

Закупки для государственных нужд, их особенности и применяемые методы. Согласование интересов бизнеса и государства. Организация закупок на конкурентной основе, открытые и закрытые торги

Володин А.А., студент магистратуры, Факультет бизнеса и менеджмента, НИУ ВШЭ, Москва, Россия

Научный руководитель: **Ойнер О.К.**, доктор экономических наук, профессор, Факультет бизнеса и менеджмента, НИУ ВШЭ, Москва, Россия

Федоренко В.И., студент магистратуры, Факультет бизнеса и менеджмента, НИУ ВШЭ, Москва, Россия

Научный руководитель: **Казаков С.П.**, доктор экономических наук, доцент, Факультет бизнеса и менеджмента, НИУ ВШЭ, Москва, Россия

Королева П.А., студент магистратуры, Факультет экономических наук, НИУ ВШЭ, Москва, Россия

Научный руководитель: **Янссен Маартен Кристиаан Вильгельмус**, профессор, Факультет экономических наук, НИУ ВШЭ, Москва, Россия

Аннотация. В данной статье анализируется такой общественный институт как государственные закупки. В статье приводится подробный анализ существующей в Российской Федерации системы государственных закупок. Авторами выделены ключевые особенности российской системы государственного прокьюремента, а также проведено сравнительное исследование практик организации системы государственных закупок в зарубежных странах. Авторами также предложены рекомендации по улучшению существующей российской системы и выделен положительный опыт зарубежных стран в организации контрактной системы.

Ключевые слова: государственный прокьюремент, государственные закупки, торги, конкурс, аукцион, взаимоотношение бизнеса и государства.

**Procurement for government needs, their features and applied methods.
Coordination of interests of business and the state. Organization of procurement
on a competitive basis, open and closed bidding**

Volodin A.A., master's student, Faculty of Business and Management, NRU HSE,
Moscow, Russia

Scientific director: **Oyner O.K.**, doctor of Economics, Professor
Faculty of Business and Management, NRU HSE, Moscow, Russia

Fedorenko V.I., master's student,
Faculty of Business and Management, NRU HSE, Moscow, Russia

Scientific director: **Kazakov S.P.**, doctor of Economics, Assistant Professor
Faculty of Business and Management, NRU HSE, Moscow, Russia

Koroleva P.A., master's student, Faculty of Economic Sciences, NRU HSE,
Moscow, Russia

Scientific director: **Maarten Christiaan Wilhelmus Janssen**
professor, Faculty of Economic Sciences, NRU HSE, Moscow, Russia

Annotation. This article analyzes such a public institution as government procurement. The article provides a detailed analysis of the government procurement system existing in the Russian Federation. The authors highlighted the key features of the Russian public procurement system, and also conducted a comparative study of the practices of organizing the public procurement system in foreign countries. The authors also proposed recommendations for improving the existing Russian system and highlighted the positive experience of foreign countries in the organization of the contract system.

Keywords: public procurement, government order, bidding, auction, relationships of business and government.

На сегодняшний день закупки для государственных нужд выступают одним из образующих элементов государства как такового. Создание целостной

и эффективной системы, которая бы позволяла учитывать интересы как государства, так и тех, кто обеспечивает его нужды, является одной из наиболее приоритетных целей современного государственного регулирования, а также одной из главных задач государственных программ по повышению эффективности бюджетных расходов государства. При этом, качественная и грамотная выстроенная система государственных закупок представляет собой крайне эффективный инструмент осуществления государственного регулирования, преимущественно в бюджетной сфере в последние десятилетия существования российского государства. В западных странах система государственных закупок получила широкое распространение, поскольку с переходом к рыночной экономике и минимизацией степени участия государства в экономических системах стран Запада, данная система является одним из необходимых механизмов, обеспечивающих функционирование государств. Сама система государственных закупок и ее методы в данных странах получили название государственного прокьюремента [8], что означает «совокупность практических методов и приемов, а также инструментов, применяемых в процессе организации государственных закупок, предоставления объектов в аренду, распределения государственных заказов в ходе осуществления конкурсных торгов, концессии с целью рационализации процедур, облегчения их для участников, соблюдения справедливости, предотвращения коррупции» [1].

Главной целью данной работы является анализ такого общественного института, как государственные закупки, определение применяемых методов при осуществлении государственных закупок, а также выявление их особенностей. Достижению поставленной цели будет способствовать выполнение ряда задач, а именно:

1. Изучение зарубежных и отечественных практик организации системы государственных закупок;
2. Рассмотрение предпосылок, послуживших возникновению данного института в России;

3. Анализ правовых актов, регулирующих осуществление государственных закупок;

4. Рассмотрение этапов осуществления государственных закупок;

5. Систематизация позиций авторов, занимающихся исследованиями в области государственного прокьюремента.

В странах Запада, благодаря отсутствию плановой системы и долгому существованию свободных, конкурентных экономических систем, институт государственных закупок обладает богатой историей, а потому методы данных стран, применяемые для осуществления государственных закупок, были многократно использованы на практике и апробированы, что дает возможность оценивать их экономическую эффективность [16, С. 44]. Поскольку закупки для государственных нужд опосредуют отношения, одним из участников которых выступает государство, соответственно, эти отношения регулируются типичным для государственного контроля инструментарием. Прежде всего, таким регулятором выступает правовая система государства и тот набор нормативно-правовых актов, которыми устанавливаются правила взаимодействия участников рынка и государства в рамках отношений, возникающих при осуществлении государственных закупок. В Российской Федерации конституирующим актом для сферы государственного прокьюремента является Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05 апреля 2013 года № 44-ФЗ (далее – закон о контрактной системе). Также, в отдельных случаях применяется Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 № 223-ФЗ. Наряду с данными федеральными законами существует множество подзаконных нормативно-правовых актов в виде Указов Президента и Постановлений Правительства, так или иначе связанных с осуществлением государственных закупок. Казалось бы, в отношениях, возникающих вследствие осуществления государственных закупок, одним из участников является государство в лице его государственных органов, и,

поскольку государство в силу своей природы обладает максимальным количеством всевозможных ресурсов и выступает более сильной стороной отношений, детализированное регулирование здесь может показаться излишним. В случае возникновения каких-либо разногласий, государство в любой момент может задействовать свой административный ресурс для разрешения возникших коллизий. Однако, сфера государственных закупок обладает своими особенностями, которые и требуют столь скрупулезного правового регулирования [14, С. 212]. Во-первых, в отношениях государственных закупок заказчик в лице государства не является конечным потребителем, а в большинстве своем конечным потребителем выступает население. Это в свою очередь накладывает определенные требования к качеству закупаемых товаров, работ, услуг, поскольку при осуществлении принятых на себя государством обязательств, государство должно исполнять эти обязательства максимально качественно. Вследствие этого существуют повышенные требования к исполнителям государственных закупок. Это в свою очередь опосредует использование иных инструментов определения исполнителей государственных закупок, которые отличаются от заключения контрактов между частными лицами. Во-вторых, сфера государственных закупок задействует в себе большое количество различных субъектов, помимо заказчика и исполнителя, также могут быть такие лица, как, например, организаторы торгов или же лица, осуществляющие контроль за исполнением государственных закупок. В-третьих, объем государственных закупок гораздо выше, чем объем тех же частных сделок. В-четвертых, процедура принятия стратегически важных управленческих решений стандартизирована и обладает высокой степенью формализма. Эти ключевые особенности сферы государственных закупок определяют такую их жесткую регламентацию [2, С. 4]. Именно такая жесткая регламентация процедур государственного прокьюремета в первую очередь способствует развитию конкуренции и осуществлению максимально независимого отбора исполнителей, она позволяет сократить транзакционные издержки, а также понижает уровень

возможной коррумпированности данной сферы [3, С. 297]. Именно это и было осуществлено в рамках так называемой реформы государственных закупок в 2014 году, когда в силу вступил новый федеральный закон [4]. Он является отражением назревавших до его вступления силу реформ, а именно повышение уровня транспарентности в сфере государственных закупок, увеличение роли рыночных механизмов и снижения уровня монополизации некоторых экономических сфер. Таким образом, основным регулятором государственного прокьюремета является та нормативно-правовая база, которая была описана выше. В статье 1 части 1 закона о контрактной системе говорится, что настоящий закон регулирует общественные отношения, возникающие при планировании закупок, определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключении контракта, исполнении контракта. В свою очередь, каждая группа отношений представляет из себя соответствующий этап осуществления государственных закупок. Теоретический подход к анализу данных этапов государственных закупок позволяет разделить этапы на +. Соответственно, такие этапы как планирование, определение исполнителя и заключение контракта являются *ex-ante* этапами, поскольку именно они предшествуют исполнению контракта, заключенного в рамках отношений государственных закупок [5, С. 53].

Итак, первым этапом при осуществлении государственного прокьюремета является планирование. В соответствии с легальным определением, под планирование следует понимать некую совокупность действий, которые осуществляются заказчиком в целях формирования, утверждения и ведения планов закупок и планов-графиков. Как уже отмечалось ранее, именно закон о контрактной системе сделал данный этап обязательным для государственных закупок, до введения его в действие данный этап игнорировался. Стоит отметить, что зарубежный инструментарий регулирования сферы государственных закупок многим ранее стал использовать этап планирования, что в разы повысило качество и эффективность системы государственных закупок [17, С. 119]. В российских

научных кругах идея введения этапа планирования также обсуждалась задолго до становления его обязательным. Так, О.В. Анчишкина в своих трудах по исследованию системы закупок США отмечала важность этапа планирования, поскольку он позволял получить от рынка сигналы по контрактным перспективам путем составления бизнес плана и стратегии закупки [6]. О важности планирования также высказывался Н.А. Акимов, который констатировал значимость этапа планирования [7]. Планирование позволяет многократно увеличить эффективность расходов бюджета, поскольку позволяет заблаговременно располагать информацией о том, какому заказчику и в каком количестве понадобятся те или иные закупки. В соответствии с законом о контрактной системе в план закупок включаются такие данные, как:

1. Идентификационный код закупки,
 2. Цель осуществления закупки,
 3. Наименование объекта и (или) наименования объектов закупки,
 4. Объем финансового обеспечения для осуществления закупки,
 5. Сроки (периодичность) осуществления планируемых закупок и иные
- [4, статья 17].

При этом сама контрактная система в сфере закупок ведется посредством создания единой информационной системы, которая содержит все основные и дополнительные сведения, необходимые для осуществления процессов государственных закупок. Это позволяет достичь наибольшую открытость и независимость системы государственного прокьюремета, поскольку доступ к большинству данных имеется у неограниченного круга лиц. Также, хотелось бы отметить и то, что закон о контрактной системе ориентирует заказчиков в лице государства приобретать инновационную и высокотехнологичную продукцию [4, статья 10], что и является одним из механизмов, позволяющих контролировать качество закупаемой продукции, работ и услуг. Говоря об этапе планирования, можно обратиться к опыту его реализации другими государствами. Например, в Великобритании на этапе планирования существует «схема многоступенчатой фильтрации» [13, С. 240], которая

позволяет до размещения заказа провести его всесторонний анализ обоснования его необходимости, проекта будущих договоров и соглашений, стадий исполнения заказов, будущего результата, который будет получен при исполнении заказа. Такая система позволяет заранее отсеять неэффективные или неподходящие заявки. В России же такой анализ проводится постфактум, поскольку исполнителям достаточно соответствовать формальным критериям, в то время как сам процесс реализации такими исполнителями государственным заказом не подвергается оценки. Это, в свою очередь, напрямую влияет на качество исполнения государственного контракта.

Следующим этапом государственного прокьюремента является определение поставщика, подрядчика, исполнителя. Как уже отмечалось ранее, этап планирования безусловно является необходимым и значимым для системы государственных закупок, однако определение поставщика, подрядчика, исполнителя представляет собой саму суть данной системы, поскольку именно на данном этапе определяется то, насколько эффективна вообще вся система государственных закупок. Сам этап представляет из себя совокупность действий, которые осуществляются заказчиками с момента размещения извещения об осуществлении будущей закупки и заключением самого контракта. Закон о контрактной системе содержит закрытый перечень способов определения поставщика, подрядчика, исполнителя. Так, следуя критерию конкурентности выделяются конкурентные и неконкурентные способы определения. При этом, сам заказчик в лице государства обладает дискрецией по выбору способа определения поставщика, подрядчика, исполнителя. При этом, исследователями отмечается, что именно система конкурентных способов позволяет достигать открытости и прозрачности системы государственных закупок, в то время как существование неконкурентных способов и широкой дискреции заказчика в выборе способа определения поставщика, подрядчика, исполнителя ведет к увеличению уровню коррумпированности и оппортунизма государственного заказчика [3, С. 306]. Также, в научной литературе подчеркивается важность процедуры определения поставщика, подрядчика,

исполнителя, поскольку именно данный этап несет в себе максимально возможное количество транзакционных издержек, в то время как их грамотное сокращение является критерием эффективности системы государственного прокьюремета [9, С. 81].

Среди конкурентных способов выделяются такие как: конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложения. Конкурс в свою очередь может быть, как открытый, так и закрытый. Выделяется конкурс с ограниченным участием (он может быть и закрытым), а также двухэтапный конкурс (также может быть закрытым). Аукцион делится на электронный и закрытый. Среди неконкурентных способов определения выделяется лишь один – закупка у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя. Конкурс или аукцион должны являться приоритетными способами определения поставщиков, подрядчиков, исполнителей, поскольку именно они позволяют выявить наиболее квалифицированных исполнителей, что напрямую сказывается на качестве государственных закупок. Однако, официальная статистика отлична от теоретических обоснований. Так, в 2014 году закупка у единственного поставщика была самым популярным способом определения – на нее приходилось 78,25% от всех государственных закупок. Следующим способом оказался аукцион (16,34%), за ним шел запрос котировок (4,5%) [5, С. 58]. В то же время, статистика распределения способов по максимальным ценам контрактов существенно отличается от общей статистики используемых способов. Так, по критерию максимальной цены контракта на первом месте оказался аукцион (39,98%), далее следует закупка у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя (37,24%) и конкурс (22,58%) [5, С. 58]. Из этого можно сделать вывод о том, что наиболее популярными способами у заказчиков являются электронный аукцион, открытый конкурс и закупка у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя. Следует также подчеркнуть и то, что конкурс и аукцион, в соответствии с действующим законодательством, являются формами торгов, соответственно, говоря об открытых торгах, под ними следует понимать открытый конкурс и

электронный аукцион. Говоря же о закрытых торгах, их следует ассоциировать с закрытым конкурсом и аукционом.

Итак, открытый конкурс представляет из себя способ, при котором заказчик заранее сообщает информацию об условиях контракта путем размещения извещения и конкурсной документации, а победителем считается участник, который предложил лучшие условия исполнения контракта. При этом, помимо цены контракта, учитываются и иные критерии (которые также публикуются заранее), то есть устроитель конкурса оценивает их в совокупности, а потому поставщик, подрядчик исполнитель должен соответствовать не только критерию лучшей цены, но и другим критериям. С одной стороны, данные особенности позволяют устранить злоупотребления со стороны исполнителей, поскольку исключают возможность искусственного занижения цен. С другой стороны, даже если исполнителем предложены наилучшие условия, поскольку наряду с ценой учитываются и иные критерии, то здесь может возникнуть злоупотребления уже со стороны заказчика, так как возможны случаи, когда некоторые критерии могут быть сформулированы неоднозначно, а победителем будет признаваться аффилированное к заказчику лицо, так как именно заказчик обладает дискрецией определять условия конкурса и критерии победителя. Однако, это не является проблемой самой природы конкурса, как способа, а прежде всего это является следствием оппортунизма организаторов конкурса и их коррумпированности. В условиях нормального функционирования этой системы, конкурс является наиболее эффективным механизмом государственного управления, поскольку позволяет сочетать в себе как ценовые критерии (например, цена самого контракта), так и неценовые критерии (такие как качество, экологические требования и иные). По мнению М. Бергмана и С. Лундберг, сочетание ценовых и неценовых критериев позволяет более эффективно исполнять принятые на себя обязанности, а также более грамотно использовать имеющиеся у государства ресурсы [12, С. 74].

Этапы определения победителя при открытом конкурсе выглядит

следующим образом:

1. Решение заказчика о проведении конкурса;
2. Подготовка проектной документации;
3. Приглашение к участию в конкурсе;
4. Представление/получение конкурсной документации;
5. Подготовка конкурсных заявок поставщиками;
6. Получение/подача конкурсных заявок;
7. Вскрытие конкурсных заявок;
8. Оценка конкурсных заявок; параллельно проводится их экспертиза;
9. Выбор победителя;
10. Присуждение контракта;
11. Подписание контракта;
12. Объявление о результатах конкурса.

Закрытый конкурс, по самой процедуре проведения не отличается от открытого конкурса. При этом отличием является то, что участвовать в этом конкурсе могут лишь ограниченный круг лиц. Такие ситуации могут возникать по следующим причинам [10, С. 42]: только у ограниченного круга поставщиков имеется необходимая продукция или только определенный круг подрядчиков, исполнителей обладает достаточной квалификацией для выполнения контракта; или закупка осуществляется для нужд безопасности, или она носит закрытый (конфиденциальный характер); временные, трудовые, денежные ресурсы, требующиеся для рассмотрения и оценки большинства заявок несоизмеримы со стоимостью закупаемых товаров, работ, услуг. Как закрытый, так и открытый конкурс для своего проведения требуют значительного количества ресурсов, поскольку подготовка конкурсной документации, ее публикация, рассмотрение заявок, определение победителя достаточно ресурсозатратные процессы. Более того, до сих пор сохраняется письменная форма подачи заявок на участие в открытом конкурсе, что также вызывает определенные временные затраты.

В этом плане электронный аукцион является в разы менее затратным

способом определения поставщика, подрядчика, исполнителя, так как, во-первых, единственным критерием победителя является цена, то есть победителем признается тот участник аукциона, который предложит наименьшую цену за осуществление государственной закупки, а во-вторых, электронный аукцион проводится в электронной форме, что не требует личного участия, а также сокращает множество иных издержек (временных, трудовых). При этом различна и природа закрытых и открытых аукционов. В отличие от конкурсов, как в открытых, так и в закрытых аукционах может участвовать неограниченное число лиц. Отличие между открытыми и закрытыми аукционами заключается в том, что при открытом аукционе, каждый участник знает цену, которая предлагается его соперниками, при закрытом аукционе, цена, предложенная другими заказчиками, не разглашается. Как правило, закрытые аукционы проводятся для защиты интересов заказчика, поскольку при открытом аукционе возможен сговор нескольких его участников и тогда заказчик будет вынужден нести значительные издержки. Следует отметить, что закрытые аукционы практически не используются заказчиками, об этом говорит статистика: так, электронный аукцион используется в 99,99% случаях [5, С. 61]. Также, выделяют аукционы с дискретными ставками (когда заранее определяется следующий шаг цены) или аукционы с непрерывными ставками (когда шаг изменения цены может быть любым). Электронный аукцион проводится на аккредитованных Правительством Российской Федерации электронных площадках (на сегодняшний день они представлены в количестве 8 штук), например, ЗАО «Сбербанк-АСТ», ЭТП ТЭК-Торг, РТС-тендер, АО «РАД» и другие [11]. Процедура проведения аукциона представлена несколькими стадиями, которые выглядят следующим образом:

1. Извещение о проведении аукциона;
2. Подача заявок участниками аукциона;
3. Рассмотрения первых частей заявок (как правило, первая часть заявки содержит согласие участника на поставку товара, работы, услуги, а также содержит подробное описание товара, работы, услуги);

4. Проведение аукциона;

5. Рассмотрение вторых частей заявок (вторая часть заявки как правило содержит данные о самом поставщике, подрядчике, исполнителе, которые подтверждают его соответствие требованиям участника аукциона);

6. Составление протокола аукциона;

7. Подписание контракта.

Казалось бы, аукцион является наиболее объективным способом определения поставщика, исполнителя, подрядчика, поскольку единственным критерием является наименьшая цена. Однако далеко не всегда, особенно в долгосрочной перспективе, наименьшая цена определяет эффективность государственной закупки [18]. Обычно, чем ниже цена, тем ниже и качество предоставляемых товаров, оказываемых услуг, поэтому, государственная контрактная система в первую очередь должна быть ориентирована на использование конкурсных мероприятий, так как именно конкурс позволяет учитывать и иные критерии исполнителя (помимо низкой цены), ведь гораздо рациональнее выбрать заказчика с ценой чуть выше рыночной, при этом получив в разы больший положительный и долгосрочный эффект государственных услуги [15].

Говоря об ex-post этапе, а именно об исполнении контракта, то здесь следует отметить, что как этап наблюдения, данный этап до 2014 года не являлся обязательной стадией осуществления государственных закупок, а его правовое регулирование содержалось в многочисленных не сгруппированных нормативно-правовых актах. С введением закона о контрактной системе в действие, этап исполнения стал неотъемлемой частью процесса государственных закупок. Так, данный закон декларирует, что под исполнением следует понимать комплекс мер, осуществляемых после заключения контракта, направленных на реализацию целей государственной закупки, посредством взаимодействия государственного заказчика и поставщика, подрядчика, исполнителя в соответствии с правилами, которые установлены гражданским законодательством и законом о контрактной

системе. Так, комплекс мер представлен следующим инструментарием:

(а) приемка товаров, работ, услуг; (б) оплата товаров, работ, услуг; (в) иное взаимодействие (включает в себя изменение контракта, расторжение контракта, применение мер ответственности). На данном этапе исполнения, одной из ключевых стадий является стадия приемки товара, работы, услуги поскольку именно она по существу реализует государственную нужду, она отражает то материальное содержание государственной закупки, которая обеспечивает исполнение государством своих обязанностей. Так, данная стадия может быть разделена на несколько ключевых шагов. Первым из них является предоставление исполнителем контракта результатов исполнения контракта. После него следует второй шаг, знаменующийся проведением заказчиком экспертизы, которая является обязательной для всех заключенных контрактов. Финальным шагом является непосредственная приемка товаров государственным заказчиком, при этом для заказчика существуют две возможности приемки: единоличное или же посредством создания специальной приемочной комиссии. Оплата товаров, работ, услуг осуществляется в соответствии с условиями заключенного контракта, при этом порядок и срок оплаты являются обязательными условиями заключаемого контракта.

Подводя итоги настоящей работы, следует сделать следующие выводы. Во-первых, российская система государственных закупок обладает сравнительно маленькой историей своего существования, при этом сама система по формальным признакам отвечает современным требованиям систем государственных закупок, таких как прозрачность, открытость, единство системы и других. Во-вторых, сама система ориентирует заказчиков на использование преимущественно конкурентных способов государственных закупок, в то время как на практике, неконкурентные способы превалируют над конкурентными. В-третьих, российская система государственных закупок стремится к использованию инновационных и технологических продуктов для исполнения государственных заказов, а также использует современные информационные технологии для осуществления отбора исполнителей.

Резюмируя данное исследование, надлежит выделить некоторые положительные аспекты систем государственного прокьюрента в других странах и предложить их возможное внедрение в российскую контрактную систему. Так, для более качественного отбора будущих исполнителей возможно использование некой системы отбора по большему количеству показателей, чтобы, во-первых, сократить количество исполнителей, отсеяв неподходящих, а во-вторых, повысить качество исполнения государственного контракта. Также, российской системе государственного прокьюрента нужно стремиться к использованию конкурсов, в качестве общего способа определения исполнителям государственного заказа, поскольку такой способ позволяет увеличивать эффективность государственного управления в долгосрочной перспективе, увеличивая качество по многим показателям (цена, качество, срок службы и применения и иные).

Библиографический список

1. Интернет источник URL: Бизнес-словарь. http://www.businessvoc.ru/bv/Term.asp?word_id=25934. – Дата обращения (6.01.2019).
2. Reimarova H. Transaction Costs in Public Procurement. Prague: Charles University, 2011. P. 4
3. Tadelis S. Public Procurement Design: Lessons from the Private Sector // International Journal of Industrial Organization. 2012. Vol. 30.
4. Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
5. Вольчик В.В., Нечаев А.Д. Трансакционный анализ сферы государственных закупок: Монография. — Ростов н/Д: Изд-во «Содействие — XXI век», 2015. — 144 с.
6. Анчишкина О.В. Планирование государственных закупок: опыт ФКС США для развития контрактных отношений в российском госзаказе // ЭТАП:

Экономическая теория, анализ и практика. 2011. № 6. С. 66–94.

7. Акимов Н.А. Особенности механизма планирования размещения государственного заказа // Транспортное дело России. 2009. № 4. С. 102–104.

8. Организация и проведение конкурсов на закупку продукции для федеральных государственных нужд: Учебно-методическое пособие для государственных служащих / Под ред. В.И. Смирнова, Н.В. Нестеровича. — М.: ГУ ВШЭ, 2002.

9. Мельников В.В., Беленькая Е.В., Петрова Е.В., Тютина В.В. Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3.

10. Кузнецов К.В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки // М.: Прогресс. – 2005. – 277 с.

11. Интернет источник URL: Единая информационная система в сфере закупок <http://zakupki.gov.ru/epz/etp/list/index.html> // Дата обращения (7.01.2019).

12. Bergman M.A., Lundberg S. Tender Evaluation and Supplier Selection Methods in Public Procurement // Journal of Purchasing & Supply Management. 2013. Vol. 19.

13. Uyarra, Elvira & Edler, Jakob & Gee, Sally & Georghiou, Luke & Yeow, Jillian. (2013). UK Public Procurement of Innovation: The UK Case. P. 233-257.

14. Lawther W.C., Martin L.L. Innovative Practices in Public Procurement Partnerships: The Case of the United States // Journal of Purchasing & Supply Management. 2005. Vol. 11. P. 212.

15. Wang, W.-C., Yu, W.-der, Yang, I.-T., Lin, C.-C., Lee, M.-T., & Cheng, Y.-Y. (2013). Applying the AHP to support the best-value contractor selection – lessons learned from two case studies in Taiwan. Journal of Civil Engineering and Management, 19(1), 24-36.

16. Алтынцев А.В. Базовые принципы и методы организации закупок для государственных и муниципальных нужд: международный опыт и российская практика // Труды ИСА РАН, 2009. С. 43-52.

17. Налбандян А.А. Сравнительный анализ опыта развитых стран в организации системы государственных закупок // Вестник РУДН, серия Экономика. 2013. № 5. С. 118-126.

18. Алтынцев А.В. Бюджетные закупки консалтинговых услуг в социально-культурной сфере // Новые подходы к финансированию государственных услуг в социальной сфере: сб-к ст. / Под ред. В. В. Климанова. М.: ИРОФ, 2008. С. 167–174.

References

1. Online URL Source: Business Dictionary. http://www.businessvoc.ru/bv/Term.asp?word_id=25934. – Date of appeal (6.01.2019).

2. Reimarova H. Transaction Costs in Public Procurement. Prague: Charles University, 2011. P. 4.

3. Tadelis S. Public Procurement Design: Lessons from the Private Sector // International Journal of Industrial Organization. 2012. Vol. 30.

4. Federal Law of April 5, 2013 No. 44-FL «On the contract system in the field of procurement of goods, works, services for state and municipal needs».

5. Volchik V.V., Nechaev A.D. Transactional Analysis of Public Procurement: Monograph. – Rostov n / D: Publishing house «Assistance – XXI century», 2015. – 144 p.

6. Anchishkina O.V. Planning Public Procurement: the Experience of the US FCS for the Development of Contractual Relations in the Russian government order // ETAP: Economic theory, analysis and practice. 2011. № 6. P. 66–94.

7. Akimov N.A. Features of the Planning Mechanism for Placing a State Order // Transport Business of Russia. 2009. № 4. P. 102–104.

8. Organization and Holding of Tenders for the Purchase of Products for Federal State Needs: A Teaching Aid for Civil Servants / Ed. IN AND. Smirnova, N.V. Nesterovich. – M.: State University Higher School of Economics, 2002.

9. Melnikov V.V., Belenkaya E.V., Petrova E.V., Tyutina V.V. Application

of the Competitive Mechanism in the Implementation of State and Municipal Procurement in 2006–2014. // State and municipal management. Scientific notes of SKAGS. 2014. № 3.

10. Kuznetsov K.V. Prokurement: tenders, competitions, competitive purchases // M.: Progress. – 2005. – 277 p. Internet source URL: Unified procurement information system <http://zakupki.gov.ru/epz/etp/list/index.html> // Date of appeal (07.01.2019).

11. Bergman M.A., Lundberg S. Tender Evaluation and Supplier Selection Methods in Public Procurement // Journal of Purchasing & Supply Management. 2013. Vol. 19.

12. Uyerra, Elvira & Edler, Jakob & Gee, Sally & Georghiou, Luke & Yeow, Jillian. (2013). UK Public Procurement of Innovation: The UK Case. P. 233-257.

13. Lawther W.C., Martin L.L. Innovative Practices in Public Procurement Partnerships: The Case of the United States // Journal of Purchasing & Supply Management. 2005. Vol. 11. P. 212.

14. Wang, W.-C., Yu, W.-der, Yang, I.-T., Lin, C.-C., Lee, M.-T., & Cheng, Y.-Y. (2013). Applying the AHP to support the best-value contractor selection – lessons learned from two case studies in Taiwan. Journal of Civil Engineering and Management, 19(1), 24-36.

15. Altyntsev A.V. Basic Principles and Methods of Procurement Organization for State and Municipal Needs: International Experience and Russian Practice // Works of ISA RAS, 2009. P. 43-52.

16. Nalbandyan A.A. Comparative Analysis of Developed Countries' Practice in the Organization of the Public Procurement // Vestnik RUDN, Economy series. 2013. No. 5. P. 118-126.

17. Altyntsev A.V. Budget Procurement of Consulting Services in the Socio-Cultural Sphere // New Approaches to Financing Public Services in the Social Sphere: Sat-Art. / Ed. V.V. Klimanova. M.: IROF, 2008. p. 167–174.