

Анализ факторов риска поставщика при заключении государственных контрактов

Аннотация

Деятельность по организации закупок товаров, работ и услуг для нужд государства — неотъемлемое полномочие распорядителей и получателей бюджетных средств. При осуществлении указанной деятельности имеется риск возникновения судебных споров из контрактных правоотношений с участием государственных заказчиков — распорядителей и получателей бюджетных средств, которые могут привести к необоснованному росту бюджетных расходов. Одной из ключевых причин, приводящих к росту числа судебных споров и, как следствие, — к росту расходов бюджетных средств, является заключение государственных контрактов с поставщиками-контрагентами, характеризующимися факторами риска. Настоящая статья посвящена разработке формализованного метода определения факторов риска контрагента, которые могли бы быть использованы в качестве объективного признака, позволяющего прогнозировать и предотвращать риск возникновения условий для необоснованного роста судебных расходов.

Ключевые слова:

государственный заказчик, государственный контракт, контрагент, фактор риска, судебные споры из контрактных правоотношений, федеральный бюджет

JEL: K12, H57

Целесообразность соблюдения при осуществлении контрактной работы финансово-бюджетной дисциплины, основанной на принципах бюджетного законодательства России, кроме очевидного обоснования, отраженного в принципах бюджетной системы Российской Федерации, содержащихся в ст. 28 БК РФ, а именно: принципов эффективности использования бюджетных средств, прозрачности (открытости), а также адресности и целевого характера бюджетных средств¹, следует и из необходимости поддержания социальной справедливости, основанной на надлежащем уровне общественного и правового порядка. Так, нарушения финансово-бюджетной дисциплины могут приводить к нарушению сбалансированности бюджетов, ущемлению субъективных прав участников бюджетного процесса, а в конечном итоге — к нарушению указанных принципов бюджетной системы. Нарушения же принципов целевого характера и эффективности использования бюджетных средств на фоне экономического кризиса могут служить «тормозом развития экономики», а в перспективе могут угрожать «дестабилизацией социально-политической ситуации в стране» [1].

Негативным последствием формирования субъективно воспринимаемого образа нарушения социальной справедливости как следствия нарушения принципов бюджетного процесса и возможных финансовых нарушений является такое проявление правового нигилизма, как «отсутствие общественного признания собственности», которое может привести к такой ситуации, когда «и другие права не получают признания» [1].

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.11.2017) / СПС «КонсультантПлюс».

Кажущаяся на первый взгляд не столь явной общественно значимая устойчивая связь между прозрачностью и эффективностью государственных расходов, с одной стороны, и легитимацией крупной собственности, с другой стороны, становится более понятной, если уделить внимание сформировавшемуся в современной отечественной правовой действительности дуализму восприятия права собственности и как «пучка правомочий» (владения, пользования, распоряжения), «распределенных между несколькими акторами, включая государство», и как «порядка доступа индивидов или групп к некоторым ограниченным ресурсам» [2]. В таком контексте восприятия права собственности как производного от существующего общественно-экономического порядка, предусматривающего явное и неявное участие государства в большинстве видов социально значимой экономической активности, становится очевидным, что любое нарушение сбалансированности бюджетной системы неизбежно вызовет негативные последствия в сфере предпринимательской деятельности.

Иллюстрируя тезис о вовлеченности государства в бизнес-процессы в той или иной форме, а также тот факт, что нарушения финансово-бюджетной дисциплины участниками бюджетного процесса ведут к нарушению субъективных прав хозяйствующих субъектов, уместно вспомнить предложенную Д. Нормом концепцию социальных порядков открытого и закрытого доступов. Так, в отношении социального порядка закрытого доступа, характеризующего государственное участие в большинстве форм проявления экономической активности, отмечается, что «институты базисного естественного государства не в состоянии поддерживать частные организации элит вне сферы организационной структуры самого государства. Таким образом, базисные естественные государства не поддерживают сильное гражданское общество, потому что в них совсем немного организаций <...> которые конкурируют с государством» [3].

Возможность использования различных порядков доступа в отношении урегулирования правоотношений, затрагивающих субъективные права участников экономической деятельности, и прежде всего право собственности, должна рассматриваться в этом контексте с позиции определения категории собственности как «власти обладания благами» [4]. Такое восприятие экономико-правовой категории собственности позволит точнее определить содержание правоотношений, возникающих в ходе экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов и государства в целом и при определении степени оптимального вмешательства регулятивной функции государства в осуществление экономической деятельности.

Развитие современных информационных технологий позволяет форсировать развитие порядков доступа за счет большей открытости (прозрачности в терминах Бюджетного кодекса Российской Федерации) или гласности (в терминах социально-политической повестки). Применение рассматриваемых новых информационных технологий (реестры закупок, реестры недобросовестных поставщиков, упорядоченные массивы правоприменительной информации и многое другое) дает возможность по-новому взглянуть на пути решения достаточно спорного вопроса об оптимальной степени вмешательства государства в экономические отношения хозяйствующих субъектов.

Сказанное не следует воспринимать как апологию исключительно либерального подхода к проблеме соотношения права и экономики или к проблеме необходимости поиска ответа на вопрос о возможности государственного регулирования рынка. Только экономически целесообразное поведение без правового регулирования не способно привести к общественно значимым результатам экономического роста или предложить модель справедливого распределения благ: «экономика <...> не в состоянии объяснить прошлое, понять настоящее и предсказать будущее» потому, что существующая «политическая система», обслуживаемая такой экономикой, «всегда была нацелена на представление крупных коммерческих интересов» [5]. А это означает, что понимание свободы

участниками экономической деятельности может вступать в противоречие с интересами общества, хотя бы потому, что крупный капитал, стремясь к монополизации, будет стремиться минимизировать затраты на поддержание непрофильных видов активности, связанных, в частности, с социальной ответственностью капитала. Иными словами, максимизация прибыли монополистов становится достижима за счет минимизации свободы выбора потребителя.

Именно такое восприятие государственного регулирования экономики как фактора, призванного защитить общество от несправедливого распределения благ, монополизации и утраты смысла конкуренции и является правильным. Именно такое осознание необходимости взаимного ограничения государственного правового регулирования рынка самостоятельным определением предельной полезности своих капиталов акторами рынка, с одной стороны, и свободы рыночных отношений — государственным регулятивным участием, направленным на недопущение ущемления субъективных прав и свобод одних участников экономической деятельности в угоду другим, с другой стороны, и является залогом создания предпосылок разумного равновесия прав и обязанностей, полномочий и ответственности участников хозяйственного оборота².

Независимо от того, о каких порядках доступа (открытых или закрытых) следует говорить в контексте настоящего рассмотрения влияния государственного регулятивного влияния на проявления экономической активности хозяйствующих субъектов, в данном конкретном случае при рассмотрении правоотношений в сфере государственного заказа, регулируемых Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», тезис о взаимном влиянии государства и бизнеса не требует дополнительных доказательств в связи с тем, что в возникающих по поводу государственного заказа правоотношениях одной стороной по определению является государство, а другой — хозяйствующий субъект (актор, предприниматель, участник хозяйственного оборота).

Возникающие в этом взаимодействии контрактные правоотношения требуют государственного регулирования, концептуальной основой которого должно быть понимание масштабности общественно-политических последствий финансово-бюджетных нарушений в этой сфере. А инструментально-методологическую основу государственного регулирования в указанной сфере должен составлять инструментарий, позволяющий получать объективные и воспроизводимые результаты. Применительно к контрактным правоотношениям, возникающим при осуществлении главными распорядителями бюджетных средств закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд, практическая реализация этих естественных взаимных ограничений экономики и права необходима для достижения сразу нескольких социально значимых целей, а не только для сокращения расходов федерального бюджета. Действительно, критически важно обеспечить функцию государственного управления инструментом предотвращения неэффективных расходов бюджета, который способен ограничивать возможности реализации мотиваций хозяйствующих субъектов к максимизации прибыли за счет увеличения государственных расходов. Но, кроме этого, если принять во внимание утверждение современных исследователей природы капитализма Л. Болтански и Л. Тевено о том, что основной характерной чертой хозяйствующего субъекта, занятого предпринимательской

² При этом наивно думать, что рост доли государственного регулятивного участия в рыночных отношениях (как и рост государственных расходов) является отличительной чертой государств с порядками закрытого доступа (или государств с транзитными экономиками). Тенденция к усилению роли государства является имманентной чертой практически любого государства — «склонность общественного сектора к безграничному возрастанию была замечена почти столетие назад и привела к формулированию «закона роста государственных расходов». В некоторых странах, например в Великобритании, правительства контролируют уже более 50 % национального дохода» [6].

деятельностью, является «необходимость установления компромисса между порядком, регулируемым рынком, и порядком, основанным на эффективности», то необходимо признать, что «функционирование предприятий основано на взаимодействиях более сложного характера, чем рыночный обмен и сделка» [7].

Действительно, современное общество существует в условиях, в которых известное противопоставление принципа полного государственного регулирования экономики либеральному принципу *laissez faire* утратило свою былую остроту за счет выхода на примерно равный уровень возможностей использования современных информационных технологий всеми участниками социально значимой экономической деятельности — и государства, и предпринимателей, и членов гражданского общества. В этих условиях информация об экономической активности хозяйствующих субъектов приобретает самостоятельное значение регулирующего фактора. И вследствие этого предотвращение злоупотреблений субъективным правом, профилактика возникновения предпосылок нарушения финансово-бюджетной дисциплины при осуществлении контрактной деятельности могут стать факторами, влияющими на социально-политическую и социально-экономическую обстановку. Так, повышение уровня эффективности и обоснованности расходов органов государственной власти при увеличении прозрачности закупочных процедур за счет предотвращения рисков злоупотреблений и нарушений со стороны участников контрактной деятельности способны усиливать позитивное влияние экономических свобод и субъективно воспринимаемой эффективности государственного управления на снятие социально-политической напряженности. Другим позитивным эффектом может стать замедление интенсивности формирования условий для закрепления деструктивных трендов социально-экономического неравенства как результата поляризации уровней доходов разных групп населения³.

Указанные социально значимые результаты внедрения и практической реализации инструмента предотвращения риска неэффективных расходов бюджета, таким образом, способны не только привести к повышению эффективности реализации отдельных управленческих функций, но и послужить основой для позитивных изменений в общественно-политической, социально-экономической жизни и в правосознании членов гражданского общества.

Основные риски нарушения принципов открытости, эффективности, целевого и адресного характера в организации контрактной деятельности администраторов расходов бюджета, которые могут создавать предпосылки для неэффективного, нерационального и даже нецелевого расходования средств федерального бюджета, могут быть охарактеризованы двояко. С одной стороны, это риски, связанные с возможностью расходования средств федерального бюджета при обращении судами по спорам из контрактных правоотношений взыскания на средства казны. С другой стороны, это риски, связанные с заключением государственных контрактов на поставку товаров, работ и услуг с поставщиками-контрагентами, не наделенными надлежащей квалификацией в соответствующей сфере экономической деятельности, которые могут предоставлять товары, работы и услуги ненадлежащего качества, либо срывать сроки поставки, либо иным способом нарушать контрактные обязательства и связанные с ними обязательства участников хозяйственного оборота, основанные на презумпции добросовестности.

В отношении обоих указанных рисков (избыточных расходов федерального бюджета, взыскиваемых судом, и допуска к контрактным процедурам недобросовестных поставщиков) существуют механизмы, которые призваны предотвратить их негативное влияние

³ Действительно, одни репрессивные меры и усиление ответственности, как показано в последних исследованиях, хотя и служат целям частной и общей превенции, могут влиять на социальную стабильность лишь опосредованно и с временным лагом [8].

на государственные финансы и на качество контрактной работы. Чтобы предотвратить взыскание сумм, не уплаченных главными распорядителями бюджетных средств подрядчику-контрагенту в счет заключенного контракта, даже если такие суммы превышают лимиты бюджетных обязательств указанных распорядителей, Федеральное казначейство осуществляет контроль заключаемых контрактов с помощью информационной системы «Электронный бюджет». А для недопущения к участию в контрактном процессе подрядчиков, которые ненадлежащим исполнением или неисполнением контракта могут нанести вред охраняемым законом интересам государственных заказчиков, существует официальный перечень недобросовестных поставщиков в рамках Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС).

Недостаточная правовая определенность критериев адекватности поставщиков-контрагентов диктует необходимость выработки метода получения объективной информации о возможных рисках при осуществлении контрактной деятельности. До сих пор эта задача не решена. В целях устранения этого пробела осуществляют свою деятельность агрегаторы правоприменительной информации, справочные правовые системы, которые формируют свой набор критериев, с помощью которого поставщикам присваиваются соответствующие факторы риска. Однако и указанные информационные ресурсы только предоставляют доступ к информационным массивам, упорядоченным по процессуальным и хронологическим критериям. Окончательные же выводы о наличии рисков, формируемые с помощью уникальных алгоритмов, либо носят формальный характер, либо имеют непрозрачную структуру, не позволяющую проверить соответствие результатов применения алгоритма опубликованным в открытых источниках, справочных системах и массивах правоприменительной информации данным.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ФАКТОРОВ РИСКА КОНТРАГЕНТА

Таким образом, создание инструмента прогнозирования рисков роста бюджетных расходов при осуществлении закупочной деятельности, основанного на анализе доступной информации, открытого для проверки достоверности получаемых с его помощью результатов и практически применимого, является необходимым условием в работе по совершенствованию механизмов экономии федерального бюджета.

В отечественной литературе разработана экспериментальная методика расчета показателей, характеризующих основные количественные значения контрактной деятельности распорядителей и получателей бюджетных средств различных уровней. Так, для расчета показателей, характеризующих частоту применения процедур размещения заказов, авторы [9] предлагают формулу:

$$D_c = K_{п} / (K_{вп} - K_{мз}),$$

где D_c — доля способа закупки в общем числе процедур размещения заказов;

$K_{п}$ — количество контрактов по итогам размещения заказов путем проведения способа закупок;

$K_{вп}$ — общее число проведенных процедур;

$K_{мз}$ — количество проведенных закупок малого объема.

Указанные значения используются в методике для получения ряда показателей, которые призваны характеризовать, в частности: конкурентную среду в сфере размещения заказов (по числу участников контрактных процедур), средний уровень стоимости государственных контрактов (в стоимостном выражении), показатели, характеризующие объем экономии бюджетных средств (соотношение стоимости контрактов и затрат на их организацию). Указанные показатели дают представление о наборе количественных критериев, которые могут быть применены для субъективной оценки эффективности размещения

государственного заказа. Вместе с тем они не позволяют установить возможность создания интегрального показателя, который, будучи однозначно понимаемым всеми участниками контрактной деятельности, позволял бы получать простые в интерпретации и воспроизводимые значения.

Далее авторы вводят количественную характеристику «темпа прироста доли способа закупки либо доли стоимости способа закупки» (ТПС):

$$ТПс = Дс(тп)/Дс(пп) \cdot 100 \% - 100 \%,$$

где $Дс(тп)$ — доля способа закупки текущего периода,
 $Дс(пп)$ — доля способа закупки предыдущего периода.

Нельзя не отметить двух фактов в отношении избранного количественного критерия оценки эффективности госзакупок: во-первых, исследование темпов прироста в краткосрочной перспективе не может быть информативным по определению (особенно если речь идет не об относительно предсказуемо меняющейся величине, такой как объем производства определенного вида продукции, а о таком показателе, который может быть произвольно изменен в связи с изменениями законодательства), а во-вторых, произвольность формулировки «доля способа закупки либо доля стоимости способа закупки» указывает на субъективный характер избранного критерия.

Конкурентную среду в связи с эффективностью размещения государственных заказов, по мнению авторов, характеризует формула:

$$СЧс = Ку/Чу,$$

где $СЧс$ — среднее число участников контрактной процедуры,
 $Ку$ — общее количество участников размещения заказа,
 $Чу$ — число участников закупок, проводимых определенным способом.

При анализе целесообразности использования указанной формулы для получения релевантного результата в отношении показателей эффективности государственных закупок возникает несколько вопросов. Так, имеется ли достоверное основание для установления тождественности «конкурентной среды» и количественных показателей участия в контрактных процедурах? Существует ли разница между терминами «количество» и «число» в отношении участников контрактных процедур, и если существует, то как они могут быть включены в одну формулу? А если не существует, тогда зачем вводится указанная терминологическая разница. Иными словами, представленная формула не может дать релевантной целью анализа эффективности государственных закупок информации, тем более что ниже авторы сами признают: «Кроме того, конкурентная среда должна оцениваться с учетом доли участников, не допущенных к участию в размещении заказов по следующим причинам: несоответствие требованиям законодательства; несоответствие предложения требованиям заказчика; невнесение средств в качестве обеспечения участия в торгах» [9], — таким образом признавая, что приведенная выше формула носит далеко не полный характер.

Еще одним интересным образцом применения количественных методов анализа, основанного на упорядоченных массивах информации, является исследование петербургского автора К. А. Тюриной. В рамках указанного исследования использован статистический метод корреляционно-регрессионного анализа для получения интегрального показателя «экономической эффективности государственных закупок». Показатель (Z) формируется следующими факторами:

- X1 — общий объем процедур;
- X2 — профессионализм заказчика;

- X3 — качество исполнения контрактов;
- X4 — уровень конкурентной среды размещения государственных закупок;
- X5 — уровень злоупотреблений в сфере размещения закупок;
- X6 — доля закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций;
- X7 — качество планирования государственных закупок;
- X8 — уровень информационного обеспечения (доля закупок, осуществляемых через электронные торговые площадки);
- X9 — доля контрактов, заключенных с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) [10].

Логическим продолжением конструирования интегральной формулы у автора выступает ранжирование приведенных факторов (X1–X9). При этом факторам присваиваются весовые значения от 6 до 24 %. Нельзя не отметить субъективный характер показателей X2 (профессионализм заказчика), X5 (уровень злоупотреблений в сфере размещения закупок) и X7 (качество планирования государственных закупок). Вместе с тем их совокупный «весовой коэффициент», по методике автора, равен 30 %. Кроме того, фактор X8 (доля закупок, осуществляемых через электронные торговые площадки) носит формальный характер, т. к. в настоящее время иной способ размещения заказа не представляется возможным в силу функционирования системы «Электронный бюджет».

Большой интерес представляет интегративный подход к исследованию количественных показателей, характеризующих закупочную деятельность государства. Такой подход предполагает использование статистического метода LASSO, направленного на минимизацию остаточной суммы квадратов отклонений. Указанный метод был использован авторами для статистического исследования взаимосвязи макроэкономических показателей с количественным показателем — долей государственных закупок в ВВП в стоимостном выражении.

Используя данные по выборке из 50 стран, авторы рассмотрели гипотезу о наличии связей между «эндогенным показателем» (долей правительственных закупок к ВВП) и индексом восприятия коррупции. Кроме того, в расчет были включены: индекс легкости ведения бизнеса, статистические показатели безработицы, индекс Джини, процент водной поверхности территории.

Результаты исследования авторы обобщили выведенной формулой:

$$H = \Theta_1 X1^3 + \Theta_2 \frac{\sqrt{X2}}{X2} + \Theta_3 \arctg X3 + \Theta_4 X4^3 + \Theta_5 \ln X5 + \Theta_6 \frac{\sqrt{X6}}{X6} + \varepsilon,$$

где X1 — индекс восприятия коррупции, X2 — процент водной поверхности территории, X3 — уровень безработицы, X4 — величина государственного долга, X5 — индекс легкости ведения бизнеса, X6 — коэффициент Джини, ε — случайная ошибка.

Полученные значения позволили авторам ранжировать избранные факторы и установить пропорциональные зависимости между динамикой их изменения и динамикой изменения объемов государственных закупок [11].

Следует, однако, отметить, что, несмотря на бесспорную методологическую ценность для целей макроэкономических исследований, предложенная методика вряд ли может быть использована в представленном виде для разработки методов вычисления показателей, способных привести к экономии расходов бюджетных средств. Другим недостатком предложенной методики видится ее неоправданная интуитивно понятными целями (установление зависимости между указанными макроэкономическими показателями и затратами бюджета на закупки) высокая сложность.

Таким образом, анализ представленных методик формализации критериев оценки рисков осуществления контрактной деятельности по доступным источникам информации,

а также инструментов определения по количественным показателям эффективности государственных закупок приводит к выводам о том, что такие методики и инструменты в настоящее время дают либо нерелевантный, либо невоспроизводимый результат. Действительно, методы анализа, основанные на открытых источниках данных, предлагают субъективные и малоинформативные критерии оценки (методика И. Ю. Федоровой и соавторов, методика К. А. Тюриной), а формализованные программные продукты предлагают методы, которые не могут быть верифицированы и воспроизведены вне закрытых алгоритмов, являющихся собственностью разработчиков.

Для решения задачи создания инструмента формализованного поиска количественных критериев факторов риска контрагента представляется целесообразным провести анализ характеристик контрагентов по данным массивов правоприменительной информации, отражающим информацию об уже состоявшихся арбитражных спорах. Такой анализ, проведенный в отношении споров распорядителей и получателей бюджетных средств из контрактных правоотношений, позволил эмпирически установить зависимость наличия факторов риска контрагента от ограниченного набора его количественных характеристик.

В ходе проведенного анализа предпочтение было отдано таким показателям деятельности контрагентов — поставщиков по государственным контрактам, которые отвечали бы требованиям простоты, открытости, воспроизводимости информативности. На первом этапе такой подход представляется оправданным, позволяющим уйти как от формализма, так и от субъективизма рассмотренных выше инструментов количественного анализа. Результатом реализации первого этапа должна стать приемлемая по своей логической структуре, релевантная и воспроизводимая формула расчета показателя риска контрагента.

Если принять за необходимость учет в вычислении факторов риска контрагента только количественно верифицируемых и доступных в открытом доступе данных, то целесообразно использовать следующие данные:

$\sum C_n$ — объем бюджетных средств, на которые были заключены контрагентом государственные контракты с государственными заказчиками за n лет (руб.);

$\sum S_n$ — сумма исковых требований, предъявленных контрагентом к государственным заказчикам за n лет (руб.);

\bar{p}_i — среднее арифметическое значение цены фактически заключенного контракта к начальной максимальной цене контракта по всем заключенным контрагентом контрактам;

a_i — отношение количества неисполненных государственных контрактов к заключенным.

Итоговая формула для расчета факторов риска контрагента тогда будет иметь вид:

$$V = a(\sum S_n / \sum C_n) + b\bar{p}_i + ca_i,$$

где веса a , b и c , в сумме равные единице, в существенной степени зависят от отраслевой специфики и особенностей контракта. Их определение является одним из перспективных направлений дальнейших исследований.

Показатель V является средневзвешенным индексом, который отражает надежность контрагента. Действительно, значение показателя V близко к нулю для надежных контрагентов, а для ненадежных — к единице. Рассмотрим каждое из слагаемых по отдельности.

Первое слагаемое тем больше, чем больше исковых требований предъявляет контрагент к заказчику. В отношении сроков (n лет), применяемых для расчета показателей $\sum C_n$ и $\sum S_n$, необходимо отметить, что по данным ЕИС и по данным упорядоченных массивов правоприменительной информации использовать установленную таким образом по времени информацию следует с осторожностью. Указанные системы предоставляют данные в более или менее постоянном формате только начиная с 2014 г. В связи с этим

возможно применение различных значений n , а также установление временных лагов для различных целей.

Второе слагаемое, \dot{p} , фактически указывает на процент экономии средств федерального бюджета при исполнении контрагентом своих обязательств. Чем ниже указанное соотношение, тем больше степень экономии бюджетных средств. При значениях, приближающихся к единице, степень экономии минимальна.

Третье слагаемое, a_i , демонстрирует надежность контрагента с точки зрения количества исполненных контрактов для государственных заказчиков. Низкие значения показателя отражают факт успешного исполнения контрагентом взятых в соответствии с государственным контрактом обязательств.

Последовательное применение предложенной методики позволит со временем установить статистические характеристики нормального распределения показателя V , которые смогут быть использованы для более точного прогнозирования наличия рисков у конкретных контрагентов, что в конечном итоге послужит сокращению бюджетных расходов за счет предотвращения контрактных правоотношений с потенциально проблемными контрагентами.

Библиография

1. Зорькин В. Д. Право в условиях глобальных перемен. М.: Норма, 2013.
2. Волков В. В. Поведение собственников в условиях дефицита формально-правовой защиты. В кн.: Право и правоприменение в России: междисциплинарные исследования / Под ред. В. В. Волкова. М.: Статут, 2011.
3. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.
4. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994.
5. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина нон-фикшн, 2015.
6. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева под ред. А. Куряева. Москва; Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2016.
7. Болтански Л., Тевено Л. Критика и обоснование справедливости: Очерки социологии градов / Пер. с фр. О. В. Ковенеовой; науч. ред. перевода Н. Е. Копосов. М.: Новое литературное обозрение, 2013.
8. Бойков Д. А. Социальная обусловленность выделения уголовно-правовой охраны сферы бюджетных правоотношений, связанной с расходованием бюджетных средств // Финансовое право. 2005. № 6. С. 9–12.
9. Федорова И. Ю. Контрактная система: развитие финансового механизма государственных и муниципальных закупок / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин, М. В. Седова. М.: Дашков и К, 2017.
10. Тюрина К. А. Экономико-математическая модель оценки эффективности государственных закупок // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. № 1–1. С. 438–443.
11. Мельников В. В., Усманов Т. Б., Щеколдин В. Ю. Факторы государственных закупок: оценка влияния в рамках международных сопоставлений // Вопросы регулирования экономики. 2016. Т. 7. № 2, С. 81–93.

Автор

Зембатов Марат Русланович, к. э. н., руководитель Центра экономико-правового анализа Научно-исследовательского финансового института
(e-mail: zembatov@nifi.ru)

M. R. Zembatov

The Analysis of Risk Factors of the Supplier at the Conclusion of Government Contract

Abstract

This article describes development problems of a formalized method for determining the presence of counterparty risk factors. This method can be used as an unbiased feature that allows to predict and prevent the risk of conditions for unreasonable growth of public expenditure, due to suits against public bodies involved in public procurement.

Keywords:

public procurement, public expenditure, counterparty, risk factor, litigation from contractual legal relations, suit

JEL: K12, H57

Author's affiliation:

Zembatov Marat R. (e-mail: zembatov@nifi.ru), Financial Research Institute, Moscow 127006, Russian Federation

References

1. Zor'kin V. D. The Law in Global Transition. Moscow: Norma Publ., 2013.
2. Volkov V. V. The Behavior of Owners in Conditions of Deficit of Formal Legal Protection. In: Law and Enforcement in Russia: Interdisciplinary Studies. Ed. V. V. Volkov. Moscow: Statut Publ., 2011.
3. North D. C., Wallis J. J., Weingast B. R. Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge University Press, 2009.
4. Mises L. von. Socializm. Economical and Sociological Analysis. Indianapolis, IN: Liberty Fund, 1981.
5. Rifkin J. The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, The Economy, and the World. NY: St. Martin's Press, 2011.
6. Hayek F. A. Law, Legislation and Liberty. A new statement of the liberal principles of justice and political economy. London: Routledge, 1973.
7. Boltanski L., Teveno L. De la justification. Les économies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991.
8. Boikov D. A. Social Conditionality of Legal Relations and Law Enforcement for the Safety of the Public Expenditure. *Finansovoe pravo – Financial Law*, 2005, no. 6, pp. 9–12.
9. Fedorova I. Yu. Contract System: the Development of Public Procurement Regulation. Moscow: Dashkov i K Publ., 2017.
10. Tyurina K. Economic and Mathematical Model Evaluating Effectiveness of Public Procurement. *Vestnik fakul'teta upravleniya SPbGEU – Bulletin of the Management Faculty of UNECON*, 2017, no. 1–1, pp. 438–443.
11. Melnikov V. V., Usmanov T. B. Shchekoldin V. Yu. Factors of Public Procurement: Evaluation of an Influence into the International Comparison. *Voprosy regulirovaniya ekonomiki – Journal of Economic Regulation*, 2016, vol. 7, no. 2, pp. 81–93.