

DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-6-76-93

# Инструменты развития конкурентной среды в регулируемых закупках Дальневосточного региона

Д. А. Созаева<sup>1,2\*</sup>, К. В. Гончар<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана, Москва, Россия

<sup>2</sup>Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

\*[dasozaeva@gmail.com](mailto:dasozaeva@gmail.com)

**Аннотация.** Статья посвящена анализу конкурентной среды в сфере регулируемых закупок Дальневосточного федерального округа за период 2020–2024 гг. Актуальность исследования обусловлена стратегическим курсом государства на развитие Дальнего Востока и ключевой ролью закупочного механизма в стимулировании региональной экономики. В отличие от обзорных работ по всей России, в статье впервые проведен комплексный сравнительный анализ рынков закупок по законам № 44-ФЗ и 223-ФЗ именно в контексте специфики Дальнего Востока. Используя статистический анализ данных Единой информационной системы, авторы выявили структурные проблемы: сокращение числа активных поставщиков (на 17% за 5 лет), рост концентрации рынка (доля топ-100 поставщиков выросла с 20 до 29%) и дифференциацию уровня конкуренции между регионами. Показано, что на рынке 44-ФЗ конкуренция неуклонно снижается, в то время как на рынке 223-ФЗ наблюдается рост конкуренции на фоне падения объемов. Сформирована регионально-отраслевая карта конкуренции, выявлены ниши с хронически низкой конкуренцией и высокой долей побед внешних поставщиков в закупках госкомпаний по 223-ФЗ. На основе полученных результатов предложены практические рекомендации для поставщиков (гиперспециализация, кооперация, кросс-региональная экспансия) и меры государственной поддержки (декомпозиция лотов, региональные преференции, создание центра компетенций), учитывающие международный опыт поддержки МСП. Исследование имеет как теоретическую ценность (развитие представлений о региональной конкуренции в госзакупках), так и практическую значимость для органов власти, заказчиков и субъектов малого и среднего предпринимательства.

**Ключевые слова:** государственные закупки, Дальний Восток, конкуренция поставщиков, карта конкуренции, конкурентные стратегии, концентрация рынка, закупочный суверенитет

**Для цитирования:** Созаева Д. А., Гончар К. В. Инструменты развития конкурентной среды в регулируемых закупках Дальневосточного региона // Современная конкуренция. 2025. Т. 19. №6. С. 76–93. DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-6-76-93.

© Созаева Д. А.,  
Гончар К. В., 2025.

Статья доступна на условиях простой (неисключительной) лицензии, которая является безвозмездной, предоставляется на срок действия исключительного права и действует по всему миру. Данная лицензия предоставляет любому лицу право копировать и распространять материал на любом носителе и в любом формате и создавать производные материалы, видоизменять и преобразовывать материал при условии указания авторов, названия статьи, журнала, его года и номера (в том числе посредством указания DOI).

# Tools for Enhancing Competitive Conditions in Regulated Procurement in the Far Eastern Region

D. Sozaeva<sup>1,2\*</sup>, K. Gonchar<sup>1</sup>

<sup>1</sup>*Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia*

<sup>2</sup>*Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

\**dasozaeva@gmail.com*

**Abstract.** The article examines the competitive environment in regulated public procurement markets in the Far Eastern Federal District for the period 2020–2024. The study’s relevance stems from the Russian government’s strategic focus on developing the Far East and the critical role of procurement as a tool for stimulating regional economic growth. Unlike nationwide overviews, this paper presents the first comprehensive comparative analysis of procurement markets under Federal Laws no. 44-FZ and 223-FZ specifically in the context of the Far East’s unique conditions. Using statistical analysis of data from the Unified Information System, the authors identify structural challenges: a 17% decline in the number of active suppliers over five years, rising market concentration (the share of the top 100 suppliers increased from 20 to 29%), and significant interregional disparities in competition levels. The 44-FZ market shows a steady decline in competition, while the 223-FZ market demonstrates increasing competition despite falling procurement volumes. A regional-industry “competition map” is developed, revealing chronically low-competition niches and an anomalously high share of wins by external suppliers in state-owned companies’ 223-FZ procurements. Based on these findings, practical recommendations are proposed for suppliers (hyper-specialization, cooperation, cross-regional expansion) and state support measures (lot decomposition, regional preferences, competence centers), drawing on international SME support practices. The study holds both theoretical value (advancing understanding of regional competition in public procurement) and practical relevance for public authorities, contracting entities, and small and medium-sized enterprises.

**Keywords:** government procurement, Far East, supplier competition, competition map, competitive strategies, market concentration, procurement sovereignty

**For citation:** Sozaeva, D., & Gonchar, K. (2025). Tools for Enhancing Competitive Conditions in Regulated Procurement in the Far Eastern Region. *Journal of Modern Competition*, 19(6), 76–93. <https://doi.org/10.37791/2687-0657-2025-19-6-76-93>

---

The article is available under a simple (non-exclusive) license, which is royalty-free, provided for the duration of the exclusive right, and is valid worldwide. This license grants any person the right to copy and distribute the material on any medium and in any format, and to create derivative materials, modify, and transform the material, provided that the authors, the article title, the journal, its year, and issue are credited (including by specifying the DOI).

© Sozaeva D.,  
Gonchar K., 2025.

## Введение

**Д**альневосточный федеральный округ (ДФО) остается в фокусе стратегических интересов Российской Федерации. Реализация государственных программ развития, создание территорий опережающего развития (ТОР) и свободного порта Владивосток (СПВ) предъявляют повышенные требования к эффективности использования инструментов госзаказа.

Специфические условия Дальнего Востока – огромная территория, низкая плотность населения, высокая стоимость логистики, климатические особенности – формируют уникальную и в то же время во многом проблемную экономическую среду. В Дальневосточном регионе одновременно пересекается влияние различных факторов, к одному из которых относится стремительное экономическое развитие, присутствие и даже давление Китая. Товары, работы, услуги активно предоставляются китайскими компаниями на дальневосточном рынке напрямую или через посредников; туристический, медицинский потенциал китайского приграничья привлекателен для российских компаний и частных лиц, что приводит к оттоку капитала за рубеж. Поэтому политические решения о наращивании сотрудничества, взаимного введения безвизового режима с КНР<sup>1</sup>, с одной стороны, крайне привлекательны, с другой – могут создавать угрозу экономической безопасности округа.

Второй фактор – это исторически сложившиеся стратегии освоения Дальнего Востока, Крайнего Севера: несмотря на смену режимов власти, территориальное и отраслевое развитие региона осуществлялось за счет существенных государственных инвестиций (капиталовложений). Развитие инфраструктуры, освоение

территорий в царской и советской России, сменившиеся в постсоветский период стратегиями удержания в округе трудоспособного населения, предотвращения вымирания населенных пунктов<sup>2</sup> за счет различных льгот, также требуют существенного федерального и регионального финансирования. В этих условиях сфера регулируемых закупок по законам №44-ФЗ и 223-ФЗ становится критически важным элементом не только для обеспечения государственных и муниципальных нужд, но и стимулирования деловой активности, внедрения инноваций [21], создания новых производств и рабочих мест. Как отмечают российские и зарубежные исследователи, публичные закупки являются мощным инструментом промышленной и региональной политики [13], в том числе стимулирования инноваций [17, 18], в то же время их эффективность напрямую зависит от уровня конкуренции и институциональной среды [10]. Широко распространенным сегодня является мнение местных жителей, что «в системе государственных закупок основные поставщики товаров, работ и услуг – все из Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов»<sup>3</sup>, и такие компании за счет эффекта масштаба вытесняют с рынка местный малый и средний бизнес. Хотя в СМИ ранее упоминалась обратная ситуация регионального протекционизма в госзакупках<sup>4</sup>. Если исследовать эти гипотезы, получается, что местный бизнес, особенно производственный, находится в сложных условиях: с одной стороны, его вытесняют компании, которые могут осуществ-

<sup>1</sup> Алимова Д. Безвизовый режим с Китаем на взаимной основе введен до 14 сентября 2026 года // Информационно-правовой портал «Гарант». 01.12.2025. URL: <https://www.garant.ru/news/1918449/> (дата обращения: 09.01.2026).

<sup>2</sup> Как получить и использовать Дальневосточный гектар с выгодой? // Дальневосточный гектар. URL: <https://xn--80aafechc4alewcmabirg3gydl.xn--p1ai/> (дата обращения: 09.01.2026).

<sup>3</sup> Яковлева В. Глобальный захват: как федеральные ритейлеры заполняют регионы РФ // Агентство новостей АБН24. 09.09.2024. URL: <https://abnews.ru/news/2024/9/9/globalnyj-zahvat-kak-federalnye-ritejler-zapolnyayut-regiony-rf> (дата обращения: 09.01.2026).

<sup>4</sup> Мереминская Е. На местных поставщиков приходится до 90% контрактов регионов // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/11/18/816545-mestnih-postavschikov?ysclid=mkf7rzqj55805788234> (дата обращения: 09.01.2026).

влять поставки из центральной части России, с другой – компании, которые везут товары с китайского рынка, несмотря на активное развитие программ импортозамещения через закупки [2]. Для анализа реального положения дел в округе в части конкуренции и присутствия местных предпринимателей в регулируемых закупках, выработки предложений о развитии конкурентной среды и деловой активности посредством закупок в рамках законов № 44-ФЗ и 223-ФЗ целесообразным представляется детальный анализ стратегий поведения участников конкурентных торгов [6], исследование закономерностей развития территориальных и отраслевых рынков Дальневосточного округа.

Предварительный анализ данных Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС) по государственным закупкам (44-ФЗ, контрактная система) за 2020–2024 гг. выявил тревожные тенденции: системное сокращение количества участников закупок, рост концентрации рынка вокруг узкого круга крупных поставщиков и увеличение доли процедур с минимальной конкуренцией. Эти проблемы перекликаются с выводами международных исследований, которые фиксируют системные барьеры для МСП на рынках госзаказа, включая сложность процедур, недостаток информации и предпочтение в пользу крупных игроков [5, 19].

Особого внимания заслуживает рынок закупок по 223-ФЗ, объем которого в Дальневосточном округе сопоставим с рынком 44-ФЗ. Деятельность госкорпораций и компаний с государственным участием («РусГидро», «АЛРОСА», «Транснефть» и др.) является драйвером экономики региона, но уровень конкуренции и прозрачности в таких закупках требует отдельного изучения. Зарубежный опыт показывает, что закупки компаний с частичным государственным капиталом часто характеризуются еще более высокими барьерами для входа, чем классические государственные закупки [14].

Таким образом, обобщая вышеперечисленное, сформулируем цель исследования – совершенствование инструментов развития конкурентной среды как в сегменте регулируемых

закупок, так и в целом на рынке Дальневосточного региона. Основные задачи исследования заключаются в проведении эконометрических изысканий на основе открытых данных о регулируемых закупках и вовлеченности в них предпринимателей Дальневосточного округа, построении карт конкуренции, выработке рекомендаций по поддержанию конкуренции в сегменте регулируемых закупок, а через них – и в целом на окружном рынке.

Приоритетом исследования является не только констатация проблем с конкуренцией, но и выявление перспективных рыночных ниш, оценка эффективности различных групп поставщиков, участвующих в торгах, и формулировка конкретных рекомендаций по адаптации конкурентных стратегий как в закупках, так и при работе на рынке Дальневосточного региона.

## Методология исследования и ключевые термины

Методологическую основу исследования составляет системный анализ данных, опубликованных в Единой информационной системе в сфере закупок. Период, за который анализируются данные, – 2020–2024 гг., что позволяет отследить динамику и долгосрочные тренды с учетом нестабильной макроэкономической и политической ситуации. Для целей исследования были собраны и проанализированы данные по 11 субъектам РФ, входящим в Дальневосточный федеральный округ, с использованием упрощенного критерия идентификации заказчиков и поставщиков (по кодам ИНН). Теоретической базой послужили как работы российских авторов по проблемам конкуренции в госзакупках [9, 10], так и зарубежные исследования, в частности теория аукционов [16], применяемая для анализа поведения участников торгов; концепция транзакционных издержек [22], объясняющая высокие барьеры входа на рынки удаленных регионов; теория контрактов [4], описывающая информационное неравенство (асимметричность информации) на рынке для

заказчиков и поставщиков, а также органов власти – регуляторов закупок, приводящее к заключению сделок на невыгодных условиях, к нарушениям законодательства о закупках, к судебным и прочим издержкам [12] и к срыву исполнения госконтрактов.

В работе использованы следующие ключевые метрики и термины:

1. Конкуренция на торгах – среднее количество поданных заявок на одну завершённую закупочную процедуру. Данный показатель широко используется в международной практике для оценки привлекательности рынка [1].

2. Вероятность победы – отношение количества выигранных процедур к общему количеству поданных заявок от поставщиков определенной группы (например, из конкретного региона). Этот показатель отражает эффективность рыночной стратегии поставщика.

3. Внутренний поставщик – поставщик, зарегистрированный в одном из регионов Дальнего Востока (по коду ИНН).

4. Внешний поставщик – поставщик, зарегистрированный за пределами Дальневосточного региона (по коду ИНН).

5. Ядро поставщиков – стабильная группа поставщиков (топ-10, топ-100, топ-1000), обеспечивающая значительную долю побед на рынке. Анализ ядра позволяет оценить уровень концентрации рынка (термин «ядро» позаимствован из сегмента электронной коммерции).

Обработка данных включала статистическую агрегацию, расчет производных показателей, построение перекрестных таблиц и матриц для анализа взаимосвязей между регионом заказчика, регионом поставщика и категорией товара, работы или услуги на основании классификатора ОКПД 2.

## **Степень изученности проблемы и новизна исследования**

Проблематика конкуренции в госзакупках широко освещается в научной литературе, однако комплексных исследований, фокусирующихся исключительно на Дальневосточ-

ном регионе с учетом специфики как 44-ФЗ, так и 223-ФЗ, до сих пор не проводилось. Работы таких авторов, как А. А. Яковлев [10], М. В. Островная и Е. А. Подколзина [5], освещают вопросы конкуренции в целом по России, но не дают детальной региональной картины для Дальневосточного федерального округа.

Зарубежные исследования конкуренции в публичных закупках в основном сконцентрированы на странах ОЭСР и затрагивают вопросы эффективности аукционов [5], коррупции [4] и поддержки МСП [11, 14, 15]. Например, работа [11] прямо указывает на то, что сложность процедур и высокие транзакционные издержки непропорционально сильно влияют на малый бизнес. Исследование [20] подчеркивает важность маркетинговой ориентации поставщиков МСП для успеха в госзакупках. Однако применение этих выводов к специфическому контексту российского Дальнего Востока, где географический фактор и структура экономики создают уникальные вызовы, требует дополнительного изучения.

Научная новизна данного исследования заключается в следующем:

1. Проведен первый комплексный сравнительный анализ рынков 44-ФЗ и 223-ФЗ в ДФО за продолжительный 5-летний период (2020–2024 гг.), выявивший разнонаправленные тенденции в их развитии.

2. Выявлен и количественно оценен феномен растущей концентрации рынка 44-ФЗ в Дальневосточном регионе: отмечено снижение числа активных поставщиков на 17% при росте доли побед топ-100 поставщиков с 20 до 29%, что согласуется с глобальными трендами, описанными в [19], но проявляется в более острой форме.

3. Разработана и визуализирована детальная карта конкуренции, включающая не только отраслевой (ОКПД2), но и межрегиональный аспект (матрицы «регион – регион»), что позволяет поставщикам идентифицировать наиболее перспективные и наименее конкурентные сегменты рынка. Такой подход развивает идеи,

заложенные в работе [19], о необходимости детальной рыночной аналитики для поставщиков.

4. Установлена и проанализирована высокая доля побед внешних поставщиков в закупках ключевых дальневосточных госкомпаний по 223-ФЗ, что указывает на вероятные барьеры для местного бизнеса, аналогичные проблемам, выявленным в закупках государственных компаний в Евросоюзе [14].

Полученные результаты могут способствовать приращению знаний сразу в ряде областей, таких как государственное регулирование национальной экономики, управление рисками и обеспечение экономической безопасности, государственные, муниципальные и корпоративные финансы.

## Результаты исследования

### Общая характеристика рынка закупок в ДФО: динамика и тренды

Совокупный объем закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ в ДФО за 2020–2024 гг. составил около 11,62 трлн рублей. При этом распре-

деление объемов закупок между контрактной системой – 44-ФЗ и закупками компаний с госучастием по 223-ФЗ составляет 3,95 и 7,67 трлн руб. соответственно (табл. 1). Однако динамика количества процедур, участников принципиально отличается.

Количество процедур, согласно таблице 1, показывает пусть и неравномерный, но рост: к 2024 г. в регионах ДФО проведено 199 607 процедур по 44-ФЗ. Сумма начальных (максимальных) цен показала рост в 2024 г. на 10,8% относительно среднего за предыдущие 4 года, составив 856 млрд руб. Конкуренция же при этом неуклонно снижается: с 2,47 заявки/процедуры в 2020 г. до 1,88 в 2024 г. Это падение, однако, менее выражено, чем в среднем по РФ. Тренд на снижение конкуренции соответствует глобальной тенденции, отмеченной, в частности, OECD [19], а также данным, представленным в отчетах регулятора в сфере закупок – Минфина России<sup>1</sup>. Анализируя

<sup>1</sup> Мониторинг закупок // Минфин России. URL: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/purchases/> (дата обращения: 09.01.2026).

**Таблица 1.** Ключевые данные по рынку закупок по 44-ФЗ за 2020–2024 гг. по Дальневосточному региону

Table 1. Key data on the procurement market under Federal Law no. 44-FZ for 2020–2024 in the Far East region

Год Year	Количество закупок, ед. Number of purchases, units	Суммарная НМЦ* всех закупок, руб. Total initial minimum price of all purchases	Суммарная стоимость всех контрактов, руб. Total value of all contracts, rubles	Средняя конкуренция Average competition	Среднее количество принятых заявок Average number of accepted bids	Средняя сумма НМЦ одного контракта, руб. Average initial material price of one contract, rubles
2020	184 027	790 981 563 183	534 197 394 670	2,47	1,86	4 298 182
2021	194 791	789 417 559 973	546 798 511 273	2,26	1,71	4 052 639
2022	189 714	796 533 327 718	546 922 607 042	2,05	1,91	4 198 601
2023	197 189	713 519 827 406	516 856 097 049	2,08	1,95	3 618 457
2024	199 607	856 334 881 296	521 376 419 625	1,88	1,79	4 290 104

\* НМЦ – начальная (максимальная) цена контракта (договора).

Источник: составлено авторами по материалам ЕИС в сфере закупок. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 09.01.2026).

параметры рынка торгов по 44-ФЗ, отметим такое явление, как «кризис поставщиков»: количество активных поставщиков (подававших заявки) сократилось на 54% за 5 лет – с 54 164 в 2020 г. до 24 740 в 2024 г. (табл. 2).

При этом доля побед, приходящаяся на топ-100 поставщиков, выросла с 20 до 29%, что свидетельствует о резком усилении концентрации рынка. Это явление можно интерпретировать через призму теории транзакци-

онных издержек [22]: высокие затраты на участие в торгах в отдаленном регионе делают их невыгодными для малых и средних игроков.

Рассмотрим также статистику по сегменту регулируемых закупок в рамках 223-ФЗ, приведенную в таблице 3.

Количество процедур системно снижается (в среднем на 5,7% в год), финансовый объем (сумма НМЦ и договоров) достиг пика в 2022 г., после чего последовало снижение.

**Таблица 2.** Статистика участия и побед в закупках по 44-ФЗ

Table 2. Statistics on participation and victories in procurements under Federal Law no. 44-FZ

Год <i>Year</i>	Количество активных поставщиков <i>Number of active suppliers</i>	Падение активности, % <i>Decline in activity, %</i>	Количество поставщиков с победами <i>Number of suppliers with victories</i>	Падение побед, % <i>Decline in victories, %</i>	Доля побед по топ-100 поставщиков, % <i>Share of victories among the top 100 suppliers, %</i>
2020	54 164	–	43 436	–	20
2021	36 573	32	27 566	37	24
2022	29 914	18	26 535	4	25
2023	29 009	3	26 075	2	26
2024	24 740	15	22 597	13	29

Источник: составлено авторами по материалам ЕИС в сфере закупок. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 09.01.2026).

**Таблица 3.** Ключевые данные по закупкам по 223-ФЗ за 2020–2024 гг. по Дальневосточному региону

Table 3. Key data on procurement under Federal Law no. 223-FZ for 2020–2024 in the Far East region

Год <i>Year</i>	Количество закупок, ед. <i>Number of purchases, units</i>	Суммарная НМЦ всех закупок, руб. <i>Total initial material price of all purchases, rubles</i>	Суммарная стоимость всех договоров, руб. <i>Total value of all contracts, rubles</i>	Средняя конкуренция <i>Average competition</i>	Среднее количество принятых заявок <i>Average number of accepted bids</i>	Средняя сумма НМЦ одного договора, руб. <i>Average initial material price of one contract, rubles</i>
2020	81 203	584 093 785 788	422 752 613 614	1,72	1,34	7 193 007
2021	80 642	870 738 735 597	558 655 715 102	1,67	1,35	10 797 584
2022	73 021	1 107 175 324 266	761 966 747 784	1,63	1,37	15 162 423
2023	67 184	827 702 410 146	454 357 870 935	1,75	1,48	12 319 933
2024	66 369	733 226 081 104	453 171 176 069	1,79	1,55	11 047 719

Источник: составлено авторами по материалам ЕИС в сфере закупок. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 09.01.2026).

Конкуренция, в отличие от 44-ФЗ, растет: с 1,63 в 2022 г. до 1,79 в 2024 г. Рост демонстрирует и количество допущенных заявок. Это может объясняться перетоком части активных поставщиков с рынка 44-ФЗ, а также усилением активности федеральных компаний, ищущих новые рынки сбыта.

Средняя экономия остается высокой, достигая 28–40% от НМЦ, что на 46% выше среднероссийского показателя. Столь высокая экономия может свидетельствовать как о высокой эффективности конкурентных процедур, так и о возможном занижении НМЦ на этапе планирования.

Однако статистика может быть неточной в связи с принятием постановления Правительства РФ от 06.03.2022 № 301 «Об основаниях размещения на официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" сведений о закупках товаров, работ, услуг, информации о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми заключены договоры» [1]. Реализация норм постановления приводит к тому, что полный объем информации о параметрах рынка закупок (количестве и стоимости проводимых процедур) не размещается в открытых источниках.

### ***Анализ заказчиков: центры принятия решений и аномалии***

Для исследования спроса на рынке регулируемых закупок со стороны государственных заказчиков и компаний с госучастием были проанализированы ключевые заказчики округа. Анализ топ-30 заказчиков по 44-ФЗ выявил ряд учреждений, на закупках которых отмечена низкая конкуренция (менее 1,3 заявки на процедуру) при значительных объемах закупок. Подобные случаи низкой конкуренции являются предметом пристального внимания и в зарубежных исследованиях, где они часто связываются с высокими рисками недобросо-

вестности участников, наличием картельных сговоров на торгах [11].

В сфере 223-ФЗ аутсайдерами по конкуренции являются компании топливно-энергетического комплекса и ВПК, где часто применяются закупки у единственного поставщика. Однако такую ситуацию можно объяснить отраслевой спецификой, значимостью предприятий для населения региона, срочностью приобретения отдельных предметов закупок для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и аварий из-за природно-климатических особенностей. Несмотря на активные попытки регулятора (Минфин России) и контролера (ФАС России) выявить злоупотребления неконкурентными закупками компаниями – субъектами естественных монополий (включая ТЭК), Закон № 223-ФЗ дает неограниченные возможности приобретать любые товары, работы и услуги у единственного поставщика, подрядчика и исполнителя. Так что при наличии в Положении о закупках организации-субъекта 223-ФЗ тех или иных оснований для проведения неконкурентной закупки, такие закупки формально могут проводиться без каких-либо ограничений как по сумме, так и по номенклатуре приобретаемых предметов. Эта ситуация характерна и для закупок государственных компаний в других странах, где специфические требования и необходимость обеспечения безопасности поставок ограничивают круг потенциальных исполнителей [14].

### **Анализ поставщиков: стратегии внутренних и внешних игроков**

#### ***Участие и победы внутренних и внешних поставщиков***

Как было отмечено ранее, в числе задач исследования – оценка поведения внутренних и внешних поставщиков на рынке закупок. В целом по рынку (44-ФЗ и 223-ФЗ) доля участия и побед внутренних поставщиков из Дальневосточного округа стабильно

составляет в среднем около 70% (табл. 4). Это несколько опровергает высказанную в начале исследования гипотезу о том, что большинство поставщиков для госзаказа на рынке Дальневосточного округа представлены внешними компаниями: существенная доля по 44-ФЗ приходится всё же на внутренних игроков.

Однако в разрезе 223-ФЗ картина несколько меняется: доля участия внутренних поставщиков из ДФО падает (с 55 до 52%), а доля побед держится на уровне 60–61%. Это указывает на более высокую вероятность выигрыша по поданным заявкам у местных поставщиков в корпоративном сегменте. Данный факт может объясняться их лучшим пониманием локальной специфики и более низкими операционными издержками, что соответствует выводам Saastamoinen et al. [20] о важности экспертизы как в отрасли, так и на конкретном рынке.

Анализируя данные в таблице 4, можно проследить различные тенденции участия и побед внутренних поставщиков как в 44-ФЗ, так и в 223-ФЗ, и можно отметить в целом положительную динамику как участия, так и побед, что может свидетельствовать об укреплении роли местного бизнеса в качестве поставщиков в госзаказе. Это, в свою очередь, «подсвечивает» местным предпринимателям постепенно растущую привлекательность рынка регулируемых закупок в условиях макроэкономической нестабильности.

### **Карта конкуренции: отраслевой и региональный разрез**

Одной из задач исследования было обозначено совершенствование инструментов развития конкурентной среды в закупках. Авторский коллектив ранее рассматривал вопросы разработки и внедрения современных методов мониторинга конкуренции на рынке

**Таблица 4.** Ключевые данные о победителях закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ, в %

Table 4. Key data on the winners of procurements under Federal Laws 44-FZ and 223-FZ, in %

Год Year	№ 44-ФЗ / 44-FZ		№ 223-ФЗ / no. 223-FZ	
	Доля участия внутренних поставщиков <i>Share of participation by domestic suppliers</i>	Доля побед внутренних поставщиков <i>Share of victories by domestic suppliers</i>	Доля участия внутренних поставщиков <i>Share of participation by domestic suppliers</i>	Доля побед внутренних поставщиков <i>Share of victories by domestic suppliers</i>
2020	68	73	55	60
2021	67	72	55	61
2022	69	72	54	62
2023	69	72	54	60
2024	70	72	52	60

Источник: составлено авторами по материалам ЕИС в сфере закупок. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 09.01.2026).

госзакупок [7, 8], однако это было представлено на уровне карт «регион регистрации заказчика» и «регион регистрации поставщика» в масштабе всей страны. В таких картах на основании анализа истории ранее накопленного опыта участия и побед поставщиков из одних регионов в закупках заказчиков из других регионов возможно составить прогноз успешного участия предпринимателей из региона А в закупках, к примеру, региона Б. Однако с учетом таких явлений, как активное развитие информационных систем и решений, переосмысление и усиление роли информации как фактора производства, развитие платформенной экономики [3], подобные карты должны быть не только динамически обновляемыми, но и обладать предиктивными свойствами<sup>1</sup>, быть интегрированными с различными информационными системами в области закупок.

Что дает развитие такого инструмента? Прежде всего на макроэкономическом уровне снижается асимметричность информации, что, в свою очередь, понижает транзакционные затраты на участие в закупках (предприниматели заранее просчитывают вероятность победы и не идут в те регионы и отрасли, где вероятность победы низкая), также снижаются риски неисполнения контрактов и договоров, включая постконтрактный оппортунизм. Кроме того, такая ситуация выгодна для всех участников рынка: для органов власти регионов Дальневосточного округа это возможность своевременно обеспечить все государственные права и гарантии, которые предусмотрены для граждан, выбрав оптимальных исполнителей контрактов; для бизнеса – возможность эффективно принять участие в закупках; для населения – качественные товары, работы, услуги, которые они получают через сеть учреждений. Нельзя не отметить и репу-

тационные выгоды от того, что «мы используем местные товары, гордимся своим производством». На федеральном уровне развитие предиктивной аналитики через карты конкуренции и иные визуально-аналитические решения позволяет отслеживать наличие или отсутствие скрытого регионального протекционизма, исследовать эффективность реализации мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Если говорить непосредственно о выводах, полученных для регионов Дальневосточного округа, то анализ категорий ТРУ (по ОКПД2), где побеждают поставщики Дальневосточного региона, позволил выделить перспективные ниши с низкой конкуренцией:

- Строительный комплекс: «Сооружения и строительные работы в области гражданского строительства» (3,48% закупок, но 880 млрд руб. по НМЦ), «Работы строительные специализированные» (5,35%, 170 млрд руб.).
- ТЭК и ЖКХ: «Электроэнергия, газ, пар и кондиционирование воздуха» (15,05%, 250 млрд руб.), «Уголь» (0,28%, 237 млрд руб.), «Водоснабжение и водоотведение» (2,99%, 9,7 млрд рублей).
- Услуги: «Услуги по операциям с недвижимым имуществом», «Услуги по складированию и вспомогательные транспортные услуги», «Услуги общественного питания».

В перечисленных областях уровень конкуренции ниже, чем в остальных секторах, что делает их более привлекательными для участия внутренних поставщиков. Это обусловлено логистическими факторами, спецификой отрасли и привлекательно для локальных компаний.

Для внешних поставщиков наиболее привлекательными в Дальневосточном регионе являются рынки лекарственных средств, телекоммуникаций, сложного машиностроения и ИТ. Это отражает общую тенденцию, когда федеральные и международные компании доминируют в высокотехнологичных и капиталоемких секторах, в то время как локальные

<sup>1</sup> Предиктивные свойства – способность системы или метода прогнозировать будущие события, поведение или тенденции на основе анализа прошлых данных и текущих закономерностей, используя статистику, машинное обучение и большие данные.

игроки сильны в секторах, требующих локального присутствия и знания контекста [20].

Межрегиональная матрица поставок внутри регионов Дальнего Востока показывает сильную зависимость большинства регионов от местных поставщиков. Средняя доля побед «своего» поставщика в «своем» регионе составляет 81% по количеству и 80% по сумме НМЦ (табл. 5).

Однако есть и исключения:

- Еврейская АО: лишь 46% побед по количеству и 50% по сумме НМЦ приходится на местных поставщиков, что говорит о более высокой зависимости от внешних поставщиков из Хабаровского края (34,55%) и Амурской области (13,20%). Такая ситуация может быть обусловлена численностью населения субъекта, наличием необходимых производственных ресурсов и мощностей, а также профильных бизнесов в регионе. Объективно, если сравнивать даже территорию по площади и ресурсный потенциал ЕАО с Хабаровским краем и Амурской областью, она существенно проигрывает (36 266 км<sup>2</sup> – ЕАО, 788 600 км<sup>2</sup> – Хабаровский край, 361 908 км<sup>2</sup> – Амурская область). Вполне объяснимо при таких пропорциях более активное участие в торгах по закупкам предпринимателей из более крупных регионов.
- Магаданская область: 81,55% побед по количеству – у местных, но значительная часть крупных контрактов уходит в другие регионы. Здесь ситуация может быть обусловлена природно-климатическими условиями, производствен-

**Таблица 5.** Данные о победителях из «своего» региона, в %

Table 5. Data on winners from "their" region, in %

<b>Регион закупки</b> <i>Procurement region</i>	<b>Доля побед «своего» поставщика по количеству контрактов и договоров</b> <i>Share of victories of "own" supplier by the number of contracts and agreements</i>	<b>Доля побед «своего» поставщика по сумме НМЦ выигранных контрактов и договоров</b> <i>Share of victories of "own" supplier by the amount of NMC of won contracts and agreements</i>
Амурская область	80,76	81,10
Республика Бурятия	88,84	91,17
Еврейская автономная область	46,10	49,59
Забайкальский край	89,73	82,37
Камчатский край	78,27	87,17
Магаданская область	81,55	83,19
Приморский край	83,95	87,06
Сахалинская область	83,48	85,56
Хабаровский край	84,06	64,88
Чукотский автономный округ	84,79	78,04
Республика Саха (Якутия)	90,08	93,64

Источник: составлено авторами по материалам ЕИС в сфере закупок. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 09.01.2026).

ными возможностями региона: из-за некоторой транспортной изоляции многие виды товаров завозятся из других субъектов, в том числе лекарства, стройматериалы и т. д.

- Республика Саха (Якутия) демонстрирует высочайшую самодостаточность – 90,08% государственных закупок по количеству и 94,64% по сумме НМЦ распределяются в пользу внутренних поставщиков, и в данном случае объяснение может быть связано как с территориальными и отраслевыми особенностями субъекта, так и политикой поддержки коренных малочисленных народов Севера, региональным протекционизмом. Таким образом, приток внешних поставщиков в регион в целом ограничен.

Выявленные случаи дифференциации подтверждают тезисы о неоднородности региональных рынков Дальневосточного федерального округа и важности учета внутрирегиональной специфики при разработке мер под-

держки конкуренции. Также стоит добавить, что соотношение поставщиков «свой – чужой» не является жестко фиксированным, но с учетом концепции «закупочного суверенитета» [9], предложенной авторами, есть границы эффективного присутствия внутренних и внешних поставщиков.

### Анализ ядра поставщиков: растущая концентрация рынка

В дополнение к исследованию конкуренции на рынке важно изучить также ядро поставщиков. В анализе, проведенном авторами, выделено несколько ядер – топ-10, топ-100 и топ-1000 поставщиков по активности участия в закупках конкретного региона (исследование проводилось на основе анализа ИНН участников закупок и ИНН региона, где располагается заказчик).

Исследование ядра подтверждает тренд на концентрацию. Так, в таблице 6 представлены сведения о присутствии топ-10

**Таблица 6.** Доли регионов топ-10 поставщиков по закупкам в рамках Закона №44-ФЗ по годам, в %  
Table 6. Shares of top 10 supplier regions in procurement under Federal Law no. 44-FZ by year, in %

Регион поставщика <i>Supplier region</i>	2020	2021	2022	2023	2024
Город Москва	29,6	28,6	32,8	26,8	22,4
Хабаровский край	26,1	23,5	20,6	19,4	20,6
Республика Саха (Якутия)	18,0	12,4	17,2	21,3	24,4
Приморский край	7,9	13,2	13,4	14,2	13,3
Забайкальский край	10,4	11,7	6,8	6,5	8,0
Амурская область	6,1	8,8	7,7	8,2	5,5
Сахалинская область	0,0	0,0	1,6	1,9	1,8
Камчатский край	0,0	0,0	0,0	1,7	2,5
Республика Бурятия	2,0	1,8	0,0	0,0	0,0
Магаданская область	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6

Источник: составлено авторами по материалам ЕИС в сфере закупок. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 09.01.2026).

поставщиков в регионах ДФО: в топ-10 стабильно входят одни и те же компании, а 24% поставщиков из этого топа оставались в нем все 5 лет. Авторы также отмечают, что доля побед топ-100 поставщиков выросла с 20% (2020) до 29% (2024). В то же время меняется география ядра поставщиков: доля Москвы в топ-10 неуклонно снижается (с 29,6 до 22,4%), тогда как доля Якутии растет (с 18,0 до 24,4%). В топ-1000 лидерами являются Хабаровский край (19,8%), Москва (15,3%) и Приморский край (13,3%).

Подобная концентрация создает риски для долгосрочной конкуренции и инноваций, что отмечается и в зарубежных исследованиях, и в ранее упомянутой работе авторов статьи, посвященной «закупочному суверенитету» [9]. Однако смещение географического центра ядра в сторону предприятий Дальневосточного региона может рассматриваться и как положительная тенденция, свидетельствующая о росте потенциала местных компаний.

## Предложения и пути развития

Как было отмечено в задачах исследования, необходимо не только провести эконометрический анализ рынка регулируемых закупок Дальневосточного округа, но и разработать предложения по повышению конкуренции на локальных рынках как при реализации норм законов № 44-ФЗ, 223-ФЗ, так и в целом при коммерческих сделках. Предложения можно сгруппировать по участникам рынка.

*Для поставщиков, в том числе МСП:*

1. Стратегия гиперспециализации в низкоконкурентных нишах. Следует фокусироваться на выявленных отраслях с низкой конкуренцией (строительные специализированные работы, услуги для ЖКХ, вспомогательный транспорт), где барьеры для входа федеральных игроков высоки, а потребность локального рынка стабильна. Этот подход соответствует рекомендациям зарубежных экспертов по поиску «защищенных ниш» для МСП [20].

2. Стратегия кооперации для участия в 223-ФЗ. Для доступа к закупкам крупных госкомпаний местным МСП необходимо объединяться в консорциумы или активно позиционировать себя в качестве надежных субподрядчиков для федеральных поставщиков, выигравших крупные лоты. Опыт ЕС показывает, что создание консорциумов является одним из наиболее эффективных способов преодоления барьеров для МСП [14].

3. Использование данных для кросс-региональной экспансии. Матрицы «регион – регион» показывают перспективные направления для экспансии внутри Дальнего Востока (например, для поставщиков Хабаровского края – Еврейская АО и Магаданская область).

4. Адаптация стратегии лидерства по издержкам. В условиях географической изоляции ключевым становится не снижение себестоимости производства, а оптимизация логистической составляющей, что может стать решающим конкурентным преимуществом перед иногородними поставщиками.

5. Стратегия «цифрового следа» и репутационного капитала. В условиях снижения числа личных контактов и роста объемов закупок в электронной форме поставщикам из ДФО критически важно целенаправленно формировать свою цифровую историю. Помимо обязательного размещения информации в ЕИС, следует активно публиковать кейсы, отзывы, сведения о квалификации персонала и собственных объектах на корпоративных сайтах и профильных платформах. Это снижает информационную асимметрию для новых заказчиков, особенно из других регионов, и компенсирует «эффект удаленности».

6. Использование механизмов предварительного отбора (квалификации) и долгосрочных рамок соглашений. Вместо разовых участий в торгах перспективным является стратегия прохождения квалификации у крупнейших заказчиков по 223-ФЗ (госкомпаний) и включения в их реестры потенциальных поставщиков в тех случаях, когда заказчики предлагают такие возможности в своих Положениях о за-

купках. Это открывает доступ к процедурам с укороченными сроками и прямым неконкурентным закупкам.

*Для органов власти и госкомпаний:*

1. Стимулирование декомпозиции лотов. Крупным заказчикам по 223-ФЗ и 44-ФЗ (особенно из числа выявленных «аномалий») следует рекомендовать дробить крупные лоты на более мелкие, доступные для МСП, но при этом не увлекаться искусственным дроблением закупок, что приводит к снижению конкуренции на рынке и увеличению числа закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Такая мера успешно применяется в рамках политики поддержки МСП в странах ОЭСР, однако следует учесть региональный и российский контекст [10, 19].

2. Внедрение региональных преференций в 223-ФЗ. Разработка и закрепление в Положениях о закупках госкомпаний механизмов, предоставляющих преимущества поставщикам, зарегистрированным на Дальнем Востоке (например, при прочих равных). Аналогичные меры применяются в США (программа Buy American) и ЕС в рамках стратегии индустриальной политики.

3. Создание центра компетенций для поставщиков ДФО. Организация образовательных программ и консультационных центров, помогающих местным предпринимателям разбираться в специфике 223-ФЗ и эффективно готовить заявки. Подобные инициативы, как показывает исследование [15], значительно повышают шансы МСП на успех.

4. Разработка и внедрение цифрового двойника рынка закупок ДФО. На основе данных ЕИС и предложенной в исследовании карты конкуренции можно создать аналитическую панель (dashboard) в реальном времени. Это позволит мониторить ключевые индикаторы (концентрацию, долю МСП, межрегиональные потоки) и оперативно выявлять «белые пятна» (ниши с хроническим отсутствием поставщиков) или тревожные тенденции (скачки доли единственного поставщика в конкретной отрасли). Такой инструмент

стал бы основой для предиктивной аналитики, упомянутой в статье, и позволил бы перейти от реактивного к опережающему регулированию.

Перечисленные предложения, конечно же, не лишены недостатков и рисков. К ним можно отнести следующие ситуации:

1. Риск усиления олигополии. Тренд на концентрацию рынка в руках топ-100 поставщиков может продолжиться, что приведет к дальнейшему вымыванию МСП и снижению конкуренции в долгосрочной перспективе. С одной стороны, географическое положение и транспортная доступность отдельных районов Дальневосточного округа создает объективные предпосылки к усилению позиций местных предприятий, но это снижает конкуренцию на рынке в долгосрочной перспективе.

2. Региональный протекционизм. Попытки региональных властей искусственно резервировать закупки только за местными поставщиками, предложенные выше, могут привести к снижению качества поставляемых товаров, работ и услуг и росту цен, что наблюдалось в некоторых странах с жесткими преференциальными режимами [13].

3. Логистические и инфляционные риски. Рост тарифов на перевозки и стоимость материалов может сделать невыгодным исполнение долгосрочных контрактов, особенно для небольших компаний-поставщиков, выигравших торги по минимальной цене.

4. Дисбаланс в развитии регионов. Усиление более сильных регионов (Якутия, Приморский и Хабаровский края) за счет слабых (Еврейская АО, Чукотский АО) без целевых мер поддержки может спровоцировать еще большее усиление диспропорции в уровне социально-экономического развития.

## Заключение

Таким образом, проведенный анализ подтверждает глубокую двойственность конкурентной среды в регулируемых закупках Дальневосточного региона. С одной стороны,

наблюдаются тревожные общемировые тренды: сокращение пула поставщиков и усиление рыночной концентрации, особенно в «классических» закупках по 44-ФЗ, что в условиях ДФО грозит привести к формированию региональных олигополий в ключевых для жизнеобеспечения отраслях. С другой стороны, выявлены потенциальные точки роста конкуренции: это относительно более высокие шансы локальных поставщиков в сегменте закупок госкомпаний (223-ФЗ), наличие значительных низкоконкурентных ниш в строительстве и ЖКХ, а также наметившаяся географическая диверсификация ядра поставщиков в сторону дальневосточных регионов.

Ключевым выводом является необходимость дифференцированного подхода как в диагностике, так и в выработке мер реагирования. Универсальные решения для такого гетерогенного пространства, как ДФО, неэффективны. Для доноров (Якутия, Приморский и Хабаровский края) меры должны быть нацелены на стимулирование экспансии их компаний внутри округа и диверсификацию деятельности. Для реципиентов (Еврейская АО, Чукотский АО) приоритетом становится создание «тепличных» условий для развития локального МСП через целевые программы, инфраструктурную и образовательную под-

держку, чтобы сократить критическую зависимость от внешних поставщиков.

**Перспективы дальнейших исследований** лежат не только в углублении анализа барьеров, но и в изучении качественных аспектов конкуренции. Важно ответить на следующие вопросы: приводит ли концентрация к росту или падению качества исполнения контрактов, какова инновационная емкость закупок госкомпаний 223-ФЗ в ДФО и способны ли они стать драйвером технологического развития для местных предприятий? Наконец, требует осмысления феномен «**закупочного суверенитета**» в контексте экономической безопасности: каково оптимальное и критическое соотношение между внутренними и внешними поставщиками в стратегических отраслях региона, и какие риски несет как чрезмерная открытость, так и жесткий протекционизм?

Реализация предложенного комплекса мер, сочетающего инструменты поддержки МСП, адаптацию лучших международных практик к дальневосточной специфике и внедрение современных цифровых инструментов аналитики, позволит трансформировать систему регулируемых закупок из источника системных рисков в устойчивый институт развития, работающий на диверсификацию экономики и укрепление человеческого капитала Дальнего Востока.

## Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 06.03.2022 № 301 «Об основаниях неразмещения на официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" сведений о закупках товаров, работ, услуг, информации о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми заключены договоры» // Собрание законодательства РФ. 2022. № 10. Ст. 1665.
2. Постановление Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875 (ред. от 30.12.2025) «О мерах по предоставлению национального режима при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Собрание законодательства РФ. 2024. № 52 (ч. II). Ст. 12764.
3. Воронцов Н. В., Гончар К. В., Камчатова Е. Ю., Созаева Д. А. Разработка прототипа цифрового сервиса каталогизации и поиска товаров для целей импортозамещения // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2023. № 10 (265). С. 19–31. DOI: 10.24412/2072-4098-2023-10265-19-31.

4. Измалков С. Б., Сонин К. И. Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 года – Оливер Харти Бенгт Хольмстрем) // Вопросы экономики. 2017. № 1. С. 5–21. DOI: 10.32609/0042-8736-2017-1-5-21.
5. Островная М. В., Подколзина Е. А. Ограничения конкуренции на примере российских государственных закупок // Вопросы экономики. 2018. № 2. С. 56–73. DOI: 10.32609/0042-8736-2018-2-56-73.
6. Рубин Ю. Б. Стратегии и тактики конкурентного поведения // Современная конкуренция. 2017. № 3. С. 81–96. EDN: HZMRDP.
7. Созаева Д. А. Совершенствование методов мониторинга конкуренции на рынке госзакупок // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 6. С. 30–39. DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-6-30-39.
8. Созаева Д. А., Гончар К. В. Конкурентные стратегии участников торгов по госзакупкам // Современная конкуренция. 2022. Т. 16. № 3 (87). С. 91–104. DOI 10.37791/2687-0657-2022-16-3-91-104.
9. Созаева Д. А., Гончар К. В. От стагнации к суверенитету: госзакупки как фактор экономической безопасности Дальнего Востока // Социальные и экономические системы. 2025. № 12 (74). С. 152–166. EDN: DHISJQ.
10. Яковлев А. А., Балаева О. Н., Родионова Ю. Д., Ткаченко А. В. Проблемы и эффективность госзакупок глазами их участников // ЭКО. 2020. № 11 (557). С. 83–103. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-11-83-103.
11. Auriol, E., & Saussier, S. (2025). Private Participation in Infrastructure. What Role for Public-Private Partnerships? LTI Report 4 // Centre for Economic Policy Research. URL: [https://cepr.org/system/files/publication-files/245788-private\\_participation\\_in\\_infrastructure\\_what\\_role\\_for\\_public\\_private\\_partnerships\\_.pdf](https://cepr.org/system/files/publication-files/245788-private_participation_in_infrastructure_what_role_for_public_private_partnerships_.pdf) (дата обращения: 09.01.2026).
12. Bandiera, O., Prat, A., & Valletti, T. (2009). Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment. *American Economic Review*, 99(4), 1278–1308. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1115339>
13. Eckersley, P., Flynn, A., Lakoma, K., & Ferry, L. (2022). Public Procurement as a Policy Tool: The Territorial Dimension. *Regional Studies*, 57(10), 2087–2101. <https://doi.org/10.1080/00343404.2022.2134850>
14. European Commission (2020). *SME Access to Public Procurement Markets*. Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs Publ.
15. Flynn, A., & Davis, P. (2015). The Rhetoric and Reality of SME-Friendly Procurement. *Public Money & Management*, 35(2), 111–118. <https://doi.org/10.1080/09540962.2015.100770516>.
16. Klemperer, P. (2017). *Auctions: Theory and Practice*. Princeton University Press.
17. Kundu O., James A. D., & Rigby J. (2020). Public Procurement Andinnovation: A Systematic Literature Review. *Science and Public Policy*, 47(4), 490–502. <https://doi.org/10.1093/scipol/scaa029>
18. Loader, K. (2015). SME Suppliers and the Challenge of Public Procurement: Evidence Revealed by a UK Government Online Feedback Facility. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21(2), 103–112. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.12.003>
19. Public Procurement for SMEs: A Toolkit // OECD. 2021. URL: [https://www.oecd.org/en/publications/smes-in-public-procurement\\_9789264307476-en/full-report.html](https://www.oecd.org/en/publications/smes-in-public-procurement_9789264307476-en/full-report.html) (дата обращения: 09.01.2026).
20. Saastamoinen, J., Reijonen, H., & Tammi, T. (2020). SMEs' market orientation toward public sector customers in public procurement. *International Journal of Public Sector Management*, 34(1), 1–16. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-05-2020-0131>
21. Uyarra E., & Flanagan K. (2010). Understanding the Innovation Impacts of Public Procurement. *European Planning Studies*, 18(1), 123–143. <https://doi.org/10.1080/09654310903343567>
22. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press.

### Сведения об авторах

Созаева Джемилля Алимовна, ORCID 0000-0003-3955-891X, докт. экон. наук, доцент, профессор кафедры ИБМ-5 «Финансы», Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана; профессор кафедры бизнес-информатики, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия, dasozaeva@gmail.com

Гончар Константин Валерьевич, ORCID 0000-0001-7345-3340, старший преподаватель, кафедра информационных систем и телекоммуникации, Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана, Москва, Россия, goncharkv@gmail.com

### Конфликт интересов

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила 13.10.2025, рассмотрена 25.11.2025, принята 10.12.2025

### References

1. Decree of the Government of the Russian Federation “On the grounds for non-placement on the official website of the unified information system in the field of procurement of goods, works, services to meet state and municipal needs on the Internet information about the procurement of goods, works, services, information about suppliers (contractors, performers) with whom contracts have been concluded” of March 06, 2022 no. 301. *Sobranie zakonodatel'stva Rossiiskoi Federatsii*, 10, article 1665.
2. Decree of the Government of the Russian Federation “On measures to provide a national regime in the procurement of goods, works, services to meet state and municipal needs, procurement of goods, works, services by certain types of legal entities” of December 23, 2024 no. 1875 (as amended on December 30, 2025). *Sobranie zakonodatel'stva Rossiiskoi Federatsii*, 52(part II), article 12764.
3. Vorontsov, N. V., Gonchar, K. V., Kamchatova, E. Yu., & Sozaeva, D. A. (2023). Development of a Prototype of a Digital Service for Cataloging and Search of Goods for the Purposes of Import Substitution. *Property Relations in the Russian Federation*, 10(265), 19–31. <https://doi.org/10.24412/2072-4098-2023-10265-19-31>
4. Izmalkov, S., & Sonin, K. (2017). Basics of Contract Theory (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2016 – Oliver Hart and Bengt Holmström). *Voprosy ekonomiki*, 1, 5–21. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-1-5-21>
5. Ostrovnaya, M., & Podkolzina, E. (2018). Restrictions of Competition: The case of Russian Public Procurement. *Voprosy ekonomiki*, 2, 56–73. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-2-56-73>
6. Rubin, Yu. (2007). Strategy and Tactics of Competitive Behavior. *Journal of Modern Competition*, 3(3), 81–96. <https://elibrary.ru/hzmrpd>
7. Sozaeva, D. (2023). Improving Methods for Monitoring Competition in the Public Procurement Market. *Journal of Modern Competition*, 17(6), 30–39. <https://doi.org/10.37791/2687-0657-2023-17-6-30-39>
8. Sozaeva, D., & Gonchar, K. (2022). Competitive Strategies of Public Procurement Bidders. *Journal of Modern Competition*, 16(3), 91–104. <https://doi.org/10.37791/2687-0657-2022-16-3-91-104>
9. Sozaeva, D., & Gonchar, K. (2025). From Stagnation to Sovereignty: Public Procurement as a Factor of Economic Security of the Russian Far East. *Social and Economic Systems*, 12(74), 152–166. <https://elibrary.ru/dhisjq>
10. Yakovlev A., Balaeva O., Rodionova Yu., & Tkachenko A. (2020). Problems and Efficiency of Public Procurement through the Eyes of Their Participants. *ECO*, 11(557), 83–103. <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2020-11-83-103>

11. Auriol, E., & Saussier, S. (2025). Private Participation in Infrastructure. What Role for Public-Private Partnerships? LTI Report 4 // Centre for Economic Policy Research. URL: [https://cepr.org/system/files/publication-files/245788-private\\_participation\\_in\\_infrastructure\\_what\\_role\\_for\\_public\\_private\\_partnerships\\_.pdf](https://cepr.org/system/files/publication-files/245788-private_participation_in_infrastructure_what_role_for_public_private_partnerships_.pdf) (дата обращения: 09.01.2026).
12. Bandiera, O., Prat, A., & Valletti, T. (2009). Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment. *American Economic Review*, 99(4), 1278–1308. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1115339>
13. Eckersley, P., Flynn, A., Lakoma, K., & Ferry, L. (2022). Public Procurement as a Policy Tool: The Territorial Dimension. *Regional Studies*, 57(10), 2087–2101. <https://doi.org/10.1080/00343404.2022.2134850>
14. European Commission (2020). *SME Access to Public Procurement Markets*. Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs Publ.
15. Flynn, A., & Davis, P. (2015). The Rhetoric and Reality of SME-Friendly Procurement. *Public Money & Management*, 35(2), 111–118. <https://doi.org/10.1080/09540962.2015.100770516>.
16. Klemperer, P. (2017). *Auctions: Theory and Practice*. Princeton University Press.
17. Kundu O., James A. D., & Rigby J. (2020). Public Procurement Andinnovation: A Systematic Literature Review. *Science and Public Policy*, 47(4), 490–502. <https://doi.org/10.1093/scipol/scaa029>
18. Loader, K. (2015). SME Suppliers and the Challenge of Public Procurement: Evidence Revealed by a UK Government Online Feedback Facility. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21(2), 103–112. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.12.003>
19. Public Procurement for SMEs: A Toolkit // OECD. 2021. URL: [https://www.oecd.org/en/publications/smes-in-public-procurement\\_9789264307476-en/full-report.html](https://www.oecd.org/en/publications/smes-in-public-procurement_9789264307476-en/full-report.html) (дата обращения: 09.01.2026).
20. Saastamoinen, J., Reijonen, H., & Tammi, T. (2020). SMEs' market orientation toward public sector customers in public procurement. *International Journal of Public Sector Management*, 34(1), 1–16. <https://doi.org/10.1108/IJPSM-05-2020-0131>
21. Uyarra E., & Flanagan K. (2010). Understanding the Innovation Impacts of Public Procurement. *European Planning Studies*, 18(1), 123–143. <https://doi.org/10.1080/09654310903343567>
22. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press.

### About the authors

*Dzhamilya A. Sozaeva*, ORCID 0000-0003-3955-891X, Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Professor at Department IBM-5 "Finance", Bauman Moscow State Technical University; Professor at Business Informatics Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, [dasozaeva@gmail.com](mailto:dasozaeva@gmail.com)

*Konstantin V. Gonchar*, ORCID 0000-0001-7345-3340, Senior Lecturer, Information Systems and Telecommunications Department, Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia, [goncharkv@gmail.com](mailto:goncharkv@gmail.com)

### Conflict of interest

The authors declare no conflict of interest.

Received 13.10.2025, reviewed 25.11.2025, accepted 10.12.2025