

## Международные тендеры в госсекторе Республики Беларусь: потенциал, проблемы, перспективы

*International tenders in the public sector of the Republic of Belarus: potential, problems, prospects*

**Астапович Олег Григорьевич**, магистр экономических наук, начальник отдела анализа  
и контроля ОАО «Керамин»

**Astapovich Aleh**, Master of Economics, Head of Analysis and Control Department of KERAMIN JSC

**e-mail:** ast-oleg@tut.by

### Аннотация

В статье рассмотрена сущность тендера как способа проведения закупок, в условиях открытой экономики чаще всего принимающего форму международной процедуры закупки, а потому применительно к госзакупкам зачастую рассматриваемого через призму нетарифного регулирования внешней торговли страны. Исходя из мирового опыта развития госзакупок, выявлены проблемные зоны отечественной системы регламентации и функционирования данной сферы, определены перспективные направления применения данного инструмента всеми организациями госсектора Республики Беларусь (таким образом, охватываются также закупки без привлечения бюджетных средств), в том числе с учетом вовлеченности нашей страны в процессы международной экономической интеграции и возможного вступления во Всемирную торговую организацию. Авторские рекомендации сопровождаются указанием потенциальных положительных эффектов от их реализации.

**Ключевые слова:** закупки, процедуры закупок, международные тендеры, государственный сектор, Республика Беларусь.

### Abstract

The article considers the essence of the tender as a method of conducting procurement, in an open economy, most often taking the form of an international procurement procedure, and therefore with respect to public procurement, often viewed through the prism of non-tariff regulation of the country's foreign trade. Based on world experience in the development of public procurement, the problem areas of the domestic system of regulation and functioning of this sphere have been identified, promising areas for the use of this tool by all organizations of the public sector of the Republic of Belarus have been identified (thus, procurement without attracting budget funds is also covered), including taking into account the involvement of our country in the processes of international economic integration and possible entry into the World Trade Organization. The author's recommendations are accompanied by an indication of potential positive effects.

**Keywords:** procurement, purchasing procedures, international tendering, public sector, Republic of Belarus.

Поступила в редакцию / Received: 21.05.2020

Web: <http://elibrary.miu.by/journals/item.eui/issue.7/article.15.html>

### Введение

В русскоязычной литературе проблематика проведения международных тендеров в условиях госсектора в целом виде рассматривается редко, будучи представленной в отдельных аспектах в исследованиях, посвященных смежным направлениям. Так, в работах ряда авторов (Е.С. Бараникова, О.А. Беляева, К.В. Кузнецов и др.) затронуты правовые и организационные вопросы организации тендерных процедур и оформления сделок (главным образом, применительно к сфере госзакупок). Изучению регулирования госзакупок как одного из направлений решения задач экономической политики уделили внимание в своих исследованиях С.А. Комаров, Е.Р. Борисова, Н.Г. Медведева, А.В. Мокренко, Л.Г. Каранатова и др. Особый пласт занимают исследования зарубежного опыта построения и совершенствования национальных систем госзакупок, результаты которых приведены в трудах О.В. Анчишкиной, В.В. Мельникова, В.В. Покровской, О.В. Пономаревой, И.И. Смотрицкой, С.С. Шувалова и др. [1–4]. Предметно к рассмотрению международных конкурсных торгов подошел А.Н. Захаров [5], хотя у данного автора, на наш взгляд, недостаточно внимания было уделено именно специфике международных тендерных процедур

в противопоставление тем, в которых иностранный элемент не представлен.

Между тем необходимость поиска действенных методов решения задач рационализации распоряжения средствами государственного бюджета, повышения конкурентоспособности коммерческих организаций с государственным участием (через снижение издержек, приобретение и освоение новых технологий, укрепление рыночных позиций во взаимодействии с контрагентами и др.) и обеспечения макроэкономической стабильности в условиях открытой экономики обуславливает критичность более полного использования потенциала инструментальных методов организации международной торговли.

### Основное содержание

Закупки в госсекторе, образованном институциональными единицами, на которые распространяется право государства принимать значимые решения в связи с реализацией административных функций либо отношений собственности, проводятся по двум каналам: за счет средств государственного бюджета и за счет собственных средств коммерческих организаций с определенной долей государственной собственности (критичный уровень государствен-

ного участия различается по странам – в Беларуси он определен в размере 25 %) [6].

Государственные закупки (относятся к первому из названных каналов, поскольку предполагают финансирование из госбюджета) нередко рассматриваются как частный случай нетарифных методов регулирования внешней торговли страны. При этом принимается во внимание особый механизм влияния на международные торговые потоки со стороны государства, при котором могут быть задействованы различные требования, способные вносить искажения в порядок определения поставщика и страны происхождения закупаемой госзаказчиками продукции (количественные, финансовые ограничения, требования к стандартам качества, условия к уровню локализации производства и т. д.). Фактически в качестве признака, позволяющего квалифицировать то или иное решение государственных органов применительно к сфере закупок как нетарифную меру регулирования внешней торговли, выступает возникающее вследствие этого влияние на внешнюю торговлю страны в конкретном сегменте (а именно по сделкам, в которых одной из сторон выступают распорядители бюджетных и приравненных к ним средств).

Полагаем, следует учитывать, что, во-первых, государство выступает не как классический регулятор, независимый по отношению к включенным в возникающие взаимоотношения сторонам, а как законный распорядитель средств налогоплательщиков (в связи с чем на первый план выходят первичность, законность и логичность национальных интересов и подчинения последним тех решений, которые принимаются регулятором); во-вторых, речь идет о регулировании отдельно взятого сегмента (закупки, производимые госзаказчиками), следовательно, сплошного воздействия на трансграничные торговые потоки с участием субъектов данной страны не наблюдается; в-третьих, успешная реализация мер экономической политики, проводимых по линии управления в сфере госзакупок, может содействовать в перспективе развитию торговли за счет повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Это подчеркивает то, что трактовка регламентации госзакупок как нетарифного инструмента регулирования внешней торговли является неоднозначной и небесспорной.

Что касается процедур закупок в корпоративном сегменте госсектора, то их методологические и практические аспекты разрабатываются с учетом специфики коммерческих организаций. В частности, среди особенностей, характерных для данного сегмента, отметим: неприменимость во многих случаях годовых планов закупок (в том числе по причине широкой и подвижной номенклатуры закупаемых позиций, а также частого возникновения потребности в экстренных закупках); нередко встречающуюся технологически обусловленную привязку к конкретным маркам сырья, материалов, оборудования; более высокую значимость экспериментальных и инновационных закупок; критичность добросовестности и надежности поставщиков и подрядчиков; сложность многофакторной оценки экономической эффективности закупки; необходимость совмещения

целей операционной, финансовой, инвестиционной политики компании; роль коммерческих и логистических рисков для стабильного функционирования; необходимость адаптации производимой продукции под потребности клиента и внешних рынков; важность учета отраслевой специфики и др.

Развитие системы закупок в госсекторе долгое время проходило в русле регламентации преимущественно госзакупок. Отправной точкой можно считать принятие Закона Республике Беларусь от 24.11.1993 № 2588-XII «О поставках товаров для государственных нужд», вслед за которым появилось множество нормативно-правовых актов (далее – НПА) республиканского значения, а также подзаконных актов отраслевого и регионального уровня.

Поскольку в условиях открытой экономики тенденции чаще всего предполагают возможность появления иностранных участников (потенциальных поставщиков) и (или) продукции иностранного происхождения, предлагаемой к поставке в адрес заказчика, это позволяет говорить о них как о международных процедурах. В данной связи видится возможным эволюцию системы регулирования закупок в госсекторе Республики Беларусь рассматривать через призму регламентации международных процедур с выделением трех основных этапов:

1) до 1999 г., когда было принято постановление Совета Министров «О некоторых вопросах осуществления закупок товаров, работ и услуг за счет средств республиканского бюджета и внешних государственных займов» (этап характеризуется отсутствием системного детального регулирования международных процедур);

2) с 1999 по 2012 г., когда был принят Закон № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» (этап отличается появлением в НПА множества элементов, определяющих особенности участия иностранных организаций, предпринимателей и поставщиков продукции иностранного происхождения);

3) с 2012 г. по настоящее время (для этапа характерно структурированное раздельное регулирование госзакупок, закупок за счет собственных средств и закупок в строительстве).

Анализ положений нормативных документов, которыми регламентировались госзакупки, позволяет отметить изначальное присутствие в них инструментов, характерных для мировой практики (запрет на переговоры с участниками конкурентных процедур, проведение этапа улучшения предложений, приоритет использования международных стандартов при описании требований к предмету закупки, разграничение видов процедур по степени сложности и открытости).

В то же время уровень преференциальной защиты, закрепленный в нормативно-правовом поле, долгое время оставался стабильно высоким (20–25 %). Практика применения преференциальных поправок сочеталась с введением заградительных барьеров для иностранного участия при закупках на суммы ниже установленных пороговых значений, а также использованием перечней дискриминационного характера, практик согласования и экспертизы органами государственного управления и иными уполномоченными организациями. Вместе с тем некоторы-

ми документами было предусмотрено применение национального режима к иностранным товарам, т. е. происходило распространение на них условий, создаваемых для отечественных товаров.

Также отметим ссылку на возможность применения в тендерной документации в дополнение к государственному иностранным языкам, традиционных для международной практики проведения аналогичных процедур закупок, которая присутствует в актах законодательства на всем протяжении его эволюции.

Анализ эволюции практики регулирования закупок, проводимых организациями государственного сектора Республики Беларусь, позволяет выделить ряд особенностей трансформации применявшихся подходов:

- постоянное обновление нормативно-правовой базы, частые изменения в законодательном регулировании тендерных процедур закупок (наиболее показательным является постановление Совета Министров от 15.03.2012 № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств», в которое за весь срок его действия к настоящему моменту уже было внесено 36 изменений);

- активное использование протекционизма в сфере госзакупок;

- постепенно сложившееся разграничение сфер регулирования (государственные закупки за счет средств государственного бюджета и приравненных к нему источников; закупки за счет собственных и иных источников средств организаций государственного сектора, не относящихся к госзакупкам; закупки в строительстве);

- постепенное повышение качества госзакупок за счет включения в регламентирующие НПА положений, отвечающих мировым тенденциям регулирования данной области;

- отсутствие устоявшегося подхода к регулированию закупок в строительстве, проводимых за счет бюджетных и приравненных к ним источников финансирования;

- слабая регламентация сферы закупок, проводимых за счет собственных средств организаций государственного сектора, которая, с одной стороны, обеспечивает высокую степень процедурной гибкости для заказчиков, с другой – создает повышенные риски, нередко возникающие в условиях либеральной правовой среды и проявляющиеся в недостаточно высокой эффективности распоряжения средствами и ресурсами государственных организаций.

Применительно к последнему пункту отметим, что упорядочение в части организации тендеров коммерческих организаций госсектора может быть обеспечено, в частности, через внедрение типовых форм основных видов документов, посредством которых оформляются тендерные процедуры, а также реализацию в электронном виде каталогов и реестров (применительно к группам закупаемых товаров, добросовестным и недобросовестным участникам и др.), что позволит минимизировать риски субъективного подхода применительно к целому ряду ключевых элементов процедурного плана.

Что касается преимуществ и ограничений именно международных тендеров, видится правильным

их определять, во-первых, через выделение особенностей механизма тендерных процедур как инструмента организации торговли, во-вторых, через рассмотрение процедурных отличий, характерных для международных закупок.

В сопоставлении с аукционами (в случае торгов за получение права поставлять ту или иную продукцию принимают форму редуционов, т. е. торгов на понижение цены) и биржевыми торгами следует отметить общие для всех указанных форм организационных элементов:

- опора на рыночные механизмы и извлечение выгод из полноценной конкуренции между потенциальными поставщиками (исполнителями, подрядчиками);

- надежность как максимальная вероятность получения ожидаемого заказчиком результата (закупка необходимого продукта (товар, работа, услуга) с заданными характеристиками в требуемый срок);

- эффективность как свидетельство высокого уровня результативности закупки, определяемой по системе значимых для заказчика критериев оценки, включая возможность получения существенной экономии как разницы между полученной и первоначальной (либо среднерыночной) ценой;

- прозрачность как характеристика открытости процедурной составляющей закупочного процесса.

С учетом ее организационной специфики тендерная форма определения наилучшего предложения и размещения заказа предполагает определенные преимущества и недостатки, которые представлены в таблице.

**Таблица – Преимущества и недостатки тендерных процедур**

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Возможность организации закупки любого продукта (сложные технические, нестандартные товары и др.);</li> <li>– процедурная гибкость и возможность адаптации механизма выбора поставщика к целям заказчика;</li> <li>– доступность множества разновидностей (методов / способов проведения): конкурсы, запросы котировок и пр.;</li> <li>– возможность получения существенной экономии;</li> <li>– доступность к включению в систему оценки неценовых критериев оценки;</li> <li>– возможность управления конкуренцией и усиления рыночной позиции заказчика по отношению к потенциальным контрагентам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Значительные затраты времени на проведение процедуры;</li> <li>– сложное документальное оформление, необходимость протоколирования всех этапов;</li> <li>– влияние субъективных факторов при разработке условий процедуры и принятии решений;</li> <li>– более высокие коррупционные риски;</li> <li>– возможность включения в условия процедуры дискриминационных положений в отношении различных групп претендентов и участников;</li> <li>– неоднозначность трактовки и соотнесения неценовых параметров оценки между собой и с финансово-ценовыми критериями</li> </ul>

Источник: авторская разработка.

Возможность реализации потенциала международных тендеров во многом определяется комплек-

сом основополагающих принципов, наиболее значимыми из которых являются:

- открытость (транспарентность, публичность);
- конкурентная основа принятия решений;
- опора на качественный кадровый ресурс и минимизация рисков оппортунистического поведения;
- обоснованность и максимально полный учет требований к предмету заказа и потенциальным контрагентам.

Особый интерес представляет опыт зарубежных стран, который позволяет выделить множество аспектов, в разрезе которых осуществляется развитие систем госзакупок на современном этапе. В частности, речь идет о профессионализации данной сферы (США, Франция), повышенном внимании вопросам квалификации потенциальных поставщиков (Германия, США), выделении в число приоритетов стимулирующей (инновационной) функции госзакупок (Финляндия, Россия, Китай). При этом во многих случаях каждая страна сохраняет специфику в части детализации и регламентации отдельных этапов и уровня проведения тендерных закупок, однако общими тенденциями можно признать стремление к созданию условий для прямого или скрытого протекционизма, реализуемого через данную сферу, а также все более отчетливое внедрение новых инструментов мониторинга и аудита не только процедуры выбора контрагента (поставщика товаров (работ, услуг) для государственных заказчиков), но и этапа исполнения договора, что в комплексе успешно реализуется благодаря использованию электронных средств и информационных систем.

В целях сопоставления уровня развития и структурного анализа национальных систем госзакупок (далее – СГЗ) можно опираться на разработки международных организаций, в частности рейтинг Всемирного банка Benchmarking Public Procurement 2017 (далее – ВРР) [7]. В нем оценка производится через начисление баллов по различным критериям с выделением укрупненных блоков показателей, каждый из которых соответствует определенному этапу тендерной процедуры:

- 1) оценка потребностей;
- 2) этап подачи предложений;
- 3) открытие и оценка предложений;
- 4) управление договорами;
- 5) гарантии исполнения договоров поставщиками;
- 6) оплата поставщикам.

Для сравнительного анализа уровня развития национальной СГЗ Республики Беларусь, основанного на данных ВРР, обратимся к рисунку.

Сравнение оценок СГЗ Республики Беларусь со среднемировыми значениями, а также средними значениями для стран-членов Всемирной торговой организации (ВТО), Европейского союза и ЕАЭС (без учета Беларуси) указывает на существование проблемных зон, требующих первоочередного внимания. Отметим низкие значения в блоках 4 и 5, при этом относительно других членов ЕАЭС показатели нашей страны оказались ниже среднего уровня во всех блоках, кроме 6-го. Примечательно, что в блоках 1–5 показатели ЕАЭС выше как среднемировых, так и средних значений стран ЕС и членов ВТО, однако в блоке 6 результат стран Союза оказался диаметрально противоположным. Также отметим высокую степень соответствия (взаимной корреляции) результатов стран ЕС и ВТО. Таким образом, для Республики Беларусь очевидна необходимость первоочередной проработки путей повышения качества управления договорами, заключаемыми по результатам тендерных процедур (4-й блок ВРР), и создания системы, при которой были бы минимизированы риски ненадлежащего исполнения своих обязательств контрагентами госзаказчиков (5-й блок ВРР).

Говоря о развитии системы госзакупок в странах ЕАЭС, отметим, что к настоящему времени можно констатировать лишь определенный задел, созданный на институциональном уровне, который еще предстоит конвертировать в формирование единого рынка госзакупок, свободного от барьеров, изъятий и ограничений. В настоящее время многие проблемы в данном отношении не решены, что проявляется в невысоких показателях взаимного участия представителей стран-членов в проводимых госзаказчика-

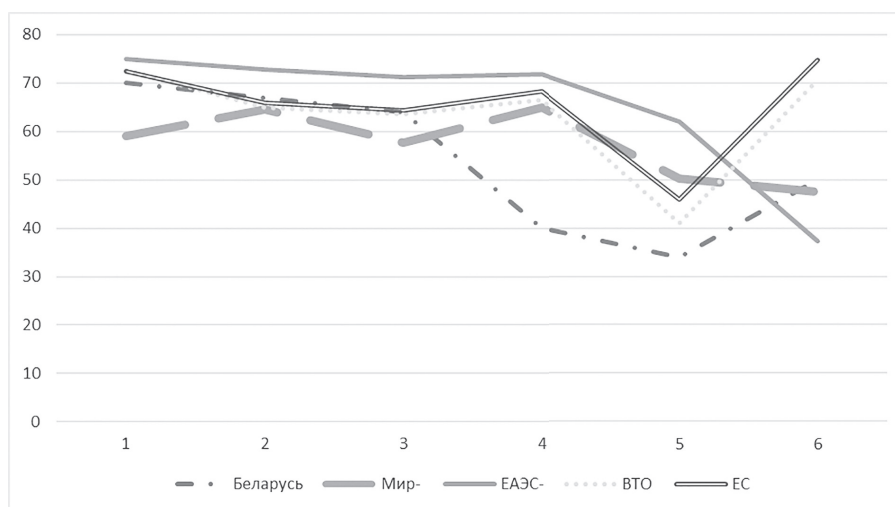


Рисунок – Оценки национальных систем госзакупок по блокам рейтинга Всемирного банка Benchmarking Public Procurement 2017, баллы

Источник: авторская разработка на основе [7].

ми тендерных процедурах [8]. В качестве ориентира для дальнейшего развития данной сферы в условиях региональной интеграции должно использоваться опыт ЕС, который указывает на возможность эффективного сочетания норм наднационального регулирования сферы госзакупок с предоставлением определенной свободы национальным институтам.

Дополнительным стимулом для развития закупок в госсекторе способно стать вступление Беларуси во Всемирную торговую организацию, подтверждением чему может служить высокий уровень развития СГЗ стран-членов организации, подтверждаемый вышеприведенным графиком. Стоит иметь в виду, что Соглашение ВТО по правительственным закупкам относится к плюрилатеральным, т. е. не предполагает обязательного присоединения каждого члена организации; кроме того, его положения регулируют госзакупки, в связи с чем появляется дополнительное пространство для маневра при приведении в жизнь национальных приоритетов при закупках, проводимых организациями государственного сектора за счет собственных средств, примером чему может служить Китай. Все это указывает на то, что членство в ВТО не является фактором непосредственной угрозы существующей системе госзакупок с точки зрения возможности проведения через нее тех или иных решений, в том числе определяемых необходимостью селективной поддержки приоритетных направлений национального развития.

С учетом современного состояния системы закупок организаций государственного сектора Республики Беларусь видится правомерным отметить важность развития данной сферы, при котором будут реализованы следующие мероприятия:

- создание единой среды регулирования закупок в госсекторе с прозрачной системой допуска иностранных участников и сохранением дифференцированного подхода к регламентации сегментов корпоративных и государственных закупок (с учетом присущей им специфики в части целей и содержания проводимых процедур);

- дальнейшая электронизация процесса закупок, реализация потенциала информационных технологий в части организации и аналитического сопровождения системы закупок организаций госсектора;

- профессиональная подготовка персонала, задействованного в проведении тендерных закупок;

- фиксация истории исполнения поставщиками своих обязательств перед заказчиками и использование ее при квалификационном отборе контрагентов;

- разработка методологии оценки тендерных предложений с учетом новых тенденций развития закупочной сферы (инновационные, устойчивые закупки, закупки по концепции жизненного цикла и т. д.) и необходимости сопоставления предложений, поступающих от участников из различных стран (соответственно, должны быть унифицированы подходы к учету и сравнению ценовых, финансовых, логистических параметров таких предложений);

- имплементация системы мониторинга всех стадий закупочного процесса, включая стадии исполнения и оценки эффективности закупки (концепция жизненного цикла);

- введение в практику механизма согласования государственными органами (уполномоченными организациями) технических заданий по отдельным, наиболее значимым для национальной экономики группам закупаемых товаров (работ, услуг);

- освоение практики предварительной апробации возможных нововведений в пределах выделенных экспериментальных зон, регионов, отраслей, производств;

- внедрение каталогов и реестров (поставщиков, товаров (работ, услуг), договоров);

- разработка доступных для использования заказчиками типовых регламентов, тендерной документации, договоров поставки;

- организация сбора, анализа и размещения в свободном доступе статистических данных, сопровождаемых аналитическими отчетами, создание условий для общественного контроля закупок госсектора.

## Заключение

Адаптация новых подходов к организации международных тендеров в организациях госсектора способна обеспечить использование заложенного в них потенциала и их трансформацию в полноценный инструмент достижения целей конкретных экономических субъектов и реализации приоритетов государственной экономической политики. В этой связи представляется, что реализация авторских предложений позволит получить положительные эффекты на микро- и макроуровне, чему будут способствовать: экономия финансовых средств организаций госсектора; развитие национального рынка товаров (работ, услуг) через распространение импульсов, первоначально создаваемых со стороны спроса заказчиками; использование возможностей электронизации для отслеживания ценовой динамики по широкому перечню товарных позиций в различных аналитических разрезах (включая соотношение цен на импортируемую продукцию и товары отечественного производства); создание весомых предпосылок для усиления ответственности и дисциплинированности при исполнении своих договорных обязательств поставщиками; повышение квалификации сотрудников, задействованных в процессе проведения международных тендеров; повышение результативности государственного регулирования развития национальной экономики, реализуемого через влияние на совокупный спрос и укрепление рыночной позиции, формируемой в совокупности всеми организациями госсектора; создание возможностей для эффективного решения стратегических задач национального экономического развития (в том числе стимулирование инновационной деятельности); формирование доверительного отношения со стороны делового сообщества к госсектору, благоприятного делового климата.

## Литература / References

- [1] Покровская, В.В. Современный зарубежный опыт в области развития государственных закупок / В.В. Покровская, Е.А. Ускова // Российский

- внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 3. – С. 25–39.
- Pokrovskaya, V.V. Sovremennyy zarubezhnyy opyt v oblasti razvitiya gosudarstvennykh zakupok / V.V. Pokrovskaya, Ye.A. Uskova // Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik. – 2008. – № 3. – P. 25–39.
- [2] Мельников, В.В. Факторы государственных закупок: оценка влияния в рамках международных сопоставлений / В.В. Мельников, Т.Б. Усманов, В.Ю. Шеколдин // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). – 2016. – Т. 7, № 2. – С. 81–93.
- Meľnikov, V.V. Faktory gosudarstvennykh zakupok: otsenka vliyaniya v ramkakh mezhdunarodnykh sopostavleniy / V.V. Meľnikov, T.B. Usmanov, V.Yu. Shekoldin // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Voprosy regulirovaniya ekonomiki). – 2016. – T. 7, № 2. – P. 81–93.
- [3] Смотрицкая, И.И. Развитие института публичных закупок (к формированию новой модели контрактной системы закупок) / И.И. Смотрицкая, С.С. Шувалов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – Т. 10, № 5. – С. 99–114.
- Smotritskaya, I.I. Razvitiye instituta publichnykh zakupok (k formirovaniyu novoy modeli kontraktnoy sistemy zakupok) / I.I. Smotritskaya, S.S. Shuvalov // Ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz. – 2017. – T. 10, № 5. – P. 99–114.
- [4] Анчишкина, О.В. Российская модель контрактных отношений и перспективы ее модернизации / О.В. Анчишкина // ЭТАП: Экономическая теория, анализ и практика. – 2018. – № 3. – С. 52–69.
- Anchishkina, O.V. Rossiyskaya model' kontraktnykh otnosheniy i perspektivy yeye modernizatsii / O.V. Anchishkina // ETAP: Ekonomicheskaya teoriya, analiz i praktika. – 2018. – № 3. – P. 52–69.
- [5] Захаров, А.Н. Международные конкурсные торги в современных мирохозяйственных отношениях / А. Н. Захаров. – М.: МГИМО-Университет, 2018. – 382 с.
- Zakharov, A.N. Mezhdunarodnyye konkursnyye torgi v sovremennykh mirokhozyaystvennykh otnosheniyakh / A. N. Zakharov. – M.: MGIMO-Universitet, 2018. – 382 p.
- [6] О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 марта 2012 г., № 229 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
- O sovershenstvovanii otnosheniy v oblasti zakupok tovarov (rabot, uslug) za schet sobstvennykh sredstv [Electronic resource]: postanovleniye Soveta Ministrov Resp. Belarus', 15 marta 2012 g., № 229 // Konsul'tantPlyus. Belarus' / OOO «YurSpektr», Nats. tsentr pravovoy inform. Resp. Belarus'. – Minsk, 2020.
- [7] Benchmarking Public Procurement 2017 – Assessing Public Procurement In 180 Economies [Electronic resource] // International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. – Mode of access: <http://pubdocs.worldbank.org/en/121001523554026106/BPP17-e-version-Final-compressed-v2.pdf>. – Date of access: 23.09.2018.
- [8] Статистические показатели, характеризующие результаты осуществления государственных закупок в количественных и стоимостных данных за 2019 г. [Электронный ресурс] / Сайт М-ва антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь. – Режим доступа: [https://mart.gov.by/files/live/sites/mart/files/documents/Статистика/Статистика\\_за\\_2019\\_госзакупки.pdf](https://mart.gov.by/files/live/sites/mart/files/documents/Статистика/Статистика_за_2019_госзакупки.pdf). – Дата доступа: 01.05.2020.
- Statisticheskiye pokazateli, kharakterizuyushchiye rezul'taty osushchestvleniya gosudarstvennykh zakupok v kolichestvennykh i stoimostnykh dannyykh za 2019 g. [Electronic resource] / Sayt M-va antimonopol'nogo regulirovaniya i trgovli Respubliki Belarus'. – Mode of access: [https://mart.gov.by/files/live/sites/mart/files/documents/Statistika/Statistika\\_za\\_2019\\_goszakupki.pdf](https://mart.gov.by/files/live/sites/mart/files/documents/Statistika/Statistika_za_2019_goszakupki.pdf). – Date of access: 01.05.2020.