

<https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2025-4-9>

УДК 332.146

JEL H57, L26, R58

С. З. Валиуллина ^{а)}, Г. Т. Гафурова ^{б)}, Д. В. Шевченко ^{в)}^{а, б, в)} Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова, г. Казань, Российская Федерация

Участие субъектов малого и среднего предпринимательства в государственных закупках как фактор устойчивого развития региона¹

Аннотация. Несмотря на признанную роль государственных и муниципальных закупок как ключевого инструмента поддержки малого и среднего предпринимательства, наблюдается устойчивый разрыв между декларируемыми мерами поддержки и их практической реализацией. В результате анализа научной литературы были выделены барьеры, препятствующие активному участию малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в государственных и муниципальных закупках, а также недостаточная изученность региональной дифференциации вовлеченности МСП в закупочные процессы. Для комплексной оценки вовлеченности субъектов МСП в систему государственных закупок авторами разработана и применена система специализированных показателей, включающая индекс охвата субъектов МСП государственными закупками, коэффициент закупочной активности уникальных поставщиков – субъектов МСП, а также коэффициент Джини, адаптированный для выявления неравномерности распределения стоимостного объема закупок у субъектов МСП. Показатели были протестированы на данных закупок регионов Приволжского федерального округа. На основе массива данных 721 151 контракта за 2022–2024 гг. выявлена значительная региональная дифференциация: в промышленно развитых субъектах наблюдается гиперконцентрация закупок у ограниченного круга поставщиков, тогда как в аграрных регионах – низкая закупочная активность. Доказано, что региональный протекционизм оказывает двойственное влияние, усиливая вовлеченность МСП в депрессивных территориях, но ограничивая конкуренцию в промышленных центрах. На основе результатов предложены дифференцированные меры региональной политики в системе государственных закупок. Перспективы дальнейших исследований связаны с расширением географического охвата и разработкой дифференцированных моделей поддержки МСП с учетом региональной и отраслевой специфики.

Ключевые слова: государственные закупки, муниципальные закупки, контрактная система закупок, субъекты МСП, региональная экономика, устойчивое развитие, региональный протекционизм, поддержка МСП

Благодарность: Статья выполнена при финансовой поддержке Казанского инновационного университета имени В. Г. Тимирязова.

Для цитирования: Валиуллина, С. З., Гафурова, Г. Т., Шевченко, Д. В. (2025). Участие субъектов малого и среднего предпринимательства в государственных закупках как фактор устойчивого развития региона. *Экономика региона*, 21(4), 1045-1060. <https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2025-4-9>

¹ © Валиуллина С. З., Гафурова Г. Т., Шевченко Д. В. Текст. 2025.

RESEARCH ARTICLE

Svetlana Z. Valiullina ^a, Gulnara T. Gafurova ^b, Denis V. Shevchenko ^c
^{a, b, c} Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov, Kazan, Russian Federation

Participation of Small and Medium-Sized Businesses in Public Procurement as a Factor of Sustainable Development of the Volga Federal Okrug

Abstract. Despite the recognized role of state and municipal procurement as an important instrument for supporting small and medium-sized businesses (SMEs), a persistent gap remains between declared support measures and their practical implementation. The analysis of research literature revealed key barriers limiting SME participation in public and municipal procurement, as well as the limited attention given to regional differences in SME engagement. To assess SME involvement in the public procurement system, the study proposes a set of specialized indicators, including the index of SME coverage of public procurement, the procurement activity coefficient of unique SME suppliers, and an adapted Gini coefficient for identifying the uneven distribution of procurement value among SMEs. These indicators were tested using procurement data from regions of the Volga Federal Okrug. An examination of 721,151 contracts from 2022–2024 revealed considerable regional disparities: industrially developed regions show hyperconcentration of procurement among a small group of suppliers, while agricultural regions demonstrate low procurement activity. The findings indicate that regional protectionism has a dual effect—stimulating SME participation in economically weaker areas while simultaneously restricting competition in industrial centres. The study proposes differentiated regional policy measures for improving SME access to public procurement. Future research may involve expanding the geographical scope and developing tailored models of SME support that take regional and sectoral characteristics into account.

Keywords: public procurement, municipal procurement, contract procurement system, SMEs, regional economy, sustainable development, regional protectionism, SME support

Acknowledgments: The article was financially supported by V.G. Timiryasov Kazan Innovation University.

For citation: Valiullina, S.Z., Gafurova, G.T., & Shevchenko, D. V. (2025). Participation of Small and Medium-Sized Businesses in Public Procurement as a Factor of Sustainable Development of the Volga Federal Okrug. *Ekonomika regiona / Economy of regions*, 21(4), 1045–1060. <https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2025-4-9>

Введение

Одним из ключевых индикаторов достижения устойчивого развития регионов признается развитие малого и среднего предпринимательства (далее — МСП). Данный институт является важнейшим элементом экономической системы любой страны, не только обеспечивающим значительный вклад в валовой внутренний продукт, но и способствующим решению ключевых социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест (Мамлеева и др., 2023), обеспечение локальных потребительских и производственных рынков товарами и услугами (Цыганков и др., 2024), снижение диспропорций между регионами России по уровню жизни и благосостоянию населения (Жарикова, Зильбербранд 2024).

В мировой практике деятельность МСП формирует в среднем от 50 до 70 % ВВП в развитых странах и от 30 % до 60 % в развивающихся. Однако в России, несмотря на усилия государства по поддержке малого и среднего бизнеса, их доля в ВВП остается относительно

низкой — 21,7 % по итогам 2023 г.¹ В соответствии с государственными проектными инициативами² доля МСП в ВВП к 2024 г. должна была составить 32 %, однако целевые показатели не были достигнуты, что свидетельствует о наличии значительных барьеров, ограничивающих развитие МСП и их полноценное участие в экономической жизни страны.

Одним из ключевых механизмов поддержки МСП традиционно считается их участие в государственных закупках. Под термином «государственные закупки» в данном исследовании понимаются закупки, осуществляемые в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных

¹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 02.03.2025)

² Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» до 2024 г. <http://static.government.ru/media/files/qH8voRLuhAVWSJhIS8XYbZBsAvcs8A5t.pdf> (дата обращения: 02.03.2025).

ных и муниципальных нужд» (далее — 44-ФЗ), включая закупки государственных и муниципальных заказчиков.

Государственные закупки представляют собой масштабный рынок, объем которого в России ежегодно превышает 12 трлн р.¹ Для МСП это возможность получить стабильные заказы, обеспечить загрузку производственных мощностей и укрепить свои позиции на рынке. Кроме того, вовлечение субъектов МСП в государственные закупки напрямую оказывает влияние на устойчивое развитие территорий, поскольку способствует созданию рабочих мест, устранению региональных диспропорций, сглаживанию колебаний экономической конъюнктуры, развитию конкурентной среды в экономике региона (Галямова, Злобина, 2023). Вовлечение МСП в государственные закупки имеет решающее значение для содействия экономическому росту и формирования динамичной предпринимательской экосистемы (Mahuwi & Israel, 2023).

В связи с этим многие государства, включая Российскую Федерацию, закрепили на законодательном уровне преференциальные механизмы, направленные на стимулирование участия субъектов МСП в системе государственных закупок. Одним из самых распространенных инструментов является квотирование закупок у малого бизнеса. Например, в Китае с 2023 г. действует квота 40 % для МСП, дополненная региональными надбавками (до 50 % в отдельных провинциях) (Рымарева, 2023). В Индии 25 % государственных закупок зарезервировано для микро- и малых предприятий, при этом 4 % из этого объема выделено для предпринимателей, принадлежащих к кастам и племенам, и 3 % — для женщин-предпринимателей². В Бразилии законодательство предусматривает 20 %-ную квоту для МСП в закупках государственных корпораций (Mahuwi & Israel, 2023).

¹ См., например, Сводный аналитический отчет о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц за 2024 г. https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=312679-svodnyi_analiticheskii_otchet_o_rezultatakh_monitoringa_zakupok_tovarov_rabot_uslug_dlya_obespecheniya_gosudarstvennykh_i_munitsipalnykh_nuzhd_a_takzhe_zakupok_tovarov_rabot_uslug_otdelnymi_vidami_yuridicheskikh lits_za_2024_g (дата обращения: 08.07.2025).

² Anand, K. (2025, February 17). A Guide to MSMEs in India for Foreign Investors. India Briefing. <https://www.india-briefing.com/news/msme-india-guide-for-foreign-investors-classification-support-schemes-sector-opportunities-28455.html/> (дата обращения: 15.03.2025).

В России в соответствии с 44-ФЗ на государственных заказчиков возложена обязанность осуществления не менее 25 % годового объема закупок у субъектов малого предпринимательства. Однако, несмотря на установленные преимущества, сегодня со стороны заказчиков наблюдается недостаточная вовлеченность в реализацию преференциальной политики, о чем свидетельствует тот факт, что лишь 72 % заказчиков достигли установленной минимальной доли закупок у МСП по итогам 2023 г., несмотря на существующие нормативные требования³.

Таким образом, цель работы — оценить влияние вовлеченности МСП в госзакупки на устойчивое развитие регионов ПФО через авторскую систему показателей (индекс охвата, коэффициент активности, коэффициент Джини), а также выявить механизмы преодоления межрегиональных диспропорций.

Методология

В качестве эмпирической базы были определены государственные закупки, осуществленные в соответствии с 44-ФЗ на территории 14 регионов ПФО за период с 2022 по 2024 г. В исследовании используется объединённая категория «субъекты МСП», т. к. ФНС России не разделяет малые и средние предприятия при предоставлении статуса и льгот, что делает их единой группой в системе государственной поддержки.

В ходе работы был осуществлен сбор и обработка массива данных, включающего 721 151 запись из реестра контрактов, размещенных в Единой информационной системе в сфере закупок (далее — ЕИС) с 01.01.2022 по 31.12.2024. Выборка включает исключительно заключенные контракты, поскольку цель работы — анализ реального участия МСП в исполнении заказов.

Данные для анализа получены с применением языка Python. Python использован на следующих этапах работы с данными:

1. Парсинг данных о заключенных контрактах с сайта ЕИС Госзакупки в виде архивов xml-файлов с помощью функций библиотеки requests.

2. Разбор xml-файлов — выделение необходимых для анализа полей и сбор их в общие таблицы по регионам с помощью методов библиотеки Python zipfile и xml.etree.ElementTree.

³ Сводный аналитический отчет о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц за 2023 г. https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2024/05/main/Svodnyy_2023.pdf (дата обращения: 15.03.2025).

3. Фильтрация таблиц, полученных на втором этапе, объединение их с данными о субъектах МСП с помощью функционала библиотеки *pandas*.

4. Анализ данных о контрактах: получение интегральных данных по регионам и годам с использованием функционала библиотек *pumpru* и *pandas*.

Для корректной оценки активности МСП с учетом централизованных закупок использовалась агрегация данных по уникальным номерам закупок. Также в выборку включались закупки, финансируемые исключительно за счет средств региональных и муниципальных бюджетов, поскольку закупки федеральных заказчиков искажают оценку региональной специфики.

Дополнительно для идентификации поставщиков и проверки их принадлежности к субъектам малого и среднего предпринимательства использовались данные из реестра субъектов МСП, размещенного на платформе ФНС России для идентификации поставщиков в качестве таких субъектов.

На основе анализа литературы и предварительного изучения данных были выдвинуты следующие концептуальные положения (гипотезы), которые легли в основу исследования:

Н1 — существует значительная региональная дифференциация в уровне вовлеченности МСП в госзакупки внутри ПФО, обусловленная отраслевой структурой экономики;

Н2 — высокая концентрация стоимостного объема закупок у узкого круга поставщиков-МСП является ключевым барьером для вовлечения новых участников МСП из малого и среднего бизнеса, особенно в промышленно развитых регионах;

Н3 — уровень регионального протекционизма может оказывать влияние на поддержку местных поставщиков в аграрных и депрессивных регионах, но может приводить к формированию замкнутых систем с ограниченной конкуренцией и гиперконцентрацией.

Приволжский федеральный округ (ПФО) был выбран как репрезентативная модель по нескольким соображениям.

1. В силу экономической гетерогенности: ПФО включает промышленные центры (Башкортостан, Татарстан, Самарская область), аграрные регионы (Мордовия, Чувашия), а также депрессивные территории (Марий Эл, отдельные районы Кировской, Пензенской областей).

2. По причине высокой доли МСП в экономике регионов округа: ПФО занимает второе место среди округов по числу субъектов МСП.

3. В силу неоднородности закупочной практики. Далее на статистических данных показаны существенные различия в выполнении квоты 44-ФЗ.

В связи с этим ПФО репрезентирует ключевые типы региональных экономик РФ. Такой подход к выбору массива данных позволяет выявить дифференцированные эффекты поддержки МСП в зависимости от типа региона. При этом анализ субъектов ПФО за 2022–2024 гг. обеспечивает репрезентативность при объеме выборки, контроле региональных эффектов и сопоставимости условий функционирования регионов ПФО.

Обзор литературы

Вопросы участия субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в государственных закупках активно исследуются как в российской, так и в зарубежной научной литературе. Анализ существующих работ позволяет выделить три ключевых направления: роль госзакупок как инструмента поддержки МСП, барьеры, ограничивающие их вовлеченность, и региональные особенности закупочной деятельности.

Ключевым сдерживающим фактором выступает чрезмерно усложненная нормативно-правовая база, создающая существенные барьеры как для специалистов закупочной деятельности, так и для участников конкурсных процедур. В то же время отмечается, что нормативная регламентация закупочных процедур и ее сложность во многом определены необходимостью преодоления оппортунистического поведения и коррупции и обеспечения максимальной конкуренции (Плеханова, 2024).

Особую проблему представляет недостаточный уровень профессиональной компетентности, не позволяющий оперативно отслеживать законодательные изменения и обеспечивать должное качество организации закупочных процессов (Арутюнова и др., 2020). Д.А. Сергеев в своем исследовании обратил внимание, что пассивность МСП в закупках обусловлена невысоким уровнем осведомленности и низким уровнем доверия предпринимателей к государственному заказу. Участие в торгах ассоциируется у малых предприятий с большими сложностями и даже с усилением контроля за деятельностью фирмы (Сергеев, 2016).

Также авторы отмечают, что диспозитивность норм, регламентирующих право заказчиков самостоятельно устанавливать процедуры выбора поставщиков, привела к распространению практики так называемых «скры-

тых» закупок у единственного исполнителя (Водопьянов и др., 2021). Кроме того, закупки у единственного поставщика зачастую обусловлены наличием признаков фаворитизма в закупках. С.Г. Белев, В.В. Ветеринаров, Е.О. Матвеев в своем исследовании показывают, что менее эффективными с точки зрения снижения начальной максимальной цены контракта (далее — НМЦК) являются закупки с признаками аффилиации организаторов конкурсов и поставщиков (Белев и др., 2023).

Н.А. Проданова главной проблемой ограничения малого бизнеса в торгах называет коррупционные факторы. К таким относят в первую очередь отсутствие чёткого, внятного и экономически обоснованного формирования НМЦК (Кадыров, 2022; Самедова, 2021¹; Кострюкова, 2017), которая зачастую оказывается значительно ниже среднерыночных значений. С другой стороны, высказываются мнения о том, что сама контрактная система подталкивает заказчика к сговору с поставщиком, поскольку требует от заказчика подробного и точного описания товара, а специалист по закупкам не может быть специалистом в закупке любых товаров. Это неизбежно приводит к необходимости взаимодействия и консультаций с потенциальным поставщиком (Ниязметов, 2021). Такая ситуация может также приводить к информационной асимметрии, когда возникает так называемый принципал-агент конфликт, когда агенты могут злоупотреблять недостаточной осведомленностью своих принципалов (в контексте контрактной системы — заказчиков) (Корецкий, 2022).

Особого внимания в этом контексте заслуживает исследование В.В. Мельникова, который в слепом и жестком пресечении работы заказчика с проверенными поставщиками видит серьезные институциональные ловушки. В частности, он отмечает противоречащие нормам традиционного рынка «странности», которые не позволяют рынку госзакупок задействовать механизмы репутации продавца, формировать отношения покупателя и продавца, основанные на доверии, налаживать долгосрочное партнерство, снизить транзакционные издержки заключения и исполнения контрактов (Мельников, 2022).

¹ Самедова, А. С. (2021). Повышение эффективности осуществления государственных закупок в бюджетных учреждениях на основе применения инструментария функционально-стоимостного анализа. https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/100696/1/m_th_a.s.samedova_2021.pdf (дата обращения: 10.03.2025).

Часть исследователей делает акцент на низкой эффективности аукционов как основного способа определения поставщика, несмотря на принятое в практике мнение, что именно аукционы являются ключевым инструментом обеспечения конкуренции в закупках. Так, В.Г. Когденко отмечает, что эффективность аукциона крайне низка при небольшом числе участников, и снижается еще больше при усложнении предмета закупки (Когденко, 2023). К схожим выводам приходит Л.С. Плеханова, в исследовании которой на эмпирических данных доказана гипотеза о низкой эффективности аукционов при реализации сложных инфраструктурных проектов (Плеханова, 2022).

Большая часть исследователей видит основную сложность для МСП в предоставлении обеспечения заявок на участие и исполнение контрактов. Например, Н.А. Проданова, О.И. Чупринова (Проданова, Чуприна, 2022), К.М. Kinyua, F.K. Changwony, K. Campbell, (Kinyua et al., 2025), M.N. Njue & M. Mbogo (Njue & Mbogo, 2017) в своих исследованиях обращают внимание, что субъекты МСП не располагают достаточными финансовыми ресурсами для подтверждения своей добросовестности. В силу ряда ограничивающих факторов, таких как низкие финансовые показатели, получение банковских гарантий также затруднено.

Формально установленный 7-дневный срок оплаты по контрактам на практике не гарантирует своевременных расчетов с поставщиками из-за затягивания процедуры подписания актов приёмки товаров, работ и услуг (Авдашева и др., 2020). Кроме того, в условиях ограниченного доступа к высокобюджетным закупкам в рамках 44-ФЗ малые и средние предприятия вынуждены участвовать в них преимущественно в качестве субподрядчиков. В отличие от чётко установленного 7-дневного срока оплаты заказчиком основному поставщику, сроки расчётов с субподрядчиками остаются на усмотрение сторон контракта. Это создаёт правовой вакуум, повышающий риски недобросовестного поведения генеральных подрядчиков по отношению к субподрядчикам из числа МСП.

Также следует отметить, что в существующих исследованиях проблема участия субъектов МСП в государственных закупках часто рассматривается в обобщенном виде, без учета региональных особенностей, хотя, как подчеркивают А.Ю. Полуэктова и О.Н. Кузнецова, фактическая вовлеченность МСП в систему госзакупок существенно варьируется в зависимости от специализации региона в структуре наци-

ональной экономики (Полуэктова, Кузнецова, 2022). В то же время в регионах с преобладанием крупных промышленных предприятий (таких как добывающая отрасль или металлургия) возможности МСП оказываются существенно ограничены — они могут претендовать преимущественно на поставки отдельных видов оборудования и комплектующих.

Таким образом, несмотря на обширную проработку темы, остаются малоизученными вопросы влияния отраслевой структуры региона на активность МСП в закупках, а также поиска оптимального сочетания протекционизма и конкуренции. Настоящее исследование восполняет эти пробелы, предлагая комплексный анализ участия субъектов МСП в государственных закупках с учетом региональной специфики.

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ участия субъектов МСП в государственных закупках в разрезе регионов ПФО за 2022–2024 гг. показал, что основная масса закупок (от 75 до 91 % от общего количества закупок), инициированных государственными заказчиками, приходится на субъекты МСП (табл.1).

Значительная доля закупок у малого и среднего бизнеса в первую очередь связана с тем, что большую часть всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в стране составляют именно субъекты МСП. По итогам 2024 г. их доля в общем количестве хозяйствующих субъектов превышает 86 %, что закономерно отражается на структуре государственных закупок.

Таблица 1

Показатели участия субъектов МСП в государственных закупках в регионах ПФО за 2022–2024 гг.

Table 1

Indicators of SME Participation in Public Procurement by Regions of the Volga Federal Okrug for 2022–2024

Регион	Количество закупок всего	Количество контрактов, всего	Стоимостной объем закупок всего, млн руб.	Количество закупок у МСП	Стоимостной объем закупок у МСП, млн руб.	Доля закупок у МСП, %	Доля стоимостного объема закупок у МСП, %	Средний размер закупки у субъектов МСП, млн руб.
Республика Татарстан	72 722	144 741	517 571,8	64 211	157 015,2	88,3	30,3	2,45
Республика Башкортостан	80 910	154 881	275 136,4	64 205	111 323,5	79,4	40,5	1,73
Самарская область	85 168	129 659	189 879,9	65 838	98 878,0	77,3	52,1	1,50
Пермский край	75 603	103 380	203 939,2	59 146	93 673,2	78,2	45,9	1,58
Нижегородская область	38 055	78 841	137 184,1	34 774	66 550,1	91,4	48,5	1,91
Саратовская область	52 678	89 749	110 996,6	47 215	65 137,8	89,6	58,7	1,38
Кировская область	40 603	60 871	82 102,0	30 354	40 420,3	74,8	49,2	1,33
Пензенская область	15 795	38 929	57 403,7	12 298	40 293,9	77,9	70,2	3,28
Удмуртская Республика	36 144	112 617	60 207,5	28 889	36 582,6	79,9	60,8	1,27
Ульяновская область	26 960	46 435	56 912,4	22 395	33 908,0	83,1	59,6	1,51
Республика Мордовия	11 520	23 716	59 049,1	9 508	32 294,8	82,5	54,7	3,40
Чувашская Республика	19 831	38 929	50 071,1	17 622	31 207,6	88,9	62,3	1,77
Оренбургская область	29 266	56 630	64 542,8	23 988	29 459,9	82,0	45,6	1,23
Республика Марий Эл	21 378	33 869	48 896,9	17 954	26 304,4	84,0	53,8	1,47

Источник: составлено авторами на основе данных ЕИС в сфере закупок.

Кроме того, высокая доля закупок у МСП обусловлена как установлением квот на закупку товаров, работ и услуг у субъектов малого предпринимательства, так и тем, что значительная часть закупок, проводимая государственными учреждениями, относится к категории мелких заказов до 3 млн р., в которых крупные компании экономически не заинтересованы участвовать. Такие закупки проводятся в упрощенном порядке через электронные магазины либо в форме закупок «с полки», что делает их более доступными для МСП, не обладающих значительными ресурсами для участия в крупных конкурентных процедурах.

Однако анализ среднего размера закупок у субъектов МСП выявил ключевую проблему: ограниченный доступ малого и среднего предпринимательства к высокобюджетным государственным контрактам. Наблюдается существенная региональная дифференциация данного показателя: от минимального значения в 1,23 млн р. в Оренбургской области до максимального в 3,4 млн р. в Республике Мордовия.

Кроме того, стоит обратить внимание на существенную диспропорцию между долями участия МСП в количественном и стоимостном выражении. Самый высокий разрыв наблюдается в наиболее экономически развитых регионах: в Татарстане при доле закупок у субъектов МСП 88 % в стоимостном выражении на такие субъекты приходится только 30 % закупок, для Нижегородской области соответствующие показатели составляют 91 и 48 %, для Башкортостана — 79 и 40 %. В первую очередь, главным фактором региональных различий является структура экономики региона: в промышленно развитых субъектах крупные компании и корпорации доминируют в закупках, оставляя МСП нишевые сегменты. В аграрных или менее развитых регионах государственные закупки часто являются основным источником доходов для местного бизнеса, что объясняет высокую долю МСП.

Вместе с тем, особого внимания заслуживает динамика участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках: на фоне роста их абсолютной численности среди зарегистрированных участников на 23 % доля субъектов, участвующих в закупках, сократилась с 85 до 79 % за рассматриваемый трехлетний период, что свидетельствует о снижении их относительной активности.

Проведенный анализ количественных показателей, несмотря на свою информативность, не отражает ключевых структурных особенностей рынка государственных закупок, в част-

ности, реального уровня вовлеченности субъектов МСП в закупочную деятельность.

В связи с этим авторами разработан ряд показателей, позволяющий дать оценку вовлеченности субъектов МСП в государственные закупки.

1. Число уникальных поставщиков-субъектов МСП. Показатель отражает количество неповторяющихся поставщиков, соответствующих критериям МСП, заключивших минимум один контракт в период исследования. Таким образом, показатель отражает широту вовлечения МСП в закупки, исключая дублирование. Для расчета указанного показателя из реестра контрактов были отобраны все записи, удовлетворяющие критериям отнесения к субъектам МСП в соответствии с реестром ФНС. Далее для определения уникальности на основе списка ИНН поставщиков-субъектов МСП проводилась дедупликация данных, т. е. учитывалось только первое вхождение каждого ИНН в выборке. Данный подход позволяет исключить повторный учет одного и того же поставщика в рамках множества контрактов.

2. Индекс охвата субъектов МСП государственными закупками. Показатель отражает, какая доля от общего числа зарегистрированных в регионе субъектов МСП хотя бы один раз участвовала в госзакупках в качестве поставщиков за определенный период времени. Индекс характеризует широту вовлечения МСП в закупки и не учитывает количество выигранных закупок, приходящихся на субъекты МСП, а только факт участия, т. е. не отражает интенсивность их участия.

Индекс рассчитывается по формуле (1):

$$I_{\text{охв}} = \frac{N_{\text{ун.п.МСП}}}{N_{\text{МСП}}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где $N_{\text{ун.п.МСП}}$ — количество уникальных поставщиков-субъектов МСП, заключивших хотя бы один контракт (1 контракт = 1 поставщик, даже если он выиграл 100 закупок); $N_{\text{МСП}}$ — общее количество зарегистрированных субъектов МСП в регионе.

3. Коэффициент закупочной активности уникальных поставщиков — субъектов МСП. Данный показатель отражает интенсивность участия субъектов МСП в закупочной деятельности, количественно характеризуя среднее число заключенных контрактов, приходящееся на одного поставщика — субъекта МСП. Высокие значения свидетельствуют о наличии профессиональных участников, низкие — о разовом характере участия.

Коэффициент рассчитывается по формуле (2):

$$K_{\text{акт.п.МСП}} = \frac{Q_{\text{зак. МСП}}}{N_{\text{ун.п.МСП}}}, \quad (2)$$

где $Q_{\text{зак.МСП}}$ — общее количество заключенных контрактов с субъектами МСП за период; $N_{\text{ун.п.МСП}}$ — количество уникальных поставщиков — субъектов МСП, заключивших хотя бы один контракт.

Предложенный коэффициент служит базовой метрикой активности МСП, но не позволяет оценить крайние формы неравенства и случаи равномерного распределения закупок среди поставщиков, поэтому требует дополнения индексами концентрации для валидных выводов о состоянии конкурентной среды.

4. Коэффициент Джини неравномерности распределения стоимостного объема закупок. В контексте государственных закупок коэффициент Джини авторами рассчитывался как показатель концентрации стоимостного объема закупок (в денежном выражении) среди поставщиков — субъектов МСП.

Коэффициент рассчитывается по формуле (3):

$$G_s = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_i - s_j|}{2n^2 \bar{s}}, \quad (3)$$

где n — количество поставщиков-субъектов МСП; s_i, s_j — стоимостной объем закупок i -го

и j -го поставщика-субъекта МСП; \bar{s} — средняя стоимость закупок у субъектов МСП.

Коэффициент Джини изменяется от 0 до 1. Чем больше его значение отклоняется от нуля и приближается к единице, тем в большей степени закупки (в стоимостном выражении) сконцентрированы в руках отдельных групп поставщиков и тем выше уровень неравенства в государственных закупках, и наоборот.

После определения основных показателей вовлеченности субъектов МСП в государственные закупки был проведен их расчет (табл. 2)

Полученные показатели демонстрируют относительно высокий уровень региональной дифференциации в рамках одного федерального округа. Так, доля субъектов МСП, использующих государственные закупки как канал сбыта, варьируется от 2 до 5,3 %, а согласно коэффициенту закупочной активности, на одного уникального поставщика — субъекта МСП в среднем приходится от 3 до 7 закупок.

Крупные регионы с высокой численностью МСП, такие как Татарстан, Башкортостан, Самарская и Нижегородская области, демонстрируют относительно низкий индекс охвата, но высокую закупочную активность уникальных поставщиков, что может указывать на недостаточную вовлеченность бизнеса в закупки и доминирование крупных поставщиков. Регионы с меньшим количеством МСП демонстрируют более высокий процент вовлечен-

Таблица 2

Показатели вовлеченности субъектов МСП в государственные закупки в разрезе регионов ПФО по итогам 2024 г.

Table 2

Indicators of SME participation in public procurement by regions of the Volga Federal Okrug for 2024

Регион	Число уникальных поставщиков — субъектов МСП	Индекс охвата субъектов МСП государственными закупками, %	Коэффициент закупочной активности уникальных поставщиков — субъектов МСП
Республика Татарстан	3 594	2,0	6,4
Республика Башкортостан	3 640	2,6	6,0
Самарская область	3 747	2,8	6,4
Нижегородская область	2 824	2,2	4,8
Пермский край	3 976	3,9	5,3
Саратовская область	2 422	3,1	7,1
Удмуртская Республика	2 028	2,9	4,8
Оренбургская область	1 869	3,0	4,2
Чувашская Республика	1 777	3,8	3,4
Кировская область	2 174	4,6	5,2
Пензенская область	1 130	2,4	4,4
Ульяновская область	2 039	4,6	4,0
Республика Мордовия	1 191	4,8	3,4
Республика Марий Эл	1 146	5,3	5,3

Источник: составлено авторами на основе данных ЕИС в сфере закупок.

ности в закупочную деятельность. Это объясняется ограниченным влиянием крупных поставщиков и более активной поддержкой МСП в малых регионах.

Коэффициент закупочной активности как агрегированный показатель не отражает вариативность распределения закупок между поставщиками. Высокое среднее значение может означать как здоровую вовлеченность субъектов МСП, так и гиперконцентрацию закупок у узкого круга поставщиков. В этой связи коэффициент закупочной активности МСП следует рассматривать исключительно в сочетании с коэффициентом Джини неравномерности распределения стоимостного объема закупок (рис. 1). Такая методологическая связка позволяет выявить скрытые тенденции, которые не очевидны при анализе средних значений.

Согласно данным, представленным на рисунке 1, в регионах ПФО коэффициент Джини превышает 0,84, что указывает на высокую степень концентрации государственных закупок среди ограниченного круга поставщиков — субъектов МСП и значительное неравенство в их распределении. Наибольшие диспропорции наблюдаются в Саратовской области и Республике Татарстан, где значения коэффициента Джини достигают 0,93 и 0,90 соответственно. При этом данные регионы демонстрируют наиболее высокий коэффициент закупочной активности МСП, что свидетельствует о парадоксальной ситуации: формально активное участие малого и среднего бизнеса в госзакупках сопровождается крайне нерав-

номерным распределением закупок, что указывает на доминирование отдельных крупных игроков и недостаточную эффективность мер по обеспечению конкурентной среды.

Вместе с тем, анализ отражает дифференциацию региональных моделей участия МСП в закупках. Так, в Республике Башкортостан (схожей по структуре экономики с Республикой Татарстан) при сопоставимо высоком коэффициенте закупочной активности (шесть закупок на поставщика) фиксируется относительно меньший уровень концентрации — 0,88. Хотя данный показатель все же существенно превышает допустимый порог конкурентного распределения, наблюдаемая разница может свидетельствовать о более эффективных мерах антимонопольного регулирования и целенаправленной политике по вовлечению новых участников в систему госзакупок.

Для комплексного понимания структуры рынка государственных закупок и разработки эффективных мер регулирования необходимо учитывать институциональные факторы, влияющие на распределение контрактов. Особое значение в этом контексте приобретает исследование регионального протекционизма — практики приоритетного заключения контрактов с местными поставщиками, которая может оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на экономическое развитие территорий.

С одной стороны, умеренный протекционизм может способствовать поддержке местных производителей, снижению транзакцион-

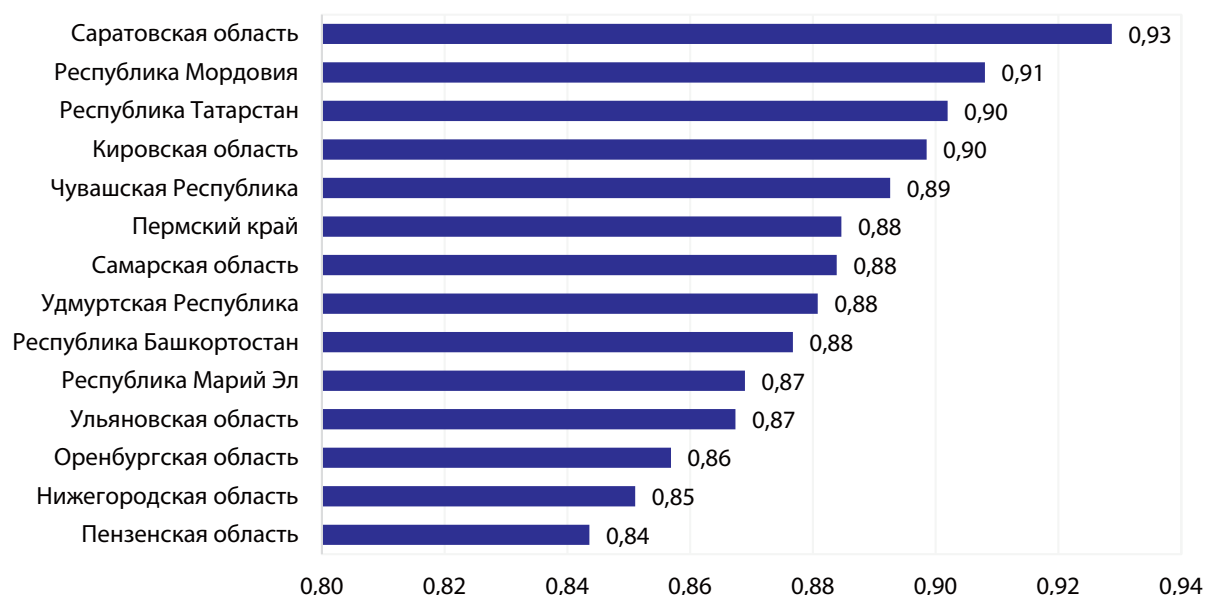


Рис. 1. Коэффициент Джини закупок в стоимостном выражении у субъектов МСП в разрезе регионов ПФО в 2024 г. (источник: составлено авторами на основе данных ЕИС в сфере закупок)

Fig. 1. Gini Coefficient of Purchases in Value Terms from SMEs by Regions of the Volga Federal Okrug in 2024

ных издержек за счет территориальной близости поставщиков, росту налоговых поступлений в региональные бюджеты. С другой стороны, чрезмерный протекционизм приводит к снижению конкуренции и эффективности использования бюджетных средств, ограничению доступа на рынок для инновационных компаний из других регионов, формированию замкнутых экономических систем, препятствующих межрегиональной интеграции.

Для количественного анализа был рассчитан уровень регионального протекционизма как доли закупок, осуществленных у региональных поставщиков (рис. 2).

Проведенный анализ уровня регионального протекционизма в системе закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства в ПФО выявил существенные межрегиональные различия — от 47 % до 83 %. Как справедливо отмечают А.Б. Гусев и М.А. Юревич, региональные протекционистские меры зачастую выполняют функцию «административного прикрытия» местных производителей и локального рынка от чрезмерной экспансии предприятий-нерезидентов, особенно в сферах жилищного строительства и потребительского сектора (Гусев, Юревич, 2015).

В то же время высокие показатели регионального протекционизма в таких субъектах ПФО как Республика Татарстан, Саратовская область, Республика Башкортостан и Пермский край обусловлены не административными мерами, а скорее высокой степенью экономической самодостаточности регионов.

При этом в Республике Татарстан и Саратовской области высокий уровень протекционизма сочетается с максимальными значениями коэффициента Джини, что свидетельствует о формировании замкнутых экономических систем с ограниченной конкуренцией. Для Республики Башкортостан и Самарской области характерно более сбалансированное сочетание протекционистских мер и конкурентной среды. Особый случай представляет Оренбургская область с минимальным уровнем протекционизма (47 %), что, с одной стороны, способствует развитию конкуренции на региональном рынке государственных закупок, но с другой может ограничивать возможности развития местных производителей.

Представленные на рисунках 2 и 3 результаты расчетов по 2024 г. присущи регионам и в предыдущие два года, в связи с чем в статье представлены данные только за 2024 г. как типичные. В целом проведенный анализ показал,

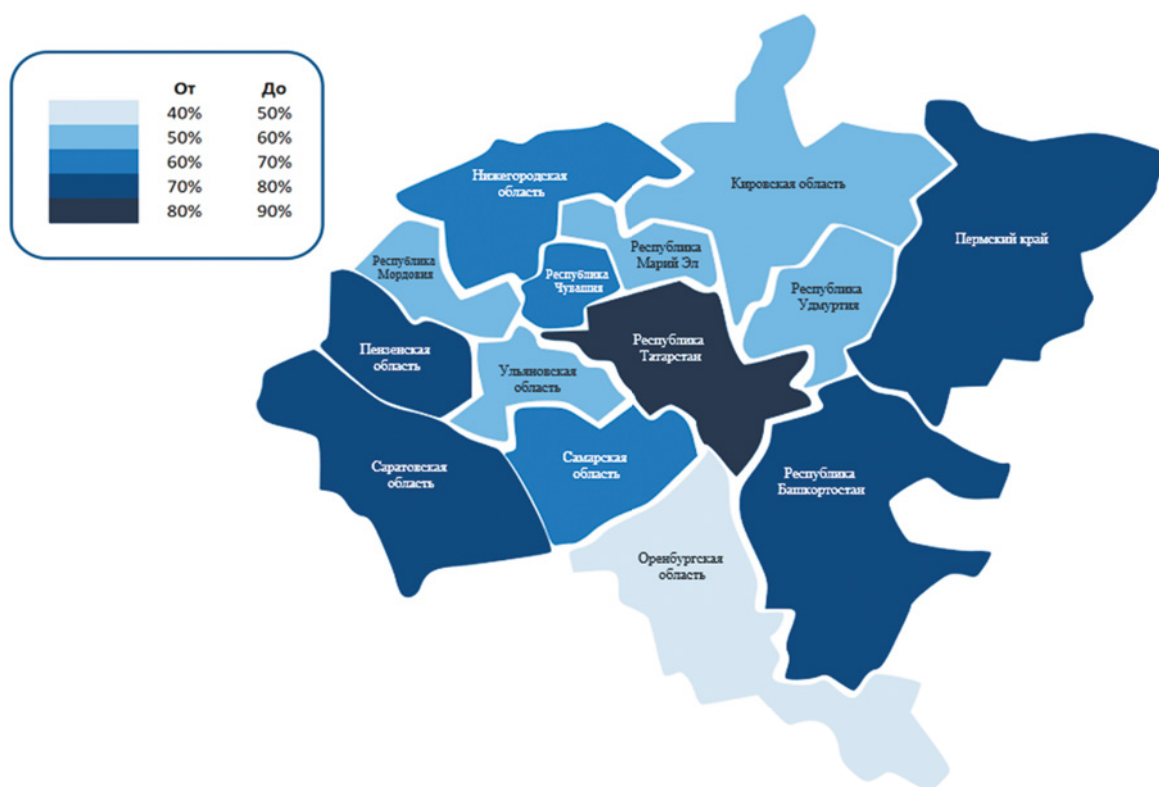


Рис. 2. Региональный протекционизм закупок у субъектов МСП в разрезе регионов ПФО в 2024 году (источник: составлено авторами на основе данных ЕИС в сфере закупок)

Fig. 2. Regional Protectionism of Purchases from SMEs by Regions of the Volga Federal Okrug in 2024

что наибольшее влияние на активность участия МСП в государственных закупках, а также количество уникальных поставщиков, оказывает неравенство в распределении закупок. Для снижения неравномерности распределения заказов авторы считают целесообразным внедрение следующих мер.

1. Поскольку всё больше экспертов в качестве ключевого фактора низкой активности участников МСП отмечают ограничение конкуренции в результате централизации закупок, авторы считают необходимой адаптацию международного опыта дробления крупных лотов на более мелкие. Например, Европейский союз требует от государств-членов, чтобы государственные заказчики по умолчанию делили крупные закупки на лоты или давали обоснование, почему это невозможно.

В рамках существующего правового поля функционирования контрактной системы рекомендуется проводить централизованные и совместные закупки только в пределах НМЦК 20 млн р., поскольку данное значение соответствует максимальному размеру закупки, разрешённой для размещения исключительно среди субъектов МСП в соответствии с положениями 44-ФЗ.

Одновременно в случае необходимости осуществления закупок на сумму свыше 20 млн р. предлагается дробление на отдельные лоты, каждый из которых не должен превышать указанного лимита. В рамках данного подхода важно строго регламентировать перечень технически неделимых закупок (например, строительно-монтажные работы по объектам инфраструктуры). Это обеспечит соблюдение баланса между экономической эффективностью крупных закупок и возможностью участия в них субъектов МСП, что в свою очередь будет способствовать увеличению экономии бюджетных средств и снижению коррупционных факторов.

2. Региональный протекционизм оказывает менее выраженное по сравнению с коэффициентом неравномерности, но существенное прямое воздействие на рост численности уникальных поставщиков. В связи с этим актуальной может стать разработка протекционистских мер. По мнению Гусева и Юревича, чтобы вывести из «тени» региональный протекционизм и возложить на него задачи укрепления межрегиональной экономической интеграции, целесообразно наделить органы исполнительной власти субъектов РФ правом формирования реестра товаров, подлежащих приоритетной закупке у местных производи-

телей, при обязательном экономическом обосновании каждой позиции, включая, в частности, продукцию градообразующих предприятий моногородов, находящихся на территории субъекта РФ (Гусев, Юревич, 2015).

По мнению авторов, региональный протекционизм можно усилить, оставаясь в правовом поле 44-ФЗ и не нарушая принципы конкуренции путем реализации следующих мер:

- расширение практики применения электронных магазинов за счет более широкого привлечения к их работе представителей малого бизнеса, в том числе обеспечение возможности проведения на базе региональных биржевых площадок совместных закупок, осуществляемых уполномоченным органом;

- субсидирование местных поставщиков на компенсацию затрат на участие в аукционах, что позволит сократить транзакционные издержки участников и стимулировать их к более активному участию в торгах. Субсидии должны предоставляться только участникам, одержавшим победу в закупке, а также иметь лимит их предоставления в течение года;

- введение региональных промышленных квот для местных поставщиков в отраслях, критически важных в развитии региона. Мера предполагает, что регион формирует перечень отраслей, где поддержка местных производителей критически важна, например, пищевая промышленность для закупок школ, больниц, строительные материалы для закупок работ по ремонту дорог, социальных объектов. Выбор отраслей должен определяться долей отрасли в валовом региональном продукте и занятостью в отрасли. Квоты должны быть прозрачными, иметь экономическое обоснование (поддержка занятости, развитие инфраструктуры), а также не блокировать межрегиональную торговлю (квоты только на продукцию, где регион самодостаточен). Подобная практика существует во многих странах мира. Например, Правительство Канады устанавливает минимальные квоты для местных бизнесов¹.

В то же время необходимо обеспечивать постоянный мониторинг эффективности протекционистских мер для снижения таких рисков, как закрытость рынка, ограничение конкуренции, рост цен из-за ограничения числа поставщиков. Предложенные меры должны укладываться в рамки правового поля. Введение квот должно быть экономически обосновано

¹ Government of Canada; Indigenous Services Canada. (2025, September 4). Indigenous business and federal procurement. <https://www.sac-isc.gc.ca/eng/1100100032802/1610723869356> (дата обращения: 15.03.2025).

и соблюдать принципы пропорциональности. Так, квоты не должны превышать 15–20 % от общего объема закупок. Для снижения интереса местных поставщиков к манипулированию ценами в результате сокращения конкуренции преимущества для них могут быть установлены в соответствии с логикой преимуществ, установленных для организаций инвалидов. Например, предоставление субсидии на компенсацию затрат возможно только в случае наличия факта снижения цены контракта на 5–10 % и признания закупки состоявшейся.

3. Существующие механизмы обучения поставщиков требуют существенной доработки. В частности, Корпорация МСП в настоящее время проводит обучающие вебинары и курсы повышения квалификации исключительно в рамках Федерального закона № 223-ФЗ, в то время как основным регулятором закупочной деятельности остается Федеральный закон № 44-ФЗ. Отсутствие специализированных образовательных программ по 44-ФЗ создает барьер для новых участников, которые сталкиваются с трудностями при работе на электронных торговых площадках. Недостаток практических навыков ведет к ошибкам при подаче заявок, оформлении документации и участии в аукционах, что снижает конкурентоспособность МСП в закупочных процедурах.

Для решения данной проблемы целесообразно расширить образовательные программы Корпорации МСП, включив в учебные курсы модули, посвященные 44-ФЗ, с акцентом на практические аспекты участия в закупках; разработать специализированную платформу, имитирующую работу на ЭТП, где поставщики смогут отрабатывать ключевые навыки: от регистрации в ЕИС до подачи заявок и заключения контрактов. Важно привлечение региональных институтов развития для реализации данного проекта, что позволит обеспечить доступность обучения для предпринимателей из различных субъектов РФ.

Выявленные различия между промышленными и аграрными регионами ПФО обуславливают необходимость дифференцированного подхода к поддержке МСП. Предложенные выше меры сгруппированы с учетом специфики экономики регионов.

1. Для промышленных регионов, таких как Татарстан, Самарская область, Башкортостан, необходимо сделать акцент на дроблении крупных лотов (НМЦК более 20 млн р.) для преодоления гиперконцентрации закупок у крупных поставщиков ($Gini > 0.9$). Также требуется введение отраслевых квот 15–

20 % для МСП в смежных секторах (логистика, ИТ-обслуживание, экологические услуги).

2. Для аграрных регионов (Мордовия, Чувашия) необходимо развитие субсидирования участия в закупках для преодоления низкой закупочной активности (менее четырех контрактов на поставщика). Также для таких регионов более актуальны рекомендации по созданию специализированных обучающих программ по работе с электронными площадками для новых участников.

3. Для депрессивных территорий (Марий Эл, отдельные районы Кировской, Пензенской областей) необходимо обеспечить приоритет закупок «с полки» у местных МСП для социальных объектов (школы, больницы), а также упрощение процедур обеспечения контрактов через региональные гарантийные фонды.

Заключение

В результате анализа данных выдвинутые гипотезы нашли подтверждение. Исследование выявило значительную региональную дифференциацию вовлеченности МСП в госзакупки внутри ПФО. Промышленные регионы демонстрируют гиперконцентрацию закупок ($Gini > 0.9$) при низком индексе охвата (2–2,8 %), в то время как аграрные регионы отличаются более равномерным распределением ($Gini \sim 0.85$), но крайне низкой закупочной активностью (менее четырех контрактов на поставщика).

Высокая концентрация закупок у узкого круга поставщиков-МСП подтверждена как ключевой барьер для новых участников, особенно в промышленно развитых субъектах.

Определено, что региональный протекционизм оказывает двойственное влияние: позитивный эффект наблюдается в аграрных и депрессивных регионах, где поддержка местных поставщиков повышает их долю до 60–80 %, в то время как в промышленных регионах дает негативный эффект — сочетание протекционизма с гиперконцентрацией создает замкнутые системы с ограниченной конкуренцией.

На основе полученных данных были предложены практические меры по оптимизации системы государственных закупок для МСП с учетом региональной специфики. В промышленных регионах с высоким коэффициентом Джини (> 0.9) ключевой мерой должно стать дробление лотов, тогда как в аграрных регионах с низкой закупочной активностью — субсидии и обучение.

Таким образом, предложенная авторами методика оценки вовлеченности МСП в закупки универсальна и применима для любого региона РФ. Выводы исследования могут быть экстраполируемы на другие регионы, т. к. выявленные зависимости (например, влияние коэффициента Джини на число поставщиков) носят универсальный характер.

Для оптимизации механизмов закупочной деятельности помимо реализации предложенных мер требуются дополнительные исследо-

вания, в частности, оценка экономической эффективности централизации и дробления закупок для субъектов МСП, разработка дифференцированных моделей поддержки МСП с учетом региональной и отраслевой специфики. Реализация таких исследований создаст методологическую основу для трансформации системы государственных закупок в эффективный инструмент региональной политики на пути к достижению целей устойчивого развития регионов.

Список источников

- Авдашева, С. Б., Яковлев, А. А., Головщинский, К. И., Шамрин, А. Т., Подколзина, Е. А., Дашков, С. Б., Корнеева, Д. В., Орлова, Ю. А., Ткаченко, А. В., Юсупова, Г. Ф., Балаева, О. Н., Демидова, О. А., Кравцова, М. В., Родионова, Ю. Д., Часовский, А. В., Ящишенс, В. (2020). Регламентированные закупки в России: как повысить стимулирующую роль расходов бюджетов и регулируемых компаний. *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*, (60), 28–61. <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/359161936.pdf> (дата обращения: 10.02.2025).
- Арутюнова, А. С., Кириллова, О. Ю., Хальфин, Р. М. (2020). Проблемы участия СМП и СОНКО в закупках товаров, работ и услуг в Российской Федерации. *Бизнес. Образование. Право*, (1(50)), 111–115. <https://doi.org/10.25683/VOLBI.2020.50.175>
- Баннова, Н. С., Шубина, Е. Ю. (2024). Муниципальный заказ: проблемы и перспективы развития. *Наука и практика — региону* (с. 7–11). Москва: Мир науки. <https://izd-mn.com/PDF/26MNNPK24.pdf> (дата обращения: 25.02.2025).
- Белев, С. Г., Ветеринаров, В. В., Матвеев, Е. О. (2023). Переход к электронным процедурам в государственных закупках в условиях фаворитизма. *Вопросы экономики*, (9), 47–64. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-9-47-64>
- Водопьянов, А. В., Юсупова, Т. В., Сыроижко, В. В. (2021). Проблемы в сфере государственного регулирования закупок товаров, работ, услуг в отношении субъектов малого предпринимательства. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*, 1-2(52), 79–82. <http://intjournal.ru/wp-content/uploads/2021/08/Vodopyanov.pdf> (дата обращения: 25.02.2025).
- Галямова, Э. Ф., Злобина, Е. Ю. (2023). Влияние сектора малого и среднего предпринимательства на развитие региональной экономики (на примере субъектов Приволжского федерального округа). *Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право*, 33(2), 217–222. <https://doi.org/10.35634/2412-9593-2023-33-2-217-222>
- Гусев, А. Б., Юревич, М. А. (2015). Региональный протекционизм в государственных закупках. *Вопросы экономики*, (10), 109–131. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-10-109-131>
- Жарикова, О. С., Зильбербренд, Н. Ю. (2024). Малый и средний бизнес как фактор развития региональной экономики (на материалах Ростовской области). *Вестник Алтайской академии экономики и права*, (5-1), 54–59. <https://doi.org/10.17513/vaael.3412>
- Кадыров, Н. Н. (2022). Совершенствование государственного управления в сфере каталогизации объектов закупок в Российской Федерации. https://mgimo.ru/upload/diss/2022/Kadyrov_diss.pdf (дата обращения: 25.02.2025).
- Когденко, В. Г. (2023). Исследование системы государственных закупок: анализ недобросовестных поставщиков. *Финансы и кредит*, (5(833)), 1142–1169. <https://doi.org/10.24891/ea.19.3.430>
- Корецкий, А. С. (2022). Стратегические приоритеты развития системы государственных закупок в условиях цифровизации экономики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, (1), 172–192. <https://doi.org/10.38050/01300105202219>
- Кострюкова, И. Ю. (2017). Обеспечение конкуренции как основа повышения эффективности государственных закупок. *Инструменты и механизмы современного инновационного развития. Ч. 1.* (с. 116–119). Уфа: Аэтерна. <https://aeterna-ufa.ru/sbornik/NK-200-1.pdf> (дата обращения 25.02.2025).
- Мамлеева, Э. Р., Трофимова, Н. В., Карачурина, А. А. (2023). Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан. *Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия экономика*, (3(45)), 98–106. <https://journals.rusoil.net/index.php/bul/article/view/12159> (дата обращения 25.02.2025).
- Мельников, В. В. (2022). Эффективность госзакупок и роль конкуренции. *Журнал институциональных исследований*, 14(3), 119–131. <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2022.14.3.119-131>
- Ниязметов, А. К. (2021). О целевой модели государственных закупок, ориентированных на результат. *Финансы*, (3), 46–50.
- Плеханова, Л. С. (2022). Форма закупки имеет значение. *Вопросы экономики*, (10), 113–137. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-10-113-137>
- Плеханова, Л. С. (2024). «Раз, два, три — продано!»: новый взгляд на аукционный крен в регулируемых закупках. *Вопросы экономики*, (9), 50–75. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-9-50-75>

Полуэктова, А. Ю., Кузнецова, О. Н. (2022). Проблемы и перспективы участия малых предприятий в государственных и муниципальных закупках. *Конкурентная политика в РФ. Реализация конкурентной политики в Брянской области* (с. 128–133). Брянск: Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского.

Проданова, Н. А., Чуприна, О. И. (2022). Актуальные вопросы конкурентоспособности малого бизнеса в государственных и муниципальных закупках. *Бухучет в строительных организациях*, (2), 41–49.

Рымарева, А. В. (2023). Основные направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Китае. *Экономические исследования и разработки*, (3-2), 59–68. https://doi.org/10.54092/25420208_2023_32_59

Сергеев, Д. А. (2016). Коррупционные риски при формировании закупок в контрактной системе и меры по их минимизации. *Диалектика противодействия коррупции* (с. 140–143). Казань: Издательство «Познание». <https://ieml.ru/enlightenment/dialektika/2016/dialektika-final.pdf> (дата обращения: 25.02.2025).

Цыганков, С. С., Маскаев, А. И., Вольчик, В. В. (2024). Государственные закупки и инновационная политика в России: взгляд со стороны нарративной экономики. *Russian Journal of Economics and Law*, 18(1), 24–35. <https://doi.org/10.21202/2782-2923.2024.1.24-35>

Kinyua, K. M., Changwony, F. K., & Campbell, K. (2025). Government procurement contracts, external audit certification, and financing of small – and medium-sized enterprises. *Small Business Economics*, 64(3), 1163–1231. <https://doi.org/10.1007/s11187-024-00940-0>

Mahuwi, L., & Israel, B. (2023). A review on participation of SMEs in public procurement: Opportunities, challenges, and policy implications. *New Applied Studies in Management, Economics & Accounting*, 6(4), 18–33. <https://doi.org/10.22034/nasmea.2023.176305>

Njue, M. N., & Mbogo, M. (2017). Factors hindering smes from accessing the financial products offered by banks. *International Journal of Finance*, 2(3), 67–85. <https://doi.org/10.47941/ijf.103>

References

Arutyunova, A. S., Kirillova, O. Yu., & Halfin, R. M. (2020). Problems of participation of small businesses and socially-oriented non-profit organizations in the procurement of goods, works and services in the Russian Federation. *Biznes. Obrazovanie. Pravo [Business. Education. Law]*, (1(50)), 111–115. <https://doi.org/10.25683/VOLBI.2020.50.175> (In Russ.)

Avdasheva, S. B., Yakovlev, A. A., Golovshchinsky, K. I., Shamrin, A. T., Podkolzina, E. A., Dashkov, S. B., Korneeva, D. V., Orlova, Yu. A., Tkachenko, A. V., Yusupova, G. F., Balayeva, O. N., Demidova, O. A., Kravtsova, M. V., Rodionova, Yu. D., Chasovsky, A. V., & Yaschishens, V. (2020). Regulated procurement in Russia: How to enhance the incentive role of budget expenditures and regulated companies. *Goszakaz: upravlenie, razmeshchenie, obespechenie [State Order: Management, Placement, Provision]*, (60), 28–61. <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/359161936.pdf> (In Russ.) (Date of access: 10.02.2025).

Bannova, N. S., & Shubina, E. Y. (2024). Municipal order: Problems and prospects of development. *Nauka i praktika—regionu [Science and Practice for the Region]* (pp. 7–11). Moscow: Mir nauki Publ. <https://izd-mn.com/PDF/26MNNPK24.pdf> (In Russ.) (Date of access: 25.02.2025)

Belev, S. G., Veterinarov, V. V., & Matveev, E. O. (2023). Estimation of electronic procedures effects in public procurement under favoritism. *Voprosy Ekonomiki*, (9), 47–64. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-9-47-64> (In Russ.)

Galyamova, E. F., & Zlobina, E. Yu. (2023). The Impact of Small and Medium-Sized Businesses on the Development of Regional Economy (by the Example of the Subjects of the Volga Federal Okrug). *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya Ekonomika i pravo [Bulletin of Udmurt University. Series Economics and Law]*, 33(2), 217–222. <https://doi.org/10.35634/2412-9593-2023-33-2-217-222> (In Russ.)

Gusev, A., & Yurevich, M. (2015). Regional Protectionism in State Procurements. *Voprosy Ekonomiki*, (10), 109–131. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-10-109-131> (In Russ.)

Kadyrov, N. N. (2022). *Sovershenstvovanie gosudarstvennogo upravleniya v sfere katalogizatsii ob'ektov zakupok v Rossiiskoi Federatsii [Improving public administration in the sphere of procurement objects catalogization in the Russian Federation]*. https://mgimo.ru/upload/diss/2022/Kadyrov_diss.pdf (Date of access: 25.02.2025). (In Russ.)

Kinyua, K. M., Changwony, F. K., & Campbell, K. (2025). Government procurement contracts, external audit certification, and financing of small – and medium-sized enterprises. *Small Business Economics*, 64(3), 1163–1231. <https://doi.org/10.1007/s11187-024-00940-0>

Kogdenko, V. G. (2023). Researching the public procurement system: An analysis of unscrupulous suppliers. *Finansy i kredit [Finance and Credit]*, (5(833), 1142–1169. <https://doi.org/10.24891/ea.19.3.430> (In Russ.)

Koretsky, A. S. (2022). Strategic priorities for developing the public procurement system in conditions of digital economy. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika [Moscow University Economics Bulletin]*, (1), 172–192. <https://doi.org/10.38050/01300105202219> (In Russ.)

Kostruyukova, I. Yu. (2017). Ensuring competition as a basis for improving the efficiency of public procurement. *Instrumenty i mekhanizmy sovremennogo innovatsionnogo razvitiya [Tools and Mechanisms of Modern Innovative Development. Part 1]* (pp. 116–119). Ufa: Aeterna. <https://aeterna-ufa.ru/sbornik/NK-200-1.pdf> (In Russ.) (Date of access: 25.02.2025).

Mahuwi, L., & Israel, B. (2023). A review on participation of SMEs in public procurement: Opportunities, challenges, and policy implications. *New Applied Studies in Management, Economics & Accounting*, 6(4), 18–33. <https://doi.org/10.22034/nasmea.2023.176305>

Mamleeva, E. R., Trofimova, N. V., & Karachurina, A. A. (2023). Development of small and medium business in the Republic of Bashkortostan. *Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovanie, ekonomika. Seriya: Ekonomika [Bulletin USPTU. Science, Education, Economy. Series Economy]*, (3(45)), 98–106. <https://journals.rusoil.net/index.php/bul/article/view/12159> (Date of access: 25.02.2025) (In Russ.)

Melnikov, V. V. (2022). Efficient Public Procurement and the Role of Competition. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy [Journal of Institutional Studies]*, 14(3), 119–131. <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2022.14.3.119-131> (In Russ.)

Niyazmetov, A. K. (2021). On the target model of results-oriented public procurement. *Finansy [Finance]*, (3), 46–50. (In Russ.)

Njue, M. N., & Mbogo, M. (2017). Factors hindering smes from accessing the financial products offered by banks. *International Journal of Finance*, 2(3), 67–85. <https://doi.org/10.47941/ijf.103>

Plekhanova, L. S. (2022). The procurement form matters. *Voprosy ekonomiki*, (10), 113–137. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-10-113-137> (In Russ.)

Plekhanova, L. S. (2024). “Going once, going twice, sold!”: A new look at the auction tilt in public procurement”. *Voprosy ekonomiki*, (9), 50–75. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-9-50-75> (In Russ.)

Poluektova, A. Yu., & Kuznetsova, O. N. (2022). Problems and prospects of participation of small enterprises in state and municipal procurements. *Konkurentnaya politika v RF. Realizatsiya konkurentnoy politiki v Bryanskoy oblasti [Competition Policy in the Russian Federation. Implementation of Competition Policy in Bryansk Region]* (pp. 128–133). Bryansk: Bryansk State University named after Academician I. G. Petrovsky. (In Russ.)

Prodanova, N. A., & Chuprina, O. I. (2022). Topical issues of competitiveness of small business in state and municipal procurement. *Bukhuchet v stroitel'nykh organizatsiyakh [Accounting in Building Organisations]*, (2), 41–49. (In Russ.)

Rymareva, A. V. (2023). The main areas of government support for small and medium-sized businesses in China. *Ekonomicheskie issledovaniya i razrabotki [Economic development research journal]*, ((3-2), 59–68. https://doi.org/10.54092/25420208_2023_32_59 (In Russ.)

Sergeev, D. A. (2016). Corruption risks in procurement in the contract system and measures to minimize them. *Dialektika protivodeystviya korruptsii [Dialectics of Anti-Corruption]* (pp. 140–143). Kazan: Poznanie Publ. <https://ieml.ru/enlightenment/dialektika/2016/dialektika-final.pdf> (Date of access: 25.02.2025). (In Russ.)

Tsygankov, S. S., Maskaev, A. I., & Volchik, V. V. (2024). Public procurement and innovation policy in Russia: a perspective of narrative economics. *Russian Journal of Economics and Law*, 18(1), 24–35. <https://doi.org/10.21202/2782-2923.2024.1.24-35> (In Russ.)

Vodopyanov, A. V., Yusupova, T. V., & Syroizhko, V. V. (2021). Problems in the sphere of state regulation of procurement of goods, works, services in relation to small businesses. *Mezhdunarodnyy zhurnal gumanitarnykh i estestvennykh nauk [International Journal of Humanities and Natural Sciences]*, 1-2(52), 79–82. <http://intjournal.ru/wp-content/uploads/2021/08/Vodopyanov.pdf> (Date of access: 25.02.2025). (In Russ.)

Zharikova, O. S., & Zilberbrand, N. Yu. (2024). Small and medium business as a factor in the development of regional economy (based on materials of the Rostov Region). *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava [Journal of Altai Academy of Economics and Law]*, (5-1), 54–59. <https://doi.org/10.17513/vael.3412> (In Russ.)

Информация об авторах

Валиуллина Светлана Зиряковна — ассистент кафедры высшей математики, моделирования и анализа данных, Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова; <https://orcid.org/0009-0005-1089-5818> (Российская Федерация, 420108, г. Казань, ул. Зайцева, д. 15; e-mail: valiullinasz@ieml.ru).

Гафурова Гульнара Талгатовна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансовой аналитики и поведенческой экономики, Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова; Scopus Author ID: 57192981561; <https://orcid.org/0000-0002-2810-3656> (Российская Федерация, 420108, г. Казань, ул. Зайцева, д. 15; e-mail: gafurova@ieml.ru).

Шевченко Денис Вячеславович — кандидат физико-математических наук, доцент, заведующий кафедрой высшей математики, моделирования и анализа данных, Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова; Scopus Author ID: 55354360700; <https://orcid.org/0000-0003-4793-0873> (Российская Федерация, 420108, г. Казань, ул. Зайцева, д. 15; e-mail: shevchenko@ieml.ru).

About the authors

Svetlana Z. Valiullina — Assistant of the Department of Higher Mathematics, Modelling and Data Analysis, Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov; <https://orcid.org/0009-0005-1089-5818> (15, Zaitseva St., Kazan, 420108, Russian Federation; e-mail: valiullinasz@ieml.ru).

Gulnara T. Gafurova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial Analytics and Behavioural Economics, Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov; Scopus Author ID: 57192981561; <https://orcid.org/0000-0002-2810-3656> (15, Zaitseva St., Kazan, 420108, Russian Federation; mail: gafurova@ieml.ru).

Denis V. Shevchenko — Cand. Sci. (Phys. and Math.), Associate Professor, Head of the Department of Higher Mathematics, Modelling and Data Analysis, Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov; Scopus Author ID: 55354360700; <https://orcid.org/0000-0003-4793-0873> (15, Zaitseva St., Kazan, 420108, Russian Federation; e-mail: shevchenko@ieml.ru).

Использование средств ИИ

Авторы заявляют о том, что при написании этой статьи не применялись средства генеративного искусственного интеллекта.

Use of AI tools declaration

All authors declare that they have not used Artificial Intelligence (AI) tools for the creation of this article.

Конфликт интересов

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflict of interests

The authors declare no conflicts of interest.

Дата поступления рукописи: 15.04.2025.

Прошла рецензирование: 30.06.2025.

Принято решение о публикации: 01.10.2025.

Received: 15 Apr 2025.

Reviewed: 30 Jun 2025.

Accepted: 01.Oct.2025