

## Квазиконкуренция на рынке государственных закупок

Научный руководитель – Белокрылов Кирилл Анатольевич

*Кишковская Алена Олеговна*

*Студент (бакалавр)*

Южный федеральный университет, Факультет экономический, Ростов-на-Дону, Россия

*E-mail: alenakishkovskaya@gmail.com*

Российский рынок государственных закупок, функционирующий посредством установленной ФЗ-44 от 05.04.2013 [1] контрактной системы закупок, характеризуется довольно жестким регулированием. Высокая транспарентность, а также четкая регламентация действий агентов данного рынка - поставщиков и заказчиков, являются результатом усовершенствования законодательства в данной сфере, нацеленного на минимизацию коррупции и развитие конкуренции. Однако на практике выявляются механизмы ограничения конкуренции в сфере государственного заказа.

Изучение «квазиконкуренции» на рынке государственных закупок позволит понять причины выбора заказчиком и/или поставщиком той или иной стратегии поведения на рынке, а также оценить влияние рассматриваемых стратегий на цены и эффективность выполнения заказа.

Рассмотрим способы ограничения конкуренции со стороны государственных заказчиков на начальных этапах закупочного процесса. Несмотря на то, что такие параметры российской контрактной системы, как «оценка потребностей, наличие информации о закупках, подача заявок» и «содержание и заключение контрактов» были высоко оценены Всемирным Банком [4], у заказчиков существует возможность управлять условиями контракта в своих интересах. Данная возможность заключается в том, что сложно отличить необходимые условия контракта от условий, которые ведут к ограничению конкуренции. Как определяют Островная и Подколзина в своей статье «Ограничения конкуренции на примере российских государственных закупок» [2], заказчики могут воспользоваться такой возможностью исходя из собственных интересов (коррупционный мотив) или с целью наиболее эффективно осуществить заказ (получить качественный товар в быстрые сроки). Итогом такого действия станут требования заказчика, которые смогут выполнить только ограниченное число поставщиков. Меньшее количество участников в закупках, как правило, приводит к увеличению цен на поставляемые товары, работы, услуги.

Проблему ограничивающих конкуренцию условий контракта М.В. Островная и Е.А. Подколзина проанализировали на основе изучения закупок автомобильного топлива в Нижегородской области в период с 2008 по 2013 год. В результате корреляционного анализа были выявлены условия поставок, которые в наибольшей степени ограничивают конкуренцию среди поставщиков:

1. Требования, связанные с географией размещения поставщиков.
2. Поставщик должен располагать сетью АЗС.
3. Поставщик должен иметь возможность поставить дополнительный объем топлива.

Таким образом, вышеперечисленные требования к участникам закупок являются ограничениями конкуренции, направленными на вытеснение небольших независимых компаний.

Другим способом ограничения конкуренции на рынке государственных закупок является заключение контракта с заранее определенным поставщиком. Эмпирическое исследование данной проблемы было проведено А.А. Яковлевым, А.В. Ткаченко и Ю.Д. Родионовой [3]. Анализируя мотивы заказчиков ограничивать конкуренцию в такой форме,

авторы приходят к выводам, что такая стратегия поведения объясняется либо коррупционными мотивами, либо желанием обеспечить эффективное выполнение контракта с меньшими транзакционными издержками.

Стратегии поведения поставщиков в отношении исследуемого вопроса являются более сложными. Поставщиков на рынке государственного заказа можно разделить на три группы исходя из критерия наличия или отсутствия у них стимулов к неформальным связям с заказчиками. Причем выделяемые три группы являются примерно равночисленными: каждая группа составляет около трети от всех опрошенных поставщиков. Такую неоднородность поставщиков следует принимать во внимание при реализации мер по совершенствованию данного рынка.

В результате анализа квазиконкуренции на рынке государственных закупок, проведенного на основе изучения результатов исследований М.В. Островной, Е.А. Подколзиной, А.А. Яковлевым, А.В. Ткаченко и Ю.Д. Родионовой, было выявлено две стратегии поведения заказчиков, которые направлены на ограничение конкуренции: стратегия установления неоправданно жестких контрактных требований, снижающих количество участников в закупках, и стратегия выбора заведомо известного поставщика. Несмотря на то, что избирая одну из перечисленных стратегий, заказчики могут и не преследовать корыстных целей, а наоборот стремятся оптимизировать процесс закупки, такое поведение, как правило, приводит к росту цен накупаемую продукцию.

Также в ходе изучения проблемы было выявлено три основных стратегии реакции поставщиков на ограничения конкуренции со стороны заказчиков: оправдательная, обвинительная и реалистичная.

Таким образом, сам факт того, что заказчики могут преднамеренно ограничивать конкуренцию среди компаний, участвующих в закупках, может стать барьером для многих фирм, особенно для представителей малого бизнеса. Потенциальные поставщики будут отказываться от участия в государственных закупках, считая заключение контракта с госзаказчиком маловероятным, а участие - убыточным.

Можно прийти к выводу, что неформальное поведение заказчиков, направленное на ограничение конкуренции является стратегическим барьером для многих поставщиков. Для выработки мер по увеличению конкуренции на данном рынке необходимо принимать во внимание возможную реакцию разных типов поставщиков.

Для преодоления выявленного барьера и увеличения конкуренции на рынке государственных закупок можно предложить создать стандартные требования для контрактов на поставку типовой продукции, которые исключили бы возможность заказчика намеренно оперировать контрактными условиями. Внедрение такой меры также позволило бы снизить транзакционные издержки и, возможно, ускорить процесс закупки.

#### Источники и литература

- 1) Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // СПС КонсультантПлюс // <http://www.consultant.ru>
- 2) Островная М.В., Подколзина Е.А. Ограничения конкуренции на примере российских государственных закупок. // Вопросы экономики. – 2018. -№2. –С.56-73.
- 3) Яковлев А.А., Ткаченко А.В., Родионова Ю.Д. Причины заключения контрактов с заранее определенными поставщиками: результаты эмпирического исследования. // Вопросы экономики. – 2018. – №10. С.90-105.
- 4) Исследование «Сравнительный анализ государственных закупок 2017»: <http://bpp.worldbank.org>, (Дата обращения: 25.02.2020).