

## ПРАКТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

**РОДИОНОВА ЮЛИЯ ДМИТРИЕВНА,**

Институт анализа предприятий и рынков, младший научный сотрудник,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,  
e-mail: yrodionova@hse.ru

Конфликты в госзакупках могут возникать как в силу добросовестных, так и недобросовестных действий поставщиков, ведущих к срыву исполнения контрактов. Но как поставщики решают конфликтные ситуации, и зависит ли способ разрешения конфликта от типа их поведения? До этого в литературе было показано, что российские предприятия не отказываются от использования судебных процедур, но предпочитают скорее внесудебные инструменты разрешения конфликтных ситуаций (*Hendley, Murrell and Ryterman, 2000; Долгопятова и др. 2004; Яковлев, 2008*).

В данной работе, используя результаты массового онлайн опроса представителей поставщиков, проведенного ИАПР НИУ ВШЭ в 2017 году, мы впервые проанализировали стратегии разрешения конфликтов применительно к сфере госзакупок. Специфика данной сферы заключается в присутствии государства как доминирующей стороны контрактных отношении и вытекающие из этого различия в оценках шансов защитить свои интересы в суде и эффективности судебных механизмов урегулирования конфликтов (*Frye, 2002; Долгопятова и др., 2004*). При этом мы фокусировались на стратегиях урегулирования конфликтов после заключения контракта, когда участники могут обратиться в суд или решить конфликт в процессе переговоров с заказчиком.

В нашем опросе мы попросили респондентов оценить, насколько часто в среднем в год в период 2014-15 гг. предприятию респондента приходилось обращаться в суд и прибегать к переговорам с заказчиком в процессе исполнения контракта. Для характеристики выявленных стратегий разрешения конфликтов мы дополнительно использовали ответы респондентов на вопросы о возникновении различных проблемных ситуации и практики неформальных отношений. Для определения различных типов поставщиков мы

использовали типологию, основанную на объяснениях практики заведомого выбора поставщика, представленную в работе *Яковлев, Ткаченко и Родионова (2018)*.

Результаты опроса показали, что при возникновении конфликта с госзаказчиками большинство поставщиков (64 %) отдают предпочтение переговорному механизму при возникновении конфликтных ситуаций, и только 31 % обращаются к судебной системе. При этом 37% респондентов предпочитают исключительно внесудебный механизм переговоров с заказчиком и лишь 4 % поставщиков прибегают к судебному разбирательству. Около трети респондентов придерживаются «бесконфликтной» стратегии, а чуть меньше поставщиков (27 %) используют смешанную стратегию, включающую в себя оба способа разрешения конфликтов в госзакупках.

При этом мы выявили, что поставщики различаются не только по применяемой ими практике урегулирования конфликтных ситуаций после заключения контракта, но и по типу поведения, определяющим выбор каждой стратегии. Результаты эмпирического анализа показали, что поставщики, которые активно участвуют в поставках по госзаказам и уже имеют устойчивые неформальные связи с заказчиками реже обращаются в суд как формальную инстанцию и реже используют переговоры с заказчиком для разрешения конфликтов в госзакупках. С нашей точки зрения это объясняется тем, что у таких поставщиков меньше причин для возникновения конфликта, а также меньше стимулов к его публичной огласке. Наличие устойчивых неформальных практик лишает участников формальных оснований для обращения в суд, а выявление незаконного поведения может привести к предъявлению официальных обвинений им самим в связи с нарушением действующих регламентов.

Недостаток эмпирических исследований о стратегиях разрешения конфликтов характерен для большинства стран с переходной экономикой, к которым относится Россия. Поэтому понимание того, как в условиях слабых институтов регулируются конфликты в специфической сфере госзакупок, где одной стороной контрактных отношения является государство, может быть полезно для совершенствования мер повышения эффективности системы госзакупок в других развивающихся странах.

**Ключевые слова:** государственные закупки; разрешение конфликтов; переговоры; поставщик; госзаказчик.