

УДК: 336.5
JEL: H4

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д. В. Кашин, Е. В. Шадрина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Российская Федерация, 614107, Пермь, ул. Студенческая, 38

Для цитирования: Кашин Д. В., Шадрина Е. В. 2019. Эффективность механизма поддержки малого и среднего бизнеса в системе государственных закупок Российской Федерации. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент* 18 (1): 94–114.
<https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2019.104>

В статье анализируется эффективность механизма поддержки малого и среднего бизнеса, применяемого в системе государственных закупок Российской Федерации. Преференции в государственных закупках для данной категории бизнеса являются одним из инструментов реализации государственной политики поддержки малого бизнеса. На основе оригинальной базы данных процедур закупок, проводившихся по федеральным законам № 44-ФЗ и № 223-ФЗ в 40 регионах России в 2017 г., с помощью эконометрических моделей оценивается уровень конкуренции процедур, которые осуществляются для всех видов участников, а также тех, где задействован только малый и средний бизнес; кроме того, выявляются и оцениваются детерминанты, влияющие на экономию заказчиков (региональные характеристики, характеристики заключаемых контрактов и характеристики заказчиков). Доказано, что предоставление преференций малому и среднему бизнесу путем проведения специальных закупочных процедур с участием только малого и среднего бизнеса обеспечивает более широкий доступ к процедурам государственных закупок, положительно влияет на уровень конкуренции (количество поданных и допущенных к участию заявок) и не требует дополнительных затрат со стороны государства. Данное исследование вносит вклад в научную дискуссию об эффективности преференций малому и среднему бизнесу в системе госзакупок и доказывает эффективность существующих мер поддержки в системе государственных закупок с позиции заказчиков (государства). Результаты исследования могут быть использованы заказчиками и уполномоченными органами системы государственных закупок при планировании закупок, поставщиками — для определения стратегии участия в процедурах закупок, а также применяться для корректировки политики государственных закупок.

Данная работа подготовлена при поддержке гранта РФФИ 18-010-01166.
© Санкт-Петербургский государственный университет, 2019

Ключевые слова: малый и средний бизнес, государственные закупки, преференции малому и среднему бизнесу, экономия государственных заказчиков.

ВВЕДЕНИЕ

Малый и средний бизнес (МСБ) является элементом социально-экономической системы государства и выполняет важнейшие для национальной экономики функции: поддерживает конкурентную среду, создает рабочие места, расширяет потребительский спрос, противодействует монополизму и внедряет инновации. В экономически развитых странах доля МСБ в экономике страны существенна. Согласно статистическим данным, в США на малые и средние предприятия приходится около 50% ВВП страны, во Франции — 55, в Италии — 58, Китае — 59, в Германии — 55, Швейцарии — 54% [Захарова, Лабудин, 2017]. В Российской Федерации в 2017 г. насчитывалось более 6 млн малых и средних предприятий, деятельность которых привнесла 25% в ВВП страны [Доклад Министерства..., 2017].

Создание условий для возникновения и активной деятельности МСБ — одно из ключевых направлений экономической политики России в последнее десятилетие. Программы государственной поддержки МСБ включают меры, направленные на ограничение административного давления и снижение фискальной нагрузки, упрощение системы регистрации и лицензирования деятельности, льготное кредитование, а также расширение доступа к участию в государственных закупках.

Система государственных закупок является одним из основополагающих институтов государственного регулирования. Государство выступает в качестве крупнейшего заказчика и потребителя продукции целого ряда отраслей, превращая государственный спрос в мощный инструмент регулирования экономики, оказывающий влияние на ее динамику и структуру. В 2018 г. рынок государственных закупок, заказчиками которых выступают федеральные, региональные и муниципальные органы власти, их территориальные органы, подведомственные казенные и бюджетные учреждения, работающие по Федеральному закону № 44-ФЗ (далее — 44-ФЗ), оценивается в 8,3 трлн руб. (97 млрд евро), что составляет 7,6% ВВП Российской Федерации [Единая информационная система...]. Стоимостной объем рынка закупок, осуществляемых отдельными видами юридических лиц по Федеральному закону № 223-ФЗ (далее — 223-ФЗ) в 2018 г., оценивается в 16,9 трлн руб. (370 млрд евро), что составляет 29,3% ВВП. Таким образом, система государственных закупок в РФ представляет собой важный инструмент для развития бизнеса в целом и малого и среднего бизнеса в частности. Государственные закупки включают в себя государственные и муниципальные закупки, подпадающие под действие 44-ФЗ, а также государственные и корпоративные закупки, регулируемые законом 223-ФЗ.

В России в рамках современной системы госзакупок предусмотрены меры поддержки МСБ: проведение закупочных процедур, участниками которых могут

быть только субъекты МСБ (обязательная мера для всех заказчиков); передача МСБ на субподряд части крупных контрактов (не является обязательной для заказчика); ограничение максимального размера контракта.

Настоящее исследование призвано оценить эффективность применения такого инструмента поддержки МСБ, как проведение специальных процедур, участниками которых могут быть только представители МСБ. Эффективность анализируется с позиции заказчика. Как влияет проведение данных процедур на уровень конкуренции? Обходятся ли для заказчика контракты, заключенные на таких процедурах, дороже, чем при обычных процедурах? Какие дополнительные факторы могут влиять на эффективность закупок, осуществляемых с помощью специальных процедур для МСБ? Ответы на эти вопросы освещаются в настоящей работе.

Статья имеет следующую структуру. В первой части приводится обзор литературы по рассматриваемой теме, описывается политика государства по поддержке МСБ посредством использования системы государственных закупок. Во второй — с помощью эконометрических моделей дается оценка эффективности анализируемого механизма поддержки МСБ и выявляются факторы, влияющие на проводимые мероприятия. В третьей части интерпретируются полученные результаты. В заключении представлены выводы, касающиеся политики по поддержке МСБ через механизм госзакупок в РФ, и обобщаются результаты исследования.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Вопросы становления и функционирования малого и среднего бизнеса в различных экономических условиях рассматриваются многими отечественными и зарубежными исследователями. Проблема эффективности предоставления преференций МСБ в государственных закупках также активно дискутируется, но в основном зарубежными авторами, которые используют базы данных Европы и США.

Прежде всего необходимо определить понятие «малый и средний бизнес» и его роль как субъекта экономических отношений. Малое предприятие не является подобием крупного, а представляет собой самостоятельный субъект экономических отношений с определенными преимуществами и недостатками [Еваленко, 2003]. Согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к «субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели» [О развитии малого и среднего предпринимательства..., 2007, ст. 4]. При этом среднесписочная численность работни-

ков за предшествующий календарный год на малых предприятиях не должна превышать 100 человек (на микропредприятиях — 15 человек), на средних — 250 человек [О развитии малого и среднего предпринимательства ..., 2007, ст. 4. п. 2].

Предприятия малого и среднего бизнеса — это полноценные субъекты экономических отношений, обладающие определенными особенностями. Основными характеристиками малого и среднего бизнеса являются отсутствие доминирующего положения на рынке и независимость владельца [Речмен и др., 1995]. Кроме того, МСБ присущи высокий уровень гибкости, что позволяет в короткие сроки переориентироваться в зависимости от конъюнктуры рынка, восприимчивость к нововведениям, низкий стартовый капитал и быстрая оборачиваемость средств, а также возможность производить продукцию небольшими партиями под запросы заказчика [Чеберко, 2005]. Ресурсы малого и среднего бизнеса весьма ограничены по сравнению с крупными компаниями, что, с одной стороны, увеличивает степень риска, а с другой — стимулирует предпринимательскую активность. Е. Г. Анимича подчеркивает особую роль МСБ в экономике. Эта форма хозяйствования получает широкое распространение при переходе от экономики от масштаба к эффекту разнообразия, когда появляются различные возможности развития отраслей экономики на национальном, региональном и местном уровнях, что особенно актуально для стран, в которых институт малого предпринимательства только зарождается [Анимича, 2002]. К их числу относится и Россия, где от малого и среднего бизнеса во многом зависит успех проводимых реформ. Данная особенность МСБ делает его драйвером создания инновационной, технологичной, более безопасной для окружающей среды продукции [Nicholas, Fruhmann, 2014].

Осознавая значимость МСБ, многие государства принимают и реализуют программы для его развития и поддержки. В России предусмотрены различные виды поддержки малого и среднего бизнеса: финансовая, консультационная, информационная, материально-техническая и инфраструктурная [О развитии малого и среднего предпринимательства..., 2007]. Предоставление преференций МСБ в системе госзакупок является еще одной мерой его поддержки как важного участника экономических отношений.

Регулирование государственных закупок и предусмотренного в них механизма поддержки МСБ в РФ осуществляется в соответствии с двумя федеральными законами, а также подзаконными актами. Основным нормативным документом является Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который регулирует закупки органов государственной и муниципальной власти, казенных и в ряде случаев бюджетных учреждений. В законе установлено обязательное требование — размещение у малого бизнеса не менее 15% от суммарного годового объема закупок заказчика, при этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 20 млн руб. [О контрактной системе в сфере закупок..., 2013]. Основной механизм предоставления

данной преференции — проведение процедур закупки, участниками которых могут быть только субъекты малого предпринимательства.

В части данных положений 44-ФЗ стал преемником Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Закон 44-ФЗ также предусматривает возможность передачи на субподряд малому бизнесу части крупных контрактов, однако данная мера не является обязательной для заказчика. Важным изменением в установлении преференций предприятиям малого бизнеса стала отмена перечня закупаемых у них товаров, работ и услуг, что кардинально изменило ситуацию, устранив барьеры для участия [Маслова, Еременко, 2016]. Вместе с тем данная мера может влиять на конкуренцию при выборе поставщика, так как малый бизнес не всегда технологически способен производить некоторые товары, работы и услуги [Маковлева, 2016].

18 июля 2011 г. был принят еще один Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», регулирующий закупки государственных корпораций, публично-правовых компаний, субъектов естественных монополий, хозяйственных обществ с долей государственного участия [О закупках товаров, работ, услуг..., 2011]. В опубликованном в его развитие Постановлении Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» определены преференции МСБ в закупках государственных корпораций, субъектов естественных монополий, автономных учреждений. В частности, было установлено правило, в соответствии с которым годовой объем закупок у МСБ должен составлять не менее 18% от совокупного годового стоимостного объема контрактов. Согласно данному постановлению, в годовом объеме закупок у МСБ учитываются закупки, осуществленные как в ходе процедур с участием только малого и среднего бизнеса, так и при заключении контрактов, когда МСБ может участвовать в процедурах наравне с крупными поставщиками. При этом объем контрактов, размещенных путем процедур, проводимых только для МСБ, должен составлять не менее 10%, а с января 2018 г. — не менее 15% от совокупного годового стоимостного объема контрактов [Об особенностях участия..., 2014].

Таким образом, механизм поддержки малого и среднего бизнеса в рамках законов 44-ФЗ и 223-ФЗ во многом схож: оба они предусматривают квоту в годовом объеме закупок для размещения у МСБ и определяют проведение специальной процедуры закупки, участниками которой могут выступать только субъекты МСБ. Принципиальная разница заключается в том, что 44-ФЗ предусматривает поддержку только малого бизнеса, в то время как 223-ФЗ и подзаконные акты — малого и среднего.

Механизмы поддержки МСБ в системе госзакупок в Российской Федерации имеют много общего с теми, которые используются в зарубежных странах, поскольку отечественное законодательство в области госзакупок гармонизировано

с основными международными принципами и правилами государственных закупок [UNCITRAL Model Law of Public Procurement, 2011]. Это дает основания для сопоставления результатов исследований подобного рода предпочтений в зарубежных странах и в России.

Вопрос об эффективности процедур государственных закупок, в которых может участвовать исключительно МСБ, привлекает внимание многих ученых, но их выводы неоднозначны. С одной стороны, участие в закупочных процедурах предприятий только этого типа дает им дополнительные возможности выигрывать контракты, а следовательно, развивать и расширять свое производство. Так, анализируя эффективность предпочтений МСБ при строительстве шоссе, авторы [Krasnokutskaya, Seim, 2011] отмечают, что при всей неоднозначности эффекта от предпочтений компании, которым они предоставляются, ведут себя более агрессивно, активно участвуют в аукционах и предлагают конкурентоспособные цены. С другой стороны, закупочные процедуры только для МСБ могут уменьшить активность его участия в крупных торгах, где необходимо конкурировать с крупным бизнесом, что снизит уровень конкуренции и может привести к стагнации на макроэкономическом уровне [Nakabayashi, 2013]. В качестве дополнительного аргумента против предпочтений приводится тот факт, что около 40% предприятий МСБ в Японии готовы участвовать в закупочных процедурах вне зависимости от специальных предпочтений, а снижение уровня конкуренции постепенно приведет к росту стоимости государственного заказа [Nakabayashi, 2013].

Некоторые исследователи анализируют эффективность закупок у малого и среднего бизнеса, исходя из функции его издержек. МСБ не всегда демонстрирует более низкие издержки и более высокое качество выпускаемой продукции по сравнению с крупными компаниями [Preuss, 2011]. Согласно [Kidalov, Snider, 2011], у органов власти часто возникает вопрос приоритетности: поддержка МСБ или обеспечение рациональности использования бюджетных средств?

На экономию заказчиков и эффективность закупок у МСБ влияет ряд факторов, которые также рассматриваются в научных публикациях. Так, в [Denes, 1997] анализируются меры поддержки малого бизнеса в различных отраслях и доказывается, что вид закупаемой продукции отражается на экономии заказчиков и количестве закупочных процедур. Например, в такой специфичной отрасли, как дноуглубительные работы, издержки при закупках только у МСБ не превышают издержек при закупках у крупных компаний. В данных закупках цена является устойчивой как в процедурах только для предприятий МСБ, так и в торгах без ограничений на участие. Еще одним фактором, влияющим на экономию заказчика при проведении процедур, в которых участвует только МСБ, является гетерогенность компаний (например, неоднородность по качеству или виду продукции). Отмечается, что, моделируя экономию заказчиков, важно принимать во внимание гетерогенность фирм и рассматривать не только качественные, но и количественные экономические показатели: число фирм конкретной отрасли в регионе, уровень производства и др. [Athey, Levin, 2011].

Таким образом, в рассмотренных исследованиях не содержится однозначного вывода об эффективности преференций для малого и среднего бизнеса в государственных закупках путем наложения ограничений на участие в них других компаний.

ОПИСАНИЕ ДАННЫХ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В исследовании с помощью эконометрических методов оценивается эффективность применения такого механизма поддержки малого и среднего бизнеса в государственных закупках, как процедуры закупки, в которых участвуют только представители МСБ. Эффективность применяемых механизмов рассматривается с позиции заказчика, т. е. государства. Реализуя политику поддержки МСБ, например, за счет субсидий и снижения налогов, государство затрачивает бюджетные средства либо уменьшает поступление налогов. Действие механизма поддержки МСБ через госзакупки, выступающие одним из элементов данной политики, иное: предоставляя доступ к госзаказу, государство позволяет обеспечить МСБ работой, не расходуя при этом дополнительных средств. Организуя процедуры, в которых участвует только МСБ, государство обеспечивает получение большего количества контрактов для его представителей.

Под эффективностью государственных закупок для заказчика понимается величина снижения цены контракта в ходе процедуры закупки от начальной (максимальной) цены, устанавливаемой заказчиком, до фактической цены заключенного контракта. Конечно, существует вероятность того, что величина начальной (максимальной) цены контракта определена неверно. Также возможно искажение конечной цены вследствие сговора и коррупции. Вместе с тем заказчики обязаны публично предъявлять обоснование начальной (максимальной) цены и несут ответственность за корректность ее определения. Иными словами, законодательно установленные нормы обеспечивают ее точное определение. Строгий контроль со стороны уполномоченных по закупкам и контрольных органов дает дополнительную гарантию того, что начальная (максимальная) цена контракта в большинстве случаев соответствует реальным рыночным ценам.

Что касается влияния сговора на цену контракта, то, во-первых, данный фактор возможно определить либо опосредованно на основе косвенных показателей, таких как число участников процедуры закупки, продолжительность аукциона, повторяющиеся победители контрактов, количество контрактов, исполненных с нарушением сроков или неисполненных (см., напр.: [Островная, Подколзина, 2014; Яковлев, Ткаченко, Родионова, 2016]), либо путем аудита заключенных государственных контрактов (см., напр.: [Колесник, 2016]).

Во-вторых, сговор возможен для любых процедур закупок — и для тех, в которых участвуют все виды бизнеса, и для специальных процедур, где задействован только МСБ. Вероятность погрешности в расчете экономии заказчика в процедуре закупки существует для обеих анализируемых групп закупок. Вы-

явление влияния сговора на цену контракта не входит в задачи настоящего исследования.

Таким образом, показатель экономии заказчика при проведении закупочных процедур определяется как разница между начальной (максимальной) ценой контракта и ценой, по которой заключен контракт, выраженная в процентах:

$$\text{Rebate}_{ij} = \frac{\text{Reserve_price}_{ij} + \text{Actual_price}_{ij}}{\text{Reserve_price}_{ij}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где Rebate_{ij} — мера ценовой экономии i -го заказчика в j -й процедуре торгов; $\text{Reserve_price}_{ij}$ — начальная (максимальная) цена контракта, устанавливаемая i -м заказчиком в j -й закупочной процедуре; Actual_price_{ij} — фактическая цена, по которой заключен контракт i -м заказчиком в j -й процедуре.

Рассчитав данный параметр для заказчиков, можно оценить их экономию при процедурах закупок только у МСБ (*set-aside* — SA) и при процедурах закупок без ограничения на участие (*non set-aside* — NSA). В случае если экономия заказчиков при процедурах закупок только у МСБ будет превышать экономию от тех, в которых участвуют все виды фирм (и МСБ, и крупные компании), можно будет сделать вывод об эффективности для заказчиков проводимой политики по поддержке малого и среднего бизнеса:

$$\text{Rebate}_{SA} > \text{Rebate}_{NSA}, \quad (2)$$

где Rebate_{SA} — мера ценовой экономии заказчиков в процедурах для малого и среднего бизнеса; Rebate_{NSA} — мера ценовой экономии заказчиков в процедурах без ограничения на участие.

Учитывая, что экономия заказчиков может зависеть от большого количества факторов, в данном исследовании проверяется влияние трех групп переменных: 1) характеристики регионов; 2) характеристики заказчиков и 3) характеристики процедуры торгов. Экономическая модель выглядит следующим образом:

$$\text{Rebate} = f(\text{Regional_factors}, \text{Contracting_Authority_factors}, \text{Contract_factors}), \quad (3)$$

где Regional_factors — характеристики регионов РФ; $\text{Contracting_Authority_factors}$ — характеристики заказчиков; Contract_factors — характеристики процедуры торгов.

Расширенная экономическая модель строится для всей выборки в соответствии с каждым из двух федеральных законов (44-ФЗ и 223-ФЗ) и выглядит следующим образом:

$$\text{Rebate} = f(\text{CEO}, \text{DEO}, \text{PFO}, \text{SIBFO}, \text{SKFO}, \text{SZFO}, \text{URFO}, \text{UFO}, \text{sme}, \text{spend_fed}, \text{spend_reg}, \text{spend_mun}, \text{grp}, \text{budget_ins}, \text{fed}, \text{reg}, \text{mun}, \text{eauctions}, \text{ed_post}, \text{zapr_kot}, \text{constr}, \text{manuf}, \text{other}, \text{partic_n}, \text{q_bidders_n}, \text{SA}, \text{winner}, \text{LAW}). \quad (4)$$

Опишем переменные модели, т. е. факторы, которые предположительно влияют на экономию заказчиков:

1) *rebate* — экономия заказчика, т. е. процент снижения начальной (максимальной) цены контракта. Предполагается, что заказчики устанавливают ее с высоким уровнем объективности;

2) *CFO*, *DFO*, *PFO*, *SIBFO*, *SKFO*, *SZFO*, *URFO*, *UFO* — переменные, соответствующие восьми федеральным округам (*CFO* — Центральный, *DFO* — Дальневосточный, *PFO* — Приволжский, *SIBFO* — Сибирский, *SKFO* — Северо-Кавказский, *SZFO* — Северо-Западный, *URFO* — Уральский, *UFO* — Южный). Каждая из них принимает значение «1», если закупка относится к одному из этих округов, и «0» — если закупка проводилась в любом другом федеральном округе из числа оставшихся;

3) *sme* — количество субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе на душу населения;

4) *spend_fed*, *spend_reg* и *spend_mun* — расходы на госзаказ на федеральном, региональном и муниципальном уровнях власти в конкретных регионах, млн руб.;

5) *grp* — валовый региональный продукт на душу населения субъекта Федерации, к которому относится заказчик, руб.;

6) *budget_inc* — доходы бюджета на душу населения субъекта федерации, к которому относится заказчик, руб.;

7) *fed*, *reg*, *mun* — федеральные, региональные и муниципальные заказчики. Каждая переменная принимает значение «1», если заказчик относится к одному из трех уровней власти, «0» — в других случаях;

8) *eauctions* — электронный аукцион. Принимает значение «1», если закупка проводилась в форме электронного аукциона, «0» — в других случаях;

9) *ed_post* — закупка у единственного поставщика. Принимает значение «1», если закупка проводилась в форме закупки у единственного поставщика, «0» — в других случаях;

10) *zapr_kot* — запрос котировок. Принимает значение «1», если закупка проводилась в форме запроса котировок, «0» — в других случаях;

11) *constr* — строительство (отрасль экономики). Принимает значение «1», если предмет закупки связан со строительством, «0» — в других случаях;

12) *manuf* — промышленность (отрасль экономики). Принимает значение «1», если предмет закупки связан с промышленностью, «0» — в других случаях;

13) *other* — другие отрасли экономики (кроме промышленности и строительства). Принимает значение «1», если предмет закупки связан с отраслями экономики, кроме строительства или промышленности, «0» — в других случаях;

14) *partic_n* — количество заявок, поданных участниками;

15) *q_bidders_n* — количество заявок, допущенных к участию;

16) *SA* — процедура закупок с участием только МСБ. Принимает значение «1», если закупка проводилась только у МСБ, «0» — в других случаях;

17) winner — повторяющийся победитель. Принимает значение «1», если закупку выиграл поставщик, который выигрывал ранее, «0» — если поставщик выиграл только эту закупку;

18) LAW — закон. Принимает значение «1», если закупка проводилась по 44-ФЗ, и «0» — если закупка проводилась по 223-ФЗ.

В эконометрической модели ряд переменных — SKFO, constr, mun, ed_post, partic_n — принят за базовые ввиду наличия полной мультиколлинеарности.

Информационной базой исследуемых переменных стали кросс-секционные данные о закупках по 44-ФЗ и 223-ФЗ в РФ за 2017 г. База данных представляет собой сплошную выборку процедур закупок 720 заказчиков из 40 субъектов РФ (18 заказчиков в каждом из исследуемых регионов РФ) по восьми федеральным округам. Регионы для анализа выбирались случайным образом, но обязательным условием являлся охват всех восьми федеральных округов. Источником данных стала Единая информационная система (ЕИС), доступ в которую обеспечивался через сайт zakupki.gov.ru. Одна часть характеристик была выгружена при помощи расширенного поиска по закупкам, а другая — например, количество поступивших и допущенных заявок и другие, — собрана вручную из ЕИС.

В результате было получено 22 325 наблюдений, в том числе 10 541 наблюдение — по 44-ФЗ и 11 784 — по 223-ФЗ. После удаления всех выбросов в выборке осталось 21 910 наблюдений, т. е. 98% сплошной выборки. При этом один заказчик был удален, поскольку все закупки у него попали в категорию статистических выбросов. Итоговую базу данных составили 719 заказчиков. Всего в выборку вошло 10 333 наблюдения по 44-ФЗ (в том числе 3 128 процедур, ориентированных только на малый бизнес) и 11 577 наблюдений по 223-ФЗ (в том числе 560 процедур, проводимых для малого и среднего бизнеса).

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В исследовании для определения уровня эффективности были выбраны ключевые показатели: экономия заказчика — rebate (т. е. размер снижения цены в ходе торгов) и количество поданных и допущенных до участия заявок. Выбор данных показателей основан на результатах более ранних исследований [Яковлев и др., 2013; Яковлев, Ткаченко, Родионова, 2016], в которых указывается, что «эффективность закупочных процедур может быть измерена по таким показателям, как доля заказов (по числу контрактов и по стоимости), размещенных в рамках конкурентных процедур, конкуренция на торгах и снижение цен в ходе торгов» [Яковлев и др., 2013, с. 10]. «Конкуренция на торгах измеряется числом допущенных на торги заявок» [Яковлев, Ткаченко, Родионова, 2016, с. 293].

Для того чтобы сделать предварительные выводы о целесообразности преференций МСБ, для каждой подвыборки ($SA = 1$ и $SA = 0$) по двум законам (44-ФЗ и 223-ФЗ) были рассчитаны средние значения ключевых количественных переменных, которые служат показателями эффективности проводимой политики (табл. 1).

Таблица 1. Показатели эффективности политики предоставления преференций малому и среднему бизнесу в госзакупках

Показатель	Среднее значение			
	44-ФЗ		223-ФЗ	
	SA = 1	SA = 0	SA = 1	SA = 0
Экономия заказчика, %	14,9	10,4	8,3	6,1
Количество поданных заявок, шт.	3,4	2,9	2,1	1,8
Количество допущенных заявок, шт.	3,06	2,6	1,8	1,5

Расчетные значения свидетельствуют о том, что снижение цены при проведении закупочных процедур только для малого бизнеса по 44-ФЗ превышает данный показатель в процедурах, где могут участвовать любые поставщики, на 4,5 п. п., следовательно, экономия заказчиков (rebate), полученная в процедурах с участием малого и среднего бизнеса, выше, чем во всех остальных. Таким образом, введение данного вида поддержки дает заказчику экономию. Отметим, что аналогичный показатель экономии заказчиков по 223-ФЗ в процедурах только для малого и среднего бизнеса также выше, но разница с общими процедурами составила лишь 2,2 п. п. (почти в два раза меньше, чем по 44-ФЗ). По второму значимому показателю эффективности — «Количество поданных заявок» — результаты аналогичны. Этот показатель в процедурах закупок только для малого бизнеса по 44-ФЗ превышает соответствующий показатель в процедурах для любых поставщиков на 0,5 шт. Сравнивая два закона по данному показателю, заметим, что в среднем участников, подавших заявки, больше в закупках по 44-ФЗ.

В ходе исследования также был проанализирован показатель «Количество допущенных заявок», т. е. заявок, не отклоненных на стадии рассмотрения и допущенных до этапа определения победителя. Этот показатель свидетельствует об уровне грамотности и аккуратности поставщиков, а значит, об их мотивированности при составлении заявок. Его значение в процедурах только для малого бизнеса выше, чем в процедурах для всех видов поставщиков. Если принимать во внимание возможность намеренного допущения ошибок во вторых частях заявок с целью участия в сговоре, то полученные результаты позволяют высказать предположение о том, что МСБ в меньшей степени склонен к сговору.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о более развитой конкуренции в процедурах закупок, проводимых только для малого бизнеса, поскольку в среднем в них участвует большее количество поставщиков и достигается большая экономия.

Для статистической оценки целесообразности применения мер поддержки малого бизнеса в механизме госзакупок в РФ в эконометрическом пакете Eviews были построены три регрессионные модели с зависимой переменной «Экономия заказчика». Первая спецификация является линейной и оценивается на 10 333 наблюдениях по 44-ФЗ. Цель построения данной модели заключается в статистическом доказательстве значимости переменной, контролирующей ограничение на участие компаний в закупках (SA). Из модели был исключен ряд переменных ввиду проблемы полной мультиколлинеарности. В результате оценивания модели методом наименьших квадратов установлено, что переменная SA является статистически значимой на 1%-м уровне (табл. 2).

Таблица 2. Результаты регрессионного анализа

Переменная	Спецификация модели		
	SA_44 (1)	SA_223 (2)	LAW (3)
1	2	3	4
LAW	—	—	0,023*** (0,004)
DFO	-0,051*** (0,013)	0,072*** (0,016)	-0,019* (0,011)
PFO	-0,029*** (0,010)	0,035*** (0,013)	-0,021*** (0,007)
SZFO	-0,039*** (0,012)	0,051*** (0,015)	-0,009 (0,009)
SIBFO	-0,024** (0,010)	0,027** (0,013)	-0,002** (0,007)
URFO	-0,057*** (0,012)	0,036** (0,015)	—
CFO	-0,041*** (0,011)	0,038*** (0,013)	-0,029*** (0,008)
UFO	-0,005 (0,010)	0,037** (0,015)	0,002 (0,009)
spend_fed	1,371·10 ⁻¹³ *** (5,123·10 ⁻¹⁴)	—	—
spend_reg	-5,623·10 ⁻¹⁴ *** (1,972·10 ⁻¹³)	—	—

1	2	3	4
spend_mun	$-8,997 \cdot 10^{-13}***$ ($3,094 \cdot 10^{-13}$)	—	—
grp	$-1,595 \cdot 10^{-8}**$ ($7,761 \cdot 10^{-9}$)	$2,316 \cdot 10^{-8}**$ ($7,767 \cdot 10^{-9}$)	$2,798 \cdot 10^{-9}$ ($6,579 \cdot 10^{-9}$)
sme	1,235 (0,876)	-0,418 (0,187)	1,071 (0,783)
budget_inc	$1,853 \cdot 10^{-7}*$ ($1,026 \cdot 10^{-7}$)	$1,854 \cdot 10^{-7}$ ($1,023 \cdot 10^{-7}$)	$1,542 \cdot 10^{-7}*$ ($8,428 \cdot 10^{-8}$)
fed	-0,005 (0,004)	—	—
reg	0,027*** (0,005)	—	—
eauctions	0,041** (0,019)	0,069*** (0,006)	0,016*** (0,005)
zapr_kot	0,044** (0,019)	0,077*** (0,004)	0,062*** (0,004)
manuf	0,029*** (0,006)	0,023*** (0,005)	0,039*** (0,004)
other	0,053*** (0,006)	0,015*** (0,0047)	0,053*** (0,0042)
winner	-0,017*** (0,004)	-0,006 (0,004)	-0,011** (0,003)
SA	0,094*** (0,006)	0,031*** (0,008)	0,062*** (0,012)
q_bidders_n	0,032*** (0,002)	0,055*** (0,002)	0,041*** (0,001)
C	-0,090*** (0,026)	-0,094*** (0,016)	-0,065*** (0,011)
$R^2_{\text{скорр.}}$ %	33,27	33,07	31,59
Количество наблюдений	10 333	11 577	21 910

Примечания: 1) уровень статистической значимости: *** — 1%; ** — 5%; * — 10%; 2) в скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов регрессии; 3) прочерк означает, что в данной спецификации модели переменная отсутствует; 4) C — константа эконометрической модели.

После оценки трех спецификаций модели для них было проверено выполнение пяти условий Гаусса–Маркова с целью корректной интерпретации полученных коэффициентов. Каждая из спецификаций является линейной по параметрам, а наблюдения в выборке — это случайные величины. Первое условие — равенство математического ожидания ошибки модели нулю — выполняется для всех спецификаций. Второе условие робастности моделей — гомоскедастичность. В случае если модель имеет гетероскедастичность, коэффициенты при регрессорах являются несмещенными, состоятельными, но неэффективными. В исследовании при оценке всех спецификаций моделей применялись поправки Уайта на гетероскедастичность. Третье, не менее важное, условие — отсутствие автокорреляции в моделях. В описываемых спецификациях нет автокорреляции, поскольку для моделирования использовались кросс-секционные данные за 2017 г. Четвертое условие — отсутствие эндогенности объясняющей переменной. Для удобства эконометрического моделирования в исследовании предполагается, что все зависимые переменные моделей по 44-ФЗ и 223-ФЗ являются экзогенными и не зависят от других параметров.

Отметим, что в трех спецификациях моделей полная мультиколлинеарность отсутствует, однако имеет место частичная. Для выявления последней были оценены показатели VIF (Variance Inflation Factor). Все показатели, при которых наблюдается частичная мультиколлинеарность, позволяют оценить модели и не влияют на качество оценок. Пятым условием является нормальность распределения ошибок моделей. Распределение ошибок в трех спецификациях модели близко к нормальному, что свидетельствует о выполнении всех условий Гаусса–Маркова, робастности моделей и возможности корректной интерпретации результатов.

Перейдем к содержательной части интерпретации результатов. В первой спецификации модели (SA_44) переменная SA значима на 1%-м уровне. Следовательно, имеет место разница в экономии заказчиков при проведении процедур только для малого бизнеса и других процедур, что подтверждает результаты анализа средних значений. Иными словами, в торгах с участием только малого бизнеса по 44-ФЗ экономия заказчиков на 9,4 п. п. выше, чем в процедурах с участием крупного бизнеса. Оценка влияния уровня власти заказчика показала, что принадлежность заказчика к региональному уровню имеет положительную связь с зависимой переменной, т. е. региональные заказчики имеют большую экономию, чем федеральные и муниципальные. Одним из значимых результатов моделирования является то, что вид процедуры торгов влияет на экономию заказчика. Если закупка проводится в форме электронного аукциона, то значение *rebate* на 4 п. п. больше, чем при закупке у единственного поставщика. При проведении запроса котировок экономия заказчика на 4,4 п. п. больше, чем при закупке у единственного поставщика.

В модели было проверено влияние отраслевого фактора на эффективность закупок. Все товары, работы и услуги в зависимости от доли в общем числе закупок по каждому закону были разбиты на три категории в соответствии с

ОКВЭД-2¹: «Строительство» (раздел F), «Промышленность» (разделы С, D, E), «Другие отрасли» (разделы А, В, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q). Данная классификация основывается на доле закупок в категориях: «Строительство» (10%), «Промышленность» (51), «Другие отрасли» (39%), что свидетельствует о необходимости выделения именно этих категорий. В разделах, которые попали в категорию «Другие отрасли», самый большой процент закупок составляют операции с недвижимым имуществом (6%). Переменные, связанные с предметом закупки в модели, значимы на уровне 1%. Если осуществляется закупка промышленной продукции, то экономия на 2,9 п. п. превышает экономию при закупке строительных работ. Положительная взаимосвязь с экономией заказчика наблюдается и в других отраслях экономики.

В исследовании было проверено влияние на экономию принадлежности заказчика к тому или иному региону. В первой спецификации модели все переменные, связанные с федеральными округами, за исключением принадлежности закупки к СФО и ЮФО, являются значимыми на 1%-м уровне (принадлежность к СФО значима на 5%-м уровне, принадлежность к ЮФО — незначима), что свидетельствует о присутствии региональных различий при оценке целесообразности применения политики по поддержке малого бизнеса.

Во второй спецификации модели (SA_223), построенной по выборке 223-ФЗ, переменная SA значима на 1%-м уровне, что, как и в модели по 44-ФЗ, свидетельствует о разнице в экономии заказчиков в процедурах только для МСБ и других процедурах. При процедурах закупок только с участием малого и среднего бизнеса экономия заказчиков на 3,1 п. п. больше, чем в других процедурах.

В модели по 223-ФЗ не используются переменные «федеральные», «региональные» и «муниципальные расходы на госзакупки»: их анализ нецелесообразен ввиду невозможности отнесения большинства заказчиков к разным уровням власти [Климанов, Будаева, 2017]. Однако, как и в первой спецификации, здесь наблюдаются различия в эффективности закупок в зависимости от того региона, в котором они осуществляются.

Важным аспектом в анализе модели по 223-ФЗ являются значимые коэффициенты при переменных, характеризующие процедуры торгов: если закупка проводилась в форме электронного аукциона, то экономия заказчиков на 6,9 п. п. превышала экономию при закупке у единственного поставщика. Аналогичный эффект можно наблюдать и при запросе котировок: если закупка проводилась в форме запроса котировок, то экономия заказчиков была на 7,7 п. п. больше экономии при закупке у единственного поставщика. Предмет закупки также влияет на получаемую экономию: при закупке промышленной продукции экономия заказчиков на 2,3 п. п. выше, чем при закупке строительных работ. Экономия заказчиков была выше и при закупках, включенных в переменную «Другие отрасли» (показатель экономии заказчиков в них равен 1,5 п. п.).

¹ См.: <http://www.gks.ru/metod/classifiers.html>

Третья спецификации модели (LAW) была построена с целью определить различия между двумя федеральными законами на объединенной выборке (21 910 закупок за 2017 г.) и также включает в себя переменную SA. Ключевой характеристикой в описываемой линейной спецификации является переменная LAW, которая принимает значение «1», если закупка проводилась по 44-ФЗ, и «0» — если закупка проводилась по 223-ФЗ. Модель оценивалась методом наименьших квадратов. Коэффициент при переменной LAW равен 0,0231 и является значимым на 1%-м уровне. Это свидетельствует о том, что при закупках, которые проводились по 44-ФЗ, экономия заказчиков оказалась на 2,31 п. п. выше, чем экономия при закупках по 223-ФЗ (фактическая цена заключения контракта по 44-ФЗ статистически ниже, чем по 223-ФЗ). Результаты являются устойчивыми, поскольку в рамках предварительного анализа (анализа средних значений) экономия заказчиков по 44-ФЗ в среднем была выше, чем по 223-ФЗ. Отметим, что переменная SA добавлена в третью спецификацию для подтверждения робастности результатов при изменении базового набора переменных. Переменная SA является статистически значимой на 1%-м уровне и характеризует рост экономии заказчиков на 6,2 п. п. при проведении закупки только у МСБ. Коэффициент детерминации во всех трех спецификациях варьируется на уровне 30%, что подчеркивает устойчивость всех моделей.

Таким образом, государственная политика поддержки малого и среднего бизнеса через механизм госзакупок имеет положительный эффект для заказчиков. Им выгодно проведение закупочных процедур, ориентированных только на малый и средний бизнес: во-первых, экономия в таких процедурах выше, чем во всех остальных; и, во-вторых, количество участников в процедурах, проводимых только для малого и среднего бизнеса, больше, чем в других процедурах, что свидетельствует о более высокой конкуренции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод об эффективности применяемых механизмов поддержки малого и среднего бизнеса в системе государственных закупок РФ. Организация специальных процедур закупок, в которых может принять участие только МСБ, привлекает к госзакупкам больше его представителей и обеспечивает получение ими государственных контрактов. При этом государство не несет дополнительных расходов. Тот факт, что такие закупки дают большую экономию заказчику, является еще одним преимуществом данного метода поддержки.

Кроме того, анализ эффективности применяемого механизма поддержки показал, что в процедурах закупок по 44-ФЗ активность участников выше и снижение начальной (максимальной) цены контракта (в относительном выражении) больше, чем при закупках, проводимых по 223-ФЗ. Причину данного явления предстоит изучить дополнительно. В настоящее время, опираясь на исследова-

ния более раннего периода [Vinogradov, Shadrina, Doroshenko, 2018], можно полагать, что заказчики, работающие по 44-ФЗ (государственные и муниципальные органы власти, бюджетные учреждения, государственные и муниципальные казенные учреждения, унитарные предприятия, государственные корпорации), находясь «ближе к власти», более ответственно и аккуратно выполняют установленные законодательством требования применения мер поддержки малого бизнеса. Вместе с тем заказчики, работающие по 223-ФЗ (автономные учреждения, государственные корпорации, государственные компании, публично-правовые компании, субъекты естественных монополий, хозяйственные общества с долей государственного участия), более самостоятельны и независимы. Однако данный вывод требует дополнительного исследования. Помимо этого, необходимо учесть влияние регионального фактора: разница в эффективности закупок была обнаружена в региональном контексте.

В ходе исследования было выявлено, что предмет закупки также влияет на эффективность закупок у МСБ. Так, закупки продукции промышленного производства приводят к большей экономии, чем закупки строительных работ. Этот фактор можно учитывать заказчикам при определении того, какую продукцию следует закупать, используя процедуры для малого и среднего бизнеса.

Кроме того, в работе была предпринята попытка проанализировать предположение о том, что заказчики при выборе типа процедуры руководствуются устойчивыми неформальными связями с поставщиками. Если в выборке имелись одни и те же поставщики, участвующие в разных процедурах закупок у одних и тех же заказчиков, то при таких закупках экономия заказчиков в среднем была ниже, чем в закупках, где поставщики не повторялись. В результате было обнаружено, что эффект повторяющихся закупок играет бóльшую роль в выборе заказчика по 44-ФЗ, чем по 223-ФЗ.

Результаты настоящего исследования могут быть использованы заказчиками, поставщиками и уполномоченными органами системы государственных закупок. Заказчики получают возможность оценить собственные выгоды и издержки от проведения процедур только для МСБ и скорректировать свою политику в области закупок; поставщики (представители малого и среднего бизнеса) — оценить уровень конкуренции в тех торгах, в которых они принимают участие, и переосмыслить свои внутренние резервы с учетом выявленных факторов. Полученные результаты также можно применять для корректировки направлений реализации политики и совершенствования нормативно-правовой базы государственных закупок.

Литература на русском языке

- Анимица Е. Г. 2002. *Малый бизнес в России*. М.: ИНФРА-М.
- Доклад Министерства экономического развития РФ «О достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы». 2017. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/201728124> (дата обращения: 10.11.2018).

- Еваленко М. Л. 2003. Региональное преломление общих проблем развития малого предпринимательства в России. *Российский экономический журнал* (2): 60–73.
- Единая информационная система в сфере закупок. Официальный сайт. URL: <http://zakupki.gov.ru> (дата обращения: 10.11.2018).
- Захарова Н. В., Лабудин А. В. 2017. Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития. *Управленческое консультирование* (12): 64–77. URL: https://sziu.ranepa.ru/images/nauka/UK_DOI/12_17/Zakharova_12_17.pdf (дата обращения: 25.12.2018).
- Климанов В. В., Будаева К. В. 2017. Промежуточные итоги стратегического планирования в регионах России. *Экономическая политика* 5 (12): 104–127.
- Колесник А. Л. 2016. Внутренний аудит государственных контрактов. *Транспортное дело России* (6): 101–104.
- Маковлева Е. Е. 2016. Анализ практики государственных и муниципальных закупок у субъектов малого предпринимательства. *Интернет-журнал Науковедение* 8 (2): 1–17. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/31EVN216.pdf> (дата обращения: 23.12.2018).
- Маслова Н. С., Еременко Н. В. 2016. Практика закупок у субъектов малого предпринимательства, социально-ориентированных некоммерческих организаций. *Гoszakaz: управление, размещение, обеспечение* (43): 3–9. URL: https://igz.hse.ru/data/2016/04/12/1126940930/Goszakaz_N_43_Маслова%20Еременко.pdf (дата обращения: 25.12.2018).
- О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 28 ноября 2018 г.).
- О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 27 декабря 2018 г.).
- О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 27 декабря 2018 г.).
- Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц. Постановление Правительства РФ № 1352 от 11 декабря 2014 г. (с изменениями и дополнениями от 15.11.2017).
- Островная М. В., Подколзина Е. А. 2014. Электронные аукционы и фаворитизм в государственных закупках. *Экономический журнал Высшей школы экономики* 18 (4): 568–619.
- Речмен Д. Дж., Мескон М. Х., Боуви К. Л., Тилл Дж. В. 1995. *Современный бизнес*. М.: Республика.
- Чеберко Е. Ф. 2005. Развитие малого предпринимательства в России. *Управленческое консультирование* (1): 168–177.
- Яковлев А. А., Ткаченко А. В., Демидова О. А., Балаева О. Н. 2013. Сравнительный анализ эффективности закупочной деятельности государственных организаций сходной сферы деятельности. *Вопросы государственного и муниципального управления* (2): 5–36.
- Яковлев А. А., Ткаченко А. В., Родионова Ю. Д. 2016. Организационные формы и стимулы в государственных закупках: естественный эксперимент для одной российской государственной организации. *Экономический журнал Высшей школы экономики* 20 (2): 285–310.

References in Latin Alphabet

- Athey S., Levin J. 2011. Comparing open and sealed bid auctions: Evidence from timber auctions. *Quarterly Journal of Economics* 126 (1): 207–257.
- Denes T. 1997. Do small business set-asides increase the cost of government contracting? *Public Administration Review* 57 (5): 441–444.
- Kidalov M. V., Snider K. F. 2011. US and European public procurement policies for small and medium-sized enterprises (SME): A comparative perspective. *Business and Politics* 13 (4): 1–41.

- Krasnokutskaya E., Seim K. 2011. Bid preference programs and participation in highway procurement auctions. *American Economic Review* **101** (6): 2653–2686.
- Nakabayashi J. 2013. Small business set-asides in procurement auctions: An empirical analysis. *Journal of Public Economics* **100** (C): 28–44.
- Nicholas N., Fruhmann M. 2014. Small and medium-sized enterprises policies in public procurement: Time for a rethink? *Journal of Public Procurement* **14** (3): 328–360.
- Preuss L. 2011. On the contribution of public procurement to entrepreneurship and small business policy. *Entrepreneurship & Regional Development* **23** (9–10): 787–814.
- UNCITRAL Model Law of Public Procurement. 2011. English, Publishing and Library Section, United Nations Office at Vienna. URL: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/procurem/ml-procurement-2011/2011-Model-Law-on-Public-Procurement-e.pdf> (accessed: 23.12.2018).
- Vinogradov D., Shadrina E. V., Doroshenko M. 2018. KIBS for public needs. *Economia e Politica Industriale* **45** (4): 443–473.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

- Animica E. G. 2002. *Malyj biznes v Rossii* [Small Business in Russia]. Moscow: INFRA-M.
- Doklad Ministerstva ekonomicheskogo razvitiia RF «O dostignutykh rezul'tatakh po uluchsheniiu uslovii vedeniia predprinimatel'skoi deiatel'nosti, razvitiuu malogo i srednego biznesa i podderzhke individual'noi predprinimatel'skoi initsiativy» [Ministry of Economic Development of the Russian Federation Report “On the Results Achieved in Improving the Conditions for Business Activities, Developing Small and Medium Businesses and Supporting Individual Entrepreneurial Initiatives.”]. 2017. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/201728124> (accessed: 10.11.2018).
- Evalenko M. L. 2003. Regional'noe prelomlenie obshchikh problem razvitiia malogo predprinimatel'stva v Rossii [Regional refraction of general problems of small business development in Russia]. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal* (2): 60–73.
- Edinaya informacionnaya sistema v sfere zakupok. *Oficial'nyj sayt* [Unified Procurement Information System]. URL: <http://zakupki.gov.ru> (accessed: 10.11.2018).
- Zaharova N. V., Labudin A. V. 2017. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v evropejskikh stranah: osnovnye tendencii razvitiya [Small and medium enterprises in European countries: Major development trends]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie* (12): 64–77. URL: https://szui.ranepa.ru/images/nauka/UK_DOI/12_17/Zakharova_12_17.pdf (accessed: 25.12.2018).
- Klimanov V. V., Budaeva K. V. 2017. Promezhutochnye itogi strategicheskogo planirovaniia v regionakh Rossii [Intermediate results of strategic planning in the regions of Russia]. *Ekonomicheskaja politika* **5** (12): 104–127.
- Kolesnik A. L. 2016. Vnutrennij audit gosudarstvennykh kontraktov [Internal audit of government contracts]. *Transportnoe delo Rossii* (6): 101–104.
- Makovleva E. E. 2016. Analiz praktiki gosudarstvennykh i municipal'nykh zakupok u sub'ektov malogo predprinimatel'stva [Analysis of state and municipal procurement from small business]. *Internet-zhurnal Naukovedenie* **8** (2): 1–17. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/31EVN216.pdf> (accessed: 23.12.2018).
- Maslova N. S., Eremenko N. V. 2016. Praktika zakupok u sub'ektov malogo predprinimatel'stva, social'no-orientirovannykh nekommercheskikh organizacij [The practice of procurement from small business and socially-oriented non-profit organizations]. *Goszakaz: upravlenie, razmeshchenie, obespechenie* (43): 3–9. URL: https://igz.hse.ru/data/2016/04/12/1126940930/Goszakaz_N_43_Maslova%20Eremenko.pdf (accessed: 25.12.2018).
- O zakupkakh tovarov, rabot, uslug otdel'nymi vidami iuridicheskikh lits [On the Procurement of Goods, Works, Services by Certain Types of Legal Entities]. Federal'nyi zakon ot 18 iyulya 2011 pu N 223-FZ.

- O kontraktnoi sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlia obespecheniia gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd [On the Contract System in the Field of Procurement of Goods, Works, Services for the Provision of State and Municipal Needs]. Federal'nyi zakon ot 5 aprelya 2013 g. N 44-FZ (s izm. i dop., vstup. v silu s 1 yanvarya 2015 g.).
- O razvitiu malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii [On the Development of Small and Medium Businesses in the Russian Federation]. Federal'nyi zakon ot 24 iyulya 2007 g. № 209-FZ (red. ot 28 dekabrya 2013 g.).
- Ob osobennostiakh uchastiia subektov malogo i srednego predprinimatel'stva v zakupkakh tovarov, rabot, uslug ot del'nymi vidami iuridicheskikh lits [On the Peculiarities of the Participation of Small and Medium Businesses in the Procurement of Goods, Works, Services by Certain Types of Legal Entities]. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 11 dekabrya 2014 g. N 1352.
- Ostrovnaia M. V., Podkolzina E. A. 2014. Elektronnyye aukciony i favorizizm v gosudarstvennykh zakupkakh [Electronic auctions and favoritism in public procurement]. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshej shkoly ehkonomiki* **18** (4): 568–619.
- Rechmen D. J., Meskon M. H., Bouvi K. L., Till J. V. 1995. *Sovremennyy biznes* [Contemporary Business]. Moscow: Respublika.
- Cheberko E. F. 2005. Razvitie malogo predprinimatel'stva v Rossii [Development of small business in Russia]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie* (1): 168–177.
- Iakovlev A. A., Tkachenko A. V., Demidova O. A., Balaeva O. N. 2013. Sravnitel'nyi analiz effektivnosti zakupochnoi deiatel'nosti gosudarstvennykh organizatsii skhodnoi sfery deiatel'nosti [Comparative analysis of the effectiveness of procurement activities of state organizations of a similar field of activity]. *Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya* (2): 5–36.
- Iakovlev A. A., Tkachenko A. V., Rodionova Yu. D. 2016. Organizatsionnye formy i stimuly v gosudarstvennykh zakupkakh: estestvennyi eksperiment dlia odnoi rossiiskoi gosudarstvennoi organizatsii [Organizational forms and incentives in government procurement: A natural experiment for one Russian state organization]. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshej shkoly ehkonomiki* **20** (2): 285–310.

Статья поступила в редакцию 26 декабря 2018 г.

Статья рекомендована в печать 13 марта 2019 г.

Контактная информация

Кашин Дмитрий Викторович — dvkashin@hse.ru

Шадрина Елена Витальевна — канд. экон. наук; evshadrina@hse.ru

EFFICIENCY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES SUPPORT IN THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

D. V. Kashin, E. V. Shadrina

National Research University Higher School of Economics, 38, ul. Stencheskaya, Perm, 614017, Russian Federation

For citation: Kashin D. V., Shadrina E. V. 2019. Efficiency of small and medium enterprises support in the public procurement system of the Russian Federation, *Vestnik of Saint Petersburg University. Management* **18** (1): 94–114. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2019.104>

The paper aims to analyse the efficiency of efficiency of state support for small and medium enterprises provided through the public procurement mechanisms in the Russian Federation. Pref-

This research has been done with support of RFBR grant No. 18–010–01166.

erences in public procurement for this category of business are one of the tools for implementing the state policy of small business support. We consider the original database of procurement procedures conducted in accordance with the Federal Law No 44-FL and No223-FL in 40 Russian regions in 2017. Using econometric models, we estimate the level of competition in both procurement procedures conducted for all types of participants and procedures conducted only for SME's. We also identify and evaluate the determinants affecting rebate of contracting authorities, such as regional characteristics, characteristics of contracts and characteristics of contracting authorities. The results of the study prove that granting preferences for SMEs by conducting special procurement procedures only for SMEs provides a greater access for SMEs to procurement procedures and has a positive effect on the level of competition (the number of applications submitted and admitted to participation) and does not require additional state costs. This study contributes to the academic discussion about the efficiency of preferences for small and medium enterprises in the public procurement system. Moreover, it proves the efficiency of the existing support measures in the public procurement system in the Russian Federation from the position of contracting authorities (the government). The results of the study can be used by contracting authorities and authorized bodies when planning procurement; as well as by suppliers when determining a strategy of participation in procurement procedures; they can also be applied to adjust public procurement policy.

Keywords: small and medium enterprises, public procurement, preferences for small and medium enterprises, the rebate of contracting authorities

Received: December 26, 2018

Accepted: March 13, 2019

Contact information

Dmitriy V. Kashin — dvkashin@hse.ru

Elena V. Shadrina — PhD; evshadrina@hse.ru