

Яковлев А.А.¹
Ткаченко А.В.²
Родионова Ю.Д.³

**Выявление потенциального оппортунизма в государственных закупках: результаты
эмпирического исследования**
**(Identification of Potential Opportunism in Public Procurement: Results of an Empirical
Study)**

В последние десятилетия многие развивающиеся страны инициировали реформы в сфере госзакупок. Одной из их главных целей было ограничение коррупции и стимулирование конкуренции. При этом основной фокус делался на сокращение возможностей для оппортунизма на стороне заказчиков. Однако масштабное изменение правил игры привело к тому, что появились новые возможности для проявления оппортунизма и на стороне поставщиков.

Критерием наличия оппортунистического поведения может служить завышение цены по отношению к средней по рынку. Однако этот критерий работает только при закупках однородных товаров, качество которых легко определимо и может быть проверено в момент поставки (Bandiera, Prat, & Valletti, 2009; Yakovlev et al., 2016; Tkachenko, Yakovlev, & Kuznetsova, 2017). В ситуации закупок товаров, качество которых трудно проверить в момент поставки, относительное завышение цены может быть связано как с репутацией или гарантией исполнения контракта, так и с недобросовестным поведением поставщика. Поэтому цены могут быть выше средних по рынку и при добросовестном поведении заказчика, например, когда поставщик будет требовать вознаграждение за гарантированное высокое качество закупаемых товаров, проверенное при предыдущих взаимодействиях (Parker and Hartley, 2003).

Наряду со сложностью закупаемого товара дополнительным фактором, затрудняющим идентификацию недобросовестного поведения, является несовершенство регуляторной среды. В условиях стабильных и работающих правовых институтов принципал может эффективно проверять деятельность своих агентов через контроль соблюдения правил (в силу их адекватности и исполнимости). Но для развивающихся рынков характерно избыточное и противоречивое регулирование, в массовом порядке вытесняющее экономических агентов в теневой сектор (De Soto, 1990; Djankov et al, 2002). Это порождает проблемы для добросовестных агентов и на стороне государства (так, например, феномен «work-to-rule» иллюстрирует наличие правил внутри системы, которые непрактичны или неработоспособны (Scott, 1998). Решение проблемы принципал-агента в этих условиях усложняется, т.к. неадекватность регулирования

¹ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт анализа предприятий и рынков, e-mail: ayakovlev@hse.ru

² Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; Департамент прикладной экономики, e-mail: tkachenko_av@hse.ru

³ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт анализа предприятий и рынков, e-mail: yrodionova@hse.ru

приводит к тому, что даже добросовестные агенты оказываются вынуждены нарушать правила. Соответственно, для принципала-заказчика затрудняется контроль и выявление недобросовестных агентов. Отсюда возникает потребность в других подходах к выявлению потенциального оппортунизма.

Большинство исследований, посвященных выявлению оппортунистического поведения в контрактных отношениях, носят в основном теоретический характер (Chen, Peng, & Saparito, 2002, Harbaugh & To, 2014). Эмпирические работы по исследованию оппортунистического поведения основаны на анализе данных о контрактах (например, Crocker & Reynolds, 1993; Lumineau & Quélin, 2012) или на проведении опросов. В основном имеющиеся эмпирические работы посвящены анализу факторов оппортунизма в частных закупках (Wang et al., 2012; Held, 2011). При этом авторы рассматривают оппортунистическое поведение на основе опросов заказчиков, предполагая достоверность их ответов (Morgan, Kaleka, & Gooner, 2007; Mysen, Svensson, & Payan, 2011). Однако сами заказчики тоже могут исказить свои оценки или сознательно уклоняться от ответов, особенно в условиях несовершенных институтов.

Мы предлагаем методологический подход, позволяющий выявлять потенциальное оппортунистическое поведение в устойчивых взаимодействиях на рынке госзакупок. В ситуации, когда правила не адекватны реальности и неисполнимы для агентов, принципал на основе имеющегося потока информации не может идентифицировать недобросовестных агентов. Мы предлагаем использовать обследование поставщиков как альтернативный источник информации для принципала.

На основе сопоставления ответов на пересекающиеся блоки вопросов анкеты мы выделяем группы респондентов с нереалистичными (заниженными или завышенными) оценками. Результаты предшествующих исследований свидетельствуют о том, что систематическое искажение информации является одним из признаков оппортунизма (Wang et al., 2012, Morgan, Kaleka, & Gooner, 2007; Mysen, Svensson, & Payan, 2011). Поэтому применение предлагаемого подхода дает возможность определить типы поставщиков, склонных к недобросовестному поведению. Далее на основе дополнительной информации о поставщиках и их контрактной истории мы можем проследить, с кем такие поставщики поддерживают устойчивые взаимодействия, и выделить агентов, которые в свою очередь могут быть вовлечены в коррупционные отношения.

Мы реализуем указанную методологию на примере массового опроса представителей заказчиков и поставщиков, который был проведен в России в 2017 г. В данном исследовании мы выбрали Россию для эмпирического анализа по нескольким причинам. Несмотря на то, что по уровню развития институтов Россия находится ближе к развивающимся странам, в сфере госзакупок в 2000-е годы были реализованы значимые реформы. В частности, активно внедрялись электронные форматы, к которым другие развивающиеся страны только двигаются. Поэтому анализ российских моделей поведения участников может быть полезен для выработки оптимальных стратегий повышения эффективности системы госзакупок в других развивающихся странах.