

Пивоварова С.Г.

СТИМУЛЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ НЕФОРМАЛЬНЫХ КОНТРАКТНЫХ МЕХАНИЗМОВ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК*

Аннотация

Российская система государственных закупок накладывает серьезные ограничения на выбор процедуры, форму государственного контракта и способ контроля за исполнением контракта. Представленная нами модель закрытого аукциона первой цены («запроса котировок») и последующих контрактных отношений между заказчиком и поставщиком позволяет учесть влияние данных ограничений на результат конкурсных процедур государственных закупок. В рамках данной модели мы приводим аргументы в пользу использования дополнительных репутационных механизмов и механизмов автоматического исключения из рассмотрения экстремально низких ставок.

Ключевые слова: государственные закупки; контракт; конкурсные процедуры; риски; репутационные механизмы.

Введение

Практика государственных закупок сопряжена с многочисленными рисками как для заказчика, так и для поставщика. В данной статье мы концентрируемся на рисках недобросовестного исполнения контрактов, с которыми сталкивается заказчик.

* Данная статья была подготовлена на основе результатов, полученных в ходе выполнения проекта «Формирование стратегий поведения акторов на рынках доверительных товаров: анализ правовых норм и неформальных практик», выполненного в рамках программы фундаментальных исследований ГУ–ВШЭ в 2010 г.

Как и любой другой экономический агент, вступающий в контрактные отношения, заказчик может столкнуться с тем, что его контрагент, поставщик, нарушает свои контрактные обязательства, например, поставляет товар ненадлежащего качества или срывает сроки исполнения контракта. В рамках рыночного взаимодействия агенты используют разнообразные формальные и неформальные контрактные механизмы, позволяющие минимизировать риски обеих сторон¹. В качестве таких механизмов могут выступать специфические формы стимулирующих контрактов (такие, как «Издежки +»), репутационные механизмы и даже силовое принуждение к исполнению контрактов. Кроме того, контрагенты «выбирают друг друга», основываясь, в том числе, на оценке способности каждой из сторон исполнить свои обязательства в полной мере. Эффективная система контроля за добросовестным исполнением контрактов, как правило, основывается на понимании обеими сторонами как формальных, так и неформальных последствий нарушения контракта². В рамках действия формальных механизмов контрагент, нарушивший контракт, может столкнуться с необходимостью выплаты штрафов, участия в судебном разбирательстве и т.д. Неформальные последствия могут заключаться в потере репутации и ожидаемых доходов от будущего сотрудничества с данным контрагентом. Если суммарные ожидаемые потери от неисполнения контракта превышают выгоду от оппортунистического поведения, агент рационально выбирает добросовестное исполнение контракта.

Однако в рамках системы государственных закупок спектр допустимых механизмов контроля за исполнением контрактов и минимизации контрактных рисков сторон существенно ограничен. Требования информационной прозрачности и подотчетности ограничивают свободу выбора заказчика. Такие ограничения, с одной стороны, не позволяют минимизировать риски недобросовестного исполнения контракта поставщиком, но, с другой стороны, уменьшают стимулы к недобросовестному поведению заказчика и упрощают контроль за его действиями как со стороны государства, так и со стороны общества. Заказчик, ограниченный требованиями подотчетности и информационной прозрачности, все еще может предъявлять дополнительные квалификационные и репутационные требования к потенциальному поставщику, но такие требования должны быть строго формализованы и не привязаны к предыстории взаимоотношений заказчика с конкретным поставщиком или возможности прямого продления данного контракта в будущем.

Регулирование российской системы государственных закупок, определяющее степень свободы выбора заказчика, на наш взгляд, существенно отличается от регулирования аналогичных систем в международной практике³. Российский заказчик сталкивается со строгими ограничениями по выбору процедуры закупки, форме используемого контракта и способам контроля за исполнением заключенных контрактов. Российское законодательство, регулирующее сферу государственных закупок (94-ФЗ⁴ далее – Закон), не исключает использования предквалификационных и качественных критериев отбора поставщиков напрямую. Однако Закон сконцентрирован на процедуре отбора поставщиков, основанной на выборе предложения наименьшей цены (открытых аукционах первой цены, называемых в нем «аукционами», и закрытых аукционах первой цены, называемых «запросами котировок»). От-

сутствие четких норм применения предквалификации и включения оценки качественных критериев в процедуру отбора поставщиков приводит к тому, что заказчики предпочитают использовать прямые аукционные механизмы, даже если Закон этого не требует.

В соответствии с Законом заказчик также может воспользоваться репутационным механизмом – «Списком недобросовестных поставщиков»⁵. Однако Закон не обязывает заказчика обращаться к данному списку ни в случаях нарушения контракта, ни при проведении конкурсной процедуры. Кроме того, на наш взгляд, данная система работает неэффективно. Поставщики, попавшие в список «недобросовестных», могут беспрепятственно зарегистрировать фирму под новым наименованием и продолжить деятельность, не завися от заработанной ранее «негативной репутации». Кроме того, в силу особенностей работы судебной системы недобросовестный поставщик попадает в список с некоторой временной задержкой (достигающей иногда нескольких лет). Общая федеральная система «Списка недобросовестных поставщиков», таким образом, оказывается недостаточно гибким механизмом.

Если заказчик столкнулся с недобросовестным исполнением контракта поставщиком, он может использовать судебную систему для принуждения к исполнению контракта. Однако судебная система недостаточно эффективна, и ни заказчики, ни поставщики не испытывают к ней достаточного доверия⁶.

С нашей точки зрения, сочетание жесткого ограничения свободы выбора заказчика и отсутствия эффективных формальных механизмов значительно увеличивает риски недобросовестного исполнения контрактов. В таких условиях добросовестным заказчикам может быть выгодно использовать неформальные механизмы контроля за исполнением контрактов, выходящие за рамки законодательства. В данной статье мы представляем формальную модель поведения заказчика и поставщиков в условиях существующих законодательных ограничений и несовершенной судебной системы.

Несовершенная судебная система и исполнение контрактов: обзор литературы

Проблемы постконтрактных отношений и снижения контрактных рисков – важная тема, рассматриваемая как в специфической литературе, посвященной государственным закупкам, так и в более общей литературе, посвященной теории аукционов. Однако большая часть работ, рассматривающих способы уменьшения контрактных рисков, принимает гипотезы о совершенной судебной системе и свободе выбора формы контракта контрагентами. Например, McAfee и McMillan (1986), неявно используя обе гипотезы, моделируют поведение экономических агентов, участвующих в аукционе первой цены. Авторы учитывают риски недобросовестного поведения потенциальных поставщиков и находят оптимальную форму контракта, позволяющего минимизировать эти риски. В условиях действия совершенной судебной системы такой контракт должен принимать вид линейной функции, зависящей от ставки, сделанной поставщиком, и реализации издержек в ходе исполнения контракта. Такая форма контракта позволяет разделить «природные» риски между заказчиком и поставщиком и снижает стимулы к понижению качества исполнения

контракта поставщиком. Однако, если судебная система несовершенна, исполнение «оптимального» контракта, в том числе выплата адекватных бонусов или штрафов, не гарантировано ни одной из сторон взаимодействия.

Первой известной нам работой, учитывающей возможность несовершенного действия механизма принуждения к исполнению контрактов (например, суда), является статья Spulber (1990). Автор также рассматривает аукцион первой цены и замечает, что, если система принуждения к исполнению контрактов несовершенна и все участники процедуры знают о ее потенциальном несовершенстве, результат аукциона должен отличаться от результата, ожидаемого нами в стандартном, «совершенном» случае. Во-первых, зная о том, что нарушение контракта не будет наказано в полной мере, поставщик может его нарушить (например, снизить качество поставляемого товара), столкнувшись с резким повышением издержек производства или схожими изменениями внешней среды. Во-вторых, осознавая возможность нарушения контракта постфактум, поставщики будут занижать ставки, пытаясь выиграть контракт. Автор рассматривает невозможность получить точную информацию о реализовавшихся издержках поставщика в качестве признака несовершенности системы принуждения к исполнению контрактов. Однако он не останавливается подробно на механизме действия данной системы, последствиях нарушения контракта одной из сторон и т.д.

Anderson и Young (2002) моделируют рыночное равновесие в условиях несовершенной системы принуждения к исполнению контрактов. В их модели заказчик, столкнувшийся с нарушением контракта, может обратиться в суд. Однако суд выносит справедливое решение не всегда, а лишь в определенном, экзогенно заданном проценте случаев. Если суд не подтвердил нарушение контракта, заказчик вынужден либо проводить дополнительные переговоры с поставщиком, либо закупать товар на «открытом» рынке по рыночной цене. Авторы описывают механизм формирования множественного рыночного равновесия в таком случае. Тем не менее в данной работе рассматривается скорее случай негосударственных контрактов, поскольку государственный заказчик, как правило, лишен возможности выхода на открытый рынок и, зачастую, возможности проведения дополнительных переговоров без проведения повторной конкурентной процедуры.

В работе Doni (2006) рассматривается влияние несовершенной системы формального принуждения к исполнению контрактов на рынке государственных закупок. Автор рассматривает многофакторные процедуры по закупке сложных товаров, в ходе которых потенциальные поставщики соревнуются не только по цене, но и по качеству, объявляемому в аукционной заявке. В своей статье автор предполагает, что в случае нарушения контракта суд всегда принимает справедливое решение, однако размер потерь от недобросовестного исполнения контракта поставщиком может превышать размер возможной компенсации по суду. Понимая несовершенство судебной системы, участники аукциона завышают обещания по качеству и нарушают свои обещания в ходе исполнения контракта. Для того чтобы разрешить эту проблему, Дони предлагает использовать прямые репутационные механизмы, учитывающие не только формальные показатели цены и обещаемого качества, но и историю исполнения контрактов данным поставщиком.

Вслед за Дони мы моделируем взаимодействие участников рынка государственных закупок в условиях несовершенной системы формального принуждения к исполнению контрактов. Для того чтобы отразить некоторые особенности российской системы государственных закупок, вводим дополнительные ограничения на структуру процедуры и вид контракта. Предположим, что заказчик может устанавливать пороговое значение для качества закупаемого товара, работы или услуги в техническом задании, однако не может оценивать качество предлагаемого блага до исполнения контракта поставщиком. Кроме того, заказчик не может модифицировать форму контракта, например, возместив поставщику часть непредвиденных издержек.

Цель построения такой модели – определить, в каких ситуациях ограничения на свободу выбора заказчика не препятствуют обеспечению надлежащего качества поставляемого блага; в каких ситуациях существующих механизмов обеспечения контроля за исполнением контрактов недостаточно и у заказчика возникают стимулы к использованию неформальных механизмов контроля, выходящих за рамки законодательства.

Постановка модели

Предположим, что заказчику необходимо закупить единицу некоторого товара, качество которого характеризуется одномерным параметром Q . Используя товар качества Q , заказчик получит полезность $u(Q)$. Однако, получив товар низкого качества, $Q < \underline{Q}$, заказчик не сможет использовать его по назначению, будет вынужден расходовать ресурсы на его освоение и, следовательно, испытает отрицательную полезность: $u(Q) < 0$, $\forall Q < \underline{Q}$. Предположим, что заказчик в состоянии самостоятельно определить такое «пороговое» значение качества закупаемого товара (\underline{Q}) и точно описать этот уровень качества в техническом задании, а потенциальные поставщики в состоянии однозначно определить требуемый уровень качества из полученного технического задания. Однако третьи лица, не участвующие в процедуре, например судьи, не всегда воспринимают данный уровень качества и отличают его от других, т.е. качество данного товара не верифицируемо.

Зафиксировав минимальное допустимое качество в техническом задании, заказчик объявляет закрытый аукцион первой цены («запрос котировок») на закупку данного товара. К участию в этой процедуре допускаются все желающие (мы предполагаем, что все участники рынка удовлетворяют формальным условиям допуска к аукциону, прописанным в 94-ФЗ, например, не объявили себя банкротами, не имеют задолженностей по налогам и т.д.). Потенциальные поставщики подают свои ценовые предложения, ставки, в закрытых конвертах. В назначенное время конверты вскрываются, и участник, предложивший наименьшую цену, объявляется победителем аукциона. Он обязуется поставить товар, обладающий качеством не ниже \underline{Q} по цене, заявленной в его предложении.

Однако в момент исполнения контракта поставщик может нарушить свои обязательства и поставить товар качества $Q < \underline{Q}$. Тогда заказчик может подать на поставщика в суд. Как мы уже отмечали выше, суд несовер-

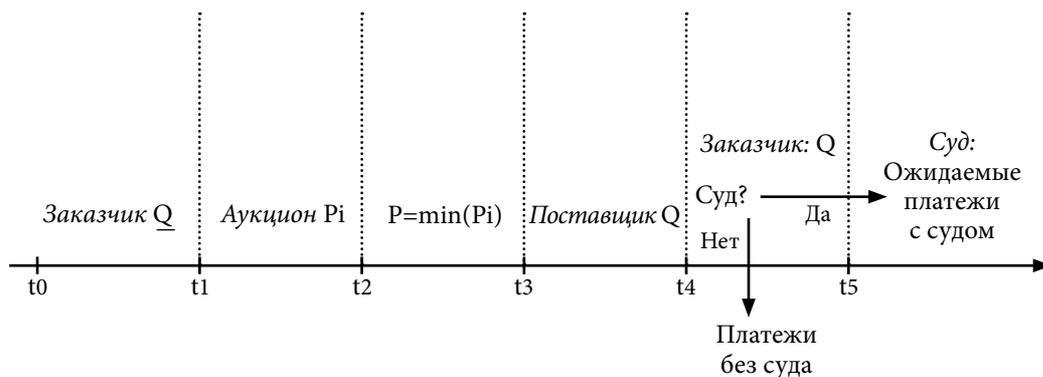
шенен. Мы предполагаем, что суд принимает справедливое решение лишь в фиксированном проценте случаев, и доля справедливых решений в судебной практике равна $m < 1$. В некоторых ситуациях суд не возмещает полный ущерб от недобросовестного исполнения контракта. Независимо от величины ущерба, суд обязует проигравшую сторону выплатить в пользу победившей стороны фиксированный штраф в размере A . Такой штраф может оказаться меньше принесенного ущерба. Кроме того, судебное разбирательство не бесплатно, и обе стороны несут фиксированные судебные издержки L^G (для заказчика) и L^S (для поставщика).

Мы предполагаем, что, если заказчик выигрывает дело в суде, он имеет право возвратить некачественный товар поставщику и возместить цену товара, однако, проиграв дело, заказчик обязан использовать полученный товар. В рамках данной модели мы не рассматриваем дальнейшую судьбу такой закупки и возможные дополнительные издержки, связанные с необходимостью проведения повторной процедуры закупки, утилизации некачественного товара и т.д.

Таким образом, взаимодействия между агентами на данном рынке можно представить в виде следующей игры. В момент времени t_0 заказчик определяет пороговое значение качества Q и объявляет о начале закрытого аукциона первой цены. В момент времени t_1 поставщики называют свои ставки P_i , где i – номер поставщика. В момент времени t_2 заказчик объявляет победителя аукциона, поставщика с номером j , такого, что $P_j = \min_i P_i$. В момент времени t_3 поставщик исполняет контракт: поставяет товар качества Q и получает за исполнение контракта цену $P = P_j$. В момент времени t_4 заказчик осознает качество поставленного товара и, если поставщик поставил товар ненадлежащего качества, принимает решение о начале судебного разбирательства. Если заказчик не идет в суд, контракт считается исполненным. Если заказчик идет в суд, то в момент времени t_5 суд принимает решение по данному делу и стороны получают соответствующие этому решению платежи и наказания.

Рисунок 1

Ход игры



Ниже мы приводим короткое описание решения данной игры методом обратной индукции, разбивая ее на две стадии: стадию исполнения контракта и стадию аукциона.

Исполнение контракта

Предположим, что стадия аукциона уже завершена и контракт с поставщиком заключен, т.е. мы находимся в моменте времени t_3 (поменять местами). В этот момент поставщик выбирает качество поставляемого товара (Q), исходя из своей оценки ожидаемых последствий этого выбора и известной ему цены контракта (P). Предположим, что предельные производственные издержки поставщика по отношению к качеству постоянны и равны c , т.е. в ситуации без судебного разбирательства его функция полезности линейна и имеет вид $U^S = P - cQ$. Тогда поставщику выгодно снижать качество поставляемого товара, по крайней мере до тех пор, пока оно не достигнет порогового значения и заказчик не сможет изменить ситуацию, обратившись в суд.

Ожидаемые платежи сторон в случае необращения и обращения заказчика в суд приведены в таблице 1. Если заказчик обращается в суд, обе стороны несут фиксированные судебные издержки, L^G и L^S соответственно. С вероятностью $\mu < 1$ судебный процесс выигрывает заказчик. В этом случае поставщик платит заказчику штраф в размере A . Кроме того, заказчик аннулирует контракт, возвращает товар поставщику и не платит цену P , установленную по результатам конкурсной процедуры. С вероятностью $(1-\mu)$ судебный процесс выигрывает поставщик. В этом случае заказчик платит поставщику штраф A , однако контракт по-прежнему остается в силе.

Таблица 1

Ожидаемые платежи заказчика и поставщика

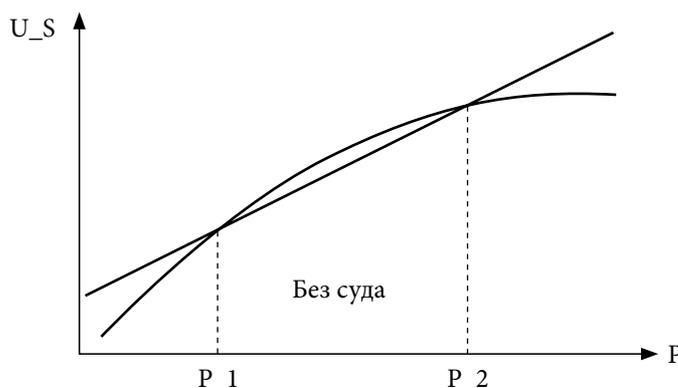
	Заказчик не обращается в суд	Заказчик обращается в суд
Заказчик	$U^G = u(Q) - P$	$U^G = \mu(A - L^G) + (1 - \mu)(u(Q) - P - A - L^G)$
Поставщик	$U^S = P - cQ$	$U^S = \mu(-cQ - A - L^S) + (1 - \mu)(P - cQ + A - L^S)$

Принимая решение об уровне качества поставляемого товара, поставщик должен учитывать последствия будущего судебного процесса, а значит, принимать во внимание предпочтения заказчика, задаваемые функцией полезности $u(Q)$ и его возможными судебными издержками, характеризующимися соотношением параметров L^G , L^S и μ . Если поставщик не хочет доводить дело до суда, он выберет минимальное качество, достаточное для того, чтобы заказчик не обращался в суд, т.е. уровень качества, при котором ожидаемый выигрыш от обращения в суд не превосходит «обычной» прибыли заказчика без обращения в суд. Если же поставщик рассчитывает довести дело до суда, он может не исполнять контракт вовсе, т.е., в терминах данной модели, поставлять товар нулевого качества. Таким образом, для поставщика существует два режима действия: «производственный», в котором поставщик стремится исполнить контракт, и «судебный», в котором по-

ставщик не задумывается о производстве и полагается на несовершенство судебной системы. Выбор одного из режимов зависит от цены контракта. На рисунке 2 изображены графики функций ожидаемых полезностей поставщика в зависимости от цены контракта. Если цена контракта находится внутри интервала $[P_1, P_2]$, поставщик избегает судебного разбирательства и производит товар не нулевого качества. Если же цена контракта не попадает в данный интервал, например $P < P_1$, поставщик производит товар нулевого качества и рассчитывает довести дело до суда.

Рисунок 2

Точки переключения в выборе качества поставщиком



Положение точек переключения P_1 и P_2 зависит от издержек производства данного поставщика и его судебных издержек. Так, чем больше судебные издержки поставщика, тем шире данный интервал, т.е. тем реже поставщик будет попадать в суд. Чем больше его производственные издержки, тем уже данный интервал, т.е. тем чаще он будет попадать в суд.

Интересно отметить два «крайних» случая контрактных отношений. Во-первых, особый интерес представляет ситуация, в которой поставщик получает положительную прибыль, назвав нулевую цену. В таком случае он рассчитывает на свою «судебную» эффективность и не производит товар, обозначенный в контракте. Такая ситуация возможна, если $\mu < \frac{1}{2} - \frac{L^S}{2A}$. Во-вторых, пороговое значение качества, при котором заказчик получает одинаковую полезность без суда и через суд, может оказаться меньше уровня качества, указанного в контракте. Тогда, с точки зрения заказчика, контракт нарушен, однако он не видит смысла в обращении в суд. Такая ситуация возможна в рамках данной модели при $\mu < \frac{L^G}{2A} + \frac{1}{2}$.

Аукцион

Во время проведения аукциона потенциальные поставщики делают свои ценовые предложения, и заказчик выбирает победителя аукциона — поставщика, назвавшего наименьшую цену. Из наших предыдущих рассуждений следует, что характеристики потенциальных поставщиков, их производственные и судебные издержки однозначно задают границы их

поведения. Предположим, что результирующая цена контракта находится внутри «производственного» интервала $[P_1, P_2]$ для одного из поставщиков и выходит за его рамки для другого поставщика. Тогда первый поставщик будет ориентироваться на ожидаемую прибыль от производственной деятельности, в то время как второй поставщик будет ориентироваться на прибыль от последующего судебного разбирательства. Однако, как правило, заказчик не обладает прямой информацией об издержках производства и потенциальных судебных издержках данных поставщиков и, соответственно, не может отличить «добросовестного» от «недобросовестного» на этапе проведения аукциона. Заказчик может исправить ситуацию, используя косвенную информацию об их способностях, такую, как производственная или судебная репутация. Кроме того, независимо от реального положения дел (реального соотношения производственных и судебных издержек поставщиков), экстремально низкие ставки, например, ставки меньше чем $E(P_i(L, c))$, где L – минимальные судебные издержки, могут восприниматься заказчиком как «плохой сигнал». В такой ситуации с точки зрения социального оптимума заказчику выгодно автоматически исключать поставщиков, подавших экстремально низкие ставки, из рассмотрения, тем самым снижая риски судебного разбирательства и повышая ожидаемое качество поставляемого товара.

Механизм автоматического исключения низких ставок применяется на практике в таких странах, как Китай, Швейцария и Перу, при закупке сложных и дорогостоящих товаров, работ и услуг, для которых использование репутационных механизмов слишком дорого или сопряжено с большими рисками коррупции «на местах»⁷.

Чаще всего пороговое значение определяется путем экспертной оценки минимальной рыночной стоимости проекта или задается в виде фиксированной функции поданных ставок. Например, поставщики, чьи ставки отличаются от средней поданной ставки больше чем на 50%, автоматически исключаются из конкурсной процедуры, и победитель выбирается из оставшихся поставщиков. Кроме того, в ряде стран механизм автоматического исключения аномально низких ставок не зафиксирован законодательно, однако заказчик имеет право провести дополнительную проверку «подозрительного» поставщика. Так, Vajari, Houghton и Tadelis (2007) отмечают, что примерно в 4% случаев закупок дорожно-строительных и ремонтных работ, проведенных Калифорнийским департаментом транспорта, контракт не был присужден поставщику, подавшему наименьшую ставку, так как его ставка была признана аномально низкой.

Заключение

В данной статье мы представили модель контрактного взаимодействия между заказчиком и поставщиками на рынке государственных закупок, связанном значительными ограничениями свободы выбора сторон. Принимая во внимание издержки использования судебной системы и несовершенный характер системы принуждения к исполнению контрактов, мы показали,

что в некоторых ситуациях для достижения эффективного результата (минимальной цены товара при допустимом качестве) заказчику необходимо использовать дополнительные инструменты отбора поставщиков: репутационные механизмы или автоматическое исключение экстремально низких ставок из рассмотрения. Игнорирование таких дополнительных инструментов может приводить к ценовому демпингу и систематическому нарушению контрактов в системе государственных закупок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бальсевич А.А., Подколзина Е.А. Реализация государственных контрактов: теория, проблемы, иллюстрации. Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. – № 17. – 2009. – С. 76–83.
2. ВШЭ (2010). Система госзакупок: на пути к новому качеству. Доклад ГУ-ВШЭ. М., Март 2010. См. <https://www.hse.ru/data/2010/02/24/1233015864/HSE-23feb.pdf>
3. Федеральный Закон Российской Федерации № 94 от 21 июля 2005 г., «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
4. Albano G.L., Calzolari G., Dini F., Iossa E., Sagnolo G. Procurement Contracting Strategies, Handbook of Procurement, ed. Dimitri N., Piga G., Spagnolo G. 2006. P. 82–120.
5. Anderson J.E., Young L. Imperfect Contract Enforcement, NBER Working Papers, №. 8847. March 2002.
6. Bajari P., Houghton S., Tadelis S. Bidding for Incomplete Contracts: An Empirical Analysis. 2007. mimeo.
7. Decarolis F. When the Highest Bidder Loses the Auction: Theory and Evidence from Public Procurement, Banka D'Italia Working Papers №. 717. June 2009.
8. Doni N. The Importance of Reputation in Awarding Public Contracts, Annals of Public and Cooperative Economics. Vol. 77. №. 4. P. 401–429. December 2006.
9. McAfee R., McMillan J., Bidding for Contracts: a Principal-Agent Analysis, Rand Journal of Economics. Vol. 17. №. 3. P. 326–338. Autumn 1986.
10. Spulber D.F. Auction and Contract Enforcement. Journal of Law. Economics and Organization. Vol. 6. №. 2, P. 325–344. Fall 1990.
11. Williamson O.E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly. Vol. 36. № 2. P. 269–296. June 1991.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ Соотнесение контрактных механизмов (классических, неоклассических, отношений с различными формами управления контрактами (рыночным, гибридным и иерархическим) приведено, например, в работе Williamson (1991).
- ² Обсуждение эффективных форм контрактов, учитывающих формальные и неформальные стимулы к их исполнению, в системе государственных закупок приводится, например, в работе Albano et al. (2006).
- ³ Сравнение российской и международной практики регулирования государственных закупок, в том числе принятого распределения ответственности между заказчиком, поставщиком и регулятором, проведено в докладе ГУ-ВШЭ «Система госзакупок: на пути к новому качеству».
- ⁴ Федеральный Закон Российской Федерации № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» был принят 21 июля 2005 г. и вступил в силу 1 января 2006 г.
- ⁵ «Реестр недобросовестных поставщиков», в соответствии со статьей 19 ФЗ-94, ведется ФАС России.
- ⁶ Подробнее о проблемах доверия заказчиков и поставщиков к судебной системе рассказано в статье Бальсевич, Подколзина (2009).
- ⁷ Механизмы автоматического исключения ставок и альтернативные механизмы «некоррупционно-емкого» снижения рисков неисполнения контракта описаны в том числе в работе Decarolis (2009).