

# ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ С МАЛЫМ БИЗНЕСОМ: КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОЦЕНКИ УЧАСТИЯ СМП В ГОСЗАКАЗЕ<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Статья завершает серию работ автора, опубликованных в предшествующих номерах журнала: Анчишкина О.В. «Отечественный и международный опыт развития контрактных отношений с малым бизнесом: принципы и подходы» // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 54, с. 70–75; Анчишкина О.В. «Отечественный и международный опыт развития контрактных отношений с малым бизнесом: инструменты поддержки друг друга» // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 55, с. 33–37; Анчишкина О.В. «Отечественный и международный опыт развития контрактных отношений с малым бизнесом: инновации и субконтракты» // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 56, с. 60–65.



**АНЧИШКИНА**  
**Ольга Владленовна,**

к.э.н., руководитель проекта «Контрактная система» Фонда ЦСР, ведущий научный сотрудник РАНХиГС, эксперт ООН и ОБСЕ в сфере публичных закупок, персональный член рабочей группы ОЭСР в области развития закупочной практики, Supply Chain Management CEU MSU

**К**оличественные оценки являются основным инструментом анализа состояния сегмента СМП и результатов проводимой политики. Вне объективных, измеряемых показателей представления об СМП и подходы к управлению данным сегментом остаются умозрительными конструкциями и ритуальными заклинаниями.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ И ИЗМЕРЕНИЯМ

Страны по-разному проводят мониторинг малого предпринимательства и оценивают результаты проведения политики в данном сегменте. Некоторые государства, как и Российская Федерация, стремятся к тому, чтобы малому бизнесу доставалась определенная часть контрактов, и следят за количественными результатами публичных закупок. Однако в отличие от Российской Федерации, достигается это не только и не столько через спецторги, сколько посредством иных инструментов. Некоторые из таких инструментов были разобраны в предшествующих статьях.

Австралия измеряет долю стоимости контрактов с малым бизнесом. Ранее страна поставила цель заключать с малым бизнесом сделки в объеме 10% стоимости госзаказа. За период статистического наблюдения доля контрактов с малым бизнесом исчислялась следующим образом: 2013–2014 гг. — 34%; 2014–2015 гг. — 28%; 2015–2016 гг. — 24%.

Великобритания осуществляет оценку доли контрактов центрального правительства, заключенных с малым бизнесом напрямую или в цепочках поставок. Поставлена задача к 2022 году повысить уровень участия СМП до 33%. В 2014–2015 гг. показатель составил 27,1%.

Канада стремится управлять структурой контрактов центрального органа по осуществлению

закупок федерального правительства (PSPC). Сбор и анализ данных ведет уполномоченный орган в области информации (AIS) с тем, чтобы избежать дублирования показателей и искажения оценок. Категория малого бизнеса присваивается только канадским компаниям, в отношении которых имеются точные данные о размере бизнеса. Цель — 40% контрактов с субъектами малого предпринимательства. Динамика показателя: 2014 г. — 23%; 2015 г. — 43%; 2016 г. — 47%.

Корея поставила перед собой несколько количественных измеряемых целей. Доля стоимости товаров, работ и услуг, произведенных организациями малого бизнеса, должна дойти до 50% госзаказа. При этом приоритетные закупки технологических продуктов, разработанных малым бизнесом, должны составлять 10%.

Япония стремится к тому, чтобы доля стоимости контрактов с малым бизнесом достигла 55% (к 2017-му фискальному году). В 2015-м фискальном году показатель составил 50,8%, в 2016-м — 51,4% соответственно.

## ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА СТАТИСТИЧЕСКИХ НАБЛЮДЕНИЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ОЦЕНОК

Имеются существенные особенности статистических наблюдений и количественных оценок, построенных на данных отечественной информационной базы.

Прежде всего, согласно законодательству о контрактной системе, объем контрактов с СМП учитывается вместе с объемом контрактов у СОНКО. Соответственно, в процессе статистического анализа не представляется возможным выделить каждую группу в отдельности. Итоговые показатели описывают закупочно-сбытовую среду СМП с некоторой погрешностью, которая, судя по отсутствию попыток разделить данные объекты, считается допустимой и законодателями, и регуляторами, и экспертами.

Таблица 1.

Структура субъектов малого и среднего предпринимательства  
(по данным Реестра ФНС на 10 июня 2019 г.)

Тип хозяйствующих субъектов	Численность организаций (предпринимателей), ед.	Доля к общей численности субъектов МСП, в %
Микро	5 941 804	95,7
Малые	245 839	4
Средние	18 490	0,3
Всего	6 206 133	100

Вторая особенность связана с тем, что «маркировка» процедур отбора для СМП и СОНКО, а также заключенных с ними контрактов проводится тогда, когда имеет место хотя бы один из следующих признаков:

- в закупке, связанной с контрактом, установлено требование/ограничение СМП, СОНКО к участнику закупки;
- в сведениях о контракте установлен признак, что контракт заключен с поставщиком (подрядчиком, исполнителем) который является СМП и СОНКО;
- имеется информация из реестра ФНС о том, что поставщик (подрядчик, исполнитель) принадлежит к СМП.

Контракт считается заключенным с СМП и СОНКО, если хотя бы одно из вышеперечисленных условий выполнено.

Третья особенность связана с наличием информационных «зазоров» между сведениями, собираемыми на каждом из этапов закупочного цикла, а также между сведениями различных государственных информационных систем. Так, в ЕИС указывается одна единственная категория — субъект малого предпринимательства (СМП и СОНКО). В Реестре ФНС — три категории: микро-, малый и средний бизнес. Сведения данных информационных систем генерируются в различных правовых режимах и временных интервалах. Кроме того, Реестр ФНС и ЕИС выполняют различные информационные задачи. Одна из задач Реестра ФНС — дать подтверждение того, что конкретный хозяйствующий субъект относится к категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Одна из задач ЕИС — фиксация контрактных событий.

Указанные особенности отечественных информационных баз сказываются на качестве и сопо-

ставимости данных, требуют вариативных методик расчетов, очищения и верификации выборок и иных технологий, которые и были применены в исследовании, некоторые результаты которого стали предметом настоящей статьи. Исследование базируется на данных ЕИС о контрактной деятельности в 2018 году.

Исследование исходило из предположения о добросовестности заказчиков, публикующих данные в ЕИС, и достоверности сведений системы. Обратное допущение лишило бы смысла какую-либо деятельность в сфере контрактных отношений. К тому же, исследование основывалось преимущественно на производных, а не на абсолютных значениях показателей, в наибольшей степени подверженных влиянию статистических погрешностей. Предметом стал расчет степени изменений, анализ соответствий, определение диапазона устойчивости и подобные категории.

ШКАЛА ИЗМЕРЕНИЙ В СЕКТОРЕ  
МАЛОГО БИЗНЕСА<sup>2</sup>

По своему размеру субъекты СМП в подавляющем большинстве относятся к микроорганизациям (Таблица 1).

Как показало исследование, работающие на рынке госзаказа группируются сходным образом (Таблица 2).

Большинство участников рынка относится к микроорганизациям. И все же, в госзаказе доля малых и средних предприятий в 5–6 раз выше, чем в целом по экономике.

Размеры бизнеса неизбежно влияют на те контрактные показатели, которые отличают рынок госзаказа в сегменте СМП, и на те контрактные стратегии, которые проводят на нем данные субъекты контрактных отношений.

<sup>2</sup> Исследование, результаты которого представлены в данном и последующих разделах статьи, проведено при финансовой поддержке РАНХиГС.

Таблица 2.

## Структура субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих на рынке госзаказа (по данным Реестра ФНС на 10 июня 2019 г. и сведениям ЕИС)

Тип хозяйствующих субъектов	Количество контрактов, в % к итогу	Сумма контрактов, в % к итогу	Численность поставщиков, в % к итогу
Микро	70	52	80
Малые	26	34	19
Средние	4	14	2
Всего	100	100	100

Прежде всего, если говорить об абсолютных масштабах сегмента, то численность поставщиков СМП составляет от 100 до 150 тыс. лиц (по данным ЕИС) и примерно 200 тыс. лиц (при использовании данных Реестра ФНС).

Объем заключаемых ими контрактов исчисляется в диапазоне от 1 трлн рублей (по данным ЕИС) до 2,6 трлн рублей (при использовании данных Реестра ФНС). Это составляет 13–16% от общей стоимости контрактов, данные о которых опубликованы в ЕИС<sup>3</sup>, или до 38% от общей стоимости контрактов, если основывать расчеты на сведениях Реестра ФНС.

Количество контрактов, поставщиками по которым являются СМП, колеблется в диапазоне от 873 тыс. сделок (24% всех заключенных контрактов, данные о которых содержатся в ЕИС)

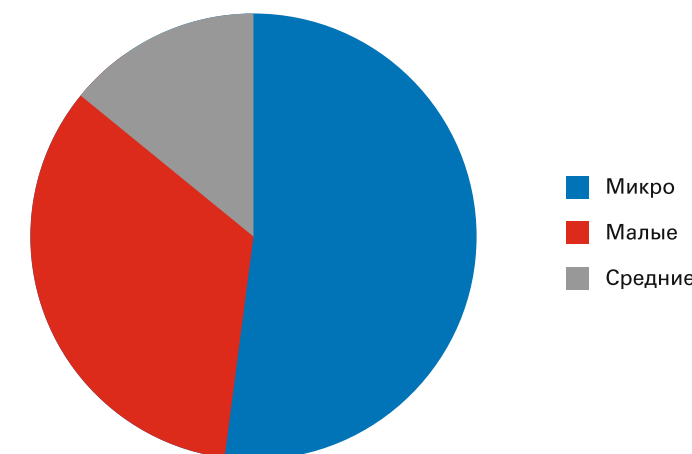
до 2, 2 млн сделок (61% всех заключенных контрактов).

Таким образом, результаты различных технологий расчетов показывают, что СМП привлекают не менее 13% общей стоимости государственных контрактов, а по некоторым оценкам их доля может достигать до 38%.

При этом микроорганизации заключают 70% контрактов от общего количества и 52% от общей стоимости контрактов, заключаемых субъектами СМП, что показано на Рисунке 1.

Если говорить только о малом бизнесе, то этот сегмент характеризуется мелкими сделками, размер которых в среднем колеблется в диапазоне от 700 тыс. до 1,2 млн рублей.

Размер денежных средств, привлекаемых с рынка госзаказа одним поставщиком, относя-

Рисунок 1.  
Стоимостная структура контрактации по типам субъектов СМП

<sup>3</sup> Расчет показателей, связанных с контрактацией с СМП, был проведен на основании совокупных объемов госзаказа. Важны были пропорции, а не контроль исполнения положений Федерального закона № 44-ФЗ. Как следствие, нормы части 1.1. статьи 30 указанного Федерального закона не применялись.



щимся к категории малого предпринимательства, в среднем исчисляется от 6 до 13 млн рублей.

Результаты таких оценок позволяют предположить следующее: для статистически наблюдаемого большинства субъектов малого предпринимательства коммерческая деятельность в сфере госзаказа является либо одним из нескольких направлений бизнеса (возможно, не самым значимым), либо узкой нишей, вырасти из которой трудно. В целом для подобных хозяйствующих субъектов работа на рынке госзаказа чревата весьма шатким и неустойчивым экономическим положением и, вероятно, имеет ограниченные перспективы роста.

#### ВЛИЯНИЕ КОНТРАКТНОЙ АКТИВНОСТИ СМП НА РЕЗУЛЬТАТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ НУЖД

В том случае, если для субъектов малого предпринимательства (и СОНКО) госзаказ может представляться «зоной риска», то подобное отношение превращается в «фактор риска» уже для самого госзаказа. Исследование выявило, что для целого ряда предметов закупок (кодов ОКПД 2) контракты с СМП играют ключевую роль, а доля СМП в их исполнении достигает до 80–90% стоимости всего госзаказа по данной номенклатуре.

СМП обеспечивают основной объем закупок по следующим предметам:

- сельскохозяйственная продукция (код 1) — 77%;
- продукция лесоводства, лесоматериалы, услуги по противопожарному обустройству лесов и тушению пожаров (код 2) — 78%;
- продукция рыболовства и рыбоводства (код 3) — 94%;
- камень, песок, глина, гравий, известняк, мел, камень для памятников, гипс, удобрения, торф, др. (код 8) — 59%;
- напитки (код 11) — 63%;
- текстиль и изделия текстильные (код 13) — 72%;
- одежда (код 14) — 65%;
- древесина: шпалы; брусья; фанера; панели; двери; здания сборные деревянные (код 16) — 90%;
- красители и пигменты; сплавы; удобрения полиэтилен; пестициды (код 20) — 65%;
- шины, покрышки и камеры резиновые; чехлы; пленки; сумки; оконные блоки; быстровозводимые здания из пластмасс; посуда столовая и кухонная пластмассовая (код 22) — 82%;
- стекло и изделия из стекла; трубы керамические; изделия фарфоровые и керамические; ванны, умывальники, раковины, унитазы (код 23) — 84%;

- рельсы; колеса цельнокатанные; трубы стальные для нефте- и газопроводов; прутки; проволока (код 24) — 66%;
- металлоконструкции; секции мостов; опоры телевизионные; радиаторы и водогрейные котлы центрального отопления; резервуары, цистерны котлы паровые; ножи и лезвия; бритвы; замки и петли; инструмент; гвозди, гайки, шурупы; изделия столовые, кухонные и бытовые и их детали из металлов; сейфы, шкафы и др. (код 25) — 76%;
- оборудование компьютерное, электронное и оптическое: (код 26) — 67%;
- оборудование электрическое: (код 27) — 87%;
- машины и оборудование, не включенные в другие группировки: (код 29) — 71%;
- мебель: (код 31) — 81%;
- услуги по сбору, обработке и удалению отходов; услуги по утилизации отходов и рекультивации (код 38) — 51%;
- работы по сносу зданий и сооружений; работы электромонтажные, работы по монтажу водопроводных и канализационных систем; работы кровельные; работы каменные и кирпичные (код 43) — 75%;
- услуги по оптовой и розничной торговле и услуги по ремонту автотранспортных средств и мотоциклов (код 45) — 75%;
- услуги в области архитектуры и инженерно-технического проектирования, технических испытаний, исследований и анализа (код 71) — 51%;
- услуги ветеринарные (код 75) — 57%;
- услуги по трудоустройству и подбору персонала (код 78) — 72%;
- услуги туристических агентств, туроператоров и прочие услуги по бронированию и сопутствующие им услуги (код 79) — 81%;
- услуги частных охранных служб; услуги систем обеспечения безопасности. (код 80) — 66%;
- услуги по общей уборке; услуги прачечных; услуги по дезинфекции, дезинсекции и дератизации; услуги по уходу и обслуживанию парков и садов (код 81) — 72%;
- услуги библиотек, архивов, музеев и прочие услуги в области культуры (код 91) — 66%;
- услуги, связанные со спортом, и услуги по организации развлечений и (код 93) — 64%;
- услуги по распространению информации; услуги по представительству (код 94) — 75%;
- услуги по ремонту компьютеров, предметов личного потребления и бытовых товаров (код 95) — 83%;
- услуги парикмахерских и салонов красоты; услуги по организации похорон и связанные с этим услуги; услуги в области физкультур-

но-оздоровительной деятельности; услуги сопровождения (эскорта) (96) — 82%.

Данный результат представляется неожиданным, поскольку привычным является мнение о вспомогательных, дополнительных функциях СМП, вторичности их роли в экономике и, соответственно, в госзаказе. Между тем статистика говорит, что это не так. СМП определяют качество обеспечения публичных нужд на ряде важнейших экономических рынков.

#### ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРЕИМУЩЕСТВ СМП ПРИ ОТБОРЕ: КАКОВЫ РЕЗУЛЬТАТЫ?

Страны, как правило, применяют меры поддержки СМП, как слабых участников хозяйственного оборота. Попробуем оценить одну из таких мер, применяемых в Российской Федерации — предоставление преимуществ субъектам малого предпринимательства на этапе отбора поставщика (подрядчика, исполнителя) государственного контракта.

Важным элементом политики в отношении СМП являются спецторги — процедуры отбора, при проведении которых малый бизнес пользуется преимуществами. По нормам части 1 статьи 30 Федерального закона № 44-ФЗ, заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП и СОНКО в объеме не менее чем пятнадцать процентов совокупного годового объема закупок, действуя двумя путями:

- путем проведения открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, запросов котировок, запросов предложений, в которых участниками закупок являются только СМП и СОНКО. При этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать двадцать миллионов рублей (пункт 1 части 1 статьи 30 Федерального закона № 44-ФЗ);
- путем установления в извещении об осуществлении закупки требования к поставщику (подрядчику, исполнителю), не являющемуся СМП или СОНКО, о привлечении



Таблица 3.

**Результаты заключения контрактов по итогам процедур отбора, при проведении которых были предоставлены преимущества СМП (по данным ЕИС)**

	Доля стоимости контрактов от общей стоимости сделок в госзаказе, в %.
Контракты, извещения о которых предоставляли преимущества СМП	13,3
<b>Из них:</b>	
статус СМП указан в карточке контракта	7,6
статус СМП не указан в карточке контракта	5,7

к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП и СОНКО (часть 5 статьи 30 Федерального закона № 44-ФЗ).

В исследовании была поставлена задача оценить эффективность процедур отбора, при проведении которых малый бизнес пользуется преимуществами.

Во-первых, было посчитано, сколько (по количеству и стоимости) контрактов, заключенных по итогам спецторгов, содержали сведения о том, что поставщик является СМП. Ведь возможна ситуация, при которой процедуры, адресованные СМП, не приводили к заключению контрактов с СМП. Иными словами, речь идет об определении соответствия между размещаемыми среди СМП заказами и контрактами, заключаемыми с СМП по итогам всех процедур отбора. Расчет показателя «шел» от этапа отбора.

При таком подсчете получилось, что (по данным ЕИС) 1 333 697 контрактов были связаны с процедурами отбора в режиме спецторгов, т. е. извещения о размещении данных контрактов предоставляли преимущества субъектам малого предпринимательства и СОНКО. В карточках 691 081 заключенного по итогам спецторгов контракта поставщик был указан как СМП. В карточках 642 616 контрактов таких указаний не было. Половина процедур спецторгов закончилась заключением контракта с другими субъектами рынка.

По стоимости контракты, поставщиками которых являются СМП и размещение которых предусматривало преференции СМП, составляют 7,6 % общей суммы госзаказа (Таблица 3).

Второй способ расчета показателя «шел» от контракта. Были выбраны все контракты, в статусе которых указаны СМП. Затем данные контракты были сопоставлены с извещениями. Задача: определить долю контрактов,

Таблица 4.

**Структура контрактов с СМП, заключенных различными способами: с предоставлением на торгах преимуществ СМП и проведенных на общих основаниях (по данным ЕИС)**

	Доля стоимости контрактов от общей стоимости сделок в госзаказе, в %.
Контракты, в карточке которых статус поставщика указан как СМП	15,5
<b>Из них:</b>	
при проведении закупок предоставлены преимущества СМП	7,6
закупки осуществлены на основе общих режимов	7,9

Таблица 5.

**Способы заключения контрактов с СМП (по данным ЕИС и ФНС)**

	Доля стоимости контрактов от общей стоимости сделок в госзаказе, в %.
Контракты, поставщиками по которым являются СМП, включенные в Реестр ФНС	38,2
<b>Из них:</b>	
контракты, заключенные с СМП по итогам спецторгов (по данным ЕИС)	12,7
контракты, заключенные с СМП на общих основаниях (по данным ЕИС)	25,5

заключенных по итогам спецторгов. Согласно данным ЕИС, 872 883 контракта содержали указание о том, что поставщик имеет статус СМП. У 691 081 контракта извещения содержали преимущества СМП. У 181 802 — нет.

Как и в предыдущих расчетах, стоимостной вклад спецторгов в закупки у СМП составляет всего 7,6 % (Таблица 4). Вклад обычных режимов закупок составил 7,9% по стоимости, т. е. оказался примерно равным и даже большим, чем вклад торгов, на которых были установлены преимущества для СМП.

Согласно третьему способу, данные ЕИС были сопоставлены с данными Реестра ФНС об отнесении субъектов рынка к малому бизнесу. Согласно полученным результатам, 2 201 996 контрактов были заключены с хозяйствующими субъектами, входившими в Реестр ФНС в категории микро и малый бизнес. 1 390 076 контрактов были заключены с другими категориями участников рынка госзаказа. Из первой группы, 1 275 375 извещений, связанных с контрактами, содержали преимущества СМП. 926 613 извещений указанные преимущества не содержали.

При использовании сведений ФНС выводы сходны. Получается, что с количественной точки зрения, влияние общих режимов закупок на привлечение малого бизнеса в госзакупку оказывается сравнительно большим.

Со стоимостной точки зрения ситуация выглядит следующим образом. (Таблица 5)

Оценки совпадают с теми, что были сделаны по итогам применения иных способов расчетов. При всей значительности абсолютных показателей контрактации с малым бизнесом, рассчитанных по данным Реестра ФНС, относительный вклад

спецторгов в стоимостную структуру закупок у СМП также оказывается ниже, чем стоимостной объем преимуществ, предоставленных СМП при отборе поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Только 12,7% стоимости контрактов с СМП были заключены по итогам спецторгов. 25,5% стоимости контрактов были заключены посредством общих режимов закупок.

Таким образом, тремя различными способами были получены сходные результаты. Стоимостной объем размещаемых на спецторгах закупок оказывается больше, чем стоимостной объем контрактов с СМП, заключаемых по их итогам.

Иными словами, в результате исследования не были найдены статистические обоснования того, что именно спецторги являются тем инструментом, который в приоритетном порядке обеспечивает привлечение малого бизнеса в госзакупку. Потенциал спецторгов надо оценивать очень осторожно. В этой связи сошлемся на мнение О. А. Беляевой, которая подчеркивает, что «любое отступление от начал равенства участников закупок требует тщательного обоснования и аргументации»<sup>4</sup>.

Конечно, пока рано делать окончательные выводы. Требуется понять те контрактные механизмы и процедурные сбои, которые стоят за выявленными статистическими пропорциями. Предстоит углубленно изучить конкретные кейсы.

Возможно, принятие СМП решения о выходе или не выходе на рынок связано не со спецторгами как таковыми, а с иными ненаблюдаемыми факторами, которые воздействуют на принятие малым бизнесом такого решения. Похоже, что эти факторы оказываются более сильным аргументом, чем предоставление преимуществ СМП при отборе поставщиков.

<sup>4</sup> О.А.Беляева. Государственные закупки в уголовно-исправительной системе: нужно ли ломать нынешнее регулирование? // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 56, с. 40 – 43.



## НОМЕНКЛАТУРА ЗАКУПОК У СМП

Исследование выявило определенное рассогласование между номенклатурой спецторгов и номенклатурой контрактов с СМП.

При анализе спецторгов, первую по значимости позицию заняло размещение заказов на поставки готовых изделий. По ним было проведено процедур для СМП на общую сумму не менее 348 368 млрд рублей, что составляет примерно 40% от всех подобных преференций малому бизнесу. Вторую позицию заняли строительные подряды и закупка услуг в строительной сфере и сфере недвижимости. Стоимость вынесенных на спецторги строительных контрактов достигла 257 285 млн

рублей. Это означает, что по стоимости на стройку ушло 30% преференций СМП.

Структура предметов контрактов, заключенных с СМП всеми способами, имеет некоторые отличия. Лидирует стройка: 1 125 341 млн рублей, или 44% от стоимости всех контрактов, заключенных с СМП. Поставки готовой продукции переместились на второе место — стоимость контрактов составила 670 615 млн рублей, или 26% от общего объема контрактов с СМП.

В обоих измерениях (предложения и спроса) весьма незначительной оказалась доля стоимости контрактов, предусматривающих привлечение СМП к интеллектуальной, инновационной, высокотехнологической работе, которая как раз-



таки интересна молодежи, стартапам, исследовательским коллективам и быстро растущим новаторским компаниям. В целом, в части оказания услуг и выполнения работ, связанных с научными исследованиями и экспериментальными разработками; услуг по разработке программного обеспечения; консультационных и аналогичных услуг в области информационных технологий; услуг в области архитектуры и инженерно-технического проектирования, технических испытаний, исследований и анализа; а также по иным предметам, предусматривающим создание интеллектуальных продуктов и благ (услуги образования, услуги консультирования, юридические и бухгалтерские услуги, услуги библиотек, музеев и архивов и др.) было организовано спецторгов общей стоимостью 77 423 млн рублей, или 8,8% от стоимости всех преференций СМП на этапе размещения заказов. В этой сфере всеми способами было заключено контрактов с СМП стоимостью 186 771 млн рублей, или 7,4% от общей стоимости всех контрактов с СМП.

Наряду с данным обстоятельствами, в результате исследования были определены предметы контрактов, в отношении которых заказчики явно недооценили и потенциал, и интерес малого бизнеса. Речь идет о зрелых, сложных видах деятельности, требующих опыта и профессионализма и непривлекательных для случайных участников рынка и хаотических инициатив: услуги по аренде и лизингу (код 77); услуги по складированию и вспомогательные транспортные услуги (код 52); услуги воздушного и космического транспорта (51); услуги туристических агентств, туроператоров и прочих услуг по бронированию и сопутствующих им услуг (код 79); услуги по операциям с недвижимым имуществом (код 68); услуги в сфере здравоохранения (код 86), услуги по рекультивации и прочие услуги по утилизации отходов (код 39) и иные.

Особый, можно сказать выдающийся интерес проявили субъекты малого предпринимательства к контрактам на электроэнергию, газ, пар и кондиционирование воздуха (код 35), которые заказчики не планировали широко размещать среди них. Рост доли заключенных с СМП контрактов по отношению к доле сделок, вынесенных на спецторги, составил 43,3 раза.

Наряду с этим, ряд кодов ОКПД 2, вынесенных на спецторги, был переоценен заказчиками и не пользовался таким спросом у СМП, как они ожидали. В их числе — поставки готовых изделий, в частности поставки пищевых продуктов (код 10); поставки машин и оборудования (код 28); поставки бумаги и изделий из бумаги (код 17) поставки мебели (код 31); поставки текстиля и изделий текстильных (код 13) и другие. А также — услуги

печатные и услуги по копированию звуко- и видеозаписей, а также программных средств (код 18); услуги по розничной торговле (код 47); услуги по производству кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ, звукозаписей и изданию музыкальных записей (код 59); услуги по трудоустройству и подбору персонала (код 78); услуги в области теле- и радиовещания (код 60); услуги издательские (код 58); услуги по оптовой торговле (код 46) и другие.

Таким образом, статистические наблюдения и количественные оценки помогли точнее увидеть реальную ситуацию в сегменте СМП.

Подтвердилась гипотеза об экономической уязвимости мелких предприятий и недостаточном для роста потенциале малобюджетной контрактной активности. Обоснованными являются меры, направленные на расширение участия малых предприятий в госзаказе, способствующие трансформации микропредприятий в малые, а затем в средние предприятия. Это тем более важно, поскольку малый бизнес вносит определяющий вклад в результаты государственных закупок примерно на трети товарных рынков госзаказа, и считать его дополнительным, «запасным», второстепенным партнером государства необоснованно.

Вместе с тем набор инструментов, применяемых для поддержки СМП, необходимо и уточнять, и развивать. В частности, статистически очевиднее должна быть эффективность спецторгов. Согласно данным ЕИС, проведение для СМП специальных процедур отбора в объеме не менее 15% стоимости госзаказа (по отдельным оценкам — до 38,2% стоимости закупок) приводит к заключению с СМП контрактов в объеме 7,6% стоимости госзаказа (по отдельным оценкам — до 12,7%). Обычные режимы закупок позволяют заключить контракты с СМП в объеме от 5,7–7,9% до 25,5% совокупной стоимости госзаказа (в зависимости от способа вычисления). Кроме того, они позволяют выйти на рынок сопоставимому со спецторгами количеству поставщиков, заключить сопоставимое количество контрактов, что было также зафиксировано в исследовании.

Уточнения требует и номенклатура спецторгов. Ряд предметов закупок сильно недооценен, спрос СМП на некоторые номенклатурные позиции намного выше, чем предложение заказчиков. Однако справедливо и обратное: имеет место переоценка интереса СМП к некоторым видам закупок. К тому же требуется проводить целенаправленную политику по привлечению инновационных, технологичных, молодых компаний с высоким драйвом, доля закупок у которых в настоящее время недопустимо мала. ■