

Как изменились госзакупки для МСП в 2024 году

Госзакупки для малого и среднего бизнеса: что изменилось
в 2023 году и первой половине 2024 года

Исследование Бизнес-секретов

Содержание

Что мы учитывали	3
------------------	---

Госзакупки интересны все большему числу предпринимателей: за год число МСП на электронных площадках выросло на 10%	5
--	---

Самые большие объемы госзакупок у МСП — в сфере торговли и строительства	17
--	----

Средняя сумма контракта в закупках до 1 млн составила 221 тысячу рублей	21
---	----

Число несостоявшихся конкурсов выросло за год на 20%	24
--	----

Самая высокая конкуренция среди поставщиков госзакупок — в образовании и экспертных услугах	27
---	----

Средний дисконт на закупках в самых популярных нишах — до 8%	32
--	----

Главные барьеры для участия бизнеса в госзакупках — демпинг цен и риск потери инвестиций	34
--	----

Количество участников госзакупок из числа МСП будет расти	42
---	----

Что мы учитывали

С 2022 года правительство упростило доступ малому и среднему бизнесу к участию в госзакупках. Долю обязательных закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства — МСП — увеличили до 25%, ускорили цифровизацию в тендерах.

Команда Бизнес-секретов и аналитического проекта T-Data проанализировала обезличенные данные клиентов Т-Банка, которые открывают спецсчета и участвуют в госзакупках. Благодаря этому мы узнали, как изменилась активность МСП в госзакупках за 2023 год и первое полугодие 2024 года.

Чтобы увидеть общую картину ситуации с госзакупками в России, мы также изучили открытые данные таких структур:

- Единая информационная система в сфере госзакупок — ЕИС;
- Министерство финансов РФ;
- Федеральная антимонопольная служба — ФАС;
- Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства;
- Оргкомитет Национального рейтинга прозрачности госзакупок;
- Офис уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимателей.

Общие тренды мы сопоставили со сторонними исследованиями и аналитическими обзорами Корпорации МСП и рейтингового агентства «Эксперт». Оценить изменения в госзакупках для малого и среднего бизнеса попросили экспертов в этой сфере и предпринимателей с многолетним опытом работы с госконтрактами.



Эксперты



Олег Гурин

Независимый эксперт по антикоррупционной экспертизе в госзакупках, главный редактор журнала [ПРОГОСЗАКАЗ.РФ](#)



Арсений Клаз

Директор по аналитике компании «Эксперт Бизнес-Решения»



Дмитрий Сидяев

Юрист, специалист по защите прав поставщиков госзакупок, автор телеграм-канала [GoodWin в госзакупках](#)



Сергей Званцегов

Предприниматель, опытный исполнитель государственных контрактов, организатор народного форума по госзакупкам, автор YouTube-канала «[Бизнес на тендерах и не только](#)»



Екатерина Логинова

Руководитель сегмента госзакупок Т-Банка

В исследовании используем специальные термины и упоминаем законы РФ, по которым в России проходят госзакупки. Тем, кто никогда не участвовал в тендерах, эти понятия могут быть незнакомы. Рекомендуем почитать статьи о том, как проходят торги и кто в них может участвовать.

Полезные материалы по госзакупкам для новичков



Что такое аукцион



Что такое спецсчет для госзакупок



Что нужно знать о госзакупках



Требования к поставщикам в госзакупках



Госзакупки интересны все большему числу предпринимателей

на 10% выросло число МСП
на электронных площадках за год

[Доклад ФАС о состоянии конкуренции в России за 2023 год](#)

2023 год стал показательным для малого и среднего бизнеса в госзакупках. По данным Корпорации МСП, которые опубликовала ФАС, за год объемы контрактов крупных заказчиков у малого и среднего бизнеса приблизились к рекордным 8 трлн рублей. Прирост к 2022 году — 13,5%.

[Краткие итоги исследования Корпорации МСП](#)

Корпорация выяснила, что благодаря участию в госзакупках компании могут значительно увеличить свой доход: до 36% в первый год работы по госконтрактам. Этот успех стимулирует дальнейшее развитие бизнеса.

В России госзакупки регулируют два основных закона:

- 44-ФЗ устанавливает правила проведения тендеров для федеральных, региональных и муниципальных государственных органов;
- 223-ФЗ определяет правила закупок для корпоративного сектора, включая компании с государственным участием более 50%.

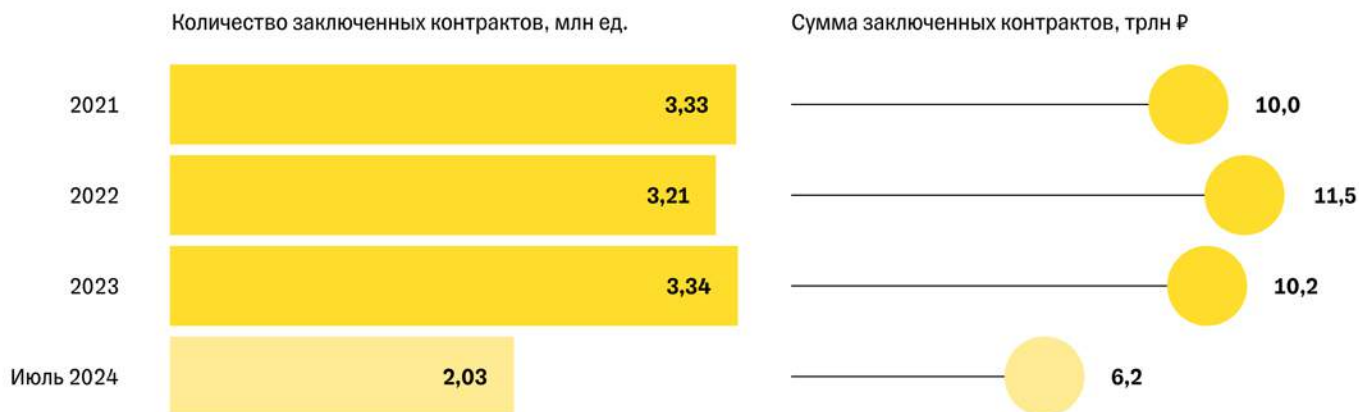
Малый и средний бизнес чаще всего участвует в закупках по 44-ФЗ, поэтому большая часть исследования будет посвящена анализу контрактов по этому закону.

[Статистика по количеству контрактов по 44-ФЗ на сайте ЕИС](#)

По 44-ФЗ в 2023 году было заключено более 3,3 млн контрактов среди всех поставщиков. Это на 132 тыс. контрактов больше, чем годом ранее. За первые семь месяцев 2024 года уже заключено более 2 млн государственных контрактов.

Статистика закупок с участием субъектов МСП (по 44-ФЗ)

Данные опубликованы 15 Сентября 2024 года

Источник: [ЕИС](#)

«Изменения последних лет в госзакупках направлены в первую очередь на малый и средний бизнес. Ускоряются процессы проведения тендеров, растет средняя сумма контракта. Многие внутренние процедуры стали проще и быстрее. Возможностей становится больше.

Для меня самым важным изменением стало то, что государство разрешило малому и среднему бизнесу заменять обязательное финансовое обеспечение контракта документами о наличии опыта работы в системе госзакупок. Это серьезная помощь, потому что у предпринимателей перестали „морозить“ деньги».

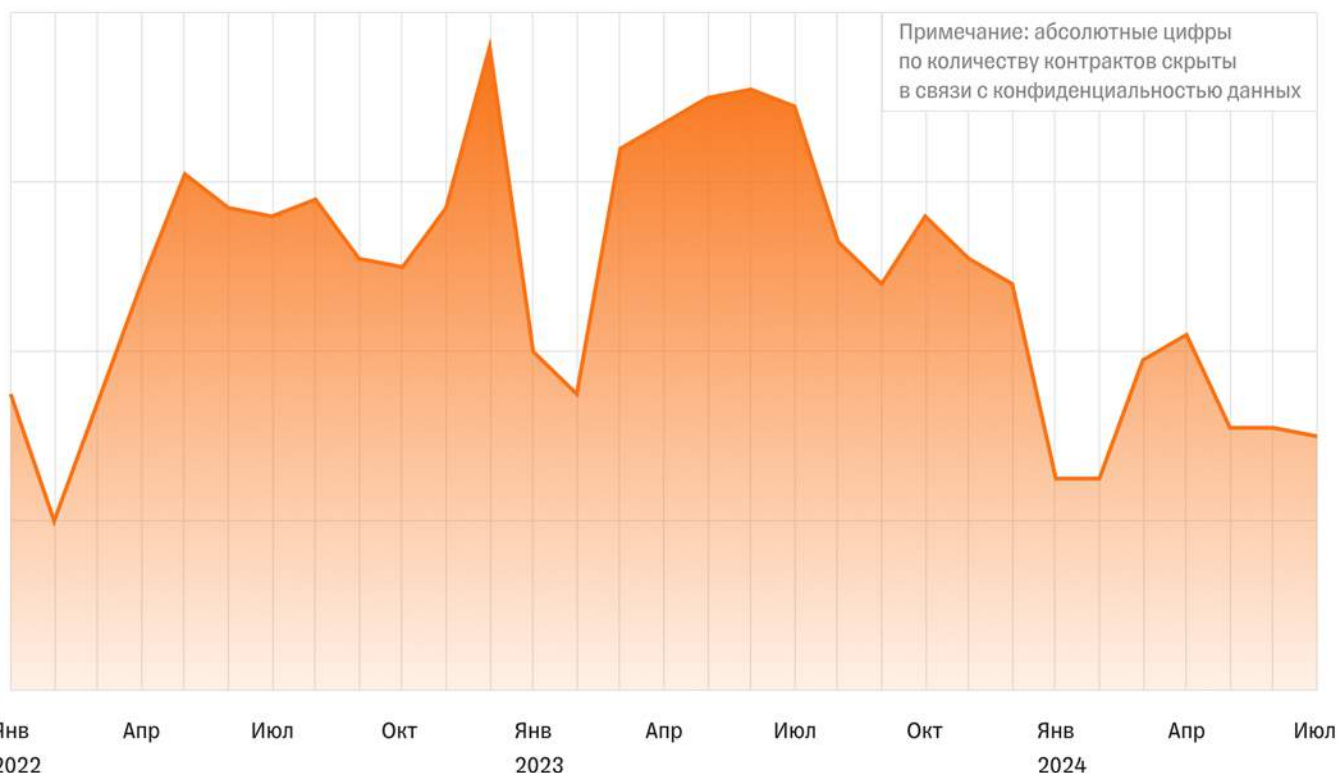
**Сергей Званцегов**Предприниматель, автор YouTube-канала [«Бизнес на тендерах и не только»](#)



Динамика числа госконтрактов, которые заключали клиенты Т-Банка, показывает тренд сезонности. С 2022 года пик заключения договоров по госзакупкам приходится на первую половину года, а к декабрю их число падает.

Это связано с временным циклом проведения госзакупок среди субъектов МСП. При единоразовых закупках товаров в договорах прописан срок, за который предприниматель должен успеть поставить продукцию, в среднем это два месяца. В закупках услуг и тендерах на строительство ситуация иная: в зависимости от сложности и объема проекта исполнение контракта может растянуться на год, два и более.

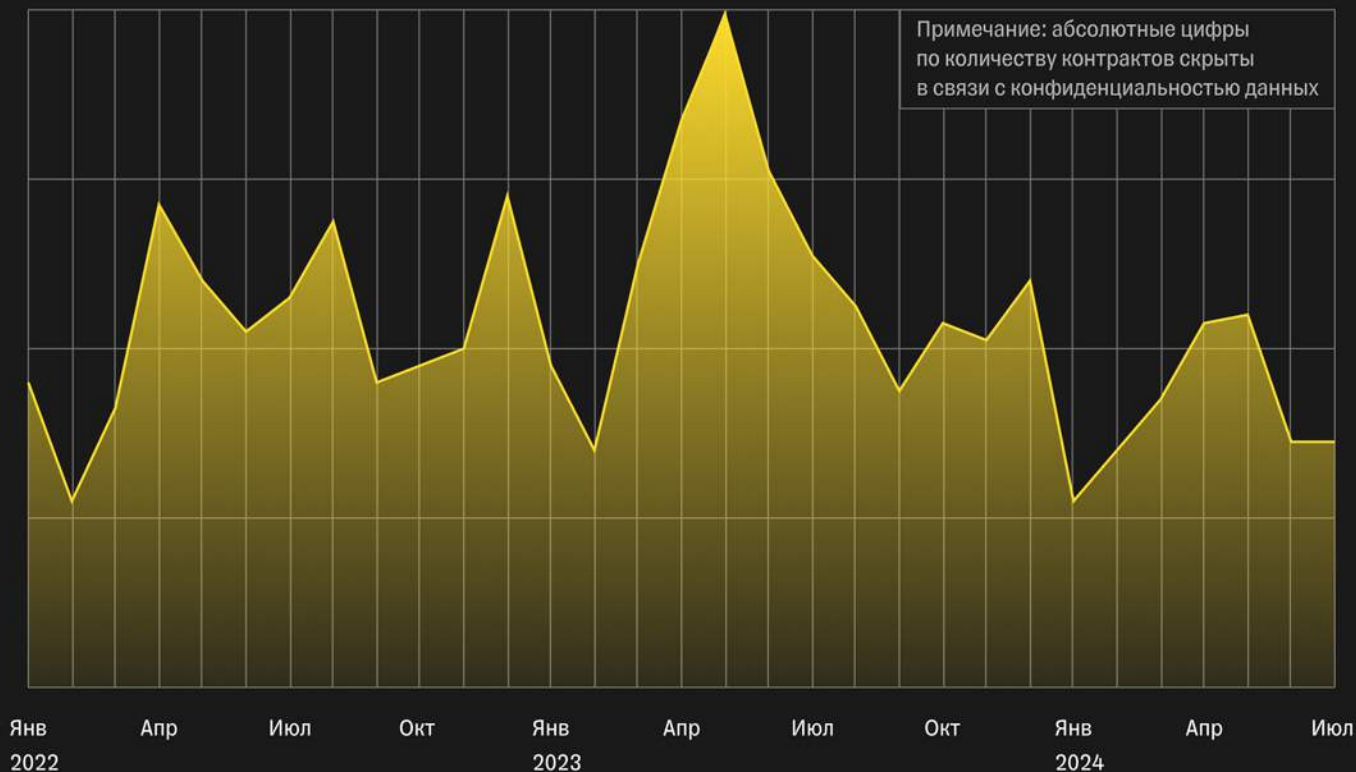
Динамика числа госконтрактов, заключенных клиентами Т-Банка по 44-ФЗ



Источник: T-Data

Средняя сумма контрактов, которые заключали клиенты Т-Банка, достигла максимального значения в середине 2023 года. Затем до конца года наблюдалось снижение, и только в первом квартале 2024 года — активный рост.

Динамика сумм госконтрактов, заключенных клиентами Т-Банка по 44-ФЗ



Источник: T-Data

Предложение от Т-Банка

Все для работы с госзакупками по 44-ФЗ и 223-ФЗ

- Поможем зарегистрироваться в системе госзакупок и найти подходящий тендер
- Откроем спецсчет, выпустим банковскую гарантию, предложим кредит под госконтракт
- Оформим электронную подпись онлайн

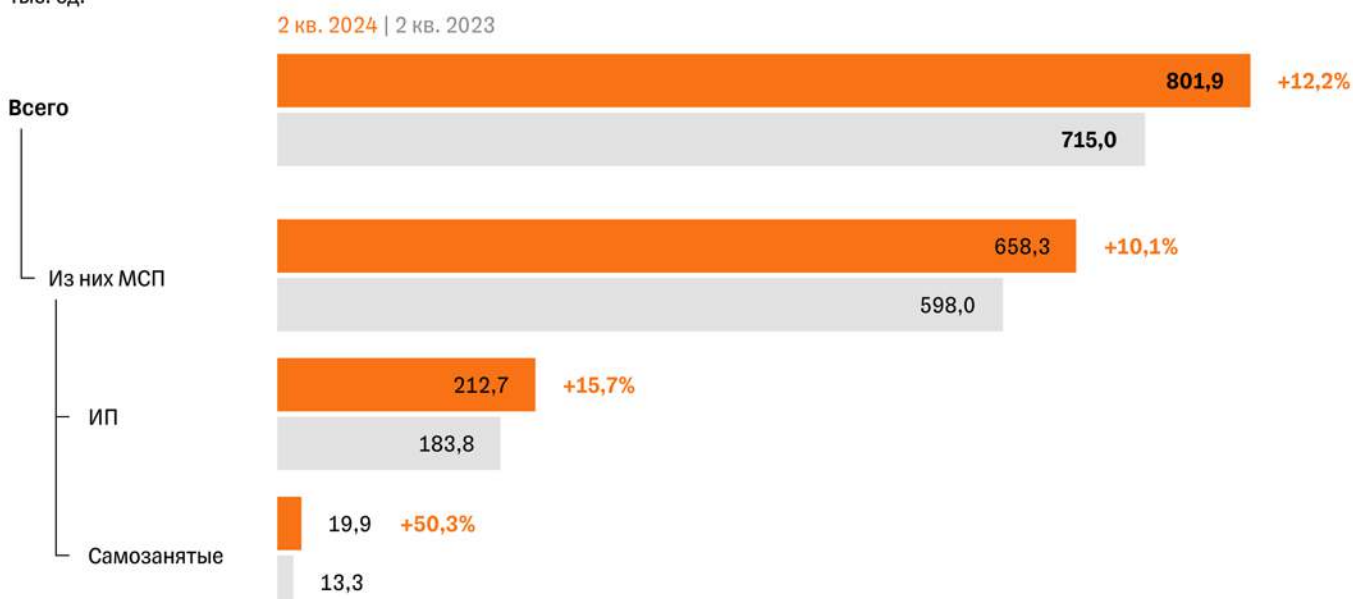
[Узнать больше](#)



По информации из отчетов Минфина РФ, количество участников на сайте ЕИС в первом полугодии 2024 года выросло в сравнении с тем же периодом 2023 года на 12,2% и достигло 801,9 тысячи. Подавляющее большинство — четыре из пяти зарегистрированных компаний — относились к малым и средним. Всего за год в системе госзакупок России зарегистрировалось 60 тысяч новых участников, которые относятся к МСП, — на 10,1% больше, чем годом ранее. Это не только компании, но также ИП и самозанятые.

Количество участников закупок для государственных и муниципальных нужд

Тыс. ед.



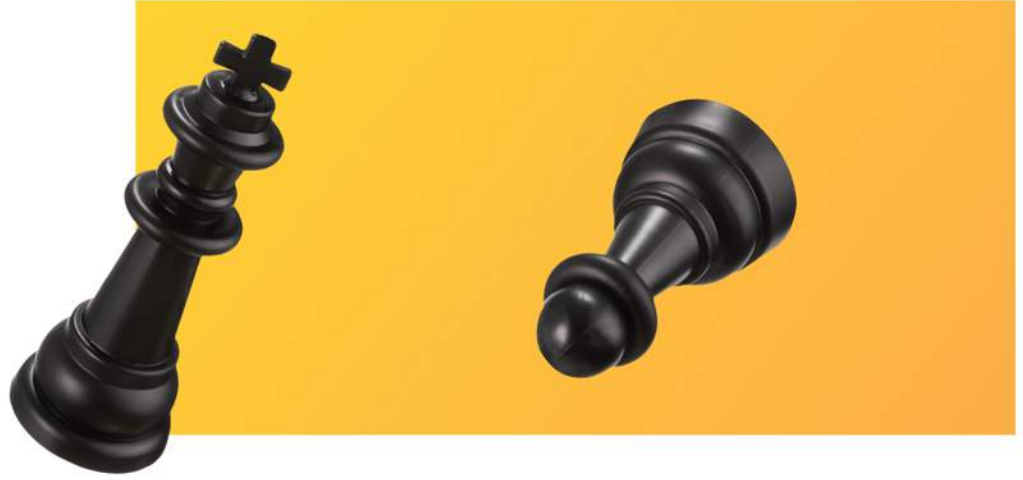
Источник: ЕИС, Минфин РФ



«Участие в тендерах активно начали показывать в медиапространстве. Стало больше блогеров, экспертов и поставщиков, которые делятся своими успехами. Растет число конференций, форумов, круглых столов, где предприниматели обмениваются опытом и общаются. Например, уже стала традиционной конференция „Ночь госзаказа в Санкт-Петербурге“, которая прошла в начале июля 2024. Это масштабное мероприятие, на которое приезжают эксперты, представители госведомств, юристы, крупнейшие поставщики. Все это повышает интерес и вовлеченность в тендерную историю».

Дмитрий Сидяев

Юрист, специалист по защите прав поставщиков госзакупок, автор телеграм-канала [GoodWin в госзакупках](#)



Обезличенные данные по числу новичков в госзакупках сопоставимы с общей динамикой. По данным T-Data, в июле 2024 года в Едином реестре участников госзакупок открыли 8,8 тысячи новых аккаунтов, что на 6,2% больше, чем годом ранее. Активный рост наблюдался среди индивидуальных предпринимателей и самозанятых.

В первом квартале 2024 года зафиксировано наибольшее количество новых поставщиков в госзакупках с начала 2022 года — более 10 тысяч ежемесячно.



«Уверена, доля малого и среднего бизнеса в госзакупках каждый год будет только расти. Для этого есть все условия: государство поддерживает предпринимателей и создает новые инструменты для вовлечения участников в рынок госзаказа.

Немаловажно развитие экосистемы, которую для участников госзакупок создают банки: внедряют больше инструментов, сервисов, обучают участников, помогают в регистрации, консультируют по сложным кейсам.

Например, Т-Банк создал личный кабинет участника госзакупок. В нем можно найти тендер, получить банковскую гарантию и квалифицированную электронную подпись, проверить контрагента, открыть спецсчет для госзакупок, получить кредит на исполнение контракта. Это только часть возможностей, которые получает участник госзакупок через сервисы Т-Банка».

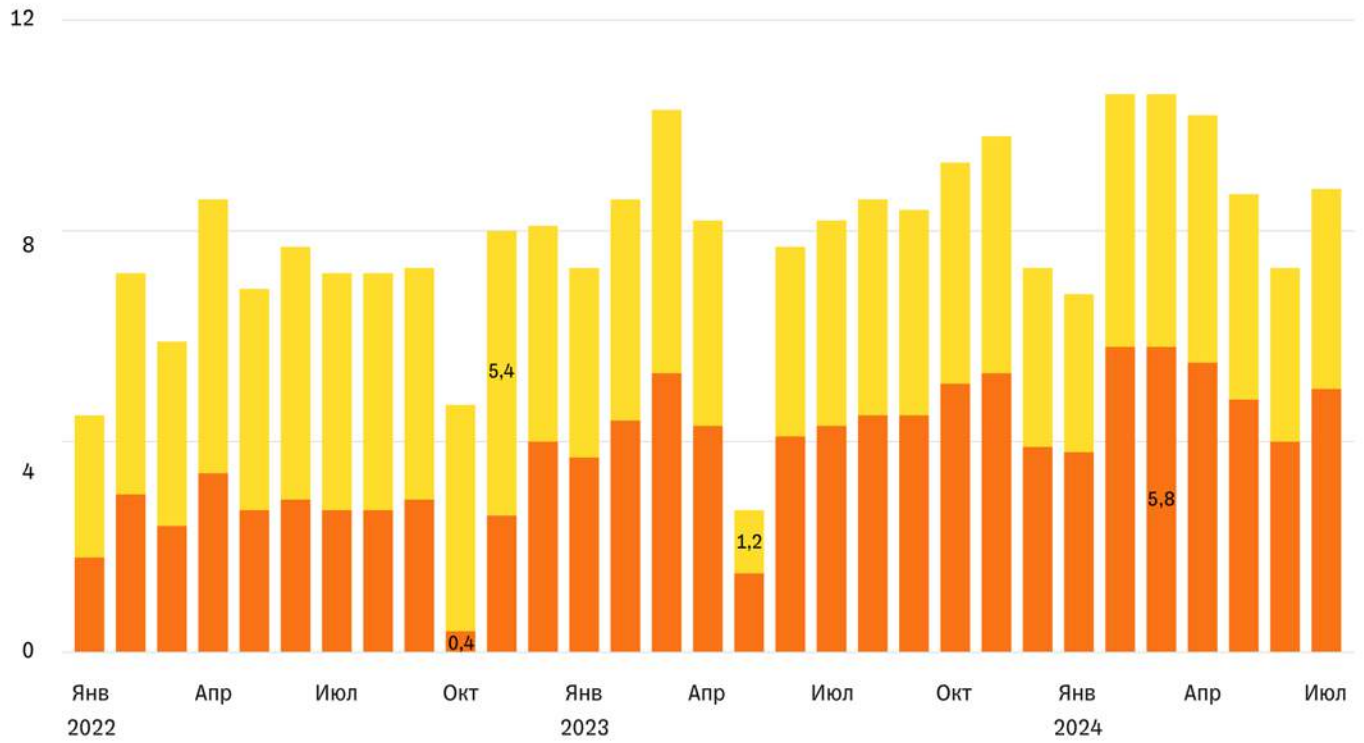


Екатерина Логинова

Руководитель сегмента госзакупок Т-Банка

Динамика открытия новых аккаунтов в Едином реестре участников госзакупок

Тыс. ед. ИП и самозанятые, ООО



Источник: T-Data





«Государство выступает все более привлекательным заказчиком для предпринимателей. Мы видим, что и сами госкомпании стали чаще обращаться к закупкам у малого и среднего бизнеса.

В этом вопросе важно отметить роль электронных торговых площадок и их сервисов. Они направлены на то, чтобы упростить и ускорить процесс закупок. К таким упрощениям относятся простые правила документооборота на ЭТП, скорость проведения тендеров, внутренняя аналитика.

Малый и средний бизнес ограничен в ресурсах, готовые решения и инструменты площадок позволяют новичкам быстрее адаптироваться в закупочной сфере и поставлять свои товары на более широкий сегмент рынка».



Арсений Клаз

Директор по аналитике компании
«Эксперт Бизнес-Решения»

По 44-ФЗ и 223-ФЗ у участника госзакупок помимо расчетного счета должен быть открыт и спецсчет. На нем держат деньги для обеспечения заявок — торговая площадка блокирует нужную сумму на время проведения торгов. Чаще всего такие требования предъявляют к участникам тендеров по закупкам на сумму более 1 млн рублей.

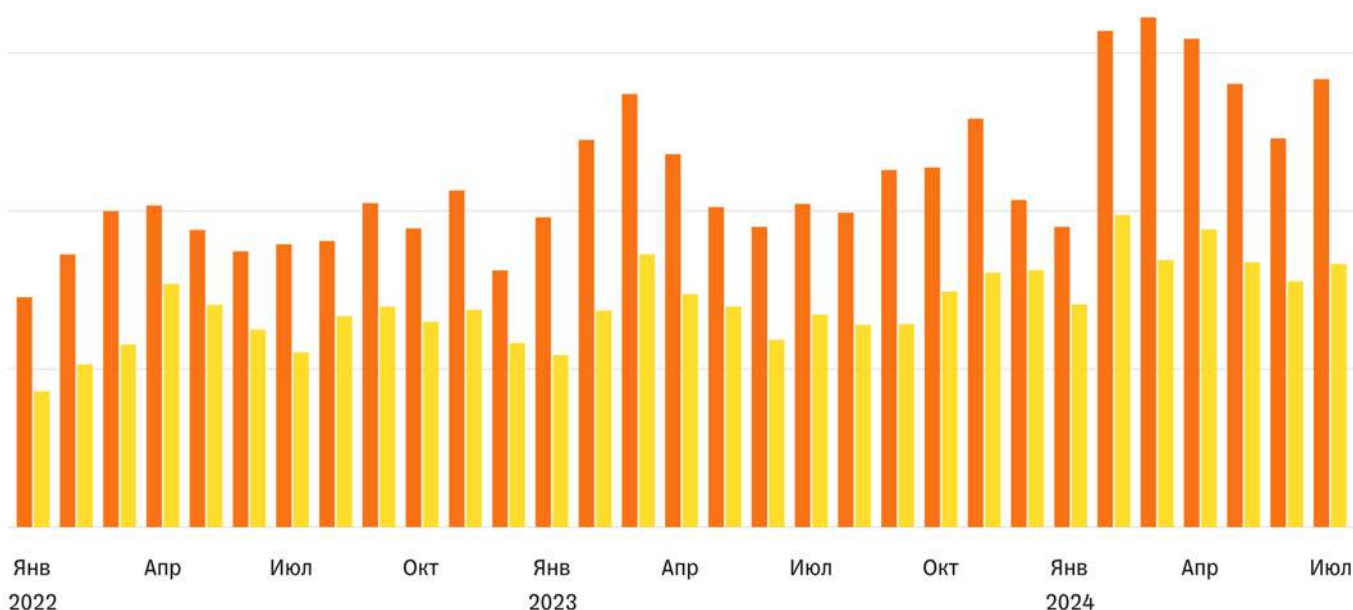
На июль 2024 года клиенты Т-Банка открыли на 32,8% больше спецсчетов, чем годом ранее. Скачок произошел в феврале 2024 года. В этот период мы видим рост на 54,5% за месяц.



Важное примечание: статистика учитывает открытие спецсчетов для участия не только в гостендерах, но и в закупках на всех видах электронных торговых площадок. Для некоторых видов закупок специальный счет не требуется.

Динамика открытия спецсчетов в Т-банке
ИП и самозанятые, 000

Примечание: абсолютные цифры по количеству клиентов, которые открыли спецсчета, скрыты в связи с конфиденциальностью данных



Источник: T-Data



«На рост числа МСП-поставщиков в госзакупках повлияли как минимум два фактора.

Во-первых, объем государственного заказа растет и все большее число предпринимателей рассматривают госзакупки как перспективный канал сбыта своей продукции.

Во-вторых, с 2022 года стало больше преимуществ для МСП и социально ориентированных некоммерческих компаний. Срок возврата денежного обеспечения сократили с 30 до 15 дней. Ранее ввели и другое важное условие: если работаешь в закупках более трех лет без нарушений и штрафов, не нужно вносить денежное обеспечение. Размер штрафа за неисполнение обязательств снизили до 1% от цены контракта. Возможно, малый бизнес только сейчас в полной мере ощутил эффект от введения этих преимуществ».



Олег Гурин

Независимый эксперт по антикоррупционной экспертизе в госзакупках,
главный редактор журнала [ПРОГОСЗАКАЗ.РФ](https://progoszakaz.rf)

МНЕНИЕ БИЗНЕСА



Александр Перфильев

генеральный директор
компании «ГОСПАРТНЕР»

Опыт в госзакупках — 10 лет

Мы специализируемся на продаже интерактивного оборудования: панелей, стоек для них, досок для учреждений образования. Мы начинали строить бизнес, отталкиваясь от потребностей госзаказчиков. Это было удобно: не нужно было искать клиентов и вкладываться в маркетинг. Плюс госзаказ дает возможность вкладывать деньги уже по факту заключенного контракта, а это сильно уменьшает риски.

В 2023-м и в первой половине 2024 года мы чувствуем активный рост конкуренции. Люди узнают больше о возможности зарабатывать на тендерах, ищут новый легкий способ заработка.

Часто встречал мнение, что на госзакупках зарабатывать просто. Не согласен с этим. На мой взгляд, госзакупки в первую очередь нужно воспринимать как канал сбыта, а не как полноценный бизнес. В нем намного проще тем, кто сам производит товары или услуги, а не перепродает их. Такой бизнес может подать заявку по самой привлекательной цене и будет выигрывать тендеры у перекупщиков, которые закладывают в стоимость товара свою наценку.

За годы работы в закупках понял, что в тендерах обязательно нужно вести прямой диалог с госзаказчиком. До подачи заявки нужно узнать у работников госорганизации их «боли»: какие были проблемы с предыдущими поставками, как бы хотели иначе, есть ли особые предпочтения. Это можно сделать и по телефону, и при личных встречах. Так можно понять, стоит ли браться за заказ вообще: сможет ли поставщик закупить нужный заказчику товар и при этом не выйти за пределы цены контракта. Бывает так, что, пообщавшись с заказчиком, производитель понимает, что государство не его клиент. Если он создавал продукт с высокой себестоимостью, делая ставку на качество, соревноваться в цене с эконом-вариантами товара не имеет смысла. Госзакупки построены по принципу наименьшей цены, а производитель, который нацелен на качество, может и не разделять таких приоритетов.

Самые большие объемы госзакупок у МСП — в сфере торговли и строительства

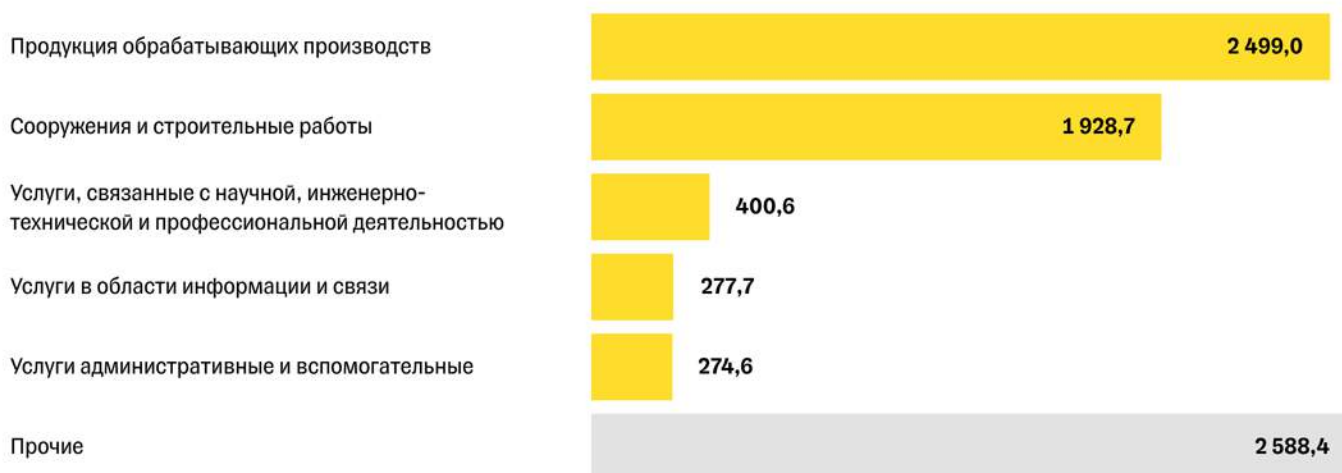
[Доклад ФАС о состоянии конкуренции в России за 2023 год](#)

Согласно данным Корпорации МСП, лидеры по участию в тендерах среди регионов — компании из Москвы, на них приходится 26,3% от общего объема закупок МСП. В 2023 году столичный бизнес реализовал государству товаров и услуг на 2,1 трлн рублей.

Второе место с большим отрывом занял Санкт-Петербург с суммой продаж 681,8 млрд рублей. На третьем месте — Московская область с 362,3 млрд рублей.

Самые большие объемы госконтрактов среди малого и среднего бизнеса — у предприятий обрабатывающей промышленности. Сумма закупок государства у них по итогам 2023 года составила почти 2,5 трлн рублей, это 31,4% от общего объема госзаказа у малого и среднего бизнеса. В эту категорию входит большинство товаров для школ, больниц, других госучреждений. На втором месте по объему госконтрактов — строительство, где сумма заказов в 2023 году была около 1,9 трлн рублей.

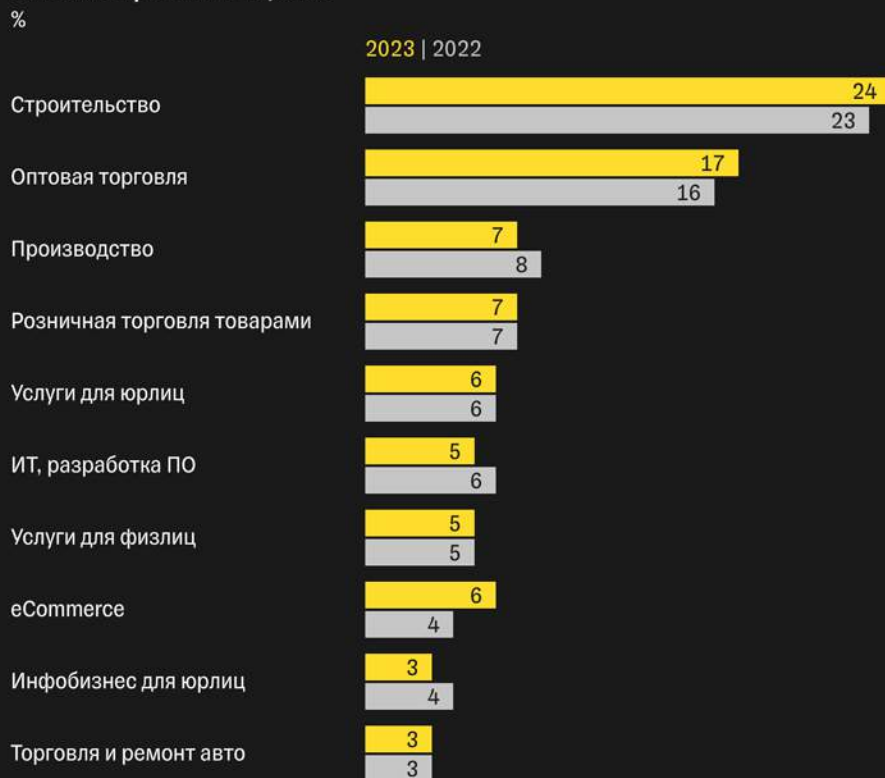
Структура госзакупок с участием МСП по видам отраслей в 2023 году
Млрд ₽



Источник: [ФАС](#), Корпорация МСП

Согласно статистике Т-Банка, больше всего специальных счетов для участия в электронных закупках открывали клиенты, занятые в строительстве и оптовой торговле. В 2023 году доли этих отраслей составили 24% и 17% соответственно.

Доля укрупненных групп кодов ОКВЭД, по которым клиенты Т-Банка открывают спецсчета



Источник: T-Data



МНЕНИЕ БИЗНЕСА



Сергей Званцгов

Директор ООО «ТД Межпромтехнология»,
автор YouTube-канала
«Бизнес на тендерах и не только»

Опыт в госзакупках — 8 лет

У меня был неудачный опыт продаж запорной арматуры в интернет-магазине. Мы с командой делали ставку на то, что хорошо разобрались в интернет-рекламе и у нас был широкий ассортимент такого товара. Нам удалось договориться со всеми поставщиками и мы начали продажи. Однако эта модель не оправдала себя, и нам пришлось срочно искать новые каналы сбыта.

Одним из первых шагов стало использование холодных звонков. Тогда я впервые узнал от потенциальных клиентов, что они проводят расчеты стоимости для тендеров. Мы с коллегами решили больше узнать об этом, разобрались, подали документы на тендер. Выиграли первую котировку с хорошей маржинальностью в 40%. Заработали первые 100 тысяч рублей, и наш мир перестал быть прежним.

С того времени госзакупки стали нашим основным каналом продаж. С 2016 года мы выиграли более 1200 тендеров на общую сумму 2 млрд рублей. Годовой оборот сейчас — несколько сотен миллионов рублей. Параллельно веду несколько партнерских проектов, в том числе образовательный.

За эти годы много дров наломал. Госзакупки — тема непростая, часто не прощает ошибок. В практике были тендеры, по которым по разным причинам ушли в минус. Но много конкурсов мы выиграли с очень хорошей маржинальностью. Иногда в шутку называю госзакупки тендерным казино. Каждый день какие-то торги, с большим интересом ждешь, как они пройдут, с какой маржинальностью удастся их выиграть. Это азартная история.

Другие полезные материалы о госзакупках



[Чек-лист: как новичкам участвовать в госзакупках](#)

[Как участникам госзакупок не попасть в Реестр недобросовестных поставщиков](#)

[Как искать закупки и оценивать свои шансы на победу в них](#)

Средняя сумма контракта в закупках до 1 млн составила 221 тысячу рублей

Аналитики T-Data изучили средний размер контрактов в госзакупках, которые проводятся в соответствии с 44-ФЗ. Эта информация может быть полезна как опытным участникам госзакупок, так и новичкам. Средняя цена контракта примерно равна сумме, которую участник должен иметь на счету и готов «заморозить» до завершения срока контракта, чтобы исполнить свои обязательства по договору.

В закупках до 1 млн рублей средняя сумма госконтракта в июле 2024 года была равна 221,6 тысячи рублей. За год она увеличилась на 4,8%. Это не рекорд. Самый высокий показатель был в конце декабря 2023 — 251,3 тысячи рублей. Динамика за два с половиной года показывает, что в конце года суммы контрактов, как правило, выше.

В группе закупок на суммы более 1 млн рублей средняя сумма контракта в июле 2024 года составила 9,8 млн рублей. Это на 32,1% меньше, чем в прошлом году. Самые высокие суммы контрактов в этой категории приходятся на июнь, а к концу года снижаются. Такая тенденция наблюдалась в 2022 и 2023 годах. Это объясняется длительным временным циклом более капиталоемких контрактов — например, связанных со строительством.





221,6
тыс. ₹

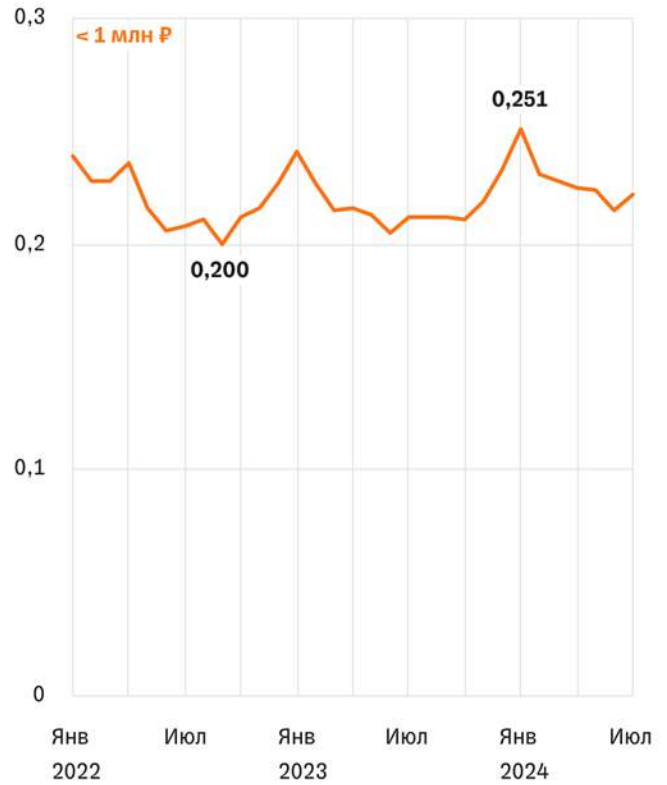
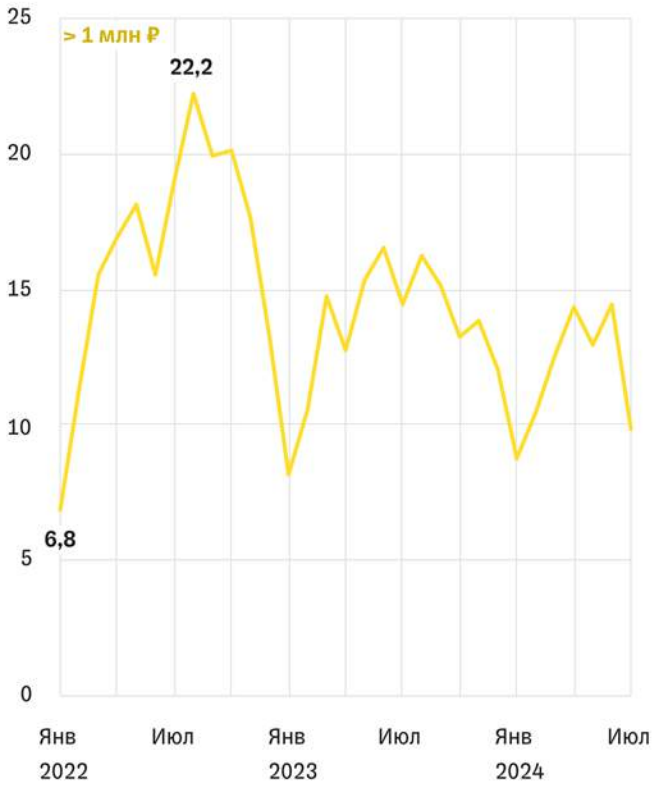
Средняя сумма госконтракта
в закупках до 1 млн рублей
в июле 2024 года

Средняя сумма госконтракта
в закупках более 1 млн рублей
в июле 2024 года

9,8
млн ₹

Динамика сумм госконтрактов, заключенных клиентами Т-Банка по 44-ФЗ

При расчетах использованы данные по контрактам клиентов Т-Банка и из открытых источников, млн Р



Источник: T-Data, ЕИС, Минфин РФ

Еще важные материалы про тендеры

[Бесплатный курс от Бизнес-секретов «Как начать зарабатывать на госзакупках»](#)

[Карточка госзакупки: как ее изучать и на что обращать внимание поставщикам](#)

[Сертификация в госзакупках: как я столкнулся с обманом](#)



Число несостоявшихся конкурсов выросло за год на 20%

Отчет Минфина РФ по результатам мониторинга закупок за II квартал 2024 года

По информации Министерства финансов РФ, за первые два квартала 2024 года проведено 534,5 тысячи конкурсов. Это на 3,9% меньше, чем за аналогичный период 2023 года.

Причина — в увеличении числа конкурсов, которые по тем или иным причинам не состоялись, то есть при первом рассмотрении заявок в конкурсе не смогли определить победителя. Количество таких процедур даже превысило число тех, которые успешно завершились с первого раза.

За первое полугодие 2024 года не состоялось 650,9 тысячи конкурсов. Это на 20,2% больше, чем за аналогичный период 2023 года. Причины такого роста — в низком уровне конкуренции. В 71% случаев заявку подавал только один участник. Заметим, это обобщенные данные обо всех конкурсах — для МСП и не только.

Результаты определения поставщиков госзакупок Тыс. ед.

	2 кв. 2023	2 кв. 2024	Динамика
Состоявшиеся конкурсы			
Количество конкурсов, по которым определены поставщики	556,0	534,5	-3,9%
Стоимостный объем контрактов по состоявшимся конкурсам, ₽ трлн	1,71	1,67	-2,5%
Несостоявшиеся конкурсы			
Количество несостоявшихся конкурсов	541,7	650,9	+20,2%
Стоимостный объем контрактов по несостоявшимся конкурсам, ₽ трлн	2,8	3,1	+10,2%
По причинам:			
Не подано ни одной заявки	131,4	161,0	+22,5%
Все заявки отклонены	13,7	8,8	-35,6%
Подана одна заявка	371,8	462,1	+24,3%
Одна заявка признана соответствующей	24,8	19,0	-23,6%

Источник: ЕИС, Минфин РФ



По 44-ФЗ, если конкурс не состоялся из-за того, что на него была подана только одна заявка, уже после завершения первого рассмотрения тендера заказчик может заключить контракт с единственным участником конкурса. Это выгодно бизнесу: не нужно конкурировать с другими поставщиками и снижать цену. Однако для заказчика такой вариант не всегда оптимален, так как при участии нескольких поставщиков экономия на закупке может быть максимальной.

Национальный рейтинг
прозрачности госзакупок в 2023 году

По информации из отчетов по проекту «Национальный рейтинг прозрачности госзакупок», с июля 2022 по июль 2023 года потери государства в условиях низкой конкуренции составили 799 млрд рублей. Это меньше, чем за предыдущий период, в 1,7 раза. При этом потери государственного сектора по 44-ФЗ — 544,6 млрд рублей, потери корпоративного сектора по 223-ФЗ — 254,5 млрд рублей.

МНЕНИЕ БИЗНЕСА



Игорь Захарченко

директор по развитию
[«Базис.телеком»](#)

Опыт в госзакупках — 3 года

Мы начали работу на рынке телекоммуникационного оборудования шесть лет назад. Сразу получить доступ к участию в госзакупках было сложно: малоизвестной компании, фактически стартапу, мало кто доверял, у нас были сильные конкуренты.

Чтобы занять свою долю на рынке, мы постарались построить отношения с первыми заказчиками таким образом, чтобы получить преимущество в реализации их проектов и заработать доверие. Мы сделали ставку на живое общение — проводили личные встречи. Несмотря на транспортные расходы, наши сотрудники встречались с клиентами в их городах, даже если это было в отдаленных регионах или за рубежом. Старания оправдались: мы создали базу лояльных клиентов, получили рекомендации и наработали связи с крупными заказчиками.

Только спустя три года, имея за спиной серьезный аккаунт-лист по всей территории РФ и сильные связи с партнерами за рубежом, команда начала подавать заявки на участие в госзакупках.

Учитывая трехлетний опыт в тендерах, могу сказать, что в последний год работать в госзакупках стало сложнее. В нашей нише много плановых и внеплановых проверок, строгая отчетность по казначейским счетам, законодатели ввели уголовную ответственность за нарушение условий федеральных законов о госзакупках. Подобный подход, с одной стороны, мотивирует компании быть более дисциплинированными, но, с другой стороны, требует дополнительных трудозатрат и отодвигает коммерческую деятельность на второй план.

Самая высокая конкуренция среди поставщиков госзакупок — в образовании и экспертных услугах

По данным Национального рейтинга прозрачности госзакупок, с июля 2022 по июль 2023 года средний уровень конкуренции в госзаказах по 44-ФЗ составил 2,6 заявки на 1 закупку. В предыдущем году он был ниже — 2,4 заявки на конкурс.

Самое большое среднее количество участников в конкурсах по 44-ФЗ — в образовании: по четыре поставщика на тендер. На втором месте по уровню конкуренции — экспертные услуги в научной, инженерной или профессиональной деятельности. В таких конкурсах среднее число участников — 3,5. Третье место по уровню конкуренции занимают административные и вспомогательные услуги: туризм, хозяйственное обслуживание, аренда, охрана и многое другое. На такие тендеры подавали в среднем 3,2 заявки.



«Мы наблюдаем рост уровня конкуренции среди поставщиков — субъектов МСП. Он связан с тенденцией к вытеснению импортных товаров из поставок и с распространением офсетных контрактов. Это когда заказчик договаривается с производителем, что будет гарантированно покупать его продукцию в течение нескольких лет.

Но общий уровень конкуренции пока не достиг желаемых показателей для заказчиков: нередко они не могут быстро провести тендер, потому что заявок слишком мало или вообще нет. Это касается отдельных отраслей. Многие крупные госзаказчики испытывают проблемы, когда невозможно исполнить квоты на участие МСП в закупках просто из-за отсутствия продукции или ее ограниченного количества».



Арсений Клаз

Директор по аналитике компании «[Эксперт Бизнес-Решения](#)»

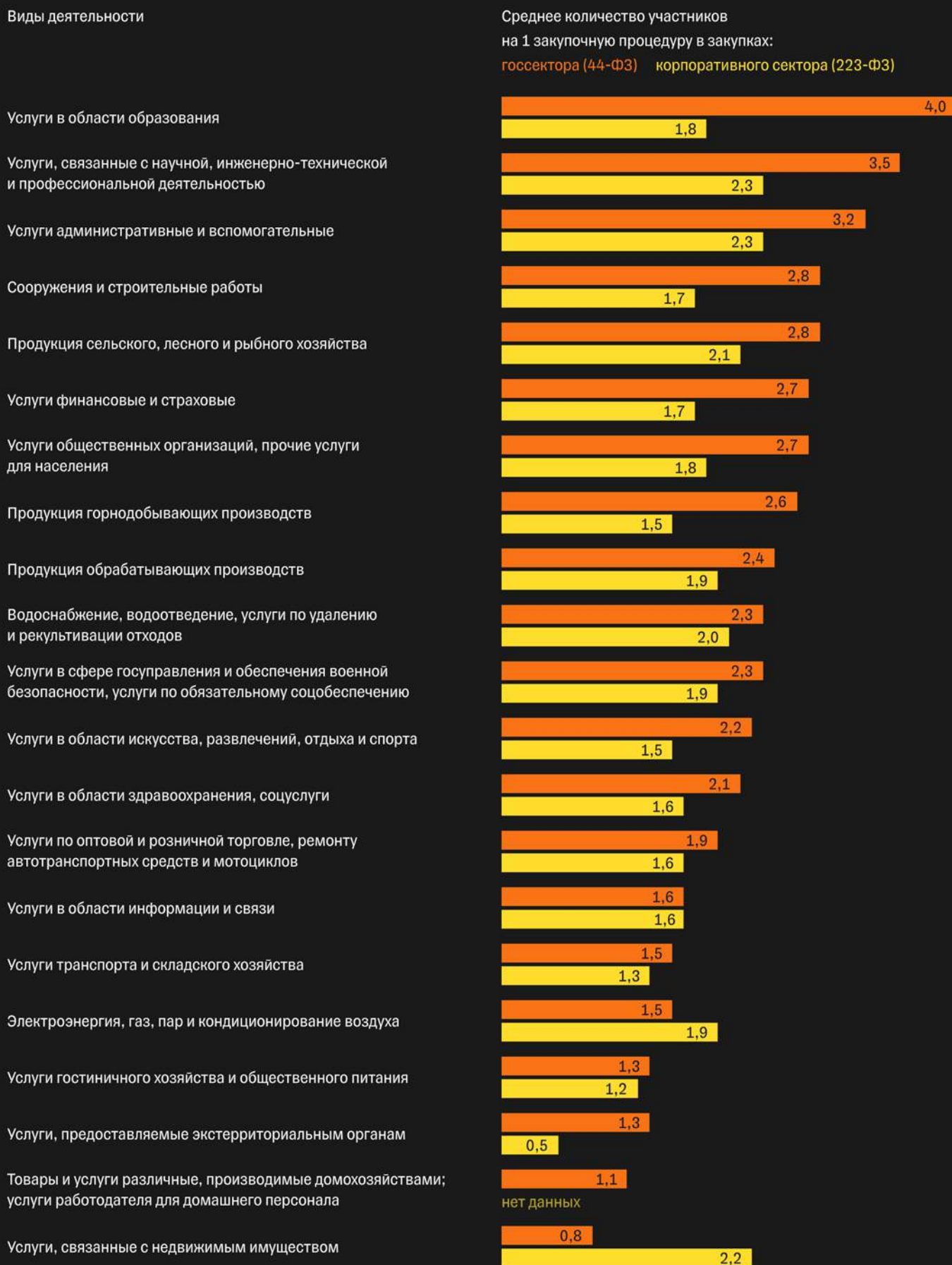
В тендерах по 223-ФЗ конкуренция меньше. Самое высокое среднее количество участников — 2,3 — в категориях экспертных и административных услуг. Почти наравне с этим показателем уровень конкуренции в сфере услуг по недвижимому имуществу — 2,2.

Участников конкурсов по 223-ФЗ меньше еще и в связи с особенностями работы по этому закону. Обычно в таких тендерах высокие суммы контрактов. Малый и средний бизнес не всегда может участвовать в конкурсах из-за необходимости обеспечения контракта или покупки банковской гарантии.



Уровень конкуренции в закупках по видам экономической деятельности

Данные за период с июля 2022 года по июль 2023 года



Источник: проект «Национальный рейтинг прозрачности закупок»



«Уровень конкуренции зависит от множества факторов: сферы деятельности, географических особенностей и других аспектов. Например, в Москве и городах-миллионниках конкуренция высокая, а в труднодоступных и малонаселенных местностях Сибири и Дальнего Востока — низкая. Это связано как с общим количеством активных действующих МСП в регионах, так и с логистическими трудностями при поставках в труднодоступные населенные пункты».



Олег Гурин

Независимый эксперт по антикоррупционной экспертизе в госзакупках, главный редактор журнала [ПРОГОСЗАКАЗ.РФ](http://PROGOSZAKAZ.RF)

МНЕНИЕ БИЗНЕСА



Александр Хворов

директор ООО «Альянс-А»

Опыт в госзакупках — 4 года

Мы поставляем оборудование, потребительские товары, мебель для госучреждений разных регионов. Конкуренция большая: в той же товарной категории в нашем городе Екатеринбурге работает около 20—25 компаний. Иногда при подаче заявок на конкурс в госзакупках счет идет на минуты: кто позже подает заявку, тот может предложить самую выгодную цену.

Работать по тендерам внутри своего региона, безусловно, намного проще, так как заказчики из Свердловской области находятся в часовой доступности. В таких контрактах можно учесть все нюансы закупки, дополнительные пожелания заказчиков по монтажу, сборке или разгрузке.

Чтобы увеличить охват, мы работаем не только в своей области, но и с отдаленными регионами России. И в этом есть своя специфика. Нужно учитывать, что, выигрывая тендер, например, в Чукотке, из-за логистики вы заморозите деньги на несколько месяцев: корабль туда ходит всего четыре раза в год. Необходимо продумывать такие закупки до того, как отправлять заявку на участие. Это приходит с опытом, когда набьешь шишки и накопишь информации. Начинающим поставщикам я рекомендовал бы найти опытного игрока и присоединиться к нему, устроиться наемным работником, узнать все изнутри и только потом двигаться самостоятельно.

Средний дисконт на закупках в самых популярных нишах — до 8%

Основная цель тендера для заказчика — купить товар или услугу по наименьшей предложенной цене. Поэтому чем больше участников, тем выше шансы, что они будут снижать цену ради победы. Такая скидка от первоначальной цены называется дисконтом.

Объемы продаж государству в различных сферах деятельности сильно различаются, как и уровень конкуренции. Все это влияет на популярность ниши и размер скидки, которую предлагают поставщики.

Согласно отчету проекта «Национальный рейтинг прозрачности закупок», за период с июля 2022 по июль 2023 года средний размер скидки в самых крупных отраслях закупок по 44-ФЗ был около 5%. В закупках по строительным тендерам 44-ФЗ средняя скидка поставщиков — 2,7%, в образовании — 5,3%, в обрабатывающей промышленности — 7,8%.

В корпоративных закупках по 223-ФЗ скидка в тендерах значительно выше у поставщиков продукции обрабатывающей промышленности — 10,8%, а также у тех, кто оказывает образовательные услуги, — 12,3%. В строительстве дисконт ниже — 2,5%.





Средний дисконт на закупках по видам экономической деятельности

Данные за период с июля 2022 по июль 2023 года, %

Виды деятельности	44-ФЗ	223-ФЗ
Услуги общественных организаций, прочие услуги для населения	11,9	8,1
Продукция сельского, лесного и рыбного хозяйства	11,2	10,7
Услуги административные и вспомогательные	11,0	10,4
Услуги, связанные с научной, инженерно-технической и профессиональной деятельностью	10,6	9,7
Услуги по оптовой и розничной торговле, ремонту автотранспортных средств и мотоциклов	8,0	8,9
Продукция обрабатывающих производств	7,8	10,8
Услуги в области искусства, развлечений, отдыха и спорта	7,5	5,0
Услуги в области здравоохранения, соцслужбы	7,0	12,0
Услуги в сфере госуправления и обеспечения военной безопасности, услуги по обязательному соцобеспечению	5,3	11,1
Услуги в области образования	5,3	12,3
Сооружения и строительные работы	2,7	2,5
Услуги гостиничного хозяйства и общественного питания	2,5	9,2
Услуги в области информации и связи	2,1	7,1
Услуги транспорта и складского хозяйства	2,1	6,7
Услуги финансовые и страховые	2,0	6,2
Услуги, связанные с недвижимым имуществом	0,6	10,8

Источник: проект «Национальный рейтинг прозрачности закупок»

Главные барьеры для участия бизнеса в госзакупках — демпинг цен и риск потери инвестиций

Доклад Президенту РФ «Реестр системных проблем российского бизнеса — 2023»

Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей в отчете за 2023 год выделил более десятка общих проблем в госзакупках, с которыми сталкиваются компании и предприниматели. Главной стала практика демпинга цен в аукционах.



«Главный критерий, по которому заказчики выбирают победителя в тендерах по 44-ФЗ, — цена. Кто предложил наименьшую, тот и выиграл.

С одной стороны, для заказчиков это преимущество, ведь госведомства могут сэкономить бюджетные деньги и купить товар, услугу по самой низкой стоимости.

С другой стороны, выбор по принципу цены для заказчика и проблема. Когда приоритетом становится цена, качество товара и его характеристики отходят на второй план. Но это зона ответственности предпринимателя. Когда участник принимает решение выдвинуть слишком низкую цену, по сути демпинговать, он берет на себя ответственность за риски и сопутствующие проблемы. Например, победитель потом за эти деньги сможет поставить только товар низкого качества, а заказчика это не устроит. Тогда документы о приемке не подпишут и поставщик попадет в сложную ситуацию. Он уже потратил деньги на закуп товара для исполнения контракта, а завершить проект не смог и деньги не получит. Или ему удастся найти продукцию нужного качества по высокой цене, но тогда отработать тендер придется „в минус“».



Александр Перфильев

Генеральный директор компании «ГОСПАРТНЕР»

В числе других проблем бизнес-омбудсмен указал невыгодные конкурентные условия для МСП при укрупнении мелких лотов в один, различия в условиях допуска иностранных товаров в разных нормативных актах, обязанность поставщика указывать страну происхождения товара.

Опрошенные нами эксперты выделили и другие барьеры, с которыми предприниматели сталкиваются постоянно.

В их числе:

- большое количество требований к участникам;
- постоплата;
- повышенные риски потери инвестиций.

Большое количество требований к участникам. В первую очередь речь идет об информационной и аналитической базе поставщика перед подачей заявок.

Эксперты отмечают: прийти в госзакупки легко, но есть риск уйти в минус или не справиться с условиями контракта и попасть в Реестр недобросовестных поставщиков. В этом случае предприниматель потеряет доступ к госзакупкам на два года.

На основе своего опыта и чужих ошибок эксперты солидарны во мнении: правилам участия в госзакупках нужно учиться.

Как выбраться из РНП, если попал туда незаслуженно





«Если участник недостаточно хорошо подготовился к подаче заявки, он с большой вероятностью проиграет торги, так как не смог предложить лучшие условия или допустил ошибку в документах. Многих предпринимателей первые неудачи демотивируют, отбивают желание двигаться дальше, учиться и накапливать опыт.

Новичков, которым повезло без особого труда заключить первый контракт, подстерегают опасности, связанные с непониманием его условий. Например, предприниматель может заключить контракт на поставку тысячи калькуляторов, рассчитывая отправить их одной партией по адресу заказчика. А на деле оказывается, что поставку нужно производить по заявкам на протяжении года, причем в структурные подразделения в разных регионах России.

Единственный надежный способ преодолеть этот барьер — получить профессиональное образование в сфере закупок. Во многих региональных агентствах по поддержке предпринимательства реализуются специальные образовательные программы — стоит ими пользоваться».



Олег Гурин

Независимый эксперт по антикоррупционной экспертизе в госзакупках,
главный редактор журнала [ПРОГОСЗАКАЗ.РФ](http://PROGOSZAKAZ.RF)



Александр Перфильев, компания которого реализует более 100 госконтрактов в год, считает, что новичкам в госзакупках нужно двигаться поэтапно и не бояться сделать шаг назад.



«Не надо стремиться забрать космическую прибыль с первого контракта. Развивайтесь постепенно. Первый тендер заберите ради того, чтобы обкатать все процессы, понять, как и что работает. Со второго конкурса не рассчитывайте на прибыль больше 5%, с третьего — не больше 10%. Далее можно разгоняться.

Долго не получается выиграть тендер? Вернитесь на шаг назад и снизьте процент дохода. В бизнесе на тендерах остается тот, кто работает системно и имеет твердую мотивацию».



Александр Перфильев

Генеральный директор компании «ГОСПАРТНЕР»

Чтобы упростить «вход» в систему закупок, эксперты советуют обратить внимание не только на государственные тендеры, но и на конкурсы от частных компаний.



«Большинство крупнейших электронных площадок, отобранных правительством для проведения госзакупок, обладают удобным и понятным набором инструментов для МСП. К таким площадкам можно отнести порталы „Росэлторг“, „Сбер А“, В2В-Center, „Фабрикант“, „ГПБ“. Процедуры на этих сайтах максимально стандартизированы, а доступность обучающих материалов и технической поддержки позволяет новичкам быстро выйти на новый рынок.

Небольшие компании зачастую полагают, что не смогут составить конкуренцию крупным предприятиям, и упускают возможность развития своего бизнеса. Одно из решений — участвовать в спецторгах, закупках, где участниками могут быть только МСП. При участии в спецторгах представители малого и среднего бизнеса конкурируют между собой, а не с крупными компаниями, что значительно повышает шансы на победу».



Арсений Клаз

Директор по аналитике компании «[Эксперт Бизнес-Решения](#)»



Постоплата. Отсутствие предоплаты — очень распространенная ситуация в тендерах. По этой причине участнику необходим оборотный капитал не только на покупку товаров и оборудования, но и для финансового обеспечения — определенной доли от суммы контракта, которая должна быть на счете.



«Постоплата и задержка оплаты некоторыми заказчиками создают кассовые разрывы для предпринимателей, которым приходится „перекрывать“ за счет кредитов и займов. Начинающему предпринимателю в госзакупках сложно привлечь инвестиции, так как у него нет опыта».



Дмитрий Сидяев

Юрист, специалист по защите прав поставщиков госзакупок,
автор телеграм-канала [GoodWin в госзакупках](#)

При отсутствии инвестиций специалисты советуют начинать с маленьких госзаказов, где суммы для исполнения контракта небольшие. По мере роста оборотного капитала — выходить уже на конкурсы с большими суммами.

Как найти инвестиции стартапу

Подробнее о том, как найти инвестиции для своего бизнеса, писали в отдельном материале. Автор статьи рассказывает, как правильно рассчитать, сколько нужно денег на старте, и как построить устойчивую финансовую модель бизнеса.

Риски потери инвестиций. Даже если поставщик отгрузил товар, заказчик может его не принять — например, если его не устроило качество или товар не соответствует спецификации. Тогда деньги будут потеряны, ведь продукцию покупали для конкретного тендера.





«Работа с рисками — серьезный барьер, который нужно качественно прорабатывать. Обычно в бизнесе ты можешь договориться с партнерами, а в госзаказе — только согласиться с правилами игры. Они достаточно жесткие и для поставщика, и для заказчика.

Самый поучительный случай для нашей компании — тендер на поставку щебня, на котором мы потеряли около 4 млн рублей. Выиграли конкурс у заказчика, которому ранее поставляли шины.



Шины он принял нормально, а вот щебень — максимально дорогой, нужной фракции, закупленный по гостам — не принял. Заказчик привлекал лабораторию, якобы находил несоответствия материала требованиям спецификации в документах и не принимал товар.

Мы опытные поставщики, обладаем всем инструментарием для аналитики, но не всегда его применяем правильно. Если бы мы заранее посмотрели аналитику по предыдущим торгам у этого заказчика именно на инертные материалы, увидели бы, что ни один поставщик нормально щебень ему не сдавал. В этой ситуации мы могли сделать вывод, что туда идти не надо».

Сергей Званцуг

Предприниматель, автор YouTube-канала [«Бизнес на тендерах и не только»](#)

Количество участников госзакупок из числа МСП будет расти

До конца 2024 года эксперты прогнозируют дальнейший рост и числа участников госзакупок среди малого и среднего бизнеса, и объемов их госконтрактов.



«В 2024 году мы надеемся сохранить темпы роста, полученные по итогам 2023 года. По нашим ожиданиям, объемы закупок крупнейших заказчиков у малых и средних предприятий вырастут на 10—15% в сравнении с 2023 годом. То есть общий объем таких закупок может достигнуть 9 трлн рублей».



Арсений Клаз

Директор по аналитике компании [«Эксперт Бизнес-Решения»](#)

15%

Доля, на которую может вырасти объем госзакупок у МСП
к концу 2024 года — прогноз эксперта

Специалисты компании «Эксперт Бизнес-Решения» отмечают, что в 2023 году в России продолжился активный процесс цифровизации. Они считают, что в 2024 году закупки на электронных торговых площадках также будут более прозрачными, в открытом доступе появится больше данных для их глубокой аналитики. Правда, это несет новые риски для малого и среднего бизнеса.



«Немного тревожит то, что тенденция открытости и структуризации откроет простой и понятный путь крупным производителям, которые постепенно будут вытеснять из госзаказов МСП. Если в тендерах сможет работать сам производитель, перекупщики станут не нужны. Но это очень долгий путь, не все производители товаров пойдут на это. Тому есть причины: организм госзаказа пока достаточно сложный, есть риски, связанные с исполнением. А кроме того, производителям может быть более выгодно работать с посредником, так как они покупают по предоплате».



Сергей Званцгов

Предприниматель, автор YouTube-канала [«Бизнес на тендерах и не только»](#)

Другие интересные материалы по теме госзакупок



[Как стартовать в госзакупках с минимальным риском](#)

[Как производитель банных веников провалил тендер, но сделал для себя важные выводы](#)

[Что делать, если заказчик не платит по госконтракту](#)

БИЗНЕС-СЕКРЕТЫ

бренд-медиа Т-Бизнеса о том, как вести бизнес в России.

- ➔ Выпускаем статьи, которые помогают открыть и развивать свое дело.
- ➔ Разбираем изменения в законах и важные бизнес-новости.
- ➔ Рассказываем истории успеха и провала реальных предпринимателей.
- ➔ Делимся шаблонами документов и чек-листами для решения бизнес-задач.
- ➔ Помогаем находить клиентов и развивать личный бренд — бесплатно публикуем кейсы и экспертные материалы.

Узнайте, какую пользу могут принести вашему делу **Бизнес-секреты**.