

## Торги по фиксированной цене как перспективный антикоррупционный механизм конкурентного размещения заказа в государственных и муниципальных закупках в Российской Федерации

**Тихомиров Павел Анатольевич**

Генеральный директор некоммерческой организации «Союз закупщиков», член правления Ассоциации комплаенс-менеджеров, SPIN-код РИНЦ: [4603-8981](https://elibrary.ru/4603-8981), [pavel-ti@yandex.ru](mailto:pavel-ti@yandex.ru)

НКО «Союз закупщиков», Москва, РФ.

**Макогонова Надежда Владимировна**

Кандидат экономических наук, доцент, SPIN-код РИНЦ: [1946-3804](https://elibrary.ru/1946-3804), ORCID: [0009-0007-4348-4710](https://orcid.org/0009-0007-4348-4710), [n.makogonova@gmail.com](mailto:n.makogonova@gmail.com)

Факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

### Аннотация

Статья посвящена исследованию проблем коррупционности публичных закупок в России. Основными целями и задачами данной статьи являются выявление и описание латентной модели мотивации к подаче заявок участниками закупок, раскрытие существенно значимых предпосылок и (или) процедур в госзакупках, разработка и предложение механизма повышения операционной эффективности закупочной деятельности посредством цифровых технологий соответственно. Авторы выдвигают и тестируют следующие гипотезы: (h1) действующий механизм на рынке публичных закупок по принципу открытых торгов на понижение с фиксированной начальной (максимальной) ценой демотивирует его участников подавать заявки, поскольку они сталкиваются с двойной неопределенностью: во-первых, не могут рассчитать целевую (приемлемую) вероятность победы для обеспечения покрытия прямых издержек в связи с участием и, во-вторых, величину прибыли, следовательно, действующая модель конкурентных госзакупок не позволяет надлежащим образом реализовать преимущества рыночного механизма развитого рынка публичных закупок как способа оптимизации цен и условий поставок; (h2) продолжает h1 и состоит в том, что коррупционные проявления в закупках со стороны участников обусловлены экономической целесообразностью повышения вероятности получения заказа с наименьшими издержками. Неприемлемо высокая коррупционность рынка публичных закупок требует корректировки процедуры размещения, во-первых, в целях исключения фактора влияния заказчика на выбор победителя, во-вторых, оптимизации издержек участия в торгах и, в-третьих, повышения привлекательности для поставщиков, чтобы подача заявки стала залогом достижения взаимовыгодных условий для получения госзаказа. Авторы предлагают перейти на новый механизм размещения заказа на рынке публичных закупок по меньшей мере для простой стандартизированной продукции — по фиксированной цене способом голландского аукциона, что гарантированно позволит обеспечить переход на «здоровую» (целевую) модель поведения, включая отказ от токсичных хозяйственных практик, чтобы тем самым существенно декриминализовать и улучшить его конкурентную среду.

### Ключевые слова

Государственные закупки, коррупция в государственных закупках, голландский аукцион, механизм размещения заказа в публичных закупках, модернизация закупочной деятельности.

### Для цитирования

Тихомиров П.А., Макогонова Н.В. Торги по фиксированной цене как перспективный антикоррупционный механизм конкурентного размещения заказа в государственных и муниципальных закупках в Российской Федерации // Государственное управление. Электронный вестник. 2025. № 108. С. 47–67. DOI: 10.55959/MSU2070-1381-108-2025-47-67

## Fixed-Price Bidding as a Prospective Anti-Corruption Mechanism for Competitive Order Placement in Public Procurement in the Russian Federation

**Pavel A. Tikhomirov**

CEO, member of the Board of the Association of Compliance Managers, [pavel-ti@yandex.ru](mailto:pavel-ti@yandex.ru)

Non-profit organisation “Union of Purchasers”, Moscow, Russian Federation.

**Nadyezhda V. Makogonova**

PhD, Associate Professor, ORCID: [0009-0007-4348-4710](https://orcid.org/0009-0007-4348-4710), [n.makogonova@gmail.com](mailto:n.makogonova@gmail.com)

School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

### Abstract

The article is devoted to the in-depth study of corruption in public procurement as a complex phenomenon in Russia. The main aim and goals of this article are to identify and describe a latent model of motivation for bidders to submit applications, to disclose essential prerequisites and (or) procedures in public procurement, to develop and propose a mechanism to improve the operational efficiency of procurement activities through digital technologies, respectively. The authors put forward and test the following hypotheses: (h1) the current mechanism in the public procurement based on the principle of open bidding for a reduction with

a fixed initial (maximum) price demotivates its participants to submit applications, since they face double uncertainty: firstly, they cannot calculate the target (acceptable) probability of victory to ensure coverage of direct costs associated with participation, and secondly, the amount of profit, therefore, the current model of competitive public procurement does not allow for the proper and sufficient realization of the advantages of the market mechanism of the developed procurement market as a way to optimize prices and supply conditions; (h2) accompanies h1 and consists in the fact that corruption in procurement on the part of participants is defined by the economic feasibility of increasing the likelihood of receiving an order at the lowest costs. The unacceptably high corruption potential of the public procurement requires adjustment of the placement procedure, firstly, in order to eliminate the factor of the customer's influence on the choice of the winner, secondly, to optimize the costs of participation in tenders, and thirdly, to increase attractiveness for suppliers, so that filing an application becomes the key to achieving mutually beneficial conditions for obtaining a government order. The authors propose to switch to a new mechanism for placing an order in public procurement, at least for simple standardized products — at a fixed price using Dutch auction method, which is guaranteed to ensure the transition to a «healthy» (target) model of behavior at the market, including the rejection of toxic practices in order to significantly decriminalize and improve its competitive environment.

#### Keywords

Public procurement, corruption in public procurement, Dutch auction, purchase order mechanism in procurement, modernization of procurement activities.

#### For citation

Tikhomirov P.A., Makogonova N.V. (2025) Fixed-Price Bidding as a Prospective Anti-Corruption Mechanism for Competitive Order Placement in Public Procurement in the Russian Federation. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. No. 108. P. 47–67. DOI: 10.55959/MSU2070-1381-108-2025-47-67

Дата поступления/Received: 07.06.2024

#### Введение

Как известно, в 2024 г. истекает период реализации административных инициатив, предусмотренных Концепцией повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 гг.<sup>1</sup> (далее — Концепция), в которой впервые появился отдельный раздел, посвященный совершенствованию системы закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд. Наряду с установленными мерами по совершенствованию законодательства в Концепции рассматривались также процедурные и сугубо технические вопросы вплоть до автоматизации ключевых функций в госзакупках, что, несомненно, должно было положительным образом повлиять на их результативность и эффективность. Однако в Концепции не было установлено никаких конкретных целевых критериев и (или) показателей повышения результативности и эффективности. Справедливости ради отметим, что в Концепции были указаны немногочисленные базовые (сопоставимые) показатели результативности и прежде всего высокая доля закупок у единственного поставщика, которая составляла в 2017 г. 56% от общего объема заключенных контрактов<sup>2</sup>, что было обусловлено в числе прочих причин, с точки зрения ее разработчиков, чрезмерно усложненной процедурой закупки и избыточными требованиями к формированию заявок. При этом разработчики Концепции усматривали значительный потенциал для улучшений в оптимизации процедур закупок и совершенствовании мер противодействия коррупции в сфере публичных закупок.

В публичном пространстве, например на VIII Московском финансовом форуме — 2024, заместитель министра финансов РФ профессор А.М. Лавров транслирует исключительно позитивную версию о том, что все пункты Концепции в отношении совершенствования систем закупок выполнены<sup>3</sup>. Однако доли закупок у единственного поставщика и доли несостоявшихся торгов фактически не претерпели существенных изменений, поэтому, по мнению авторов настоящей статьи, сегодня преждевременно говорить об успешности и результативности предпринятых в соответствии с Концепцией мер в части антикоррупционности процедур и, более того, следует

<sup>1</sup> Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.01.2019 № 117-р. Концепция повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах // Официальное опубликование правовых актов [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201902040007?index=2> (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Выступление А.М. Лаврова на сессии «Система госзакупок: новая реальность и векторы развития» // VKВидео [Электронный ресурс]. URL: [https://vk.com/video-169401082\\_456239585](https://vk.com/video-169401082_456239585) (дата обращения: 21.10.2024).

искать дополнительные меры по повышению привлекательности системы закупок для рынка, снижению влияния заказчика на выбор поставщика при сохранении требуемого качества продукции.

В свою очередь, датацентричная парадигма предъявляет сравнительно высокие политико-административные и операционные требования субъектам института публичных закупок в России (заказчикам, поставщикам, контролирующим органам и др.) в условиях осуществления цифровой трансформации как одной из ее национальных целей, включая целесообразность формирования и реализации согласованных и скоординированных политик по управлению данными на соответствующем уровне: наднациональном, национальном, региональном, муниципальном и/или организационном, а также повышение операционной эффективности закупок.

Функционирование современного института публичных закупок в РФ, с начала которого прошло больше 10 лет, осуществляется, во-первых, при наличии критических несоответствий, которые включают проблемы несостоявшихся закупок, объем которых превышает половину от общего числа торгов, проблемы фиктивных и (или) так называемых договорных (притворных, коррупционных) сделок, на которые, в свою очередь, приходится, по различным оценкам, до 25–30% бюджетов крупных и (крупнейших) закупок; во-вторых, на фоне «институциональных ловушек» (рентоориентированное поведение, коррупция, пр.); в-третьих, в условиях шокового воздействия и перехода к шестому технологическому и интегральному мирохозяйственному укладу, согласно классификации академика, профессора С.Ю. Глазьева [Глазьев 2022].

Экспертное и академическое сообщество справедливо и обоснованно относит рынок публичных закупок в России с точки зрения его конкурентной среды к рынку с неудовлетворительным состоянием последнего, в том числе к рынку с признаками несовершенной и недобросовестной конкуренции, рынку с признаками ограничений конкуренции и рынку с признаками квазиконкуренции<sup>4</sup>. Представляется, что такая сильная фрагментированность конкурентной среды требует от его субъектов нетривиальных инструментов прогностического анализа и эффективных стратегий в ходе осуществления своей деятельности, что экономически обуславливает целесообразность применения лучших практик и профессиональных стандартов в сфере больших данных и управления рисками.

### ***Сдерживающие эндогенные факторы развития публичных закупок в России***

Согласно статистике, рынок публичных закупок в среднем составляет 15% мирового ВВП [Fazekas, Blum 2021, 42], при этом в странах ОЭСР он занимает от 12 до 18% ВВП, в США — около 10% ВВП<sup>5</sup>, в России доля общего объема публичных закупок в ВВП (№№ 44-ФЗ и 223-ФЗ) сравнительно выше: по состоянию на 2020 г. — 27% ВВП<sup>6</sup>.

Полагаем, что рекомендация экспертов Секции по вопросам политики в области информационно-компьютерных технологий (далее — секция ЮНКТАД, ЮНКТАД) относительно совершенствования государственной политики в области развития конкуренции особенно актуальна для рынка публичных закупок в РФ, если учитывать неудовлетворительное состояние конкуренции на данном рынке и его долю в ВВП страны. Эксперты секции ЮНКТАД призывают обратить внимание на тот факт, что «цифровая эпоха требует выработки новых государственных политик в области конкуренции и налогообложения. С учетом сетевых эффектов и тенденции к концентрации рынка в цифровой экономике особо важная роль в процессе создания стоимости и получения выгод

<sup>4</sup> Сергеева С.А. Методология развития конкурентной среды рынка публичных закупок в Российской Федерации: дис... док. экон. наук. М., 2023.

<sup>5</sup> Government at a Glance 2023 //OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/en/data/dashboards/government-at-a-glance-2023.html> (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>6</sup> Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг развития системы государственных и корпоративных закупок в Российской Федерации за 2020 год» //Счетная палата РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/123/442w02xo0vq4unq199jwxnr9mpow972c.pdf> (дата обращения: 05.06.2024).

должна отводиться политике в области конкуренции. В частности, национальный механизм антимонопольного регулирования необходимо ориентировать на формирование конкурентных и состязательных рынков»<sup>7</sup>.

Авторы убеждены, что непредусмотрение процесса размывания границ между секторами в Стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период до 2030 года<sup>8</sup> (далее — Стратегия 2030, Стратегия), обусловлено порождающими систематические отклонения в суждениях когнитивными искажениями со стороны субъекта стратегического планирования в лице ее разработчика, то есть одним из триады мегафакторов рисков (наряду с изменениями и усложнениями) [Kahneman, Tversky 1979]. Ситуация усугубляется тем, что разработчик Стратегии 2030 является субъектом стратегического планирования согласно Федеральному закону от 28.06.2014 № 172-ФЗ<sup>9</sup>. Авторы также склоняются к тому, что обновление предыдущей одноименной Стратегии 2024 от 3 июля 2013 г. без надлежащей достаточной оценки результатов ее осуществления подспудно привносит институциональную неопределенность и предопределяет в целом хаос моделей поведения среди субъектов рынка при том, что в условиях турбулентности и неопределенности требуется доминирование робастных моделей [Купряшин 2023].

К когнитивному искажению со стороны органов государственного регулирования и контроля следует отнести и априорное допущение принципа нормативной (идеальной) состязательности участников рынка за открыто публикуемые заказы (за исключением закупок у единственного поставщика) в системе государственных и муниципальных закупок, а также в схожей по принципам с ней системе регулируемых закупок организаций с госучастием.

Органы государственного регулирования и контроля, по нашему мнению, ошибочно считают, во-первых, что на российском рынке госзакупок присутствуют признаки развитого рынка и добросовестной конкуренции, во-вторых, что у субъектов рынка должна автоматически возникать желаемая (целевая) мотивация непременно бороться за госзаказ (коль скоро главным признаком коммерческой организации формально является достижение прибыли) и, в-третьих, что публичность и ценовая конкуренция — достаточные условия для справедливого распределения заказов и снижения риска коррупции.

Отметим, что такой (весьма слабо работающий в российской действительности) подход публичного приглашения к участию в торгах на госзакупки с указанием критериев отбора и присуждения контрактов преподносится как рекомендованный всем государствам — членам ООН в качестве приоритетных мер по борьбе с коррупцией (постулируется в Конвенции ООН против коррупции в пп. «a-b» ч. 1 ст. 9, принятой резолюцией 58/4 Генеральной Ассамблеи от 31 октября 2003 г.<sup>10</sup>).

Коррупционная проблематика в сфере публичных закупок — одна из самых злободневных и актуальных исследовательских тем. В контексте настоящей статьи хотелось бы особо отметить труды А.А. Храмкина [Храмкин 2017], В.Ф. Гапоненко [Гапоненко 2022], Н.С. Бобошко [Бобошко 2020], Э.Х. Рахимова [Рахимов 2018], А.М. Денисенко [Денисенко 2021], авторы которых разделяют

<sup>7</sup> Доклад о цифровой экономике 2019. Создание стоимости и получение выгод: последствия для развивающихся стран. С. 14 //UNCTAD [Электронный ресурс]. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/der2019\\_overview\\_ru.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_overview_ru.pdf) (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>8</sup> Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная протоколом Президиума ФАС России от 03.07.2019 № 6 //Федеральная антимонопольная служба России [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.gov.ru/documents/685792> (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>9</sup> Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_164841/ea7a8f30a40c52c4c3ae8c3220c66a471e37b7b2](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ea7a8f30a40c52c4c3ae8c3220c66a471e37b7b2) (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>10</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции //ООН [Электронный ресурс]. URL: [https://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/corruption.shtml](https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/corruption.shtml) (дата обращения: 05.06.2024).

мнение о том, что возможность и действительность коррупции в публичных закупках в России обусловлены противоправными интересами должностных лиц, принимающими решения о закупке у конкретного участника, и которых также объединяет, по сути, единый вектор направления рекомендаций, в частности повышение прозрачности закупочных процедур, снижение влияния человеческого фактора. Среди зарубежных работ особый интерес вызывают исследования М. Фазекаша, Г. Кочиша [Fazekas, Kocsis 2020], Б. Олькена [Olken 2007], П. Колье и его коллег [Collier et al. 2016], Г. Лишана, Г. Фернандеса<sup>11</sup>, Э. Колоннели, М. Према [Colonnelli, Prem 2022] о коррупционной уязвимости государственных закупок, работы Э. Босио и др. [Bosio et al. 2022] о процедурных пределах в закупочной деятельности.

Однако необходимо оговориться, что в большинстве научных публикаций меры по борьбе с коррупцией асимметрично сфокусированы на заказчике, что, с точки зрения авторов настоящей статьи, является несколько опрометчивым, так как инициатором попыток договориться с коррупционными намерениями в основном является поставщик, а не заказчик, что, например, подтверждается в ряде специальных субъект-ориентированных научных исследований [Храмкин 2017].

В качестве подтверждения вышесказанного стоит отметить знаковое эмпирическое исследование уровня коррупции в государственных закупках института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ. Согласно данным опроса, 37% респондентов указали в качестве главного фактора для получения госзаказа сговор — вертикальный (между заказчиком и поставщиком) или горизонтальный (между компаниями — участниками торгов), что, по мнению экспертов ВШЭ, способствует формированию нездоровой среды, обуславливающей «коррупциогенную» модель поведения у поставщика как наиболее экономически целесообразную, так как сравнительно выгоднее вступать в сговор, чем работать над уникальностью или инновационностью товаров, работ или услуг<sup>12</sup>. В результате другого референтного исследования автор приходит к выводу, что коммерческие организации далеко не все и не всегда активно противодействуют генерируемому при осуществлении закупочной деятельности дополнительным финансовым потокам, не обусловленным экономическим содержанием сделки, поскольку это способствует получению дополнительных заказов [Крышкин 2017].

Действительно, если рассматривать контракт в качестве инструмента институционализации межорганизационных и межличностных отношений, а также в свете нового институционализма, в рамках которого под «контрактными (договорными) отношениями понимаются не только юридически правомерные соглашения, но и неформальные соглашения между сторонами-участниками» [Купряшин, Соловьев 2012, 349], то существующая модель контрактных отношений, во-первых, в принципе не исключает существенно значимых рисков со стороны поставщика (исполнителя, подрядчика), в том числе рисков полного или частичного отказа от взятых обязательств, а во-вторых, требует полного учета всех по совокупности транзакционных издержек как приводящих к заключению контракта, так и не завершающихся подписанием последнего, потому что до получения прибыли участники несут существенные расходы на участие при отсутствии гарантии заключения контракта. Не исключено, что участник не прибегнет к запрещенным законом инструментам и методам, среди которых традиционный коррупционный инструментарий: коммерческий подкуп, картельный сговор, всевозможные антиконкурентные соглашения, избыточные требования

<sup>11</sup> Lichand G., Fernandes G. The Dark Side of the Contract: Do Government Audits Reduce Corruption in the Presence of Displacement by Vendors? // University of Zurich [Электронный ресурс]. URL: <https://www.econ.uzh.ch/dam/jcr:ec360d66-9272-4a8d-9e4d-65245e586d32/TheDarkSideOfTheContract.pdf> (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>12</sup> Эксперты оценили средний размер откатов при госзакупках // РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/20/12/2021/61bc5d059a794770833e7b51> (дата обращения: 05.06.2024).

в закупочной документации и другие. Таким образом, действующие механизмы защиты в публичных закупках уязвимы и содержат изъяны.

Переходя к раскрытию гипотез h1 и h2, оговоримся, что авторами были использованы эмпирические методы, включая оценку результатов опроса, метод статистического наблюдения, профессиональное суждение и поведенческий анализ участников методом инверсии (обратной аналогии).

*Гипотеза h1:* действующий механизм на рынке публичных закупок по принципу открытых торгов на понижение с фиксированной начальной (максимальной) ценой демотивирует его участников подавать заявки, поскольку они сталкиваются с двойной неопределенностью, то есть не могут рассчитать, во-первых, целевую (приемлемую) вероятность победы для обеспечения покрытия прямых издержек в связи с участием и, во-вторых, величину ожидаемой прибыли. Следовательно, действующая модель конкурентных госзакупок не позволяет надлежащим образом реализовать преимущества рыночного механизма публичных закупок как способа оптимизации соотношения цены и качества за счет ценовой конкуренции.

*Гипотеза h2* продолжает h1 и состоит в том, что коррупционные проявления в закупках со стороны участников обусловлены экономической целесообразностью повышения вероятности получения заказа с наименьшими издержками.

### Оценка текущего состояния конкуренции в публичных закупках

По общему правилу состояние конкуренции на рынке госзакупок оценивается по двум показателям: по среднему числу поданных заявок и по долям несостоявшихся торгов. Полученная относительная экономия на торгах вытекает из двух предыдущих и относится к косвенным показателям. Считается, что чем выше число участников на торгах, тем сильнее должны быть конкуренция за заказ и рыночное давление, поэтому прогнозируется значительное снижение минимальной начальной цены контракта (далее — НМЦК).

Имеющиеся данные свидетельствуют о нисходящих трендах и деструктивных процессах на рынке госзакупок, так как за период с 2020 г. по настоящее время показатели среднего числа поданных заявок и долей несостоявшихся торгов не демонстрируют устойчивого роста и имеют продолжительный нисходящий тренд (Рисунок 1).



Рисунок 1. Показатели контрактной системы за период 2019–2023 гг.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Составлено авторами на основе ежегодных сводных аналитических отчетов Минфина России о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц за период 2019–2023 гг.

Авторы разделяют мнение М.В. Шмелевой, что установленный в законе о контрактной системе принцип обеспечения конкуренции носит декларативный характер, а действующие нормы в этой области создают видимость правового регулирования [Шмелева 2021, 332]. Реальная конкурентная борьба среди участников рынка публичных закупок прежде всего на крупных закупках отсутствует.

Доля несостоявшихся торгов в 2023 г. составила 51%, при этом в 70% случаев это произошло по причине подачи единственной заявки, а в 23% — по причине отсутствия заявок<sup>14</sup>. Намечившаяся тенденция к сохранению высокой доли несостоявшихся торгов демонстрирует снижение конкуренции на торгах. Среднее число поданных заявок на рынке госзакупок более 2,7 (для удобства восприятия дробное число 2,67 округлено с точностью до десятых) достигается за счет высокой конкуренции на торгах с незначительными суммами (до 10 млн руб.), а в крупнобюджетном секторе с увеличением показателя НМЦК число поданных заявок резко снижается (Рисунок 2).

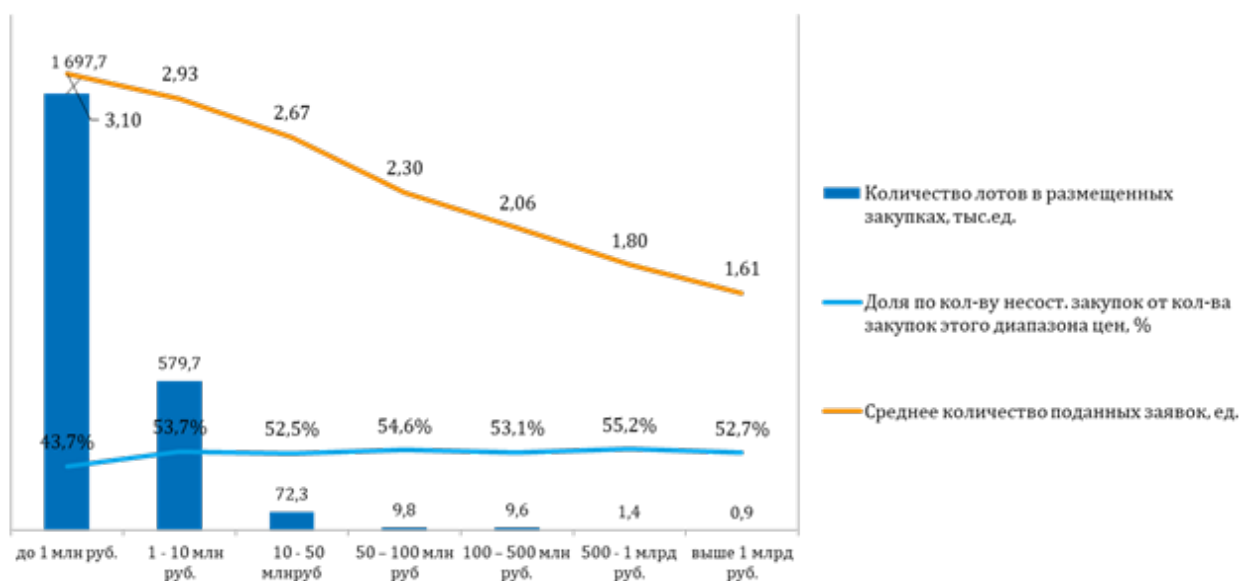


Рисунок 2. Доли несостоявшихся закупок, среднее число поданных заявок в диапазонах НМЦК в 2021 г.<sup>15</sup>

Стоит также отметить снижение доли активных участников рынка публичных закупок, подавших хотя бы одну заявку в течение года, по отношению к общему числу зарегистрированных в Единой информационной системе (ЕИС) поставщиков (исполнителей, подрядчиков), следовательно, следует констатировать тенденцию к росту концентрации рынка поставщиков для госзаказа. Заметим, что об увеличении крупнобюджетного сектора рынка публичных закупок и ослаблении на нем конкуренции заявлял заместитель руководителя ФАС России П.В. Иванов на круглом столе по теме «Контркоррупционные меры в сфере закупок»<sup>16</sup>. При этом на свободном коммерческом рынке (не включающем госзакупки) подобная тенденция не наблюдается.

<sup>14</sup> Сводный аналитический отчет Минфина России о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц за 2023 г. // Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [https://minfin.gov.ru/ru/document?id\\_4=307313-svodnyi\\_analiticheskiy\\_otchet\\_o\\_rezultatakh\\_monitoringa\\_zakupok\\_tovarov\\_rabot\\_uslug\\_otdelnyimi\\_vidami\\_yuridicheskikh lits\\_za\\_2023\\_g](https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=307313-svodnyi_analiticheskiy_otchet_o_rezultatakh_monitoringa_zakupok_tovarov_rabot_uslug_otdelnyimi_vidami_yuridicheskikh lits_za_2023_g) (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>15</sup> Составлено авторами по: В АЦ изучили причины несостоявшихся закупок в контрактной системе // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://ac.gov.ru/news/page/v-ac-izucili-prichiny-nesostoavsihsa-zakupok-v-kontraktnoj-sisteme-27141> (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>16</sup> Видеозапись «круглого стола» на тему: «Контркоррупционные меры в сфере государственных закупок» // VK Видео [Электронный ресурс]. URL: [https://vk.com/video/@reu?z=video-1177\\_456239829%2Fpl\\_-1177\\_-2](https://vk.com/video/@reu?z=video-1177_456239829%2Fpl_-1177_-2) (дата обращения: 05.06.2024).

Вопреки расхожему мнению экономическая целесообразность заключения контрактов на рынке публичных закупок зачастую уступает открытому рынку. В качестве подтверждения приведем результаты экспертного опроса участников рынка (N = 289 респондентов), проведенного Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации (далее — АЦ при Правительстве РФ, АЦ при Правительстве, АЦ) в 2022 г.<sup>17</sup>, в части причин неучастия в торгах за госзаказы. Так, большинство участников (93% среди зарегистрированных в ЕИС и 98% среди не зарегистрированных в ЕИС) выбирают рынок публичных закупок по остаточному принципу в связи с достаточной обеспеченностью гражданско-правовыми договорами, а также указали другие стоп-факторы заключения контрактов на рынке публичных закупок (Рисунок 3).



**Рисунок 3. Стоп-факторы заключения контрактов на рынке публичных закупок, указанные участниками, зарегистрированными в ЕИС<sup>18</sup>**

Полагаем, что столь высокая доля несостоявшихся торгов при одновременном наличии двух других сдерживающих факторов развития — слабой мотивации к подаче заявок и высоких барьеров для входа в бюджетоемкую сферу публичных закупок — свидетельствует о нездоровых процессах на рынке контрактной системы.

Концентрация рынка есть результат влияния сложных процессов и может приводить к неблагоприятным последствиям для конкуренции, поэтому требует профессиональной оценки по существу. При интенсивном типе развития (качественное совершенствование факторов производства) концентрация необязательно приведет к деградации, так как технологические новации могут увеличивать не только среднюю производительность труда, но и предельную производительность труда и в целом сопровождаются повышением стандартов качества товаров (работ, услуг). Однако при экстенсивном типе развития (количественное увеличение факторов производства без обновления основного капитала) концентрация рынка с течением времени обязательно приведет к его деградации за редким исключением (например, когда требуется соблюдение «старых технологий»). Кроме того, коль скоро рынок публичных закупок — это рынок с более жесткими критериями для входа по сравнению с общим рынком, то риск злоупотребления доминирующим положением или попытки вступить в сговор, чтобы занять доминирующее положение, могут стать главной угрозой добросовестной конкуренции.

<sup>17</sup> В АЦ изучили причины несостоявшихся закупок в контрактной системе // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://ac.gov.ru/news/page/v-ac-izucili-priciny-nesostoavsihsa-zakupok-v-kontraktnoj-sisteme-27141> (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>18</sup> Составлено авторами по: Видеозапись круглого стола // Аналитический центр при Правительстве РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://youtu.be/3niuC8Myb1M?t=4447> (дата обращения: 08.10.2024).



Приведем в качестве примера рынок дорожного строительства в ряде отобранных субъектов РФ по принципу наличия в них тепличных условий для конкуренции среди местных организаций (когда конкуренты из других регионов не являются значительной угрозой), типичных для анклавного и островного типов региональных экономик. Вместо активного развития бизнеса и конкурентной борьбы в наблюдаемом периоде стали заметны обратные процессы, подтверждаемые фактами. Так, в Таблице 1 показано, что с начала 2000-х гг. почти втрое сократилось число действующих организаций на этом рынке, что говорит о концентрации бизнеса. Около трети из действующих организаций получали заказы по результатам несостоявшихся торгов, что выглядит несколько подозрительно при конкурентоспособности данного рынка. Почти в половине торгов у крупных организаций заказчиков подрядчики предпочитают не бороться за госзаказы.

**Таблица 1. Рынок дорожного строительства (ОКВЭД 42.11) в отобранных регионах РФ в период с начала 2000 по 2021 гг.<sup>19</sup>**

№	Показатель	Калининградская область	Сахалинская область
1	Зарегистрировано в регионе юрлиц с таким кодом ОКВЭД по основной деятельности	154	108
	Из них:		
2	действующие на сегодня	63 (41%)	54 (50%)
3	в состоянии ликвидации и (или) в процедуре банкротства	9	11
4	ликвидированы	82	43
5	участвовали в несостоявшихся торгах по государственным или муниципальным закупкам в 2021 г.	24 (на сумму 2 млрд руб.)	15 (на сумму 6 млрд руб.)
6	Закупки отдельных организаций в 2021 г. <sup>20</sup>	Гордорстрой Калининградского ГО:  всего 3,8 млрд руб., 46% несостоявшихся	ГКУ Сахалинавтодор  2,5 млрд руб., 45% несостоявшихся

Полагаем, что слабая конкуренция в торгах не требует значительных усилий для победы в состязательном процессе и, соответственно, отрицательно стимулирует участников в вопросе снижения цены. Уменьшение величины экономии также можно объяснить повышением точности расчета НМЦК, что отмечал А.М. Лавров в ходе круглого стола на тему «Контркоррупционные меры в сфере закупок»<sup>21</sup>.

Стоит обратить внимание на то, что за период с 2014 по 2020 гг. показатели экономии при осуществлении госзакупок не поднимались выше 10,6% (2016 г.), а в 2022 г. и вовсе упали до 4,9%. По заключению Совета Федерации РФ, «несмотря на тенденцию роста объемов государственных закупок и ориентацию системы закупок на повышение эффективности закупок через усиление целевой конкуренции, на протяжении всего периода функционирования контрактной системы значимых изменений в показателях конкуренции и экономии не происходит»<sup>22</sup>. В постковидный восстановительный период (по данным за 2021 г.) в 63% торгов по сумме относительная экономия достигла своего исторического минимума — менее 4% [Анчишкина и др. 2022, 28], то есть большая часть госзаказа в принципе размещается с минимальным дисконтом.

<sup>19</sup> Источник: [Тихомиров 2023].

<sup>20</sup> Расчет П.А. Тихомирова на основе выгрузки из ЕИС Закупки.

<sup>21</sup> Видеозапись «круглого стола» на тему: «Контркоррупционные меры в сфере государственных закупок» //VKВидео [Электронный ресурс]. URL: [https://vk.com/video/@reu?z=video-1177\\_456239829%2Fpl\\_-1177\\_-2](https://vk.com/video/@reu?z=video-1177_456239829%2Fpl_-1177_-2) (дата обращения: 05.06.2024).

<sup>22</sup> Закон о контрактной системе в сфере госзакупок: проблемы правоприменения и пути совершенствования // Совет Федерации Федерального Собрания РФ [Электронный ресурс]. URL: [http://council.gov.ru/activity/analytical/analytical\\_bulletins/128366/](http://council.gov.ru/activity/analytical/analytical_bulletins/128366/) (дата обращения: 05.06.2024).

### *Латентная модель мотивации к подаче заявок на торги*

Как уже говорилось, в исследованиях, посвященных моделям мотивации участников к подаче заявок на торгах, превалирует нормативная модель, так как в основном авторы пишут об экономической целесообразности (желании) получения прибыли как о ключевом стимуле к участию в торгах за госзаказы. Обращает на себя внимание недостаток эмпирических исследований на предмет детального анализа различных аспектов, факторов и форм мотивации (личная, социальная, структурная) к участию в торгах по госзаказам. Чтобы в определенной мере восполнить данный пробел, мы предприняли попытку анализа причин мотивации участников к подаче заявок на торгах методом инверсии (обратной аналогии) и приводим результаты (относятся к доказательной базе предпосылки (h1)). Его результаты были представлены одним из авторов на XVIII Всероссийской практической конференции-семинаре «Государственные и муниципальные закупки — 2023» [Тихомиров 2023, 253], где получили широкое одобрение экспертов.

Формализуем задачу: во-первых, мы исходим из того, что набор участников на открытую конкурентную закупку является произвольным (случайным), то есть гарантировать численность и состав участников не представляется возможным; во-вторых, формирование состава участников не является строго регламентированной процедурой; в-третьих, окончательный перечень заинтересованных поставщиков определяется к моменту окончания срока подачи заявок. По общему правилу установленные требования торгов являются ясными и открытыми для всех участников рынка, если, конечно, документация «не ориентирована» на конкретного участника.

Переходя к решению данной задачи, разумно оговориться о первом допущении: в основе базовой оценки экономической целесообразности (желания) сторон публичных закупок лежат принципиально разные предпосылки и ожидания: для поставщика — ожидание победы на торгах с приемлемой вероятностью и закрытия контракта с прибылью, а для заказчика — надлежащего выполнения контракта.

И второе допущение: участники рынка умеют считать и склонны прогнозировать вероятность как победы в торгах, так и получения прибыли. Например, при вероятности победы в торгах в рамках математического ожидания (50/50) и такой же вероятности получения прибыли в заключенном контракте (50/50) вероятность положительной маржинальности по результатам исполнения контракта на этапе входа в закупку будет весьма низкой — 25%. А если при этом учитывать сжатые сроки проведения процедур и другие факторы, то у участника возникает нерадужная перспектива понести некомпенсируемые издержки участия в процедуре, что и демотивирует к подаче заявки.

В качестве обратной аналогии при поведенческом (мотивационном) анализе рассмотрим модель взаимодействия покупателей и продавцов на рынке услуг общественного питания применительно к конечному потребителю — клиентам заведения общественного питания. Зеркальность аналогии заключается в том, что мы поменяли стороны процесса торгов местами: заказчики в госзакупках как бы стали продавцами на рынке общественного питания. Задача — понять, как действуют продавцы на рынке общественного питания, чтобы мотивировать покупателей зайти к ним и заказать блюда. Такое сопоставление с закупками будет симметрично, поскольку заказчик на торгах также заинтересован в привлечении к участию как можно большего числа потенциальных поставщиков.

На рынке госзакупок заказчик публикует свои утвержденные и неизменные условия торгов (публичное предложение) и ожидает появления заявок от заинтересованных участников — продавцов. Продавец находит интересующий его предмет закупки, период поставки и определяет, к кому идти на торги, инициируя процесс участия.

На рынке услуг общественного питания продавец (в инверсии — заказчик) фиксирует условия продажи своих услуг (организует места питания, составляет меню, устанавливает цены за услуги) и также ожидает появления клиентов-покупателей (в инверсии — поставщиков). Относительное позиционное преимущество находится на стороне покупателя, потому что продавцу сложнее реализовать гарантированные обещания (организовать место, составить меню и установить цены), чем покупателю удовлетворить свои гарантированные ожидания (выбрать место, меню и цену).

При этом рестораторы активно прибегают к меню с ценами, которое является своего рода «квалификационными требованиями» к посетителям по критерию финансовой обеспеченности. Кроме того, у всех посетителей есть равные шансы быть накормленными той пищей, за которую они готовы заплатить вне зависимости от их статуса и финансового положения. Торг здесь не будет уместен, поскольку в меню установлены фиксированные цены. Однако это не мешает рестораторам конкурировать друг с другом, привлекая покупателей к посещению путем повышения качества блюд и обслуживания, рекламой, программами лояльности и разовыми акциями, чтобы число посетителей росло и они возвращались снова и снова.

К сожалению, с участниками публичных торгов дело обстоит совсем иначе: одной оценки экономической целесообразности исполнения контракта по ориентировочной цене недостаточно, так как у участников нет надежной гарантии, что их «накормят», если они зайдут на торги, как в ресторан. Более того, им нужно сначала заплатить, чтобы «заказать столик» (зарегистрироваться, купить электронную цифровую печать (ЭЦП), организовать обеспечение, заплатить за участие), а «за столиком» они должны написать, на какую сумму они готовы поехать (указать цену заявки), и ждать, когда же «официант» оценит предложения за разными «столиками» и выберет только одного с наибольшей (но на торгах — с наименьшей), которого он будет обслуживать. Другие же посетители «за столиками» должны будут просто уйти. И при этом участников закупок никто не привлекает (как это делают продавцы общественного питания), например, путем предложения лучших (более высоких) цен и условий торгов. Наоборот, все требования закона и заказчика направлены на жесткий отсев участников, а НМЦК и торги по цене понижают вероятность победы и получения прибыли в случае победы. Иными словами, у участников торгов, в отличие от посетителей ресторана, нет приемлемых (достаточных) гарантий получения заказа, когда они заходят на торги по опубликованным извещениям. Несоразмерность между желаемой вероятностью заработка («голод на прибыль») и низкой расчетной вероятностью победы не побуждает поставщика к широкому участию в торгах. Поэтому закономерно, что при наличии свободного гражданского рынка хозяйствующие субъекты расценивают возможность получения заказов и извлечения прибыли на последнем как более предпочтительный, что и подтвердил вышеприведенный опрос АЦ при Правительстве РФ. Кроме того, благо и бремя участия между участниками (будущими победителем и проигравшим) распределены асимметрично: победитель покрывает издержки участия из цены контракта, а у проигравшего возникают вмененные издержки, которые он может покрыть только из прибыли по иным сделкам, то есть увеличивается общая нагрузка на бизнес. Следовательно, участникам для минимизации некомпенсируемых вмененных издержек участия в торгах на понижение цены экономически целесообразно получать заказы или у единственного поставщика, или на несостоявшихся торгах, куда пришел один участник. Таким образом, проанализировав статистику системы закупок и базовую модель поведения участников торгов, мы подтверждаем гипотезу h1.

Переходя к рассмотрению гипотезы h2, оговоримся, что сговор с заказчиком представляется специфической экономически целесообразной альтернативой фиксации и минимизации транзакционных издержек участия в торгах при наличии достаточной конкуренции на рынке,

так как победа при участии в торгах на общих основаниях представляется маловероятной и сопряженной с довольно высокими издержками. К сожалению, такого рода сговор с заказчиком зачастую сопровождается гарантированными обещаниями коррупционного характера. По оценкам ВШЭ, поставщики сталкиваются с проявлениями коррупции на торгах в 70% случаев<sup>23</sup>.

Однако при этом доля выявленных правоохранительными органами преступлений коррупционной направленности составляет долю, равную статистической погрешности, — 0,08–1,4% [Грачев, Сикорская 2022, 326–329]. Именно такая малая доля раскрытых дел, по мнению А.В. Грачева и Л.В. Сикорской, и играет на руку участникам рынка публичных закупок, лишняя раз подтверждая правоту Нобелевского лауреата 1992 г. Г. Беккера, раскрывшего «кухню» экономики преступлений. Он предложил рассматривать преступления как вид рациональной деятельности, осознанно выбираемый по причине корыстного интереса, и вывел следующую формулу [Becker 1995]:

$$U = D - pf,$$

где  $D$  — доход, получаемый от совершения преступления,  $p$  — вероятность наказания преступника,  $f$  — денежный эквивалент наказания. Величину  $pf$  можно рассматривать в качестве той цены (или «налога»), которую преступник платит за совершение преступления. Иными словами, если преступники рациональны в своем выборе, рост величины  $pf$  приведет к снижению экономической целесообразности совершения преступления, что требует предельного завышения цены.

Если вероятность наказания преступника ничтожно мала (например,  $p < 0,1$  или даже  $p < 0,01$ ), то существенными становятся следующие два фактора: во-первых, преступник (в том числе и потенциальный) считает себя неуязвимым, так как психологически он склонен интерпретировать вероятность того, что ему удастся остаться непойманным, до единицы. Поэтому строгость наказания здесь не играет существенной роли; во-вторых, у строгости и вероятности наказания есть свои объективные ограничения: строгость наказания не может бесконечно усиливаться, а вероятность последнего — уменьшаться.

Итак, по формуле Беккера, если за получение взятки самое строгое наказание состоит в лишении свободы на срок до 12 лет (ст. 290, ч. 4 УК РФ), а при вышеуказанной вероятности, где  $p = 0,014$ , ожидаемое наказание составит около двух месяцев заключения, а при  $p = 0,0008$  — три-четыре дня. Поэтому Беккер и предлагал штрафовать преступника и применять именно штрафные санкции как наиболее предпочтительный способ воздействия на последнего вместо тюремного заключения, потому что, наказывая преступника лишением свободы, общество наказывает и себя, так как оно несет издержки, связанные с реализацией установленной меры наказания.

Повторимся, что поставщик является инициатором дачи взятки именно по причине экономической выгоды, так как он получает гарантированный заказ при фиксированных издержках, кроме того, меньше всего он заинтересован и в компрометации публичного заказчика. В связи с этим наличие сегодня определенной доли договорных торгов, а значит, и коррупциогенных факторов — неотъемлемая часть современной действительности, ибо все альтернативы практике так называемой «экономики РОЗ» (Распил, Откат, Занос) недостаточно убедительны. Другими словами, если интерпретировать, согласно теории перспектив, выбор альтернатив хозяйствующими субъектами на рынке публичных закупок в РФ, то последние, в связи со склонностью к переоценке низких вероятностей и недооценке высоких вероятностей, по функции коррекции вероятности выбирают применение скрытых дополнительных гарантий выигрыша. Кроме того, если данные субъекты находятся в области получения выгод, то они склонны к неприятию риска и чрезмерной осторожности (например, такие победители будут перестраховываться, демонстрируя слабость

<sup>23</sup> Эксперты оценили средний размер откатов при госзакупках //РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/20/12/2021/61bc5d059a794770833e7b51> (дата обращения: 05.06.2024).

и неуверенность). А если субъекты находятся в области потерь, то, наоборот, они стремятся к риску и агрессивным действиям (например, подавать заведомо проигрышные жалобы со стороны проигравшего).

### ***Совершенствование антикоррупционных процедур***

Авторы признают, что законодательно отстроенные на текущий момент процедуры не полностью защищают от сговора и по большому счету соглашаются с мнением разработчика Методических рекомендаций по выявлению и минимизации коррупционных рисков при осуществлении закупок для обеспечения государственных или муниципальных нужд, где прямо указано, что «конкурентные процедуры не исключают коррупционные риски, но повышают открытость и прозрачность, позволяют не допустить совершение коррупционных правонарушений»<sup>24</sup>.

Процесс закупки строго разделен законодателем на этапы, что делает непосредственный контакт между участниками отложенным до окончания аукциона и препятствует вступлению в сговор по цене, тем не менее сговор не исключен посредством оценки соответствия заявки требованиям документации. Что касается запросов котировок, то они за редким исключением не приводят к коррупционным проявлениям в силу малозначительности их сумм, если только не прослеживается ситуация, когда во множестве котировок выигрывает один и тот же участник.

Следует заметить, что в последнее время весьма популярны стали так называемые электронные магазины, где заказчику предлагается на выбор набор товаров, подходящих под его описание, и цены на них, из которых он выбирает победителя с наименьшей ценой. Хотя такой инструмент все же относится к закупкам у единственного поставщика или к малым закупкам, не подпадающим под регулирование законодательства, он, по мнению авторов, является конкурентным по своей сути, поскольку выбор производится из множества сопоставимых предложений.

Суммируя вышесказанное, подчеркнем, что ответственным и заинтересованным лицам, регуляторам, законодателям желательно не останавливаться на достигнутом и продолжать искать новые, исключающие риски сговора механизмы и инструменты закупок. Представляется, что такого рода процедуры закупок должны одновременно соответствовать следующим требованиям:

- в отношении заказчика — обеспечивать гарантированное исполнение заказа в пределах бюджета качественно и в срок;
- в отношении участника — обеспечивать гарантированное получение заказа с минимальными транзакционными издержками при сохранении рыночной цены и получении разумной нормы прибыли по результатам успешного исполнения договора.

### ***Транзакционные издержки в открытых торгах***

Как было отмечено выше, транзакционные издержки на рынке публичных закупок весьма существенны. В теории транзакционных издержек, получившей развитие с публикации Нобелевского лауреата 1991 г. Р. Коуза «Природа фирмы», фирма как система экономически целесообразных контрактов — ответ операциям на открытом рынке: «предприниматель должен выполнять свою функцию с меньшими затратами, принимая во внимание тот факт, что он может получить факторы производства по более низкой цене, чем рыночные сделки, которые он заменяет, поскольку всегда есть возможность вернуться к открытому рынку, если он потерпит неудачу» [Coase 1937, 392]. Другими словами, рынок публичных закупок как рынок с повышенными

<sup>24</sup> Методические рекомендации по выявлению и минимизации коррупционных рисков при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд. Письмо Минтруда России от 30.09.2020 № 18-2/10/П-9716 //КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_326041/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326041/) (дата обращения: 05.06.2024).

транзакционными издержками предъявляет предпринимателю и повышенные требования к процессу ценообразования, на которые он не может не реагировать, если он не намерен уходить с данного рынка.

Транзакционные издержки принято делить на издержки продавца и издержки покупателя, последними из которых в контрактной системе выступают государственные и муниципальные заказчики. Их издержки детально систематизировал В.В. Кикавец, сделав вывод, что эффективность системы государственных и муниципальных закупок — это не фактическая экономия, получаемая заказчиками на торгах, а разность полученных доходов (результат использования закупки плюс экономия) и понесенных транзакционных издержек. Но в настоящее время ни один орган государственной власти не считает транзакционные издержки самой контрактной системы и их распределение на каждую конкретную сделку [Кикавец 2020, 1058].

Участники рынка не склонны участвовать в торгах на закупки с неопределенным исходом. Что касается защиты интересов общества, то здесь, по мнению В.В. Кикавца, главное — обеспечить соблюдение частных и публичных интересов по паритету блага и бремени рисков [Там же, 1054], что ново для российской практики. Например, подобная норма нашла свое отражение в законе о гособоронзаказе, устанавливающем принцип соблюдения баланса интересов госзаказчика и головного исполнителя при государственном регулировании цен на продукцию. Авторы разделяют позицию М.В. Шмелевой о целесообразности установления в законе о контрактной системе базового принципа соблюдения баланса интересов между участниками закупки и заказчиками, а также ее мнение, что главным негативным фактором для публичных закупок являются торги по критерию наименьшей цены, так как при определенных обстоятельствах значительное снижение цены (например, при «аукционной лихорадке») осуществляется не столько за счет оптимизации транзакционных издержек, сколько за счет качества продукции. Более того, согласно ст. 37 ФЗ-44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», участник рискует навлечь на себя взыскание, если он опускает цену ниже установленного лимита (увеличенное обеспечение в случае снижения цены больше чем на 25%)<sup>25</sup>. В.В. Кикавец отмечает, что «конкуренция не всегда способна снизить цену без ущерба качеству выполняемого обязательства» [Кикавец 2018, 25].

Стоит подчеркнуть, что в обзоре Совета Федерации также выражен скепсис относительно стратегических ориентиров и результатов нормотворчества в сфере закупок, в частности указывается, что последние направлены преимущественно на жесткое администрирование процесса и выбор контрагента, что не учитывает в полной мере финансовую составляющую процесса обеспечения публичного интереса<sup>26</sup>.

Для сохранения рыночного уровня цен с учетом себестоимости продукции и присущего коммерческому сектору размера транзакционных издержек, по мнению авторов, целесообразно рассмотреть механизм распределения заказов без возможности снижения расчетной рыночной цены, но с гарантией исполнения заказов участником на требуемом уровне качества.

### ***Переход от торгов по цене к публичному предложению гарантированного заказа***

Представляется, что предлагаемый в настоящем исследовании переход к публичному предложению гарантированного заказа по фиксированной цене существенно оздоровит институт публичных закупок в РФ. Реализацию данного предложения мы видим во внедрении в российскую

<sup>25</sup> Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» //Собрание законодательства РФ. 08.04.2013. № 14. Ст. 1652.

<sup>26</sup> Закон о контрактной системе в сфере госзакупок: проблемы правоприменения и пути совершенствования //Совет Федерации Федерального Собрания РФ [Электронный ресурс]. URL: [http://council.gov.ru/activity/analytics/analytical\\_bulletins/128366/](http://council.gov.ru/activity/analytics/analytical_bulletins/128366/) (дата обращения: 05.06.2024).

практику нового механизма распределения заказов по принципу голландского аукциона, когда лот по рассчитанной рыночной цене (фиксированной цене) отдается тому, кто первым согласился его выполнить на предложенных условиях. Для получения предложения с гарантированным заказом по фиксированной цене участник должен быть аккредитован в соответствующей системе и допущен до торгов по выработанным квалификационным критериям. Критерии могут различаться в зависимости от предмета и объема закупки. Технически реализация данного предложения предлагается как отдельным блоком в ЕИС, так и на каждой электронной площадке. Для пилотного внедрения возможно протестировать данный способ в малых закупках, до 600 тыс. руб.

Публичное ценовое предложение состоит в следующем: на основе текущих цен и соотношения спроса с предложением рассчитывается рыночный уровень цен на готовую продукцию и заказ по этой цене, после его акцепта заказчиком контракт предлагается всем аккредитованным участникам, у которых есть в наличии (незаконтрактованная) такая продукция в наибольшей близости к месту доставки с учетом транспортной составляющей. С тем, кто первым акцептует государственную оферту по рассчитанной системой цене, и заключается контракт.

Гарантированность получения заказа заключается в том, что данный заказ достигается путем подтверждения согласия участником с условиями государственной оферты. Если в течение установленного периода ни один из участников рынка не согласился с офертой, то цена или иные условия пересчитываются с учетом колебаний рынка и после подтверждения цены заказчиком с учетом лимитов бюджетных обязательств выставляется новая государственная оферта.

Оговоримся, что расчетный уровень цены такого предложения (оферты) должен учитывать все существенные сопутствующие затраты (например, транспортировку) и транзакционные издержки участника, соответствовать рынку, а методика (алгоритм) расчета должна быть верифицирована (утверждена) государством. По нашему мнению, в результате внедрения данного механизма недостатки так называемой «аукционной лихорадки» будут устранены, поскольку предлагается оферта по фиксированной цене. В связи с этим ничтожно маловероятным станет сценарий, когда участники побеждают с ценами ниже себестоимости и в результате вынуждены перекладывать вмененные затраты на другие заказы, что поддерживает нездоровые стимулы и модели поведения, среди которых сокрытие затрат, парафинирование нежелательных последствий, включая снижение качества продукции или неисполнение контракта, и в целом способствует росту институциональной неопределенности.

Институциональное оздоровление пойдет на пользу всем участникам рынка. Экономия на торгах останется в распоряжении субъектов рынка, а цена сделки перестанет быть предметом торга ради торга, что позволит участникам более точно прогнозировать себестоимость и соизмерять свои производственные возможности с загрузкой. Заказчики смогут освободиться от обязанности по расчету НМЦК. Будут утрачены основания для выставления претензий от правоохранительных органов о переговорах или контактах должностных лиц заказчика с участниками по поводу объявленных торгов или расчетной цены контракта, то есть исчезнет ряд составов административных правонарушений в отношении заказчиков.

Не осуществимы будут в этой модели и известные способы срыва торгов, например «таран», поскольку не предполагается подача нескольких заявок и торгов по цене. Критерии допуска к участию в торгах по принципу голландского аукциона, могут включать в том числе опыт, финансовое положение, наличие трудовых и производственных ресурсов, товаров на складе. Для производственных предприятий важно учитывать загрузку их мощностей и портфель заказов, чтобы гарантировать наличие относительно свободных мощностей для производства нового заказа в установленные сроки.

Ниже приведена принципиальная схема размещения заказа по фиксированной цене (Рисунок 4).

По мнению авторов, новый механизм размещения заказа по фиксированной цене применим для стандартизированной и распространенной на рынке продукции, в отношении которой имеется достаточное количество данных для расчета рыночного уровня цен, ее наличие и доступность на складах, доступны возможности организации доставки и т. п. В настоящее время активно развивается система маркировки товаров, которая в случае поэкземплярного учета позволит понимать, какое количество каких товаров в каком месте находится. Это даст возможность автоматически определять объем предложения на рынке, а значит, сопоставлять со спросом, рассчитывать цену и расходы на доставку.



**Рисунок 4. Принципиальная схема размещения заказа по фиксированной цене способом голландского аукциона<sup>27</sup>**

По мнению авторов, новый механизм размещения заказа по фиксированной цене применим для стандартизированной и распространенной на рынке продукции, в отношении которой имеется достаточное количество данных для расчета рыночного уровня цен, ее наличие и доступность на складах, доступны возможности организации доставки и т. п. В настоящее время активно развивается система маркировки товаров, которая в случае поэкземплярного учета позволит понимать, какое количество каких товаров в каком месте находится. Это даст возможность автоматически определять объем предложения на рынке, а значит, сопоставлять со спросом, рассчитывать цену и расходы на доставку.

При наличии этих факторов использование нового механизма размещения заказа, сопоставимого (с определенной долей допущения) с алгоритмом поиска исполнителя, применяемого в агрегаторах такси, может кардинально изменить ситуацию и на рынке закупок малого объема, снизить трудоемкость и сократить издержки обеих сторон, что в итоге приведет к снижению цен и экономии бюджетных средств. Размещение заказов на крупные заказные, специализированные и подрядные контракты, НИОКР и ряд другой продукции должно, как и прежде, осуществляться путем традиционных конкурсов.

На этапе оценки целесообразности перехода на новый способ закупки желательно осуществить пилотный проект, который мог бы быть реализован для закупок малого объема

<sup>27</sup> Составлено авторами.



по определенному перечню простой, стандартизированной продукции. В этих целях можно рассматривать сферу лекарственного обеспечения, поскольку здесь действуют утвержденные методики ценообразования, присутствует маркировка и отлажены информационные потоки о прохождении фармпрепаратов от производителя до потребителя, включая нахождение на складе. Перспективной областью для применения подобного способа размещения заказа является и исполнение гособоронзаказа, где также есть государственный контроль цен и достаточная глубина взаимодействия с соисполнителями.

По мнению авторов, развитие законодательства о закупках должно стремиться именно в сторону перехода от ценовой конкуренции на торгах к конкуренции квалифицированных производителей за гарантированную загрузку их мощностей и контрактацию готовой продукции на складах по расчетным ценам. Собственно, в предложенной системе отношений в терминологии Бранденбургера — Нейлбаффа [Бранденбургер, Нейлбафф 2012] сеть ценности перестраивается для обеспечения риск-паритета между всеми участниками рынка, в которой государство как институциональный актор переходит от стратегии управления процессами к стратегии управления потоками, что также должно снизить и институциональную неопределенность. В данной системе отношений обеспечивается достижение установленной целевой модели развития конкуренции, поскольку все текущие игроки рынка сохраняют право аккредитоваться в системе и претендовать на получение заказа.

Новый механизм распределения заказов по принципу голландского аукциона позволит существенно снизить угрозу коррупции, поскольку в такой системе весьма сложно вступить в сговор: заказчик не знает, кто первый акцептует предложение, а у участников нет времени на вступление в сговор, так как нет установленного минимального срока акцепта оферты и невозможно препятствовать неизвестному конкуренту первым акцептовать ее. При фиксированной цене участнику нет смысла предлагать заказчику какое-либо денежное вознаграждение, поскольку результат торгов от заказчика не зависит.

Стоит также отметить, что дополнительным преимуществом перехода на вышеописанный гарантированный заказ является сокращение сроков размещения заказа, так как при использовании автоматизированных систем расчета цены и модели голландского аукциона вся процедура размещения заказа от публикации до заключения контракта в целом может занять не более двух дней.

На сегодняшний день для реализации предложенного авторами механизма размещения заказа по фиксированной цене требуется устранить целый ряд препятствий. Представляется, что регулятору и контролерам целесообразно пересмотреть свою картину мира, где бессмысленная погоня за экономией и конкурентностью (числом заявок) за заказ превратилась в самоцель, а наличие несостоявшихся торгов никого не останавливает, поскольку контракты все равно заключаются и задачи по обеспечению государства продукцией выполняются. Субъектам рынка следует изменить свой подход к конфиденциальности определенных бухгалтерских данных в сторону открытия для госзаказа сведений об учетных записях по складам, текущей и плановой загрузке производственных ресурсов и мощностям, что вполне реализуемо без утраты поставщиками чувствительных сведений, если учитывать устойчиво расширяющуюся практику налогового мониторинга в стране, маркировку товаров и накапливаемые в геометрической пропорции объемы цифровых данных.

Соответственно, регуляторам необходимо уточнить существующее или разработать новое регулирование для внедрения вышеописанной процедуры закупок, операторам — перенастроить автоматизированные системы на сбор и операции с иными (ценовыми, квалификационными,

финансовыми) данными, стремиться к автоматизированной оценке квалификации, участникам рынка — перенастроить учетные системы для предоставления в адрес госзаказа сведений о своих запасах и заключенных сделках на товарную, складскую продукцию. Параллельно необходимо разработать программное обеспечение по автоматизированному расчету цены закупки на основе этих данных и анализа текущего состояния рынка.

И, наконец, принципиально важная задача — обеспечение соответствия расчетной цены заказа рыночному уровню с учетом необходимой нормы транзакционных издержек и прибыли. Безусловно, задача сложная, но решаемая в силу активного развития ЕИС, появления в этой системе новых инструментов и накопления достаточных объемов данных. Именно такой путь и позволит говорить о совершенствовании процедур, а также контркоррупционном направлении развития законодательства о закупках и сохранении высокой конкуренции за государственные и муниципальные заказы.

### ***Заключение***

Контрактная система РФ в нынешнем ее виде не привела к существенно значимому росту экономической и операционной эффективности закупок, так как прослеживается тенденция к ослаблению конкуренции по среднему числу участников и снижению экономии на торгах, имеется высокая доля несостоявшихся торгов. Многокритериальный, комплексный и информативный расчет эффективности контрактной системы не проводился и в настоящее время не проводится. Представляется, что экономия бюджетных средств на торгах как единственно значимый критерий в текущих условиях неопределенности и турбулентности утратила свою актуальность при оценке эффективности закупок.

Борьба с коррупционными проявлениями в закупках существующими методами регулирования открытых конкурентных процедур исчерпала себя и требует новых кардинальных решений посредством реализации стратегии исключения человеческого фактора из процесса (процедуры) принятия решения о победителе.

Слабая мотивация для участия в открытых торгах со стороны поставщиков обусловлена неприемлемо низкой оценкой вероятности победы на торгах и впоследствии получения прибыли. При отсутствии гарантированного заказа в открытых торгах поставщики несут некомпенсируемые транзакционные издержки, увеличивающие цену продукции. Поставщик вынужден искать пути снижения и фиксации своих издержек при повышении вероятности получения заказа, включая вступление в сговор с заказчиком.

Целесообразно рассматривать переход от открытых ценовых торгов к размещению гарантированного заказа по фиксированной расчетной рыночной цене путем предложения государственной оферты на заключение контракта с первым принявшим ее (принцип голландского аукциона) среди квалифицированных поставщиков, предварительно подтвердивших наличие требуемой продукции или свободных ресурсов для выполнения заказа, что гарантирует его исполнение. Предложенный механизм размещения заказа основан на использовании современных цифровых технологий в госзакупках, сохраняет добросовестную конкуренцию, обеспечивает рыночный уровень цен, сокращает сроки размещения заказа без потерь для качества продукции, а также уменьшает транзакционные издержки сторон.

### ***Список литературы:***

Анчишкина О.В., Дьяченко О.Г., Иванов А.Е., Катамадзе А.Т., Лавров А.М., Мельченко И.А., Сухадольский Г.А., Торопов А.А., Шамрин А.Т. «Реформирование системы госзакупок: ожидания, результаты, перспективы». Круглый стол // Вопросы государственного и муниципального управления. 2022. № 3. С. 7–37.

Бобошко Н.М. Коррупция в сфере государственных закупок как угроза экономической безопасности государства //Вестник экономической безопасности. 2020. № 6. С. 19–25. DOI: [10.24411/2414-3995-2020-10343](https://doi.org/10.24411/2414-3995-2020-10343)

Бранденбургер А., Нейлбафф Б. Co-opetition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе. М.: Кейс: Омега-Л, 2012.

Гапоненко В.Ф. Причины и условия коррупции в системе государственных и муниципальных закупок в контексте экономической безопасности //Проблемы экономики и юридической практики. 2022. № 8. С. 240–245.

Глазьев С.Ю. Ноономика как стержень формирования нового технологического и мирохозяйственного укладов //Ноономика и ноообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. 2022. Т. 1. №1. С. 43–64. DOI: [10.37930/2782-618X-2022-1-1-43-64](https://doi.org/10.37930/2782-618X-2022-1-1-43-64)

Грачев А.В., Сикорская Л.В. Латентность как фактор коррупции в системе государственных закупок //Вестник Московского университета МВД России. 2022. № 5. С. 326–329. DOI: [10.24412/2073-0454-2022-5-326-329](https://doi.org/10.24412/2073-0454-2022-5-326-329)

Денисенко А.М. Управленческие инструменты противодействия коррупции в сфере муниципальных закупок //Противодействие коррупции в сфере закупок: основные проблемы и стратегии предотвращения коррупционных рисков. Сборник научных докладов. М.: Русайнс, 2021. С. 24–30.

Кикавец В.В. Классификация транзакционных издержек в контрактной системе в сфере закупок // Финансовое право. 2018. № 1. С. 21–25.

Кикавец В.В. Публичный интерес в сфере закупок // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2020 Т. 24. № 4. С. 1039–1062. DOI: [10.22363/2313-2337-2020-24-4-1039-1062](https://doi.org/10.22363/2313-2337-2020-24-4-1039-1062)

Крышкин О.В. Настольная книга по внутреннему аудиту: риски и бизнес-процессы. М.: Альпина Паблишер, 2017.

Купряшин Г.Л. Политико-административные способности государственного управления в условиях турбулентности и неопределенности //Государственное управление. Электронный вестник. 2023. № 97. С. 174–189. DOI: [10.24412/2070-1381-2023-97-174-189](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2023-97-174-189)

Купряшин Г.Л., Соловьев А.И. Теория и механизмы современного государственного управления. М.: Издательство Московского университета, 2012.

Рахимов Э.Х. Некоторые вопросы противодействия коррупции в сфере государственных закупок // Актуальные проблемы государства и общества в области обеспечения прав и свобод человека и гражданина. 2018. № 4. С. 47–53.

Тихомиров П.А. Недостаточная мотивация на подачу заявки в открытых торгах как фактор низкой конкуренции в госзакупках //Государственные и муниципальные закупки — 2023. Сборник докладов XVIII Всероссийской практической конференции-семинара. М.: Т8 Издательские Технологии, 2023. С. 246–258.

Храмкин А.А. Антикоррупционный комплаенс-контроль при проведении закупок //Государственные и муниципальные закупки — 2017. Сборник докладов XII Всероссийской практической конференции-семинара. М.: Компания Ладья, 2017. С. 95–100.

Шмелева М.В. Система государственных (муниципальных) закупок: методология и реализация. М.: Юстицинформ, 2021.

Becker G.S. The Economics of Crime //Cross Sections. 1995. Vol. 12. Is. Fall. P. 8–15.

Bosio E., Djankov S., Glaeser E., Schleifer A. Public Procurement in Law and Practice //American Economic Review. 2022. Vol. 89. Is. 4. P. 1091–1117. DOI: [10.1257/aer.20200738](https://doi.org/10.1257/aer.20200738)

Coase R.H. The Nature of the Firm //Economica. 1937. Vol. 4. Is. 16. P. 386–405. DOI: [10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x)

- Collier P., Kirchberger M., Söderbom M. The Cost of Road Infrastructure in Low- and Middle-Income Countries // *World Bank Economic Review*. 2016. Vol. 30. Is. 3. P. 522–548. DOI: [10.1093/wber/lhv037](https://doi.org/10.1093/wber/lhv037)
- Colonnelli E., Prem M. Corruption and Firms // *The Review of Economic Studies*. 2022. Vol 89. Is. 2. P. 695–732. DOI: [10.1093/restud/rdab040](https://doi.org/10.1093/restud/rdab040)
- Fazekas M., Kocsis G. Uncovering High-Level Corruption: Cross-National Objective Corruption Risk Indicators Using Public Procurement Data // *British Journal of Political Science*. 2020. Vol. 50. Is. 1. P. 155–164. DOI: [10.1017/S0007123417000461](https://doi.org/10.1017/S0007123417000461)
- Fazekas M., Blum J. Improving Public Procurement Outcomes. Review of Tools and the State of the Evidence Base // *Policy Research Working Paper: WPS9690*. 2021. DOI: [10.1596/1813-9450-9690](https://doi.org/10.1596/1813-9450-9690)
- Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. Is. 2. P. 263–291. DOI: [10.2307/1914185](https://doi.org/10.2307/1914185)
- Olken B. Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia // *Journal of Political Economy*. 2007. Vol. 115. Is. 2. P. 200–249. DOI: [10.1086/517935](https://doi.org/10.1086/517935)

### References:

- Anchishkina O.V., Dyachenko O.G., Ivanov A.E., Katamadze A.T., Lavrov A.M., Melchenko I.A., Sukhadolsky G.A., Toropov A.A., Shamrin A.T. (2022) 'Reforming the Public Procurement System: Expectations, Results, Prospects.' Round table. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya*. No. 3. P. 7–37.
- Becker G.S. (1995) The Economics of Crime. *Cross Sections*. Vol. 12. Is. Fall. P. 8–15.
- Boboshko N.M. (2020) Corruption in Public Procurement as a Threat to the Economic Security of the State. *Vestnik ekonomicheskoy bezopasnosti*. No. 6. P. 19–25. DOI: [10.24411/2414-3995-2020-10343](https://doi.org/10.24411/2414-3995-2020-10343)
- Bosio E., Djankov S., Glaeser E., Schleifer A. (2022) Public Procurement in Law and Practice. *American Economic Review*. Vol. 89. Is. 4. P. 1091–1117. DOI: [10.1257/aer.20200738](https://doi.org/10.1257/aer.20200738)
- Brandenburger A.M., Nalebuff B.J. (2012) *Co-opetition: A Revolution Mindset that Combines Competition and Cooperation*. Moscow: Keys: Omega-L.
- Coase R.H. (1937) The Nature of the Firm. *Economica*. Vol. 4. Is. 16. P. 386–405. DOI: [10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x)
- Collier P., Kirchberger M., Söderbom M. (2016) The Cost of Road Infrastructure in Low- and Middle-Income Countries. *World Bank Economic Review*. Vol. 30. Is. 3. P. 522–548. DOI: [10.1093/wber/lhv037](https://doi.org/10.1093/wber/lhv037)
- Colonnelli E., Prem M. (2022) Corruption and Firms. *The Review of Economic Studies*. Vol 89. Is. 2. P. 695–732. DOI: [10.1093/restud/rdab040](https://doi.org/10.1093/restud/rdab040)
- Denisenko A.M. (2021) Management Tools for Combating Corruption in the Field of Municipal Procurement. *Protivodeystvie korruptsii v sfere zakupok: osnovnye problem i strategii predotvrashcheniya korruptsionnykh riskov*. Moscow: Rusayns. P. 24–30.
- Fazekas M., Kocsis G. (2020) Uncovering High-Level Corruption: Cross-National Objective Corruption Risk Indicators Using Public Procurement Data. *British Journal of Political Science*. Vol. 50. Is 1. P. 155–164. DOI: [10.1017/S0007123417000461](https://doi.org/10.1017/S0007123417000461)
- Fazekas M., Blum J. (2021) Improving Public Procurement Outcomes. Review of Tools and the State of the Evidence Base. *Policy Research Working Paper: WPS9690*. DOI: [10.1596/1813-9450-9690](https://doi.org/10.1596/1813-9450-9690)
- Gaponenko V.F. (2022) Causes and Conditions of Corruption in the System of State and Municipal Procurement in the Context of Economic Security. *Problemy ekonomiki i yuridicheskoy praktiki*. Vol. 18. No. 2. P. 240–245.
- Glaziev S.Yu. (2022). Noonomy as the Forming Linchpin for the New Technological and World Economic Order. *Noonomika i noobshchestvo. Al'manakh trudov INIR im. S.YU. Vitte*. Vol. 1. No. 1. P. 43–64. DOI: [10.37930/2782-618X-2022-1-1-43-64](https://doi.org/10.37930/2782-618X-2022-1-1-43-64)

- Grachev A.V., Sikorskaya L.V. (2022) Latency as a Factor of Corruption in the Public Procurement System. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii*. No. 5. P. 326–329. DOI: [10.24412/2073-0454-2022-5-326-329](https://doi.org/10.24412/2073-0454-2022-5-326-329)
- Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Vol. 47. Is. 2. P. 263–291. DOI: [10.2307/1914185](https://doi.org/10.2307/1914185)
- Khramkin A.A. (2017) Antikorruptsiyonnyy komplayens-kontrol' pri provedenii zakupok [Anti-corruption compliance control in procurement]. *Gosudarstvennyye i munitsipal'nyye zakupki — 2017. Sbornik dokladov XII Vserossiyskoy prakticheskoy konferentsii-seminara*. Moscow: Kompaniya Lad'ya. P. 95–100.
- Kikavets V.V. (2018) Classification of Transaction Costs in a Contractual System of the Procurement Sector. *Finansovoye pravo*. No. 1. P. 21–25.
- Kikavets V.V. (2020) Public Interest in Public Procurement. *Vestnik Rossiyskogo universiteta druzhby narodov. Seriya: Yuridicheskiye nauki*. Vol. 24. No. 4. P. 1039–1062. DOI: [10.22363/2313-2337-2020-24-4-1039-1062](https://doi.org/10.22363/2313-2337-2020-24-4-1039-1062)
- Kryshkin O.V. (2017) *Nastol'naya kniga po vnutrennemu auditu: riski i biznes-protsessy* [Handbook of internal audit: Risks and business processes]. Moscow: Al'pina Publisher.
- Kupryashin G.L. (2023) Political-Administrative Capacities of Governance in Conditions of Turbulence and Uncertainty. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. No. 97. P. 174–189. DOI: [10.24412/2070-1381-2023-97-174-189](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2023-97-174-189)
- Kupryashin G.L., Solov'yev A.I. (2012) *Teoriya i mekhanizmy sovremennogo gosudarstvennogo upravleniya* [The theory and mechanisms of modern public administration]. Moscow: Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta.
- Olken B. (2007) Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia. *Journal of Political Economy*. Vol. 115. Is. 2. P. 200–249. DOI: [10.1086/517935](https://doi.org/10.1086/517935)
- Rakhimov E.M. (2018) Nekotoryye voprosy protivodeystviya korruptsii v sfere gosudarstvennykh zakupok [Some issues of combating corruption in public procurement]. *Aktual'nyye problemy gosudarstva i obshchestva v oblasti obespecheniya prav i svobod cheloveka i grazhdanina*. No. 4. P. 47–53.
- Shmeleva M.V. (2021) *Sistema gosudarstvennykh (munitsipal'nykh) zakupok: metodologiya i realizatsiya* [System of government (municipal) procurement: Methodology and implementation]. Moscow: Yustitsinform.
- Tikhomirov P.A. (2023) Nedostatochnaya motivatsiya na podachu zayavki v otkrytykh torgakh kak faktor nizkoy konkurentsii v goszakupkakh [Insufficient motivation to apply for bids in open tenders as a factor of low competition in public procurement]. *Gosudarstvennyye i munitsipal'nyye zakupki — 2023. Sbornik dokladov XVIII Vserossiyskoy prakticheskoy konferentsii-seminara*. Moscow: T8 Izdatel'skiye Tekhnologii.