

Новички в госзакупках. Факторы победы и влияние пандемии

Как часто побеждают начинающие участники
и что изменил коронавирус

Исследование

Апрель, 2021



Содержание

[Цели исследования](#)

[Главные выводы исследования](#)

[Термины](#)

[Методика исследования](#)

[Что изменилось в закупках во время пандемии](#)

[Как часто новички участвуют в госзакупках](#)

[Как быстро начинающие участники побеждают](#)

[В каких закупках побеждают новички](#)

[Суммы контрактов, которые заключают с новичками](#)

[Где побеждают начинающие участники](#)

[Какие товары и услуги закупают у новичков](#)

[Больше полезных исследований для бизнеса](#)

[Все для госзакупок в одном банке](#)

Цели исследования

Компании и ИП, которые никогда не участвовали в госзакупках, часто не верят, что могут победить. Мы решили не верить слухам и проверить информацию. А заодно посмотреть, изменилась ли ситуация из-за коронавируса.

В этом исследовании мы ставили перед собой три цели:



Оценить, как быстро начинающие участники выигрывают первую закупку



Посмотреть, в каких госзакупках они побеждают чаще всего



Узнать, как пандемия повлияла на сферу и общие результаты начинающих участников закупок

Исследование будет полезно ИП и компаниям, которые еще не выигрывали в госзакупках или только планируют работать с государством. Оно поможет понять критерии закупок, в которых у начинающих участников больше шансов на победу.

В исследовании мы сфокусировались только на опыте начинающих участников закупок, поэтому его выводы вряд ли пригодятся ИП и компаниям со стажем в этой сфере.

Главные выводы исследования

1. Многие ИП и компании, которые регистрируются в ЕИС, не участвуют в закупках по 44-ФЗ в первый год. В 2019 году таких было почти 50%, в 2020 году — 61%.
2. Большинство новичков, которые все-таки участвуют в закупках, побеждают в первый же год. В 2019 году таких было 67,9%, в 2020 году — 59,6%. При этом четверть поставщиков получают свои первые госконтракты уже в первый месяц.
3. Начинающие участники закупок в основном побеждают в электронных аукционах: 96% — в 2019 году и 97% — в 2020 году.
4. Новички чаще получают контракт на небольшую сумму — до 400 тыс. рублей. В следующих ценовых сегментах доля победителей среди начинающих поставщиков сокращается.
5. Лидеры среди регионов по количеству контрактов, заключенных с новичками: Республика Алтай — в 2019 году, Республика Крым — в 2020 году.
6. Заказчики закупают у начинающих поставщиков в основном товары: медоборудование, лекарства, компьютеры и продукты питания.
7. В целом пандемия не сильно изменила сферу госзакупок. Количество заключенных контрактов сократилось с 3,6 млн в 2019 году до 3,4 млн в 2020 году. Но общая сумма контрактов даже увеличилась: с 8,3 трлн до 8,9 трлн рублей соответственно.

Что это значит для бизнеса

У государства сохраняется устойчивый спрос на товары и услуги. Поэтому работать с ним по-прежнему выгодно для ИП и компаний. Несмотря на пандемию и некоторое сокращение количества заключенных контрактов, их общая сумма возросла: с 8,3 трлн рублей в 2019 году до 8,9 трлн рублей в 2020 году.

Новички обычно начинают свой путь в госзакупках с электронных аукционов на небольшие суммы — до 400 тысяч рублей. Это позволяет наработать опыт в этой сфере, понять, как устроен процесс, и заработать репутацию добросовестного поставщика. Впоследствии полученные навыки помогут им брать контракты на большие суммы и побеждать в более сложных закупках, например конкурсах.

Термины

В исследовании упоминаем термины и расшифровываем их по ходу повествования. А это общий список.

Госзаказ — заказ от государства.

Госзакупка — закупка, которую проводят государственные заказчики.

Госконтракт — договор, который заключают заказчик и поставщик после определения победителя госзакупки.

ЕИС — Единая информационная система в сфере госзакупок. Это портал с информацией обо всех госзакупках, которые не содержат гостайну.

Заказчик — участник закупки со стороны государства. Например, это может быть таможня, сельская администрация или школа.

Закупки по 44-ФЗ — закупки, которые регулируются федеральным законом 44-ФЗ. Заказчиками в таких закупках выступают органы государственной власти и местного самоуправления, казенные и бюджетные учреждения. Например, такие закупки могут проводить сельские администрации, детсады и больницы.

Конкурентные закупки — закупки, в которых за контракт могут бороться сразу несколько поставщиков. Победитель в них определяется в соответствии с правилами выбранного способа закупки.

Неконкурентные закупки — закупки, в которых заказчик покупает товары или услуги у конкретного поставщика. Например, это возможно в закупках малого объема.

Портал госзакупок — то же самое, что и ЕИС.

Поставщик, подрядчик — исполнитель госзакупки. Это может быть ИП или компания, которая победила в закупке.

Торги — способ выбора поставщика, при котором участники снижают цену. Торги проходят на специальных электронных торговых площадках.

Электронный аукцион — один из способов закупки. В электронном аукционе побеждает поставщик, который предложил самую низкую цену.

Методика исследования

Кого рассматривали. В нашу выборку вошли начинающие участники госзакупок. Под начинающими мы подразумеваем компании и ИП, которые зарегистрировались в ЕИС в 2019 и 2020 годах.

Что анализировали. Сначала мы проверили, участвовали ли ИП и компании из выборки в госзакупках в рассматриваемый период. Дальше брали только тех, кто это делал. Мы проследили историю их участия в закупках в течение полугода, а у некоторых — даже дольше. Вот что мы смотрели:

1. Как быстро компании и ИП побеждали в закупках.
2. Что это были за закупки по способу проведения.
3. Какие суммы были в этих закупках.
4. В каких сферах деятельности были закупки.
5. В каких регионах чаще выигрывали новички.

Какие закупки смотрели. В исследовании рассматриваются только закупки по 44-ФЗ.

Период исследования. Мы анализировали и сравнивали данные за 2019 и 2020 годы.

Откуда брали данные. Все данные открытые и взяты с портала госзакупок.

Допущения в исследовании. В ходе исследования мы выявили несколько факторов, которые могли отразиться на результатах:

1. Одни и те же люди могли регистрировать ИП и компании, либо несколько юрлиц.
2. Мы рассматривали участие новичков в закупках на протяжении двух лет, один год из которых пришелся на время пандемии коронавирусной инфекции.
3. По видам закупок мы смотрели только на конкурентные, неконкурентные остались за рамками этого исследования.
4. Мы смотрим все показатели за два календарных года и сравниваем между собой. ИП и юрлица регистрировались в разное время в течение этих лет: кто-то мог в январе, а кто-то — в декабре. Из-за этого в некоторых показателях погрешность может отличаться.

Что изменилось в закупках во время пандемии

С самого начала важно было оценить общее состояние в сфере госзакупок и посмотреть влияние пандемии на нее. Для этого мы посмотрели пять критериев:

1. Количество закупок в год.
2. Общую сумму закупок в год.
3. Количество заключенных контрактов в год.
4. Общую сумму заключенных контрактов в год.
5. Среднее количество участников в одной закупке.

Количество закупок в год. Мы проверили, как менялся этот показатель за три года. Начиная с 2018 года количество закупок снижалось. В пандемийный 2020 год закупок было на 800 тысяч меньше, чем в 2019 году и на 1 млн меньше, чем в 2018 году.

Год	2018	2019	2020
Количество закупок	3,2 млн	3 млн	2,2 млн

Общая сумма закупок в год. Кажется, что если закупок становится меньше, то и общая сумма тоже может снижаться. Но это не совсем так. В 2020 году общая сумма закупок вполне сопоставима с уровнем 2019 года и превосходит уровень 2018 года больше чем на 1 трлн рублей. Это означает, что в среднем заказчики стали объявлять закупки на более крупные суммы.

Год	2018	2019	2020
Общая сумма закупок	8,4 трлн рублей	9,8 трлн рублей	9,5 трлн рублей

Количество заключенных контрактов в год. Если посмотреть на количество заключенных контрактов в год, то оно снизилось всего на 0,2 млн, и в целом, осталось на уровне предыдущих годов. Количество контрактов больше, чем количество закупок, так как заказчики могут в одной закупке разыгрывать сразу несколько лотов.

Год	2018	2019	2020
Количество заключенных контрактов	3,6 млн	3,6 млн	3,4 млн

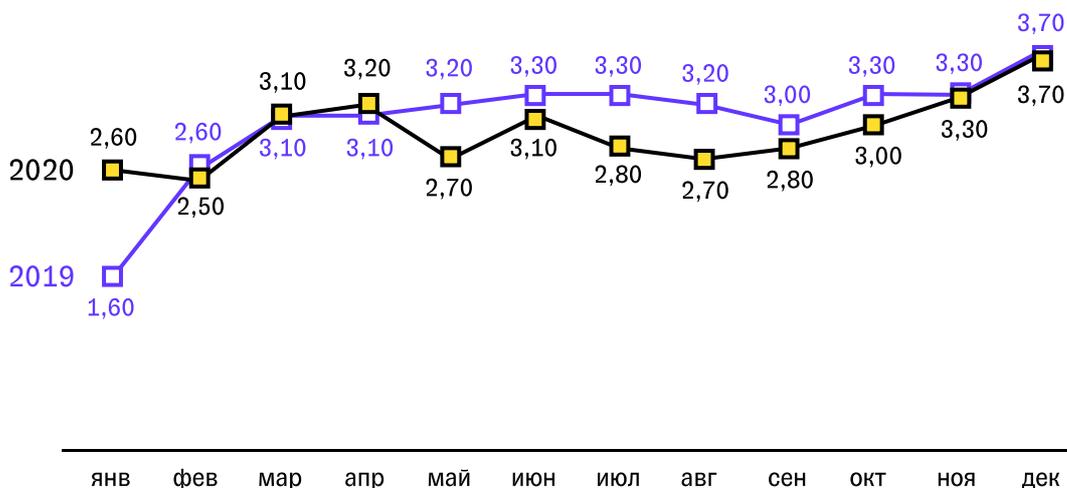
Общая сумма заключенных контрактов в год. Этот показатель увеличивается год от года. Но если в 2019 году рост по сравнению 2018 годом составил 1,3 трлн рублей, то в 2020 году — всего 0,6 трлн рублей.

Год	2018	2019	2020
Количество заключенных контрактов	7 трлн рублей	8,3 трлн рублей	8,9 трлн рублей

Среднее количество участников в закупке. Этот показатель показывает конкуренцию в закупках. Можно предположить, что раз количество закупок снижается, то конкуренция в оставшихся должна возрасти.

На деле она держится примерно на одном уровне на протяжении двух лет. Более того, в среднем конкуренция в 2020 году была чуть ниже, чем в 2019: 3 участника в одной закупке против 3,1. В конце обоих годов есть сезонный всплеск, где доля конкуренции одинакова. В ноябре и декабре среднее количество участников закупок было 3,3 и 3,7 соответственно.

Среднее количество участников в одной закупке



«У государства самые большие бюджеты на товары и услуги. По сути, оно первоисточник распределения всех финансов, которые есть в российской экономике. Поэтому для любого бизнеса выгодно напрямую работать на государство, а не выполнять те же заказы через посредников.

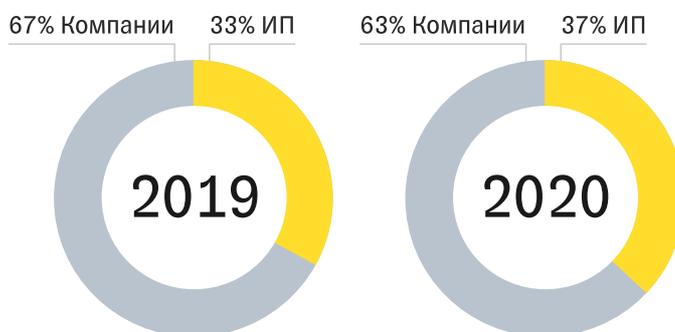
Рекомендую всем, кто занимается бизнесом, попробовать свои силы в госзакупках. Это будет полезным опытом, даже если вы в дальнейшем не будете продолжать в них участвовать»

Павел Стоянов,
занимается развитием продуктов для участников госзакупок в Тинькофф Бизнесе

Как часто новички участвуют в госзакупках

В 2019 и 2020 годах в ЕИС зарегистрировалось новичков: 124 000 компаний и 76 000 ИП. Все они не принимали участие в госзакупках раньше. Распределение между компаниями и ИП по долям в обоих годах остается примерно на одном уровне: треть — ИП, все остальное — компании.

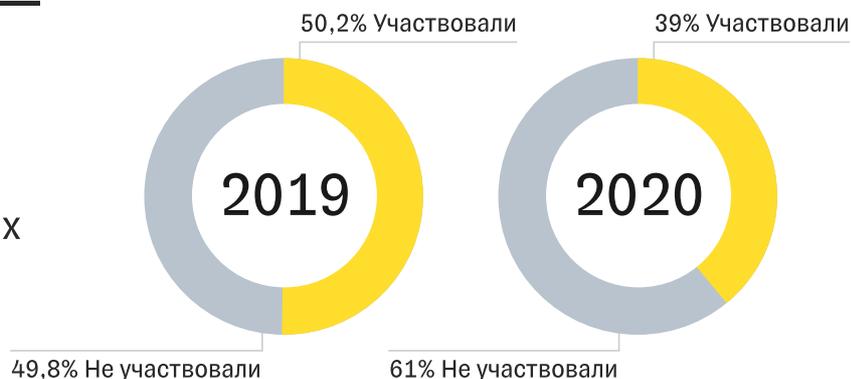
Разделение зарегистрировавшихся в ЕИС по форме бизнеса



Часть тех, кто зарегистрировался, так ни разу и не поучаствовали в закупках по 44-ФЗ в течение года. В 2019 году таких было почти 50%, а в 2020 году уже 61%.

Тут может быть два объяснения: либо они вовсе не участвовали в закупках в это время, либо принимали участие в закупках по 223-ФЗ, которые остались за пределами этого исследования. В отличие от закупок по 44-ФЗ, в закупках по 223-ФЗ другие заказчики. Это компании и корпорации на 50% и более принадлежащие государству, автономные учреждения, унитарные предприятия и естественные монополии.

Доля ИП и компаний, которые после регистрации в ЕИС участвовали в закупках по 44-ФЗ



«Госзакупки — это дополнительный канал сбыта своей продукции или услуг. А чем больше каналов сбыта, тем лучше для любого бизнеса. Но перед тем, как идти в закупки, компаниям и ИП стоит все просчитать и пообщаться с теми, у кого уже был опыт участия в госзакупках.

Например, если ИП занимается канцтоварами, необходимо потратить время и посмотреть, какая конкуренция в этой области, насколько сильно снижается цена контракта, сколько вообще проходит закупок в этой сфере. Все эти данные есть на портале госзакупок в открытом доступе. Или можно воспользоваться платными инструментами, которые помогают собирать аналитику по закупкам.

У любого предпринимателя есть понимание прибыльности своего бизнеса. Вот все это можно посчитать применительно к закупкам. И если цифры устраивают, можно идти в закупки»

Антон Будников,
ИП из Нижнего Новгорода

Как быстро начинающие участники побеждают

В этом и следующих разделах мы рассматривали только те ИП и компании, которые принимали участие в закупках.

В 2019 году больше половины всех поставщиков — 67,9% становились победителями закупок.

24,5% получили свой первый госконтракт уже в первый же месяц после регистрации в ЕИС в 2019 году

32,1% подрядчиков так и не победили до конца года. У них есть шансы победить в будущем, если продолжат участвовать в госзакупках.

В 2020 году общее количество победителей снизилось до 59,6%. Интересно, что при этом доля тех, кто выиграл в первый же месяц увеличилась до 27,9%. Проигравших стало больше — 40,4%.

Как быстро участники побеждали в закупках

24,5%	Победили в первый месяц	27,9%
29,8%	Победили в первые полгода	26,6%
13,6%	Победили позже	5,1%
32,1%	Проиграли	40,4%
2019		2020

В каких закупках побеждают новички

В 2019 году на электронные аукционы пришлось 96% всех побед, а в 2020 году — 97%.
В остальных закупках доля побед составила 4% и 3% соответственно.

В каких закупках побеждали новички



Мы спросили у опытных поставщиков, в каких способах закупок лучше участвовать в новичках. И вот их советы.

«Начинающим поставщикам перед участием в электронных аукционах я советую внимательно изучать закупочную документацию и заранее учитывать все дополнительные расходы, например обеспечение и оплату электронным площадкам.

Бывает, что поставщик пришел на торги, снизил цену в половину от начальной цены, победил всех и обрадовался. Но когда дело доходит до исполнения контракта, выясняется, что он те же допрасходы не учел. В результате он работает в ноль, если не в минус.

Получается, что и себе медвежью услугу оказал, и другим конкурентам не дал возможности заработать»

Антон Будников,
ИП из Нижнего Новгорода

«Поставщикам без опыта лучше начинать участвовать в электронных аукционах и запросах котировок. В открытых конкурсах у новичков гораздо меньше шансов победить.

Это связано с тем, что в конкурсах кроме цены смотрят еще на другие критерии, например опыт на рынке, деловую репутацию или наличие квалифицированных специалистов в команде. Конечно, можно пойти ва-банк и снизить по максимуму цену, но тогда пострадает качество исполнения. Это грозит негативными последствиями для самого поставщика.

Например, он может не справиться с заказом, и его репутация будет испорчена. Или ему может не хватить денег на расходы для исполнения контракта. В худшем случае заказчик может занести такого исполнителя в реестр недобросовестных поставщиков, и тогда доступ к закупкам будет для него закрыт»

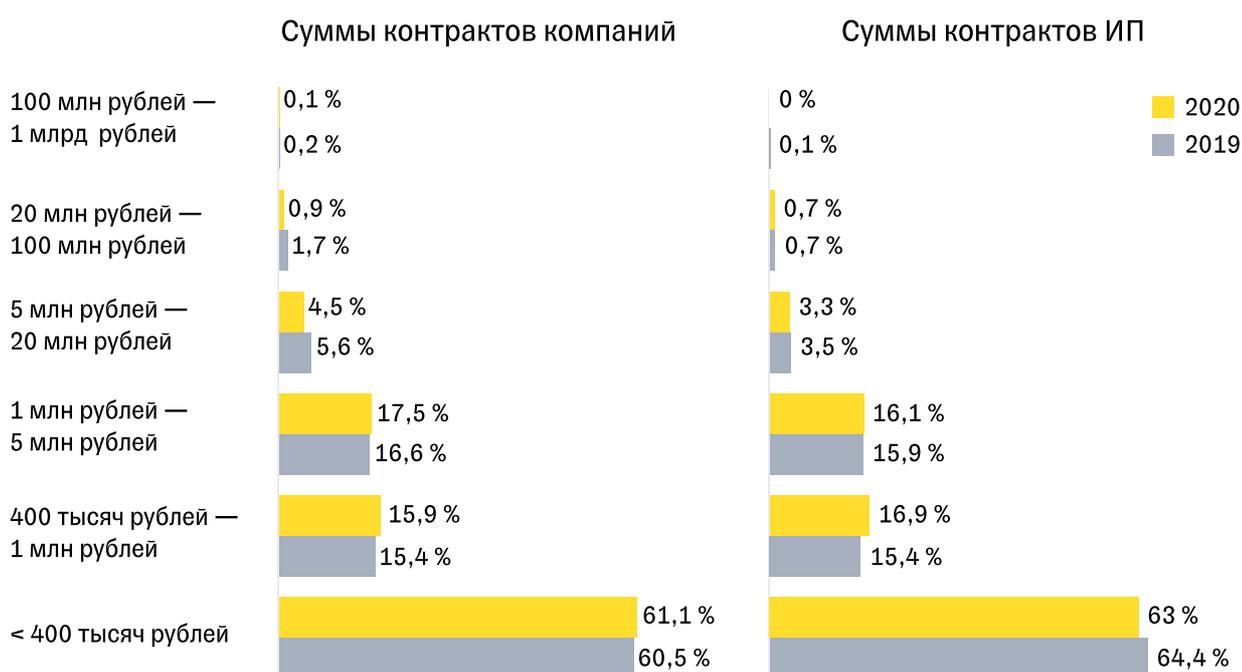
Александр Лебедев,
генеральный директор компании «Культурные инновации», Москва

Суммы контрактов, которые заключают с новичками

Суммы контрактов в закупках мы смотрели отдельно для компаний и ИП. В целом, картина у всех одинаковая: начинающие поставщики чаще выигрывают в недорогих закупках до 400 тысяч рублей. В следующих ценовых сегментах доля победителей среди новичков сокращается.

В 2020 году у компаний и ИП немного выросли доли контрактов от 400 тысяч до 5 млн рублей, но при этом снизились доли контрактов до 400 тысяч и свыше 5 млн рублей.

Какие суммы контрактов брали новые участники закупок



Где побеждают начинающие участники

Если посмотреть на долю закупок, в которых победили новички в разных регионах, то топ-10 в 2019 и 2020 годах сильно отличается. Остаться в десятке два года подряд удалось только двум регионам: Республике Дагестан и Чеченской республике.

В 2019 году в первую тройку входили Республика Алтай, Московская область и Москва. А в 2020 году вырвались в лидеры Республика Крым, Чеченская республика и Ульяновская область соответственно.

Из восьми федеральных округов России в топ-10 по победителям закупок представлены Центральный, Приволжский, Южный, Северо-Кавказский, Сибирский и Дальневосточный округа. А вот представителей Северо-Западного и Уральского округов не было ни разу.

Топ регионов по доле закупок, в которых были победители-новички

2019	Доля	2020	Доля
1. Республика Алтай	21,5%	1. Республика Крым	21,7%
2. Московская область	20,0%	2. Чеченская республика	21,2%
3. Москва	19,5%	3. Ульяновская область	19,5%
4. Республика Дагестан	19,2%	4. Республика Татарстан	19,0%
5. Чеченская республика	19,1%	5. Республика Тыва	18,8%
6. Тверская область	18,7%	6. Республика Ингушетия	18,7%
7. Орловская область	18,4%	7. Республика Дагестан	18,3%
8. Республика Северная Осетия — Алания	18,2%	8. Еврейская автономная область	17,5%
9. Республика Мордовия	17,6%	9. Амурская область	16,7%
10. Нижегородская область	17,0%	10. Карачаево-Черкесская республика	15,6%

[Список всех регионов по доле закупок, в которых были победители-новички](#)

«Если смотреть по нашей сфере культурно-массовых мероприятий, основные закупки проходят в Москве и Санкт-Петербурге. И сейчас многие региональные организации пытаются выйти на эти рынки. Но не все приходят конкурировать честно, демпингуют. А это отрицательно сказывается на всех участниках закупок»

Александр Лебедев,
генеральный директор компании «Культурные инновации», Москва

Какие товары и услуги закупают у новичков

Сферы деятельности, в которых выигрывают новички, за два года практически не изменились. В лидерах медоборудование и лекарства, и это несмотря на то что в 2019 году пандемии еще не было.

Распределение по сферам сильно не изменилось: медоборудование с 10,5% выросло до 12%, а лекарства немного потеряли — 4% вместо 4,8%.

Также в топ-3 — компьютеры и дополнительная техника для них. Оба года доля сохранялась примерно на одном уровне: 4,8% в 2019 году и 4,1% — в 2020 году. У всех остальных категорий доля не превышает 3%.

В лидерах медоборудование, лекарства, компьютеры и техника для них

Кроме этого, еще новички выиграли поставки на разное продовольствие, мебель, готовые изделия. Среди услуг были только два направления: строительство автомобильных дорог и помощь в сделках с недвижимостью.

В каких сферах деятельности чаще всего побеждают

2019

Медоборудование
и инструменты



Компьютеры и периферийное
оборудование



Лекарственные
препараты и материалы



Мыло и моющие средства



Овощи и бахчевые
культуры



Нефтепродукты



Молоко и молочная
продукция



Мебель для офисов и
предприятий торговли



Мука и крупы



Готовые изделия, например
ручки или зонты



2020

Медоборудование
и инструменты



Лекарственные
препараты и материалы



Компьютеры и периферийное
оборудование



Овощи и бахчевые
культуры



Услуги по покупке и продаже
своей недвижимости



Строительство
автомобильных дорог



Мебель для офисов и
предприятий торговли



Молоко и молочная
продукция



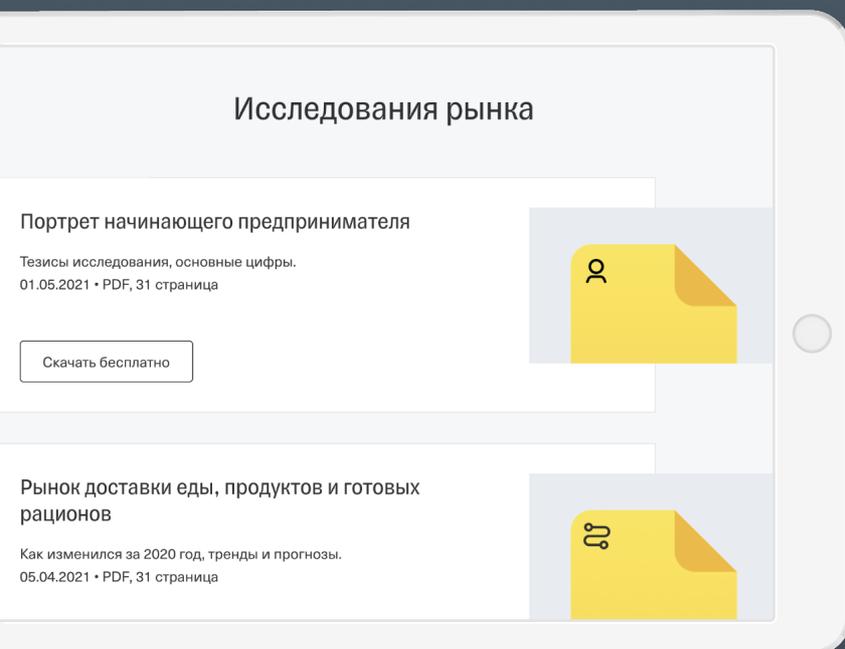
Готовые изделия, например
ручки или зонты



Резиновые изделия, например
медицинские перчатки и шланги

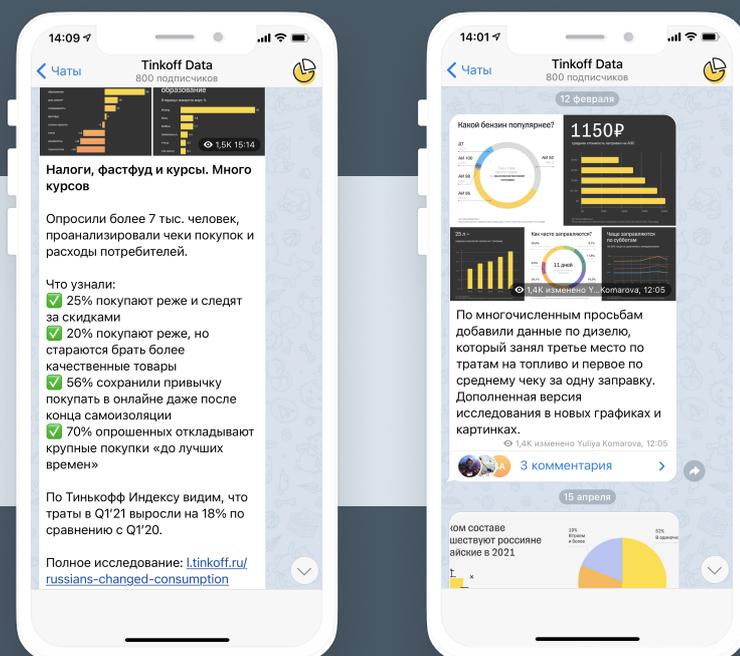


Больше полезных исследований для бизнеса



Tinkoff Data

Все работы аналитического проекта Тинькофф: о бизнесе, потребительском поведении, страховании и других важных вопросах.



Telegram-канал Tinkoff Data

Официальный канал Тинькофф о данных. Исследования, продуктовые кейсы, эксперименты — подпишитесь, чтобы узнавать обо всем первыми.

Всё для госзакупок в одном банке

В Тинькофф есть все продукты, которые помогут вам без помех участвовать в закупках и вовремя получать оплату по контрактам.

Спецсчет

Открываем за две минуты и следим, чтобы на нем были деньги во время подачи заявки на участие в госзакупках.

Кредит на исполнение контракта

Предварительное решение по кредиту озвучиваем еще до определения победителя в закупке.

Юридическая помощь в закупках по 44-ФЗ

Наши юристы бесплатно проконсультируют и помогут составить документы, если заказчик задерживает оплату по контракту.

Банковские гарантии

Первую гарантию выдаем за день, следующие за час.

Регистрация в ЕИС

Бесплатно поможем зарегистрироваться в системе госзакупок.

Спецпредложения партнеров

Для клиентов Тинькофф Бизнеса особые условия по поиску и сопровождению тендеров у компаний-партнеров.

[Узнать подробности](#)