

## ПРОБЛЕМА ОППОРТУНИЗМА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

МЕЛЬНИКОВ ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,  
Новосибирский государственный технический университет,  
e-mail: vvm\_ru@mail.ru

*В статье показаны проявления, причины и некоторые последствия оппортунистического поведения при проведении государственных закупок. Приведены основные барьеры на пути формирования эффективной контрактной системы. Оппортунизм характеризуется как экономическая и этическая проблема, приводящая к росту транзакционных издержек и требующая для своего решения создания новой системы стимулов для экономических агентов. Варианты оппортунистического поведения дифференцированы по их принадлежности к внутренней и внешней среде организации по отношению к поставщику и заказчику. Показаны положительные и отрицательные стимулы на пути соблюдения соглашений в сфере государственных закупок.*

**Ключевые слова:** государственный заказ; государственные закупки; оппортунизм; коррупция; эффективность контрактной системы.

## OPPORTUNISM IN THE PUBLIC PURCHASES

MELNIKOV VLADIMIR, V.,

candidate of economic sciences (PhD),  
associate professor,  
Novosibirsk state technical university,  
e-mail: vvm\_ru@mail.ru

*The manifestation, reasons and some consequences of opportunistic behaviour in government procurement are discussed in the paper. The main barriers on the way of the efficient contract system's formation are listed in the article. Opportunism is characterized as economic and ethic problem which leads to an increase of transaction costs and demands creation a new system of symbols for economic agents for its solution. The variants of opportunistic behaviour are differentiated one from another on their belonging to internal and external organizational environment on the relation to the supplier and customer. The author shows the positive and negative stimulus on the way of observation of the agreements in government procurements sphere.*

**Keywords:** procurement; public purchases; opportunism; corruption; efficiency of public procurement.

**JEL:** D03, D23, H30, H57, K12.

### Введение

Исторически сложившийся высокий уровень коллективизма в России, обусловленный особенностями организации общественного

производства и материально-технологической средой, приводит, наряду с выраженным пиететом к иерархическим структурам, к желанию обособленности и независимости индивидуального поведения от навязываемых извне правил, как неконкурентного компенсационного механизма. С одной стороны, это обеспечивает создание и сохранение зоны приватности, как правило, на уровне домашнего хозяйства. С другой - масштабное и дискреционное перераспределение полученных индивидами благ в пользу иерархии приводит к возникновению устойчивых паттернов поведения, связанных с нарушением правил и основанных на предположении негативной связи между общим и индивидуальным благосостоянием<sup>1</sup>. Необходимость быть участником многих соглашений для обеспечения безопасности и облегчения доступа к ресурсам соседствует в данном случае с популярным эвристическим алгоритмом принятия решений, основанным на использовании оппортунистического поведения.

Оппортунизм представляет собой наиболее адаптивный паттерн поведения, связанный с нарушением правил иерархических структур и рынков, ведущий к снижению уровня доверия. Иерархия, которая изначально выглядит как механизм снижения трансакционных издержек, начинает их генерировать, а оппортунистическое поведение, помимо известного инструмента достижения личной выгоды с использованием коварства, становится механизмом защиты от «несправедливого» порядка<sup>2</sup> и инструментом компенсации за вынужденное сотрудничество.

В частности, моделирование формальных правил в сфере прокьюремета в значительной мере учитывает высокую вероятность оппортунизма, как со стороны потенциальных поставщиков – участников рынка государственных закупок, так и заказчиков. Низкий уровень взаимного доверия сторон и негативные ожидания, связанные с высокой вероятностью коварства контрагентов, приводят к тому, что оппортунизм становится самым эффективным вариантом, создавая экономическую ловушку.

Успех реформирования этой сферы хозяйствования основан на понимании стимулов и мотивации участвующих индивидов. И хотя психологические факторы внеинституционального и антиинституционального поведения с обеих сторон закладываются вне системы государственных закупок, она вынуждена оказывать противодействие в целях эффективного расходования государственных финансовых ресурсов путем снижения коррупционной ёмкости закупочных процедур. Этот эффект достигается за счет создания искусственной конкурентной ситуации в целях заключения контрактов представителями государственных и муниципальных структур. Однако закупочные

<sup>1</sup> Такие процессы можно наблюдать как на уровне домашних хозяйств и отдельных организаций, так и на уровне политических иерархий, например, во взаимоотношении политического центра и регионов, стран «золотого миллиарда» и остального мира в эпоху глобализации.

<sup>2</sup> Несправедливым будет считаться любое действие или порядок, которые на индивидуальном уровне приводят к возникновению когнитивного диссонанса в рамках соответствующей культурной традиции. Например, факт оппортунистического поведения по отношению к государству в некоторых сообществах может быть исторически обусловленным. В таком случае любой общественный договор о «правилах игры» изначально будет строиться на зыбкой основе, в которой «честность» и «справедливость» – в противовес популярной в США и Европе роулсианской философской традиции – явления разного рода.

механизмы остаются несовершенными, в том числе по причине всепроникающего оппортунизма.

### 1. Барьеры и мировые рекорды

Ожидание вступления в силу закона о контрактной системе – подходящий момент, чтобы поразмыслить о некоторых итогах развития технологий государственных закупок в России. Какой результат от закупочной системы мы ожидаем и насколько осуществимы наши пожелания по поводу роста ее эффективности? Действующие правила размещения заказов, прописанные в широко обсуждаемом законе № 94-ФЗ, у многих вызывают разочарование: заказчики не могут своевременно приобрести нужную продукцию, её пользователи жалуются на стабильно низкое качество таких приобретений, поставщики не хотят участвовать в закупочных процедурах по причине риска несвоевременной оплаты, ожидания дополнительных издержек от коррупции или боязни впустую потерять время, наконец, государственные чиновники и президент упрекают сложившуюся закупочную систему в неэкономичности (*Письменная, 2010*), а когда возможно, то и в провалах бюджетно-налоговой политики.

Вместе с тем наличие эффективных процедурных норм государственных закупок крайне важно для экономики и общества. Этот тезис находит отличное подтверждение на примере вывода объектов сочинской Олимпиады, в частности строительных, из-под действия стандартных норм закона № 94-ФЗ, которые говорят о необходимости проведения торгов<sup>3</sup>. С одной стороны, мы видим рост коррупционного потенциала при проведении менее прозрачных закупок, с другой – возросший почти в 5 раз<sup>4</sup> бюджет спортивного мероприятия, позволяющий говорить о том, что Сочи-2014 станет самым дорогим олимпийским проектом за всю историю игр, побив рекорд летних игр в Пекине (30 млрд. евро), превысив в 22 раза расходы на зимнюю Олимпиаду в Турине в 2006 г. (1,7 млрд. евро) и равный 20-летнему бюджету г. Сочи (*Федотова*).

Мировое лидерство в этих показателях не радует. Снижение прозрачности закупочных процедур и следующее за этим несоблюдение прописанных в законодательстве формальных правил дорого обойдутся налогоплательщикам<sup>5</sup>. И вот уже для поддержания устойчивости финансирования обязательств требуется увеличение пенсионного возраста выше срока средней продолжительности жизни, и нет гарантий, что этого будет достаточно для недопущения дефицита в системе общественных финансов.

На пути построения национальной системы госзакупок есть три основных барьера, которые напрямую связаны с решением задач по

<sup>3</sup> Здесь обратим внимание на чч. 33-34 ст. 65 № 94-ФЗ, позволяющие заказчику использовать запрос котировок независимо от начальной цены контракта. Эти нормы находят свое отражение и во вновь принятом законе № 44-ФЗ в чч. 14-15 ст. 112. Напомним, что, не считая прямой контрактации, запрос котировок на сегодняшний день является самой уязвимой закупочной процедурой с точки зрения коррупции.

<sup>4</sup> См.: Относительно планируемых расходов на момент подачи заявки в Международный олимпийский комитет в 2007 г. Россия выделилась. (<http://www.vz.ru/economy/2013/2/1/618531.html>).

<sup>5</sup> Строительство дороги-дублёра Адлер - Красная Поляна вышло в 3,5 раза дороже, чем американская программа по доставке на Марс и эксплуатации марсохода: примерно по 200 млн. долл. за километр (*Башкатова*).

повышению её эффективности:

- 1) некомпетентность участников контрактных отношений (проблема информационной неполноты и асимметрии);
- 2) технологические особенности бюджетной системы (проблема цейтнота при освоении средств у заказчика);
- 3) нарушение принципов деловой этики и договоренностей (проблема оппортунистического поведения<sup>6</sup> участников соглашений).

Перечисленные проблемы перекрестно связаны между собой и имеют множественные проявления в деловой практике.

Неполная осведомленность и ограниченная рациональность участников государственных, искусственно создаваемых рынков является обоюдной: как со стороны поставщиков, так и со стороны заказчиков. Проблема заказчика в том, что сотрудник, непосредственно занимающийся процедурными вопросами размещения заказов, помимо нагрузки по основному месту работы должен на сегодняшний день обладать следующими навыками:

- 1) юриста – при подготовке пакета документации для закупок и заключении контракта;
- 2) экономиста по планированию и ценообразованию – для корректного выполнения требований закона по обоснованию начальной (максимальной) цены контракта и формированию план-графиков;
- 3) товароведа, обладающего знаниями о потребительских свойствах по самой широкой номенклатуре продовольственных и промышленных товаров;
- 4) завхоза, ответственного за хозяйственное обслуживание объектов и снабжение сотрудников.

В связи с тем, что в штатном расписании дополнительная единица персонала не предусмотрена, а ответственность за невыполнение обязанностей по основному месту работы никто не снимал, можно предположить, насколько отдельно взятый госслужащий стремится к всесторонней осведомленности и оптимизации. Здесь же стоит обратить внимание на то, что не все сотрудники заказчика, выполняющие указанные функции, имеют для выполнения этой работы достаточное образование. В довершение образа представителя заказчика, вспомним об отсутствии в его деятельности положительных стимулов для повышения эффективности закупочной деятельности: как морально-этических, так и финансовых.

Проблема информационной асимметрии со стороны потенциальных поставщиков государства выглядит столь же очевидно.

Участники размещения заказов в подавляющем большинстве случаев не знают российского законодательства, на котором должны основываться действия представителей государственных структур при формировании перечня требований к поставщикам, а также при заключении контрактов.

Представители поставщиков зачастую не умеют отстаивать свои права и не знают технологий внесудебного обжалования действий другой стороны.

Наконец, им могут быть незнакомы виды закупок, используемые заказчиком, конкретные закупочные процедуры и принципы работы бюджетной системы РФ.

<sup>6</sup> Оппортунизм – преднамеренное использование возникающих благоприятных ситуаций для достижения личных интересов вопреки условиям договоренностей, в том числе в ущерб интересам контрагента.

Многие фирмы не торопятся входить на рынки госзаказа по причине недоверия к госструктурам, а потому крайне низок спрос частного сектора на специалистов по участию в торгах, которые в значительной мере помогли бы решить проблему неполноты и асимметрии информации для предприятий.

В дополнение, проблема несовершенного знания относится к получателям и конечным пользователям приобретаемой на торгах продукции. Иногда это непосредственно представители заказчика (например, при закупке небезопасных для здоровья инновационных «фильтров Петрика», приобретенных для доочистки воды в госучреждениях (*Петрова*)), а также другие ничего не подозревающие граждане (такие как пользователи автодороги, построенной к саммиту АТЭС от аэропорта Владивостока до острова Русский<sup>7</sup>).

Вторая проблема – технологического характера и связана с внутренней идеологией функционирования бюджетной системы РФ. Она определяет необходимость безусловного завершения всех закупок до конца года, иначе выделенные бюджетные средства окажутся для заказчика потерянными. Закупочные технологии также довольно сложны и продолжительны. В условиях отсутствия библиотек типовых контрактов, каталогов наименований продукции для государственных нужд, а соответственно и актуальных рыночных цен для аналогичных закупок заказчик вынужден проявлять изобретательность и работать в режиме постоянного отсутствия времени. В условиях, когда не потратить и потерять деньги хуже, чем приобрести ненужный продукт низкого качества по завышенной цене, об эффективности закупок думать некогда. Во всяком случае, эта задача отходит у заказчика на второй план.

Но наибольший потенциал роста трансакционных издержек и снижения эффективности несет в себе третья проблема – оппортунистическое поведение представителей государственных структур и участников размещения заказов в рамках процедур определения победителя, заключения и исполнения контрактов. Оппортунистическая модель межличностных взаимодействий неслучайна и не является реакцией на форс-мажорные обстоятельства. С одной стороны, основой такого поведения является ограниченная рациональность, с другой – исторически обусловленные и укоренившиеся в культуре и деловой практике механизмы извлечения экономической ренты из участия в соглашениях. Экономический оппортунизм создает проблему поведенческой неопределенности, неблагоприятного отбора участников торгов и рыночных стратегий, возникновения риска безответственного и недобросовестного исполнения соглашений и, в итоге, блокирует возможность эффективного расходования бюджетных средств.

## **2. Оппортунизм как альтернатива формальным правилам**

По данным Национального антикоррупционного комитета РФ объем российского рынка коррупции составляет 300 млрд. долл. в год, из которых 90% приходится на сферы, связанные с госзакупками, государственным управлением и распределением бюджетных средств (*Милюкова*).

Разрушение СССР и последующая самоорганизация российского общества на основе неформальных норм внесли значительный вклад и в масштабы оппортунистического поведения населения и, как следствие, в

<sup>7</sup> См.: Во Владивостоке трассу к саммиту АТЭС за 29 млрд. руб. смыло дождем. (<http://top.rbc.ru/society/14/06/2012/655053.shtml>).

институционализацию коррупции на уровне должностных лиц. Вынужденный переход от системы Госплана к контрактации на искусственно созданном государственном рынке товаров и услуг с 1992 года изначально должен был предполагать рост трансакционных издержек оппортунистического поведения, связанных с заключением контрактов и контролем за их исполнением. Надежда на то, что они не станут столь велики, что приведут к устранению конкуренции, не оправдались. Если обратиться к официальной статистике торгов за последние 10 лет, то можно увидеть массу примеров вырождения рынков госзакупок и сведения ситуации к монополевой. По настоящий момент мы можем наблюдать попытки правительства РФ по введению все большего количества формальных правил, нацеленных на корректировку схемы взаимодействия между экономическими агентами для компенсации возникшей информационной асимметрии. На прозрачную конкуренцию при этом возлагается надежда как на основной механизм ограничения предконтрактного оппортунизма, а на санкции, прописанные в УК РФ, КОАП РФ и базовом законе о размещении заказов – постконтрактного<sup>8</sup>. В таблицах 1 и 2 приведены проявления проблемы оппортунизма у заказчика и у фирм-поставщиков. Для удобства примеры оппортунистического поведения дифференцируются также по их принадлежности к внутренней (эндогенный оппортунизм) или к внешней среде организации (экзогенный оппортунизм).

Таблица 1

**Проблема оппортунизма и его проявления для заказчика**

|   | Экзогенный (внешний по отношению к субъекту)   | Эндогенный (сотрудников)  |
|---|--|---|
| Предконтрактный (до заключения соглашения)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- подкуп сотрудников;</li> <li>- предоставление недостоверной информации в заявке об участнике;</li> <li>- предоставление недостоверной информации в заявке о поставляемой продукции;</li> <li>- искусственное занижение цены контракта во время аукциона, демпинг и пр.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- отсутствие фактического исследования рынка при обосновании потребностей и цены контракта;</li> <li>- недостаточный анализ качественных характеристик закупаемой продукции;</li> <li>- отсутствие внимания при подготовке контракта;</li> <li>- оказание технических услуг отдельным участникам;</li> <li>- помощь в целях победы определенной фирмы и пр.</li> </ul> |
| Постконтрактный (в ходе исполнения контракта) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- подкуп сотрудников;</li> <li>- поставка продукции более низкого качества или несоответствующей контракту и пр.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- приемка некачественной продукции;</li> <li>- приемка продукции иной, чем по контракту и пр.</li> </ul>   |

<sup>8</sup> Справедливости ради нужно отметить, что на практике кодексы по ряду закупочных процедур играют также важную роль для блокирования предконтрактного оппортунизма со стороны представителей госзаказчика. Случаи уголовной ответственности, в первую очередь для должностных лиц, можно найти в статьях УК РФ № 285, 285.1, 285.2, 286, 288-293 и др. Штрафы, установленные КОАП РФ для случаев несоблюдения законодательства о размещении заказов приведены в статьях 7.29, 7.30, 7.31, 7.32, 19.5, 19.7.2, 19.7.4 и др.

Таблица 2

## Проблема оппортунизма и его проявления для поставщика

|   | Экзогенный (внешний по отношению к субъекту)   | Эндогенный (сотрудников)  |
|---|--|---|
| Предконтрактный (до заключения соглашения)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- коррупция и вымогательство со стороны представителей заказчика;</li> <li>- создание заказчиком преимущественных условий конкурентам;</li> <li>- невыполнение заказчиком обязательных процедур во время закупок;</li> <li>- подкуп сотрудников и их фиктивное участие в закупочных процедурах и пр.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- невнимательное прочтение условий документации по торгам;</li> <li>- невнимательное отношение к условиям контракта;</li> <li>- неготовность к своевременным финансовым перечислениям или предоставлению обеспечения;</li> <li>- отсутствие поиска более выгодных фирме эквивалентов для поставки и пр.</li> </ul> |
| Постконтрактный (в ходе исполнения контракта) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- шантаж с целью вымогательства со стороны представителей заказчика;</li> <li>- предложения изменить существенные условия во время исполнения контракта;</li> <li>- несвоевременная оплата по контракту заказчиком</li> <li>- несвоевременная оплата по субподряду и пр.</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- заключение и выполнение устных дополнительных соглашений с заказчиком (и генподрядчиком), в т.ч. без ведома руководителей и собственников предприятия;</li> <li>- саботирование «авральных» работ<sup>9</sup>;</li> <li>- отлынивание и невнимательное отношение к условиям контракта и пр.</li> </ul>           |

Поверхностного ознакомления с приведенным перечнем становится достаточно, чтобы понять: степень влияния оппортунизма на эффективность государственных закупок весьма велика, а его проявление всесторонне. Даже в случае идеально проведенных закупочных процедур отсутствует гарантия того, что будет соблюден основной международный закупочный принцип: *best value for money*<sup>10</sup>, а следовательно нет смысла ожидать соответствия закупаемой продукции экономическим, социальным или установленным политическим критериям. Например, компания, честно выигравшая конкурентную борьбу, может либо вовсе не намереваться следовать заключенному контракту, либо же, сначала рассчитывая честно выполнять взятые на себя обязательства, затем изменить свои намерения<sup>11</sup>. С другой стороны, одной из причин, по которой заказчик в нарушение

<sup>9</sup> Как мы уже отмечали, проблема цейтнота – крайней ограниченности во времени – зачастую весьма актуальна для заказчика и приводит к необходимости спешной работы со стороны представителей фирмы-победителя с использованием вечерних часов, выходных и праздничных дней.

<sup>10</sup> Лучшее качество по доступной цене.

<sup>11</sup> Для предотвращения подобной ситуации в законе № 44-ФЗ «О контрактной системе...» предусматривается обязательная экспертиза каждого этапа закупки, а для ликвидации отступлений от соглашений – применение предусмотренных при заключении контракта санкций.

действующего законодательства стремился заключать контракт с одной и той же фирмой является то основание, что завоеванная фирмой репутация служит определенной гарантией от постконтрактной недобросовестности.

### 3. Этические нормы и экономические перспективы

Организация не воспринимается российскими сотрудниками как нечто, обладающее ценностью само по себе<sup>12</sup>. С одной стороны, возникновение деструктивных стимулов в поведении - это результат массового оппортунизма руководителей, собственников и управляющих, относящихся к ним не как к коллегам, а как к «рабочей силе», которая нанимается для труда, но не для совместных свершений. Здесь проблема состоит в прививаемых в обществе этических нормах<sup>13</sup>. С другой стороны, отрицательные стимулы к исполнению соглашений являются следствием неоднозначности результатов «эффективного» размещения заказа для самих представителей государства. Каковы плюсы для заказчика, страны, региона, наконец, самого сотрудника в том, что, благодаря его старанию, ответственной и кропотливой работе расходы бюджетной системы уменьшатся? Сотрудник видит в итоге недостаточно качественный продукт, который, возможно, не хотел приобретать изначально. Этот продукт произведен преимущественно в странах с дешевой рабочей силой, в то время, как администрация в том же бюджете изыскивает средства для спасения местного предприятия, которое в ближайшее время может произвести на свет новых безработных. Где взаимосвязь «эффективности» с ростом собираемых налогов, созданием новых рабочих мест, повышением объемов производства конкурентоспособной продукции, улучшением качества предоставляемых общественных услуг, наконец, есть ли возможность увидеть свой индивидуальный вклад в общественное развитие?

У каждой группы участников контрактных отношений своё представление об эффективности трансакций и свой набор стимулов. Несоответствие стимулов поставщика целям госзаказчика приводит к возникновению проблемы морального риска (риска безответственности), который при прочих равных условиях выражается в сокращении индивидуальных (трудо)затрат до допустимо возможных. Для сотрудника фирмы-поставщика договориться с конкурентами и опоздать на аукцион, сославшись на технические проблемы, не подать вовремя заявку или испортить её таким образом, чтобы она была отклонена по техническим причинам – всё это становится санкционированным личностью способом заработка или снижения индивидуальных транзакционных издержек исполнения трудового контракта. Что уж тут говорить о стимулах и мотивации работника фирмы, когда речь идет о взаимодействии с государством! Здесь можно «сэкономить» на материалах при строительстве, постараться реализовать просроченные товары, не обеспечить

<sup>12</sup> Благополучие организации слабо ассоциируется с индивидуальным. Контракт с работодателем расценивается наемным работником как кратковременный и ненадежный. Ведь его увольнение для фирмы не критично. Ему уже объяснили, что из таких как он, на рынке труда «целая очередь». Аналогично представители заказчика не стремятся к подавлению оппортунистического поведения, поскольку дополнительные транзакционные издержки ложатся не на конкретных исполнителей, а на все общество, благосостояние которого не воспринимается во взаимосвязи с благосостоянием конкретного сотрудника.

<sup>13</sup> Не стоит забывать, что работники и работодатели – представители единой культуры, сидели за одной партией и имеют один набор социальных «генов».



своевременную поставку продукции и т.п.

Здесь мы видим смешение двух типов проблем: экономических, связанных с технологическими особенностями функционирования системы, и этических, оказывающих влияние на стандарты поведения и институционализацию неформальных правил. Оппортунизм – проблема господствующей общественной идеологии и культуры, без развития которых ожидания повышения эффективности системы государственных закупок, а равно как и системы государственного управления могут оказаться напрасными. Деструктивные неформальные нормы поведения, информационная асимметрия и неполнота контрактов приводят к значительному росту трансакционных издержек и ухудшению результатов закупочной деятельности.

Добросовестность взаимодействия заказчика и поставщика при этом может обеспечиваться неотвратимостью наказания<sup>14</sup>, ростом уровня доверия в обществе, снижением популярности оппортунистического поведения, ростом продолжительности отношений по контракту, а также наличием положительных стимулов к выполнению соглашений. В частности, интересы противоположных групп агентов позволяют сближать финансовые меры стимулирующего характера. Для заказчика речь может идти о премиях за достигнутую экономию, равно как для представителей участвующих фирм за полученный выигрыш относительно средних рыночных цен или цен аналогичных контрактов.

Ряд шагов по предотвращению и снижению последствий оппортунизма предпринят в законе № 44-ФЗ. Набор дополнительных мер включает формализацию этапов планирования закупочной деятельности, исполнения контракта, приемки продукции по результатам исполнения контракта и экспертизы. Однако закон о контрактной системе по-прежнему переоценивает роль отрицательных стимулов при фактическом отсутствии положительных.

\*\*\*

В конце концов, мы все заинтересованы в успехе работы пусть и несовершенных квази-рыночных механизмов государственных закупок. Ведь современные предприниматели и заказчики обеспечивают выполнение важнейшей неявной социальной функции государственной контрактной системы – адаптацию российского государства к роли равноправного партнера частного сектора. Для того чтобы государственный чиновник начал относиться к общественным потребностям с интересом и пониманием, он должен увидеть себя стороной соглашения, а не покровителем. Пока такая возможность у нас есть.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Башкатова А. Подготовка к самой дорогой Олимпиаде идет полным ходом. ([http://www.ng.ru/economics/2013-05-31/1\\_olimpiada.html](http://www.ng.ru/economics/2013-05-31/1_olimpiada.html)).

Вольчик В. В. (2011). Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 2, № 2, с. 56-67.

<sup>14</sup> Штраф на сумму 50 000 руб., выписанный представителями контролирующих органов бухгалтеру детского сада, едва ли будет являться прецедентом для заказчика, проводящего торги на 100 млн. руб. Ведь уследить за всеми закупками в стране с 220 000 заказчиков (данные ФАС РФ. – В.М.) – утопическая идея.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (№ 195-ФЗ от 30.12.2001 в ред. № 249-ФЗ от 23.07.2013) // *Собрание законодательства Российской Федерации*, 2002, № 1. Ст. 1.

Малкина М. Ю. (2010). Институциональный анализ системы госзаказа в современной России // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 8, № 1, с. 51-58.

Милюкова Я. Кто формирует рынок взяток объемом \$300 млрд. (<http://www.bfm.ru/news/213152>).

О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон № 44-ФЗ от 5.04.2013 г. // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2013. № 14. Ст. 1652.

О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федеральный закон № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2005. № 30. Ст. 3105.

Петрова М. Судебная экспертиза подтвердила опасность фильтров Петрика. (<http://ria.ru/danger/20120813/722699542.html>).

Письменная Е. (2010). Украсть триллион // *Ведомости*, № 206.

Уголовный Кодекс Российской Федерации (№ 63-ФЗ от 13.06.1996 в ред. № 185-ФЗ от 02.07.2013) // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 1996. № 25. Ст. 2954.

Федотова Н. Олимпиада в Сочи: более 1,5 трлн. рублей, включая коррупционную составляющую. (<http://www.km.ru/economics/2013/05/27/vladimir-putin/711686-olimpiada-v-sochi-bolee-15-trln-rublei-vklyuchaya-korrupt>).

Шмаков А. В. (2010). Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 8, № 4, с. 57-61.

### REFERENCES

Bashkatova A. Preparation for the most expensive Olympics is in full swing. ([http://www.ng.ru/economics/2013-05-31/1\\_olimpiada.html](http://www.ng.ru/economics/2013-05-31/1_olimpiada.html)). (in Russian).

Volchik V. V. (2011). The institutional structure evolution of public procurement in Russia. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 2, pp. 56-67. (in Russian).

The Code of the Russian Federation on Administrative Offenses (№ 195-FZ of 30.12.2001 as amended № 249-FZ of 23.07.2013). *Collected Legislation of the Russian Federation*, 2002, no. 1, art. 1. (in Russian).

Malkina M. Yu. (2010). Russia's current procurement system institutional analysis. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, no. 1, pp. 51-58. (in Russian).

Milyukova Ya. Who do create a bribes market worth \$300 billion? (<http://www.bfm.ru/news/213152>). (in Russian).

On the contract system in the procurement sphere of goods, works, services for state and municipal needs: Federal law № 44-FZ of 5.04.2013. *Collected Legislation of the Russian Federation*, 2013, no. 14, art. 1652. (in Russian).

On the procurement for deliveries of the goods, performance of works, rendering of services for state and municipal needs: Federal law № 94-FZ of 21.07.2005. *Collected Legislation of the Russian Federation*, 2005, no. 30, art.