

**Вертикальный сговор в государственных закупках: оценка на данных по открытым конкурсам на НИОКР**

**Научный руководитель – Белев Сергей Геннадьевич**

*Матвеев Евгений Олегович*

*Сотрудник*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Институт прикладных экономических исследований, Москва, Россия

*E-mail: evgenij.matv@gmail.com*

Одной из ключевых проблем в исследованиях государственных закупок является выявление признаков нарушений при их проведении, в том числе вертикального сговора. В современной научной литературе отсутствует однозначный критерий наличия вертикального сговора между заказчиком и поставщиком. Однако, можно сделать вывод, что вертикальный сговор связан с частым взаимодействием заказчика с одним и тем же поставщиком [6, 7, 5]. При этом необходимо отделить частые сделки вследствие вертикального сговора от закупок у монополий и надёжных поставщиков [2, 1, 3]. Новация этой статьи - это подход к решению данного вопроса. Можно ожидать, что монополии, и надёжные поставщики будут поставлять не только одному заказчику. Тогда частые сделки заказчика с определённым поставщиком являются подозрительными при условии встречной приверженности этого поставщика только этому заказчику [4].

Использование обоюдной приверженности заказчика и поставщика также не универсально. Во-первых, ограничения на мощности у поставщика могут объективно не позволять ему поставлять кому-либо ещё (например, если поставщик - это субъект малого бизнеса). Во-вторых, географические границы рынка (например, в силу высоких транспортных издержек) могут быть таковы, что на определённой территории больше не у кого покупать и одновременно некому продавать. По причине существования этих ограничений апробацию данного подхода было решено провести на закупках результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее НИОКР). Они не подвержены географическим ограничениям. Проблема же спорадического контракта одновременно для заказчика и поставщика будет устранена фильтрацией по частоте сделок и использованием данных не за один, а за два календарных года.

Закупки НИОКР в России осуществляются с помощью открытых конкурсов (с отбором победителя на основе не только ценового критерия, но и качественных).

В данном исследовании использовались данные по открытым конкурсам на НИОКР за период с 16.12.2016 по 20.12.2018. Выборка содержит 2028 состоявшихся открытых конкурсов. В этих конкурсах участвовали 1197 уникальных поставщиков-победителей. 53 поставщика выигрывали хотя бы 5 раз. Из этих 53 поставщиков 20 выигрывали всегда у одного и того же заказчика. Таких заказчиков 16, и они провели 515 закупок (четверть состоявшихся открытых конкурсов за данный период) общей стоимостью в 24.1 млрд. руб.

Потенциально аффилированным поставщиком (находящимся в сговоре с заказчиком) мы называем поставщика, который выиграл хотя бы 5 конкурсов, но при этом побеждал только у одного и того же заказчика, никогда не выигрывая в открытых конкурсах с другими заказчиками. Порог в 5 выигранных конкурсов является оптимальным с точки зрения компромисса между числом наблюдений и возможностью разделять потенциально аффилированных поставщиков с независимыми.

В данной работе были выдвинуты следующие гипотезы:

1. аффилированные поставщики выигрывают с итоговой ценой ближе к начальной максимальной цене контракта (далее НМЦК), чем независимые поставщики;

2. потенциально аффилированные заказчики завышают качественную оценку потенциально аффилированным с ними участникам и занижают качественную оценку независимым участникам.

Для проверки гипотезы 1 было оценено эмпирическое уравнение, где в качестве зависимой переменной выступало отклонение итоговой цены от НМЦК, а ключевой объясняющей переменной была бинарная переменная, принимающая значение 1, если победивший в конкурсе поставщик предположительно аффилирован с заказчиком.

Для учета цензурированности зависимой переменной (отклонение итоговой цены не может быть меньше нуля) модель была оценена с помощью Тобит-регрессии. Для учета проблемы эндогенности модель была оценена с помощью метода nearest neighbor propensity score matching. Во всех спецификациях выдвинутая гипотеза 1 подтверждается - при наличии косвенного признака потенциальной аффилиации в закупках на результаты НИОКР процентное отклонение итоговой цены от НМЦК значимо ниже (согласно наиболее надежным оценкам на 4.6-5.3 п.п.), чем в остальных закупках.

Для проверки гипотезы 2 оценивалось эмпирическое уравнение, где в качестве зависимой переменной выступала нормированная качественная оценка участника  $i$  в конкурсе  $j$ .

Для оценки также использовалась Тобит-регрессия, т. к. нормированная качественная оценка цензурирована и не может принимать значение больше 100%. Гипотеза 2 подтверждается: в конкурсах с потенциальной аффилиацией независимые участники, которые обычно имеют более высокие оценки качества, получают аномально низкие оценки (на 21 процентный пункт ниже, чем обычно), в то время как потенциально аффилированный участник получает на 34 процентных пункта больше ( $55.356-21.303=34.053$ ), чем если бы потенциальной аффилиации не было.

Таким образом, в данном исследовании был предложен новый косвенный способ выявления вертикального сговора между заказчиком и поставщиком на основе частоты взаимодействий. Мы приходим к выводу, что при наличии косвенного признака потенциальной аффилиации в закупках на результаты НИОКР процентное отклонение итоговой цены от НМЦК значимо ниже, чем в остальных закупках. Одной из причин, приводящих к меньшему отклонению итоговой цены от НМЦК, является манипуляция потенциально аффилированного заказчика оценкой заявки по качественным (неценовым) критериям.

### Источники и литература

- 1) Маковлева, Екатерина (2018). Инструменты и методы противодействия недобросовестному исполнению государственного контракта. Экономическая политика 13.3, 62–81.
- 2) Яковлев, А., О. Демидова и О. Балаева (2012). Причины снижения цен на торгах и проблемы исполнения госконтрактов (эмпирический анализ на основе микроданных). Вопросы экономики 1, 65–83.
- 3) Яковлев, А. А., А. В. Ткаченко и Ю. Д. Родионова (2018). Причины заключения контрактов с заранее определенными поставщиками: результаты эмпирического исследования. Вопросы экономики 10, 90–105.
- 4) Balsevich, Anna and Elena Podkolzina (2014). Indicators of corruption in public procurement: the example of Russian regions.

- 5) Baltrunaite, Audinga, Cristina Giorgiantonio, Sauro Mocetti, and Tommaso Orlando (2021). Discretion and Supplier Selection in Public Procurement. *The Journal of Law, Economics, and Organization* 37.1, 134–166.
- 6) Lehne, Jonathan, Jacob N. Shapiro, and Oliver Vanden Eynde (2018). Building connections: Political corruption and road construction in India. *Journal of Development Economics* 131, 62–78.
- 7) Titl, Vitezslav and Benny Geys (2019). Political donations and the allocation of public procurement contracts. *European Economic Review* 111, 443–458.