

ХВАЛЫНСКИЙ Дмитрий Сергеевич

Кандидат экономических наук, начальник управления
стратегии, анализа и мониторинга

Алтайский государственный университет

656049, РФ, г. Барнаул, пр. Ленина, 61

Контактный телефон: (3852) 29-81-24

e-mail: hdms@email.ru



Совершенствование механизма государственных закупочных аукционов в России

Исследуются причины, вызывающие снижение конкуренции в английской модели аукционов, используемой российской системой публичных закупок с 2006 г. Рассмотрено негативное влияние на конкуренцию в закупках общей оценки предмета контракта, неравенства участников, а также издержек на участие в аукционе. Автором внесено предложение по совершенствованию механизма обеспечения заявок участников аукциона, которое может привести к существенному сокращению размера оборотных денежных средств, извлекаемых из бизнеса для участия в аукционах. При этом обеспечивается сохранение высокой ответственности участника за ценовые предложения, а также обострение конкурентной борьбы не только за первое место в аукционе, но и за последнее, что в низкоконкурентных аукционах обеспечит максимальный эффект.

JEL classification: D44, D82, H57

Ключевые слова: контрактная система в сфере закупок; аукцион; теория аукционов; начальная (максимальная) цена; конкуренция; эффективность бюджетных расходов; обеспечение заявки.

В теории аукционов, одном из наиболее интенсивно развивающихся прикладных направлений теории игр, принято выделять четыре стандартные модели аукциона [15].

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.

В аукционах закрытых ставок каждый участник независимо и самостоятельно выбирает цену и предлагает аукционисту продать товар за эту цену. Поскольку предложение делается единожды, выигрывает в таком аукционе тот, кто изначально предложит аукционисту максимальную цену.

В английском аукционе, известном как «открытый аукцион», цена начинается от резервной, как правило очень выгодной для участников, цены и последовательно поднимается, пока не остается один претендент. Этот претендент выигрывает аукцион по финальной цене своей заявки. Цена в английском аукционе последовательно поднимается аукционистом, но может быть поднята путем озвучивания ставки самим участником. Выигрывает последняя ставка, при этом количество ставок одного участника в аукционе не ограничено.

Согласно правилам аукциона Викри (аукциона второй цены), участники торгов представляют запечатанные предложения, и объект продается победителю не по его собственной ставке, а по второй, наиболее выгодной для аукциониста, ставке. Цена, которую платит победитель, определяется соперниками последнего и не зависит от

ставки участника. Ставка участника в аукционе второй цены определяет лишь размер максимальной цены, обозначенный конкурентами, который участник готов заплатить за товар. Контракт присуждается игроку с максимальной ставкой, по цене второй по величине ставки среди участников аукциона.

В отличие от английского аукциона участники аукциона Викри не знают ставок своих конкурентов, однако им не нужно проводить сложные расчеты ставки-победителя и достаточно указать свою максимальную оценку предмета при покупке продукции или себестоимость при продаже своих товаров, работ или услуг. В результате участники получают прибыль, равную разнице между их предложением и предложением второго участника.

Каждый из обозначенных типов классических аукционов может применяться не только для продажи объекта, но и для его покупки. В частности, разновидностью английского аукциона на закупку является английский обратный (реверсивный) аукцион. Цена в этом аукционе последовательно снижается аукционистом или участниками, начиная от резервной цены, установленной заказчиком, пока не останется единственный претендент.

Широкомасштабный перевод российской системы публичных закупок на обратные английские аукционы происходит с 2006 г. Впервые использование открытых аукционов на всех уровнях власти регламентировал Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Принятие Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вступил в силу с 1 января 2014 г., вызвало еще большее количество аукционов, поскольку в его положениях существенно ограничены случаи 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. 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.

С учетом того, что в настоящее время до 70% выставяемого на торги государственного заказа размещается путем проведения обратных английских аукционов, проблематика эффективности проведения данных закупочных процедур крайне актуальна.

В частности, одной из актуальных проблем внедрения в России обратных английских аукционов стало значительное падение конкуренции в публичных торгах. Согласно данным Росстата, в 2007 г. (первый год внедрения электронных аукционов в России) на каждый электронный аукцион приходилось 13,3, в 2012 г. – 4,1, в 2013 г. – 2,7, в 2014 г. – 2,7 заявки участников. Практика использования данной закупочной процедуры привела к тому, что с каждым годом все большая часть государственного заказа России, выставяемого на аукционы, размещается по начальным ценам в условиях отсутствия конкуренции. Согласно данным Росстата, общая суммарная начальная цена контрактов (лотов) и договоров, выставленных в 2014 г. на электронные аукционы, составила 3 388,2 млрд р. При этом суммарная начальная цена контрактов несостоявшихся аукционов достигла 1 516,2 млрд р., т. е. 44,8%. Аналогичная ситуация наблюдалась и в предыдущие годы¹.

Попытаемся выделить причины, вызывающие снижение конкуренции в английской модели аукционов, а также предложить решения данной проблемы. Важнейшими

¹ Показатели закупочной деятельности – 2014 // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/#.

инструментами английской модели аукционов являются механизм обеспечения заявок и формирования ставок. Впервые вопросы механизма формирования ставок участниками аукционов были рассмотрены нобелевским лауреатом У. Викри в его работе 1961 г., получившей всемирную известность и признание [15].

Представим, что участник английского обратного аукциона знает собственную полезность для объекта аукциона (полезность формируется на основе себестоимости поставки объекта заказчику или выполнения работ). В результате доминирующей стратегией участника (стратегией, которая не зависит от стратегий других игроков) является стратегия «перебивать» ставки других игроков до тех пор, пока текущая цена контракта не будет ниже полезности объекта для участника. При этом для победы участнику достаточно «перебить» ставку конкурента на минимально допустимый правилами аукциона размер. Таким образом, среди рациональных участников торги английского аукциона обычно останавливаются на уровне, который ниже общей оценки контракта среди участников, так как в этот момент остается только один заинтересованный участник.

В 1998 г. всемирно известный эксперт в области организации и проведения аукционов П. Клемперер рассмотрел доходность аукционов в условиях почти одинаковых оценок и пришел к выводу, что при наличии общей оценки предмета (что, в отличие от аукционов на продажу, практически всегда присутствует в аукционах на закупку) английские аукционы показывают эффективность меньшую, чем другие аукционные формы [9].

Во многих практических ситуациях может быть заранее известно, что некоторые претенденты сильнее других. В классической работе У. Викри [15] содержится пример (выделен в приложение и часто упускается из виду), иллюстрирующий, что игрок, который на самом деле имеет более низкую оценку контракта, может выиграть в любом аукционе, кроме английского. В английском аукционе сильный участник может всегда перебить предложение более слабого участника, и, зная это, более слабые участники не приходят на английские аукционы, что позволяет сильным участникам выигрывать контракты по начальным (резервным) ценам. Таким образом, когда участник с меньшей заинтересованностью в контракте видит сильную конкуренцию со стороны второго участника, он понимает, что смысла терять время на «переторжку» у него нет, так как ему не интересен контракт с минимальной прибылью или ее отсутствием. При этом в результате выхода участника с меньшей заинтересованностью в контракте из торгов контракт заключается по невыгодной для аукциониста (заказчика) цене.

С. Бикхандани [3] демонстрирует, что даже небольшое преимущество в репутации может позволить претенденту почти всегда выигрывать английские аукционы и что это репутационное преимущество очень легко поддерживать в повторном контексте. Поэтому английский аукцион очень часто блокирует вступление слабых участников торгов и вдохновляет «сильных» участников делать совместные ставки или вступать в сговор; в конце концов, они знают, что никто другой не может включиться в торги, чтобы украсть ренту сговора, которую они создают.

Если слабые участники заранее знают, что у них низкий шанс выиграть, то они не будут готовы к участию в аукционе, в первую очередь, в связи с аукционными затратами. Зачастую для слабых участников возможные расходы превышают шанс победы. Таким образом, эффект сужения конкуренции в английских аукционах тем больше, чем больше издержки участия в нем.

Исследователи Высшей школы экономики (ВШЭ) приводят пример масштабного проекта PwC, в ходе которого были собраны и проанализированы данные о конкурентности закупочных процедур и об издержках на их осуществление [2]. Основными индикаторами выступали количество заявок на участие в торгах и прямые трудозатраты в человеко-днях на подготовку и проведение процедуры. При оценке издержек

учитывались полные затраты на размещение заказа и проведение торгов, как для государственного заказчика, так и для компаний-поставщиков, участвовавших в тендерах.

По результатам проведенного исследования PwC было выявлено, что средний уровень издержек в системе госзакупок в Европейском союзе составляет около 1,4% общей стоимости закупок. Если рассматривать общую структуру совокупных издержек на осуществление закупок, то около 25% совокупных издержек несут заказчики, около 75% приходится на поставщиков (с учетом фирм, проигравших на торгах). При этом издержки на процедуру практически не связаны со стоимостным объемом закупки (за исключением случаев крупнейших заказов), поэтому доля издержек для мелких закупок оказалась существенно выше. Так, для контрактов порогового уровня стоимости в 125 тыс. евро (начиная с которого, по законодательству Европейского союза, конкурентные процедуры становятся обязательными при покупке товаров) суммарные издержки заказчиков и поставщиков составили от 18 до 29% стоимости контракта, для медианного контракта (стоимостью около 390 тыс. евро) – от 6 до 9%.

Следует отметить, что в России установлена обязанность проводить английский обратный аукцион, если цена заказа составляет всего 7 тыс. евро, т. е. почти в 18 раз меньше европейского уровня проведения торгов. Это может свидетельствовать о высоком уровне издержек поставщиков, связанных с участием в российских публичных аукционах.

Ученые ВШЭ указывают на отсутствие эмпирических исследований по оценке издержек закупок на уровне отдельных организаций и соответствующих методик. Вместе с тем они приходят к выводу, что «...в 2005–2009 гг. Россия провела очень масштабный и весьма дорогой институциональный эксперимент» и «...это политическое решение не привело к изменению ситуации с коррупцией, но породило высокие издержки для добросовестных участников госзакупок» [2]. Приводится также пример эффективной реформы в Чили, направленной на расширение участия малых и средних предприятий в госзакупках. Такой результат был достигнут не за счет специальных преференций, а благодаря общему снижению издержек участия в госзакупках (включая издержки на оформление конкурсной документации, доступ к консультациям специалистов по госзакупкам, возможности бесплатного пользования услугами государственных центров по осуществлению закупок).

Для участия в российских публичных аукционах предприниматель должен нести расходы на получение электронной цифровой подписи, обучение специалиста, отвлечение оборотных денежных средств на обеспечение заявки на участие в аукционе и на обеспечение исполнения контракта. Поэтому представители бизнеса, имея информацию о потенциальном участии в аукционе более сильного конкурента (который по правилам английского аукциона видит и всегда может «перебить» ставку более слабого участника), как правило, принимают решение не участвовать в аукционе, чтобы не нести безрезультативные издержки. Это входит в число основных причин падения уровня конкуренции в публичных закупках, имеющего в последние годы просто ужасающую динамику (последовательное падение конкурентности аукционов с 13,3 заявок участников в 2011 г. до 2,7 заявок участников в 2014 г.).

Большинство работ зарубежных исследователей сводится к рассмотрению уровня конкуренции как основного условия повышения эффективности английских аукционов [4; 5; 10]. Множество работ посвящено рассмотрению препятствий доступа к аукциону, включая издержки участия [6; 8; 11–14]. С. Гупта предпринял попытку рассчитать оптимальный для аукциона уровень конкуренции. Его исследование показало, что наибольшей эффективности аукционы достигают при участии в них восьми и более компаний [7].

Представляется, что можно значительно повысить конкуренцию в российских публичных аукционах, если достичь снижения издержек предпринимателей, связанных с обеспечением заявок на участие в аукционе.

Для того, чтобы участники аукционов несли ответственность за сделанные ставки, Законом № 44-ФЗ предусмотрена процедура обеспечения заявок. Согласно ст. 44 при проведении конкурсов и аукционов заказчик обязан установить требование к обеспечению заявок. Размер обеспечения заявки должен составлять от 0,5 до 5% начальной (максимальной) цены контракта или 1% начальной (максимальной) цены контракта, если при проведении аукционов начальная (максимальная) цена контракта не превышает 3 млн р. В случае уклонения или отказа участника закупки заключить контракт возврат денежных средств, внесенных в качестве обеспечения заявок, не осуществляется. В результате действия указанных правил обеспечения заявок все потенциальные победители электронных аукционов облагаются своеобразным «налогом» на период от подачи заявки на участие в аукционе до заключения контракта. Необходимость отвлечения оборотных денежных средств на обеспечение заявки зачастую также становится причиной неучастия эффективного поставщика в нескольких одновременно проводимых аукционах.

Следует отметить, что организации, обеспечивающие продажу продукции по минимальным рыночным ценам, во-первых, не испытывают дефицита частных, в том числе оптовых, клиентов, поэтому «не бегают» за публичными заказчиками; во-вторых, для удержания цен на низком уровне минимизируют любые свои издержки. Соответственно такие организации не заинтересованы в участии в публичных электронных аукционах, вызывающих издержки на отвлечение оборотных денежных средств на обеспечение заявки на участие в аукционе [1].

С учетом изложенного автор предлагает изменить правила обеспечения заявок участников аукциона таким образом, чтобы размер обеспечения заявки, так же, как и раньше, составлял от 0,5 до 5%, однако этот процент должен определяться от различной базы:

- для участника с худшей ставкой – от начальной (максимальной) цены контракта;
- для любого участника, кроме участника с худшей ставкой, – от разницы между заявкой участника и заявкой конкурента, предложение которого является лучшим после предложения участника.

Рассмотрим предложение на конкретном примере аукциона № 0372100046514000018 «Выполнение реставрационно-восстановительных ремонтных работ для объекта культурного наследия федерального значения (Институт Технологический) по адресу: Московский пр., д. 24-26/49, лит. А1»¹.

**Распределение обеспечения заявки среди участников аукциона
№ 0372100046514000018, млн р.**

Показатель	ООО «Реставрационно-строительная фирма „Глория“»	ООО «Эскиз»	ООО «Строй-комплект»	Акционерное общество «БалтСтрой»
Ставка	668,4	672,3	773,3	773,3
Существующий, согласно Закону № 44-ФЗ, размер обеспечения заявки (5%)	38,9*	38,9	38,9	38,9
Предлагаемый размер обеспечения заявки (5%)	0,2*	5,1*	0,0*	38,9*

Примечание. * Обеспечение заявки сохраняется до момента заключения контракта.

¹ Протокол проведения электронного аукциона, 2014 / ЭТП ММБВ. URL: <http://www1.etp-micex.ru/procedure/protocol/view/242803>.

Очевидно, что новый подход к обеспечению заявок участников тесно связан с тем «вредом» для заказчика, к которому приведет отказ конкретного участника от заключения контракта. Отказ ООО «Реставрационно-строительная фирма „Глория“» от заключения контракта вызовет увеличение цены контракта всего на 3,9 млн р., поэтому оно должно нести минимальные расходы на участие в аукционе (обеспечение заявки 5% от разницы между заявкой участника и ООО «Эскиз»).

ООО «Стройкомплект» и Акционерное общество «БалтСтрой» сделали одинаковые ставки, однако ООО «Стройкомплект» сделало ставку раньше, поэтому его отказ от заключения контракта не вызовет увеличения цены контракта. Следовательно, оно не должно нести расходы на обеспечение заявки.

Отказ АО «БалтСтрой» от заключения контракта, при условии отказа от него всех других участников, приведет к срыву заказа (незаключению контракта по итогам аукциона), поэтому данный участник должен нести расходы на обеспечение заявки в размере 5% начальной (максимальной) цены контракта до момента заключения контракта с любым из участников.

Практическая ценность предложения автора заключается в снижении издержек эффективного участника аукциона (победителя) до 200 раз, так как величина снижения начальной (максимальной) цены контракта («шаг аукциона») составляет, по общему правилу российских публичных аукционов, 0,5%. В целом по всем участникам сумма выведенных из оборота средств может снизиться почти кратно количеству участников.

Таким образом, предлагаемое изменение правил обеспечения заявок обеспечит:

- сокращение размера оборотных денежных средств, извлекаемых эффективными участниками из бизнеса для обеспечения заявок в электронных аукционах, а значит, существенное повышение конкуренции в российских публичных аукционах;
- сохранение высокой ответственности одного участника (и не лучшего, а худшего) за ценовые предложения, а значит, гарантию заключения контракта для заказчика;
- сохранение ответственности всех участников за внесенные ценовые предложения, а значит, обеспечение экономии бюджетных средств заказчика даже в случае заключения контракта по начальной (максимальной) цене с худшим участником.

Отметим, что предложение автора не ущемляет прав публичных заказчиков. Согласно приведенному примеру, даже в случае отказа всех участников от заключения контракта заказчик получает 5,7% начальной цены контракта, что больше, чем в настоящее время. В случае отказа от заключения контракта только нескольких участников заказчик получит дополнительную экономию к цене заключенного контракта.

Главным эффектом предлагаемых изменений, наряду с увеличением количества участников аукционов, должно стать обострение конкурентной борьбы в аукционе в результате того, что участники будут всеми силами избегать признания своей ставки худшей в целях экономии на обеспечении заявки. В результате конкурентная борьба будет происходить не только за первое место в аукционе, но и за последнее, что в низкоконтурных аукционах обеспечит максимальный эффект.

Кроме того, реализация предложения может оказать значимое положительное влияние на экономическое развитие страны. Так, сумма средств обеспечения заявок на счетах электронных площадок в настоящее время достигает нескольких сотен миллиардов рублей (согласно данным Федеральной антимонопольной службы России, она превысила 720 млрд р. еще в 2013 г.)¹. С учетом того, что сумма, подлежащая внесению в качестве обеспечения заявок, при реализации предложения автора снижается кратно количеству участников, исходя из среднего количества участников российских публичных закупочных аукционов (2,7 участника в 2014 г.), эффект от реализации предложения

¹ С 1 января 2014 г. плата за участие в аукционах не взимается // Алтайское краевое УФАС России. URL: <http://altk.fas.gov.ru/news/8125>.

в целом для экономики России может проявиться в возвращении в хозяйственный оборот российского бизнеса свыше 240 млрд р. ежегодно. Это должно сказаться на росте инвестиционной активности бизнеса и валового внутреннего продукта.

Таким образом, в настоящей работе определено существенное влияние отдельных условий проведения английских закупочных аукционов на конкуренцию в данных закупочных процедурах, обоснована актуальность изменения условий проведения английских закупочных аукционов в России в целях снижения издержек эффективных игроков и повышения конкуренции в аукционе.

Проведенный автором анализ издержек участников российских аукционов дал важный научный результат – разработан новый подход к обеспечению заявок участников аукциона, обуславливающий значительное снижение издержек эффективных игроков и привлечение в аукцион дополнительных участников. Вместе с тем нам не удалось исключить такие негативные последствия английского аукциона, как нежелание предпринимателей участвовать в нем против сильных игроков, поэтому перспективным направлением исследований представляется разработка дизайна гибридных аукционов, проводимых по правилам сразу нескольких стандартных моделей аукционов.

Источники

1. Хвалынский Д. С. Новая контрактная система: проблема закупки по минимальной цене // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 26–27.
2. Эмпирический анализ системы госзакупок в России / О. Н. Балаева, А. А. Бальсевич, А. С. Башина и др.; под науч. ред. А. А. Яковлева, О. А. Демидовой, Е. А. Подколзиной. М. : Изд. дом ВШЭ, 2015.
3. Bikchandani S. Reputation in Repeated Second-Price Auctions // Journal of Economic Theory. 1988. Vol. 46. Issue 1. P. 97–119.
4. Bulow J., Klemperer P. Auctions versus Negotiations // The American Economic Review. 1996. Vol. 86. No. 1. P. 180–194.
5. Bulow J., Klemperer P. Why do Sellers (Usually) Prefer Auctions // The American Economic Review. 2009. Vol. 99. No. 4. P. 1544–1575.
6. De Silva D. G., Jeitschko T. D., Kosmopoulou G. Entry and Bidding in Common and Private Value: Auctions with an Unknown Number of Rivals // Review of Industrial Organization. 2009. Vol. 35. Issue 1. P. 73–93.
7. Gupta S. Competition and Collusion in a Government Procurement Auction Market // Atlantic Economic Journal. 2002. Vol. 30. Issue 1. P. 13–25.
8. Jehiel P., Lamy L. On Discrimination in Procurement Auctions // C.E.P.R. Discussion Papers. 2014-01. No. 9790.
9. Klemperer P. Auctions with Almost Common Values: The ‘Wallet Game’ and its Applications // European Economic Review. 1998. Vol. 42. Issue 3-5. P. 757–769.
10. Klemperer P. Auctions: Theory and Practice. Princeton, US: Princeton University Press, 2004.
11. Kothari R., Mohania M. K., Kambayash Y. Increasing Realized Revenue in a Web Based Dutch Auction // EC-Web 2002 : Proceedings of the Third International Conference (September 2–6, 2002, Aix-en-Provence, France). P. 7–16.
12. Lu J. Why a Simple Second-Price Auction Induces Efficient Endogenous Entry // Theory and Decision. 2009. Vol. 66. Issue 2. P. 181–198.
13. McAfee R., McMillan J. Auctions with Entry // Economic Letters. 1987. Vol. 23. Issue 4. P. 343–347.
14. Rothkopf M. H., Harstad R., Fu Y. Is Subsidizing Inefficient Bidders Actually Costly // Management Science. 2003. Vol. 49. Issue 1. P. 71–84.
15. Vickrey W. Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders // Journal of Finance. 1961. Vol. 16. Issue 1. P. 8–37.

Improving the Mechanism of Public Procurement Auctions in Russia

by Dmitry S. Khvalynsky

The author investigates the reasons behind declining competition in English auctions used in the Russian system of public procurement since 2006. The paper considers the negative impact of the initial valuation of contracted items, participants' inequality and costs of participation on the competition in the auction. The author puts forward suggestions about improving the existing mechanism of bid security, which can substantially reduce the amount of funds taken out from company working capital to participate in auctions. At this, a greater responsibility of participants for bids is ensured. Moreover, the competition in auctions is significantly enhanced as well, particularly, the implementation of the proposals strengthens the competition not only for the first place, but also for the last, what leads to the maximum effect in auctions with small number of bidders.

Keywords: contract system in procurement; auction; auction theory; reserve price; competition; efficiency of public expenditures; bid security.

References:

1. Khvalynskiy D.S. Novaya kontraktnaya sistema: problema zakupki po minimal'noy tsene [The new contract system: the problem of procurement at the lowest price]. *Vestnik Altaiskoy akademii ekonomiki i prava – Journal of Altai Academy of Economics and Law*, 2014, no. 5 (37), pp. 26–27.
2. Balaeva O.N., Balsevich A. A., Bashina A. S. et al. *Empiricheskiy analiz sistemy goszakupok v Rossii* [An empirical analysis of the public procurement system in Russia]. Moscow: HSE, 2015.
3. Bikhchandani S. Reputation in Repeated Second-Price Auctions. *Journal of Economic Theory*, 1988, Vol. 46, Issue 1, pp. 97–119.
4. Bulow J., Klemperer P. Auctions versus Negotiations. *The American Economic Review*, 1996, Vol. 86, no. 1, pp. 180–194.
5. Bulow J., Klemperer P. Why do Sellers (Usually) Prefer Auctions. *The American Economic Review*, 2009, Vol. 99, no. 4, pp. 1544–1575.
6. De Silva D. G., Jeitschko T. D., Kosmopoulou G. Entry and Bidding in Common and Private Value: Auctions with an Unknown Number of Rivals. *Review of Industrial Organization*, 2009, Vol. 35, Issue 1, pp. 73–93.
7. Gupta S. Competition and Collusion in a Government Procurement Auction Market. *Atlantic Economic Journal*, 2002, Vol. 30, Issue 1, pp. 13–25.
8. Jehiel P., Lamy L. On Discrimination in Procurement Auctions. *C.E.P.R. Discussion Papers*, 2014-01, no. 9790.
9. Klemperer P. Auctions with Almost Common Values: The 'Wallet Game' and its Applications. *European Economic Review*, 1998. Vol. 42, Issue 3–5, pp. 757–769.
10. Klemperer P. *Auctions: Theory and Practice*. Princeton, US: Princeton University Press, 2004.
11. Kothari R., Mohania M. K., Kambayash Y. Increasing Realized Revenue in a Web-Based Dutch Auction. *Proceedings of the Third International Conference EC-Web 2002 (2–6 September, 2002, Aix-en-Provence, France)*, pp. 7–16.
12. Lu J. Why a Simple Second-Price Auction Induces Efficient Endogenous Entry. *Theory and Decision*, 2009, Vol. 66, Issue 2, pp. 181–198.
13. McAfee R., McMillan J. Auctions with Entry. *Economic Letters*, 1987, Vol. 23, Issue 4, pp. 343–347.
14. Rothkopf M. H., Harstad R., Fu Y. Is Subsidizing Inefficient Bidders Actually Costly. *Management Science*, 2003, Vol. 49, Issue 1, pp. 71–84.
15. Vickrey W. Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders. *Journal of Finance*, 1961, Vol. 16, Issue 1, pp. 8–37.

Contact Info:

Dmitry S. Khvalynsky, Cand. Sc. (Econ.), Altai State University
 Head of Strategy, Analysis & Monitoring Dept. 61 Lenina Ave., Barnaul, Russia, 656049
 Phone: (3852) 29-81-24
 e-mail: hdms@email.ru