

Проблемы эффективного стимулирования агента в системе публичных закупок

Д.С. ХВАЛЫНСКИЙ, кандидат экономических наук, начальник управления стратегии, анализа и мониторинга, Алтайский государственный университет, Барнаул. E-mail: hvalynskij@email.asu.ru

В статье проанализированы модели стимулирования и результаты реального функционирования системы публичных закупок. По итогам проведенного исследования предложено введение в систему публичных аукционов финансовых экстерналий, при которых проигравшие участники станут предпочитать, чтобы победитель получил как можно меньший доход. Данный подход может быть использован в процессе совершенствования закупочных процедур для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: государственный заказ; закупки для государственных нужд; эффективность закупки; аукцион; закон № 44-ФЗ; экономия бюджетных средств; контрактная система

Материальное стимулирование – это та область экономических отношений, в которой наука управления в настоящее время имеет достаточно серьезные и главное – количественно измеримые результаты. Тем не менее исследование проблемы стимулирования в системе публичных закупок до сих пор актуально, так как именно в этой сфере общие модели и базовые системы стимулирования работают плохо. Другими словами, наблюдается значительный разрыв между теорией и практикой. В данной работе мы попытаемся установить более тесные связи между результатами анализа теоретико-игровых моделей стимулирования и реальным функционированием системы публичных закупок.

Теоретические аспекты совершенствования системы государственных закупок были предметом исследования Ф.Т. Алескерова, А.Е. Иванова, В.В. Мельникова [1–3]. Вопросам мотивационного управления посвящены работы Д.А. Новикова, В.В. Засканова, М.М. Юдкевич, С.М. Гуриева, А.В. Щепкина [4–6]. Среди зарубежных ученых в этом направлении активно работали нобелевские лауреаты последнего десятилетия – Л. Гурвиц, Э. Маскин, Р. Майерсон, О. Харт, Б. Хольмстрем и др. [7–8].

Перечисленные работы, посвященные в том числе теоретико-игровому моделированию аукционных закупок, основаны на допущении о добросовестности аукциониста, т.е. рассматривают ситуацию, при которой аукционист, закупая продукцию, всегда выбирает действие, которое выгодно заказчику. Однако даже в таких условиях Р. Майерсон говорит о том, что не существует оптимальных аукционов, не заставляющих аукциониста иногда платить деньги участникам торгов [8].

В то же время ни одна из работ, в которых анализируется влияние коррупционных явлений на закупочные процедуры, не сопровождается построением экономико-математических моделей стимулирования аукциониста к реализации интересов заказчика. Попытаемся смоделировать аукцион, в котором минимизируется информационная рента как участников аукциона, так и представителей заказчика – аукциониста и контрактного управляющего.

Алгоритм закупки, как правило, следующий: заказчик поручает своим агентам приобрести продукцию с определенными характеристиками и обозначает максимально приемлемую стоимость данной сделки. При этом далеко не все заказчики одновременно назначают своим агентам бонус за экономию средств по результатам закупки или определяют довольно низкий процент от такой экономии (5–10%). Например, такой публичный заказчик, как российское государство, требует от контрактного управляющего закупать продукцию посредством открытых электронных аукционов, предполагая, что соблюдение всех законодательно установленных правил проведения данной процедуры автоматически обеспечит максимальную экономию средств. Поэтому никакого бонуса за достигнутую экономию в системе российских публичных закупок не предусматривается.

Однако поставщики, осознавая прямую зависимость своей прибыли от цены контракта и характеристик продукции, поставляемой по результатам аукциона, готовы предложить аукционисту любой размер бонуса (как правило, в виде взятки), при условии, что он строго меньше того дополнительного дохода, который поставщик получит сверх стандартного исхода аукциона.

В таких условиях аукционист и/или контрактный управляющий могут рассчитывать не на 5–10% бонуса от заказчика, а на многократно большее предложение поставщика, на практике

обычно – 15–30% от дополнительного дохода. В указанных условиях для максимизации своей выгоды заказчику остается только два направления действий.

Во-первых, заказчик может сам обозначить характеристики закупки и ее цену на минимальном рыночном уровне, минимизировав таким образом дополнительный доход, на который может влиять аукционист или контрактный управляющий. Такие решения в настоящее время прослеживаются в российском законодательстве. Согласно положениям закона № 44-ФЗ к 1 января 2018 г. Минэкономразвития РФ должно создать каталог товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, который представляет собой перечень типовых максимально детализированных технических заданий. В результате законодатель намерен лишить контрактных управляющих возможности изменять технические требования к закупаемой продукции по своему усмотрению и тем самым воздействовать на дополнительный доход. Вместе с тем такое решение, с одновременной минимизацией начальной цены закупки, может привести к росту количества несостоявшихся закупок.

Такая оценка автора обусловлена тем, что уже в настоящее время (в условиях отсутствия жестких детализированных требований к закупаемой продукции и массового завышения заказчиками начальных (максимальных) цен аукционов выше рыночного уровня [9]) доля несостоявшихся аукционов (на которые не было подано ни одной заявки или подана только одна заявка участника) в России достигает почти половины от их числа. Согласно данным электронной торговой площадки «РТС-тендер» (второй после ЗАО «Сбербанк-АСТ» по объему торгов в России, проводимых в рамках федерального закона № 44-ФЗ), из 449 962 аукционов, проведенных в 2016 г., не состоялись 202 786. В связи с этим резкое ужесточение требований к поставляемой продукции с одновременным снижением начальных цен может сопровождаться высокими рисками возникновения нарушений в системах социального обеспечения населения в результате отсутствия заявок участников электронных аукционов.

Другим, более продуктивным, по мнению автора, решением может стать определение бонуса для проигравших поставщиков за снижение цены (увеличение дополнительного дохода) в результате проведения аукциона. Следует отметить, что определять

бонус от экономии для потенциального победителя в аукционе нецелесообразно, так как эта экономия одновременно является прибылью поставщика, который совершенно не заинтересован в увеличении дохода заказчика независимо от размеров выплачиваемых ему бонусов. Вместе с тем среди участников закупки все же остаются субъекты, способные повлиять на увеличение дополнительного дохода заказчика – это проигравшие в аукционе поставщики. Потерпев поражение в аукционе, они не получают никакого дохода вообще, и этим может воспользоваться заказчик, предложив им процент от экономии по результатам аукциона.

Введение в аукцион финансовых экстерналий, при которых проигравшие в аукционе станут предпочитать, чтобы победитель получил как можно меньший доход, приведет к результатам, рассмотренным в работах Maasland и Onderstal [10, 11]. Авторы показывают, что, если подобные финансовые факторы присутствуют, участники будут делать ставки более агрессивно в аукционе второй цены и английском аукционе, поэтому ожидаемый доход заказчика существенно повысится. Обоснование заключается в том, что, в отличие от аукциона первой цены, в аукционах второй цены и английском игроки могут напрямую влиять на уровень платежей победителя путем изменения своего предложения.

Следует отметить, что практика стимулирования наиболее сильного из проигрывающих участников к продолжению аукциона применялась в зарубежных странах еще с 1529 г. при продаже лесоматериалов, вина, специй, чая, кофе, книг, предметов искусства, цветов, финансовых ценных бумаг и недвижимости [12]. Более того, в 2004 г. П. Милгром доказал теоретически, что такой аукцион может привлечь больше участников, чем английский, и, следовательно, может обеспечить заказчику повышенную доходность [13]. К таким же выводам после проведенной серии лабораторных экспериментов пришли Дж. Гори и Т. Офферман, установив преобладание аналогичного аукциона не только над английским, но и над аукционом закрытых ставок при условии наличия существенной разницы в оценках контракта среди участников [14].

Таким образом, проведенный анализ механизмов стимулирования и влияния стратегий исполнителей на эффективность функционирования системы публичных закупок говорит об отсутствии оптимальных решений по стимулированию исполнителя

и экономии средств заказчика. Вместе с тем представленная модель стимулирования проигравших участников аукциона дает возможность минимизировать прибыль победителя аукциона, увеличивая тем самым дополнительную прибыль заказчика.

Литература

1. Алескеров Ф.Т. О моделях манипулирования при проведении конкурсов для государственных закупок // X Межд. науч. конф по проблемам развития экономики и общества: в 3 кн. / отв. ред.: Е.Г. Ясин. Кн. 1.– М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010.
2. Иванов А.Е. Способы размещения государственного заказа: что препятствует рациональности «добросовестного» заказчика. Научные доклады № 10 (R)–2007. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2007.
3. Мельников В.В. Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России: монография.– Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. – 220 с.
4. Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи.– М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 352 с.
5. Гуриев С.М. Конспекты лекций по теории контрактов.– М.: РЭШ, 2006.
6. Щепкин А.В. Внутрифирменное управление (модели и механизмы). – М.: ИПУ РАН, 2001.– 80 с.
7. Hurwicz L. & Schmeidler D. Construction of Outcome Functions Guaranteeing Existence and Pareto Optimality of Nash Equilibria // *Econometrica*. – 1978.– № 46(6). – P. 1447.
8. Myerson R. Optimal Auction Design. *Mathematics of Operations Research*. Vol. 6.– P. 58–73, 1981. doi:10.1287/moor.6.1.58
9. Хвалынский Д.С. Проблемы определения начальных цен публичных контрактов в России // *Аудит и финансовый анализ*.– 2016. – № 2. – С. 386–393.
10. Maasland E., Onderstal S. Auctions with Financial Externalities // *Economic Theory*.– 2006.– № 32 (3).– P. 551–574. doi:10.1007/s00199-006-0119-1
11. Maasland E., Onderstal S. Optimal auctions with financial externalities. *CentER Discussion Paper 21*, Tilburg University, 2002.
12. Van Bochove C., Boerner L., Quint D. Anglo-Dutch premium auctions in eighteenth century Amsterdam. Working paper, University of Wisconsin, 2016.
13. Milgrom P. *Putting Auction Theory to Work*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
14. Goeree J.K., Offerman T. The Amsterdam Auction // *Econometrica*.– 2004. – № 72. – P. 281–294.