

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ***Карэн Авакович ТУМАНЯНЦ^{а,•}, Елизавета Дмитриевна СИНИЦЫНА^б,
Сауле Жумановна ИНТЫКБАЕВА^с**^а кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономической политики, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация
tka210@gmail.com^б экономист ООО «Техноспорт», Волгоград, Российская Федерация
lizaliza-1992@mail.ru^с доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и статистики, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан
saule_54@mail.ru

• Ответственный автор

История статьи:Получена 18.07.2017
Получена в доработанном виде 02.08.2017
Одобрена 28.08.2017
Доступна онлайн 28.09.2017УДК 336.52
JEL: H57, L26**Аннотация****Предмет.** Особый порядок доступа малого бизнеса к государственным и муниципальным закупкам как инструмент стимулирования малого предпринимательства.**Цели.** Количественная оценка влияния данного инструмента на развитие российского малого бизнеса.**Методология.** Сопоставляются данные об участии малых предприятий в закупках для региональных и муниципальных бюджетов с показателями развития малого бизнеса по всем регионам Российской Федерации за период с 2010 по 2014 г. Анализ выполнен на основе моделей фиксированных и случайных эффектов линейных и логарифмических регрессий.**Результаты.** Обнаружена положительная взаимосвязь только между ролью малого предпринимательства в государственных (муниципальных) закупках и количеством малых предприятий в регионе. Позитивного влияния масштабов госзаказа на объемы выручки и доходов малого бизнеса, размер занятости и уровень инвестиционной активности не выявлено.**Область применения.** Результаты могут быть использованы при формировании способов государственной поддержки малого предпринимательства в России, а также регулировании процедур государственных (муниципальных) закупок.**Выводы.** Эффективность данного инструмента содействия развитию малого предпринимательства невелика. Нет необходимости в специальном льготном режиме доступа малых предприятий к государственным (муниципальным) закупкам, особенно если это влечет рост бюджетных расходов и снижение качества приобретаемых товаров (работ, услуг).**Ключевые слова:**

государственные закупки, малый бизнес, бюджет, модель фиксированных эффектов, модель случайных эффектов

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

Для цитирования: Туманянц К.А., Сеницына Е.Д., Интыкбаева С.Ж. Влияние государственных закупок на развитие малого предпринимательства в России // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, № 35. – С. 2107 – 2122.<https://doi.org/10.24891/fc.23.35.2107>**Введение**

Малый бизнес традиционно ассоциируется с созданием рабочих мест, инвестиционной

и инновационной активностью, ростом адаптивности и конкурентоспособности экономики. Поскольку значительная часть административных и экономических барьеров имеет регрессивный относительно размеров бизнеса характер, в большинстве

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-02-00153.

стран государством реализуется политика поддержки малого предпринимательства (далее – МП). Одним из инструментов содействия развитию небольших форм хозяйственной деятельности выступает специальная практика осуществления государственных закупок товаров, работ, услуг у малого бизнеса. Спрос на продукцию со стороны бюджета призван снизить риски колебаний рыночной конъюнктуры для субъектов МП, облегчить для них доступ к получению финансовых ресурсов.

В частности, в США процедуры приобретения для общественных нужд товаров и услуг, ориентированные исключительно на компании с небольшим штатом сотрудников и/или невысокими объемами активов, применяются с момента принятия Small Business Act в 1953 г. Минимальная квота по прямым правительственным контрактам с малым бизнесом в США установлена в размере 23%, а по субподрядам – 40%¹. В ЕС квота для малых предприятий не установлена, но необходимость применения упрощенного порядка покупки продукции у них за счет бюджетных средств установлена в The European Charter for Small Enterprises (2000 г.), EU Public Procurement Directive (2004 г.), Think Small First: A Small Business Act for Europe (2008 г.).

В Российской Федерации в государственные программные документы по стимулированию развития МП с середины 90-х годов XX в. неизменно включались положения о необходимости облегчения доступа этой категории хозяйствующих субъектов к бюджетным контрактам. В результате специальные требования были внесены сначала в Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», а впоследствии в Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ

«О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В частности, согласно закону № 94-ФЗ от 10 до 20%, а в соответствии с законом № 44-ФЗ не менее 15% закупок товаров, работ, услуг должны производиться у субъектов МП. При этом в отличие от международной практики правовые нормы, регулирующие минимальный объем закупок у МП, были распространены не только на государственный, но и на региональные и муниципальные бюджеты, а с 2011 г. и на государственные компании. В 2012 г. в России фактическая доля малого бизнеса по оценкам ОЭСР составила 11% от государственных закупок и 12% от муниципальных при общем объеме годовых расходов в размере около 13 трлн руб.². Оценки Ю.С. Пиньковецкой [1] существенно скромнее – 5,2%, но даже при этом значении соответствуют более чем полутриллионной сумме, ежегодно направляемой в РФ на покупку продукции МП из бюджетов всех уровней.

Цель проведенного авторами исследования заключалась в количественной оценке влияния государственных и муниципальных закупок товаров и услуг у субъектов малого предпринимательства (далее – ГМЗ) на развитие малого бизнеса в РФ. Как отмечают К. Николас и М. Фрухманн [2]: если на микроэкономическом уровне позитивное воздействие расширения круга потребителей за счет государственных (муниципальных) заказчиков не подвергается сомнению, то уже в масштабах экономики региона эффект не представляется гарантированным. При этом очевидно, что задача государства в этом направлении должна заключаться не в улучшении финансового положения отдельных компаний и бизнесменов, выигрывающих публичные торги, а в достижении значимого результата для развития сегмента малого бизнеса в целом, в том числе за счет кумулятивного и синергетического эффектов.

¹ SME and Entrepreneurship Policy in Israel 2016. OECD Publishing, Paris, 2016.
URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264262324-en>

² Russian Federation: Key Issues and Policies, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. OECD Publishing, Paris, 2015.

Содержание статьи структурировано в соответствии с логикой исследования и последовательно включает обзор научной литературы по теме работы, описание методологии и информационной базы исследования, анализ результатов моделирования и выводы.

Научные подходы к изучению вклада публичных закупок в развитие малого бизнеса

С тех пор как Дж.М. Кейнс впервые предложил рассматривать бюджетные расходы не только как способ обеспечения общественного потребления и функционирования государственного сектора, но и как инструмент реализации экономической политики, масштабы государственных закупок существенно выросли. Расходы расширенного правительства на приобретение товаров и услуг в среднем по странам – членам ОЭСР достигают 12% валового внутреннего продукта³. Наряду с такими целями государственных закупок, как поддержка внутренних источников экономического роста, решение социальных проблем, защита окружающей среды (так называемые зеленые закупки) и др. в работе С. Эрроусмит [3] выделяется стимулирование МП. С. Шиво-Кампо и П. Сандарам [4] отмечают в качестве причин формирования особых условий доступа малого бизнеса к государственным закупкам необходимость развития конкуренции, поддержки инноваций, сокращения дискриминации небольших по размеру компаний. Дж. Эдлер и Л. Горджиони [5], а также Г. Уолкер и Л. Преус [6] подчеркивают, что в отличие от льготного налогообложения или прямого финансирования через государственные гранты и субсидии, представляющие собой стимулирование предложения, участие субъектов МП в государственных закупках означает поддержку со стороны спроса. Исследования М. Фелдмана [7], Л. Фредеркинга [8], Д. Аудретча [9]

и Р. Паркера [10] аргументируют целесообразность использования бюджетных закупок товаров и услуг для содействия развитию предпринимательства именно на региональном и местном уровне. При этом роль малого бизнеса в государственных закупках в большинстве стран, по оценкам М. Кидалова и К. Снайдер [11], а также К. Николаса и М. Фрухманн [2], существенно ниже, чем желаемая, и ниже его доли в национальной экономике. Данное обстоятельство, по их мнению, свидетельствует о наличии проблем с доступностью бюджетных контрактов для малого бизнеса и актуальности поиска способов их решения. Л. Преус, К. Лоадер и С. Нортон, М.Г. Умнова [12–15] выделяют информационные, экономические, организационные и коррупционные барьеры для участия небольших фирм в закупках для общественных нужд. К. Лоадер [16] полагает, что упрощение, стабильность и стандартизация правил закупок, снижение административных требований и дробление лотов будут способствовать более широкому вовлечению предпринимателей в государственные закупки.

В то же время, как показано в публикации Л. Преус [12], малый бизнес не всегда демонстрирует более низкие издержки и/или более высокое качество производимой продукции по сравнению со средними и крупными компаниями. Поэтому согласно работе М. Кидалова и К. Снайдера [11] органы власти зачастую оказываются перед дилеммой в выборе приоритета: поддержка МП или обеспечение максимальной рациональности использования бюджетных средств? Дж. Накабаяши [17] удалось эмпирически доказать, что при отсутствии конкуренции со стороны малого бизнеса рост государственных расходов на приобретение продукции в Японии будет больше, чем от привилегий, предоставляемых небольшим компаниям. Тем не менее, К. Лоадер [16] справедливо указывает на необходимость оценить последствия дифференциации по критерию размера компаний-продавцов

³ Public Procurement Review of the Mexican Institute of Social Security. OECD Publishing, Paris, 2013.
URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264197480-en>

процедур приобретения продукции за счет бюджетных средств. К. Николас и М. Фрухманн [2], анализируя оправданность с точки зрения позитивных эффектов в развитии малого бизнеса усилий государства по созданию специальных процедур государственных закупок, приходят к выводу об отсутствии необходимости расширения льгот и нецелесообразности привилегий для малого бизнеса.

В преобладающей части научных работ применяются качественные методы оценки результативности ГМЗ для субъектов МП. В частности, в основе публикации К. Лоадера и С. Нортон [13] и статьи К. Лоадера [14] лежат интервью с бизнесменами. Л. Преус [12] и К. Лоадер [16, 18] опрашивали должностных лиц муниципальных органов власти и служб, осуществляющих приобретение продукции. Кроме того, в указанных публикациях анализировались закупочная документация и информация, размещенная в Интернете.

Невозможность сравнения результатов деятельности компании, выигравшей государственный контракт, с ее же результатами в абсолютно идентичных условиях, но при отсутствии контракта, по мнению К. Николас и М. Фрухманн, Д. Сторей, Дж. Куран [2, 19, 20], затрудняет количественную оценку последствий реализации политики расширения доступа малого бизнеса к ГМЗ. Этим объясняется небольшое число публикаций с эконометрическими расчетами. Тем не менее, среди исследований с применением количественных методов следует отметить статьи Р. Давила, И. Ха и С. Майерс [21], Ю.С. Пиньковецкой [1] и Г.Т. Гафуровой, Г.Н. Нотфуллиной и С.П. Фукиной [22].

При этом если в публикациях, основанных на качественных методах, авторы практически единодушно приходили к выводу о позитивном влиянии ГМЗ на деятельность компаний, то результаты количественных исследований носят противоречивый характер. Р. Давила, И. Ха и С. Майерс [21] на основе данных за 2003–

2004 гг. по штату Нью-Джерси (США) построили логарифмически-линейные модели для компаний, участвовавших в двух программах повышения доступности государственных тендеров. Критерии отбора обеих программ отличались только признаком расовой, этнической и гендерной принадлежности собственников бизнеса. Авторы пришли к выводу о том, что компании, собственники которых принадлежали к дискриминируемым группам населения, не получили дополнительных преимуществ в результате участия в адресованных им программах упрощенного доступа к государственным закупкам. Таким образом, принятые властями меры поддержки в виде получения бюджетных контрактов не оказали позитивного воздействия на бизнес их участников.

Ученые Г.Т. Гафурова, Г.Н. Нотфуллина, С.П. Фукина [22] на основе данных по регионам РФ за 2011–2015 гг. установили положительную зависимость количества субъектов малого и среднего бизнеса, а также логарифма оборота малых предприятий от количества государственных и муниципальных заказчиков, разместивших заявки для субъектов МП, и его квадрата соответственно. Несомненным достоинством работы Ю.С. Пиньковецкой [1] является доказательство обоснованности использования функции плотности нормального распределения для описания флуктуации значений показателей участия субъектов МП в ГМЗ по регионам РФ, что дает возможность использовать эконометрический аппарат для анализа указанного массива данных.

Методология и информационная база исследования

Поскольку в научной литературе не сформировалось общепризнанной эконометрической модели для оценки роли ГМЗ в развитии МП, нами были оценены четыре типа уравнений: линейное (1), двойное логарифмическое (2), логарифмически-линейное (3) и линейно-логарифмическое (4). Каждое из них имеет

свои достоинства и недостатки, что позволяет проанализировать различные аспекты влияния доступа к государственным контрактам на состояние МП.

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \sum_{j=3}^n \beta_j Z_i; \quad (1)$$

$$\ln Y_i = \beta_1 + \beta_2 \ln X_i + \sum_{j=3}^n \beta_j Z_i; \quad (2)$$

$$\ln Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \sum_{j=3}^n \beta_j Z_i; \quad (3)$$

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 \ln X_i + \sum_{j=3}^n \beta_j Z_i, \quad (4)$$

где Y_i – зависимые переменные, характеризующие уровень развития малого бизнеса;

X_i – независимые переменные, характеризующие степень участия МП в ГМЗ;

Z_i – контрольные переменные, характеризующие различные факторы, оказывающие влияние на уровень развития малого бизнеса;

$\beta_1 \dots \beta_j$ – параметры модели.

Каждое из уравнений (1–4) оценивалось в исследовании методом наименьших квадратов с учетом наличия фиксированных и случайных эффектов. Далее из полученных регрессий при помощи теста на линейное ограничение осуществлялся выбор между уравнением по методу наименьших квадратов и моделью с фиксированными эффектами. На следующем этапе на основе теста Хаусмана сопоставлялось качество модели с фиксированными и случайными эффектами. На последнем шаге сравнение между уравнением по методу наименьших квадратов и моделью со случайными эффектами проводилось с использованием теста Бреуша–Пагана. Оценки коэффициентов регрессии, отобранных в результате указанной процедуры, состоятельны и эффективны. Их значения были

использованы при формулировании выводов исследования.

Информационной базой послужили ежегодные данные Росстата о количестве государственных контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства, а также стоимости указанных контрактов во всех регионах РФ за период с 2010 по 2014 г.⁴. Модели (1–4) позволяют сопоставить доступность участия в ГМЗ с отдельными показателями развития МП в субъектах Федерации⁵. Статистически значимое положительное значение коэффициента β_2 при значимости уравнения в целом будет указывать на наличие устойчивой связи между развитием МП в регионе и степенью его участия в процедурах ГМЗ. Наш подход в целом соответствует методике, применяемой в исследовании Г.Т. Гафуровой, Г.Н. Нотфуллиной, С.П. Фукиной [22], однако в отличие от указанной работы мы существенно расширили круг зависимых и независимых переменных, а также включили в спецификацию всех уравнений контрольные переменные.

В частности, помимо количества контрактов (Contr) и объема закупок в миллионах рублей (PubProc) в состав регрессоров были добавлены показатели количества контрактов и стоимости закупок в расчете на 1 000 жителей (Con/Pop и PP/Pop соответственно) (табл. 1). Использование подушевых значений позволяет избежать ситуации, когда положительная взаимосвязь между показателями развития МП с одной стороны и количеством и стоимостью государственных контрактов с другой стороны демонстрирует не эффективность инструмента стимулирования МП, а определяется размерами региона. В работе Ю.С. Пиньковецкой [1] значения показателей, приведены в расчете на 1 000

⁴ Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359

⁵ Там же.

«малых предпринимательских структур». На наш взгляд, преимуществом подушевых значений является меньший риск эндогенности, так как при подходе Ю.С. Пиньковецкой [1] уровень развития малого бизнеса в регионе при прочих равных условиях строго обратно пропорционален масштабам его участия в процедурах ГМЗ. Кроме того, результат арифметического сложения таких качественно разнородных объектов, как количество малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (далее ИП) сложно интерпретируем.

Помимо количества малых предприятий и ИП (тыс. ед.) в регионе (Ent и IP соответственно), а также количества работников, занятых в сфере МП (Emp), в состав зависимых переменных были включены относительные показатели по каждому региону (табл. 2):

- количество малых предприятий и ИП в расчете на 1 000 жителей (Ent/Pop и IP/Pop соответственно);
- доля занятых в сфере МП в экономически активном населении в процентах (Emp/Pop);
- оборот (выручка) субъектов МП, объем продаж ИП, объем инвестиций в основной капитал субъектов МП, величина налогооблагаемой базы налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, выбравших в качестве объекта обложения доход, доходы, уменьшенные на размер расходов, а также величина налогооблагаемой базы плательщиков единого вмененного дохода в процентах от валового регионального продукта (Turn/GRP, Sal/GRP, Inv/GRP, TBR/GRP, TBNR/GRP, TBI/GRP соответственно);
- доля инвестиций в основной капитал субъектов МП в процентах от общего объема инвестиций в основной капитал в регионе (Inv/TotInv).

Данные о величине налогооблагаемой базы, публикуемые Федеральной налоговой

службой России⁶, позволяют расширить массив анализируемой информации о состоянии легального МП в регионе за счет независимого от Росстата источника.

В целях повышения достоверности результатов моделирования в спецификацию каждого уравнения были включены контрольные переменные, также оказывающие влияние на уровень развития МП в регионе. К ним мы отнесли валовый региональный продукт в миллионах рублей (GRP), подушевой валовый региональный продукт в рублях (GRP/Pop), размер бюджетных субсидий субъектам МП в рублях на одного жителя (Sub/Pop), ставку налога на доходы за вычетом расходов для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения в процентах (Rate) (табл. 3).

На базе 415 наблюдений, спецификаций (1–4) и трех способов моделирования (метод наименьших квадратов, модель с фиксированными и случайными эффектами) было оценено 624 уравнения, каждое из которых включало по одной зависимой и независимой переменной, а также все контрольные переменные.

Анализ результатов моделирования

В соответствии с приведенным алгоритмом из полученных уравнений были отобраны регрессии с эффективными и состоятельными оценками связи каждой пары зависимой и независимой переменных в каждой спецификации из (1–4). Тест на линейное ограничение и тест Бреуша–Пагана продемонстрировали несостоятельность оценок, сделанных на основе метода наименьших квадратов. Результаты теста Хаусмана продемонстрировали наличие в подавляющем числе наблюдений фиксированных эффектов. В оставшейся

⁶ Формы статистической налоговой отчетности № 5-ЕНВД «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности» и № 5-УСН «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения». URL: https://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/forms/

части статьи оценки, полученные в рамках модели случайных эффектов, содержат специальное упоминание об этом. При отсутствии упоминания использована модель фиксированных эффектов. Все отобранные таким образом регрессии согласно F -статистике являются значимыми. Значения коэффициента β_2 , имеющие уровень ошибки менее 10%, из отобранных уравнений приведены в табл. 4–7.

В наибольшей степени масштабы ГМЗ оказывают влияние на количество малых предприятий как в абсолютном, так и в относительном измерении. В среднем увеличение количества контрактов с МП на 10 000 единиц или суммы таких контактов на 5 млрд руб. за год приводит к появлению одного нового небольшого предприятия в расчете на тысячу жителей (табл. 4). Согласно линейно-логарифмическому уравнению увеличение количества заключаемых контрактов на 1% в среднем приводит к росту числа предприятий на 35%, а числа малых предприятий на 1 000 жителей на 0,006% (табл. 6). Сходные результаты были получены и в работе Г.Т. Гафуровой, Г.Н. Нотфуллиной и С.П. Фукиной [22].

Изменение объема ГМЗ у МП также приводит к изменению числа малых предприятий в регионе. Однако количественная оценка этого эффекта в расчете на однопроцентное изменение стоимости ГМЗ находится в очень широком диапазоне от 0,06% (табл. 7) до 9% (табл. 6) для общего числа малых предприятий и от 0,007% (табл. 6) до 0,06% (табл. 7) для удельного показателя. В тоже время на количество ИП в регионе позитивная взаимосвязь с показателями участия субъектов МП в ГМЗ не распространяется. Линейно-логарифмическое и двойное логарифмическое уравнения свидетельствуют об отрицательной зависимости между данными индикаторами (табл. 6 и 7).

Было зафиксировано позитивное воздействие ГМЗ у МП на налогооблагаемую базу по

объекту «доход», задекларированную налогоплательщиками, работающими на упрощенной системе налогообложения. Ее доля на 0,4 и 0,7 п.п. ВРП выше в регионах с большим количеством контрактов (на каждые 10 000 ед.) и большей стоимостью (на каждые 10 млрд руб.) (табл. 4). Согласно логарифмически-линейному уравнению рост объема ГМЗ у МП на 10 млрд руб. приводит к росту на 18% доли налогооблагаемой базы по указанному объекту в ВРП (табл. 5). При этом доля налоговой базы по единому налогу на вмененный доход в ВРП демонстрирует обратную зависимость от регрессоров во всех типах уравнений (табл. 4–7). Количество занятых в секторе МП (табл. 4–6), доля оборота (выручки) (табл. 4) и инвестиций МП в ВРП (табл. 6) также отрицательно связаны с ролью МП в ГМЗ.

Из 13 переменных, характеризующих различные аспекты развития МП, только три продемонстрировали позитивную взаимосвязь с количеством и стоимостью контрактов на закупку продукции для государственных нужд у малого бизнеса. Устойчивая отрицательная связь объекта обложения по налогу на вмененный доход с масштабами ГМЗ у МП заставляет с осторожностью относиться к положительному результату, полученному для налогооблагаемой базы по объекту «доход». Расчеты скорее свидетельствуют о различном соотношении видов налоговых режимов, используемых в регионах с различной ролью МП в ГМЗ, нежели о действительно значимом эффекте для развития всего сектора МП в целом. Обратная зависимость между результатами деятельности МП и размерами ГМЗ может говорить об использовании данного инструмента поддержки бизнеса органами власти в регионах со слабым уровнем развития МП.

Выводы

Объем ГМЗ у субъектов МП не оказывает заметного влияния на развитие малого

бизнеса на региональном уровне. Расширение доступа этой части предпринимателей к бюджетным контрактам обуславливает номинальный рост количества малых предприятий, который тем не менее не подкрепляется увеличением масштабов деятельности МП в региональной экономике.

Возможно, этот феномен объясняется практикой дробления компаний для соответствия критериям малого предприятия, либо продаж бюджету продукции среднего и крупного бизнеса через специально создаваемые структуры в целях использования облегченных процедур участия в ГМЗ. Повышенная активность в учреждении фирм может иметь искусственный характер и в связи с необходимостью обеспечить имитацию конкурентной борьбы за бюджетный заказ путем номинального участия нескольких компаний, фактически представляющих интересы одного лица (группы лиц).

Получение контракта на поставку продукции для государственных нужд, очевидно, позитивно сказывается на результатах деятельности продавца, но не оказывает воздействие на состояние сектора МП в целом в региональной экономике. Можно предположить, что заказы от государства получает один и тот же узкий круг предпринимателей и/или кооперационные и синергетические связи

между субъектами МП в регионе весьма слабы, вследствие чего рост выручки поставщиков за счет бюджетных покупок не трансформируется в увеличение спроса на продукцию других производителей из числа малого бизнеса. Кроме того, противоречивость индивидуальной и групповой реакции на стимул со стороны бюджетных расходов может объясняться эффектом вытеснения, когда фирма сокращает объем поставок потребителям из частного сектора на величину продаж государственным заказчикам. Эффект вытеснения сигнализирует о наличии барьеров для развития бизнеса, лежащих за пределами платежеспособного спроса и сбыта произведенной продукции, о которых упоминается в статье К. Карьялайнен и К. Кемпайнен [23].

Представленные в данной части статьи версии формируют потенциал для дальнейших исследований характера влияния ГМЗ у субъектов МП на развитие малого бизнеса в России. По итогам текущего этапа исследования можно сделать вывод о том, что бюджетные расходы на покупку товаров (работ, услуг) как инструмент поддержки отечественного малого бизнеса имеют низкую результативность. В связи с этим создание специального льготного режима доступа малых предприятий к ГМЗ представляется нецелесообразным, особенно, если это влечет рост бюджетных расходов и снижение качества приобретаемых товаров (работ, услуг).

Таблица 1**Описательная статистика независимых переменных****Table 1****Descriptive statistics of independent variables**

Показатель	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Стандартное отклонение
Contr	3 398,8	2 139	0	22 762	3 682,3
Con/Pop	2,1	1,8	0	12,9	1,7
PubProc	1 847,5	953,6	0	35 908	3 500,5
PP/Pop	1,1	0,7	0	8,1	1,2

Источник: составлено авторами*Source:* Authoring**Таблица 2****Описательная статистика зависимых переменных****Table 2****Descriptive statistics of dependent variables**

Показатель	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Стандартное отклонение
Ent	23 211	13 630	290	245 471	34 210
Ent/Pop	11,9	11,3	1,2	42	5,2
IP	66,3	53	0,9	323,9	52,4
IP/Pop	42,6	42,1	9,3	95,3	11,9
Emp	139 043,7	93 446	1 068	1 603 861	192 004,2
Emp/Pop	13,5	13,9	1,4	24,9	4,3
Turn/GRP	47,9	47,4	2,1	144	20,9
Sal/GRP	16,2	14,9	1,1	68,3	9,9
Inv/GRP	1,7	1,1	0,1	13,3	1,8
Inv/TotInv	6,2	3,9	0,1	32,7	6,1
TBR/GRP	7,4	6,8	0,3	45,8	5,6
TBNR/GRP	1	0,9	0,1	4,1	0,6
TBI/GRP	2,6	2,7	0,1	5,5	1,1

Источник: составлено авторами*Source:* Authoring

Таблица 3

Описательная статистика контрольных переменных

Table 3

Descriptive statistics of control variables

Показатель	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Стандартное отклонение
GRP	600 268,3	287 816,8	19 929	12 779 525,7	1 248 428,1
GRP/Pop	359 290,4	235 814,1	48 239	4 329 031,1	509 665,4
Risk	42,1	42	1	83	24
Sub/Pop	160,1	130,7	0	1 174,1	127,8
Rate	12,7	13,3	5	15	2,9

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 4

Значения коэффициента при регрессоре в линейных уравнениях

Table 4

The values of the regressor coefficient in linear equations

Регрессоры	Ent/Pop	Turn/GRP	TBR/GRP	TBI/GRP	Emp
Contr	0,0001** (5,69 · 10 – 5)	–0,0005*** (0,0001)	4,42 · 10 – 5** (2,14 · 10 – 5)†	–3,87 · 10 – 5*** (8,64 · 10 – 6) †	–
Con/Pop	–	–0,7** (0,29)	–	–0,05*** (0,01)†	–
PubProc	0,0002** (0,0001)	–	7,58 · 10 – 5*** (2,62 · 10 – 5) †	–4,23 · 10 – 5*** (1,1 · 10 – 5) †	–
PP/Pop	–	–	–	–0,07*** (0,02) †	–2 160,03* (1 139,23)

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$; † – модель случайных эффектов.

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 5

Значения коэффициента при регрессоре в логарифмически-линейных уравнениях

Table 5

The values of the regressor coefficient in log-linear equations

Регрессоры	Turn/GRP	TBR/GRP	TBI/GRP	Emp
Contr	–	–	–7,79 · 10 – 6** (3,40 · 10 – 6)	–
Con/Pop	–0,02** (0,01)	–	–0,02*** (0,01)	–0,01* (0,01)
PubProc	–	1,84 · 10 – 5* (1,06 · 10 – 5)	–	–

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 6

Значения коэффициента при регрессоре в линейно-логарифмических уравнениях

Table 6

The values of the regressor coefficient in linear-logarithmic equations

Регрессоры	Ent	Ent/Pop	IP/Pop	Inv/GRP	TBI/GRP	Emp
Contr	3 461,74*** (1 054)	0,59** (0,27)	-1,35* (0,72)	—	-0,25*** (0,04)	—
Con/Pop	—	0,64** (0,28)	-1,35* (0,69)	—	-0,03*** (0,01)	—
PubProc	954,47* (502,76)	0,71*** (0,2)	-1,71*** (0,5) †	-0,18** (0,09) †	-0,02*** (0,01) †	-3 233,96* (1 844,82)
PP/Pop	907,88* (474,85)	0,7*** (0,19)	-1,7*** (0,49)	-0,16* (0,1)	-0,18*** (0,02)	-3 332,82* (1 854,14)

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$; † – модель случайных эффектов.

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 7

Значения коэффициента при регрессоре в двойных логарифмических уравнениях

Table 7

The values of the regressor coefficient in double logarithmic equations

Регрессоры	Ent	Ent/Pop	IP	IP/Pop	TBI/GRP
Contr	—	—	-0,05** (0,02)	-0,05** (0,02)	-0,14** (0,07)
Con/Pop	—	—	-0,05*** (0,02)	-0,05** (0,02)	-0,14** (0,07)
PubProc	0,06* (0,03)	0,06** (0,03)	-0,06*** (0,02)	-0,06*** (0,02)	-0,12** (0,06)
PP/Pop	0,06* (0,03)	0,06** (0,03)	-0,06*** (0,02)	-0,06*** (0,02)	-0,12** (0,06)

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Список литературы

1. Пиньковецкая Ю.С. Малое предпринимательство и государственные закупки регионов России // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 1-1. С. 205–214.
2. Nicholas C., Fruhmann M. Small and Medium-Sized Enterprises Policies in Public Procurement: Time for a Rethink? *Journal of Public Procurement*, 2014, vol. 14, iss. 3, pp. 328–360.
3. Arrowsmith S. Public Procurement as an Instrument of Public Policy and the Impact of Market Liberalisation. *Law Quarterly Review*, 1995, no. 111, pp. 235–284.
4. Schiavo-Campo S., Sundaram P. To Serve and Preserve: Improving Public Administration in a Competitive World. Philippines, Manila, Asian Development Bank, 2000, 836 p. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28984/improving-public-administration.pdf>
5. Edler J., Georghiou L. Public Procurement and Innovation: Resurrecting the Demand Side. *Research Policy*, 2007, vol. 36, iss. 7, pp. 949–963.
6. Walker H., Preuss L. Fostering Sustainability through Sourcing from Small Businesses: Public Sector Perspectives. *Journal of Cleaner Production*, 2008, vol. 16, iss. 15, pp. 1600–1609.
7. Feldman M.P. The Entrepreneurial Event Revisited: Firm formation in a regional context. *Industrial and Corporate Change*, 2001, vol. 10, iss. 4, pp. 861–891.
8. Frederking L.C. A Cross-National Study of Culture, Organization and Entrepreneurship in Three Neighborhoods. *Entrepreneurship and Regional Development*, 2004, vol. 16, iss. 3, pp. 197–215.
9. Audretsch D.B. Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 2004, vol. 11, iss. 3, pp. 167–191.
10. Parker R. Governance and the Entrepreneurial Economy: A Comparative Analysis of Three Regions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 2008, vol. 32, iss. 5, pp. 833–854.
11. Kidalov M.V., Snider K.F. US and European Public Procurement Policies for Small and Medium-Sized Enterprises (SME): A Comparative Perspective. *Business and Politics*, 2011, vol. 13, iss. 4, pp. 1–41.
12. Preuss L. On the Contribution of Public Procurement to Entrepreneurship and Small Business Policy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2011, vol. 23, iss. 9–10, pp. 787–814.
13. Loader K., Norton S. SME Access to Public Procurement: An Analysis of the Experiences of SMEs Supplying the Publicly Funded UK Heritage Sector. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 2015, vol. 21, iss. 4, pp. 241–250.
14. Loader K. SME Suppliers and the Challenge of Public Procurement: Evidence Revealed by a UK Government Online Feedback Facility. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 2015, vol. 21, iss. 2, pp. 103–112.
15. Умнова М.Г. Проблемы участия российского малого бизнеса в государственных закупках // Российское предпринимательство. 2014. № 15. С. 13–23. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/8416>

16. Loader K. The Challenge of Competitive Procurement: Value for Money Versus Small Business Support. *Public Money & Management*, 2007, vol. 27, iss. 5, pp. 307–314.
17. Nakabayashi J. Small business set-asides in procurement auctions: An empirical analysis. *Journal of Public Economics*, 2013, vol. 100, pp. 28–44.
18. Loader K. Is Local Authority Procurement Supporting SMEs? An analysis of practice in English local authorities. *Local Government Studies*, 2016, vol. 42, iss. 3, pp. 464–484.
19. Storey D. Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses in Developed Economies. In: Sexton D.L., Landstrom H. (Eds). *Handbook of Entrepreneurship*. URL: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/research/ei/research/working_papers/wp59-six_steps.pdf
20. Curran J. What Is Small Business Policy in the UK for? Evaluation and Assessing Small Business Policies. *International Small Business Journal*, 2000, vol. 18, iss. 3, pp. 36–50.
21. Davila R.L., Ha I., Myers S.L.Jr. Affirmative Action Retrenchment in Public Procurement and Contracting. *Applied Economics Letters*, 2012, vol. 19, no. 18, pp. 1857–1860.
22. Гафурова Г.Т., Нотфуллина Г.Н., Фукина С.П. Государственные закупки как инструмент развития малого и среднего предпринимательства в России // Экономика региона. 2016. Т. 12. Вып. 4. С. 1233–1243.
URL: <http://www.uiec.ru/content/zhurnal2015/23iGafurova.pdf>
23. Karjalainen K., Kemppainen K. The Involvement of Small- and Medium-Sized Enterprises in Public Procurement: Impact of Resource Perceptions, Electronic Systems and Enterprise Size. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 2008, vol. 14, iss. 4, pp. 230–240.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

THE IMPACT OF PUBLIC PROCUREMENT ON THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA**Karen A. TUMANYANTS^{a,*}, Elizaveta D. SINITSYNA^b, Saule Zh. INTYKBAEVA^c**^a Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation
tka210@gmail.com^b Technoport Ltd, Volgograd, Russian Federation
lizaliza-1992@mail.ru^c Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan
saule_54@mail.ru

* Corresponding author

Article history:Received 18 July 2017
Received in revised form
2 August 2017
Accepted 28 August 2017
Available online
28 September 2017**JEL classification:** H57,
L26**Keywords:** public
procurement, small business,
budget, fixed effects model,
random effects model**Abstract****Importance** Public procurement is one of the tools of small business support in many countries including Russia.**Objectives** The paper is devoted to quantitative evaluation of the impact of this tool on small business development in Russia.**Methods** The research compares the data on the small businesses engaging in public procurement and the indicators of small business development in Russia in 2010–2014. The analysis is based on fixed and random effects models of linear and logarithmic regressions.**Results** We have discovered a positive relation only between the share of small enterprises in public procurement and the number of small enterprises at the regional level. The research has shown no evidence of the size of public procurement affecting turnover and profit of small business.**Conclusions and Relevance** The findings of the study can be used to develop government policy regarding small business support in Russia, as well as the regulation of public procurement procedures. The paper concludes that there is no need in introducing a special regime of small business' access to public procurement.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

Please cite this article as: Tumanyants K.A., Sinitsyna E.D., Intykbaeva S.Zh. The Impact of Public Procurement on the Development of Small Business in Russia. *Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 35, pp. 2107–2122.
<https://doi.org/10.24891/fc.23.35.2107>**Acknowledgments**

The article was supported by the Russian Foundation for Basic Research, grant No. 17-02-00153.

References

1. Pin'kovetskaya Yu.S. [Analysis of Participation Small Entrepreneurship in Public Purchasing in the Regions of Russia]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki = Proceedings of TSU*, 2014, no. 1-1, pp. 205–214. (In Russ.) URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/maloe-predprinimatelstvo-i-gosudarstvennye-zakupki-regionov-rossii>
2. Nicholas C., Fruhmann M. Small and Medium-Sized Enterprises Policies in Public Procurement: Time for a Rethink? *Journal of Public Procurement*, 2014, vol. 14, iss. 3, pp. 328–360. URL: http://www.ippa.org/images/JOPP/vol14/issue3/Article_2.pdf

3. Arrowsmith S. Public Procurement as an Instrument of Public Policy and the Impact of Market Liberalisation. *Law Quarterly Review*, 1995, no. 111, pp. 235–284.
4. Schiavo-Campo S., Sundaram P. To Serve and Preserve: Improving Public Administration in a Competitive World. Philippines, Manila, Asian Development Bank, 2000, 836 p. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28984/improving-public-administration.pdf>
5. Edler J., Georghiou L. Public Procurement and Innovation: Resurrecting the Demand Side. *Research Policy*, 2007, vol. 36, iss. 7, pp. 949–963. doi: 10.1016/j.respol.2007.03.003
6. Walker H., Preuss L. Fostering Sustainability through Sourcing from Small Businesses: Public Sector Perspectives. *Journal of Cleaner Production*, 2008, vol. 16, iss. 15, pp. 1600–1609. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.04.014>
7. Feldman M.P. The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context. *Industrial and Corporate Change*, 2001, vol. 10, no. 4, pp. 861–891. URL: http://maryannfeldman.web.unc.edu/files/2011/11/Entrepreneurial-Event-Revisited_2001.pdf
8. Frederking L.C. A Cross-National Study of Culture, Organization and Entrepreneurship in Three Neighborhoods. *Entrepreneurship and Regional Development*, 2004, vol. 16, iss. 3, pp. 197–215.
9. Audretsch D.B. Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 2004, vol. 11, iss. 3, pp. 167–191. URL: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/1366271042000265366>
10. Parker R. Governance and the Entrepreneurial Economy: A Comparative Analysis of Three Regions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 2008, vol. 32, iss. 5, pp. 833–854. doi: 10.1111/j.1540-6520.2008.00258.x
11. Kidalov M.V., Snider K.F. US and European Public Procurement Policies for Small and Medium-Sized Enterprises (SME): A Comparative Perspective. *Business and Politics*, 2011, vol. 13, iss. 4, pp. 1–41. URL: http://journals.cambridge.org/abstract_S1369525800003326
12. Preuss L. On the Contribution of Public Procurement to Entrepreneurship and Small Business Policy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2011, vol. 23, iss. 9–10, pp. 787–814. URL: <http://hdl.handle.net/10.1080/08985626.2010.546433>
13. Loader K., Norton S. SME Access to Public Procurement: An Analysis of the Experiences of SMEs Supplying the Publicly Funded UK Heritage Sector. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 2015, vol. 21, iss. 4, pp. 241–250.
14. Loader K. SME Suppliers and the Challenge of Public Procurement: Evidence Revealed by a UK Government Online Feedback Facility. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 2015, vol. 21, pp. 103–112. URL: <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.12.003>
15. Umnova M.G. [The problems of participation of small business in government procurement in Russia]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = The Russian Journal of Entrepreneurship*, 2014, no. 15, pp. 13–23. (In Russ.) URL: <https://creativeconomy.ru/lib/8416#html>
16. Loader K. The Challenge of Competitive Procurement: Value for Money Versus Small Business Support. *Public Money & Management*, 2007, vol. 27, iss. 5, pp. 307–314. URL: <http://www.blackwell-synergy.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9302.2007.00601.x>

17. Nakabayashi J. Small Business Set-asides in Procurement Auctions: An Empirical Analysis. *Journal of Public Economics*, 2013, vol. 100, pp. 28–44.
URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0047272713000169>
18. Loader K. Is Local Authority Procurement Supporting SMEs? An Analysis of Practice in English Local Authorities. *Local Government Studies*, 2016, vol. 42, iss. 3, pp. 464–484.
URL: <http://dx.doi.org/10.1080/03003930.2016.1157068>
19. Storey D. Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses in Developed Economies. In: Sexton D.L., Landstrom H. (Eds). *Handbook of Entrepreneurship*. URL: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/research/ei/research/working_papers/wp59-six_steps.pdf
20. Curran J. What Is Small Business Policy in the UK for? Evaluation and Assessing Small Business Policies. *International Small Business Journal*, 2000, vol. 18, iss. 3, pp. 36–50.
URL: <http://dx.doi.org/10.1177/0266242600183002>
21. Davila R.L., Ha I., Myers S.L.Jr. Affirmative Action Retrenchment in Public Procurement and Contracting. *Applied Economics Letters*, 2012, vol. 19, iss. 18, pp. 1857–1860.
URL: <http://dx.doi.org/10.1080/13504851.2012.654906>
22. Gafurova G.T., Notfullina G.N., Fukina S.P. [Public Procurement as an Instrument for the Development of Small and Medium-Sized Business in Russia]. *Ekonomika regiona = Economy of Region*, 2016, vol. 12, iss. 4, pp. 1233–1243. (In Russ.)
URL: http://economyofregion.ru/Data/Issues/ER2016/December_2016/ERDecember2016_1233_1243.pdf doi: 10.17059/2016–4–23
23. Karjalainen K., Kemppainen K. The Involvement of Small- and Medium-Sized Enterprises in Public Procurement: Impact of Resource Perceptions, Electronic Systems and Enterprise Size. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 2008, vol. 14, iss. 4, pp. 230–240.
doi: 10.1016/j.pursup.2008.08.003

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.