

**Хвалынский Д. С.**, кандидат экономических наук, докторант  
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул, [hdms@email.ru](mailto:hdms@email.ru)

## ДОПУСТИМ ЛИ РИСК ГОСУДАРСТВА ПРИ РАСХОДОВАНИИ СРЕДСТВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ: АНАЛИЗ ОСНОВНОГО СПОСОБА ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ

*В работе дается анализ зарубежной практики английских аукционов в аспекте оценки стабильности ожидаемого дохода для их организатора. Еще в 1961 г. У. Викри отметил, что в условиях неприятия риска участниками голландский аукцион оказывается более доходным, чем английский. В 1984 г. Маскин и Райли дополняют, что предпочтение аукционов первой цены должно иметь место, если аукционист окажется не склонным к риску, а участники будут риск-нейтральными. Дополняя перечисленные работы, автор показывает преимущество аукционов первой цены также при наличии склонных к риску участников и делает вывод о том, что не склонный к риску организатор публичных закупок должен использовать аукционы первой цены. Более того, такую же форму аукционов должен выбирать нейтральный к риску организатор публичных закупок, так как участники системы закупок не являются нейтральными к риску.*

*Несмотря на изложенные выводы, автор отмечает последовательное внедрение в российскую систему публичных закупок обратных английских аукционов начиная с 2006 г. Автор показывает, что, несмотря на большую «случайную» эффективность электронных аукционов, используемых в качестве основного способа публичных закупок в России, общая эффективность обратных английских аукционов оказывается существенно ниже менее рискованных аукционных форм и даже ниже открытых конкурсов, основная конкуренция в которых происходит по неценовым критериям. Автор раскрывает негативные экстерналии обратных английских аукционов в России на рыночную конъюнктуру и предлагает обеспечить незамедлительный переход российской системы публичных закупок к использованию менее рискованных для заказчика аукционных форм.*

**Ключевые слова:** определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), государственный заказ, публичные закупки, эффективность, конкуренция, контрактная система в сфере закупок, аукцион.

### Введение

С древних времен продавец, не зная, сколько потенциальные покупатели готовы заплатить за объект, сталкивается с проблемой выбора процедуры

продажи, которая может дать наибольший доход.

Еще с 500 г. до н. э. одним из основных механизмов продажи товаров и выявления предпочтений потенциальных покупателей является аукцион в многочисленных

формах его проведения<sup>1</sup>. В публичной закупочной практике России с 2006 г. предпочтение отдается обратным английским аукционам, которые назначены основным способом государственных и муниципальных закупок.

Целью настоящей работы является анализ зарубежной практики применения английских аукционов в части оценки стабильности получения ожидаемого дохода для их организатора. Нами предпринята попытка обоснования существования повышенного риска при проведении английских аукционов в российской практике публичных закупок. Свои выводы мы подтверждаем результатами теоретических и эмпирических исследований.

### **Основные виды аукционных торгов и положения «теоремы эквивалентности доходов» Уильяма Викри**

Теоретико-игровой анализ основных видов аукционов впервые провел нобелевский лауреат по экономике У. Викри в своем монументальном труде 1961 г.<sup>2</sup> Викри впервые изложил ряд важнейших для теории аукционов положений: теоретический анализ равновесия Нэша в аукционах первой цены, а также равенство доходов аукционов первой и второй цены.

В частности, Викри исследовал аукционы по продаже единичного неделимого предмета. В условиях симметричных независимых частных оценок контракта (SIPV модель) Викри находит равновесие в аукционах первой и второй цены и делает вывод, что итоги обоих аукционов являются эффективными в том смысле, что выигрывает всегда тот участник конкурса, кото-

рый придает наибольшую ценность объекту.

Основным же результатом Викри стал вывод, что при разумных допущениях все четыре изученных им аукционных формата дают одинаковый ожидаемый доход в случае продажи объекта для продавца и в случае покупки объекта (для упрощения далее по тексту будем называть это доходом аукциониста) — для покупателя. Это открытие стало известно как «теорема эквивалентности доходов» (revenue equivalence theorem, RET) и является одним из базовых положений теории аукционов.

Викри провел анализ равновесия в предположениях модели SIPV в рамках четырех широко изученных типов аукциона, предметом которого является один неделимый объект. Для тех, кто не знаком с правилами указанных аукционов, приведем их краткое изложение.

1. В английском аукционе, известном также как «открытый аукцион», цена начинается от резервной, как правило, очень выгодной для участников, и последовательно поднимается, пока не остается один претендент. Этот претендент выигрывает аукцион по финальной цене своей заявки. Цена в английском аукционе поднимается аукционистом, но может быть поднята самим участником путем озвучивания ставки.

В восходящем английском аукционе, в силу наличия возможности подачи неоднократных предложений, конкуренция проявляется максимально интенсивно (мы говорим в данном случае именно о результатах наличия конкуренции в аукционе, а не об уровне конкурентности торгов, который в английских аукционах, напротив, ниже, чем в других формах аукционных торгов).

Среди рациональных участников торги английского аукциона обычно останавливаются на уровне второй наибольшей оценки контракта участниками, так как в этот момент остается только один заинтересованный участник. Таким образом, контракт

<sup>1</sup> Herodotus. The Histories of Herodotus. N. Y.: D. Appleton and Company, 1899. P. 77.

<sup>2</sup> Vickrey W. Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders // Journal of Finance. 1961. Vol. 16. P. 8–37.

в английском аукционе всегда достается тому участнику, для которого он имеет максимальную субъективную стоимость, и этот результат, очевидно, является Парето-оптимальным.

В мировой практике встречаются различные варианты английского аукциона:

- «лучший / не лучший аукцион» (известен также как «слепой аукцион»), где только лучшему претенденту сообщается, что он в настоящее время побеждает;
- «аукцион лучшей цены», где все участники информируются о текущей лучшей ставке, но ни о чем другом;
- «аукцион чистого ранга», на котором участники торгов видят их текущий рейтинг (1, 2, 3, ...), но не фактические ставки;
- «английский ранговый аукцион», где показаны фактическая ведущая ставка и ранги участников аукциона.

Классический же английский аукцион, где все фактические ставки отражаются, упоминается в мировой экономической литературе как «аукцион всех цен»<sup>3</sup>.

Существует версия английского аукциона под названием «японский аукцион», в котором участники торгов не делают ставки, а объявляют о выходе из аукциона на определенной цене (например, путем нажатия кнопки), которая последовательно увеличивается аукционистом.

Английский аукцион является наиболее старым из известных типов аукциона. На аукционах такого типа в настоящее время продаются предметы, имеющие индивидуальную ценность, например шедевры искусства и вино.

Разновидностью английского аукциона является обратный (реверсивный) аукцион, который используется не для продажи объекта, а для его покупки. Соответственно, цена в этом аукционе последовательно снижается аукционистом начиная от резерв-

ной цены, установленной заказчиком, пока не остается один претендент.

Подводя итог, отметим, что основным отличием английского аукциона от других видов аукциона является возможность переторжки, т. е. подача второй цены.

2. В голландском аукционе аукционист начинает продажу объекта с очень невыгодной для участников цены и последовательно снижает ее, пока один из участников не объявляет, что готов принять текущую цену контракта. Этот претендент выигрывает аукцион по объявленной цене. Данный тип аукциона имеет преимущество перед английским в части экономии времени проведения и усилий участников. Посредством такого аукциона продаются, например, цветы в Нидерландах.

Анализ ставок участников данной формы аукциона представляет собой «игру». Каждый участник пытается определить, в какой момент он должен сделать ставку, так как для получения наибольшего дохода необходимо делать ее в последний момент, но опередив других участников.

Таким образом, участник в голландском аукционе должен принимать во внимание не только всю информацию, которой он обладает относительно вероятных ставок других участников, но и ожидания других участников в отношении его собственных ставок. Если подать предложение сразу после того, как цена контракта сравнивается с субъективной стоимостью контракта для участника, это максимизирует вероятность получения контракта, но прибыль от его получения будет равна нулю. Чем дольше ждать, пока цена опустится, тем меньше будет вероятность выигрыша. Поэтому каждый участник должен попытаться уравновесить эти два фактора с помощью предположений о ставках других участников.

Чтобы сделать эту проблему разрешимой, будем считать, что знания, которые каждый участник имеет о мотивах и вероятном поведении других, могут быть получе-

<sup>3</sup> *Eichstädt T. Applying Auction Theory to Procurement Auctions. An Empirical Study Among German Corporations. Lecture Notes in Business Information Processing. 2008. Vol. 2. P. 58–67.*

ны из набора вероятностных распределений, из которых формируется субъективная стоимость объекта для каждого участника. Для простоты предположим, что все участники имеют одинаковые вероятностные распределения субъективной стоимости объекта. В этом случае ставка победителя будет зависеть от его оценки вероятности выигрыша после того, как цена достигнет уровня верхнего предела вероятностного распределения субъективной стоимости объекта.

3. Следующий тип аукциона — аукцион с запечатанными ставками. Участники торгов представляют свои единственные запечатанные предложения независимо друг от друга, и объект продается победителю по цене наиболее выгодной заявки участника. С использованием этого типа аукциона, продаются, например, права на полезные ископаемые в США. Стратегия ставок в данном типе аукциона аналогична стратегии в голландском аукционе. В связи с тем, что участники обоих типов аукциона платят в случае победы в аукционе свою собственную ставку, и голландский аукцион, и аукцион с запечатанными ставками относят к аукционам первой цены.

4. Последний тип аукциона — аукцион Викри (изобретение аукциона приписывается Викри, хотя его использование при продаже почтовых марок отмечается еще в XIX в., до рождения Викри) [4]. Согласно правилам данного типа аукциона участники торгов представляют свои запечатанные предложения, и объект продается, в отличие от аукциона с запечатанными ставками, победителю не по его собственной ставке, а по второй наиболее выгодной для аукциониста ставке. Таким образом, теоретически участникам аукциона не нужно предаваться сложным расчетам ставки-победителя и достаточно указать свою максимальную оценку предмета при покупке продукции или себестоимость — при продаже своих товаров, работ или услуг, и в результате участники получают прибыль, равную разнице

между их предложением и предложением второго участника. По указанной причине аукцион Викри называют также аукционом второй цены.

В своей работе Викри отмечал, что участник английского аукциона и аукциона второй цены имеет доминирующую стратегию (ту, которая сохраняется независимо от действий других участников). В аукционе второй цены — это делать ставку, равную индивидуальной оценке контракта. В английском аукционе — оставаться в торгах до тех пор, пока цена не достигнет индивидуальной оценки контракта. С учетом этого некоторые зарубежные исследователи относят английские аукционы к аукционам второй цены, так как победитель в английском аукционе хоть и платит свою ставку, однако последняя практически не отличается от второй наиболее выгодной для аукциониста ставки (для победы в английском аукционе достаточно перебить эту ставку на минимально допустимый размер).

В аукционах первой цены нет доминирующей стратегии. Вместо этого можно определить равновесие по Нэшу (стратегия, при которой каждый участник рассчитывает оптимальную ставку, основываясь на индивидуальных оценках других участников, количестве участников торгов, а также распределении оценок среди всех участников (общеизвестных фактах). Как в аукционе с запечатанными ставками, так и в голландском аукционе участник рассчитывает оптимальные предложения одинаково, таким образом, обе аукционные формы стратегически эквивалентны.

Сформулируем теорему эквивалентности доходов Викри: «Представим, что каждый из заданного числа нейтральных к риску потенциальных покупателей имеет известную ему частную оценку контракта, самостоятельно составленную исходя из строго возрастающего непрерывного распределения, и что ни один покупатель не хочет более чем один из  $k$  одинаковых неделимых объектов. Тогда любой механизм, в котором объекты

переходят к покупателям с самыми высокими оценками контракта, а любого участника с минимальной оценкой контракта ожидает нулевой доход, дает одинаковый ожидаемый доход».

Значимость теоремы эквивалентности доходов заключается, в частности, в том, что она описывает условия, при которых все четыре аукционных формата дают одинаковый ожидаемый доход для аукциониста, и соответственно позволяет ранжировать аукционы по их доходности в случаях, когда указанные условия не соблюдаются. Основным мотивом обращения к теореме эквивалентности доходов является выбор типа аукциона, который максимизирует доход аукциониста.

### **Нейтральное отношение к риску как одно из основных условий «теоремы эквивалентности доходов»**

SIPV модель Викри, в частности, строится на следующих допущениях:

- (A1) все участники нейтральны к риску;
- (A2) условие индивидуальной оценки контракта: каждый участник имеет собственную оценку для объекта, это число является частной информацией и неизвестно ни другим участникам торгов, ни продавцу;
- (A3) оценка контракта не зависит от оценок контракта другими участниками;
- (A4) отсутствует сговор между участниками торгов;
- (A5) оценки участников являются симметричными, т. е. формируются из одинакового распределения;
- (A6) отсутствуют бюджетные ограничения участников;
- (A7) отсутствуют экстерналии: проигравшие не получают ни положительных, ни отрицательных эффектов от того, что объект передается победителю аукциона;
- (A8) отсутствуют внешние финансовые факторы: на полезность объекта для проиг-

равших участников не влияет размер суммы, которую платит победитель.

Рассмотрим первое условие SIPV модели Викри — риск-нейтральность участников.

Нередки случаи, когда участники торгов не являются нейтральными к риску — они либо избегают риска, либо, наоборот, склонны рискнуть в целях увеличения прибыли. Это приводит к различной стратегии ставок в разных формах аукциона.

Легко увидеть, как неприятие риска влияет на модель эквивалентности доходов. В аукционе первой цены участник, который не склонен к риску, будет улучшать свою ставку по сравнению с риск-нейтральным участником торгов. То есть не склонный к риску участник предпочтет меньшую прибыль, но с большей вероятностью победы в аукционе. Делая более высокую ставку, такой участник тем самым страхует себя от нулевого результата участия в торгах. Различия в доходности аукционов еще больше усиливаются, если оценки стоимости объекта у участников аукциона различны.

В своей работе Маскин и Райли отмечают, что различия в доходности аукционов сохраняются даже в случаях, когда реальная стоимость выполнения контракта неизвестна никому из участников<sup>4</sup>.

Что касается аукциона второй цены (в том числе английского аукциона), то здесь неприятие риска не влияет на стратегию участника, которая по-прежнему состоит в том, чтобы делать ставки вплоть до достижения индивидуальной оценки контракта игроком. Таким образом, еще в 1961 г. Викри отметил, что если мы вводим элемент неприятия риска, голландский аукцион оказывается более доходным, чем английский, по причине «меньшего рассеивания выгоды для каждой из сторон»<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Maskin E. S., Riley J. G. Optimal Auctions with Risk Averse Buyers // *Econometrica*. 1984. Vol. 52. № 6. P. 1473–1518.

<sup>5</sup> Vickrey W. Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders // *Journal of Finance*. 1961. Vol. 16. P. 8–37.

Так как стратегия ставок в голландском аукционе и аукционе с запечатанными ставками одинаковая, то при несоблюдении условия о нейтральном отношении участников к риску ожидаемая выручка в аукционах первой цены выше, чем в аукционах второй цены. Следовательно, с учетом того, что в условиях риск-нейтральных торгов соблюдается «теорема эквивалентности доходов» всех форм аукционов, аукционист, предполагающий участие в аукционе поставщиков, не обладающих нейтральным отношением к риску, должен во всех случаях предпочитать аукционы первой цены.

Более того, предпочтение отдается аукциону первой цены, если не склонным к риску окажется аукционист, а участники будут риск-нейтральными<sup>6</sup>. В аукционах второй цены победитель получает контракт по цене второго участника, тогда как в аукционах первой цены победитель не знает цену заявки второго участника и должен ее угадать. Таким образом, со стороны победителя цена заявки в любом аукционе первой цены является фиксированной, а в аукционах второй цены — случайной (меняется в зависимости от поведения игроков на аукционе). Поэтому с позиции аукциониста доход является более рискованным в аукционе второй цены.

Следовательно, не склонный к риску аукционист должен предпочесть аукцион первой цены аукциону второй цены и по аналогии рассуждений — аукцион Викри английскому аукциону. Эти результаты разработали и обобщили в своей работе в начале 1980-х годов Маскин и Райли<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> *Waehrer K., Harstad R. M., Rothkopf M. H. Auction Form Preferences of Risk-Averse Bidders // The RAND Journal of Economics. 1998. Vol. 29. P. 179–192.*

<sup>7</sup> *Maskin E. S., Riley J. G. Optimal Auctions with Risk Averse Buyers // Econometrica. 1984. Vol. 52. №6. P. 1473–1518.*

## Применение положений об отношении к риску в практике публичных закупок в России

С использованием описанных положений теории аукционов ответим на вопрос, какую форму аукциона должен предпочесть российский законодатель при расходовании средств налогоплательщиков. Согласно общепризнанным результатам исследований мировой экономической теории, не склонный к риску законодатель должен использовать аукционы первой цены. Более того, такую же форму аукционов должен выбирать нейтральный к риску законодатель, так как участники системы государственных закупок не являются нейтральными к риску. Как правило, они:

- либо склонны к риску, поскольку вынуждены нести расходы на участие в электронном аукционе (приобретение ЭЦП, издержки на обеспечение и подготовку заявки), которые должны окупаться в результате участия в аукционе;

- либо, наоборот, не склонны к риску и готовы получить государственный заказ с минимальной прибылью, чтобы окупить содержание факторов производства в условиях пониженного рыночного спроса. В частности, участники, чья продукция имеет достаточный рыночный спрос, как правило, не стремятся к получению государственного заказа, влекущего повышенные обязательства (например, российским заказчикам приходится буквально умолять российские нефтяные компании о допуске их к участию в аукционах или предлагать им получение сверхрыночной прибыли путем завышения начальных цен аукционов).

Дополнительный риск для результатов английского аукциона (больше, чем в любом другом типе аукциона) создается действиями организатора торгов, который имеет больше возможностей использовать манипулятивные тактики, свое влияние и инфор-

мированность для воздействия на результаты аукциона<sup>8</sup>.

О преимуществах использования аукционов первой цены в закупочной практике свидетельствуют также эмпирические данные зарубежных исследователей<sup>9</sup>.

Несмотря на это, начиная с 2006 г. в российскую систему публичных закупок последовательно внедряются обратные английские аукционы. Впервые использование открытых аукционов на всех уровнях власти регламентировал Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — закон № 94-ФЗ). И если в 2006 г. организация проведения аукциона предоставлялась заказчику, то уже 15 мая 2007 г. было принято распоряжение Правительства РФ № 609-р, утвердившее обязательный перечень товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона, в том числе в электронной форме. Несмотря на то что перечень был очень широк и включал в себя 91 позицию Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, продукции и услуг, 27 февраля 2008 г. указанный перечень был расширен в связи с принятием распоряжения Правительства РФ № 236-р. С 2011 г. все открытые аукционы для государственных и муниципальных нужд в России были переведены на пять общедоступных российских электронных площадок.

По результатам 2013 г. на аукционах закуплено 71,2% стоимости продукции, приобре-

тенной на открытых торгах<sup>10</sup>. Принятие Федерального закона № 44-ФЗ от 5.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — закон № 44-ФЗ), который вступил в силу с 1 января 2014 г., должно перевести на указанные площадки еще большее количество публичных закупок, так как в положениях закона существенно ограничены в пользу электронных аукционов случаи осуществления запросов котировок и закупок у единственного поставщика. Согласно новым требованиям закона № 44-ФЗ путем запроса котировок заказчиком может быть закуплено не более 10% общего объема потребностей, предусмотренного планом-графиком. Весь остальной объем, за исключением также 5% закупок у единственного поставщика и редкого перечня случаев проведения открытых конкурсов, должен закупаться путем аукционов в электронной форме, которые представляют собой обратные английские аукционы второй цены. В частности, количество аукционов, проведенных в России в первом полугодии 2014 г., выросло по сравнению с первым полугодием 2013 г. более чем в 1,5 раза — с 494365 до 754339<sup>11</sup>.

В связи с изложенным попробуем определить, оправдывает ли себя политика склонного к риску аукциониста, которую реализует российский законодатель, делая ставку на использование обратных английских аукционов в сфере публичных закупок. Для этого обратимся к официальным данным Росстата за период с 2011 г. (год пере-

<sup>8</sup> Cassidy Ralph Jr. Auctions and Auctioneering. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1967. P. 59; Milgrom P. R. Auctions and Bidding: A Primer // Journal of Economic Perspectives. 1989. Vol. 3. P. 3–22.

<sup>9</sup> Haruvy E., Katok E. Increasing Revenue by Decreasing Information in Procurement Auctions // Production and Operations Management. 2012. Vol. 0. № 0. P. 1–17. URL: [http://www.utdallas.edu/~emk120030/ma\\_auction2.pdf](http://www.utdallas.edu/~emk120030/ma_auction2.pdf).

<sup>10</sup> Показатели закупочной деятельности [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Государство, общественные организации. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/state/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/#).

<sup>11</sup> Минэкономразвития: За первые полгода работы федеральной контрактной системы выросла доля электронных госзакупок. «РТС-тендер». URL: <http://www.rts-tender.ru/HtmlView/HtmlView.aspx?ItemId=1465>.

вода всех публичных закупочных аукционов на 5 общероссийских электронных площадок) и определим относительную эффективность проведенных закупок по отношению к начальным ценам, используя следующий расчет:

$$x = \frac{a - b - c}{b - c}, \quad (1)$$

где  $x$  — относительная эффективность проведенных закупок в процентах;

$a$  — суммарная начальная цена контрактов (лотов), выставленных на торги и запросы котировок, тыс. руб.;  $b$  — суммарная начальная цена контрактов (лотов), выставленных на торги, и запросы котировок, которые не привели к заключению контрактов, тыс. руб.;  $c$  — общая стоимость заключенных контрактов и договоров по результатам торгов и запросов котировок, тыс. руб.

Подставив в формулу (1) данные Росстата о показателях  $a$ ,  $b$ ,  $c$ , получим результат, представленный в табл. 1.

Таким образом, на протяжении последних трех лет эффективность проведения в России аукционов первой цены (правила аукционов первой цены совпадают с правилами проведения запросов котировок) значительно превышает эффективность обратных английских электронных аукционов. И это несмотря на то что в запросах котировок, как правило, не допускается дистанционное участие (подача заявки участником в электронном виде) поставщиков, что может еще больше повысить эффективность данной аукционной формы.

Возможно, некоторые читатели возразят, что аукционы и запросы котировок предполагают различный уровень закупочных цен (последние используются только для закупок до 500 тыс. рублей) и поэтому являются несопоставимыми. В связи с этим в табл. 1 отдельной строкой отмечена эффективность открытых конкурсов, подача ценовых предложений в которых осуществляется по правилам аукционов первой цены. При этом, несмотря на то что для определения победителей в открытых конкурсах преимущественно используются неценовые критерии, ценовая эффективность конкурсов оказалась сравнимой с эффективностью обратных английских электронных аукционов, а по среднему значению за 4 года даже превысила эффективность электронных аукционов (7,12% и 6,15% соответственно).

В результате, несмотря на большую «случайную» эффективность электронных аукционов, используемых в качестве основного способа публичных закупок в России (в СМИ приводятся примеры отдельных аукционов со снижением цены на 70–80%), общая эффективность обратных английских аукционов оказывается существенно ниже менее рискованных аукционных форм и даже ниже открытых конкурсов, основная конкуренция в которых происходит по неценовым критериям.

Таким образом, система публичных закупок России, несмотря на полное изменение ее правовой регламентации с 1 января 2014 г., продолжает использовать риск-содержащие закупочные процедуры в качестве основного способа государственных закупок, что приводит к необоснованному

Таблица 1

**Относительная эффективность государственных закупок в России в 2011–2014 гг.**

№ п/п	Способ государственных закупок	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г. (I квартал)
1	Эффективность запросов котировок, %	12,48	13,71	14,24	12,16
2	Эффективность аукционов в электронной форме, %	4,61	7,02	8,44	4,52
3	Эффективность открытых конкурсов, %	7,16	7,66	6,35	7,32



обогащению одних компаний (только в английском аукционе с открытыми ставками участие единственного поставщика в аукционе гарантирует последнему заключение контракта по начальной цене) и банкротству других (нередко участники английского аукциона в ходе активной переторжки «теряют реальность» и получают контракты по ценам значительно ниже их реальной себестоимости). Приведенные последствия не только негативно влияют на качество выполнения государственного заказа в России, но и оказывают неожиданное воздействие на рыночную конъюнктуру.

## Заключение

В настоящем исследовании предпринята попытка анализа основных работ наиболее известных мировых специалистов в сфере теории аукционов в аспекте оценки стабильности получения ожидаемого дохода в английских аукционах для их организатора. В частности, рассмотрены результаты исследований У. Викри о недостатках английской формы аукциона в условиях неприятия риска участниками, результаты исследований Э. Маскина и Дж. Райли — о предпочтениях не склонного к риску аукциониста.

Авторами обоснован вывод о том, что не склонный к риску организатор публичных закупок должен использовать аукционы первой цены, и такую же форму аукционов должен выбирать нейтральный к риску организатор публичных закупок.

Вместе с тем отмечено последовательное внедрение в российскую систему публичных закупок обратных английских аукционов начиная с 2006 г. На основе анализа результатов их проведения показано, что общая эффективность обратных английских аукционов оказывается существенно ниже менее рискованных аукционных форм и даже открытых конкурсов, основная конкуренция в которых происходит по неценовым критериям.

Рассмотрев примеры негативных экспериментов обратных английских аукционов на рыночную конъюнктуру, мы предлагаем обеспечить незамедлительный переход российской системы публичных закупок к использованию менее рискованных для заказчика аукционных форм.

В настоящее время в мировой практике используются десятки различных видов аукционных торгов. Правильный выбор наиболее эффективной аукционной формы для российской системы публичных закупок зависит в том числе от соблюдения в системе публичных закупок иных условий «теоремы эквивалентности доходов», перечисленных в данной статье, и является одним из перспективных направлений дальнейших исследований.

## Список литературы

1. Курнышева И. Р. Развитие институтов конкуренции и конкурентных отношений в российской экономике // Современная конкуренция. 2013. № 1 (37). С. 49–57.
2. Лобода А. Е. Проблемы антимонопольного регулирования: административно-правовой аспект // Современная конкуренция. 2013. № 6 (42). С. 48–53.
3. Минэкономразвития: За первые полгода работы федеральной контрактной системы выросла доля электронных госзакупок. «РТС-тендер». URL: <http://www.rts-tender.ru/HtmlView/HtmlView.aspx?ItemId=1465>.
4. Показатели закупочной деятельности [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Государство, общественные организации. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/state/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/#).
5. Cassady Ralph Jr. Auctions and Auctioneering. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1967. P. 59.
6. Eichstädt T. Applying Auction Theory to Procurement Auctions. An Empirical Study Among German Corporations. Lecture Notes in Business Information Processing. 2008. Vol. 2. P. 58–67.

7. *Haruvy E., Katok E.* Increasing Revenue by Decreasing Information in Procurement Auctions // *Production and Operations Management*. 2012. Vol. 0. №0. P. 1–17. URL: [http://www.utdallas.edu/~emk120030/ma\\_auction2.pdf](http://www.utdallas.edu/~emk120030/ma_auction2.pdf).
8. *Herodotus.* The Histories of Herodotus. N. Y.: D. Appleton and Company, 1899. P. 77.
9. *Lucking-Reiley D.* Vickrey Auctions Predate Vickrey // *Journal of Economic Perspectives*. 1999. Jun. P. 1–10.
10. *Maskin E. S., Riley J. G.* Optimal Auctions with Risk Averse Buyers // *Econometrica*. 1984. Vol. 52. №6. P. 1473–1518.
11. *Milgrom P. R.* Auctions and Bidding: A Primer // *Journal of Economic Perspectives*. 1989. Vol. 3. P. 3–22.
12. *Vickrey W.* Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders // *Journal of Finance*. 1961. Vol. 16. P. 8–37.
13. *Waehrer K., Harstad R. M., Rothkopf M. H.* Auction Form Preferences of Risk-Averse Bidtakers // *The RAND Journal of Economics*. 1998. Vol. 29. P. 179–192.

---

*D. Khvalynskiy, PhD of Economics, doctoral candidate of Altai State university, Barnaul, hdms@email.ru*

## ABOUT SOME RISKS OF THE STATE IN THE SPENDING TAXPAYER'S MONEY: ANALYSIS OF PRIMARY METHOD OF PUBLIC PROCUREMENT IN RUSSIA

The aim of this work is the analysis of foreign practice of auctions concerning the stability of the expected revenue. In 1961 W. Vickrey noted that in conditions of risk aversion of the participants Dutch auction is more profitable than English one. In 1984 Maskin and Riley complement that the same result should take place if the auctioneer is risk-averse, and the participants are risk-neutral. Complementing the above works, the author shows the advantage of the first-price auctions in the presence of high risk participants and makes the conclusion, that the same form of auctions should choose risk-neutral organizer of public procurement system, as the participants of the procurement system is not neutral to risk.

Despite the findings, the author notes consistent implementation of English reverse auctions in the Russian system of public procurement, beginning with 2006. The author shows that, despite the large «random» high efficient e-auctions, the overall efficiency of English reverse auctions in Russia is significantly lower than the less risky auction forms and even lower than «beauty contest», the main competition in which occurs with non-price criteria. The author reveals the negative externalities of English reverse auctions in Russia to the market conditions and offers to provide immediate transition of the Russian public procurement to less risky auction forms.

**Keywords:** identification of suppliers (contractors, executors), public order, public procurement, efficiency, competition, contract system in the sphere of procurement, auction.