Правительство Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

Факультет государственного и муниципального управления

Кафедра Управления государственными и муниципальными заказами

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему «Анализ системы космических закупок на примере российского и зарубежного опыта»

Студент группы № 59 ГЗ

Скуратова В.Н.

Научный руководитель:

профессор, доктор наук, Кузнецова И.В.

Рецензент:

преподаватель, Маслова Н.С.

Москва, 2013

**Содержание.**

[Введение. 3](#_Toc357468258)

[ГЛАВА 1. Специфика и проблемы космических закупок в России. 7](#_Toc357468259)

[1.1. Правовая основа. 7](#_Toc357468260)

[1.2. Процедуры закупок. 8](#_Toc357468261)

[1.3. Формирование цены. 10](#_Toc357468262)

[1.4. Требования к участнику. 12](#_Toc357468263)

[1.5. Критерии и шкала оценки. 16](#_Toc357468264)

[1.6. Заключение контракта. 19](#_Toc357468265)

[ГЛАВА 2. Зарубежная практика: Франция. 22](#_Toc357468266)

[2.1. Правовая основа. 22](#_Toc357468267)

[2.2. Процедуры закупок. 24](#_Toc357468268)

[2.3. Формирование цены. 28](#_Toc357468269)

[2.4. Требования к участникам. 28](#_Toc357468270)

[2.5. Оценка и сопоставление предложений. 30](#_Toc357468271)

[2.6. Заключение контракта. 32](#_Toc357468272)

[ГЛАВА 3. Выводы и рекомендации. 35](#_Toc357468273)

[Заключение. 46](#_Toc357468274)

[Список литературы 51](#_Toc357468275)

Введение.

В последние годы курс экономики нашей страны направлен на ее модернизацию и инновационное развитие. Одной из высокотехнологичных отраслей является космическая, которая требует заметных изменений в практической отдаче, а именно: решении значительного количества прикладных задач, касающихся промышленности, медицины, телекоммуникаций, транспортных услуг, а также безопасности России. Ко всему прочему немаловажным моментом остается конкурентоспособность российской космической отрасли на международном рынке, чего можно добиться развитием технологической базы для обеспечения производства космических средств.

По сегодняшним данным значительную базу ракетно – космического оборудования России можно назвать устаревшим, к тому же более 80% используемой электронной компонентной базы производится и закупается из-за границы.

Так, рост финансирования космических программ в России опережает тот же показатель США и Европы. «По общему объему выделяемых средств мы занимаем третье место в мире после США и Объединенной Европы, а по среднегодовым темпам роста госфинансирования таких программ опережаем ведущие космические державы почти в пять раз» [8].

Для космической деятельности требуются специальное нормативно – правовое регулирование, в том числе, соответствующее регулирование процесса осуществления государственных закупок, учитывающее все особенности данной сферы, поскольку качество государственного управления напрямую зависит от совершенства законодательного обеспечения. А поскольку дальнейшие ориентиры развития космического сектора направлены на рост объемов и сложности отрасли, управляющая система должна справляться с устанавливаемой на перспективу нагрузкой, что в настоящем положении не представляется возможным.

Российское космическое агентство было создано в 1992 году, что стало основой системы государственного управления космической деятельностью в России. Но, принимая во внимание тот непростой исторический период нашей страны, известный своей сложной экономико – политической обстановкой, формирование системы определения целей космонавтики на федеральном уровне государственного управления не получило своего дальнейшего развития.

Из-за отсутствия соответствующих механизмов космическое агентство ставит перед собой цели и задачи самостоятельно, за выполнение которых несет ответственность. Так, незавершенность системы государственного управления космической деятельностью определяет фактический выбор консервативного и отстающего пути развития, который приводит к замедлению технического прогресса.

Общегосударственные интересы России диктуют необходимость развития и совершенствования космического законодательства. Но пока можно констатировать не самые лучшие результаты, относящиеся к данному стратегическому направлению.

Сфера закупок как нельзя лучше отражает несовершенство законодательной базы. Федеральное космическое агентство «Роскосмос» проводит закупочные процедуры в соответствии с Федеральным законом №94-ФЗ, являясь государственным заказчиком, специфика деятельности которого является такой же уникальной, как и в случае государственных корпораций, компаний и естественных монополий, работающих в рамках 223-ФЗ. Данный федеральный закон позволяет им работать по собственному положению о закупках, не противоречащему 94-ФЗ РФ, в том числе устанавливать свой перечень процедур, с помощью которых должны производиться закупки. Несмотря на свойственные космической отрасли сложность, трудоемкость и расходную составляющую, Роскосмос находится в зависимости от 94-ФЗ и вынужден использовать лишь один из всех возможных видов закупочных процедур – конкурс. Данное ограничение не позволяет учитывать особенность проведения технологически сложных закупок, которая заключается том, что качество исполнения и реализации проектов напрямую зависит от того, каким образом и у кого закупаются работы, услуги и необходимое оборудование. В этой связи, на наш взгляд, необходимо совершенствование системы функционирования закупочной деятельности Роскосмоса, что обусловливает актуальность данной темы.

*Объекты исследования*: нормативно – законодательные акты по осуществлению закупок в двух странах – России и Франции.

*Предмет исследования*: соответствие механизмов реализации закупок, норм и правил «Общих условий проведения Федеральным космическим агентством конкурсов на право заключения государственных контрактов (договоров)» (далее – Положение о проведении конкурсов) Роскосмоса специфике закупаемых товаров, работ и услуг для космической отрасли в сравнении с международным опытом.

*Цель работы*: рассмотреть настоящий нормативно – законодательный акт, в соответствии с которым осуществляются закупки федеральным космическим агентством «Роскосмос», на предмет эффективности реализации процесса государственного заказа; понять, учитывается ли специфика космической отрасли при выборе способа закупки и победителя; сравнить действующее Положение о проведении конкурсов Роскосмоса с зарубежными нормативными актами, регламентирующими закупочную деятельность космического агентства в такой стране, как Франция, и, проанализировав основные этапы госзакупочного процесса в России и за рубежом, сделать предложения по возможному совершенствованию и модернизации нашей системы космических закупок для получения более высокого качества на выходе при закупке сложной, высокотехнологичной продукции, работ и услуг.

*Задачи*: рассмотреть основные этапы госзакупочного процесса таких организаций, как федеральное космическое агентство «Роскосомос», государственная корпорация «Росатом» и Французское космическое агентство; выявить основные недостатки каждого этапа у российского космического агентства; описать аспекты этих недостатков, к каким последствиям могут привести те или иные действия заказчика; сделать общие выводы из проведенного анализа сравниваемых Положений о закупках; дать практические рекомендации относительно решения выявленных проблем.

*Методы исследования:* метод анализа при изучении законодательных актов по закупкам российских и зарубежной организаций, методы описания и сравнения при разборе собранной информации, метод анализа причинно – следственных связей между недостатками нормативно-правовой базы и результатами закупочной деятельности космического агентства.

*Гипотеза:* нормативно – правовая база, которой руководствуется федеральное космическое агентство «Роскосмос» в рамках осуществления государственных закупок, не соответствует специфике такой трудоемкой и сложной отрасли как космическая.

ГЛАВА 1. Специфика и проблемы космических закупок в России.

1.1. Правовая основа.

Как упоминалось ранее, осуществлением закупок для обеспечения космической отрасли занимается Федеральное космическое агентство «Роскосмос». Оно установило общие условия проведения конкурсов на право заключения государственных контрактов, основанные на Федеральном законе от 21 июля 2005 года №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

В целом, все Положение о проведении конкурсов Роскосмоса представляет собой выжимку из 94-ФЗ относительно проведения конкурсов, открытых или закрытых. Поскольку агентство осуществляет функции государственного заказчика, что означает строгое следование нормам и правилам, установленным в вышеупомянутом федеральном законе, то добавление новых регламентаций для учета специфики космической деятельности, что разрешает в таких случаях 223-ФЗ для целого ряда государственных организаций, в том числе осуществляющих свою деятельность в нетипичного рода отраслях, не представляется возможным.

Положение описывает способы закупок, а именно, один способ закупочных процедур – конкурс, открытый или закрытый; требования к поставщикам, их не расширенный вариант, который имел бы место быть в рамках 223-ФЗ; порядок составления, предоставления конкурсной документации, подачи заявок на участие в конкурсе, их оценки, заключения государственного контракта, а также, содержит раздел, описывающий права и обязанности заказчика и выигравшего участника конкурса.

Таким образом, правовой основой данного Положения о проведении конкурсов является Федеральный закон № 94-ФЗ, который полностью регламентирует процесс осуществления государственных заказов Федеральным космическим агентством. Главной проблемой является невозможность проведения закупок с наибольшей эффективностью для заказчика при полноценном учете специфики и особенностей космической отрасли.

1.2. Процедуры закупок.

Основной процедурой проведения закупок выступает только конкурс, который может проходить в двух формах: открытой и закрытой.

Федеральное космическое агентство определяет конкурс как «торги, победителем которых признается лицо, которое предложило лучшие условия исполнения государственного контракта и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер».

Данная интерпретация полностью совпадет с определением понятия «конкурс», содержащимся в Федеральном законе Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», а также соответствует трактовке в Федеральном законе Российской Федерации № 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», где «под конкурсом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта».

Для сравнения приведем примеры понимания конкурса Государственной корпорацией «Росатом», деятельность которой по своему характеру опасности и сложности имеет значительное сходство со спецификой космической отрасли: «конкурс является конкурентным способом закупки, при котором его организатор заранее информирует поставщиков о потребности в продукции, приглашает подавать заявки, назначенная организатором конкурсная комиссия рассматривает их на отборочной стадии и отклоняет не соответствующие конкурсной документации, оценивает соответствующие заявки и определяет победителя как лицо, предложившее лучшие условия исполнения договора по совокупности критериев, объявленных в конкурсной документации»; и Открытым акционерным обществом «РОСНАНО»: «под конкурсом понимается продолжительная (обычно более 40 дней) процедура торгов в форме конкурса, предусматривающая формальный запрос технико - коммерческих предложений (оферт) с выбором победителя по лучшей совокупности условий исполнения договора и с обязанностью Общества заключить договор с победителем такого конкурса; для однозначно описываемой продукции конкурс может проводиться с единственным оценочным критерием — общей ценой договора (ценовой конкурс)».

Таким образом, используя конкурс в качестве основной закупочной процедуры, Роскосмос в своем Положении о проведении конкурсов дает ему определение, соответствующее российскому законодательству, но оставляет его в широких рамках понимания, не конкретизирует и не учитывает специфику космического рода деятельности, в то время как, работая по 223-ФЗ, имел бы право самостоятельно выстраивать свой госзакупочный процесс, основываясь на характерных особенностях закупки космического оборудования, работ и услуг, но при этом, не нарушая нормативно-правовые акты, регламентирующие осуществление закупок в нашей стране.

В случае, если заказчик не может сформировать точную и подробную спецификацию или характеристики закупки, опираясь на которые исполнитель будет иметь возможность определить, оценить свои реальные силы на выполнение данного контракта (таким примером выступают сложные научно-исследовательские, опытно – конструкторские или технологические работы), он размещает на Официальном сайте Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов сообщение о намерении проведения конкурса. При этом данное сообщение не является самим объявлением о проведении конкурса. Оно размещается с целью более точного определения предмета конкурса, его технических, технологических и качественных характеристик, что помогает как заказчику, так и потенциальному поставщику добиться полного понимая того, какие обязательные требования должны быть установлены – для первого, и располагает ли второй необходимыми кадровыми и материальными ресурсами для соответствия заявленным спецификациям и, в случае выполнения данного условия, последующего участия в конкурентной процедуре.

Говоря о количестве процедур, отметим, что их перечень у Федерального космического агентства намного меньше, чем у государственной корпорации «Росатом», у которой их насчитывается семь видов. Около половины из данных способов предполагает взаимодействие с поставщиками по поводу формирования спецификаций и характеристик, что при условии сложности и трудоемкости заказа является необходимым моментом.

1.3. Формирование цены.

На этапе формирования плана-графика размещения закупок на предстоящий календарный год заказчик ориентировочно рассчитывает цену продукции, работ, услуг. Уже после, во время подготовки технических требований, спецификаций и технических заданий на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, которые выступают предметом контракта, а также, при подготовке документации о размещении заказа, расчет цены контракта производится более точно. В итоге, начальная цена заказа публикуется на Официальном сайте закупок вместе с документацией и извещением, другими словами, оповещается, и в случае заинтересованности каждый, помимо потенциальных участников, может ее узнать, что обусловлено принципом открытости российского закупочного законодательства.

На практике сформировалось несколько способов формирования начальной цены контракта, которые обосновывают решение заказчика об установлении цены на выбранном уровне и приводят к оживленной конкуренции между участниками размещения заказа.

Начальная (максимальная) цена контракта рассчитывается на основе:

1. рыночной стоимости поставляемых данных товаров,
2. стоимость товаров - аналогов с последующей корректировкой характеристик и комплектности товара,
3. параметрических методов.

Касаемо услуг:

1. рыночной стоимости оказываемых услуг,
2. калькуляции затрат оказываемых услуг,
3. стоимости контрактов-аналогов с последующей корректировкой характеристик услуг, учета инфляции.

Определение цены контракта на выполнение работ основывается на стоимостной смете выполняемых работ с использованием удельных показателей.

Если для выполнения контракта требуются дополнительные затраты со стороны поставщика, которые включают в себя сроки (периоды) исполнения контракта, место выполнения работ, оказания услуг, поставки товара, срок и условия оплаты, размер обеспечения исполнения контракта, объемы приобретаемой продукции, они так же участвуют в формировании начальной цены контракта.

Таким образом, посредством перечисленных способов заказчик, основываясь на наиболее объективной информации о цене необходимых ему товаров, работ и услуг, сам устанавливает начальную (максимальную) цену контракта, что вызывает некоторые проблемы относительно эффективного использования средств.

Во-первых, если начальная цена рассчитана неверно и находится ниже рыночного уровня цен, то, вероятнее всего, конкурс не состоится, поскольку не поступит ни одной заявки. Во-вторых, начальная цена может оказаться слишком завышенной, а поскольку деятельность федерального космического агентства является специфической, то вполне вероятно, что количество заявок может не достигнуть того уровня, при котором конкуренция среди участников закупки была бы оживленной и способствовала снижению цены до оптимального, экономически эффективного размера. Более того, как показывает практика, на размещенные сложные закупки чаще всего поступает не более одной заявки, то есть снижения начальной цены не происходит вовсе. Следовательно, заказчик несет необоснованные расходы.

1.4. Требования к участнику.

Заказчиком для участника закупки предусмотрен целый ряд обязательных требований, несоответствие одному из которых приводит к отклонению заявки, а именно:

* «наличие у участника размещения заказа лицензии на выполнение работ если данный вид деятельности подлежит лицензированию (на работы связанные с реализацией космических программ, лицензии на осуществление космической деятельности в соответствии с Федеральным законом от 4 мая 2011 г. № 99 «О лицензировании отдельных видов деятельности» (пункт 41, статья 12);
* непроведение ликвидации участника размещения заказа - юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника размещения заказа - юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства;
* неприостановление на день подачи заявки на участие в конкурсе деятельности участника размещения заказа в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;
* отсутствие у участника размещения заказа задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов участника размещения заказа по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период. Участник размещения заказа считается соответствующим установленному требованию в случае, если он обжалует наличие указанной задолженности в соответствии с законодательством Российской Федерации и решение по такой жалобе на день рассмотрения заявки на участие в конкурсе не принято».

А также заказчик имеет право устанавливать нижеследующие требования:

* «обладание участником размещения заказа исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, если в связи с исполнением государственного контракта Заказчик приобретает права на объекты интеллектуальной собственности;
* отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков сведений об участнике размещения заказа» [6].

Таким образом, Роскосмосом предусмотрены четыре обязательных требования к участнику закупки и два требования, право на установление которых в конкурсной документации заказчик оставляет за собой.

Существует также ограничение на перечень возможных предъявляемых требований участнику, указанных в документации. К ним относятся:

* деловая репутация;
* наличие производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для выполнения работ, поставки продукции, оказания услуг, являющихся предметом контракта. [6]

Так, в конкурсной документации не должно содержаться требований, которые ограничивали бы конкуренцию среди поставщиков.

Но, например, Роснано устанавливает еще одно, дополнительно к перечисленным выше требованиям Роскосмоса, обязательное требование - об обладании участником закупки профессиональной компетентностью, оборудованием и другими материальными возможностями, также людскими ресурсами, финансовыми ресурсами, необходимыми для исполнения договора на поставку продукции, надежностью, опытом, системой управления охраной труда, наличие которых оценивается при помощи четких измеряемых параметров определения и предельных показателей достаточности и необходимости обладания ресурсами и характеристиками, указанными в документации.

Также Положение содержит ряд требований, устанавливаемых в зависимости от желания заказчика:

* «при проведении закупки проектных, изыскательских, строительных или ремонтных работ и услуг, влияющих на безопасность объектов использования атомной энергии:
* представление участником закупки в составе заявки официального документа органа надзора за саморегулируемыми организациями, прямо подтверждающего право саморегулируемой организации выдавать свидетельства на данные виды работ,
* указанные требования не должны быть ниже установленных для таких случаев Градостроительным кодексом Российской Федерации;
* при проведении закупки продукции для строительства атомных электростанций - отсутствие случаев невыполнения участниками процедуры закупки ранее принятых договорных обязательств на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для строительства атомных электростанций, приведших к неисполнению плановых показателей инвестиционной программы;
* наличие действующей системы менеджмента качества с указанным стандартом, которому она должна соответствовать, или с изложенными основными требованиями к такой системе». [5]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в отличие от госкорпорации «Росатом» федеральное космическое агентство «Роскосмос» не учитывает специфику закупок своей отрасли при установлении требований к участнику. Во-первых, об этом говорит короткий перечень требований к поставщику для такой технически сложной и трудоемкой отрасли как космическая. Во-вторых, в соответствии с Положением у заказчика нет возможности установить требования к профессиональной компетентности, наличию оборудования, людских и материальных ресурсов и т.д., что было бы вполне целесообразно при осуществлении, к примеру, дорогостоящей и стратегически важной закупки. Отметим, что 223-ФЗ не допускается ограничивать допуск к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам. То есть, иными словами, заказчик вправе предъявлять поставщикам любые требования, обоснованные действительными потребностями заказчика и не нарушающие Антимонопольное законодательство Российской Федерации, при условии установления в документации четких измеряемых параметров и показателей, по которым участник будет оцениваться на предмет соответствия. Такая возможность в «Общих условиях проведения конкурсов» Федерального космического агентства положительно бы отразилась на качественном составе отбираемых поставщиков и, соответственно, качестве исполнения контракта.

В Положении Росатома предусмотрены требования к участнику при проведении закупки проектных, изыскательских, строительных или ремонтных работ и услуг, которые влияют на безопасность объектов использования атомной энергии; к наличию системы менеджмента и об отсутствии случаев неисполнения договорных обязательств, что опять же говорит об учете характерных особенностей атомной промышленности данной организацией в составлении документа о реализации закупки, чего не наблюдается в логике построения перечня требований к поставщику в Положении о проведении конкурсов Роскосмоса.

1.5. Критерии и шкала оценки.

Обязательна оценка и сопоставление заявок на участие. Сроки, в которые данная процедура производится, не могут превышать десять дней. Но если вопрос касается конкурса на право заключения контракта, начальная (максимальная) цена которого больше пятидесяти миллионов рублей либо предмет которого относится к выполнению научно-исследовательских, опытно – конструкторских или технологических работ, в таком случае срок соответственно продляется до тридцати дней.

Сам же порядок оценки и сопоставления заявок на участие составлен в соответствии с «Правилами оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд», утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 10 сентября 2009 года № 722.

«Методика определяет:

* содержание и значимость критериев оценки заявок в зависимости от видов выполняемых работ, поставок продукции, оказываемых услуг используемых при оценке и сопоставлении заявок с целью выявления лучших условий исполнения контракта;
* порядок оценки и сопоставления Конкурсными комиссиями (далее – Комиссия) заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный контракт (далее – контракт) на поставки продукции, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд (далее соответственно - конкурс, заявка)»[4].

Таким образом, критерии оценки, их содержание и значимость находятся в соответствии с Федеральным законом № ФЗ-94 и Правилами оценки заявок на участие в конкурсе. В состав критериев входят следующие параметры:

а) цена контракта;

б) функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики продукции;

в) качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг;

г) расходы на эксплуатацию продукции;

д) расходы на техническое обслуживание продукции;

е) сроки (периоды) поставки продукции, выполнения работ, оказания услуг;

ж) срок предоставления гарантии качества продукции, работ, услуг;

з) объем предоставления гарантий качества продукции, работ, услуг.[4]

Цена контракта в данном случае обязательный критерий, при этом его значимость не может быть менее 35 процентов.

Возникает проблема сбалансированной и разумной оценки заявок, учитывая тот факт, оценка критериев производится по бальной системе и значимость таких критериев, как «функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики продукции» и «качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг», каждого из них либо в совокупности, не может превышать 20 процентов, и только в случае проведения конкурса на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ ее возможный диапазон увеличивается, но не значительно, до 45 процентов. Если даже качественные показатели будут установлены на максимуме, их доля и доля ценового показателя в общей оценке будут примерно на одном уровне.

Отметим, что законом официально закреплено доминирующее положение цены, а это, в свою очередь, вынуждает участников конкурса изначально занижать стоимость поставляемого товара, выполняемых работ и предоставляемых услуг.

Условие низкой цены, удовлетворив которое участник может занять первое место в рейтинге среди остальных претендентов на победу в конкурсе и выиграть право на выполнение контракта, приводит к вынужденной жесткой экономии на материальной базе и составе привлекаемых специалистов, чтобы уложиться в рамки данной контрактной сметы.

Так, основными недостатками оценки заявок участников на участие в конкурсе относительно Положения о проведении конкурсов Роскосмоса являются необоснованно низкая значимость качественных критериев и ограниченный перечень случаев, когда уровень значимости таких критериев можно повысить.

Возвращаясь к сравнению с процессом осуществления закупок Росатома, отметим, что относительно критерия цены при проведении конкурса установлено требование, в соответствии с которым значимость этого критерия не может быть меньше 75% и не менее 55%, если предполагается заключение договора в отношении работ (услуг) по разработке и внедрению информационных систем, информационных, консультационных и юридических услуг, аудиторских услуг, услуг по организации выставочной деятельности, услуг по проведению социологических опросов, образовательных услуг, транспортно-экспедиторских услуг, проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических услуг и работ, проведение опытов и экспериментов, услуг и работ, связанных с созданием конструкторской документации для изготовления оборудования и технологической оснастки и т.п..[5]

Так, в данном случае наглядно видно, что, несмотря на проблему доминирования ценового критерия при оценке заявок, по сравнению с госкорпорацией Росатомом Федеральным космическим агентством уделяется больше внимания качественной составляющей общей оценки.

1.6. Заключение контракта.

В соответствии с п. 8.2.2. Положения о проведении конкурсов Роскосмоса «цена государственного контракта является твердой и не может изменяться в ходе его исполнения, за исключением»[6]. То есть Федеральное космическое агентство использует контракт с фиксированной ценой (fixed price contract) – это «договор, при котором одна из сторон (в данном случае заказчик в лице Роскосмоса) платит фиксированную сумму другой за исполнение проекта, удовлетворяющего оговоренным стандартам качества». При этом все издержки, относительно исполнения договора, а именно, поставки товара, выполнения работ и предоставления услуг, несет поставщик. Он также не получает никаких вознаграждений за свою работу, если будет достигнуто более высокое качество ее исполнения, но в то же время одним из условий заключения контакта является взимание штрафа за неисполнение и/или ненадлежащее исполнение обязательств по государственному контракту.

Поскольку мы говорим о космической отрасли, то логично, что подавляющая часть - это крупные, сложные и дорогостоящие закупки, что порождает существование серьёзных закупочных рисков, которые, в свою очередь, также влияют на настоящие производственные издержки поставщика и качество исполнения им контракта. В условиях контракта с фиксированной ценой победитель конкурса оказывается в шатком положении, поскольку на него ложатся риски, касающиеся повышения производственных издержек относительно того уровня, который предусматривала поданная на участие заявка. Поэтому заказчик должен учитывать данный фактор, и в равной степени вместе с поставщиком заботиться о том, чтобы максимально защититься от возникновения нежелательных, непредвиденных рисков - таких, как, например, банкротство поставщика, когда поставка товара, выполнение работы или предоставление услуг могут одномоментно прекратиться, что одинаково плохо для обеих сторон.

Таким образом, при заключении контракта Федеральному космическому агентству необходимо ориентироваться на обеспечение гибкости контракта, стимулирование победителя торгов к повышению качества и снижению им своих издержек, а также правильное и рациональное распределение рисков между двумя агентами.

При этом управление контрактом требует от заказчика определенных затрат по управлению, которые включают в себя: «проверку достоверности бухгалтерских издержек подрядчика, измерение разных уровней стандартов качества, расчет и подтверждение штрафных санкций и, в общем, контроль соответствия условиям обозначенным в первоначальном договоре».

Возвращаясь к сравнению - Положением о закупках Росатома предусмотрены преддоговорные переговоры, которые «направлены на уточнение его условий, не указанных в документации о закупке или заявке на участие в закупочной процедуре лица, с которым заключается договор». Процесс переговоров представляет собой обсуждение между заказчиком и поставщиком, на котором уточняются нюансы, качающиеся проекта, перед началом приведения его в жизнь: возможное снижение цены договора без изменения остальных условий, возможное изменение объемов продукции без увеличения цен, сокращение сроков выполнения договора или улучшения условий для заказчика, уточнение условий и сроков исполнения договора. Во время проведения преддоговорных переговоров происходит взаимообмен пониманием того, как как должен протекать процесс исполнения, а также предложениями по улучшению и более эффективной реализации проекта. То есть с помощью данной процедуры поставщик и закупщик договариваются о всех изменениях, не нарушающий нормативно – правовой акт, в соответствии с которым осуществляются закупки. Основная направленность – это максимально улучшенные условия для заказчика, а для поставщика – способ увеличить свою прибыль и/или выгоду.

ГЛАВА 2. Зарубежная практика: Франция.

2.1. Правовая основа.

В данной главе будет рассмотрен процесс осуществления закупок французским космическим агентством (CNES).

Поскольку Франция входит в Евросоюз (ЕС), то ее национальное законодательство, как к страны - участницы, должно быть в соответствии с актами ЕС, а CNES, являясь Национальным центром космических исследований Франции - в свою очередь, в соответствии с французскими нормативно – правовыми актами. Так, французское космическое агентство должно осуществлять закупочную деятельность, не нарушая в совокупности законодательства своей страны и директив, принятых специальной Комиссией ЕС по государственным закупкам.

Во Франции основные законодательные акты регулирующие сферу государственных закупок, основываются на следующих документах ЕС:

* Директива 2004/17/EU, регламентирующая процедуры закупок органов, действующих в секторах водоснабжения, энергетики, транспорта и почтовых услуг (Директивы, касающиеся коммунальных услуг) / Directive 2004/17/EU coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors (Utilities Directive),
* Директива 2004/18/EU о координации процедур заключения государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ и предоставление услуг (Консолидированные директивы государственного сектора) / Directive 2004/18/EU on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts (Consolidated Public Sector Directive).

Данные Директивы были перенесены во французское законодательство в виде следующих законодательных актов:

* Кодекс государственных закупок (Указ № 2006-975 от 1 августа 2006 г.) / Public Procurement Code (Decree n° 2006-975 of 1 August 2006 г.),
* Постановление № 2004-649 от 6 июня 2005 года о закупочной деятельности определенных государственных и частных организаций, которые находятся вне сферы действия Кодекса государственных закупок / Ordinance n° 2005-649 of 6 June 2005 concerning contracts concluded with certain public or private entities that do not fall into the scope of the Public Procurement Code (Ordinance 2005-649).

Постановление № 2004-649 от 6 июня 2005 года применяется к организациям, на которые не распространяется Кодекс государственных закупок, но которые при этом считаются государственными заказчиками или публично – правовыми образованиями. К ним относятся:

* отдельные промышленные и коммерческие государственные органы,
* определенные общественные группы,
* определенные ассоциации,
* Банк Франции.

CNES относится к первой категории – отдельных промышленных и коммерческих государственных органов, и осуществляет свою деятельность в соответствии с Постановлением № 2005-1742 от 30 декабря 2005 года, устанавливающим правила заключения контрактов государственными заказчиками, упомянутыми в статье 3 Постановления № 2005-649 от 6 июня 2005 года.

Контракты, заключаемые CNES с участниками, обычно включают в себя следующие документы, упомянутые в порядке убывания важности:

* документация по контракту, которая предусматривает соответствующие обязательства подрядчика и космического агентства, а также, определенные административного условия контракта / the contract document stipulating the respective obligations of the contractor and CNES, and the particular administrative clauses (CCAP),
* специальные технические условия / the particular technical clauses (CCTP).

Необходимо отметить, что условие нахождения страны в составе Евросоюза прямо сказывается на деятельности по осуществлению государственных закупок. Так, на основе вышеуказанных Директив предприятия стран-участниц ЕС должны обладать равным доступом на национальные рынки государственных закупок. Другими словами, «Франция не может принимать акты национального права, создающие приоритетные условия для французских хозяйствующих субъектов на своем национальном рынке в сфере государственных закупок».

Таким образом, на сегодняшний день основу регламентации закупок, осуществляемых французским космическим агентством, составляют акты права ЕС, а уже потом французское законодательство, формирующее нормы национального права в соответствии с общеевропейскими. Так, правом Евросоюза введены «общие требования к проведению конкурса, технические стандарты для участников, правила опубликования, общие принципы осуществления государственных закупок».

2.2. Процедуры закупок.

CNES используются следующие конкурентные процедуры закупок:

1. запрос предложений;
2. запрос предложений с ограниченным количеством участников по выбору организации;
3. запрос предложний с определенным набором участников (а данном случае Национальный центр космических исследований the Centre National d’Etudes Spatiales (CNES) - французское космическое агентство не обязано публиковать извещение на официальном сайте - *Официальный журнал Европейского союза* the Official Journal of the European Union (OJEU))

*Официальный журнал Европейского союза* - правительственный бюллетень Европейского союза. Он публикуется с начала Ниццкого Договора, который вступил в силу 1 февраля 2003 года. Публикуется на 23 официальных языках государств-членов. Только правовые акты, опубликованные в официальном журнале, имеют обязательную силу.

Официальный журнал включает в себя две связанных серии и одну дополнительную:

* серия L содержит законодательство ЕС, в том числе директивы, решения, рекомендации и мнения;
* серия С содержит доклады и сообщения, включая решения Европейского суда и Суда общей юрисдикции (ранее известного как Суд первой инстанции);
* дополнительная серия S содержат приглашения для участия в тендере (см.: Правительственные закупки в Европейском союзе). [11]

1. конкурентные переговоры (для этой процедуры характерна публикация запроса заявок участников на официальном сайте)
2. неконкурентные переговоры (НЦКИ не обязан ни предварительно публиковать на запроса заявок участников официальном сайте, ни делать объявление о проведении тендера)
3. упрощенные переговоры (запрос ценового и технического предложений как минимум у 2 фирм, НЦКИ не обязан публиковать извещение на официальном сайте). [22]

Таким образом, французское космическое агентство реализует свою закупочную деятельность посредством двух типов процедур закупок: приглашением на торги и переговоров, которые при этом имеют последующее деление в рамках своей специфики. Для первого типа характерен выбор победителя, заявка которого наиболее выгодна с экономической точки зрения. Для второго – выбор победителя после непосредственного взаимодействия с участниками путем переговоров в отношении любых требований заказчика и любых предложений участника касательно свойств и характеристик продукции, стоимости продукции и условий ее поставки и оплаты, условий и формы договора.

Применение определенной процедуры зависит от категории и стоимости закупки: контракты на закупку услуг и поставок на сумму не менее 200 тыс. евро без учета НДС и закупку строительства и/или строительных работ на сумму не менее 5 млн. евро без учета НДС должны быть заключены в соответствии с процедурами заключения контракта и рамочными соглашениями. [20, статья 7 Декрета No.2005-1742 от 30 декабря 2005 года]

В некоторых случаях CNES проводит прямые переговоры с одной или несколькими компаниями в установленном порядке. Это относится к закупкам, осуществляющимся исключительно с целью проведения исследований, испытаний, экспериментальных работ, проектных исследований и разработок проектов без намерения получить прибыль или возместить расходы от научных исследований и разработок. Для данного перечня используются неконкурентные переговорные процедуры без предварительной публикации извещения на сайте. При определенных обстоятельствах, в частности, когда исполнитель является монополистом, CNES может быть вынуждено вести переговоры лишь с одной компанией.

Для закупок, сумма которых меньше приведенных выше порогов цен, должны применяться следующие конкурентные процедуры:

* запрос предложений с предварительной квалификацией для реализации закупки на проектировочные работы и/или гражданское строительство на сумму не менее 200 тыс. евро без учета НДС и не более 5 млн. евро без учета НДС - процедура, посредством которой участники проходят предварительный отбор, осуществляемый CNES на основе его собственного списка поставщиков, при помощи объективных критериев и с целью максимально возможного расширения конкуренции среди европейских производителей;
* упрощенные переговоры для закупки услуг, товаров и проектировочных работ и/или гражданского строительства на сумму менее чем 200 тыс. евро без учета НДС, а также услуги, подразумевающие под собой запрос ценового и технического предложений по крайней мере у двух фирм.[22]

Таким образом, заключение контракта французским космическим агентством имеет переговорный характер, что означает довольно значительную свободу заказчика при выборе подрядчика. Так, отличительная черта системы закупок Франции - это субъективность заказчика. Наряду с этим возникает вопрос, довольно актуальный для российской практики, о злоупотреблении ответственными лицами своими полномочиями. Во Франции возникновение данной ситуации маловероятно, поскольку французское законодательство предусматривает довольно строгие меры за коррупционные преступления в сфере государственных закупок. «Когда у них спрашиваешь о возможных злоупотреблениях в сфере госзаказа, то они удивленно на тебя смотрят и говорят, что злоупотребления невозможны, потому что это тут же станет достоянием общественности. Поэтому если в стране есть общественные институты и независимая пресса, то действия власти находятся под контролем общества».

2.3. Формирование цены.

В отличие от того, каким образом формируется начальная (максимальная) цена в России, в частности Роскосмосом, во Франции процесс установления начальной цены сильно отличается. Исходная цена представляет собой коммерческую тайну, и ни один участник закупки не знает ее примерную величину. Этой информацией обладают только члены закупочной комиссии: какие минимальные, максимальные, а также среднерыночные цены возможны на тот или иной товар, работу или услугу. Так, претенденты на участие в закупке французского космического агентства CNES подают заявки с предложением своей цены, при этом не имея представления о максимально допустимой цене.

2.4. Требования к участникам.

Что касается требований, устанавливаемых для поставщиков, то законодательные акты предусматривают практически все те же требования, устанавливаемые в соответствии с российским законодательством, в том числе содержащиеся в Положении о проведении конкурсов Роскосмоса. Основным отличием является наличие экологических требований во французском законодательстве, которые не предусмотрены в действующих на данный момент в нашей стране документах, регламентирующих закупочную деятельность, и определенных требований по специализации на осуществление космической деятельности:

1. обладание профессиональной компетентностью, оборудованием и другими материальными возможностями,
2. людскими ресурсами, финансовыми ресурсами, необходимыми для исполнения договора на поставку продукции,
3. надежностью, опытом, системой управления охраной труда.

Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вступающий в силу 1 января 2014 года, вносит соответствующие коррективы, и при оценке заявок участников закупки будут предусмотрена возможность проверки поданных заявок на соответствие таким требованиям, как: «экологические характеристики объекта закупок и наличие финансовых и материальных ресурсов, оборудования, опыта работы относительно предмета контракта, деловой репутации и необходимого количества специалистов и иных работников определенного уровня квалификации для исполнения контракта».

На сегодняшний день приобретение продуктов с минимальным или отсутствующим отрицательным внешним эффектом на окружающую среду получает все большую значимость среди развитых и развивающихся стран. Приоритет, отдаваемый продуктам, производство, использование и утилизация которых снижает негативное воздействие на экологию, является сигнальным знаком для поставщиков, а также производителей, о том, что для закупщика этот вопрос является одним из первостепенных, что прослеживается по принимаемым законам о минимальных экологических производственных стандартах для участников государственных торгов.

Так, в «Специальных административных условиях и положениях, относящихся к заключению контрактов CNES» французского космического агентства в разделе стандартных условий есть целая глава, посвященная экологическому менеджменту по контролю за воздействием на окружающую среду в результате осуществления поставщиком деятельности, делегированной ему государством. Она основывается на том, что «подрядчик должен принять все необходимые меры по контролю за элементами, которые могут оказать воздействие на окружающую среду, и обеспечить охрану здоровья и безопасность людей, а также сохранение окружающей среды».

В соответствии с Указом № 2005-1742 от 30 декабря 2005, устанавливающим правила, применимые к контрактам, в случае необходимости поставщику следует предоставить составленные независимыми органами свидетельства о своей способности выполнить контракт, которые заказчик может потребовать от кандидатов. Для работ и услуг, выполнение которых предполагает реализацию природоохранных мер, эти сертификаты основаны на системе экологического менеджмента и аудита или европейских или международных стандартах.

Отдельно следует отметить, что к участникам торгов НИР, ОКР и НИОКР предъявлены определенные требования по специализации на осуществлении подобной деятельности. В частности, накладываются требования о предоставлении информации о лицах, которые должны осуществлять разработки, их ученой степени. Таким образом, для участия в торгах на НИР, ОКР, НИОКР необходимо также подтвердить квалификацию специалистов, а также техническую оснащенность для осуществления исследовательской деятельности. То есть помимо общих требований предъявляются также специальные квалификационные требования, соответствие которым означает возможность хозяйствующего субъекта осуществлять НИР, ОКР и НИОКР.

2.5. Оценка и сопоставление предложений.

Французское космическое агентство выбирает лучшее предложение не только на основе ценового фактора. Законодательство, в соответствии с которым CNES осуществляет свою закупочную деятельность, предоставляет возможность выбрать наиболее выгодное тендерное предложение, то есть предложение, оцениваемое на основе других критериев, помимо ценового показателя, не придавая ему главного значения в общей оценке при сопоставлении заявок участников.

Так, решение заключить контракт с победителем, который предоставил экономически наиболее выгодное предложение, заказчик принимает после того, как рассмотрит следующие параметры:

* либо ряд недискриминационных критериев, связанных с предметом договора, в том числе: время поставки товаров или выполнения работ, услуг, общие затраты на использование, качество, безопасность, эффективность, эстетичность и функциональность, экологические характеристики, технические параметры, инновационность, послепродажное обслуживание и техническая помощь, цена, срок поставки, эффективность с точки зрения трудоустройства людей, испытывающих трудности. Также могут быть приняты во внимание другие критерии, если они оправдываются предметом договора.
* либо, учитывая предмет договора, на основании единственного критерия-цены.[20]

Французское космическое агентство определяет для себя два метода оценки заявок. «Первый состоит в том, чтобы исчислить в денежном выражении различные аспекты каждой тендерной заявки в отношении критериев, установленных в тендерной документации, и объединить эти количественные показатели с ценой тендерной заявки. Тендерная заявка оцененная как заявка с наиболее выгодной ценой, будет считаться выигравшей заявкой. Другой метод может заключатся в том, чтобы придавать относительный вес (коэффициенты или баллы) различным аспектам каждой тендерной заявки на основе критериев, установленных в тендерной документации. Тендерная заявка, получившая наибольший средний вес, будут считаться заявкой, оцениваемой как наиболее выгодная». [7, c. 83]

Вес может быть выражен в виде определенного диапазона, который находится в рамках максимально приемлемого значения относительно каждого критерия.

Но в случае, если заказчик сможет доказать и продемонстрировать, что оценка заявки путем взвешивания коэффициентов невозможна, особенно в связи со сложностью закупки, он вправе указать критерии в порядке убывания их значимости, то есть использовать принцип рейтинга.

Таким образом, Французское космическое агентство оценивает предложения участников на основе неценовых критериев, принимая во внимание специфику своей деятельности. Цена не является базовым и незаменимым критерием. Это говорит о том, что качество приобретаемого товара, работы или услуги для заказчика играет большую роль, нежели экономия средств при невысоком качестве самого заказа, исполненного победившим в ценовом соревновании поставщика.

2.6. Заключение контракта.

Процедура заключения договора Французский космическим агентством с подрядчиками отличается от российской системы. Роскосмос проводит только конкурсы, открытые либо закрытые. Во Франции же отличительной особенностью является возможность заключения контрактов переговорным путем, позволяющим учитывать особенности целей и направленности конкретного исследования при выборе подрядчика.

CNES предусматривает заключение дополнительных контрактов на поставку с действительным победителем закупки, предметом которых являются либо частичная замена поставки, либо увеличение настоящего размера поставки, в том случае если замена поставщика приведет к тому, что изначально запланированный технический результат закупки не сможет быть достигнут из-за несовместимости приобретенного материала с оборудованием, которое уже было поставлено первым подрядчиком, а также, технические трудности с дальнейшей эксплуатацией и обслуживанием. Срок, на который может быть заключено дополнительное соглашение, не должен превышать трех лет, а общая стоимость не может быть равной или больше той суммы, на которую заключен основной контракт.

Также дополнительные контракты заключаются на предоставление услуг и выполнение работ, которые не были запланированы в основном контракте, но стали необходимы в результате непредвиденных обстоятельств, при условиях:

1. когда производимые услуги или работы не могут быть технически или экономически отделен от основного договора без серьезных неудобств для заказчика;
2. когда производимые услуги или работы строго необходимы для полного завершения исполнения контракта.

Совокупный объем таких дополнительных договоров не может превышать 50% от основного договора.

Важно отметить, что действующая во Франции схема организации госзакупок предусматривает контроль над государственными расходами на всех этапах (принятие решения, расчет сметы расходов, анализ соответствия планируемых расходов возможностям бюджета, визирование расходных документов, контроль оплаты контрактов). В соответствии с условиями заключения рамочного соглашения или договора, указанными в the GATC и соответствующими статье 54 Финансового закона Франции № 63-156 от 23 февраля 1963 года заказчик может потребовать от поставщика полную информацию, касающуюся технических затрат и бухгалтерской отчетности в отношении исполняемого контракта. Таким образом, исполнителю в любой момент от заказчика может поступить запрос на предоставление балансового отчета, отчетов о прибыли и бухгалтерского учета, либо, при их отсутствии, все соответствующие документы, относящиеся к себестоимости продукции.

[19, статья 9]

Таким образом, французское космическое агентство заключает с победителем либо контракт с фиксированной ценой, либо рамочное соглашение. Перед официальным заключением контракта проводятся преддоговорные переговоры. Вместе с тем, существует возможность подписания дополнительных контрактов на поставку продукции, выполнение работ, предоставление услуг, сроки заключения и объем которых строго регламентирован законодательными актами.

ГЛАВА 3. Выводы и рекомендации.

1. Рассмотрев законодательные акты в сфере осуществления космических

закупок Роскосмоса, Росатома и Французского космического агентства, мы сделали следующий вывод, заключающий в себе основной недостаток закупочной деятельности Федерального космического агентства.

Из трех агентов только два – госкорпорация «Росатом» и Французское космическое агентство - действуют в рамках законодательства, которое расширяет правовое регулирование в области приобретения товаров, работ, услуг для заказчиков из числа естественных монополий, госкорпораций и иных компаний. Для России - это федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», для Франции - Постановление № 2004-649 от 6 июня 2005 года о закупочной деятельности определенных государственных и частных организаций, которые находятся вне сферы действия Кодекса государственных закупок. Положение о проведении конкурсов Федерального космического агентства повторяет федеральный закон 94-ФЗ, сужая перечень возможных способов закупки до одного - конкурса, открытого или закрытого, не вводя новые процедуры, не упоминающиеся в 94-ФЗ, но известные в мировой практике и использующиеся в качестве соответствующих специфике сложных технологических закупок в нормативных правовых актах других российских организаций, работающих по 223-ФЗ.

Таким образом, необходим пересмотр и корректировка документа, регламентирующего закупочную деятельность Федерального космического агентства “Роскосмос”, поскольку данная сфера деятельности требует к себе особого внимания и разумного подхода к формированию, тщательной разработке Положения, в соответствии с которым будут осуществляться такие основные этапы, как: формирование и размещение дорогостоящей и узкоспециализированной закупки и контроль за исполнением контракта.

1. Из предыдущего пункта логично вытекает следующий вывод:

необходимо расширение количества способов закупки, которые бы обеспечивали заказчику необходимое качество и возможность учета специфики, сложности и стоимости каждой, отдельно взятой закупки посредством выбора формата процедуры. Примером может послужить переговорный характер осуществления закупок Французским космическим агентством и довольно обширный перечень возможных способов закупки в Положении о закупках Росатома.

1. Принцип открытости начальной максимальной цены при размещении

заказа, на котором строится российская система государственных и муниципальных закупок, в случае осуществления космических закупок, и не только, приводит к тому, что участники торгов, зная заранее, на какую цену ориентироваться, предлагают цену, содержащуюся в заявке, в соответствии с суммой, указанной в извещении. Заказчик устанавливает верхнюю планку цены, рассчитывая на то, что она упадет до необходимого уровня, максимально снизившись благодаря конкуренции. Но ввиду того, что рынок космических товаров, работ и услуг представляет собой монополистическую конкуренцию, размер падения цены контракта составит небольшую величину относительно изначальной стоимости закупки. А при поступлении одной заявки, снижения цены не произойдет вовсе, поскольку редкий поставщик, деятельность которого ориентирована на получение прибыли, добровольно согласится уменьшить стоимость своего предложения, тем самым сокращая размер своей выручки, для того, чтобы заказчик осуществил закупку эффективно - получил хорошее качество товара, работы, услуги при максимальной экономии.

Таким образом, устанавливаемая заказчиком начальная максимальная цена не стимулирует поставщиков указать настоящую рыночную цену закупки, из-за чего необходимой экономии, приводящей к реализации принципа эффективности закупки, не происходит, и возникает проблема необоснованности расходов заказчика, притом что последний ввиду некомпетентности не всегда может адекватно оценить реальную стоимость предмета закупки, либо занизив, либо завысив потолок цены.

4. Целесообразно принять во внимание предоставляемые Федеральным законом № 223-ФЗ возможности по расширению перечня требований к участникам закупок. На данный момент Федеральное космическое агентство

предусматривает лишь требования 94-ФЗ. Их ограничивающий дискриминацию по отношению к поставщикам характер не соответствует природе космических закупок. Космическая отрасль связана с новой, инновационной продукцией и исследовательскими разработками, поэтому введение ограничений на установление таких требований, как деловая репутация участника, наличие производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, нецелесообразно.

На сегодняшний день в России научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы важны сами по себе в целом в рамках обеспечения динамичного развития экономики страны, а учитывая космическую сферу деятельности, их значимость увеличивается в два раза. Поэтому закупки космических НИОКР зачастую отличаются крупными убытками от возможного неисполнения либо исполнения в ненадлежащем виде заключаемого государственного контракта. При этом под крупным ущербом в данном случае понимаются не напрасные финансовые расходы государства, а упущенная выгода и польза для всей экономики.

Причиной ненадлежащего исполнения госконтракта может послужить недостаточные квалификация и добросовестность выигравшего торги участника, что говорит о принятии заказчиком неверного решения во время определения победителя конкурса. Закупая такие виды работ, заказчику представляются в виде заявок своего рода обещания участников обеспечить его тем результатом, который требуется, за определенную сумму оплаты. Но данные обещания ввиду самой природы НИОКР в большинстве случаев ничем не могут быть подтверждены. Поэтому для повышения вероятности добросовестного выполнения участником заключаемого с заказчиком контракта необходимо повысить требования, касающиеся способности первого сделать это на высоком уровне, другими словами, предъявить к участникам конкурса более жесткие квалификационные требования по сравнению с существующими на данный момент требованиями.

Также отметим, что использование квалификационных характеристик участников только для отбора поставщиков является не вполне достаточным. «Необходимо учитывать оценки степени превышения квалификационными характеристиками участников конкурса заданных пороговых значений, и далее использовать при анализе относительной предпочтительности конкурсных заявок наряду с ценой и неценовыми критериями» [14]. Так, квалификационные данные претендентов на победу в конкурсе следует применять не только в качестве отборочных, но также и оценочных критериев, отдавая большее преимущество этим данным по сравнению с ценовым критерием и обещаниями поставщика обеспечить заказчика необходимым результатом.

К тому же, критерии, относящиеся к качеству самих товаров, работ и услуг, также недостаточны, потому что не всегда представляется возможным оценить их априори. Вследствие чего, необходимы дополнительные критерии, к примеру, опыт выполнения подобных работ потенциальным поставщиком, который уже содержится в Положении о закупках Росатома и давно используется Французским космическим агентством при рассмотрении предложений/заявок участников.

Важным моментом является учет экологических требований и требований к безопасности труда персонала, поскольку космическая деятельность представляет собой сферу повышенной опасности как для людей - работников, занятых в производственном процессе, и простых граждан, так и для окружающей среды ввиду утилизации и приземления спутников и других космических объектов и аппаратов, либо для населения и природной среды определенной территории одновременно в том случае, если космический аппарат упадет в пределах жилой местности. Впервые такой случай стал известен, когда советский спутник «Космос» упал на территории Канады, в результате чего прилежащие местности получили облучение радиоактивными материалами разрушенного ядерного реактора.

5. Как было упомянуто ранее, закупочным законодательством Роскосмоса официально закреплено преимущественное положение цены при проведении оценки заявок, что вынуждает участников конкурса с самого начала занижать стоимость своих предложений на выполнение работ и предоставление услуг. Необходимость учета данного условия при участии в конкурсе приводит к тому, что поставщики вынуждены осуществлять свою деятельность в условиях жесткой экономии на основных фондах и качественном составе привлекаемых специалистов для того, чтобы полностью уложиться в соответствующие финансовые ограничения государственного контракта.

Поэтому чтобы изменить ситуацию, сложившуюся в рамках настоящей действительности, необходимо пересмотреть процентное соотношение весов в нашем случае противопоставляемых друг другу критериев оценки, а именно, «цены контракта» и «функциональных характеристик (потребительских свойств) или качественных характеристик продукции», что, прежде всего, имеет важное значение при закупках инновационной продукции и исследовательских разработок в космической отрасли, качество которых маловероятно зависит то ценового показателя.

Поскольку Россия страна, в целом, развивающаяся, несмотря на то, что отдельные ее районы европейской части территории признаются развитыми, необходимо включение критериев, позволяющих осуществлять оценку и сопоставление предложений поставщиков в контексте целей экономического развития. При этом стоит помнить о риске, связанном с добросовестностью заказчика, и подходить с осторожностью и внимательностью к подобному расширению, поскольку неценовые критерии зачастую могут вести к меньшей объективности и возникновению дискриминации, что, в свою очередь, вредит конкуренции, экономической эффективности закупки, а также снижает уровень доверия ко всему процессу осуществления закупок. Поэтому такие критерии, по мере практической возможности, должны поддаваться количественной оценке с установлением относительных значений или стоимостных эквивалентов, чтобы объективность оценки и сопоставления предложений/заявок участников не поддавалась сомнению, и произвольные, несправедливые решения заказчика, ведущие к дискриминации нежелательных для него, по субъективным причинам, участников, не имели место быть.

6. Поскольку космическая отрасль прямо связана с производством сложных товаров, работ и услуг, то данная специфика обязательно должна быть отражена в заключаемом контракте.

Специфичность космических закупок, в частности, как и любых НИОКР, состоит в том, что государственный контракт заключается на право выполнения уникальных работ или предоставления уникальных услуг, в результате которых обычно создается интеллектуальный уникальный продукт в виде новых знаний или их материального выражения в форме отчетов, технической и конструкторско-технологической документации, опытных образцов новой техники.

В случае проведения закупки НИР невозможно изначально описать результаты работ, поэтому по факту заказчик платит за время, которое тратится учеными и соответствующим персоналом на решение поставленной задачи. Однако отметим, что результаты работ слабо зависимы от количества вложенных государственных финансовых средств, другими словами, выходит следующая ситуация: решение задачи возможно при относительно небольшом вложении, притом что при крупных затратах можно вообще не добиться поставленных целей. Поэтому как правило стоимость такого рода работ определяется исходя из тех затрат, которые утверждаются заказчиком на оборудование, материалы и повременную оплату труда занятых в процессе научных работников. Следовательно, финансирование производится в соответствии не с потребностями, а с финансовыми возможностями. Так, в условиях ограниченности денежных ресурсов формируется перечень самых необходимых товаров, работ и услуг на основе настоящих и перспективных потребностей экономики относительно космической отрасли.

Но этот выбор по-прежнему является проблемой при проведении фундаментальных научных исследований и поисковых прикладных разработок, поскольку заранее спланировать все закупки очень сложно, что приводит не только к возникновению неоправданной сложности, связанной с проведением процедуры и закупкой по всему спектру расходных материалов и оборудования, но и мешает исследователям и ученым быстро реагировать и изменять схему эксперимента, что не может не сказаться на качестве итогового продукта интеллекта. Таким образом, использование контракта с фиксированной ценой не удовлетворяет реальным потребностям заказчика ввиду того, что научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы характеризуются многоэтапностью, которую не учитывает данный вид контракта.

Космические закупки представляют собой крупные и сложные закупочные операции, которые сопряжены в свою очередь с закупочными рисками, способными повлиять на качество исполнения контракта. Поэтому самое эффективное - это распределить их между заказчиком и поставщиком таким образом, чтобы они передавались той стороне, которая лучше с ним справится. Если же оба агента безразличны к риску, то необходимо выбрать такой тип контракта, в условиях которого весь риск будет ложиться на подрядчика, стимулируя его исполнять контракт надлежащим образом и осуществлять свою деятельность, максимально снижая производственные издержки.

Форму контракта необходимо выбирать в зависимости от обстоятельств и особенностей проводимой закупки, поскольку неправильный выбор может привести к не желаемым цене и/или качеству продукции, работ, услуг. «Существует три общих типа договора: : контракт с фиксированной ценой (fixed-price), контракт типа «издержки плюс фиксированная прибыль» (он же контракт с возмещением затрат - cost reimbursement, cost-plus) и поощрительные контракты (incentive contract)» [8]. Федеральное космическое агентство использует первый тип, в рамках которого все издержки, касающиеся исполнения договора и предоставления продукции, выполнением работ и услуг, ложатся на подрядчика. Бюджет в данном случае строится так, чтобы непредвиденные обстоятельства не составляли значительную часть в расчете производственных затрат, что подходит для несложных товаров, работ и услуг на рынке, не подверженном появлению неожиданных и неблагоприятных ситуаций.

Такой тип контракта при осуществлении заказчиком контроля качества обеспечивает стимулирование поставщика снижать свои производственные издержки по ходу исполнения контракта. Но такой параметр как фиксированная цена не подходит в случаях, когда производится закупка, качество исполнения которой очень сложно подвергнуть проверке. Поэтому, если у поставщика есть стимулы к снижению издержек, он может это сделать путем сокращения расходов на неконтролируемые, в силу невозможности, со стороны заказчика действия, за счет чего последний получает товар низкого качества.

В нашем случае космических закупок наиболее подходящим типом контракта является контракт типа «издержки плюс», поскольку, во-первых, он обеспечивает возможность исполнителю не беспокоиться по поводу издержек - реальные затраты могут расходиться с прогнозируемыми, и все равно будут оплачены; во-вторых, данная форма контракта подходит в тех случаях, когда проверить качество исполнения довольно сложно, роль самого качества очень важна, и как раз здесь поставщик не будет использовать качество как вариант снижения своих издержек, поскольку отсутствует мотивация к мерам по их сокращению. Так, если предмет закупки содержит важные, но сложно контролируемые работы, заказчику следует снижать уровень стимулирующих механизмов.

Но данный вид контракта имеет зависимость от способа размещения закупки. Контракт типа «издержки плюс» не должен заключатся по результатам проведенных заказчиком конкурентных торгов. Это обусловлено трудностью выбора эффективного поставщика среди относительно большой группы потенциальных подрядчиков. Ориентируясь на контракт с возмещением затрат, все они могут подать заявки с одинаковыми предложениями на стадии отбора, поэтому заказчик, будучи не уверенным в их настоящем уровне качества, подвержен риску совершить промах при определении наиболее подходящего и эффективного исполнителя заказа. Так, при применении данного типа контракта возникает угроза выбора ненадежного поставщика. Эта проблема еще раз возвращает к теме необходимости расширения Федеральным космическим агентством перечня возможных способов осуществления закупок.

Также принимая во внимание опыт Французского космического агентства и государственной корпорации «Росатом» в отношении практики заключения контрактов, Роскосмосу следует предусматривать вариант рамочного соглашения, который соответствует тому случаю, если до выполнения проекта невозможно точно указать количество материала, который потребуется на выполнение задания, либо промежуток времени совместной деятельности заказчика и поставщика не поддается прогнозированию.

Таким образом, мы выявили ряд проблем и дали некоторые рекомендации по совершенствованию действующего на данный момент Положения о проведении конкурсов Федерального космического агентства «Роскосмос», составленного в соответствии с российским закупочным законодательством. Отметим, что подавляющая часть несовершенств, выявленных в ходе анализа, вскоре будет приведена в порядок ввиду вступления в силу в 2014 году Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Относительно каждого из рассмотренных этапов были внесены изменения, предоставляющие возможность как заказчику, так и поставщику взаимодействовать друг с другом в процессе госзакупочной деятельности максимально эффективно.

44-ФЗ предусмотрен расширенный перечень способов осуществления закупок, который включает в себя такие процедуры, как: открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, электронный аукцион, запрос котировок, запрос предложений, закупка у единственного поставщика, а также закрытые способы определения поставщиков, которые вполне позволяют заказчику действовать свободно, выбирая наиболее подходящий способ закупки роду, специфике деятельности организации и предмету государственного заказа.

Вопрос формирования начальной максимальной цены остается прежним. Заказчик обязан обосновать цену предмета закупки на основании одного из пяти методов ценового расчета, которые перечислены и описаны более конкретно в самом законе. Принцип открытости цены также сохранился, что не предоставляет возможности решиться выше описанной проблеме, связанной с неоправданными расходами заказчика.

Что касается оценки заявок или предложений участников, то новый закон предусматривает отдельные особенности данной процедуры относительно контрактов на право выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских или технологических работ, которые имеют прямое отношение к космическим закупкам, а именно, ценовой критерий в общей оценке больше не имеет доминирующего положения. Более того, при проведении запроса предложений в перечне оценочных критериев цена может не фигурировать совсем, то есть заказчик вправе устанавливать требования на свое усмотрение. В остальных же случаях, значимость ценового критерия должна быть не менее двадцати процентов, что на порядок меньше ныне существующего весового требования – тридцати пяти процентов.

Таким образом, главная рекомендация, которую можно дать относительно Положения о проведении конкурсов Роскосмоса – это подготавливать и совершенствовать закупочную нормативно – правовую базу на основе данных комментариев к моменту вступления в силу Федерального закона №44-ФЗ, учитывая все предоставленные им возможности.

Заключение.

Данное исследование проводилось на основе нормативно - правовых документов, регламентирующих закупочную деятельность российского и французского космических агентств, с целью выявления недостатков действующего на данный момент Положения о проведении конкурсов Федерального космического агентства «Роскосмос».

Данное агентство, являясь государственным заказчиком, проводит закупочные процедуры в соответствии с Федеральным законом №94-ФЗ, который не позволяет учитывать уникальный, технически и технологически сложный и опасный характер космических закупок. Заказчик ограничен в том, чтобы расширить перечень требований к участнику закупки, установить для себя наиболее подходящие способы осуществления закупок, а также отдавать предпочтение неценовым критериям оценки потенциальных поставщиков. Так, несмотря на специфичность космической деятельности, расширение перечня регламентаций, как в случае с определенным перечнем государственных корпораций и компаний, работающих в рамках Федерального закона №223-ФЗ, на данный момент невозможно.

Количество возможных процедур у Федерального космического агентства намного меньше, чем у государственной корпорации «Росатом», у которой их насчитывается семь видов. Преимущество половины данных способов заключается во взаимодействии с поставщиками по поводу формирования спецификаций и характеристик, что при условии сложности и трудоемкости заказа является необходимым моментом.

Начальная максимальная цена заказа публикуется на Официальном сайте закупок, оповещается ввиду принципа открытости системы закупок в России, а значит, помимо того что каждый заинтересованный человек может ее узнать, потенциальные участники, имея представление о начальной сумме предмета закупки, ориентируют стоимость своего ценового предложения в заявке под НМЦК.

Роскосмосом предусмотрены четыре обязательных требования к участнику закупки и два требования, право на установление которых в конкурсной документации заказчик оставляет за собой. Существует также ограничение на перечень возможных предъявляемых требований участнику – это деловая репутация и наличие производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, которые, по мнению заказчика, ограничивают конкуренцию среди поставщиков.

В отличие от Госкорпорации «Росатом» федеральноее космическое агентство «Роскосмос» не учитывает специфику закупок своей отрасли при установлении требований к участнику. Во-первых, об этом говорит короткий перечень требований к поставщику для такой технически сложной и трудоемкой отрасли как космическая, а во-вторых, отсутствие требования к профессиональной компетентности, наличию оборудования, людских и материальных ресурсов и т.д.

Основными недостатками оценки заявок участников на участие в конкурсе относительно Положения о проведении конкурсов Роскосмоса являются необоснованно низкая значимость качественных критериев и ограниченный перечень случаев, когда уровень значимости таких критериев можно повысить. Но несмотря на проблему доминирования ценового критерия при оценке заявок, по сравнению с Росатомом Федеральным космическим агентством уделяется больше внимания качественной составляющей общей оценки.

Федеральное космическое агентство использует контракт с фиксированной ценой (fixed price contract), при котором Роскосмос платит фиксированную сумму поставщику за исполнение проекта, удовлетворяющего оговоренным стандартам качества. Возвращаясь к сравнению, Положением о закупках Росатома предусмотрены преддоговорные переговоры, направленные на уточнение его условий, не указанных в документации о закупке или заявке победившего участника. Во время проведения преддоговорных переговоров происходит взаимообмен пониманием того, как должен протекать процесс исполнения, а также предложениями по улучшению и более эффективной реализации проекта. Основная направленность – это максимально улучшенные условия для заказчика, а для поставщика – способ увеличить свою прибыль и/или выгоду.

Французское космическое агентство осуществляет закупочную деятельность в соответствии с законодательством своей страны и директивами, принятыми специальной Комиссией ЕС по государственным закупкам. Всего документов, регулирующих сферу государственных закупок пять.

CNES использует шесть видов конкурентных закупочных процедур, которые, в целом, представляют собой разновидности двух типов процедур: приглашения на торги и переговоров. Заключение контракта французским космическим агентством имеет переговорный характер, что означает довольно значительную свободу заказчика при выборе подрядчика. Поэтому отличительной чертой системы закупок Франции является субъективность заказчика.

Основным отличием от российского агентства является наличие экологических требований во французском законодательстве, которые не предусмотрены в действующих на данный момент в нашей стране документах, регламентирующих закупочную деятельность, и требований по обладанию профессиональной компетентностью, оборудованием, людскими, финансовыми ресурсами, надежностью, опытом, системой управления охраной труда.

Французское космическое агентство определяет для себя два метода оценки заявок: бальный (весовой) метод и метод сопоставимых цен. Цена не является базовым и незаменимым критерием, поэтому предложения участников оцениваются на основе неценовых критериев. Это говорит о том, что качество приобретаемого товара, работы или услуги для заказчика играет большую роль, нежели экономия средств при невысоком качестве самого заказа.

После оценки предложений CNES заключает с победителем либо контракт с фиксированной ценой, либо рамочное соглашение, перед которыми проводятся преддоговорные переговоры. Вместе с тем, существует возможность подписания дополнительных контрактов на поставку продукции, выполнение работ, предоставление услуг, сроки заключения и объем которых строго регламентирован законодательными актами.

Таким образом, проанализировав все вышесказанное, наша гипотеза подтвердилась и документу, регламентирующему закупочную деятельность Федерального космического агентства «Роскосмос» необходим пересмотр и корректировка, поскольку данная сфера деятельности требует к себе особого внимания и разумного подхода.

Необходимо расширение количества способов закупкок, которые бы обеспечивали заказчику необходимое качество и возможность учета специфики, сложности и стоимости каждой, отдельно взятой закупки посредством выбора формата процедуры.

Известность начальной максимальной цены не стимулирует поставщиков указать настоящую рыночную цену закупки, из-за чего необходимой экономии не происходит, и возникает проблема необоснованности расходов заказчика. Данная проблема не имеет решения при нынешнем законодательстве, и с принятием нового федерального закона №44-ФЗ она продолжит свое существование ввиду сохранения принципа открытости.

Поскольку космическая отрасль связана с новой, инновационной продукцией и исследовательскими разработками, поэтому необходимо расширить перечень требований к участникам закупок и снять ограничение на установление требований к деловой репутации участника, наличию производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов. А также учесть экологические требования и требования к безопасности труда персонала, поскольку космическая деятельность представляет собой сферу повышенной опасности для людей и окружающей среды.

Целесообразен пересмотр процентного соотношения весов ценовых и неценовых критериев оценки. Критерий цены вынуждает участников конкурса с самого начала занижать стоимость своих предложений, что негативно сказывается на качестве закупок инновационной продукции и исследовательских разработок в космической отрасли.

Специфика космических закупок обязательно должна быть отражена в заключаемом контракте. Ввиду многоэтапности и неоднородности выполняемых работ и услуг наиболее подходящим типом контракта является контракт типа «издержки плюс», поскольку обеспечивает возможность исполнителю не беспокоиться по поводу издержек и подходит в тех случаях, когда проверить качество исполнения довольно сложно.

Также Роскосмосу следует предусматривать вариант рамочного соглашения, которое успешно используется французским космическим агентством и госкорпорацией «Росатом» в их практике, если указать точное количество материала, который потребуется на выполнение задания, либо спрогнозировать промежуток времени совместной деятельности заказчика и поставщика невозможно.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
3. Федеральный законн Российской Федерации № 44-ФЗ от 05 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 10 сентября 2009 года № 722.
5. Единый отраслевой стандарт закупок (Положение о закупке) государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» от 07 февраля 2012 года.
6. Общие условия проведения Федеральным космическим агентством конкурсов на право заключения государственных контрактов. 9-ая редакция. 2013 г.
7. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг с Руководством по его применению. 1995 г. С. 84-89.
8. Руководство по закупкам. Под ред. Nicola Dimitri, Gustavo Piga и Giancarlo Spagnolo. Науч. ред. перевода Кузнецова И. В. / Пер.: Форже М.М., Хилинская Е.В. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013.
9. «Звездная война»: Путин раскритиковал космическую отрасль. Электронный ресурс // Московский комсомолец: [сайт]. URL: <http://www.mk.ru/politics/russia/article/2013/04/12/840622-zvezdnaya-voyna-putin-raskritikoval-kosmicheskuyu-otrasl.html>).
10. Бурков А.В. Государственные закупки НИР, ОКР и НИОКР во Франции. Электронный ресурс // Портал закупок [сайт]. URL: <http://www.portalzakupok.ru/library/146-%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5+%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B8+%D0%9D%D0%98%D0%A0,+%D0%9E%D0%9A%D0%A0+%D0%B8+%D0%9D%D0%98%D0%9E%D0%9A%D0%A0+%D0%B2%D0%BE+%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B8>.
11. Официальный журнал Европейского союза. Электронный ресурс // Википедия [сайт]. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CE%F4%E8%F6%E8%E0%EB%FC%ED%FB%E9_%E6%F3%F0%ED%E0%EB_%C5%E2%F0%EE%EF%E5%E9%F1%EA%EE%E3%EE_%F1%EE%FE%E7%E0>
12. Законодательное обеспечение организации конкурсов на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР): проблемы и пути их решения. Электронный ресурс // Сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. URL: <http://www.council.gov.ru/activity/activities/roundtables/29514>. Дата публикации: 31 марта 2011год.
13. Госзакупки за рубежом. Электронный ресурс. // Тендерофф - единая база по госзакупкам в России [сайт]. URL: <http://tenderoff.ru/Wiki.%D0%93%D0%BE%D1%81%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B8-%D0%B7%D0%B0-%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%B5%D0%B6%D0%BE%D0%BC.ashx>.
14. Особенности закупки сложных объектов: НИОКР, интеллектуальных услуг. Электронный ресурс. URL: <http://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-115713>. Дата публикации: 05.02.13 г.
15. Directive 2004/17/EU coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors (Utilities Directive).
16. Directive 2004/18/EU on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts (Consolidated Public Sector Directive).
17. The contract document stipulating the respective obligations of the contractor and CNES, and the particular administrative clauses (CCAP).
18. Public Procurement Code (Decree n° 2006-975 of 1 August 2006 г.).
19. Ordinance n° 2005-649 of 6 June 2005 concerning contracts concluded with certain public or private entities that do not fall into the scope of the Public Procurement Code (Ordinance 2005-649).
20. Décret n°2005-1742 du 30 décembre 2005 fixant les règles applicables aux marchés passés par les pouvoirs adjudicateurs mentionnés à l'article 3 de l'ordonnance n° 2005-649 du 6 juin 2005 relative aux marchés passés par certaines personnes publiques ou privées non soumises au code des marchés publics.
21. Special administrative terms and conditions relating to C.N.E.S. contracts. Version dated 01October 2009.
22. CNES procurement. Electronic resource // CNES site. URL: <http://www.cnes.fr/web/CNES-en/752-procurement-policy.php>.
23. Public procurement in France: overview. Electronic resource // Practical law company [site]. URL: <http://us.practicallaw.com/1-520-8570?q=Public+procurement+in+France:+overview>. 01-Mar-2013.