

© Е.В. Мурашова, А.В. Кирченко

Научная статья  
УДК 334:69.003

## ТЕНДЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Е.В. Мурашова, А.В. Кирченко

**Мурашова Елена Владимировна,**  
кандидат экономических наук, доцент Высшей  
школы менеджмента, Тихоокеанский  
государственный университет, Хабаровск,  
Россия.  
ORCID: 0000-0002-2594-5401  
003499@togudv.ru

**Кирченко Алена Викторовна,**  
магистрант Высшей школы менеджмента,  
Тихоокеанский государственный университет,  
Хабаровск, Россия.  
2016102082@togudv.ru

**Аннотация.** В данной работе представлены систематизированные данные о характере тенденций и закономерностях развития закупочной деятельности в целом, а также вовлеченности субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в процессы государственных закупок в строительной сфере в Российской Федерации на основе исследований российских экспертов, обзорах отраслевых отчетов, Единой информационной системы в сфере закупок, статистических данные о деятельности МСП, правовую информации. Несмотря на то, что взаимодействие МСП и организаций государственного сектора может быть взаимовыгодным, просматривается разрыв между потенциалом и эффективностью, который характеризует участие МСП в государственных закупках. Целью исследования является попытка ответить на вопрос выступают ли тендеры инструментом для стимулирования развития организаций МСП, в частности, в строительной сфере на примере отдельно взятого региона – Дальневосточного федерального округа (ДФО), на основе выявления зависимости между результатами участия в тендерах (госзакупках) и финансовыми результатами деятельности организаций МСП. Работа построена на исследовании данных об объемах выигранных тендеров базы данных РосТендер (2020-2024гг.), финансово-экономических показателей, характеризующих развитие субъектов МСП (ООО) базы данных РБК Про (2023г.). Корреляционный анализ построен на основе метода ранговой корреляции Спирмена. Полученные результаты доказали, что только два из шести выбранных параметров могут иметь корреляционную зависимость от увеличения числа выигранных тендеров. Результаты исследования могут быть обусловлены качеством выборки и ее маленьким размером, а также выбором анализируемых переменных. Дальнейшие исследования могли бы проверить полученные результаты с использованием большего количества и качества переменных с учетом

*отраслевой специфики, особенностей участия в закупочной деятельности субъектов МСП, а также иных методологических подходов.*

**Ключевые слова:** *тендер, государственные закупки, МСП, малый бизнес, малое предпринимательство, строительство, коэффициент корреляции Спирмена.*

**Библиографическая ссылка:** *Мурашова Е.В., Кирченко А.В. Тендеры как инструмент стимулирования развития малого бизнеса в строительной сфере // ЦИТИСЭ. 2025. № 2. С. 96-112.*

Research Full Article

UDC 334:69.003

## TENDERS AS A TOOL TO STIMULATE THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE CONSTRUCTION SECTOR

E.V. Murashova, A.V. Kirchenko

### **Elena V. Murashova**

Candidate of Economics Sciences, Associate Professor, Graduate School of Management, Graduate School of Management, Pacific National University, Khabarovsk, Russian Federation.

ORCID: 0000-0002-2594-5401

003499@togudv.ru

### **Alena V. Kirchenko**

Master's student at the Graduate School of Management, Pacific National University, Khabarovsk, Russian Federation.

2016102082@togudv.ru

**Abstract.** *This paper presents systematized data on the nature of trends and patterns of development of procurement activities in general, as well as the involvement of small and medium-sized businesses (SMEs) in public procurement processes in the construction sector in the Russian Federation based on research by Russian experts, reviews of industry reports, the Unified Information System in the Sphere of Procurement, statistical data on the activities of SMEs, and legal information. Despite the fact that the interaction of SMEs and public sector organizations can be mutually beneficial, there is a gap between the potential and efficiency that characterizes the participation of SMEs in public procurement. The purpose of the study is an attempt to answer the question of whether tenders act as a tool for stimulating the development of SMEs, in particular, in the construction sector using the example of a single region - the Far Eastern Federal District (FEFD), based on identifying the relationship between the results of participation in tenders (public procurement) and the financial results of SMEs. The work is based on the study of data on the volume of won tenders of the RosTender database (2020-2024), financial and economic indicators characterizing the development of SMEs (LLCs) of the RBC Pro database (2023). The correlation*

*analysis is based on the Spearman rank correlation method. The results obtained have proven that only two of the six selected parameters can have a correlation dependence on an increase in the number of won tenders. The results of the study may be due to the quality of the sample and its small size, as well as the choice of the analyzed variables. Further studies could verify the obtained results using a larger number and quality of variables, taking into account industry specifics, features of participation in procurement activities of SMEs, as well as other methodological approaches.*

**Keywords:** *tender, government procurement, SMEs, small business, small entrepreneurship, construction, Spearman correlation coefficient*

**For citation:** *Murashova E.V., Kirchenko A.V. Tenders as a tool to stimulate the development of small business in the construction sector. CITISE, 2025, no. 1, pp. 96-112.*

### **Введение.**

Малые и средние предприятия (МСП) являются катализатором экономического развития страны. Поддержка малого предпринимательства способствует росту конкурентоспособности, созданию рабочих мест, развитию инновациям, внедрению новых технологий с максимальным учетом местных условий. Особенно это актуально для строительной сферы, где функционирование предприятий малого бизнеса в этой отрасли (от 19 до 25% компаний малого и среднего бизнеса сосредоточено в строительстве в период 2019-2023гг.<sup>1</sup>) положительно влияет на развитие экономики страны, создавая конкурентную среду и препятствуя образованию монополий на строительном рынке. На фоне увеличения объемов строительных работ в России в 2023 году до 15,1 трлн руб. в сопоставимых ценах на 7,9% по отношению к 2022-му, связанного с продолжающимся подъемом в жилищном строительстве, увеличением вложений в развитие национального проекта «Безопасные качественные дороги», запусками проектов по добыче полезных ископаемых, происходит перераспределение в структуре регистрации по организационно-правовой форме субъектов МСП. Так, отмечается сокращение с 1294 до 749 (-42,12%) субъектов в составе среднего бизнеса в строительной отрасли. Среди субъектов категории малого бизнеса в строительной отрасли после 2021 года отмечается оживление деятельности компаний, и их число увеличилось до 8738 в 2023 году (в период с 2019 по 2021 гг. темп снижения составил 30,3% с 11980 до 8350 субъектов)<sup>2</sup>. В строительной сфере в РФ в период с 2019-2023гг. количество микропредприятий превышало более чем в 23 раза число субъектов в категории малого бизнеса, занятых в этой отрасли, демонстрируя устойчивый ежегодный прирост +67,4%. Оценка показателей динамики числа субъектов в Российской Федерации в категориях микропредприятий, малого и среднего бизнеса в период 2019 - 2023 гг. в целом свидетельствует о развивающемся предпринимательском секторе, демонстрируя среднегодовой рост 109,54%<sup>3</sup>.

Актуальность темы исследования обусловлена важной ролью малого предпринимательства в развитии экономики страны, а также множеством факторов, влияющих на конкурентоспособность и устойчивость компаний малого

<sup>1</sup> Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (Дата обращения 20.12.2024).

<sup>2</sup> Строительство в российских регионах: итоги 2023 года © Sherpa Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sherpagroup.ru/analytics/gkvp45> (Дата обращения 15.10.2024).

<sup>3</sup> Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (Дата обращения 20.12.2024).

предпринимательства, в том числе в строительной отрасли. Важность этого вопроса также проистекает из растущего интереса к способности МСП (сильная предпринимательская ориентация, гибкость и оперативность реагирования на запросы клиентов [1]) поставлять продукцию крупным закупочным организациям в государственном и частном секторах, а также повышением роли в удовлетворении потребностей организаций государственного сектора в поставках в строительной сфере.

Проводя хронологический анализ изменений в законодательной сфере Умнова М.Г. и Козлова П.Д. подтверждают тезис о том, что повышение активности малого и среднего предпринимательства в сфере государственных закупок является приоритетной задачей для правительства РФ, проявляющаяся «...в последовательной, методичной, целенаправленной работе по упрощению и поддержке участия МСП в госзакупках через внедрение цифровых технологий, снижающих административную и документарную нагрузку, уменьшение финансового бремени, связанного с участием этих предприятий, и увеличение законодательно установленных объемов закупок у МСП, предпринимателей и самозанятых» [2]. По данным команды Бизнес-секретов и аналитического проекта T-Data: «С 2022 года правительство упростило доступ малому и среднему бизнесу к участию в госзакупках. Долю обязательных закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства увеличили до 25%, ускорили цифровизацию в тендерах»<sup>4</sup>. Кроме того, число МСП на электронных площадках выросло за год на 10%<sup>5</sup>, по данным Федеральной антимонопольной службы объем закупок у МСП в 2023 году по сравнению с 2022 годом увеличился на 13, % и составил 952 млрд руб., прирост заключенных договоров составил 19,6%, четыре из пяти договоров крупнейших заказчиков в 2023 году заключены с субъектами МСП (в 2023 году рост поставщиков МСП крупнейших заказчиков составил 10,2% по сравнению с 2022 годом и составил 213,3 тыс. субъектов МСП)<sup>6</sup>. Сапожникова С. М. и Рейхерт Н. В. [3] отмечают, что расширение участия малого бизнеса в электронных торгах способствует не только вовлечению предпринимателей в данную деятельность, но и способствует наибольшей трансформации бизнеса в цифровую среду страны. Однако проведенный ими анализ этапов процесса организации участия в электронных торгах включают достаточное число рисков, которые нуждаются в решении не только самими предпринимателями, но и государством, цель которого расширять доступ малых предприятий к госзакупкам и совершенствовать регулирование данной сферы на законодательном уровне, а также стимулировать предпринимателей к более широкому применению цифровых технологий в своей деятельности. В ином случае предприятия малого бизнеса будут продолжать нести потери.

В обзорах литературы много места уделяется изучению особенностей и отличий тендеров в строительной сфере от регулярных закупок [4], процедурам проведения тендеров, их алгоритмам, выявлению проблем с их проведением [5, 6, 7], сравнительному анализу методов организации тендеров в строительном секторе [8], сложностей для МСП при получении финансовой поддержки от государства [9], подходы к управлению в сфере госзакупок [10], эффективности неконкурентных торгов [11]. При этом не уделяется внимание вопросам эффективности участия в тендерах субъектов МСП.

Несмотря на то, что взаимодействие МСП и организаций государственного сектора может быть взаимовыгодным, просматривается разрыв между потенциалом и

<sup>4</sup> Исследование Бизнес-секретов: как изменились госзакупки для МСП в 2024 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal\\_source=copypaste](https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal_source=copypaste) (Дата обращения 13.04.2025).

<sup>5</sup> Исследование Бизнес-секретов: как изменились госзакупки для МСП в 2024 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal\\_source=copypaste](https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal_source=copypaste) (Дата обращения 13.04.2025).

<sup>6</sup> Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2023 год в редакции от 02.05.2024 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/documents/689569> (Дата обращения 13.04.2025).

эффективностью, который характеризует участие МСП в государственных закупках. Возникает некоторое противоречие, которое заключается в том, что с одной стороны, для государства как основного заказчика, МСП также играют соответствующую роль в удовлетворении потребностей организаций государственного сектора в поставках и выполнении госзаказов, но в силу ограниченности ресурсов малого бизнеса, его неоднородности [12,13,14,15] по сравнению с крупным бизнесом, их возможности конкурировать за контракты в госсекторе в полной мере значительно ниже. Со своей стороны, МСП проявляют интерес к заключению контрактов с организациями государственного сектора и видят преимущества в виде определенности в платежах, своевременной оплаты, долгосрочных возможностей для роста и повышения репутации, устойчивости сбытовых каналов. Перечисленные обстоятельства, позволяют сделать предположение, что при повышении результативности участия в тендерах, т.е. получения заказов от государства на выполнение работ, увеличивается финансовое благополучие компаний, обеспечивающее, в том числе долгосрочные возможности роста МСП. В связи с этим, целью исследования является получение ответа на вопрос выступают ли тендеры инструментом для стимулирования развития организаций МСП, в частности, в строительной сфере на примере отдельно взятого региона – Дальневосточного федерального округа (ДФО), на основе выявления зависимости между результатами участия в тендерах (госзакупках) и финансовыми результатами деятельности организаций МСП.

#### **Материалы и методы.**

Для решения поставленной задачи данное исследование ориентировано на изучение эмпирических, статистических данных, полученных их открытых источников. Для проверки выдвинутого предположения в настоящем исследовании используются системный подход, формально-логические методы, эмпирический анализ, статистический анализ, включая корреляционно-регрессионный анализ, методы, скользящей средней. Исследование опирается на результаты исследований российских и зарубежных экспертов, обзоры отраслевых отчетов, базы данных РосТендер<sup>7</sup>, Единой информационной системы в сфере закупок<sup>8</sup>, статистические данные о деятельности МСП, правовую информацию и другие источники.

#### **Результаты исследования.**

В последние годы в России наблюдается активное развитие системы государственных закупок [16], представляющей собой сложный механизм, что связано с необходимостью оптимизации бюджетных расходов и борьбы с коррупцией. Одной из задач, стоящих перед государством, является создание равных условий для всех участников рынка, включая малый бизнес. В рамках данной системы важную роль играют тендеры, так как они позволяют обеспечить конкурентный отбор поставщиков и подрядчиков, что, в свою очередь, способствует повышению качества и снижению цен на услуги и товары. Порядок проведения закупок для государственных и муниципальных нужд в России регулирует 44-ФЗ, в соответствии с которым закупки проводятся государственными компаниями, в т.ч. федеральных, региональных и муниципальных государственных заказчиков, и в рамках которого организации МСП чаще всего участвуют в тендерах. Порядок закупок для определенных категорий юридических лиц, таких как государственные корпорации, компании с госучастием и другие организации, которые не подпадают под действие закона

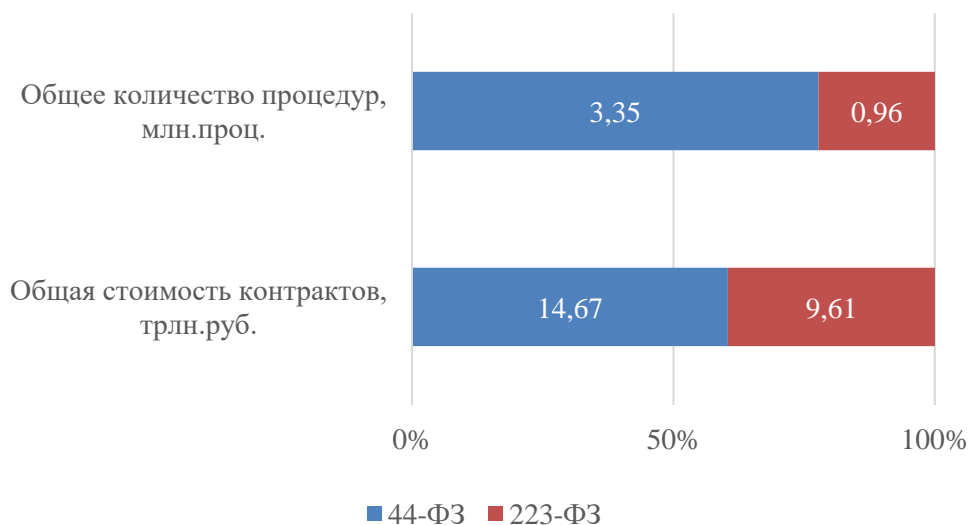
<sup>7</sup> РосТендер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rostender.info/> (Дата обращения 10.01.2025)

<sup>8</sup> Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (Дата обращения 11.01.2025)

<sup>9</sup> Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

44-ФЗ регулирует 223-ФЗ10. Эти законы направлены на создание конкурентной среды, где все участники имеют равные возможности, а также на минимизацию коррупционных рисков и злоупотреблений.

По результатам исследования национального рынка закупок<sup>11</sup> в объеме более 4,3 млн процедур общей суммой 24,28 трлн руб., которые были опубликованы в Единой Информационной системе<sup>12</sup> за период с 01.07.2022 по 30.06.2023 отмечается доминирующая доля (более 60%) государственного заказа по 44-ФЗ (рис. 1) относительно корпоративного сектора по 223-ФЗ в общем финансовом объеме рынка и более 77% по количеству опубликованных закупок, что свидетельствует о высокой потребности в госзаказе.



**Рисунок 1** – Распределение объёмов закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ на рынке РФ за период с 01.07.22 по 30.06.23 гг.<sup>13</sup>

Согласно исследованиям команды Бизнес-секретов и аналитического проекта T-Data<sup>14</sup>, за счет происходящих изменений в госзакупках, направленных в том числе на субъекты малого бизнеса, включающие более «ускоренные процессы проведения тендеров, упрощение внутренних процедур, введение разрешения государства заменить обязательное финансовое обеспечение контракта документом о наличии опыта работы в системе госзакупок», число заключенных контрактов с МСП в июле 2024 года превысило 50% годовой уровень 2023 года и составило более 2 млн. ед., а объем заключенных контрактов с участием субъектов МСП в июле 2024 года на 4,2% превысил ежемесячный объем 2023 года

<sup>10</sup> Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

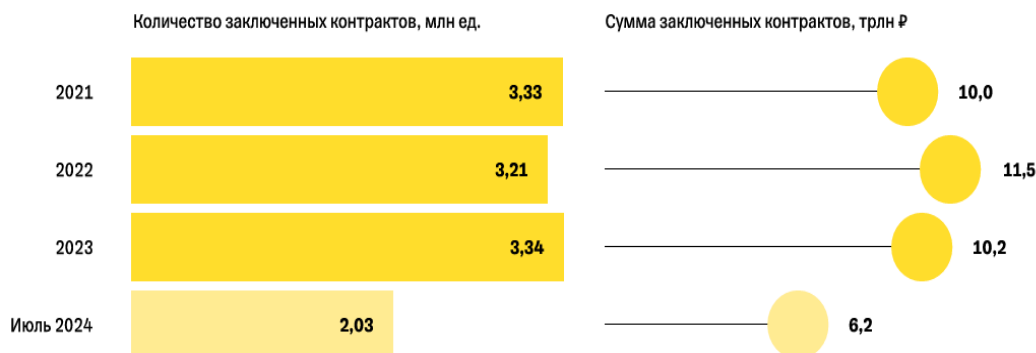
<sup>11</sup> Национальный рейтинг прозрачности закупок. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nrpz.ru/press-reliz-2023> (Дата обращения 11.01.2025)

<sup>12</sup> Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (Дата обращения 11.01.2025)

<sup>13</sup> Национальный рейтинг прозрачности закупок. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nrpz.ru/press-reliz-2023> (Дата обращения 13.04.2025).

<sup>14</sup> Исследование Бизнес-секретов: как изменились госзакупки для МСП в 2024 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal\\_source=copypast\\_e](https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal_source=copypast_e) (Дата обращения 13.04.2025).

(рис. 2). Представленные показатели динамики свидетельствует о повышении интереса субъектов МСП в участии государственных закупках.



**Рисунок 2** – Динамика закупок с участием субъектов МСП по 44-ФЗ<sup>15</sup>

Строительный тендер – это процедура выбора подрядчика для выполнения работ в сфере строительства. К ним относятся строительство, реконструкция, капитальный ремонт, снос объектов капитального строительства. Участвовать в торгах могут и субъекты малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели, некоммерческие организации, муниципальные и государственные компании. Участие малого бизнеса в государственных тендерах в сфере строительства – особая возможность для развития и расширения деятельности. Тендеры на строительство представляют собой важный механизм для выбора подрядчиков, который используется в государственном секторе. Они могут включать в себя различные виды работ, такие как новое строительство, ремонт, реконструкция или снос объектов. Особое внимание стоит уделить тендерам на ремонт, которые являются очень крупной и привлекательно нишей для участника торгов, и могут варьироваться от мелкого косметического ремонта до капитального восстановления зданий. Например, в случае генерального подряда один подрядчик отвечает за весь проект, а в случае подряда на определенные виды работ выполняются только узконаправленные работы (например, электромонтаж, сантехнические работы, вентиляционные работы и др.), при капитальном ремонте производится полное восстановление или существенные изменения существующих объектов, а при текущем (косметическом) ремонте производится работы, направленные на защиту частей сооружений от преждевременного износа и разрушений.

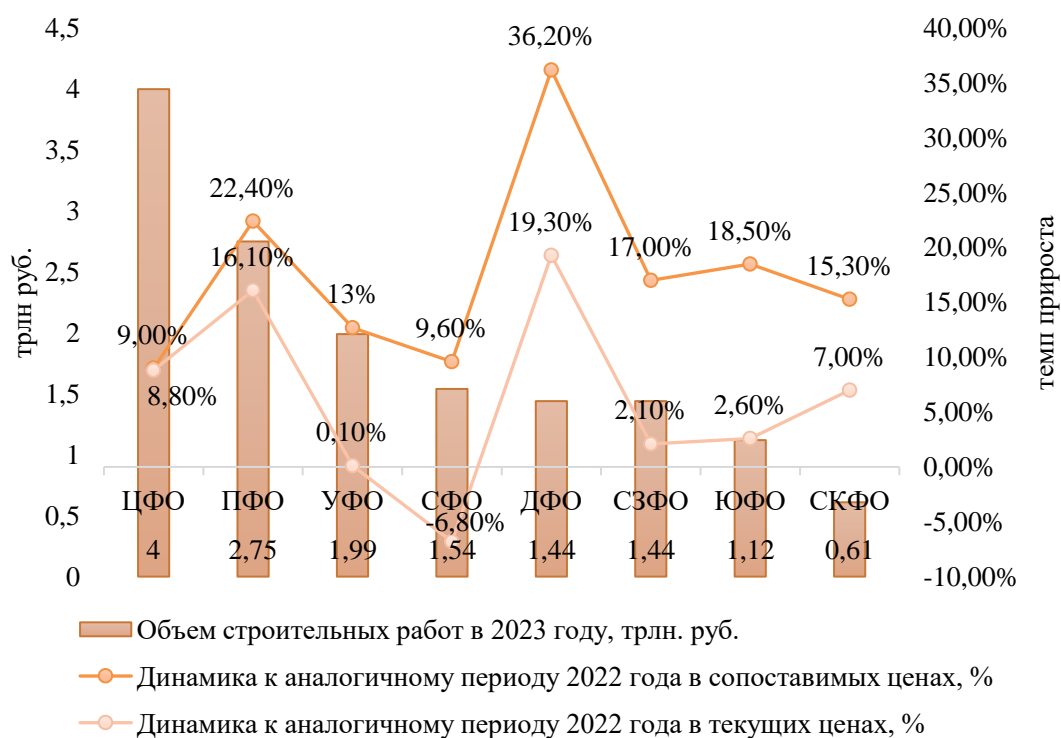
По оценкам многих источников, получение доступа МСП к выполнению работ государственных заказов по строительству, ремонту и реконструкции объектов, финансируемым с привлечением средств бюджетов бюджетной системы РФ, с одной стороны, способствует их развитию и созданию новых рабочих мест, с другой стороны, сложность и специфика выполнения строительных проектов требуют эффективной системы ценообразования. Для результативного развития строительства имеет значение постоянно обновляющаяся, точная информация о стоимостных параметрах каждого объекта строительства, которая обеспечивается за счет проработанной системы ценообразования в строительстве в условиях жесткой конкуренции в секторе, а также постоянных изменений в правовом поле. Все это выступает сдерживающими факторами для участия МСП в тендерах в строительной сфере. Но, несмотря на некоторые вызовы, популярность строительного сектора остается устойчивой по причине того, что субъекты МСП могут выполнять работы и

<sup>15</sup> Исследование Бизнес-секретов: как изменились госзакупки для МСП в 2024 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal\\_source=copypaste](https://secrets.tbank.ru/trendy/izmeneniya-v-goszakupkah/?internal_source=copypaste) (Дата обращения 13.04.2025).

специализироваться на различных аспектах строительного процесса, опираясь на высокий спрос на строительные работы смежных отраслей, включая архитектуру, инженерию и другие.

По результатам исследования аналитической компании Sherpa Group в 2023 году в строительном секторе оборот организаций составил 13,45 трлн руб., что на 13,9% превысило объемы 2022 года<sup>16</sup>, и обеспечено было доходами компаний-подрядчиков в инфраструктурных проектах, а компаний в секторе недвижимости.

По результатам оценки распределения и динамики объемов строительства по федеральным округам в РФ в 2023 году существенный рост объема строительных работ отмечался в Дальневосточном федеральном округе (в текущих ценах +19,3%) (рис. 3), обеспеченный, главным образом строительством объектов в добывающем секторе, а также инфраструктурных и дорожных проектов (Транссибирская магистраль) и реализации второго этапа развития Восточного полигона<sup>17</sup>.



**Рисунок 3** – Распределение и динамика объемов строительства по федеральным округам в 2023 году<sup>18</sup>

По данным ФАС в 2023 году в секторе производства продукции обрабатывающих производств и в строительстве объем закупок у МСП был наибольшим (соответственно 2449 и 1928,7 млрд. рублей)<sup>19</sup> (рис. 4).

<sup>16</sup> Строительство в российских регионах: итоги 2023 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sherpagroup.ru/analytics/gkvpvx45> (Дата обращения 15.10.2024).

<sup>17</sup> Строительство в российских регионах: итоги 2023 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sherpagroup.ru/analytics/gkvpvx45> (Дата обращения 15.10.2024).

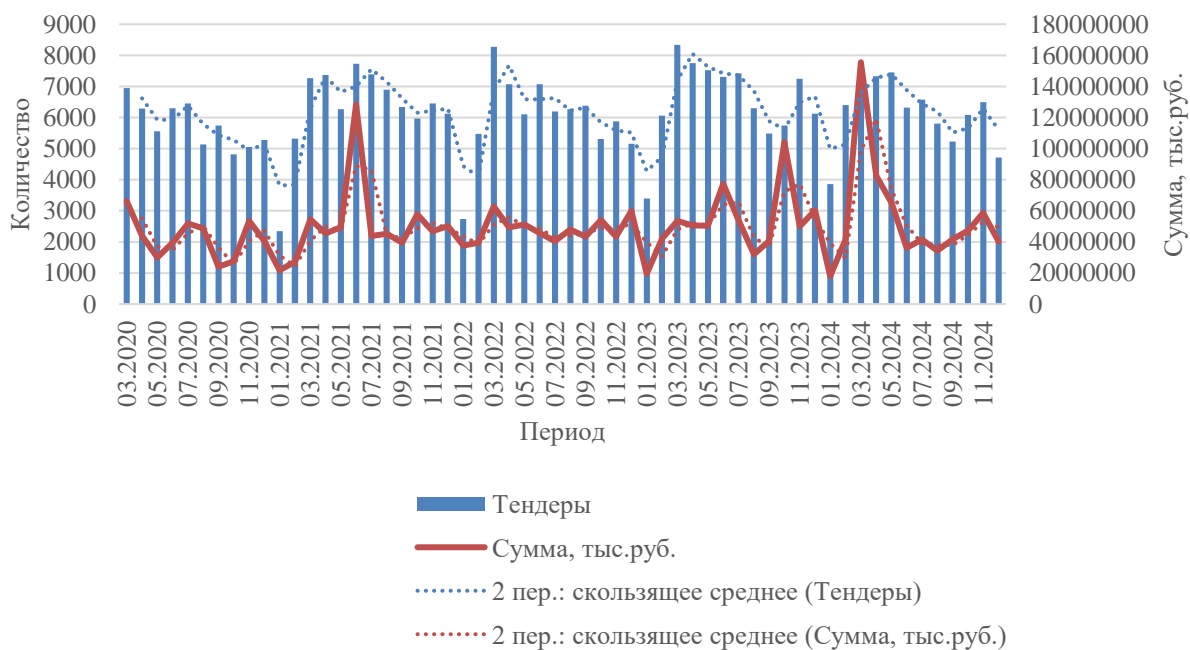
<sup>18</sup> Строительство в российских регионах: итоги 2023 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sherpagroup.ru/analytics/gkvpvx45> (Дата обращения 15.10.2024).





**Рисунок 4** – Объемы закупок у субъектов МСП в 2023 году

Составлено по<sup>20</sup>



**Рисунок 5** – Динамика количества и общего объема **тендеров**/поставок работ, услуг, товаров в строительной сфере в ДФО по месяцам в период с марта 2020 по декабрь 2024 гг.

Составлено по данным РосТендер<sup>21</sup>

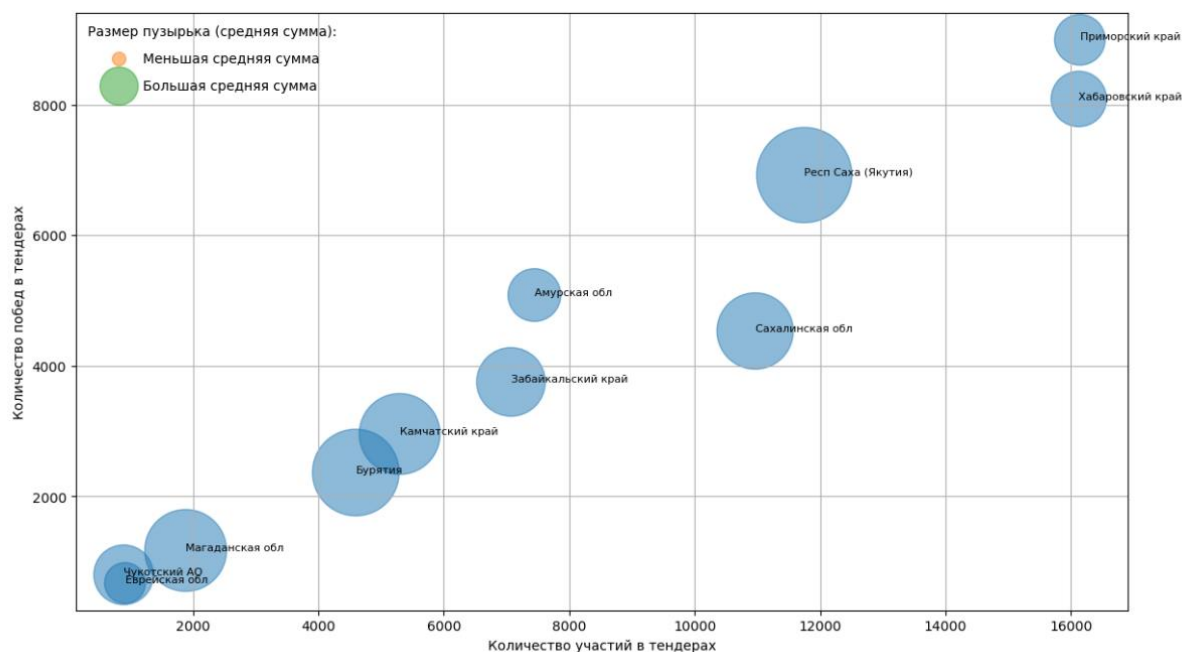
<sup>19</sup> Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2023 год в редакции от 02.05.2024 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/documents/689569> (Дата обращения 13.04.2025).

<sup>20</sup> Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2023 год в редакции от 02.05.2024 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/documents/689569> (Дата обращения 13.04.2025).

Оценивая распределение и динамику объемов строительства по федеральным округам в 2023 году, где наибольший рост объемов показал ДФО, а также и то обстоятельство, что в регионе уровень конкуренции низкий, что связано с числом активных действующих организаций малого бизнеса, уровнем инвестиций в регионах, со сложностями в цепи поставок в отдаленные районы и т.д., для исследования представляет интерес оценка динамики количества тендеров и общего объема финансового рынка заказов в строительной сфере в ДФО в период с марта 2020 по декабрь 2024 гг.<sup>22</sup>, в период, когда происходили преференциальные изменения в регулировании участия МСП в закупках (рис.5).

На основании метода скользящей средней в период с 2020 по 2023 прослеживается восходящий тренд увеличения тендеров в регионе, что обусловлено реализацией крупных инвестиционных проектов с характерной сезонностью заключения договоров по закупкам, когда большее количество приходится на первую половину года с характерным снижением к концу года. Рынок подвержен циклическим колебаниям – раз в год. По стоимостным показателям можно проследить характер выполнения строительных проектов, которые зависят от сложности, отраслевой специфики исполнения контракта. В силу существенных территориальных различий между субъектами в регионе, важным является провести сравнительную оценку эффективности участия компаний в тендерах в отдельных субъектах ДФО (рис. 6).

По результатам анализа данных пузырьковой диаграммы отмечается наиболее высокий уровень активности не только участия, но и высокий процент побед компаний МСП в Приморском и Хабаровском краях, однако средняя стоимость контрактов сопоставима со средней стоимостью контракта в Еврейской автономной области. Можно предположить, что компании малого и среднего бизнеса регионов-лидеров более успешно используют тендеры для расширения бизнеса.



<sup>21</sup> Анализ тендеров по данным РосТендер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rostender.info/analytics/tenders/advanced?query=9395f62a283c920f59858ac24deaba9c&tab=general>

<sup>22</sup> Анализ тендеров по данным РосТендер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [\[https://rostender.info/analytics/tenders/advanced?query=9395f62a283c920f59858ac24deaba9c&tab=general](https://rostender.info/analytics/tenders/advanced?query=9395f62a283c920f59858ac24deaba9c&tab=general)

**Рисунок 6** – Соотношение количества участия и побед в тендерах МСП в отдельных субъектах ДФО в строительной сфере за 2023г., размер пузырька – средняя величина победы (тыс.руб.)

Составлено по данным РосТендер<sup>23</sup> с применением Python

Кроме этого, можно также предположить, что в зависимости от размера контракта разделение проектов на более мелкие заказы увеличивают вероятность того, что субъект МСП сможет выиграть тендер. Однако, данные по крупным контрактам компании Республики Саха (Якутия) несколько противоречат этому выводу. В данном регионе в 2023 году реализовывались наиболее крупные инвестиционные строительные проекты среди регионов ДФО и это самый удаленный район со сложными логистическими путями. Таким образом, важным является то, что на данные результаты также могут оказывать влияние и другие факторы, что требует дополнительных исследований. В удаленных районах, таких как Сахалинская область, Камчатский край, Магаданская область можно отметить одинаковую среднюю стоимость контракта, где, главным образом, заказы на строительные проекты связаны с развитием инфраструктуры и жилищного строительства. Однако количество побед в тендерах невысокое. В зоне менее эффективной стратегии участия в тендерах с низким количеством как участия, так и побед, находятся субъекты МСП Чукотского АО, Еврейской АО и Магаданской области.

Подводя итоги анализа эмпирических данных из различных открытых источников, а также исследований российских и зарубежных экспертов, можно отметить следующее, во-первых, среди субъектов МСП повышается активность их участия в государственных закупках, где одной из причин является проводимые последовательные изменения в государственном регулировании закупочных процессов для МСП, включая доступность информации, упрощение процедур участия, повышение лояльности и другие. Во-вторых, анализ эмпирических данных показывает, что в секторальном разрезе, одной наиболее устойчивой остается строительная сфера, где отмечается большое количество заказов у субъектов МСП, а также повышенный интерес у предпринимателей в этой сфере. Но вместе с тем, поскольку главным критерием, по которому заказчики выбирают поставщиков, является цена, для предпринимателей, работающих в строительном сегменте, вопросы ценообразования с учетом отраслевой специфики для участия в тендере остаются ключевым сдерживающим фактором.

По результатам исследования и выявленных тенденций, необходимо проверить, оказывают ли тендеры положительное влияние на финансово-экономические показатели МСП, т.е. оценить взаимосвязь между участием МСП, которое измеряется суммой побед в тендерах и конкретными показателями, характеризующими результативность деятельности и развитие компаний, и степень влияния. Для анализа были выбраны показатели: сумма побед в тендерах (Tenders won), выручка от реализации (Revenue), прибыль от реализации (Profit sal), средняя стоимость активов (Average asset value), рентабельность продаж (Return sal), коэффициент текущей ликвидности (Ratio curliq) и коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ratio wct). В рамках поставленной задачи, важно проверить, что такой показатель как сумма побед в тендерах имеет положительную корреляционную связь с перечисленными показателями развития, и оказывает на них существенное влияние.

Для проверки данного предположения были собраны данные, которые характеризуют выбранные параметры 52 субъектов МСП с организационно-правовой формой «Общество с ограниченной ответственностью» (ООО) в ДФО по состоянию на 2023

<sup>23</sup> Анализ тендеров по данным РосТендер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rostender.info/analytics/tenders/advanced?query=9395f62a283c920f59858ac24deaba9c&tab=general>

году, на основе данных РосТендер<sup>24</sup>, а также РБК Про<sup>25</sup>. Для проведения анализа отобраны данные 48 субъектов МСП (ООО). Статистические характеристики для данных переменных представлена на рисунке 7.

	Tenders won	Ratio wct	Ratio curlig	Return sal	Revenue \
count	4.800000e+01	48.000000	48.000000	48.000000	4.800000e+01
mean	8.714020e+05	2.060250	2.509869	0.113227	1.294048e+06
std	5.814703e+05	1.543018	3.073896	0.086762	1.618625e+06
min	3.791493e+05	0.340369	0.392679	0.012015	1.540000e+04
25%	5.186925e+05	0.972118	1.138213	0.039390	3.859000e+05
50%	7.613907e+05	1.596464	1.382724	0.085059	7.121650e+05
75%	8.972314e+05	2.836626	2.732436	0.171937	1.401532e+06
max	3.160333e+06	7.051810	18.312080	0.382428	9.344579e+06
median	7.613907e+05	1.596464	1.382724	0.085059	7.121650e+05
iqr	3.785390e+05	1.864508	1.594223	0.132548	1.015632e+06

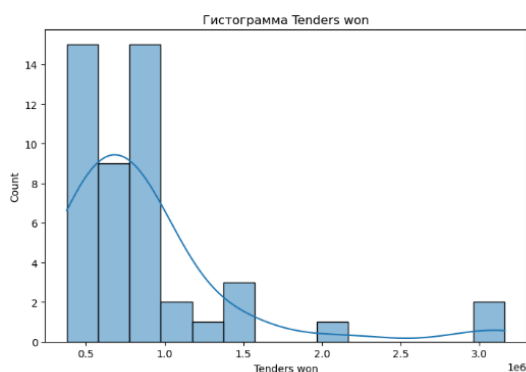
  

	Profit sal	Average asset value
count	48.000000	4.800000e+01
mean	120774.250000	1.118956e+06
std	147955.004033	1.387996e+06
min	2280.000000	4.237050e+04
25%	22984.750000	2.688355e+05
50%	52960.000000	6.083472e+05
75%	162830.250000	1.430301e+06
max	701614.000000	6.090118e+06
median	52960.000000	6.083472e+05
iqr	139845.500000	1.161465e+06

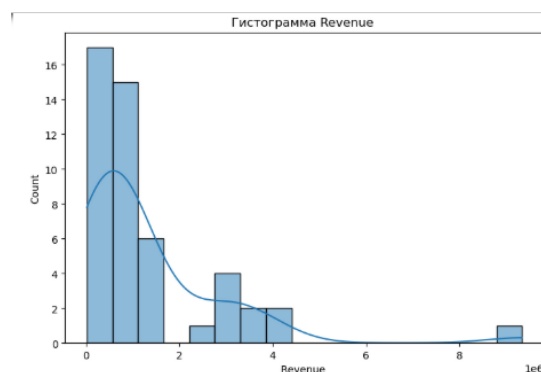
**Рисунок 7** – Статистические характеристики переменных

Составлено с применением Python

Для определения какой из статистических методов для оценки взаимосвязи применить, проведен анализ на предмет соответствия данных нормальному распределению.



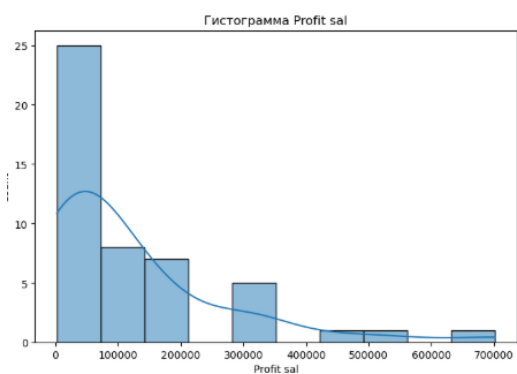
а) сумма побед в тендерах



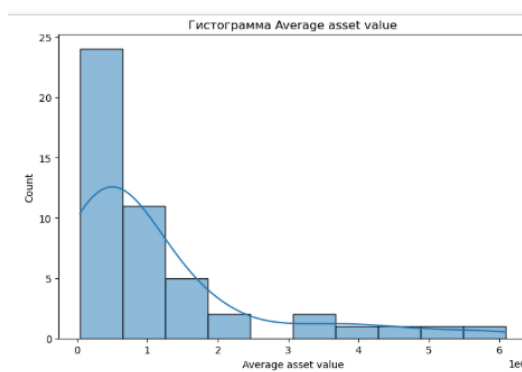
б) выручка от реализации

<sup>24</sup> Анализ тендеров по данным РосТендер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rostender.info/analytics/tenders/advanced?query=9395f62a283c920f59858ac24deaba9c&tab=general>

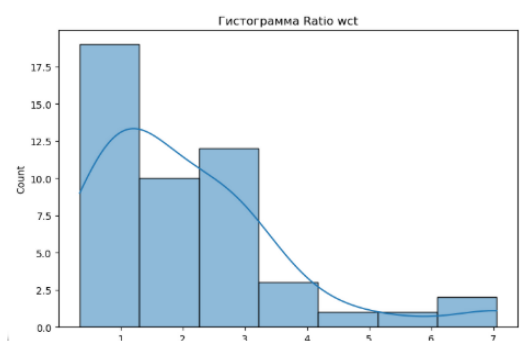
<sup>25</sup> РБК Про. Компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://companies.rbc.ru/?utm\\_source=topline](https://companies.rbc.ru/?utm_source=topline)



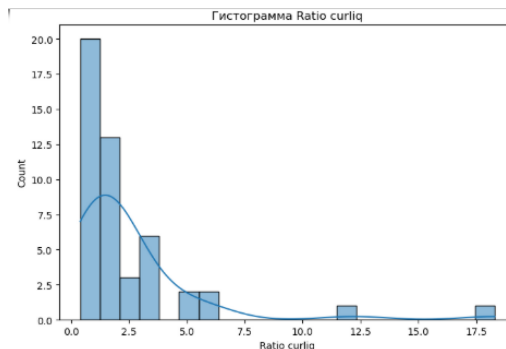
с) прибыль от реализации



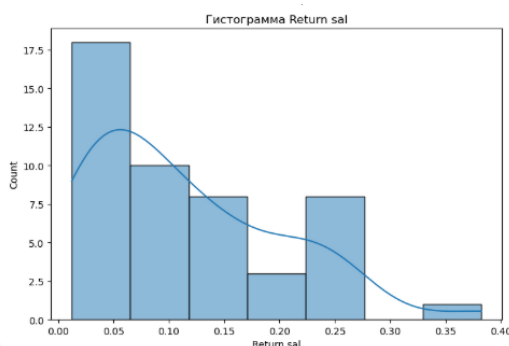
d) средняя стоимость активов



е) коэффициент оборачиваемости оборотных средств



f) коэффициент текущей ликвидности

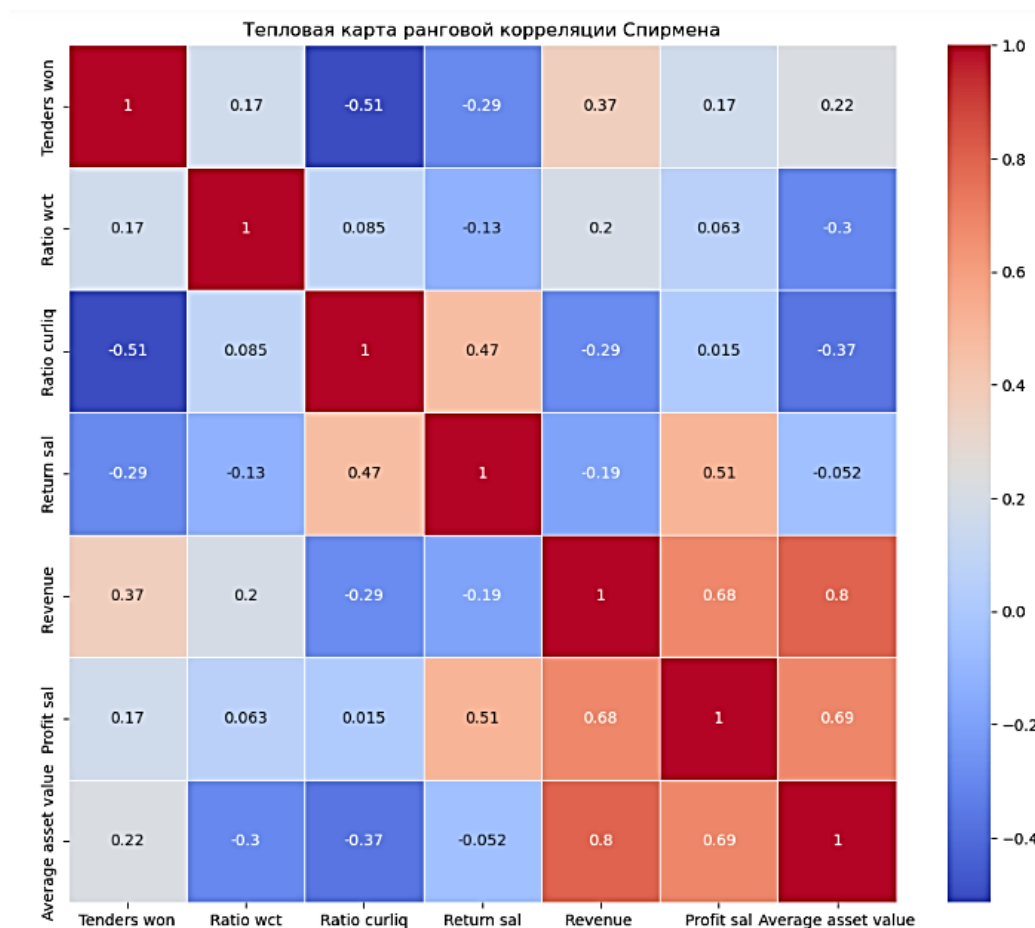


g) рентабельность продаж

**Рисунок 8** – Гистограммы распределения данных  
Составлено с применением Python

По данным рисунка 8 отмечается отсутствие нормального распределения данных по всем выбранным параметрам с характерной положительной асимметрией. В наборе данных присутствует некоторое количество наблюдений со средними значениями, отличающиеся от медианы, что свидетельствует о разнородности показателей результативности и участия в тендерах субъектов МСП в регионе. Кроме того, на значения отобранных параметров оказывают влияние определенные систематические факторы, ограничения. Таким образом, для проведения корреляционного анализа был использован метод ранговой корреляции Спирмена, поскольку для него не требуется нормальное распределение данных. На рисунке 9 «Тепловая карта ранговой корреляции Спирмена» приведены результаты вычисления ранговой корреляции для выбранных переменных.

Значения коэффициентов корреляции для всех переменных различаются. По данным выборки можно сделать заключение, что четыре параметра из шести показателей имеют значение коэффициента корреляции менее 0,3 и -0,3, что свидетельствует о практически полном отсутствии зависимости между объемом побед в тендерах и изучаемыми показателями. Положительную и умеренную связь имеет переменная «Выручка от реализации продукции» со значением коэффициента корреляции +0,37. В данном случае, можно говорить о том, что увеличение числа выигранных тендеров приводит к увеличению выручки компании, поскольку чаще всего выступают дополнительным каналом сбыта. Отрицательную, но более тесную зависимость демонстрирует переменная «Коэффициент текущей ликвидности» (коэффициент корреляции – 0,51), т.е. можно предположить, увеличение числа выигранных тендеров приводит к снижению платежеспособности, но поскольку связь нелинейная, то в данной ситуации можно говорить о зависимости данного параметра от иных показателей, возникающих в ходе участия в закупочной деятельности в строительном секторе, например, повышение уровня заимствования.



**Рисунок 9** – Тепловая карта ранговой корреляции Спирмена  
Составлено с применением Python

Проведенный корреляционный анализ доказывает, что выручка от реализации продукции и уровень платежеспособности могут иметь корреляционную зависимость от увеличения числа выигранных тендеров. Но вместе с тем, полученные результаты исследования опровергают предположение о прямой, высокой и положительной зависимости объема выигранных тендеров и финансово-экономических показателей, характеризующих развитие МСП. Результаты исследования могут быть обусловлены качеством выборки и ее

маленьким размером, а также выбором анализируемых переменных. Дальнейшие исследования могли бы проверить полученные результаты с использованием большего количества и качества переменных с учетом отраслевой специфики, особенностей участия в закупочной деятельности субъектов МСП, а также иных методологических подходов.

#### **Заключение.**

В результате проведенного исследования важно отметить, что государственные закупки для субъектов малого и среднего бизнеса являются одним из источников получения доходов. Закупочные процессы, связанные с определением потребностей, разработки проектов, распределения контрактов, установления преференциальных условий участия регулируются государством и в последнее время становятся более лояльными по отношению к участникам, таким как малый бизнес. Но, вместе с тем, сохраняются неравные условия среди крупных и малых игроков, сохраняются коррупционные риски, высокие административные расходы и т.д. Получение доступа МСП к выполнению работ государственных заказов по строительству, ремонту и реконструкции объектов, финансируемым с привлечением средств бюджетов бюджетной системы РФ, с одной стороны, способствует их развитию и созданию новых рабочих мест, с другой стороны, сложность и специфика выполнения строительных проектов требуют эффективной системы ценообразования. Несмотря на то, что взаимодействие МСП и организаций государственного сектора может быть взаимовыгодным, просматривается разрыв между потенциалом и эффективностью, который характеризует участие МСП в государственных закупках.

Результаты, которые были получены в ходе статистического анализа данных об участии в торгах субъектов МСП ДФО позволили сделать предположение, что успех в получении выигрышей по результатам торгов, с одной стороны, связан со средней стоимостью контракта и частотой участия в тендерах, с другой стороны, для региона как ДФО характерны географические особенности, как например, климат, удаленность, развитие инфраструктуры, также могут оказывать влияние на активное участие малого бизнеса в тендерах в строительном сегменте. Результаты корреляционного анализа опровергли предположение о прямом влиянии успешного участия в тендере на финансово-экономические показатели развития субъектов МСП, но как уже упоминалось, в выборке участвовало недостаточное количество наблюдений. Ключевым вопросом является, меры государства, направленные на повышение участия МСП в тендерах, могут приводить к устойчивому положительному влиянию на эффективность функционирования субъектов МСП. Будущие исследования по сбору большего количества данных позволят более надежно оценить последствия участия в закупках для субъектов МСП.

#### **Список источников:**

1. Woldesenbet K., Ram M., Jones T. Supplying large firms: The role of entrepreneurial and dynamic capabilities in small businesses // *International Small Business Journal*. 2012. Vol. 30. No. 5. P. 493-512. DOI: [10.1177/0266242611396390](https://doi.org/10.1177/0266242611396390)
2. Умнова М.Г. Развитие участия малых и средних предприятий в государственных закупках в России // *Экономика, предпринимательство и право*. 2022. Т. 12, № 12. С. 3205-3222. URL: <https://elibrary.ru/djaqbx>
3. Сапожникова С.М., Рейхерт Н.В. Проблемы малого бизнеса при организации участия в электронных торгах // *Бизнес. Образование. Право*. 2023. № 1(62). С. 173 – 178. URL: <https://www.elibrary.ru/asoogw>
4. Смирнова Ю.Н. Строительные тендеры. Проблема их проведения и пути решения // *Нормирование и оплата труда в строительстве*. 2019. № 12. С. 72-75. URL: <https://www.elibrary.ru/tlksln>

5. Камалов Д.М. Тендеры в строительстве и особенности их проведения // Молодежь и XXI век - 2020: материалы X Международной молодежной научной конференции, Курск, 19–20 февраля 2020 года. Том 3. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 272-276. URL: <https://www.elibrary.ru/lwvrbq>
6. Ягин В.П. О необходимости совершенствования системы тендеров в строительстве // Гидротехника. 2023. № 2(71). С. 75-77. URL: <https://www.elibrary.ru/jqjurt>
7. Патласов О.Ю. Алгоритмы проведения тендеров и модель отбора участников // Омский научный вестник. 2013. № 5(122). С. 46-52. URL: <https://www.elibrary.ru/rupjvh>
8. Гусакова Е.А., Павлов А.С. Государственные закупки в строительстве-зарубежная практика // Вестник МГСУ. 2022. Т. 17, №. 2. С. 242-252. URL: <https://www.elibrary.ru/pexhqw>
9. Туркенич В.Д., Онищенко Д.И., Шекемов Т.В. Проблемы механизмов распределения финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса // Основные тенденции развития инновационного предпринимательства в реальном секторе экономики в эпоху цифровизации: вызовы и возможности: Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции. - Москва: Индивидуальный предприниматель Сафронов Руслан Анатольевич, 2021. - С. 220-227. URL: <https://www.elibrary.ru/woiivl>
10. Умнова М.Г., Лаврентьева О.И., Измякова А.В. Тенденции развития и проблемы управления в сфере государственных закупок // Креативная экономика. 2021. Том 15. № 6. С. 2693–2712. DOI: [10.18334/ce.15.6.112286](https://doi.org/10.18334/ce.15.6.112286)
11. Фирсов Е.И., Обаляева Ю.И. Цифровизация неконкурентного сегмента закупок // Креативная экономика. 2022. Т. 16, № 8. С. 3049-3062. DOI: [10.18334/ce.16.8.115335](https://doi.org/10.18334/ce.16.8.115335)
12. Fillis I. The internationalizing smaller craft firm: insights from the marketing/entrepreneurship interface // International Small Business Journal. 2004. Vol. 22, No. 1. P. 57-82. DOI: [10.1177/0266242604039481](https://doi.org/10.1177/0266242604039481)
13. Hamilton R.T. How firms grow and the influence of size and age // International Small Business Journal. 2012. Vol. 30, No. 6. P. 611-621. DOI: [10.1177/0266242610383446](https://doi.org/10.1177/0266242610383446)
14. Mir D.F., Feitelson E. Factors affecting environmental behavior in micro-enterprises: Laundry and motor vehicle repair firms in Jerusalem // International Small Business Journal. 2007. Vol. 25. No. 4. – С. 383-415. DOI: [10.1177/0266242607078583](https://doi.org/10.1177/0266242607078583)
15. Smallbone D., Leig R., North D. The characteristics and strategies of high growth SMEs // International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 1995. Vol. 1, No. 3. P. 44-62. DOI: [10.1108/13552559510100657](https://doi.org/10.1108/13552559510100657)
16. Решетов К. Ю. Система государственных закупок в России: текущее состояние, проблемы, направления развития // Вестник Национального Института Бизнеса. 2022., № 1(45). С. 120-129. URL: <https://elibrary.ru/tnfeol>

#### References:

1. Woldesenbet K., Ram M., Jones T. Supplying large firms: The role of entrepreneurial and dynamic capabilities in small businesses. *International Small Business Journal*, 2012, vol. 30, issue. 5, pp. 493-512. DOI: [10.1177/0266242611396390](https://doi.org/10.1177/0266242611396390)
2. Umnova M.G. Development of participation of small and medium-sized enterprises in public procurement in Russia. *Economy, entrepreneurship and law*, 2022, vol. 12, issue. 12, pp. 3205-3222. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/djaqbx>
3. Sapozhnikova S.M., Reikher N.V. Problems of small business in organizing participation in electronic trading. *Business. Education, Law*, 2023, vol. 1 (62), pp. 173-178. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/asoogw>



4. Smirnova Yu.N. Lazareva N.V. Construction tenders. The problem of their implementation and solutions. *Standardization and payment of labor in construction*, 2019, vol.12, pp. 72-75. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/tlksln>
5. Kamalov D.M. Tenders in construction and features of their implementation. Proc. "Youth and the XXI century – 2020", Kursk, Southwestern State University Publ., 2020. vol. 3. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/lwvrbq>
6. Yagin V.P. On the need to improve the tender system in construction. *Hydrotechnics*. 2023, vol. 2(71), pp. 75-77. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/jqjurt>
7. Patlasov O.Yu. Algorithms for conducting tenders and a model for selecting participants. *Omsk Scientific Bulletin*, 2013, vol. 5(122), pp. 46-52. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/rupjvh>
8. Guskova E.A., Pavlov A.S. Public procurement in construction - foreign practice. *Bulletin of MGSU*. 2022, vol. 17, issue 2, pp. 242-252. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/pexhqw>
9. Turkenich V. D., Onishchenko D. I., Shekemov T. V. Problems of mechanisms for distributing financial support for small and medium-sized businesses. Proc. "Main trends in the development of innovative entrepreneurship in the real sector of the economy in the era of digitalization: challenges and opportunities", Moscow, Individual entrepreneur Safronov Ruslan Anatolyevich Publ., 2021, pp. 220-227. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/woiivl>
10. Umnova M.G., Lavrentyeva O.I., Izmyakova A.V. Development trends and management problems in the field of public procurement. *Creative Economy*, 2021, vol. 15(6), pp. 2693-2712. (In Russian). DOI: [10.18334/ce.15.6.112286](https://doi.org/10.18334/ce.15.6.112286)
11. Firsov E.I. Obalyaeva Yu.I. Digitalization of the non-competitive procurement segment. *Creative Economy*, 2022, vol. 16, issue 8, pp. 3049-3062. (In Russian). DOI: [10.18334/ce.16.8.115335](https://doi.org/10.18334/ce.16.8.115335)
12. Fillis I. The internationalizing smaller craft firm: insights from the marketing/entrepreneurship interface. *International Small Business Journal*, 2004, vol. 22, no. 1, pp. 57-82. DOI: [10.1177/0266242604039481](https://doi.org/10.1177/0266242604039481)
13. Hamilton R. T. How firms grow and the influence of size and age. *International Small Business Journal*, 2012, vol. 30, no. 6, pp. 611-621. DOI: [10.1177/0266242610383446](https://doi.org/10.1177/0266242610383446)
14. Mir D.F., Feitelson E. Factors affecting environmental behavior in micro-enterprises: Laundry and motor vehicle repair firms in Jerusalem. *International Small Business Journal*, 2007, vol. 25, no. 4, pp. 383-415. DOI: [10.1177/0266242607078583](https://doi.org/10.1177/0266242607078583)
15. Smallbone D., Leig R., North D. The characteristics and strategies of high growth SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 1995, vol. 1, no. 3, pp. 44-62. DOI: [10.1108/13552559510100657](https://doi.org/10.1108/13552559510100657)
16. Reshetov K. Yu. The system of public procurement in Russia: current state, problems, development directions. *Bulletin of the National Institute of Business*, 2022, vol. 1 (45), pp. 120-129. (In Russian) URL: <https://elibrary.ru/tnfeol>

Submitted: 21 March 2025

Accepted: 21 April 2025

Published: 22 April 2025

