государственных закупок на современном этапе, в первую очередь, требуется формирование институциональных условий для соблюдения государственными заказчиками трех базовых принципов (triple baseline): экономической, экологической и социальной полезности закупок в масштабах всего общества. Именно на соблюдении этих принципов возможен переход к новому качеству государственных закупок, обеспечивающий повышение эффективности системы закупок как инструмента реализации задач научно-технологического развития страны.

Как показывает мировой опыт, в странах с развитой рыночной экономикой федеральная (государственная) контрактная система наряду с федеральным (государственным) бюджетом и федеральной (государственной) налоговой системой выступает важнейшим механизмом государственного регулирования развития экономики, науки и техники, обеспечения высоких темпов экономического роста. И у нас в стране контрактная система может стать действенным инструментом концентрации имеющихся ресурсов и потенциалов для поступательного научно-технологического развития, но для этого надо преодолеть имеющиеся негативные тенденции.

## Негативные тенденции с точки зрения заказчика

Специфика работы большинства государственных учреждений, а также других учреждений-заказчиков (естественные монополии, госкорпорации и т. д.), которые должны руководствоваться указанной нормативно-правовой базой, существенно отличается от «обычных» предприятий тем, что их клиенты не могут «голосовать рублем» за качественную работу. В отсутствие такой проверки эффективности для оценки работы этих учреждений основными критериями является бесперебойная работа и надлежащим образом оформленная документация. То есть, если организация не срывает сроки или другие количественные показа-

тели и документооборот у нее в порядке, значит, она работает хорошо. Если же происходят непредвиденные сбои в работе, но с документами опять же все в порядке, то последствия для конкретного ответственного лица будут минимальными: по документам применялись качественные товары и услуги, почти всегда вину можно переложить на человеческий фактор. Качественные же показатели крайне сложно предложить и еще сложнее оценить. В таких условиях ответственные лица часто просто вынуждены идти на нечистоплотные сделки. Рассмотрим причины этого, кроющиеся в системе государственных закупок.

*Цена — определяющий фактор.* Она является единственным критерием выбора поставщика при проведении аукциона и более чем на 50% определяет поставщика в других процедурах закупки. Любому здравомыслящему человеку понятно, что качественный товар не может быть самым дешевым среди аналогов, также как и продукт, созданный с применением последних достижений исследовательской мысли. Кроме того, некоторые предприятия, желающие получить государственный контракт, существенно и необоснованно снижают цену. Естественно, выполнить поставку в полном объеме они не могут и разнообразными способами пытаются выйти на безубыточность сделки, снижая качество, пытаясь договориться с ответственными лицами, поставляя продукцию в неполном объеме и т. д. В случае проведения исследовательских и опытно-конструкторских работ это особенно актуально. В результате таких работ должна получиться некоторая новая продукция, которую необходимо достаточно изучить на предмет ее потребительских качеств, безопасности применения и т. д. В попытках снизить цену, производители сокращают число испытаний, закрывают глаза на отрицательные результаты экспериментов, используют более дешевые материалы, что приводит к снижению надежности продукции, повышает риски возникновения опасности ее применения. Получается, что система государственных закупок ориентирована на приобретение низкокачественных товаров и услуг.

*Отсутствие возможности закупки уникальной продукции.* Ситуация осложняется тем, что в погоне за повышением конкуренции законодательством диктуется необходимость в минимизации ограничений на участие в конкурсных процедурах эквивалентов. Заказчики пытаются выходить из положения, максимально прописывая технические характеристики изделия. Но это не всегда дает требуемые результаты. Во-первых, многие технические характеристики высокотехнологичных товаров охраняются как коммерческая тайна; во-вторых, поставщики не всегда могут знать абсолютно все характеристики всей номенклатуры заданной категории товаров. Реальное качество продукции можно оценить только после заключения контракта и в подавляющем большинстве случаев оно оставляет желать лучшего.

Конкурсная система общественных закупок в существующем виде не приспособлена для целей закупки высокотехнологичной, инновационной продукции. Определение качества предоставляемых услуг и товаров остается одной из нерешенных задач в силу

того, что она слабо поддается формализации. Особенно это касается высокотехнологичных, инновационных продуктов. Применение ГОСТа подходит только для массово производимых, желателно, не высокотехнологичных товаров и услуг. Отказаться от контракта можно, но это требует проведения соответствующих процедур вплоть до разбирательства в ФАС и в судебных органах и соответственно время, когда заказчик получит требуемый ему товар, может непредсказуемо увеличиться. Директора и руководители подразделений оказываются в сложной ситуации выбора, или сорвать работу предприятия, оказавшись без необходимой продукции или соглашаться на некачественный товар, в надежде, что его удастся использовать некоторое время до отказа. Это, во-первых, приводит к снижению качества предоставляемых заказчиком услуг и подрывает экономическую безопасность деятельности организации, так как снижено качество используемых товаров и услуг. Во-вторых, провоцирует развитие коррупции и неэффективного менеджмента, так как уж ответственное лицо подписывает акт приемки-передачи некачественной (низкокачественной) продукции, то отказываться при этом от «отката» бессмысленно. Единственный надежный способ получить качественный и нужный товар в существующей системе — это предварительный сговор. В этом случае с предполагаемым поставщиком предварительно оговаривается, какую именно продукцию он должен поставить, а требования закупки прописываются такими, что пройти конкурсные процедуры другие поставщики не могут, естественно цена закупки при этом оказывается выше, чем реальная по рынку.

Еще одним аспектом применения указанных законов в их текущем состоянии, негативно сказывающимся на работе предприятий государственного сектора, является невозможность оперативного приобретения требуемой продукции в случае непредвиденных обстоятельств. Планирование сделок обусловлено планированием деятельности организации, но не учитывает случайного характера возникновения нештатных ситуаций, запланировать которые невозможно. Ограниченность бюджета и большое наименование номенклатур не позволяет закупать заранее все компоненты на случай непредвиденных событий. Процедуры, позволяющей срочно закупить требуемое в случае форс-мажорной ситуации нет. Это ставит под удар безопасность сложных систем и приводит к необходимости нелегитимными способами выходить из положения.

Иногда существенным препятствием становится работа экспертных комиссий и межведомственных групп — их деятельность слабо регулируется, а квалификация экспертов бывает недостаточная для возможности адекватно оценить технические тонкости наукоемкой продукции.

Существующая система общественных закупок порождает и некоторые абсурдные ситуации. Наибольшее количество их возникает при необходимости закупить уникальную научно-технологическую продукцию. Так, согласно имеющемуся законодательству, даже поставщики таких услуг как авторский надзор и авторский контроль должны определяться в результате

конкурсных процедур. Реестр единственных поставщиков предусмотрен только в случае массового использования некоторой продукции (например, услуги ФГУП Почта России).

## Сложности, с которыми сталкиваются поставщики

Для участия в конкурсных процедурах необходимо соблюдение большого числа требований. Для малого бизнеса в научно-технологической сфере большую сложность представляют требования финансового обеспечения контракта. Так, для его подписания необходимо произвести платежи обеспечения по контракту:

- обеспечение исполнения контракта (в диапазоне 5-30% от стоимости контракта);
- обеспечение возврата авансового платежа (100% аванса);
- обеспечение гарантийных обязательств (еще минимум 5% от стоимости контракта).

При этом, например, согласно постановлению Правительства РФ, авансовый платеж должен составлять не менее 30% и не более 80% от суммы контракта при проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на импортозамещение технологической продукции [7]. С учетом этих норм, предусмотренный контрактом аванс приобретает резко негативный экономический смысл для независимых малых и средних предприятий – поставщиков научно-технологической продукции, поскольку, далеко не все малые и средние компании в состоянии вывести из оборота 40-90% от суммы контракта, особенно если предполагается создание научно-технологической продукции, которое потребует длительного периода времени.

Другим вариантом обеспечения контракта согласно нормативно-правовой базе могут быть банковские гарантии. Банки предоставляют их под залог ликвидного имущества и 10% от стоимости обеспечения. При этом даже если стоимость единицы имущества превышает сумму гарантий, требуется предоставлять под залог три разные единицы имущества. У малых предприятий такая возможность чаще всего отсутствует. В некоторых случаях банки готовы предоставить гарантии и без залога, но стоимость такой услуги составляет от 50 до 100% от суммы обеспечения и для предприятий такой контракт чаще всего теряет экономический смысл.

При этом предприятиям, входящим в корпорации, для обеспечения контракта достаточно предоставить гарантийное письмо от своей корпорации. Из-за такой дискриминации малого и среднего независимого предпринимательства часто представители корпораций, выиграв контракт, затем обращаются к независимым компаниям с предложением выполнить необходимые работы, но уже за гораздо более скромные деньги.

В законодательстве предусмотрена только закупка готовой продукции. Часто уникальную, научно-технологическую продукцию вначале необходимо разработать. А оплата поставки осуществляется только после подписания акта приемки-передачи. Такая ситуация также становится критической для малого бизнеса, поскольку разработка требует времени, в те-

чение которого необходимо платить заработную плату, налоги и прочие платежи.

В добавление к этому, требования о наличии лицензии на смежные виды деятельности, для осуществления которых малые предприятия обычно обращаются к профильным организациям, исключают их участие в конкурсных процедурах. Иллюстрацией может служить пример, когда некоторую площадку необходимо оснастить некоторым оборудованием, при этом саму площадку следует привести в соответствие с выполняемыми этим оборудованием задачами. С точки зрения здравого смысла, логичнее предприятию, производящему требуемое оборудование, обратиться в строительную компанию, чем пытаться получить лицензию на строительную деятельность.

Добавляет проблем предусмотренные ФЗ-223 переторжки, причем их может быть огромное количество. Этим пользуются нечистоплотные заказчики, в случае если у них имеется сговор с одним из участников конкурса. Переторжки объявляют до тех пор, пока не победит нужный участник.

*Задержки выплат по вине заказчика.* Часто поставщики сталкиваются с проблемой получения денег по выполненным договорам. В самом простом варианте это затягивание подписания заказчиком акта приема-передачи. Но случаются и более неприятные ситуации от банкротства заказчика (например, широко известны проблемы с выплатами от структурных подразделений «Главного военно-строительного управления» [2]) до преднамеренного мошенничества со стороны заказчика. Незащищенность от недобросовестных заказчиков в наиболее тяжелых случаях приводит к банкротству поставщиков. Особенно тяжело это переносят компании занимающиеся исследованиями и разработками, поскольку их продукция относится к продукции длительного производственного цикла и контракты заключаются на срок от полугода до трех лет. Все это время производитель денег от заказчика не получает, но должен платить налоги, заработную плату работникам и осуществлять прочие платежи связанные с ведением бизнеса.

## Направления совершенствования системы общественных закупок в научно-технологической сфере

Имеющаяся система общественных закупок не справляется с задачами, которые перед ней стоят, особенно если речь идет о закупке уникальной продукции и продукции научно-технологической сферы. Так, например, в качестве целей ФЗ-223 заявляются «расширение возможностей участия юридических и физических лиц... и стимулирование такого участия, развитие добросовестной конкуренции, ...предотвращение коррупции и других злоупотреблений». По факту, применение норм ставит серьезные барьеры для участия независимых малых и средних предприятий в государственных закупках. Кроме того, неэффективность системы подтверждает и проведенный Счетной палатой РФ мониторинг [5].

Первое что следует сделать – это уйти от цены как основополагающего критерия. Применение этого

критерия приводит к тому, что в наиболее значимых отраслях экономики используются товары и услуги низкого качества, внедрение инноваций крайне затруднено, необоснованно повышен риск техногенных ЧП и катастроф.

Существующая система подходит для массовой закупки товаров низких технологий. Для всего остального, видимо, требуется разработка других подходов, особенно это касается приобретения уникальных высокотехнологичных товаров и услуг и товаров научно-технологической сферы. Следует упростить процедуру отказа от некачественного товара для заказчиков и предусмотреть регламент приобретения товаров и услуг в случае нештатных ситуаций. Вероятно, получив возможность приобретать товар с необходимым качеством, не прибегая к коррупционным схемам, количество злоупотреблений в системе государственных закупок существенно сократится.

Следует ввести антидемпинговые поправки в законодательство, с соблюдением равенства условий для поставщиков, снизить барьеры для участия в государственных закупках малых и средних предприятий, а также ввести запрет или гораздо более строгое регламентирование инициации переторжек. Возможно, следует предусмотреть, например, заморозку налоговых обязательств, связанных с исполнением контракта, до момента поступления денег на счет поставщика или государственное страхование поставщиков – производителей научно-технологической продукции при надлежащем исполнении контракта от негативного развития событий, не зависящего от поставщика. Такие меры позволят развиваться рынку малого предпринимательства в научно-технологической сфере.

С точки зрения развития теоретических и прикладных основ функционирования рынка общественных закупок, представляют интерес исследования, направленные на создание методологии определения слабо формализуемых характеристик продукции. С методологических позиций, например, требуется принципиально разграничить процедуры размещения заказа на выполнение прикладных исследований и разработок, непосредственной целью которых является создание инновационной продукции, необходимой заказчику для удовлетворения общественных нужд, и процедуры размещения заказа на проведение фундаментальных исследований, результаты которых, строго говоря, необходимы не конкретному государственному заказчику, а обществу в целом.

## Заключение

Принимая во внимание вышесказанное, можно утверждать, что существующая система закупок не может отвечать целям создания и удовлетворения государственного спроса на научно-технологическую продукцию. Более того, эта система провоцирует развитие коррупции и наносит существенный экономический ущерб государству. Единственным сдерживающим фактором являются личные качества ответственных лиц, но они постоянно подвергаются прессингу системы, в которой коррупционные схемы более жизнеспособны, чем легитимные.

Авторами предложен ряд направлений улучшения ситуации:

- разработка иных процедур закупки для уникальной продукции и продукции научно-технологической сферы, при которых основным критерием будет соотношение качества и цены, при этом повышение этого показателя за счет снижения качества ниже приемлемого уровня считать недопустимым;
- снижение реальных барьеров для участия независимого малого и среднего предпринимательства в сфере производства наукоемкой продукции;
- упрощение процедуры отказа от некачественной продукции;
- введение регламента приобретения товаров и услуг в случае нештатных ситуаций;
- введение защитных механизмов для поставщиков при надлежащем исполнении контракта от негативного развития событий;
- проведение исследовательских работ, направленных на создание методологии определения слабо формализуемых характеристик продукции.

Реализация указанных мер, по мнению авторов, позволит снизить коррупцию и злоупотребления при осуществлении общественных закупок в научно-технологической сфере, а также в целом будет способствовать развитию малого и среднего предпринимательства.

## Список использованных источников

1. О. В. Анчишкина. Контрактные основы российской экономики: сфера государственного, муниципального и регулируемого заказа // Вопросы экономики. 2017. № 11. С. 93-110.
2. Военные пошли на мировую. ГВСУ № 9 планирует выйти из банкротства. <https://www.kommersant.ru/doc/3874514>.
3. Институт общественных закупок в современной российской экономике: монография / Под ред. И. И. Смотрицкой, С. И. Черных. М.: Наука, 2016. 280 с.
4. В. А. Коцюбинский. Теория и практика госзакупок инновационной продукции // Инновации. 2016. № 6. С. 78-82.
5. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг развития системы государственных и корпоративных закупок в Российской Федерации за 2018 г.». <http://audit.gov.ru/promo/goszakupki-2018/index.html#results>.
6. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок. <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>.
7. Постановление Правительства РФ от 9 декабря 2017 г. № 1496 «О мерах по обеспечению исполнения федерального бюджета».
8. Сайт Federal Business Opportunities. <https://www.fbo.gov/index.php?s=opportunity&mode=list&tab=list&tabmode=list>.
9. И. И. Смотрицкая, С. И. Черных. Общественные закупки как стратегический инструмент научно-технологического развития российской экономики // Инновации. 2017. № 4. С. 30-34.
10. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Утв. указом Президента РФ от 1 декабря 2016 г. № 642.
11. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
12. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
13. С. С. Шувалов. Контрактная система как механизм государственного регулирования экономики: монография. М.: ИЭ РАН, 2017. 224 с.
14. С. С. Шувалов. Механизмы стимулирования инноваций в системах публичных закупок Европейского союза, США и Китая // Инновации. 2018. № 8. С. 84-88.

## The realities of the system of public procurement of scientific and technological products

**S. I. Chernykh**, D. Sc. (in economics), professor, head of the sector/chief researcher, Institute of economics of Russian academy of sciences.

**O. A. Koshkareva**, researcher.

(Institute for the study of science of Russian academy of sciences)

The article is devoted to the problems faced in practice by customers and performers, when working on Federal laws № 44-FZ and № 223-FZ. During the study, a survey of representatives of both sides of the procurement (customers and suppliers) was conducted, followed by an analysis and synthesis of the data. It is shown that the legitimate implementation of these laws leads to the

fact that customers in particularly important sectors of economic activity have difficulties with the purchase of quality products. At the same time, there are serious barriers to participation in the public procurement system of small and medium-sized independent producers of scientific and technological products. It can be argued that the existing procurement system cannot meet the objectives of creating and meeting the state demand for scientific and technological products. Moreover, this system provokes the development of corruption and causes significant economic damage to the state. A number of ways to improve the situation are proposed.

**Keywords:** public procurement, basic laws, scientific and technological sphere, low quality of purchased goods, high barriers to competition.

*31 октября 2019 г. в Москве состоится VII международная практическая конференция «INNO-WAVE 2019» (Корпоративный инновационный процесс: от идеи до результата)*

Цель конференции: объединение профессионалов в сфере инноваций для обмена практическим опытом и знаниями в области построения корпоративного инновационного процесса. В конференции примут участие порядка 150 представителей крупнейших компаний из разных секторов экономики.

Основные темы конференции в этом году:

- Внутренние инновации. R&D, корпоративное предпринимательство и управление идеями.
- Корпоративный «решатель». Подходы и инструменты.
- Экосистема инноваций. Инкубаторы, стартапы, краудсорсинг.

Практики для практиков – это главное отличие «INNO-WAVE» от других конференций, посвященных теме управления инновациями. В качестве спикеров выступают только практики, которые сами внедряли процессы управления инновациями, формировали экосистему, проводили акселерационные программы, нашли пути решения возникающих проблем и теперь могут рассказать о полученных результатах.

С докладами выступят представители ведущих российских и иностранных компаний: Вертолеты России, ГАЗ, Газпром нефть, Ингосстрах, ЛюдиPeople, МТС, НЛМК, ОАК, Почта России, РЖД, Ростех, Северсталь, Сибур, ЭФКО, Hoff, Winno Moscow.

Практические мастер-классы традиционно пройдут в финале конференции 31 октября. Как обычно, организаторы выбирают наиболее актуальные темы тренингов и приглашают интересных тренеров поделиться со слушателями полезными знаниями и наработками, которые можно реализовать в своей компании.

За день до основной конференции, а именно 30 октября 2019 г., пройдет однодневный мастер-класс. Тема этого года: «Технология проведения сессий по генерации идей». Тренеры: Тимофей Головин, партнер Winno, генеральный директор NUMA Invest и Дмитрий Огнев, директор по развитию бизнеса, компания «ТЕКОРА».

Кому будет интересно мероприятие?

Руководителям и специалистам, сферами ответственности которых являются:

- управление идеями;
- рационализаторская и изобретательская деятельность;
- оптимизация бизнес-процессов;
- развитие производственной системы компании;
- вовлечение персонала в инновационную деятельность;
- проведение конкурсов инновационных проектов сотрудников.

Организатор конференции: компания «ТЕКОРА».

Дата и место проведения: 31 октября 2019 г. 9:30-20:00, отель Radisson Blu Belorusskaya, г. Москва, 3-я ул. Ямского Поля, 26А.

Узнать стоимость участия, зарегистрироваться на мероприятие и задать возникшие вопросы вы можете, связавшись с Ольгой Афанасьевой по телефону +7 (495) 336-16-19 или на сайте конференции: <http://inno-wave.ru>.