

«БЕСЦЕННЫЕ» ЗАКУПКИ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУКЦИОНА ДЛЯ ЗАКАЗОВ МАЛОГО ОБЪЕМА



ИВАНОВ
Андрей Евгеньевич,

доцент кафедры государственного и муниципального управления Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (ВШМ СПбГУ)



ОГОРОВОВА
Алина Викторовна,

студентка 4 курса бакалавриата по направлению «Государственное и муниципальное управление» ВШМ СПбГУ

В последние годы в Высшей школе менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета проводятся исследования, связанные с разработкой различных моделей коррупционного поведения в сфере размещения государственного заказа. Наиболее часто для описания коррупционных взаимоотношений используется так называемая «агентская модель».

Практика показывает, что логика экономико-математического моделирования носит, как правило, индуктивный характер и предполагает построение моделей на основе использования фактических данных о поведении экономических агентов. Проблема использования аукционов для закупок малого объема, рассматриваемая в настоящей статье, является относительно редким случаем, в котором первоначально дедуктивным образом строится теоретическая модель, а затем ее предпосылки идентифицируются в образцах поведения экономических агентов.

В рассматриваемом случае в рамках традиционной агентской модели принципал, под обобщенным именем которого будут пониматься органы, разрабатывающие политику и нормативно-правовое регулирование в сфере государственных закупок, поручает агенту, государственному заказчику¹, проведение закупок.

Существует точка зрения², согласно которой множество моделей коррупционного поведения может быть позиционировано между двумя «крайними» моделями: бюрократической коррупцией, коррупцией агента, и вертикальной коррупцией, коррупцией принципала. Тем не менее, уже попытка позиционировать модель эффективной коррупции³, в рамках которой коррумпируемый агент устраняет препятствия, порожденные созданным

принципалом неэффективным регулированием, заставляет усомниться в возможности построения «одномерной» типологии. В свою очередь, появление модели квази-коррупции⁴, в которой действия агента, идущие в разрез с буквой или духом неэффективного регулирования, предпринимаются им ради достижения социально значимых целей, позволило сформировать новую типологию агентских моделей коррупционного поведения.

Рассмотрим общество (назовем его базовым принципалом) как носителя «идеального» отношения предпочтения, определенного на некотором множестве альтернатив. Обозначим отношения предпочтения базового принципала, принципала и агента на введенном множестве как \succeq_{BP} , \succeq_P , \succeq_A . Условимся называть принципала (агента) недобросовестным, если его отношение предпочтения отлично от отношения предпочтения базового принципала: $\succeq_P \neq \succeq_{BP}$ ($\succeq_A \neq \succeq_{BP}$), и добросовестным, в противном случае.

На первый взгляд, различные сочетания добросовестности и недобросовестности агента и принципала позволяют ввести в рассмотрение четыре различные модели, описывающие их взаимодействие.

Условимся называть модель первого типа бесконфликтной. Модель второго типа может быть идентифицирована как модель бюрократической коррупции, третьего — как модель квазикоррупции, а четвертого, по-видимому, как модель эффективной коррупции.

Проверим последнее предположение. В рамках настоящей статьи под недобросовестным агентом мы понимаем агента, предпочтения которого отличны от общественных предпочтений. Но эти предпочтения могут как отличаться от предпочтений принципала, так и совпадать с ними. В первом случае мы действительно получаем модель эффек-

Таблица 1.
Четыре типа моделей коррупционного поведения

№ п/п	Принципал	Агент
1	Добросовестный	Добросовестный
2	Добросовестный	Недобросовестный
3	Недобросовестный	Добросовестный
4	Недобросовестный	Недобросовестный

¹ В настоящей статье термины «государственный заказчик» и «заказчик» используются как синонимы.

² Jain A. Corruption: Theory, Evidence and Policy. – Journal for Institutional Comparisons, vol. 9, 2, 2011.

³ Nye J.S. Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis. – The American Political Science Review, vol. 61, 2, 1967.

⁴ Иванов А.Е. Моделирование квази-коррупционного поведения при размещении государственного заказа. – Вестник СПбГУ, сер. «Менеджмент», № 3, 2014.

Таблица 2.

Типология агентских моделей коррупционного поведения

Принципал	Агент	Название модели
Добросовестный $\geq_p = \geq_{BP}$	Добросовестный $\geq_A = \geq_{BP}$	Бесконфликтная $\geq_A = \geq_p$
	Недобросовестный $\geq_A \neq \geq_{BP}$	Бюрократическая коррупция $\geq_A \neq \geq_z$
Недобросовестный $\geq_p \neq \geq_{BP}$	Недобросовестный $\geq_A \neq \geq_{BP}$	Эффективная коррупция $\geq_A \neq \geq_p$
		Тоталитарная коррупция $\geq_A = \geq_p$
	Добросовестный $\geq_A = \geq_{BP}$	Квази-коррупция $\geq_A \neq \geq_p$

тивной коррупции, а во втором — новую модель, в которой принципал создает стимулы для агента, не позволяющие ему отклоняться от действующего регулирования.

Выберем название для последней модели. Требование определенной однородности создаваемой типологии предопределяет использование термина «коррупция», а невозможность отклонения от действующих правил подсказывает использование прилагательного «тоталитарная». Таким образом, в рамках предлагаемой модификации агентской модели возникает пять моделей, вообще говоря, коррупционного поведения.

Возникает вопрос, насколько уместно использование термина «коррупция» в названии модели тоталитарной коррупции. Действительно, в случае РФ провалы в регулировании вызваны, скорее, недостатком опыта в регулировании государственных закупок, формирующимся институтом оценки регулирующего воздействия⁵ и относительно высоким страновым уровнем коррупции, провоцирующем регулятора на решение сложных проблем простыми средствами. К сожалению, примененный при построении типологии классифицирующий подход не позволяет отделить модель, в которой ошибки в регулировании вызваны корыстными интересами принципала (модель вертикальной коррупции), от модели, в которой недостатки регулирования обусловлены, скажем так, его ограниченной рациональностью.

Рассмотрим модель тоталитарной коррупции. В ее рамках принципал создает для агента такие

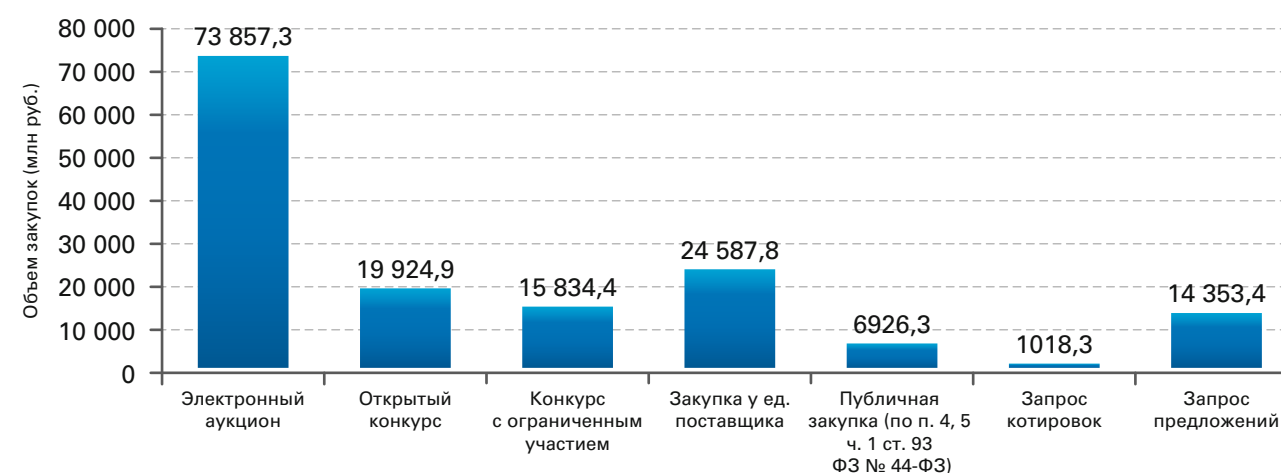
стимулы, которые не позволяют последнему нарушать регулирование, препятствующее достижению желательных для общества целей. Возникает вопрос, существуют ли примеры тоталитарной коррупции в системе государственных закупок РФ.

УДИВИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

Из всех дискуссионных инноваций Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (далее — ФЗ-44) регулирование закупок малого объема удивляет, насколько разительно оно отличается от формулировок Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ (далее — ФЗ-94). Приведем ниже обе формулировки.

ФЗ-44, ст. 93–1–4⁶ «Осуществление закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей»: ... годовой объем закупок, которые заказчик вправе осуществить на основании настоящего пункта, не должен превышать два миллиона рублей или не должен превышать пять процентов совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более чем пятьдесят миллионов рублей.

ФЗ-94, ст. 55–2–14: осуществляются поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков на сумму, не превышающую установ-

Диаграмма 1.
Закупки Санкт-Петербурга в 2016 г.

ленного Центральным банком Российской Федерации предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке; при этом заказы на поставки одноименных товаров, выполнение одноименных работ, оказание одноименных услуг заказчик вправе размещать в течение квартала в соответствии с настоящим пунктом на сумму, не превышающую указанного предельного размера расчетов наличными деньгами.

К разработчикам закона возникает, как минимум, несколько вопросов:

– на каком основании ценовой порог, превышение которого начальной (максимальной) ценой контракта (ниже — НМЦК) делает неизбежным организацию торгов (проведение запроса котировок), сохранен в размере 100 000 руб. — уровне, установленном в июле 2007 г.;

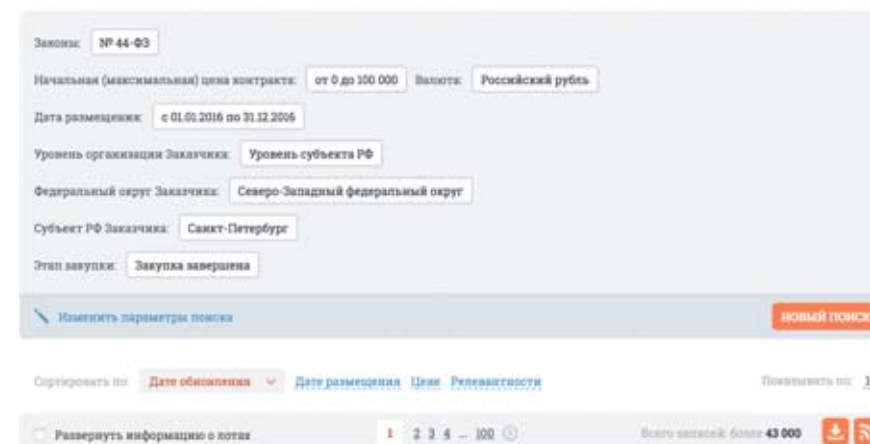
– зачем абсолютное значение ценового порога и абсолютные ограничения по объему закупок введены в текст закона, затрудняя процесс адаптации настоящей статьи к изменяющимся экономическим условиям;

– насколько обоснованы универсальные для различных организаций ограничения по объему такого рода закупок;

– нельзя ли было сделать формулировку ограничения по объему закупок более удобной для понимания.

И, наконец, основной вопрос: что делать организации, исчерпавшей установленный лимит закупок и испытывающей необходимость в закупке малого (и даже очень малого) объема?

Настоящая статья рассматривает соответствующие проблемы на основе анализа практики малых закупок Санкт-Петербурга в целом и закупок

Рисунок 1.
Малые закупки Санкт-Петербурга в 2016 г.

⁵ Как тут не упомянуть Постановление Правительства РФ от 10.09.2009 г. № 722 г. «Об утверждении Правил оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд», практически дестимулирующее снижение ценового критерия в заявках поставщиков.

⁶ Обсуждение специфики статьи 93-1-5 (ст. 93, часть 1, пункт 5 ФЗ-44) остается за рамками настоящей статьи.

Таблица 3.
Малые закупки Санкт-Петербурга в 2015–2016 гг.

№ п/п	Метод закупки	2015 г.	2016 г.
1	Закупка у единственного источника (включая «открытые» публичные закупки)	9 700	12 000
2	Электронный аукцион	18 000	26 000
3	Конкурс (открытый и с ограниченным участием)	43	40
4	Запрос котировок	3 300	4 200

его стационарных учреждений здравоохранения в частности.

Рассмотрим распределение объемов закупок Санкт-Петербурга по различным методам закупок в 2016 г., представленное на сайте «Государственный заказ Санкт-Петербурга».

На диаграмме 1 для обозначения закупок не выше ценового порога, размещаемых на основании ст. 93–1–4 у единственного источника, используется традиционный для Санкт-Петербурга термин «публичные закупки». В свою очередь, под термином «малые закупки» мы условимся понимать все закупки на сумму до 100 000 рублей включительно, в том числе публичные.

Поскольку ст. 93–1–4 содержит формулировку «заказчик вправе осуществить», возникает вопрос, применяются ли иные способы закупок малого объема. Воспользуемся сайтом Единой информационной системы в сфере закупок.

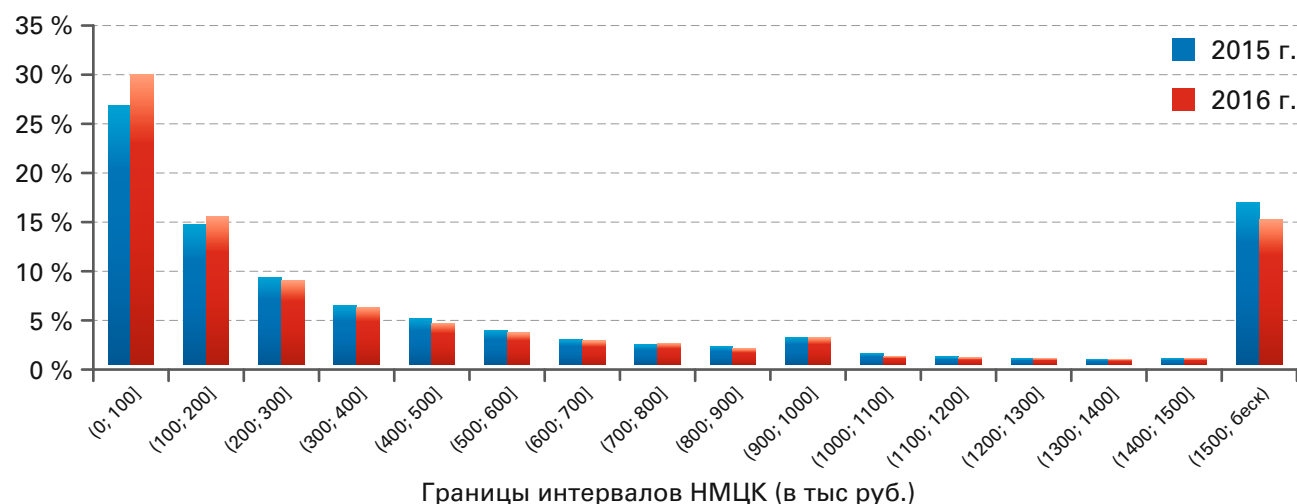
К сожалению (для исследователей), в полученное число закупок вошла только часть публичных закупок, поскольку соответствующее отечественное (и международное) регулирование позволяет заказчику реализовывать такие закупки без размещения информации о них в официальных информационных ресурсах. Представим распределение малых закупок Санкт-Петербурга по способам закупок за 2015 и 2016 гг. в следующей таблице⁷.

Анализ Диаграммы 1 и Таблицы 3 показывает, что при проведении малых закупок город использует публичные закупки, аукцион и запрос котировок⁸, причем в этих целях аукцион, по-видимому, используется наиболее часто и его роль продолжает возрастать.

Массовое использование торгов вместо заключения прямых договоров с поставщиками представляется настолько неожиданным, что заставляет нас несколько нарушить логику изложения

Диаграмма 2.

Распределение интервальных частот НМЦК аукционов в РФ в 2015–2016 гг.



⁷ Для упрощения изложения, в Таблице 1 опущен используемый поисковой системой термин «более».

⁸ Обсуждение вопроса об использовании запроса котировок при малых закупках оставим за рамками настоящей статьи.

Таблица 4.
Ценовые пороги некоторых европейских стран⁹

№ п/п	Страна	Величина ценового порога
1	Великобритания	€ 80 000 (товары и услуги), € 1 000 000 (работы)
2	Чешская Республика	€ 74 000 (товары и услуги), € 220 000 (работы)
3	Франция	€ 25 000
4	Белоруссия	€ 3 500
5	Россия-2007 ¹⁰	€ 3 000 (100 000 руб.)
6	Россия-2017	€ 1 500 (100 000 руб.)

и оценить масштабы применения аукциона при малых закупках в РФ в целом.

Анализ Диаграммы 2 показывает, что около трети аукционов в РФ проводятся при НМЦК ниже ценового порога в условиях, когда экономическая целесообразность организации торгов является дискуссионной. Более того, из приведенной ниже таблицы следует, что величину отечественного ценового порога никак нельзя считать завышенной.

Мы видим, что в течение последних десяти лет регулятор забыл о возможности и необходимости регулирования ценового порога: с учетом инфляции в РФ в период 2008–2016 гг. 100 000 рублей на 01.01.2017 примерно соответствуют 46 764 рублям на 01.01.2008. По-видимому, здесь и кроется причина очевидной небрежности разработчиков ФЗ-44, прописавших непосредственно в нем величину ценового порога.

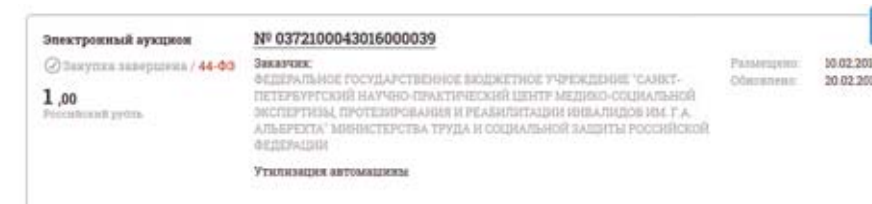
Таким образом, данные Таблицы 4 делают еще более сомнительной экономическую целесообразность организации торгов для проведения малых закупок. В этой ситуации возникает гипотеза, которая заключается в том, что именно

формулировка статьи 93–1–4 ФЗ-44 **вынуждает** государственного заказчика, исчерпавшего лимит публичных закупок, проводить аукционы. Действительно, трудно заподозрить иные мотивы проведения аукциона у организаторов следующей закупки (Рис. 2).

В целях разумного сокращения масштаба исследования было принято решение о проверке гипотезы в рамках регионального отраслевого рынка. Для анализа были собраны данные о закупочной деятельности государственных бюджетных учреждений здравоохранения стационарного типа в городе Санкт-Петербург, иными словами, данные о закупочной деятельности городских больниц.

Для проверки гипотезы по каждому объекту анализа была собрана информация, в частности, об общем объеме годовых закупок, числе проведенных малых аукционов, запросов котировок и публичных закупок, а также объеме проведенных публичных закупок. По полученным данным для каждой больницы в соответствии со статьей 93–1–4 была рассчитана степень достижения учреждением максимально допустимого объема пу-

Рисунок 2.
Минимальная НМЦК аукциона в Санкт-Петербурге в 2016 г.

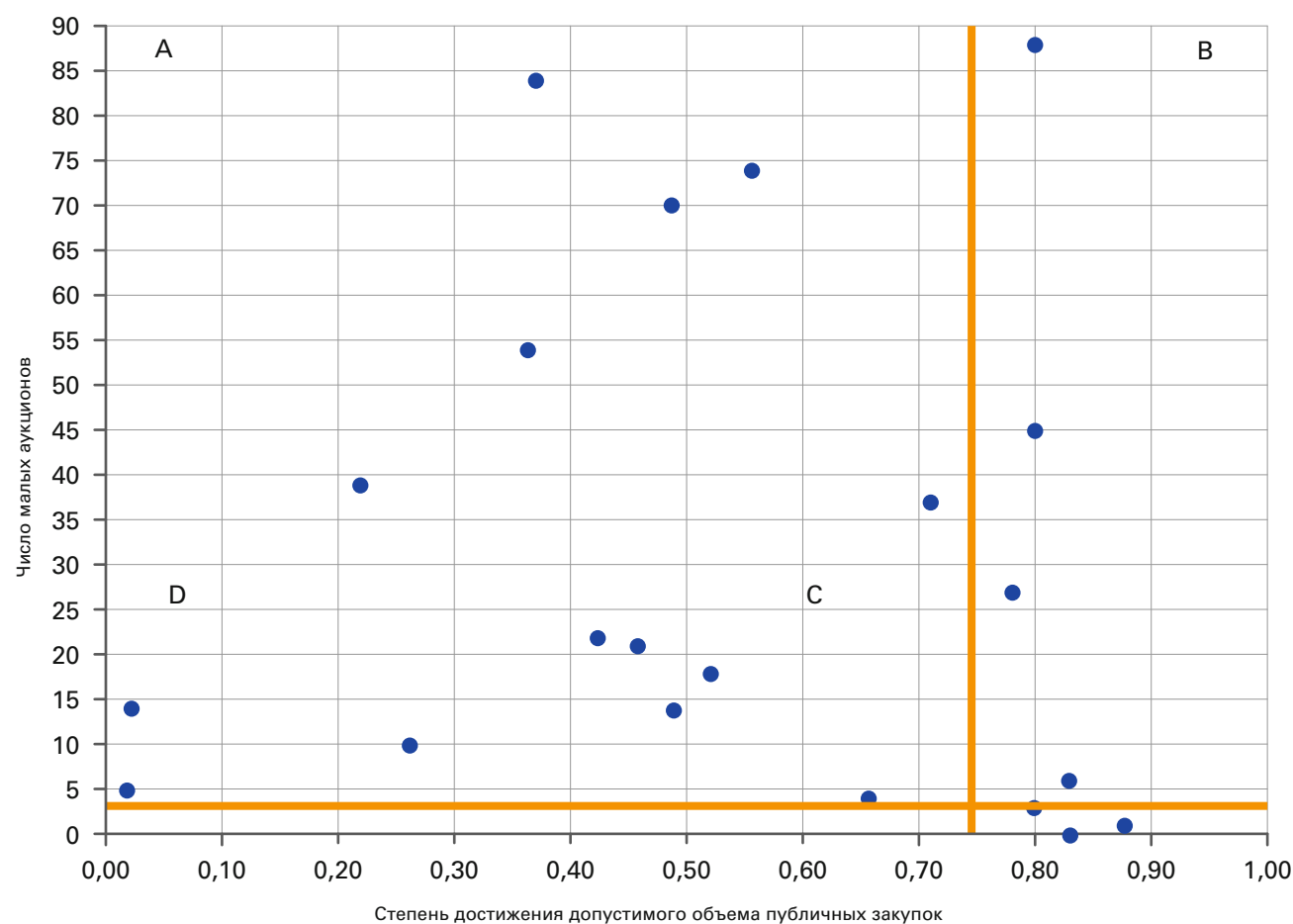


⁹ Для Чешской Республики, Белоруссии и РФ даны примерные ценовые пороги, переведенные в евро по релевантному валютному курсу.

¹⁰ Ценовой порог размером в 100 000 руб. был установлен Указанием ЦБ РФ №1843-У от 20.07.2007 г.

Диаграмма 3.

Использование аукционов в малых закупках: добровольно или принудительно



бличных закупок. Полученные результаты представлены на следующей диаграмме рассеяния.

Символически разделим область диаграммы рассеяния на 4 области. Горизонтальный отрезок разделяет организации, которые более и менее склонны к использованию аукционов, чем запросов котировок и публичных закупок¹¹ (в качестве границы выбран нижний квартиль распределения: 25 % стационаров за год использовали не более 4 аукционов¹²), а вертикальный — организации, которые используют до и более 75% квоты публичных закупок. Последняя цифра обусловлена предположением¹³ о том, что больницы резервируют до 25% квоты публичных закупок на экстренные случаи и, разместив через

публичные закупки 75% квоты, вынужденно используют аукционы.

Анализ Диаграммы 3 показывает, что:

- стационары, попавшие в область А, добровольно и в значительном количестве используют аукционы для малых закупок;
- стационары, попавшие в область В, в значительном количестве и отчасти принудительно используют аукционы для малых закупок. Их потребность в публичных закупках, как правило, превосходит соответствующую предельную норму (в целом по группе она может быть оценена, как минимум, в 7,5% от объема суммарного годового заказа);

– стационары, попавшие в область С, принудительно в незначительном количестве используют аукционы для малых закупок.

Таким образом, выдвинутая нами гипотеза в целом не подтвердилась. Тем не менее, мы показали, что на рассматриваемом рынке существуют медицинские учреждения, для которых количественная квота на публичные закупки является недостаточной, что, в силу статьи 93–1–4, заставляет их применять аукционы при закупках малого объема.

АУКЦИОН ИЛИ ПУБЛИЧНАЯ ЗАКУПКА?

Возникает вопрос: чем руководствуются медицинские организации (в первую очередь, попавшие в область А Диаграммы 3), предпочитая аукцион на незначительную сумму публичной закупке. Рассмотрим проблему выбора между аукционом и публичной закупкой с точки зрения заказчика. Будем предполагать, что выбор более предпочтительного метода закупки определяется сравнением альтернатив по следующим критериям: качество закупаемого товара, снижение цены в результате проведения закупки, затраты на проведение закупки (материальные и временные), транзакционные издержки: затраты агентов, возникающие в процессе подготовки и выполнения контрактов (договоров). Проведем последовательное сравнение предпочтительности применения аукциона или публичной закупки по каждому из введенных критериев.

КАЧЕСТВО

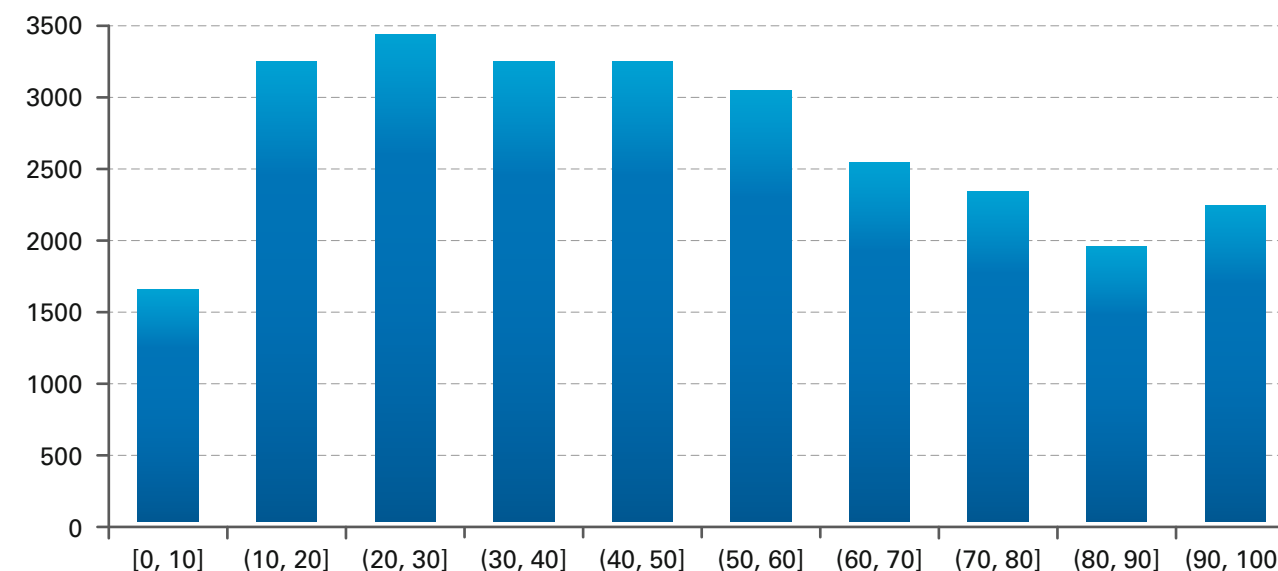
- При проведении публичной закупки, в отличие от аукциона, заказчик имеет возможность сопоставления качества предложений поставщиков.
- В случае публичной закупки заказчик имеет возможность действовать в соответствии с положением статьи 34 Бюджетного кодекса РФ, не применяемым в системе государственных закупок РФ: стремиться к достижению наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.
- При проведении аукциона увеличение конкурентности закупки увеличивает вероятность демпингового поведения его победителя, что в случае малых закупок делает практически невозможным принуждение поставщика к выполнению контракта за счет сокращения его маржи.

Вывод: публичная закупка предпочтительнее.

СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ

- Публичная закупка практически является единственной переговорной процедурой среди методов закупок, введенных ФЗ-44. Это дает возможность заказчику обсуждать цену закупки с потенциальным поставщиком.
- Можно предположить, что конкурентность малых аукционов не может быть выше конкурентности аукционов в целом. Соответственно, нет оснований считать, что значительное

Диаграмма 4.
Распределение числа малых аукционов в Санкт-Петербурге в 2016 г.



¹¹ В рассматриваемом случае эти процедуры близки между собой, поскольку текущее регулирование публичных закупок, как правило, требует при их проведении специфического запроса котировок.

¹² В целях наглядности графической интерпретации на диаграмме рассеяния не указан лидер по числу проведенных малых аукционов (всего – 133) – СПб ГУЗ Городская больница № 40.

¹³ Такую цифру называют руководители учреждений здравоохранения – выпускники программы профессиональной переподготовки «Менеджмент в здравоохранении», реализуемой в ВШМ СПбГУ в рамках Программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ.

число аукционов с одним участником, по результатам которых заключается контракт без снижения НМЦК¹⁴, для малых закупок будет меньше.

- Конкуренция на аукционе может обеспечить снижение НМЦК.

Предположим, что заказчик действительно рассчитывает на снижение цены в ходе аукциона. Поскольку величина снижения цены зависит от НМЦК, выбор в пользу аукциона должен делаться тем чаще, чем выше ее значение. Проверим эту гипотезу на примере закупок Санкт-Петербурга. На приведенной ниже диаграмме указано число аукционов, проведенных в Санкт-Петербурге в 2016 г. в различных диапазонах НМЦК (в тыс. руб.)

Анализ диаграммы показывает, что, если отбросить данные первого и последнего диапазонов, число аукционов даже увеличивается при снижении НМЦК и, соответственно, при снижении размера потенциальной ценовой скидки. Таким образом, у нас есть определенные основания считать, что заказчики не рассчитывают на существенное снижение цены контракта в ходе малого аукциона.

Вывод: с точки зрения рассматриваемого критерия нет оснований считать, что аукцион для заказчика предпочтительнее публичной закупки.

ЗАТРАТЫ НА ПРОВЕДЕНИЕ ЗАКУПКИ

Приведем сокращенную цитату из статьи 93–3 ФЗ-44: «В случае осуществления закупки у единственного поставщика ... для заключения контракта заказчик обязан обосновать в документально оформленном отчете невозможность или нецелесообразность использования иных способов определения поставщика ..., а также цену контракта и иные существенные условия контракта. Положения настоящей части **не распространяются** на случаи осуществления закупки, предусмотренные пунктами ..., 4, 5, ... части 1 настоящей статьи».

Вывод: публичная закупка, очевидно, предпочтительнее¹⁵.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Сопоставим транзакционные издержки заказчика при проведении аукциона и публичной закупки (см. таблица 5).

Таким образом, проведенный анализ показывает, что, по-видимому, основным аргументом при добровольном выборе аукциона для размещения малого заказа является стремление избе-

жать издержек, связанных с действиями контролирующих органов.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Проведенное исследование показало, что действующее нормативно-правовое регулирование признает экономическую нецелесообразность организации торгов (и запроса котировок) для малых закупок, позволяя размещать малые заказы у единственного источника, не обосновывая их и не размещать информацию о них в ЕИС ГЗ. Тем не менее, применение аукционов в этих целях является масштабным и для РФ, и для Санкт-Петербурга, и для его стационарных медицинских учреждений. В статье идентифицированы две причины такого поведения государственных заказчиков.

С одной стороны, действующее законодательство содержит нормы, обязывающие проведение торгов при превышении соответствующих количественных объемов независимо от размеров закупки, а с другой, проводимая политика в сфере контроля размещения заказа создает заказчику, проводящему публичную закупку, такие транзакционные издержки, при которых проведение аукциона вместо закупки у единственного поставщика становится для него рациональным выбором.

В этих условиях могут быть предложены следующие изменения статьи 93–1–4 ФЗ-44, регламентирующей закупки малого объема.

1. Регулирование величины ценового порога должно быть исключено из законодательного акта и передано органам исполнительной власти. Представляется разумным оговорить в законе периодичность пересмотра ценового порога, например, ежегодно (при отсутствии форс-мажорных обстоятельств). Поскольку данные таблицы 2 свидетельствуют о беспрецедентно низком ценовом пороге РФ (список стран в таблице виден вполне репрезентативным), вопрос о размере его повышения должен войти в повестку дня реформирования ФЗ-44¹⁶.
2. Регулирование предельной величины публичных закупок организации должно быть исключено из законодательного акта. Предельный размер публичных закупок может формироваться на основе плана-графика закупок организации и утверждаться ее учредителем или авторизованным органом. Последний

должен также оценивать целесообразность публичной закупки при исчерпании лимита на такие закупки.

На основании проведенного исследования можно предсказать, что механического увеличения ценового порога будет недостаточно для предотвращения нерационального с точки зрения достижения общественных интересов поведения заказчиков, если не внести изменения в политику регулирования. Оставляя вопрос о релевантном применении аукциона за рамками настоящей статьи¹⁷, мы, тем не менее, рекомендуем потребовать обоснования и согласования применения аукциона при проведении малых закупок. Во всяком случае, это избавило бы от необходимости введения прямого запрета на организацию торгов при малых закупках, что поневоле приходит в голову, когда через электронную площадку закупается лекарственное средство стоимостью 187 рублей 83 копейки (Рис. 2, по-видимому, характеризует и качество регулирования государственных закупок в нашей стране, и чувство юмора государственного заказчика).

В заключение, о будущем модели тоталитарной коррупции. Представляется, что в сфере государственных закупок становление института оценки регулирующего воздействия должно привести к повышению качества регулирования и, соответственно, к сужению области применения модели. Тем не менее, на ближайшее время работы для ее использования в моделировании процессов размещения государственного заказа вполне достаточно. В частности, в настоящее время наше внимание привлекло размещение на аукционах заказов на научно-исследовательские работы и программы повышения квалификации (профессиональной переподготовки) органами исполнительной власти.

Что касается иных сфер деятельности, то с ситуациями, в которых регулирование неразумно, а обойти его невозможно, приходится сталкиваться чаще, чем хотелось бы. Не случайно суть модели тоталитарной коррупции лучше всего выражает одна из наиболее популярных цитат С. Хантингтона: «С точки зрения экономического роста единственное, что хуже, чем общество с жесткой, чрезмерно централизованной, нечестной бюрократией — это общество с жесткой, чрезмерно централизованной и честной бюрократией»¹⁸. ■

Таблица 5.

Сопоставление транзакционных издержек заказчика при проведении малого аукциона и публичной закупки

Виды транзакционных издержек	Сопоставление альтернатив
При подготовке закупки (издержки ex-ante)	
Поиск информации о качестве и ценах приобретаемых товаров	Издержки относительно невелики для случая малых закупок
Ведение переговоров	
Разработка и подписание контракта (договора)	
В процессе выполнения заказа (издержки ex-post)	
Мониторинг действий поставщиков	Издержки относительно невелики для случая малых закупок
Принуждение поставщиков к точному выполнению условий контракта (договора)	Могут быть значительными при демпинговом поведении поставщика, победившего на аукционе
Реакция на контроль действий заказчика со стороны третьих лиц	В отличие от публичной закупки, уполномоченные органы не контролируют результаты аукционов по собственной инициативе

¹⁴ Иванов А.Е. Рассказ по картинке: можно ли ставить рядом конкурс и аукцион. // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение, № 31, 2013.

¹⁵ К сожалению, локальные нормативные акты могут не соответствовать и букве, и духу регулирования. В настоящее время СПбГУ, имеющий собственное положение о закупках, требует при санкционировании публичной закупки предоставления 5 (пяти!) коммерческих предложений.

¹⁶ Впрочем, все это было ясно едва ли не десять лет назад: Иванов А.Е. Как предотвратить демонтаж системы государственных и муниципальных закупок Российской Федерации. — ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 20, 2010.

¹⁷ Manoochehri G., Lindsay I. Reverse Auctions: Benefits, Challenges, and Best Practices. — California Journal of Operations Management, vol. 6, Number 1, February 2008.

¹⁸ Huntington S. Political Order in Changing Societies, 1968.