

## II. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 330.16

Sh.M.Shurpaev

### FACTORS OF ENTREPRENEURS' TRUST IN THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM

The public procurement system is characterized by a certain perception both in society as a whole and in the business community. This system in the business environment can be associated with contradictory things: both with financial opportunities, new sales markets, and with a high level of corruption, anti-competitive behavior and other illegal phenomena. Low institutional trust in public procurement – that is, the trust of participants in this sphere in each other – undoubtedly reduces the effectiveness of all procurement activities. The purpose of this study is to systematize and characterize the factors influencing business entities' trust in the public procurement system. To achieve this goal, a PEST analysis was used, taking into account the main trends and specific features of the public procurement sector at the current stage of development.

**Keywords:** public procurement, business entities, trust, factors.

Ш.М.Шурпаев<sup>1</sup>

### О ФАКТОРАХ ДОВЕРИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА К СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬ- НЫХ ЗАКУПОК

Система государственных и муниципальных закупок характеризуется определённым восприятием как в обществе в целом, так и в предпринимательской среде. Рассматриваемая система в предпринимательской среде может ассоциироваться противоречиво: как с финансовыми возможностями, новыми рынками сбыта, так и с высоким уровнем коррупции, антиконкурентных проявлений и иными противоправными явлениями. Низкий уровень институционального доверия в сфере госзакупок, т.е. доверия участников данной сферы друг к другу, несомненно, снижает эффективность всей закупочной деятельности. Цель настоящего исследования – систематизация и характеристика факторов, оказывающих влияние на доверие субъектов предпринимательства к системе государственных и муниципальных закупок. Для достижения данной цели использована методика PEST-анализа, учтены основные тенденции и специфика сферы государственных закупок на современном этапе развития.

**Ключевые слова:** государственные закупки, субъекты предпринимательства, доверие, факторы.

DOI: 10.36807/2411-7269-2026-1-44-14-22

Система государственных и муниципальных закупок (далее – госзакупки, контрактная система в сфере закупок) является важнейшим институциональным механизмом, обеспечивающим взаимодействие между государством и рыночным сегментом экономики [1], [2]. В России данная система функционирует в соответствии с требованиями Федерального закона от 05 апреля 2013 года № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее – Закон № 44-ФЗ). Только согласно данным "открытой" части Единой информационной системы в сфере закупок, цена контрактов, заключённых в России в соответствии с Законом № 44-ФЗ в 2025 г. составила 12,58 трлн руб. [3].

Система госзакупок непосредственно взаимосвязана с рыночными механизмами экономического регулирования. Госзакупки можно рассматривать широко как часть специфического рынка [4]–[6], все элементы которого – спрос, предложение, ценообразование, конкуренция, инфраструктура – характеризуются высокой степенью нормативного регу-

<sup>1</sup> Шурпаев Ш.М., заведующий кафедрой общегуманитарных и социально-экономических дисциплин, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук; Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации, г. Санкт-Петербург

Shurpaev Sh.M., Head of the Department of General Humanities and Socio-Economic Disciplines, PhD in Economics, PhD in Legal Sciences; Saint Petersburg Law Institute (branch) of the University of the Prosecutor's Office of the Russian Federation, Saint Petersburg

E-mail: s.shurpaev@mail.ru

лирования, зависимостью от объёма и структуры потребностей публичного аппарата управления. Спрос на данном рынке обеспечивается органами и организациями системы публичного аппарата управления (заказчиками, в смысле, определённом п.п. 5, 6, 7, 7.1 ч. 1 ст. 3 Закона № 44-ФЗ). Предложение на рассматриваемом рынке формируется участниками закупки, в том числе признанными поставщиками (подрядчиками, исполнителями) (данное понятие раскрывается в п.п. 4, 4.1 ч. 1 ст. 3 Закона № 44-ФЗ). Конкурентная среда на рассматриваемом рынке обеспечивается принципами законодательства о контрактной системе, а также системой предписаний, адресованных представителям заказчиков и участников закупок. Ценообразование в сфере государственных закупок осуществляется в соответствии с установленным порядком (ст. 22 Закона № 44-ФЗ и иные нормы законодательства о контрактной системе), при этом государственное регулирование ценообразования сопряжено с рыночными механизмами определения цен контрактов. Функционирование инфраструктуры данного рынка также обеспечивается преимущественно на основе государственных механизмов регулирования – путём создания специализированных информационных систем и подсистем, регулирования их деятельности.

Контрактная система в сфере закупок представляет собой совокупность участников (п. 1 ч. 1 ст. 3 Закона № 44-ФЗ), которых можно разделить в зависимости от выполняемых ими функций на:

1. Участников центральных (непосредственно закупочных) процессов:
  - государственные и муниципальные заказчики (далее – заказчики), а также представляющие их лица – уполномоченные органы, уполномоченные учреждения, специализированные организации;
  - участники закупок, в том числе признанные поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
2. Участников, выполняющих управленческие (регулирующие, контрольные и пр.) функции:
  - федеральный орган исполнительной власти по регулированию контрактной системы (Минфин России);
  - органы исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы;
  - контрольные органы в сфере закупок (ФАС России, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок);
  - федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по казначейскому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также органы, уполномоченные на осуществление финансового контроля.
3. Участников, обеспечивающих функционирование объектов инфраструктуры госзакупок:
  - операторы электронных площадок;
  - операторы специализированных электронных площадок;
  - эксперты, экспертные организации;
  - банки и др.

Институциональное доверие является одним из ключевых условий обеспечения эффективности функционирования сферы госзакупок [1], [2], [7], [8], [9], осуществления задач бюджетной системы, достижения целей социально-экономического развития. В исследованиях совершенно справедливо отмечается, что низкий уровень доверия участников экономических отношений к сфере госзакупок снижает уровень конкуренции в этой сфере, эффективность государственных расходов и влечёт другие негативные последствия для национальных экономик [10].

В научных исследованиях вопрос доверия в системе госзакупок рассматривался в основном в рамках центральных закупочных процессов: а) с позиции состояния доверия государства к субъектам предпринимательства – поставщикам (подрядчикам, исполнителям) [11]; б) с позиции доверия субъектов предпринимательства к государственному заказчику [10].

Вопрос доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок требует самостоятельного научного осмысления. Как представляется, требуется решение частных научных задач:

- 1) Определить содержание понятия "доверие субъектов предпринимательства к системе государственных закупок";
- 2) Систематизировать и охарактеризовать факторы, оказывающие влияние на доверие субъектов предпринимательства к системе госзакупок;

3) Определить возможности и пути повышения уровня доверия субъектов предпринимательства к сфере госзакупок.

Понятие "доверие" может рассматриваться как междисциплинарное и, в зависимости от области применения, наполняется разным содержанием [12]. В словарных источниках "доверие" определяется как отношение к кому-либо, основанное на убеждённости в его честности, добросовестности [13]. Рассматриваемое понятие определяется в работах исследователей как [12]:

– ожидания, предположения или вера (убеждение) в вероятности того, что будущие действия другого будут выгодными, благоприятными и, по крайней мере, не нанесут ущерба интересам другого;

– ожидание благоприятного или, по крайней мере, не негативного поведения в условиях, когда это поведение неподконтрольно.

Таким образом, доверие в самом широком смысле есть положительное отношение к чему-либо или кому-либо (соответственно, объекту (явлению, процессу, событию и пр.) или субъекту), основанное на ожидании, предположении, убеждённости, иных установках в надёжности такого объекта или субъекта. С учётом специфики сферы госзакупок данное понятие нуждается в уточнениях.

В экономической науке некоторые вопросы рассматриваемой категории содержатся в концепции институционального доверия [14]. В многообразии и сложности системы экономических отношений доверие участников такой системы друг другу играет важную роль в обеспечении эффективности её функционирования. Высокий уровень доверия между участниками экономических отношений способствует:

– снижению транзакционных издержек, связанных с затратами на поиск надёжных партнёров, контроль исполнения ими своих обязательств, судебные споры и др.;

– росту инвестиционной привлекательности территорий, отраслей экономики, продуктов экономической деятельности, что способствует инновационному развитию экономики;

– росту производительности труда как следствия высокого уровня мотивации участников экономических отношений, проявления ими инициативы, эффективного использования знаний и навыков;

– повышению эффективности управленческих процессов;

– укреплению экономических связей между участниками рынка и др.

Доверие субъектов предпринимательства к системе госзакупок в самом общем смысле есть ожидание и предположение таких субъектов об экономической целесообразности участия в закупочных процедурах, их готовность предпринять определённые, сопряжённые с рисками действия и усилия для участия в закупочных процедурах. С учётом сложности рассматриваемой категории, её многогранного характера, целесообразно использовать понятие уровень доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок.

Под уровнем доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок можно понимать обобщённую (интегральную) количественную характеристику, складывающуюся из специальных индикаторов. В свою очередь такие индикаторы складываются в результате влияния определённой системы факторов.

С точки зрения практических задач создания условий для повышения привлекательности госзакупок для субъектов предпринимательства, следует учитывать, что уровень доверия предпринимателей к системе госзакупок будет меняться в зависимости от совокупности факторов и условий:

1. Влияния политических, правовых, экономических, социальных, технологических.

2. Территориальных особенностей, в том числе условий осуществления закупочной деятельности в пределах субъекта Федерации, конкретного публично-правового образования.

3. Отраслевых особенностей – доверие предпринимателей может меняться в зависимости от конкретного вида закупаемой продукции (товара, работы, услуги), состояния отрасли экономики, сферы экономической деятельности и специфики её устройства, особенностей регулирования.

Факторы, оказывающие влияние на уровень доверия субъектов предпринимательства к сфере госзакупок, могут быть классифицированы и по иным основаниям, но для целей настоящего исследования раскроем содержание политических, правовых, экономических, социальных, технологических факторов.

Перечень вышеперечисленных факторов, влияющих на уровень доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок, можно раскрыть и систематизировать на

основе методики PEST-анализа, в том числе с учётом влияния правовых факторов (SLEPT-анализ как расширенная вариация PEST-анализа).

Первая группа факторов – политико-правовых – характеризует влияние политических условий и правовой среды на привлекательность госзакупок для субъектов предпринимательства. В числе факторов в рамках данной группы можно выделить (Табл. 1): состояние нормативной базы, регулирующей закупочную деятельность; состояние правоприменения в сфере госзакупок; содержание экономической политики, в том числе в вопросах, касающихся функционирования системы госзакупок.

Таблица 1 – Политико-правовые факторы, влияющие на уровень доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок

| Группа факторов                  | Факторы                         | Характер влияния  |  |
|----------------------------------|---------------------------------|---|--|
|                                  |                                 | Положительный   | Отрицательный  |
| 1. Политико-правовые факторы (Р) | 1.1. Состояние нормативной базы | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Регуляторная ориентация участников закупок на цифровую среду, снижение объёма бумажного документооборота.</li> <li>2. Институциональные условия прозрачности госзакупок (публикация информации в сети Интернет, раскрытие интересующих субъектов предпринимательства данных).</li> <li>3. Юридические возможности региональных органов власти уточнять отдельные положения законодательства о контрактной системе, в том числе для повышения привлекательности госзакупок</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нестабильность законодательства (в среднем более 10 изменений в год только в Законе № 44-ФЗ).</li> <li>2. Сложность профильного законодательства (значительное число предписаний, подзаконных актов, процедур).</li> <li>3. Несбалансированность правового регулирования – неравные условия контрактных отношений между публичной стороной (заказчиком) и частной (поставщиком, подрядчиком, исполнителем).</li> <li>4. Наличие дискреционных условий в нормативной основе для ограничения конкуренции, злоупотребления полномочиями и иных противоправных проявлений</li> </ol>   |
|                                  | 1.2. Состояние правоприменения  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обеспечение соблюдения гарантий защиты прав предпринимателей при осуществлении контрольной и надзорной деятельности в сфере госзакупок.</li> <li>2. Обеспечение прав участников судебных споров в связи с нарушениями предпринимателей в сфере государственных закупок.</li> <li>3. Высокая интенсивность реализации действенных антикоррупционных мероприятий</li> </ol>   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие единообразия правоприменительной практики по ключевым вопросам.</li> <li>2. Высокие юридические риски (гражданско-правовые, административно-правовые, уголовные) для субъектов предпринимательства при допущении нарушений в сфере закупок, формальный подход к выявлению нарушений и привлечению предпринимателей к юридической ответственности.</li> <li>3. Недостаточная эффективность противодействия коррупционным проявлениям в сфере госзакупок.</li> <li>4. Неэффективность процедур обжалования результатов закупок.</li> <li>5. Наличие институциональных условий злоупотребления полномочиями</li> </ol>   |
|                                  | 1.3. Экономическая политика     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие налоговых преимуществ при участии в проектах государственно-частного партнёрства, в том числе с применением государственных закупочных механизмов.</li> <li>2. Обоснованная политика поддержки конкурентных условий ведения бизнеса.</li> <li>3. Контрсанкционная политика в отраслях экономики, в которых создаются преимущества для внутренних производителей.</li> <li>4. Инвестиционная политика, направленная на поддержку отдельных отраслей экономики.</li> <li>5. Преференциальные условия участия для субъектов малого и среднего предпринимательства</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие институциональных ограничений применения антиконкурентных механизмов.</li> <li>2. Низкий уровень конкуренции в целом, на отдельных территориях и отраслях экономики.</li> <li>3. Эффективность бюджетной политики и высокий бюджетный дефицит, влияющий на объём закупок, их содержание, создающий предпосылки для задержки оплаты по заключённым контрактам.</li> <li>4. Наличие институциональных условий, способствующих задержкам оплаты по заключённым контрактам.</li> <li>5. Высокий уровень финансовых требований к обеспечению заявок по контрактам для предпринимателей.</li> <li>6. Высокий уровень бюрократии для участников закупочных процедур (требования к подготовке пакета документов, его содержания, сроков).</li> <li>7. Низкая прозрачность отдельных сегментов государственных закупок</li> </ol> |

Источник: составлено автором.

Экономический блок факторов характеризует влияние состояния национальной экономики, конъюнктуры рынков, макроэкономических тенденций на уровень доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок (Табл. 2). Содержание данной группы факторов определяется как фундаментальными условиями экономического развития, так и содержанием осуществляемой макроэкономической политики в стране.

Таблица 2 – Экономические факторы, влияющие на уровень доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок

| Группа факторов              | Факторы  | Характер влияния  |  |
|------------------------------|--|---|--|
|                              |  | Положительный   | Отрицательный  |
| 2. Экономические факторы (Е) | 2.1. Экономический рост и рыночная конъюнктура | <p>1. Осуществление стимулирующей фискальной политики, в том числе увеличение объемов государственных закупок в отдельных отраслях.</p> <p>2. Ускоренный рост валового выпуска в отдельных отраслях экономики, в том числе, предполагающий увеличение бюджетных расходов.</p>   | <p>1. Снижение темпов роста экономики сопряжено со снижением индекса предпринимательской уверенности, индикатора делового климата и индекса деловых барьеров [15], что может распространиться и на сферу госзакупок.</p> <p>2. Уменьшение количества участников экономических отношений влечёт ухудшение состояния конкурентной среды [16].</p> <p>3. Снижение темпов экономического роста видоизменяет конъюнктуру рынка, что также может снизить уровень конкуренции и повлиять на сферу госзакупок отрицательно.</p> <p>4. Снижение доступности государственного финансирования в силу бюджетных ограничений влечёт риски просрочек при оплате контрактов.</p> <p>5. Нестабильность и неравномерность доведения лимитов бюджетных средств влечёт риски авралов в осуществлении закупок, снижения интереса предпринимателей к закупкам в ускоренные сроки.</p> <p>6. Рост конкуренции за контракты в отдельных отраслях провоцирует риски демпинга.</p> <p>7. Несбалансированность структуры бюджетных расходов определяет рост сегментов госзакупок, интерес к которым у предпринимателей ниже</p>  |
|                              | 2.2. Уровень цен                               | <p>1. Умеренная инфляция может увеличить спрос со стороны государства и интерес к госзакупкам со стороны субъектов предпринимательства.</p> <p>2. Появление ценовых преимуществ у внутренних производителей может стать условием появления государственных стимулов для субъектов предпринимательства к участию в госзакупках.</p> <p>3. Стабильная политика таргетирования инфляции может стать условием предсказуемости на рынках, в том числе в сфере госзакупок</p> | <p>1. Увеличение общего уровня затрат на участие в закупках: обеспечение заявок, административные издержки, транзакционные издержки и др.</p> <p>2. Высокий уровень инфляции снижает привлекательность закупок ввиду неопределённости при расчёте цены контракта, увеличения стоимости обеспечения контрактов, снижения рентабельности и иных показателей эффективности для предпринимателей при участии в государственных закупках.</p> <p>3. Рост цен становится опосредованной причиной появления барьеров в получении банковских гарантий для участников системы госзакупок, что снижает интерес к данной системе.</p> <p>4. Негативное влияние инфляционных процессов на текущую стоимость авансов, влечёт увеличение издержек поставщиков (подрядчиков, исполнителей) по контрактам.</p> <p>5. Ускоренный рост цен в отдельных системообразующих отраслях экономики (строительство, транспорт и пр.) снижает привлекательность госзакупок для смежных отраслей экономики.</p> <p>6. Жёсткая денежно-кредитная политика в условиях высокого уровня инфляции снижает доступность кредитных ресурсов, снижается интерес к госзакупкам при отсутствии стимулов для бизнеса, связанных с использованием заёмных средств</p> |

|  |                                  |   |  |
|--|----------------------------------|---|--|
|  | 2.3. Курс национальной валюты    | 1. Усиление курса национальной валюты создаёт преимущества для внутренних производителей в отдельных отраслях экономики; снижается конкуренция и в сфере государственных закупок, что способствует повышению их привлекательности для субъектов предпринимательства   | 1. Нестабильный курс национальной валюты снижает уверенность в возможности исполнения контрактов, связанных с закупкой импортируемой продукции   |
|  | 2.4. Уровень занятости населения | 1. Высокий уровень занятости обеспечивает высокое потребление в экономике и устойчивость субъектов предпринимательства, появление ресурсов для возможного исполнения контрактов (влияние фактора на доверие опосредованное).<br>2. Стабильный уровень занятости населения повышает уверенность предпринимателей, создаёт условия для долгосрочного стабильного функционирования, заключения контрактов в сфере госзакупок (влияние фактора на доверие опосредованное) | 1. Проблемы поиска персонала с высоким уровнем квалификации в сфере госзакупок (в основном у заказчиков) влечёт проблемы применения профильного законодательства, что может восприниматься субъектами предпринимательства как низкий профессионализм со стороны заказчика и снижать привлекательность сферы.<br>2. Дефицит на рынке труда в отдельных отраслях и профессиях снижает возможности исполнения обязательств по контрактам, уверенность предпринимателей в целесообразности участия в госзакупках |
|  | 2.5. Внешнеторговые отношения    | 1. Снижение конкуренции ввиду санкционных ограничений и политики импортозамещения (национального режима в сфере госзакупок) может повысить привлекательность госзакупок   | 1. Нестабильность и изменения логистических цепочек влекут риски стабильного импорта, его удорожание; возрастает вероятность снижения уверенности предпринимателей в целесообразности участия в госзакупках, особенно предполагающих поставку сложных товаров (медицинское оборудование, строительная техника и др.)   |

Источник: составлено автором.

Следующая группа факторов – социально-культурные (Табл. 3). Содержание этой группы факторов определяется состоянием культуры доверия и репутацией госзаказчика; опытом поставок продукции предпринимателями по государственным контрактам и сложившимся восприятием системы госзакупок; влиянием социальных норм и ценностей; влиянием процессов цифровизации; демографическими условиями.

Таблица 3 – Социально-культурные факторы, влияющие на уровень доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок

| Группа факторов             | Факторы  | Характер влияния   |  |
|-----------------------------|--|--|--|
|                             |  | Положительный  | Отрицательный  |
| 3. Социально-культурные (S) | 3.1. Культура доверия, социальные нормы и ценности | 1. Тренд в сфере предпринимательства на добросовестное взаимодействие [17], исполнение обязательств повышает доверие к субъектам предпринимательства, улучшает репутацию бизнеса и взаимное доверие участников закупок | 1. Информационная асимметрия, мифологизация закупок создаёт условия негативного восприятия госзакупок субъектами предпринимательства, что особенно характерно для субъектов с низким опытом в данной сфере. Хотя уровень коррупционных проявлений в данной сфере действительно высок, излишняя социальная стигматизация закупок в предпринимательской среде оказывает негативное синергетическое влияние на доверие к закупкам.<br>2. Снижение доверия предпринимателей, особенно малых и средних, к возможности равных условий доступа в ситуациях институциональных недостатков. Например, отдельные правовые акты могут способствовать снижению конкуренции в сфере госзакупок [18].<br>3. Наличие у предпринимателей психологических барьеров для участия в закупоч- |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  | <p>ных процедурах ввиду их сложности и высокой степени регулирования.</p> <p>4. Низкий уровень институционального доверия в обществе [19] прямо влияет на доверие предпринимателей к госзакупкам.</p> <p>5. Наличие системы неформальных регуляторов сферы госзакупок снижает доверие субъектов предпринимательства.</p> <p>6. Устоявшаяся неформальная практика, культура неформальных связей снижает доверие к системе госзакупок.</p> <p>7. Фундаментальное противоречие между стремлением к максимизации показателей экономической эффективности со стороны субъектов предпринимательства и стремлением достичь экономии при сохранении качества закупаемой продукции со стороны заказчиков влечёт снижение привлекательности госзакупок для субъектов предпринимательства, рост недоверия к ним со стороны заказчиков</p> |
|  | 3.2. Опыт взаимодействия с заказчиками | <p>1. Позитивный опыт заключения и исполнения контрактов формирует благожелательное отношение в отдельных отраслях экономики.</p> <p>2. Открытость органов и организаций публичного аппарата (например, проведение ими семинаров, консультаций, выпуск методических материалов и др.) в отдельных отраслях экономики и рыночных сегментах способствует повышению доверия субъектов предпринимательства к сфере закупок</p> | <p>1. Распространённая практика необоснованной задержки оплаты контрактов, судебных споров с поставщиками, штрафов, внесения субъектов предпринимательства в реестр недобросовестных поставщиков – влечёт снижение доверия к госзакупкам.</p> <p>2. Практики недобросовестной конкуренции, не получившие юридической оценки, влекут снижение доверия субъектов предпринимательства к сфере госзакупок.</p> <p>3. Отсутствие опыта взаимодействия с заказчиками, низкая правовая грамотность (особенно субъектов малого предпринимательства), непонимание организации процедуры закупок – влекут ошибки, нарушения действующих предписаний и снижение доверия к госзакупкам</p>   |
|  | 3.3. Демографическая ситуация          | 1. Рост числа молодых предпринимателей, не воспринимающих госзакупки исключительно в негативном ключе  | 1. Консервативные установки у субъектов предпринимательства, в структуре управления которых преобладают опытные лица, в том числе восприятие госзакупок как бюрократизированной и неэффективной системы  |
|  | 3.4. Региональная специфика            | 1. Отдельными органами власти на территориальном уровне создаются реальные условия для повышения привлекательности госзакупок для бизнеса (прогрессивные сайты и порталы, методические рекомендации, консультации и пр.)   | 1. Ситуация в регионах с низкой информированностью предпринимателей о возможностях и особенностях участия в закупочных процедурах, низким уровнем конкуренции, высокой интенсивностью коррупционных проявлений характеризуется снижением уровня доверия к сфере госзакупок   |

Источник: составлено автором.

В условиях цифровизации экономики, системы государственного управления, государственных закупок, внедрения в них инновационных решений, особое значение выполняет группа факторов технологического значения (Табл. 4).

Таблица 4 – Технологические факторы, влияющие на уровень доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок

| Группа факторов        | Факторы   | Характер влияния   |   |
|------------------------|---|--|---|
|                        |   | Положительный  | Отрицательный   |
| 4. Технологические (Т) | 4.1. Инновационные решения на всех этапах закупочных процедур | <p>1. Позитивное влияние на доверие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– цифровизации закупочных процедур;</li> <li>– снижения безбумажного документооборота;</li> <li>– ускорения принятия решения поставщиками (подрядчиками, исполнителями) на всех</li> </ul> | <p>1. Негативное влияние на доверие предпринимателей к госзакупкам могут оказывать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– недостатки отдельных платформ (вопросы регистрации, загрузка пакета документов), регулярные сбои в деятельности информационных ресурсов;</li> <li>– проблемы интеграции отдельных</li> </ul> |

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  |   | этапах закупок  | информационных систем и подсистем;<br>– отсутствие ясности в вопросах функционирования информационных систем   |
|  | 4.2. Инновационные решения в части управления сферой госзакупок, в том числе осуществления регулирования и контроля | 1. Автоматизация контроля, оценки коррупционных и антиконкурентных рисков улучшает состояние конкурентной среды сферы госзакупок, снижает давление на бизнес и повышает доверие к системе госзакупок.<br>2. Технологии искусственного интеллекта позволяют точнее планировать спрос со стороны заказчиков, определять потребности и размещать информацию об осуществляемых закупках, релевантную возможностям рынка | 1. Чрезмерная автоматизация контроля в некоторых случаях с учётом отраслевой специфики, региональных особенностей может восприниматься субъектами предпринимательства негативно.<br>2. Низкая цифровая компетентность как со стороны заказчиков, так и со стороны участников закупок может обусловить снижение доверия субъектов предпринимательства к системе госзакупок как результат ошибок и недостатков при использовании информационных технологий |

Источник: составлено автором.

Таким образом, приведённые выше факторы в своей совокупности оказывают кумулятивное влияние на уровень доверия субъектов предпринимательства к сфере госзакупок. В количественном выражении и в самом общем плане уровень доверия субъектов предпринимательства к рассматриваемой сфере может оцениваться на основе показателей, характеризующих их интерес к госзакупкам: среднем количестве участников; среднем количестве поданных заявок; среднем количестве заявок, допущенных к участию в конкурентных процедурах и др. Как представляется, актуальной научной задачей является разработка интегрального показателя уровня доверия субъектов предпринимательства к госзакупкам, учитывающего влияние наиболее значимых из перечисленных выше факторов, возможности их оценки и учёта в принятии управленческих решений для повышения доверия бизнеса к сфере госзакупок.

#### Список использованных источников

1. Antolin-Diaz J. & Surico P. (2025). The long-run effects of government spending. *American Economic Review*, 115(7), 2376-2413. DOI: 10.1257/aer.20231278.
2. Bosio E., Djankov S., Glaeser E. & Shleifer A. (2022). Public procurement in law and practice. *American Economic Review*, 112(4), 1091-1117.
3. Статистика. ЕИС Закупки. – URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html#statAnchor> (дата обращения: 22.01.2026).
4. Родионова Ю.Д. Стратегии поведения поставщиков на рынке государственных закупок: дис. ... канд. экон. наук. – Москва, 2020. – 149 с.
5. Фирсов Е.И. Институциональные барьеры входа на рынок государственных закупок в России / Е.И. Фирсов // *Креативная экономика*. – 2025. – Т. 19. – № 7. – С. 1733-1750.
6. Цыганков С.С. Развитие рынка публичных закупок в контексте совершенствования взаимодействия институтов гражданского общества и государства: дис. ... канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2019. – 212 с.
7. Антипова Ю.О. Цифровое доверие в сфере государственных и муниципальных закупок / Ю.О. Антипова, А.М. Бронников // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. – 2022. – Т. 12. – № 11А. – С. 152-159.
8. Погудаева М.Ю. Цифровое доверие в сфере закупок как фактор формирования безопасной закупочной среды / М.Ю. Погудаева, И.П. Гладилина, С.А. Сергеева // *Вестник Удмуртского университета. Серия "Экономика и право"*. – 2023. – Т. 33. – № 4. – С. 611-616.
9. Цыганков С.С. Государственные закупки и инновационная политика в России: взгляд со стороны нарративной экономики / С.С. Цыганков, А.И. Маскаев, В.В. Вольчик // *Russian Journal of Economics and Law*. – 2024. – Т. 18. – № 1. – С. 24-35.
10. Heikkinen P. & Halonen K.M. (2026). Navigating trust in the public procurement judicial remedy system. *Journal of Public Procurement*, 26(1), 74-89. DOI: <https://doi.org/10.1108/JOPP-12-2024-0131>.
11. Яковлев А.А. и др. Репутация и доверие в российской системе госзакупок / А.А. Яковлев, А.В. Ткаченко, М.К. Емельянова, О.Н. Балаева // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. – 2022. – Т. 14. – № 1. – С. 89-107.

12. Леонова И.Ю. Доверие: понятие, виды и функции / И.Ю. Леонова // Вестник Удмуртского университета. Серия Философия. Психология. Педагогика. – 2015. – Т. 25. – № 2. – С. 34-41.

13. Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка. Авторская редакция, 2000. 1536 с. – URL: [https://gramota.ru/poisk?query=доверие&mode=slovari&dicts\[\]=42](https://gramota.ru/poisk?query=доверие&mode=slovari&dicts[]=42) (дата обращения: 11.02.2026).

14. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М., 2004. – 730 с.

15. Приказ Росстата от 14.09.2022 № 632 "Об утверждении Официальной статистической методологии расчёта показателей "Индекс предпринимательской уверенности", "Индикатор делового климата" и "Индекс деловых барьеров"". Доступ из справочно-правовой системы Консультантплюс.

16. Перечень показателей, характеризующих состояние конкурентной среды. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/55735> (дата обращения: 05.02.2026).

17. Опрос показал рост доверия российских предпринимателей к партнёрам. Интерфакс. – URL: <https://www.interfax.ru/business/873026> (дата обращения: 05.02.2026).

18. На заседании Совета ТПП РФ по развитию системы закупок обсудили "донастройку" системы закрытых закупок: барьеры для МСП, доступ банков к данным и право выбора для заказчиков. Торгово-промышленная палата Российской Федерации. – URL: <https://org.tpprf.ru/of/sov-Zakupki/post-release/7950600/> (дата обращения: 19.02.2026).

19. Barkhatov V., Benz D. & Pletnev D. (2020). Trust in the Russian economy and business environment. In E3S Web of Conferences (Vol. 210, p. 13013). EDP Sciences.