

DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-3-138-147
УДК 336.511(045)
JEL D44, D73, H57

Эффективность применения преференциальных режимов в государственных закупках для субъектов малого предпринимательства

Е.О. Матвеев
РАНХиГС, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В данном исследовании рассматривается вопрос эффективности применения преференциальных режимов в государственных закупках для субъектов малого предпринимательства (СМП) в России на примере оценки результатов от увеличения норматива обязательных закупок, создающего квазиэкспериментальные условия. Итоги статистического и эконометрического анализа подтверждают достаточно умеренный рост участия СМП в закупках после повышения норматива. При этом общий объем закупок у СМП остается существенно ниже норматива. Также выясняется, что экономия в закупках у СМП — выше, чем в прочих закупках, и данный эффект не снижается после увеличения норматива, что выгодно для государства. В этой связи требуется ужесточение контроля за исполнением норматива закупок у СМП, а также расширение применения лучших практик организации закупочных процедур.

Ключевые слова: государственные закупки; субъекты малого предпринимательства; СМП; преференциальный режим; прозрачность; конкуренция

Для цитирования: Матвеев Е.О. Эффективность применения преференциальных режимов в государственных закупках для субъектов малого предпринимательства. *Мир новой экономики*. 2024;18(3):138-147. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-3-138-147

The Efficiency of Applying Preferential Regimes for Small-Sized Businesses in Public Procurement

Е.О. Matveev
Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

ABSTRACT

This study examines the efficiency of preferential procurement regimes for small-sized businesses (SBs) in Russia, using the example of assessing the results of increased procurement standards. The results of statistical and econometric analysis show a rather moderate increase in SB participation in procurement after increasing the standard. At the same time, the overall volume of purchases from SBs remains significantly lower than the standard. It also turns out that savings on purchases from SBs are greater than on other purchases, and this effect persists after increasing the standard, benefiting the state. In this context, it is necessary to strengthen control over the implementation of procurement standards for SBs and to expand the use of best practices in procurement procedures.

Keywords: public procurement; government purchases; small-sized business; preferential treatment; transparency; competition

For citation: Matveev E.O. The efficiency of applying preferential regimes for small-sized enterprises in public procurement. *The World of the New Economy*. 2024;18(3):138-147. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-3-138-147

ВВЕДЕНИЕ

При участии в государственных закупках субъекты малого предпринимательства (СМП) сталкиваются с рядом ограничений, среди которых:

- зарегулированность закупочного процесса, высокая бюрократическая нагрузка при оформлении заявки, закупочной и отчетной документации [1];
- жесточенные условия допуска и критерии оценки заявок на торгах, связанные с репутацией, квалификацией, финансовыми и материальными ресурсами, предоставлением банковских гарантий и пр. [2];
- низкая или недостаточная квалификация должностных лиц, осуществляющих закупочные процедуры [1];
- стремление заказчиков избежать коммерческих рисков [3];
- лимит на объемы и длительность контрактов [4].

Кроме того, во многих странах существует проблема фаворитизма в государственных закупках. Если она имеет место среди СМП, выделение ресурсов на выполнение всех формальных требований закупочного законодательства становится еще менее целесообразным ввиду низкой вероятности получить государственный контракт [2].

Наличие перечисленных препятствий приводит к снижению участия СМП в госзакупках, что, в свою очередь, создает негативные эффекты не только для развития малого предпринимательства, но и непосредственно для контрактной системы. Исследователи отмечают, что СМП иногда предлагают более низкие цены в тендерных заявках из-за меньших, чем у крупных предприятий, административных издержек и могут оказать конкурентное давление на поставки от последних, ослабляя их рыночную власть [5]. Кроме того, привлечение СМП к государственным закупкам увеличивает разнообразие предложений, включая инновационную продукцию [6], в том числе с точки зрения качества исполнения контрактов.

При этом государственная контрактная система демонстрирует достаточно большой потенциал поддержки СМП, у которых нет наработанных хозяйственных связей, что создает риски для роста и развития. Государственные закупки в этом случае выступают источником стабильного спроса [7–9]. В научно-исследовательской литературе указывается, что государственные контракты априори связаны с более предсказуемой последовательностью платежей от контрагентов [10]. Следующим аспек-

том стабильности спроса является более высокая частота заключения контрактов в государственном, нежели частном секторе, что, опять же, применительно к СМП — серьезное подспорье, поскольку позволяет им диверсифицировать собственные поставки [11]. Помимо перечисленного, участие в исполнении государственных контрактов создает для СМП возможности для накопления деловой репутации, что способствует заключению контрактов в будущем [12].

В научной литературе выделяют два основных подхода к поддержке участия СМП в национальных контрактных системах — европейский и американский. В рамках первого поддержка СМП основана на обеспечении более легкого доступа соответствующих компаний к закупочным процедурам и внедрении лучших практик регулирования (расширения использования электронных закупочных процедур, обеспечения своевременных выплат, снижения размера закупки и дробления на комфортные для СМП лоты и пр.)¹.

Второй подход базируется на предоставлении прямых преференций СМП, создании условий своеобразной дискриминации в пользу таких компаний (реализуются целевые программы по размещению контрактов среди малых и средних предприятий, вводятся обязательства в части привлечения СМП в качестве субподрядчиков и пр.) [13].

Меры поддержки СМП со стороны контрактной системы в России, скорее, можно отнести к американскому подходу. Согласно действующему законодательству, все заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП и социально ориентированных некоммерческих организаций в определенном минимальном объеме. В эту категорию могут попадать контракты, где СМП выступают в качестве субподрядчиков.

Однако следует отметить, что наличие многих барьеров и низкий уровень участия СМП может носить объективный характер: рыночная неопределенность на стороне заказчика при закупках у СМП оказывается существенно выше, чем при закупках у крупных компаний. Кроме того, СМП в ряде случаев менее эффективны, чем крупные игроки, и могут не выдержать ценовой конкуренции [14]. В данных условиях предоставление им прямых преференций способно привести к снижению продуктивности функционирования контрактной

¹ URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>

системы. Целесообразность применения таких мер поддержки необходимо оценивать эмпирически, и современные исследования не дают однозначного ответа. Исследователи действительно приходят к выводу, что издержки у СМП оказываются выше, чем у крупных компаний, и прямые предпочтения в стиле американского подхода приводят к потерям для государства [15]. Кроме того, имеют место такие факторы, как снижение количества крупных фирм, принимающих участие в аукционах, и завышенные цены от тех, которые пользуются предпочтениями [16]. Однако обнаруживается интенсификация конкуренции со стороны крупных компаний, рост числа участников закупочных процедур среди СМП, отсутствие льгот у крупных компаний — они, наоборот, приводят к росту эффективности закупочных процедур. В итоге практически во всех исследованиях отмечается либо незначительный рост, либо даже снижение государственных издержек [15, 16].

Цель данного исследования — определить эффективность применения американского подхода, а также целесообразность отдельных мер европейского [17–19].

МЕТОДОЛОГИЯ

Для оценки эффективности применения предпочтительных режимов в государственных закупках в некоторых исследованиях применяется контрафактический метод на основе калибровки параметрических моделей [14–16]. Однако его надежность критически зависит от реалистичности предпосылок теоретической модели и доступа к подробным характеристикам государственных закупок.

Более универсальными являются методы оценки воздействия [17, 18]. Основная проблема здесь — отделение эффектов воздействия государственной политики от прочих факторов. Одно из решений — применение экспериментальных и квазиэкспериментальных эконометрических методов. В рамках данного исследования рассматривается следующий квазиэксперимент.

С 01.01.2022 г. в ст. 30 Федерального закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ вносятся изменения, согласно которым «заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП, социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем 25% совокупного годового объема закупок»². В предыдущей редакции порог закупок у СМП был установлен на уровне 15%.

Таким образом, если рассмотреть закупки в период до и после введения изменений, можно предположить, что прочие неучтенные факторы не окажут значимого влияния на переменные интереса, и удастся выделить эффект воздействия. То есть можно использовать метод разрывного дизайна.

Поскольку указанное требование о минимальном объеме закупок у СМП заказчики обязаны соблюдать в течение года, целесообразно рассмотреть закупки за период 2021–2022 гг. — за год до и год после изменений в законодательстве.

Первая гипотеза состоит в том, что в результате повышения порога обязательных закупок у СМП их участие в государственных закупках увеличится. Это будет свидетельствовать о действенности проводимой политики с точки зрения поддержки СМП.

Для проверки гипотезы будет оценена логит-модель вида:

$$P_i = 1 - \left(\frac{1}{1 + \exp(z_i)} \right),$$

$$z_i = \alpha * T_i + X_i \beta, \quad (1)$$

где P_i — вероятность участия СМП (бинарная переменная, равная 1, если поставщик по контракту — СМП); T_i — бинарная переменная, равная 1, если контракт заключен в 2022 г.; X_i — вектор прочих объясняющих переменных; α — коэффициент интереса; β — вектор коэффициентов при прочих объясняющих переменных.

Также необходимо выяснить, каковы потери государства при предоставлении предпочтительного режима СМП с точки зрения экономии при заключении контрактов. Как уже отмечалось ранее, СМП имеют более высокие издержки исполнения контрактов, поэтому у них меньше возможностей для конкуренции и снижения цены контракта относительно начальной максимальной цены (НМЦК). С другой стороны, в условиях небольших контрактов различия в издержках могут быть незначительными, и более низкая финальная цена достигается за счет увеличения численности СМП и более высокого уровня конкуренции. Для оценки этого эффекта рассматривается модель вида:

$$Ec_i = \alpha P_i + X_i \beta, \quad (2)$$

где Ec_i — экономия в государственном контракте (снижение финальной цены контракта относительно НМЦК); P_i — бинарная переменная, равна

² URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/3cd4512b8c634f543d68d0da993c1bcb17a24bb8/

1, если поставщик по контракту — СМП; X_i — вектор прочих объясняющих переменных; α — коэффициент интереса; β — вектор коэффициентов при прочих объясняющих переменных.

Для проверки гипотезы о целесообразности применения европейского подхода в модели в качестве контрольных переменных используются показатели объема контракта и прозрачности закупочной процедуры. Первый представляет собой нормированный объем контракта (финальная цена контракта за вычетом средней цены по выборке, деленная на среднеквадратическое отклонение). Для определения прозрачности используется бинарная переменная, принимающая значение «1» в случае, если закупка проходила в форме аукциона (считается, что аукцион в электронной форме — наиболее конкурентная и прозрачная процедура осуществления закупок), и показатель концентрации заказчика, рассчитанный с помощью индекса Херфиндаля–Хиршмана (ННН):

$$ННН_i = \sum_{j=1}^N s_{ij}^2, \quad (3)$$

где s_{ij} — доля поставщика j в контрактах заказчика i .

Рассматриваемый индекс тем выше, чем меньше поставщиков у данного заказчика. Иногда концентрацию связывают с вероятностью фаворитизма при заключении государственного контракта [20]. Таким образом, индекс концентрации заказчика должен коррелироваться с прозрачностью и уровнем развития контрактной системы.

ОПИСАНИЕ ДАННЫХ

Для проверки сформулированных предположений были собраны данные из единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС Закупки)³ по 10 крупнейшим заказчикам по 44-ФЗ. Суммарный объем выгрузки составил 4111 контрактов. Данные выгружены за период 2021–2022 гг. и собраны по следующим показателям:

- ИНН заказчика;
- ИНН поставщика;
- дата заключения контракта;
- информация о заключении контракта с СМП;
- способ определения поставщика;
- начальная максимальная цена контракта (НМЦК);
- финальная цена контракта;

• информация о документе — основании заключения контракта.

Показатель экономии рассчитан следующим образом:

$$\frac{\text{НМЦК} - \text{Финальная цена контракта}}{\text{НМЦК}}.$$

Из информации о документе — основании заключения контракта — были выделены закупки, где участвовал единственный поставщик, с которым впоследствии и был заключен контракт.

Собранные данные позволяют проанализировать динамику основных характеристик государственных закупок в период за год до и год после изменений в закупочном законодательстве, связанных с минимальной долей закупок у СМП. В табл. 1 показана динамика объема и цен государственных контрактов в 2021 и 2022 гг.

Согласно полученным данным, в 2022 г. наблюдался номинальный рост объема закупок выделенных заказчиков. При у СМП он увеличивается быстрее (12% против 8%). Кроме того, темп прироста закупок у СМП в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составил 15%, а у не СМП — 2%. Предварительно можно предположить, что в 2022 г. участие СМП в государственных закупках действительно усиливается.

Что касается динамики средних цен, то в закупках не у СМП в целом наблюдается укрупнение контрактов. Растущее среднеквадратическое отклонение свидетельствует о нарастающем разрыве между менее и более крупными закупками.

С другой стороны, в закупках у СМП средняя цена контракта падает. Среднеквадратическое отклонение уменьшается — значит, имеет место сокращение разрыва между менее и более крупными закупками.

Рассмотрим значимость закупок у СМП в общем объеме закупок (табл. 2).

В табл. 2 представлены как доли закупок, размещаемых среди СМП (преференциальные закупки), так и итоговые доли контрактов, заключенных с СМП. В целом, доля государственных заказов, связанных с СМП, в рассматриваемых закупках и контрактах остается достаточно низкой за весь анализируемый период и существенно ниже законодательно установленного минимума в 15–25%. Можно заключить, что установленное в законе требование не является жестким, и заказчики при необходимости способны от него отклоняться.

Таким образом, несмотря на рост объема контрактов, заключенных с СМП в 2022 г., их доля в общем объеме контрактов остается незначительной.

³ URL: <https://zakupki.gov.ru/>

Таблица 1 / Table 1

Динамика объема и цен государственных контрактов 10 крупнейших заказчиков по 44-ФЗ за период 2021–2022 гг., млн руб. / The dynamics of volume and prices in public procurement contracts for the 10 largest buyers according to the 44th Federal Law for 2021–2022, million rubbles

Категория поставщиков	Суммарный объем контрактов	Средняя цена контракта	Среднеквадратическое отклонение цены контракта	Число контрактов
2021 г.				
Не СМП	677483	417,4	2377,4	1623
СМП	1493	3,9	4,8	387
2022 г.				
Не СМП	733280	442,8	2466,4	1656
СМП	1665,6	3,7	4,5	445
Прирост 2022 к 2021 г.				
Не СМП	8%	6%	4%	2%
СМП	12%	-3%	-7%	15%

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

При этом в период 2021–2022 гг. наблюдается снижение объема преференциальных закупок. Это говорит о важности других факторов (кроме введенных законодательных изменений), объясняющих динамику участия и объема закупок у СМП.

Рассмотрим статистику по экономии в государственных контрактах (табл. 3).

В случае закупок не у СМП наблюдается существенное уменьшение показателей экономии: среднего значения, средневзвешенной по объему контрактов и медианного значения.

У СМП — обратная ситуация, что может объясняться более мягкими требованиями к обеспечению заявки, в том числе в случае снижения цены более чем на 25% от НМЦК (антидемпинговые меры не применяются).

РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ

В табл. 4 представлены результаты оценки модели участия СМП, где в качестве зависимой рассматривается бинарная переменная, равная «1», если поставщик в закупке — СМП.

Были рассмотрены две спецификации модели. В первую включены нормированный объем контракта и бинарная переменная, равная «1», если

закупка совершена в 2022 г. Эта спецификация оценена отдельно с помощью метода наименьших квадратов (МНК) и логит-подхода, который также применяется для оценки более полной спецификации с включением бинарной переменной, равной «1», если закупка проходила в форме аукциона, и показателя концентрации заказчика.

Согласно логарифму функции правдоподобия, наилучшей является модель (3), демонстрирующая, что участие СМП в 2022 г. по сравнению с 2021 г. действительно растет, однако средний предельный эффект не очень значительный — 2,2%. Существенное влияние оказывает объем закупок: чем крупнее закупка, тем менее вероятно участие в ней СМП. Более концентрированные заказчики реже заключают контракты с СМП и чаще участвуют в закупках, проводимых в форме аукциона.

Таким образом, выдвинутые гипотезы подтверждены проведенными расчетами. Кроме того, меры поддержки СМП, относящиеся к европейскому подходу, — снижение объема отдельных закупок и повышение прозрачности процедур — действительно способствуют росту их участия в закупках.

Таблица 2 / Table 2

Динамика доли СМП в закупках (по НМЦК) и контрактах (по цене контракта) / Dynamics of SBs' shares in procurements (calculated using reserve prices) and contracts (calculated using final prices)

Показатель/год	2021, %	2022, %
Доля СМП в закупках	0,37	0,26
Доля СМП в контрактах	0,22	0,23

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

Таблица 3 / Table 3

Экономия в государственных закупках 10 крупнейших заказчиков по 44-ФЗ за период 2021–2022 гг. / Savings in public procurement for the 10 largest buyers, according to the 44th federal law, for the period of 2021–2022

Тип компании	Показатель	2021, %	2022, %
Не СМП	Среднее значение	7,38	3,43
	Средневзвешенная по объему контрактов экономия	3,81	0,92
	Медианная экономия	0,50	0,01
	Среднеквадратическое отклонение экономии	15,45	9,91
СМП	Среднее значение	15,21	19,34
	Средняя экономия по объему	12,2	16,45
	Медианная экономия	5,48	5,
	Среднеквадратическое отклонение экономии	20,89	24,38

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

Перейдем к рассмотрению модели экономии в государственных закупках (табл. 5).

В табл. 5 с помощью МНК оценены две спецификации. В первой учитываются только закупки у СМП и закупки в 2022 г. Во второй — все прочие объясняющие переменные, в том числе бинарные: «закупка с единственным участником», «конкурс» и «закупка 2022 года у СМП». Согласно показателю «скорректированный R 2», следует доверять результатам модели (2). В этом случае при участии СМП экономия в среднем растет на 10,6 п.п. при прочих равных условиях. Данный результат устойчив [в модели (1) соответствующий коэффициент также статистически значим и сопоставим по абсолютному значению] и не зависит от периода (коэффициент при переменной «закупка 2022 года у СМП» статистически не значим). Таким образом, эффект, связанный с повышением конкуренции при участии СМП в закупках, оказывается более важным, чем возможные

высокие издержки, а государственная контрактная система выигрывает от роста их участия.

Кроме того, в более крупных закупках, в закупках с одним участником и при более высокой концентрации заказчика экономия оказывается ниже, что соответствует сформулированным ранее предположениям. В рамках аукциона экономия также оказывается выше, а конкурс не способствует ее приросту.

ВЫВОДЫ

По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

- установленный законом минимальный объем закупок у СМП не является жестким требованием, а общий объем закупок у них остается незначительным;
- отмечается усиление конкуренции и экономии в закупках у СМП в 2022 г. по сравнению

Таблица 4 / Table 4

Результаты оценки эмпирической модели участия СМП (зависимая переменная – вероятность участия СМП) / Estimation result of SBs participation empirical model (dependent variable – probability of SBs participation)

Метод оценки	МНК			Логит		
	1	2	3			
Номер модели						
Нормированный объем контракта	-0,032*** (0,006)	-78,209*** (8,251)	-124,150*** (11,762)			
Закупка 2022 г.	0,019 (0,012)	0,234*** (0,081)	0,231** (0,101)			
Аукцион			2,349*** (0,115)			
Концентрация заказчика			-17,237*** (1,274)			
Число наблюдений	4111	4111	4111			
Скорректированный R 2	0,006					
Логарифм функции правдоподобия		-1851	-1261			

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

Примечание: в круглых скобках приведены стандартные ошибки, символами «*», «**», «***» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

с 2021 г., причем эти показатели увеличиваются интенсивнее, чем в прочих закупках;

- регрессионный анализ подтверждает расширение участия СМП в период после повышения порога минимального объема закупок, однако эффект представляется достаточно умеренным — средний рост участия составляет 2,2%. Иначе говоря, подтверждается, что преференциальный режим закупок у СМП, хотя и приводит к усилению их роли в этом процессе, но работает не в полную силу, и необходимо ужесточение контроля за соблюдением установленных в законе норм по закупкам у СМП;

- эмпирические оценки свидетельствуют о большей экономии в закупках у СМП (в среднем на 10,6 п.п.). Это может говорить о более высоком уровне участия и конкуренции в закупках данного типа. При этом показатель экономии при закупках

у СМП не меняется после расширения режима преференций. Таким образом, нет оснований полагать, что преференциальный режим привлекает менее эффективных поставщиков;

- стимулировать участие СМП в закупках можно не только с помощью преференциальных режимов, но и путем снижения объемов отдельных закупок, их дробления на лоты и пр.;

- стимулирование участия СМП возможно в случае усовершенствования применения лучших практик при организации закупочных процедур: облегченного доступа к информации о контрактах; упрощения, стандартизации и снижения требований к небольшим контрактам; повышения квалификации соответствующих должностных лиц; обеспечения своевременных выплат; развития процесса коммуникации государства и СМП по вопросам, связанным с участием в данных процедурах.

Таблица 5 / Table 5

Результаты оценки эмпирической модели экономии в государственных закупках (зависимая переменная – экономия) / Estimation result of savings in public procurement empirical model (dependent variable – savings)

Номер модели	1	2
Закупка у СМП	0,137*** (0,013)	0,106*** (0,013)
Закупка 2022 г.	0,017 (0,011)	0,005 (0,011)
Нормированный объем контракта		-0,010*** (0,003)
Закупка с единственным участником		-0,149*** (0,015)
Аукцион		0,117*** (0,020)
Конкурс		0,030 (0,020)
Концентрация заказчика		-0,287** (0,114)
Закупка 2022 г. у СМП	0,031* (0,018)	0,022 (0,017)
Число наблюдений	2054	2054
Скорректированный R 2	0,131	0,194

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

Примечание: в круглых скобках приведены стандартные ошибки, символами «*», «**», «***» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

ACKNOWLEDGEMENTS

The article is based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds under the state assignment to the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Loader K. The challenge of competitive procurement: Value for money versus small business support. *Public Money & Management*. 2007;27(5):307–314. DOI: 10.1111/j.1467–9302.2007.00601.x
2. Michaelis C., McGuire M., Ferguson L. SBS diversity in public sector procurement survey: Final report. Birmingham: Databuild Ltd; 2003. 50 p. URL: <https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/ukgwa/20090609003228/http://www.berr.gov.uk/files/file38294.pdf>
3. Walker H., Preuss L. Fostering sustainability through sourcing from small businesses: Public sector perspectives. *Journal of Cleaner Production*. 2008;16(15):1600–1609. DOI: 10.1016/j.jclepro.2008.04.014

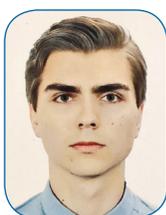
4. Smith P., Hobbs A. SMEs and public sector procurement. Research report prepared for the Small Business Service. London: Shreeveport Management Consultancy; 2002.
5. Glover A. Accelerating the SME economic engine: Through transparent, simple and strategic procurement. London: HM Treasury; 2008. 76 p. URL: https://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/Procurement-Glover-Review_Eng.pdf
6. Uyarra E., Flanagan K. Understanding the innovation impacts of public procurement. *European Planning Studies*. 2010;18(1):123–143. DOI: 10.1080/09654310903343567
7. Erridge A., Fee R. Involvement of SMEs in public procurement. *The Public Procurement Law Review*. 1998;2:37–51.
8. Erridge A., Hennigan S. Sustainable procurement in health and social care in Northern Ireland. *Public Money & Management*. 2012;32(5):363–370. DOI: 10.1080/09540962.2012.703422
9. Pickernell D., Kay A., Packham G., Miller C. Competing agendas in public procurement: An empirical analysis of opportunities and limits in the UK for SMEs. *Environment and Planning C: Government and Policy*. 2011;29(4):641–658. DOI: 10.1068/c10164b
10. Loader K. Supporting SMEs through government purchasing activity. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. 2005;6(1):17–26. DOI: 10.5367/0000000053026383
11. Bovis C. Public procurement and small and medium-sized enterprises in the United Kingdom and the Republic of Ireland. London: Chartered Association of Certified Accountants; 1996.
12. Withey J.J. Small manufacturing businesses: Their interest in securing contracts from public agencies. *Journal of Public Procurement*. 2011;11(3):388–402. DOI: 10.1108/JOPP-11-03-2011-B 004
13. Clark III M., Moutray C. The future of small businesses in the US federal government marketplace. *Journal of Public Procurement*. 2004;4(3):450–470. DOI: 10.1108/JOPP-04-03-2004-B 006
14. Nakabayashi J. Small business set-asides in procurement auctions: An empirical analysis. *Journal of Public Economics*. 2013;100:28–44. DOI: 10.1016/j.jpubeco.2013.01.003
15. Krasnokutskaya E., Seim K. Bid preference programs and participation in highway procurement auctions. *American Economic Review*. 2011;101(6):2653–2686. DOI: 10.1257/aer.101.6.2653
16. Marion J. Are bid preferences benign? The effect of small business subsidies in highway procurement auctions. *Journal of Public Economics*. 2007;91(7–8):1591–1624. DOI: 10.1016/j.jpubeco.2006.12.005
17. Timmermans B., Zabala-Iturriagoitia J.M. Coordinated unbundling: A way to stimulate entrepreneurship through public procurement for innovation. *Science and Public Policy*. 2013;40(5):674–685. DOI: 10.1093/scipol/sct023
18. Glas A.H., Eßig M. Factors that influence the success of small and medium-sized suppliers in public procurement: Evidence from a centralized agency in Germany. *Supply Chain Management*. 2018;23(1):65–78. DOI: 10.1108/SCM-09-2016-0334
19. Hoekman B., Taş B.K.O. Procurement policy and SME participation in public purchasing. *Small Business Economics*. 2022;58(1):383–402. DOI: 10.1007/s11187-020-00414-z
20. Белев С., Ветеринаров В., Матвеев Е. Фаворитизм в государственных закупках: оценка на данных по открытым конкурсам на НИОКР. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2023;(2):36–63. DOI: 10.31737/22212264_2023_2_36-63

REFERENCES

1. Loader K. The challenge of competitive procurement: Value for money versus small business support. *Public Money & Management*. 2007;27(5):307–314. DOI: 10.1111/j.1467-9302.2007.00601.x
2. Michaelis C., McGuire M., Ferguson L. SBS diversity in public sector procurement survey: Final report. Birmingham: Databuild Ltd; 2003. 50 p. URL: <https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/ukgwa/20090609003228/http://www.berr.gov.uk/files/file38294.pdf>
3. Walker H., Preuss L. Fostering sustainability through sourcing from small businesses: Public sector perspectives. *Journal of Cleaner Production*. 2008;16(15):1600–1609. DOI: 10.1016/j.jclepro.2008.04.014
4. Smith P., Hobbs A. SMEs and public sector procurement. Research report prepared for the Small Business Service. London: Shreeveport Management Consultancy; 2002.
5. Glover A. Accelerating the SME economic engine: Through transparent, simple and strategic procurement. London: HM Treasury; 2008. 76 p. URL: https://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/Procurement-Glover-Review_Eng.pdf

6. Uyarra E., Flanagan K. Understanding the innovation impacts of public procurement. *European Planning Studies*. 2010;18(1):123–143. DOI: 10.1080/09654310903343567
7. Erridge A., Fee R. Involvement of SMEs in public procurement. *The Public Procurement Law Review*. 1998;2:37–51.
8. Erridge A., Hennigan S. Sustainable procurement in health and social care in Northern Ireland. *Public Money & Management*. 2012;32(5):363–370. DOI: 10.1080/09540962.2012.703422
9. Pickernell D., Kay A., Packham G., Miller C. Competing agendas in public procurement: An empirical analysis of opportunities and limits in the UK for SMEs. *Environment and Planning C: Government and Policy*. 2011;29(4):641–658. DOI: 10.1068/c10164b
10. Loader K. Supporting SMEs through government purchasing activity. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. 2005;6(1):17–26. DOI: 10.5367/0000000053026383
11. Bovis C. Public procurement and small and medium-sized enterprises in the United Kingdom and the Republic of Ireland. London: Chartered Association of Certified Accountants; 1996.
12. Withey J.J. Small manufacturing businesses: Their interest in securing contracts from public agencies. *Journal of Public Procurement*. 2011;11(3):388–402. DOI: 10.1108/JOPP-11-03-2011-B 004
13. Clark III M., Moutray C. The future of small businesses in the US federal government marketplace. *Journal of Public Procurement*. 2004;4(3):450–470. DOI: 10.1108/JOPP-04-03-2004-B 006
14. Nakabayashi J. Small business set-asides in procurement auctions: An empirical analysis. *Journal of Public Economics*. 2013;100:28–44. DOI: 10.1016/j.jpubeco.2013.01.003
15. Krasnokutskaya E., Seim K. Bid preference programs and participation in highway procurement auctions. *American Economic Review*. 2011;101(6):2653–2686. DOI: 10.1257/aer.101.6.2653
16. Marion J. Are bid preferences benign? The effect of small business subsidies in highway procurement auctions. *Journal of Public Economics*. 2007;91(7–8):1591–1624. DOI: 10.1016/j.jpubeco.2006.12.005
17. Timmermans B., Zabala-Iturriagoitia J.M. Coordinated unbundling: A way to stimulate entrepreneurship through public procurement for innovation. *Science and Public Policy*. 2013;40(5):674–685. DOI: 10.1093/scipol/sct023
18. Glas A.H., Eßig M. Factors that influence the success of small and medium-sized suppliers in public procurement: Evidence from a centralized agency in Germany. *Supply Chain Management*. 2018;23(1):65–78. DOI: 10.1108/SCM-09-2016-0334
19. Hoekman B., Taş B.K.O. Procurement policy and SME participation in public purchasing. *Small Business Economics*. 2022;58(1):383–402. DOI: 10.1007/s11187-020-00414-z
20. Belev S., Veterinarov V., Matveev E. Vertical collusion in public procurement: Estimation based on data for R&D composite auctions. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii = Journal of the New Economic Association*. 2023;(2):36–63. (In Russ.). DOI: 10.31737/22212264_2023_2_36-63

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Евгений Олегович Матвеев — научный сотрудник лаборатории исследований бюджетной политики ИПЭИ РАНХиГС, Москва, Россия

Evgenii O. Matveev — Research Associate, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0002-4732-8818>

matveev-eo@ranepa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 11.04.2024; после рецензирования 15.05.2024; принята к публикации 02.06.2024.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 11.04.2024; revised on 15.05.2024 and accepted for publication on 02.06.2024.

The author read and approved the final version of the manuscript.