

Методологические подходы к обоснованию выбора процедуры государственных закупок

аспирант каф. менеджмента, преподаватель
Курсанова И.А.

На основании изучения мировой практики государственных закупок, автором предложена классификация подходов к выбору процедуры их осуществления. В статье определено, что выбор процедуры государственных закупок зависит от категории и стоимости приобретаемого блага. Автором представлена классификация приобретаемых благ и соответственно выбора процедуры государственных закупок для ЕС, России и Беларуси. Выявлено, что в Беларуси существует проблема несоответствия процедуры государственных закупок категории и стоимости приобретаемых благ, ее неоптимальности, на основании чего автором предложена альтернативная классификация приобретаемых благ и новый подход к выбору процедуры государственной закупки.

Based on the world government procurement practices, the author proposed a classification of approaches to the selection procedures for their performance. The article stipulates that the selection procedure of public procurement depend on the type and cost of purchased goods. The author presents a classification of purchased goods and therefore the choice of procedure of public procurement for the EU, Russia and Belarus. Revealed that in Belarus there is a problem of inconsistency public procurement procedure to category and cost of purchased goods, its non-optimality; therefore the author proposed an alternative classification of goods purchased and a new approach to the selection procedures for public procurement.

Одной из наиболее важных и комплексных проблем в сфере государственных закупок является выбор оптимальной процедуры для ее осуществления. Анализ мировой практики позволяет выявить несколько подходов к определению наиболее эффективной классификации процедур закупок, к основным из которых можно отнести следующие:

1. Без учета вида закупаемых благ, или общих;
2. С учетом вида закупаемых благ, или дифференцированный.

В рассматриваемом контексте под благами понимаем объекты или результаты экономической деятельности, которые удовлетворяют потребности государства для выполнения своих функций.

Согласно первому подходу, выбор процедуры закупки зависит только от первоначальной стоимости закупаемых благ вне зависимости от их вида. Второй подход к классификации процедур основан на различных характеристиках закупаемого блага, рынка данного блага, институциональных условиях этого рынка или характеристиках заказчика.

Согласно первому подходу функционирует, к примеру, сфера государственных заказов России, поскольку законодательство не разделяет процедуры и ценовые пороги по видам благ. При этом госзакупочное законодательство ЕС является ярким представителем второго подхода, разделяя все блага на рынке государственных закупок на классические и

неклассические сектора, а ценовые пороги при этом различаются и по видам благ: для товаров, работ, услуг.

Законодательное регулирование различных видов благ обычно различается, причем в первую очередь это касается используемых процедур и первоначальной суммы контракта. Например, в Канаде пороговый уровень конкурсных закупок товаров на сумму до 5000 долл. осуществляется через прямой заказ министерств и ведомств, свыше 5000 долл. – через специализированный орган – Департамент общественных работ и правительственных услуг Канады (ДОРПУ, Department of Public Works and Government Services Canada)¹, если стоимость контракта оценивается в 100000\$ и более используется запрос предложений и соответствующей оценкой, выбором среди предложений. Услуги, как правило, закупаются госорганами самостоятельно. При этом, пороговый уровень электронных закупок до 25 тыс. дол, но для архитектурных и инженерных работ, консалтинговых услуг и услуг, связанных с недвижимостью – до 76,5 тыс. долл., а для строительных услуг – до 100 тыс. долл.². Подобный подход характерен для многих развитых стран (Англия, Япония, США, стран ЕС и др.).

Данный вопрос более детально рассмотрим, основываясь на примере ЕС, где эта сфера регламентируется следующими директивами:

- Директива 2004/18/ЕС от 31.03.2004 г. о закупке товаров, работ и услуг в “классических секторах”. Она применяется в отношении контрактов на совершение работ, поставку товаров и предоставление услуг, превышающих определенный порог.

- Директива 2004/17/ЕС от 31.03.2004 г. о закупках товаров, работ и услуг в «неклассических секторах», таких как водоснабжение, энергосбережение, транспортные и почтовые услуги. Эта директива об «особых отраслях» или «особых услугах» применяется в отношении всех органов власти, заключающих контракт или всех общественных организаций, которые осуществляют закупки для следующих отраслей: газоснабжение, водоснабжение, транспортные услуги, почтовые службы, добыча сырья, обслуживание портов и аэропортов и др.

Данными директивами регулируются ценовые пороги закупаемых благ, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 Ценовые пороги государственных закупок в ЕС, действующие с 1 января 2010 г. для классического и неклассического секторов³

СЕКТОР	ТОВАРЫ	УСЛУГИ	РАБОТЫ
Классический сектор:			

¹ Официальный сайт. Department of Public Works and Government Services Canada. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/app-acq/sp-ps/qfp-faq-eng.html/>. Дата доступа: 13.02.2010

² Официальный правительственный сайт Канады. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.contractsCanada.gc.ca/en/what-e.htm>. Дата доступа: 13.02.2010

³ Регламент совета 1177/2009 (L314/64 01/12/09)// Официальный сайт European Commission . The EU Single Market. [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://ec.europa.eu/internalmarket/publicprocurement/legislation.en.htm>. Дата доступа: 13.02.2010

Органы центрального правительства	€125,000	€125,000 ⁴	€4,845,000
Другие государственные организации	€193,000	€193,000	€4,845,000
Неклассический сектор	€387,000	€387,000	€4,845,000
Малые объемы	€80,000	€80,000	€1,000,000

Исходя из законодательства, стандартные для Европейского Союза процедуры сводятся к следующим:

- упрощенные процедуры;
- переговорные процедуры;
- открытые и закрытые конкурсы;
- избирательные (селективные) процедуры;
- прямые закупки без проведения тендера.

При осуществлении малых закупок, например, применяют прямые процедуры без применения тендера или упрощенные процедуры, а при закупке исключительных, специфических благ применяются избирательные процедуры, конкурсы.

Таким образом, законодательство ЕС предусматривает выбор процедуры закупки, в зависимости от вида закупаемого блага и от сектора к которому эти блага относятся.

Законодательство Российской Федерации, согласно Федеральному закону от 8 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» предусматривает выбор процедур, основанных на первоначальной стоимости государственного заказа, при соблюдении некоторых условий. В таблице 2 представлена градация государственных закупок по видам процедур.

Таблица 2 Виды процедур размещения государственного заказа в России

Показатель	Наименование процедуры			
	Запрос котировок	Электронный аукцион	Аукцион	Конкурс
Пороговые значения	От 100 тыс. руб. до 500 тыс. руб.	до 1 млн руб.	Любая сумма	Любая сумма

В России используются следующие процедуры закупок:

- запрос котировок;
- аукцион (электронный аукцион);
- открытые и закрытые конкурсы;
- закупка у единственного источника.

Согласно существующему законодательству, блага, приобретаемые государством через систему государственных закупок (регулируемую ФЗ-Э4), формально разделяются на товары, работы и услуги. Однако закон не привязывает выбор процедуры закупки к данной классификации.

⁴ За исключением проектно-исследовательских и телекоммуникационных услуг, имеющих порог 193 000€

Согласно перечня распоряжения Правительства РФ от 27 февраля 2008 года № 236-р, который включает около 55 видов продукции и услуг согласно общероссийскому классификатору (ОКДП) ОК 004-9, выделяются так называемые «аукционные» блага, то есть блага, закупаемые посредством обратных аукционов (в том числе и электронных), при условии преодоления ценового порога (на данный момент 1 млн руб).

Кроме того, закон содержит в себе список «исключений», то есть тех благ, которые могут закупаться без проведения конкурентных процедур «у единственного поставщика».

Таким образом, в российской госзакупочной практике блага можно подразделить на три группы [3]:

- аукционные блага (закупаются по аукциону (в т.ч. электронному);
- исключительные блага (закупаются у единственного поставщика);
- другие блага (в эту группу, например, входит большая часть услуг, работ, при этом процедура закупки четко не регламентирована).

По мнению российских экспертов, нечеткая регламентация выбора процедур для закупки благ, не входящих в список аукционных товаров, создает стимулы для оппортунистического поведения заказчиков: искажения параметров заказа, что как следствие ведет к коррупции [1].

Вместе с тем следует отметить, что мировой опыт свидетельствует о дискуссионности вопроса о включении в данный вид процедур различного рода услуг, ввиду их нестандартизованности и необходимости контроля качества.

В Беларуси подход к классификации выбора процедур схож с российским, поскольку согласно ныне действующему Указу № 618 «О государственных закупках в Республике Беларусь» 17 ноября 2008 г, выбор той или иной процедуры государственной закупки основан на ее ориентировочной стоимости.

В соответствии с Положением «О порядке выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на территории Республики Беларусь», утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20 декабря 2008 г. № 1987 «О некоторых вопросах осуществления государственных закупок», закупки могут осуществляться следующими способами:

1. **Оформление конкурентного листа.** Суть данного способа заключается в выборе поставщика посредством сбора информации о цене за единицу благ (не менее чем у трех поставщиков) и предложении заключить договор с тем, цена за единицу благ которого будет наименьшей.

Проведение такой процедуры осуществляется при ориентировочной стоимости закупки от 50 до 1000 БВ (500 долл – 12 000 долл) (рис 1).

2. **Запрос ценовых предложений.** Данная процедура подразумевает открытую публикацию извещения о ее проведении (на сайте, в СМИ), а победителем признается поставщик, предложивший наименьшую цену.

Процедура проводится в случае, если ориентировочная стоимость закупки, исходя из годовой потребности составляет, от 1000 до 8000 БВ

(12000 долл-96000 долл), на условиях главы 6 Положения «О порядке выбора

Базовая величина	Виды процедур			
	Оформление конкурентного листа	Запрос ценовых предложений	Конкурсы (открытый, закрытый, двухэтапный, в т.ч. с применением редуциона)	Закупка из одного источника
50-1000 б.в.	✓	х	х	✓
1000-8000 б.в.	х	✓	х	✓
>8000 б.в.	х	х	✓	✓
УСЛОВИЯ			Применение того или иного вида конкурса согласно законодательства	Если возникла срочная необходимость, дополнительная закупка, другие процедуры не состоялись и др. установленные случаи

поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на территории Республики Беларусь».

3. **Конкурс.** Конкурсы могут быть открытыми и закрытыми, одноэтапными и двухэтапными и проводятся, когда ориентировочная стоимость закупки, исходя из годовой потребности составляет от 8000 БВ (96000 долл) и более.

Рис 1 Виды процедур государственных закупок в Беларуси

Открытый конкурс – это способ выбора поставщика, при котором заказчик информируется о проводимом конкурсе путем открытой публикации извещения о проведении конкурса. Открытый конкурс проводится на условиях и в порядках, предусмотренных главой 8 Положения «О порядке выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на территории Республики Беларусь». Этот способ присуждения контракта, при котором победителем признается участник, предложивший лучшие условия его исполнения.

Закрытый конкурс – это выбор поставщика без размещения в печатном издании и на сайте приглашения к участию в таком конкурсе, поскольку информация о закупаемых благах может повлечь распространение сведений, составляющих государственные секреты.

Двухэтапный конкурс может проводиться в случаях, когда:

- невозможно определить характеристики благ, составить их подробные спецификации и для выявления различных возможностей

потенциальных поставщиков необходимо провести с ними переговоры или запросить у них предварительные конкурсные предложения;

- требуется проведение научных исследований, экспериментов, изысканий или разработок;
- заказчик принял решение о проведении предварительной квалификации участников.

4 Закупка из одного источника. Это способ выбора поставщика, при котором заказчик предлагает заключить договор только одному поставщику.

Процедура закупки из одного источника проводится при ориентировочной цене закупки, равной или выше 50 БВ, на условиях, предусмотренных главой 8 Положения «О порядке выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на территории Республики Беларусь» если:

- возникла необходимость в закупке благ, а отсутствует время для применения других процедур;
- установлено, что дополнительная закупка в объеме, не превышающем объема первоначальной закупки, ввиду необходимости обеспечения совместимости с ранее закупленными благами должна быть произведена у того же поставщика;
- конкурс или процедура запроса ценовых предложений признаны несостоявшимися и повторное их проведение является нецелесообразным;
- и др.

Исходя из вышесказанного, можно констатировать, что классификация благ, приобретаемых государственными органами Республики Беларусь, как и в случае с Российской Федерацией, лишь косвенно соответствует описанной во втором подходе и могут подразделяться на:

- исключительные* (закупка у одного источника);
- специфические* (закрытые конкурсы, закупки, сопряженные с государственными секретами);
- особенные* (двухэтапный конкурс, обязательная предквалификация);
- другие* (конкурентный лист, запрос ценовых предложений, открытый конкурс).

Вместе с тем, существует схожая с российской проблема отсутствия прямой зависимости вида процедуры от вида приобретаемого блага и отсутствие дифференциации ценовых порогов в соответствии с видом благ.

Таким образом, попытка создать одну и ту же нормативную модель для абсолютно разных типов закупок, товаров, информационных ситуаций неизбежно приводит к имитациям конкурсов, влекущих за собой транзакционные издержки. Не может быть единой оценочной нормы для закупок, носящих инновационный характер, и для закупок обычных товаров.

Одно из предложений к решению этих проблем заключается в создании другого подхода к классификации закупаемых государством благ и определении набора процедур, соответствующих выбранной классификации.

Поскольку выбор процедуры так или иначе зависит от цены и качества закупаемых благ, в основу классификации предлагается положить критерий определяемости качественных характеристик благ.

За основу классификации закупаемых благ, предлагается принять разделение благ на *инспекционные*, *экспериментальные* и *доверительные*. Такая классификация благ вводится в работах Nelson (1970)⁵ и Darby и Kami (1973)⁶.

К инспекционным относятся блага, качественные характеристики которых можно установить без привлечения экспертов и до заключения контракта. К экспериментальным относятся блага, качественные характеристики которых можно установить лишь после заключения контракта и поставки блага, в ходе эксплуатации. К доверительным благам относятся блага, свойства которых возможно оценить лишь спустя определенный период времени после их потребления.

Примеры благ, с точки зрения государственных закупок, в соответствии с приведенной классификацией представлены в таблице 3.

Таблица 3 Классификация способов поставки благ с позиции возможности оценки качества

Блага	Виды благ
Поставка продуктов питания, мебели, обмундирования для нужд обороны и безопасности и т.д	инспекционные блага
Строительство дорог, работы по благоустройству, жилищно-коммунальные услуги, электроснабжение территории и т.д.	экспериментальные
Проведение научно-исследовательских работ, опытно-экспериментальных, предоставление образовательных услуг и т.д	доверительные

К *инспекционным благам* относятся блага, характеристики которых могут быть зафиксированы в техническом задании формальным образом. К данному классу благ могут быть отнесены только товары, так как качество работ или услуг может быть определено только после их поставки, т.е. после заключения контракта. Заказчик может зафиксировать приемлемый уровень качества всех необходимых характеристик такого товара в техническом задании, оценить качество этих характеристик в момент поставки, и, в случае поставки товара неудовлетворительного качества, обратиться в суд. Таким образом, заказчик имеет дело *со стандартизированными товарами*, качество которых можно установить исходя из спецификаций, стандартов, технических условий.

⁵ Nelson Ph.R., «Information and Consumer Behaviour», Journal of Political Economy, 1970, 78, 2, 311-329.

⁶ Darby M.R., Kami E., «Free Competition and Optimal Amount of Fraud», Journal of Law and Economics, 1973, 16, 1, 67-88.

Пример инспекционного блага – канцелярские товары, такие как бумага, пишущие принадлежности, компьютерная техника и т.д., или стандартизованные строительные материалы, такие как песок, цемент и т.д. Качество такого товара стандартизовано и легко определяется в момент поставки. Закупка инспекционных товаров может осуществляться путем проведения запроса ценовых предложений или аукциона.

К *экспериментальным благам*, как уже было отмечено выше, относятся блага, качественные характеристики которых можно оценить только в процессе использования, т.е. уже после заключения контракта. К таким благам относятся, как правило, нестандартизированные, качество которых может быть установлено заказчиком только после потребления. В таком случае издержки отказа от контракта и проведения повторной процедуры закупки существенно выше, чем для инспекционных благ. Заказчик сталкивается с рисками, вызванными неопределенностью, отсутствием достоверной информации о качестве блага. Такая неопределенность может быть снижена за счет повышения информированности о квалификации поставщика, в чем существенно помогают специализированные институты, позволяющие заказчику достоверно оценить качество товара (институты сертификации, лицензирования и пр.)

Если на рынке существует сертификация поставщиков, осуществляемая третьими лицами или участниками рынка, заказчик может использовать наличие сертификата в качестве обязательного требования к потенциальному поставщику. Наличие такого сертификата может подтверждать репутацию поставщика на рынке и его техническую оснащенность, например, наличие правильно оборудованных складов продукции. Введение такого требования не избавляет заказчика от риска получения недоброкачественного товара, однако оно значительно снижает такие риски.

Если на рынке присутствует источник дополнительной объективной информации, например, созданы механизмы добровольной сертификации поставщиков, заказчик может провести закупку через открытый аукцион первой цены, включив, например, наличие сертификата, в техническое задание. Если на рынке нет такого источника информации, заказчик должен провести предквалификацию поставщиков, оценив их производственные возможности и репутацию на рынке самостоятельно, либо с привлечением третьих лиц. Кроме того, заказчик может включить оценку качественных параметров блага в процедуру отбора поставщика.

Качество *доверительных* благ не может быть оценено заказчиком самостоятельно ни до, ни после осуществления поставки. Кроме того, качество такого блага может быть относительным, т.е. восприниматься разными агентами по-разному. Доверительные блага не стандартизованы, *качество его не верифицируемо*, т.е. даже если заказчик знает, что качество поставленного блага неудовлетворительно, он не всегда может доказать это в суде.

Пример доверительного блага - образовательные услуги. Качество таких услуг воспринимается разными категориями экономических агентов

по-разному. Проведение закупок доверительных благ требует введения большей свободы заказчика в определении своих нужд и правил проведения конкретной процедуры. В большинстве случаев проведение конкурса может быть более эффективным, чем проведение аукциона с включением информации о предквалификации поставщиков.

Предлагаемый для госзакупочной практики Беларуси выбор процедур, наиболее соответствующей виду благ, представлен в таблице 4.

Таблица 4 Выбор процедуры закупки в зависимости от вида блага, предлагаемый для госзакупочной практики Беларуси

Класс блага	Процедура		Пример поставляемых благ
	Действующая (Согласно Указу «О государственных закупках в Республике Беларусь» 17 ноября 2008 г)	Предлагаемая для госзакупочной практики Беларуси	
Инспекционные	конкурентный лист, запрос ценовых предложений	аукцион (в т.ч. электронный)	продукты питания, офисные товары, компьютерная и бытовая техника, обмундирование (стандартизированные товары)
Экспериментальные	открытый и закрытый конкурс, конкурс-редукцион первой цены	аукцион (в т.ч. электронный), в том числе с предквалификационным отбором, конкурс, переговоры	транспортные средства, вооружение, медицинское оборудование, лекарственные препараты (сертифицированные, а также не стандартизированные товары)
Доверительные	двухэтапный конкурс (с предварительным квалификационным отбором), закупка у одного источника	переговоры, конкурс с предварительным квалификационным отбором, закупка у единственного поставщика	прикладные научные исследования, разработка проектной документации, образовательные и медицинские услуги (услуги и работы)

Итак, в действующей белорусской практике в настоящий момент используются следующие виды институтов: конкурс (открытый, закрытый, двухэтапный), конкурс-редукцион, запрос ценовых предложений, конкурентный лист. Более глубокий анализ белорусского законодательства позволяет сделать вывод об отсутствии учета особенностей поставляемых благ при определении способа размещения заказа. В частности, способ запроса ценовых предложений, предусматривающий оценку исключительно цен используется при поставке благ на сумму менее 1000 БВ (около 12000 долл), однако, если поставляемое благо относится к категории опытного или доверительного применение способа запроса ценовых предложений может

привести к поставке продукции ненадлежащего качества или несоответствующего потребностям заказчика ассортимента.

Вот и другой пример. При закупках доверительных благ в качестве реального добросовестного поставщика, способного поставить качественный товар (работу, услугу), отвечающий всем требованиям заказчика, зачастую может выступить не более 1-2 организаций. В соответствии с действующим законодательством многие из подобных закупок, тем не менее, вынуждены проводиться через процедуры открытого конкурса. На практике, в данных случаях имеется место для различных видов сговоров и оппортунистического поведения поставщиков, а контракт может достаться неспособному максимально эффективно с ним справиться поставщику. Чтобы отсеять недобросовестных участников, также требуются дополнительные затраты ресурсов, в частности, немалые затраты рабочего времени сотрудников.

А в случае, если государственный заказчик осуществляет закупку исследуемых благ, применяя, к примеру, открытый конкурс, то такая закупка неизбежно приведет к неэффективному перерасходованию бюджетных средств на проведение более дорогостоящей процедуры и невозможной потере времени.

Таким образом, проведенный анализ позволил сделать вывод, что для закупки инспекционных благ наиболее целесообразно применение аукциона, при закупке экспериментальных благ - аукцион, в том числе с предквалификационным отбором, конкурс, переговоры. Доверительные блага должны поставляться в рамках конкурсного отбора с предварительным квалификационным анализом заявок участников.

Кроме всего вышесказанного, особое внимание следует уделить аукционам, проводимым в электронной форме. В свете рассматриваемой проблемы, очевидно, что для исследуемых благ, которые являются стандартизированными товарами, а также экспериментальных благ, качество которых подтверждается действующими на рынке институтами (например, сертификации), наиболее оптимально применение аукциона в электронной форме, поскольку именно такая процедура способствует определению поставщика с наилучшим ценовым предложением, при наивысшей прозрачности и доступности, что существенно снижает коррупционные риски и увеличивает экономию бюджетных средств.

Кроме рассмотренных нами свойств качества блага и издержек на определение качества, на выбор процедуры закупки могут влиять многие другие параметры: первоначальная стоимость контракта, срочность, характеристики рынка и т.д.

Первоначальная стоимость закупки. Мелкие закупки традиционно выводятся из поля регулирования, особо крупные закупки, наоборот, привлекают пристальное внимание государства и общества и нуждаются в четкой регуляции. Большая первоначальная стоимость контракта, как правило, создает сильные стимулы для коррупции, поэтому такие закупки, как правило, проводят по наиболее конкурентной из возможных процедур.

Срочность. Если заказчику необходимо решить неотложную задачу путем проведения закупки, негативные последствия от задержек перевешивают негативные последствия от возможной коррупции. Поэтому такие закупки, как правило, проводят по наиболее быстрой из доступных процедур - закупке у единственного поставщика. Вместе с тем, при эффективном планировании возможно заключение рамочного контракта, в соответствии с которым заранее выбранный по конкурентной процедуре поставщик может осуществить срочную поставку.

Характеристика рынка. Рынок того или иного вида благ неоднороден, на нем может наблюдаться отсутствие достаточного количества потенциальных поставщиков необходимой квалификации. Проводить аукцион на рынке, где зачастую может выступить не более 1-2 организаций, удовлетворяющим требованиям заказчика, как уже отмечалось выше в примере нецелесообразно. Однако разграничение структур рынка, соответствующих той или иной проблеме относительно и создает стимулы для оппортунистического поведения заказчика и имеет смысл при точечной организации особо крупных закупок.

Кроме того, авторская позиция, основанная на теоретических и эмпирических (отечественной практики госзакупок) предпосылках заключается в нецелесообразности применения в белорусской практике такой процедуры, как конкурентный лист. Подобная процедура не используется как в развитых странах, так и в странах СНГ в виду минимального экономического смысла.

Таким образом, отсутствие теоретических разработок в отечественной госзакупочной практике по проблемам определения классификации благ по их видам, выбора оптимальной процедуры поставки благ создает условия неопределенности, в которых принимаются законодательные решения, реализация которых существенно снижает с экономической точки зрения функционирование системы государственных закупок, а представленные в исследовании результаты по выбору оптимальной процедуры осуществления государственных закупок могут быть использованы при разработке нового проекта закона о государственных закупках.

Список использованных источников

1. Указ № 618 «О государственных закупках в Республике Беларусь» 17 ноября 2008 г//[Электронный ресурс].-Официальный сайт Министерства Экономики Республики Беларусь. Режим доступа: www.economy.gov.by.- Дата доступа: 06.02.2010
2. Положение о порядке выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на территории Республики Беларусь, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики

- Беларусь от 20 декабря 2008 г. № 1987 «О некоторых вопросах осуществления государственных закупок»//[Электронный ресурс].- ПРАВО. Законодательство Республики Беларусь.-Режим доступа: <http://pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20801987>.- Дата доступа: 07.02. 2010
3. Юдкевич М.М., Пивоварова С.Г. Классификация благ и выбор оптимальной процедуры системе государственных закупок//Госзаказ.- №18.-с.54-62
 4. Nelson Ph.R., «Information and Consumer Behaviour», Journal of Political Economy, 1970, 78, 2, 311-329.
 5. Darby M.R., Kami E., «Free Competition and Optimal Amount of Fraud», Journal of Law and Economics, 1973, 16, 1, 67-88.
 6. Официальный сайт. MERX. Canadian Public Tenders [Электронный ресурс]. Режим доступа:<http://www.merx.com/English> Дата доступа: 13.02.2010
 7. Официальный сайт. Department of Public Works and Government Services Canada. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/app-acq/sp-ps/qfp-faq-eng.html> /. Дата доступа: 13.02.2010
 8. Официальный правительственный сайт Канады. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.contractscanada.gc.ca/en/what-e.htm> .Дата доступа: 13.02.2010
 9. Регламент совета 1177/2009 (L314/64 01/12/09)// Официальный сайт European Commission . The EU Single Market. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://ec.europa.eu/internalmarket/publicprocurement/legislation.en.htm>. Дата доступа: 13.02.2010