*Аннотация к докладу на тему: «Вертикальный сговор в государственных закупках: оценка на данных по открытым конкурсам на НИОКР».*

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

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

Закупки НИОКР в России осуществляются с помощью открытых конкурсов (с отбором победителя на основе не только ценового критерия, но и качественных). Исследования, в особенности эмпирические, открытых конкурсов при государственных закупках практически отсутствуют как в российской, так и в мировой научной литературе. При этом именно в открытых конкурсах можно ожидать более высокую вероятность вертикального сговора, поскольку недобросовестные заказчики могут обеспечить победу аффилированному поставщику за счет завышения неценовых критериев.

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

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

В данной работе были выдвинуты следующие гипотезы:

1. аффилированные поставщики выигрывают с итоговой ценой ближе к начальной максимальной цене контракта (далее НМЦК), чем независимые поставщики;
2. потенциально аффилированные заказчики завышают качественную оценку потенциально аффилированным с ними участникам и занижают качественную оценку независимым участникам.

Для проверки гипотезы 1 на описанной выше выборке были оценено эмпирическое уравнение:

$$Y=αT+βX+ε$$

где Y – отклонение итоговой цены от НМЦК; T – бинарная переменная, принимающая значение 1, если победивший в конкурсе поставщик выигрывал хотя бы 5 раз и всегда только у одного заказчика; X – набор контрольных переменных: вес ценового критерия, число участников, период приема заявок, порядковый номер победителя, заказчика и поставщик из одного региона, расстояние между заказчиком и поставщиком; и факторные переменные: заказчик, тип объекта конкурса, месяц конкурса и регион поставщика.

Уравнение оценивалось с помощью МНК с устойчивыми к гетероскедастичности ошибками коэффициентов. Для учета цензурированности зависимой переменной (отклонение итоговой цены не может быть меньше нуля) модель была оценена с помощью Тобит-регрессии. Также существует проблема, что потенциальная аффилиация может быть распределена неслучайно относительно характеристик конкурса. Для учета этой проблемы модель была оценена с помощью метода nearest neighbor propensity score matching. Кроме того, устойчивость результатов оценки проверялась использованием альтернативных показателей аффилиации –индекса концентрации, основанного на индексе концентрации Херфиндаля-Хиршмана. Во всех спецификациях выдвинутая гипотеза 1 подтверждается - при наличии косвенного признака потенциальной аффилиации в закупках на результаты НИОКР процентное отклонение итоговой цены от НМЦК значимо ниже (согласно наиболее надежным оценкам на 4.6–5.3 п.п.), чем в остальных закупках.

Для проверки гипотезы 2 оценивалось следующее эмпирическое уравнение:

$$Q\_{ij}=αP\_{i}+βC\_{j}+γP\_{i}C\_{j}+ε\_{ij}$$

где $Q\_{ij}$ – нормированная качественная оценка участника i в конкурсе j, $P\_{i}$ – бинарная переменная, принимающая значение 1, если участник i потенциально аффилирован в некоторых конкурсах, $C\_{j}$ – бинарная переменная, принимающая значение 1, если конкурс j с потенциально аффилированным заказчиком конкурса j, $P\_{i}C\_{j}$ – произведение бинарных переменных, принимающее значение 1, если потенциально аффилированный участник i участвует в конкурсе j, где он потенциально аффилирован с заказчиком.

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

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