

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <https://www.agequal.ru>

2026, №1 https://www.agequal.ru/pdf/2026/AGE_QUALITY_1_2026.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Черницов Н.С., Петренко Т.В. Система предикативных индикаторов как инструмент минимизации риска расторжения государственных контрактов // Электронный научный журнал «Век качества». 2026. №1. С. 24-45. Режим доступа: <https://www.agequal.ru/pdf/2026/126002.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 338.2

**Система предикативных индикаторов как инструмент минимизации
риска расторжения государственных контрактов**

Черницов Николай Станиславович,
аспирант кафедры экономики и финансов,
ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»
347900, г. Таганрог, ул. Петровская, д. 45
ns_che@bk.ru

Петренко Татьяна Викторовна,
кандидат философских наук, доцент,
профессор кафедры экономики и финансов,
ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»
347900, г. Таганрог, ул. Петровская, д. 45
t.petrenko@tmei.ru

В рамках статьи отражены результаты авторского исследования, направленного на разработку инструментария для прогнозирования и предотвращения рисков расторжения государственных контрактов. На основе системного анализа статистических данных Единой информационной системы за 2020-2024 гг. выявлены устойчивые тенденции и проанализированы основные причины досрочного расторжения контрактов, что достаточно часто наблюдается как на региональном, так и на муниципальном уровнях. Для перехода от констатации проблем к превентивному управлению рисками авторами предложена система предикативных индикаторов, оценивающих качество планирования закупки, финансовую нагрузку на поставщика, его репутацию и адекватность предлагаемой цены контракта.

Научная новизна исследования заключается в разработке формализованной системы индикаторов, потенциально интегрируемой в существующую контрактную систему и позволяющей количественно оценить вероятность неисполнения контракта ещё на этапе планирования его заключения. Данный подход смещает фокус с постфактумного контроля на прогнозное управление рисками.

Практическая значимость работы заключается в создании инструмента, который при интеграции в Единую информационную систему может автоматически идентифицировать закупки с высоким риском срыва и инициировать их дополнительную экспертизу. Внедрение системы позволит повысить эффективность бюджетных расходов, минимизировать прямые и косвенные потери от расторжения контрактов и укрепить доверие к институту государственных закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, расторжение контрактов, предикативные индикаторы, управление рисками, Единая информационная система, эффективность закупок, риск-менеджмент, контрактная система.

Государственные закупки, выступая основным инструментом удовлетворения различных потребностей федеральных и муниципальных органов власти, а также реализации бюджетной политики, представляют собой масштабный сегмент экономики России. Экономическая эффективность осуществляемых при государственной закупке товаров (работ или услуг) процедур является важным элементом, обеспечивающим бесперебойную работу государственного аппарата [2], социальной сферы и реализации национальных проектов. Однако, несмотря на последовательную цифровизацию и модернизацию контрактной системы в рамках реализации концепции повышения эффективности бюджетных расходов, проблема её недостаточной результативности остаётся актуальной. Одним из наиболее объективных и тревожных индикаторов этой системной неэффективности выступает высокий уровень расторжения заключенных контрактов.

Каждое расторжение контракта – это не просто формальная правовая процедура; это признак срыва первоначальных планов по обеспечению государственных нужд, ведущий к прямым и косвенным экономическим потерям, в том числе, возможно, мошеннического характера [5]. К прямым потерям относятся бюджетные средства, затраченные на проведение несостоявшейся закупки, а также возможные судебные издержки и выплата компенсаций. Косвенные убытки проявляются в виде срыва сроков реализации программ, снижения качества предоставляемых населению услуг и общего роста транзакционных издержек.

Процедура фиксации факта расторжения в Единой информационной системе государственных закупок (ЕИС) регламентирована статьей 95 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»¹, вследствие чего в России имеется достаточно объемная база данных, которые можно использовать для соответствующего анализа. Однако сама по себе эта база данных лишь констатирует факт наличия проблем, не раскрывая при этом их причин и не предлагая никаких решений. Как показывает практика, даже судебные решения о расторжении контрактов по причине существенного нарушения со стороны поставщика не всегда автоматически влекут за собой оперативное применение мер ответственности, что указывает на правовые и процедурные лакуны в системе осуществления государственных закупок.

Таким образом, актуальность настоящего исследования обусловлена острой необходимостью перехода от констатации самого процесса расторжения контрактов к разработке научно обоснованного механизма его прогнозирования и предотвращения. В связи с вышесказанным основной целью исследования стала разработка системы предикативных индикаторов, позволяющих на этапе планирования и заключения контракта оценить вероятность его неисполнения и принять упреждающие меры для минимизации рисков.

Проведенное авторами исследование базировалось на принципах системного анализа, рассматривающего контрактную систему как комплекс взаимосвязанных элементов, в котором проблема расторжения контрактов является следствием различных дисфункций управления. Данный подход, подробно рассмотренный в трудах профессора Финансового университета при Правительстве РФ Дрогобыцкого И.Н. [4], позволил перейти от анализа отдельных случаев к выявлению структурных взаимосвязей и причинно-следственных закономерностей в процессе государственных закупок. Для

¹О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция от 28.12.2025) [Электронный Интернет-ресурс] // Информационно-правовой портал «Консультант+». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 01.02.2026).

решения поставленных задач применяется комплекс общенаучных и специальных методов:

1. Статистический анализ использован для обработки массива официальных данных о заключении и расторжении государственных контрактов в период с 2020 по 2024 гг., что позволило количественно оценить масштабы явления и выявить устойчивые тренды.

2. Сравнительный анализ применен для сопоставления данных по уровням заказчиков и категориям поставщиков, что позволило выявить наиболее проблемные элементы изучаемой системы.

Абстрактно-логические методы позволили на основе эмпирических данных и теоретических предположений разработать систему предикативных индикаторов и алгоритм оценки риска.

Эмпирическую базу исследования составили данные оперативной статистики, агрегированные в Единой информационной системе в сфере государственных закупок [11], что гарантирует их репрезентативность и достоверность. Теоретической основой исследования послужили работы российских ученых, посвященные современным тенденциям управления социально-экономическими системами [10], цифровизации закупочной деятельности и правовым аспектам контрактных отношений. Комплексное использование указанных методов и источников обеспечивает обоснованность выводов и практическую значимость полученных результатов.

Как показывает анализ, объективная оценка эффективности государственных закупок является достаточно сложной и многогранной задачей [14], в основе которой лежит принцип результативного и экономного использования бюджетных средств. Однако, как справедливо отмечается в научной литературе [3], в России все еще не сформирована единая общепринятая система оценки эффективности контрактной системы. Справедливости ради стоит отметить, что в Федеральном законе «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения

государственных и муниципальных нужд» соблюдение принципа эффективности декларируется статьей 6, однако Закон не определяет конкретных критериев её измерения, что оставляет пространство для различных трактовок и методик.

На практике оценка эффективности процедуры государственных закупок, осуществляется через совокупность отдельных, зачастую разрозненных, показателей и опирается на международный опыт, адаптированный к национальным реалиям. В обобщенном виде ключевые подходы и применяемые показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ подходов к оценке эффективности государственных закупок

Подход / методология	Ключевые принципы подхода	Основные показатели (индикаторы)	Сфера применения в РФ
Международная методология MAPS (Methodology for Assessing Procurement Systems) [8]	Комплексная оценка системы закупок по четырем тематическим блокам: законодательство, государственные институты, осуществляемые операции, прозрачность и целостность	Более 200 качественных и количественных индикаторов, включая оценку: соотношения цена /качество, прозрачности, справедливости, уровня управления и т.д.	Используется как эталон для аналитических сравнений и аудита. Применения в качестве официальной системы оценки в РФ не имеет
Подход Европейского союза [9]	Акцент на конкуренцию, прозрачность, доступ к рынкам и результативность расходов	12 ключевых показателей, включая: долю закупок у единственного участника, долю закупок без торгов, уровень публикации извещений, долю совместных закупок, скорость принятия решений и др.	Влияет на общие принципы построения системы. Некоторые показатели (например, доля закупок у единственного поставщика) де-факто отслеживаются и в российской практике
Практика мониторинга в РФ (на основе данных ЕИС и аналитических отчетов) [11]	Фокус на экономическую эффективность, конкурентность, поддержку малого и среднего бизнеса и исполнение контрактов	Уровень конкуренции (среднее число заявок на процедуру), средний дисконт (экономия), доля контрактов с МСП, доля несостоявшихся процедур, доля электронных процедур, соблюдение национального режима	Основной применяемый на федеральном уровне набор индикаторов. Регулярно публикуется в отчетах Счетной палаты, Минфина, а также в авторитетных независимых исследованиях, таких как Национальный рейтинг прозрачности закупок
Региональные и ведомственные методики [6]	Попытка формализовать оценку результативности на уровне субъекта РФ или отдельного заказчика	Могут включать в себя как финансовые показатели (экономия бюджета), так и показатели удовлетворенности, своевременности исполнения, качества поставляемой продукции	Разрабатываются и применяются отдельными регионами (например, Тюменская область) и крупными заказчиками, но носят фрагментарный характер и не систематизированы в масштабе страны

Фактическая оценка эффективности системы госзакупок в России базируется преимущественно на анализе «больших данных» Единой

информационной системы. Их анализ за последние годы позволяет сделать следующие заключения.

1. По данным Национального рейтинга прозрачности закупок, в 2025 г. средний уровень конкуренции в государственных и муниципальных закупках составил 2,16 участника на процедуру, что является минимальным значением за последние годы [10]. Аналитики связывают этот факт с консолидацией поставщиков и действием национального режима. При этом средний дисконт (фактическая экономия бюджета) остается стабильным на уровне 4,49%, что говорит об отсутствии ценового демпинга и более реалистичном ценообразовании. Однако стоит отметить, что потенциальная экономия бюджетных средств при увеличении конкуренции оценивается экспертами в сотни миллиардов рублей в год, что указывает на сохраняющийся резерв роста эффективности государственных закупок.

2. Уровень поддержки малого и среднего бизнеса так же является одним из приоритетных в системе государственных закупок. В частности, в том же 2025 г. доля контрактов, заключенных с субъектами малого и среднего предпринимательства (МСП), достигла 42% по объему и 67% по количеству [10]. То есть система закупок демонстрирует выполнение социально-экономической функции по обеспечению доступа малого бизнеса к госзаказу.

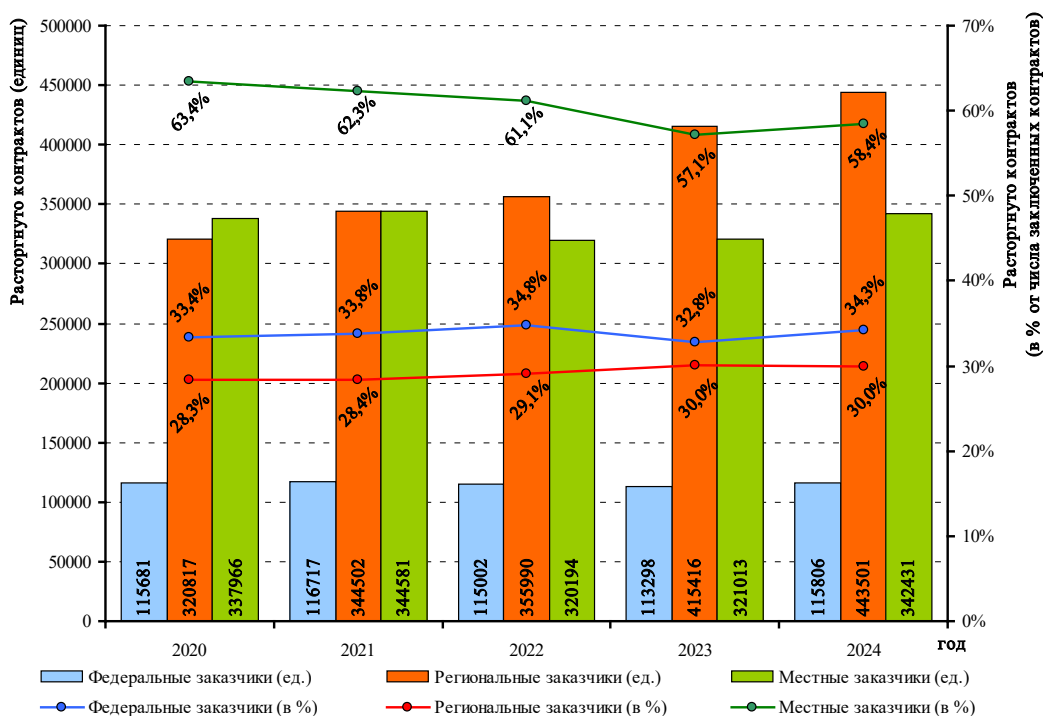
3. Правила, направленные на приоритетность в закупках российских товаров, также оказали заметное влияние на рынок государственных закупок. В частности, практически во всех сегментах, подпадающих под национальный режим, зафиксирован рост конкуренции (среднее число заявок увеличилось до 2,35 единиц) и увеличение среднего дисконта по цене заключаемых сделок до 12,51%, что указывает на повышение экономической эффективности в этих категориях закупок.

Однако, несмотря на все достижения, следует констатировать, что применяющаяся в России система показателей оценки эффективности государственных закупок характеризуется избыточным вниманием к

процессуальным и финансовым параметрам заключаемых контрактов, в ущерб оценке реального качества и социально-экономического эффекта [15] от исполненных контрактов.

Итак, применяющаяся в России система показателей эффективности государственных закупок выполняет важную, но ограниченную функцию мониторинга процессуальной и финансовой дисциплины. Она отвечает на вопросы «сколько сэкономили?», «сколько участников было?» и «какую долю занял малый бизнес?». Однако она практически не содержит индикаторов, позволяющих прогнозировать или оценивать риски неисполнения обязательств по контракту. Ключевой показатель результативности – факт надлежащего исполнения и закрытия контракта – остается бинарным (исполнен/не исполнен), а расторжение контракта рассматривается как негативный исход, но не как объект для предиктивного анализа.

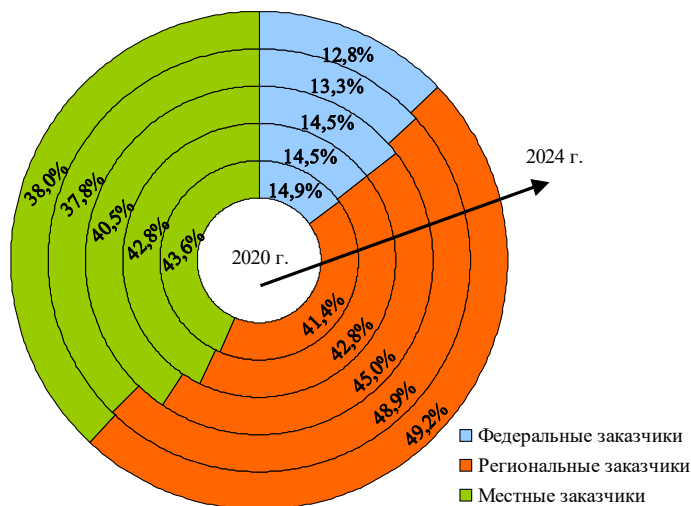
Официальные статистические данные, содержащиеся в Сводных аналитических отчётах о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц [11] за 2020-2024 гг., позволяют сделать однозначный вывод: проблема расторжения контрактов носит не случайный, а устойчивый и масштабный характер. Для наглядности динамика и структура расторжения контрактов представлены на рис. 1-3.



Источник: составлен авторами по данным [11]

Рис. 1. Динамика числа расторгнутых контрактов по уровням заказчиков

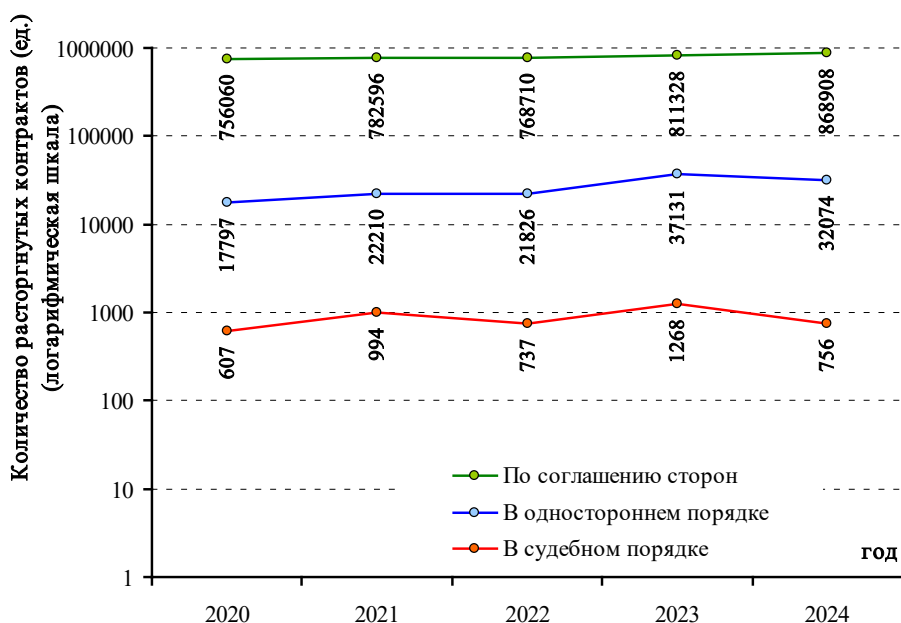
Представленные на рис. 1 данные показывают, что практика расторжения контрактов имеет системный характер: в среднем по всем уровням заказчиков расторгается 3 контракта из 8 заключенных, что не должно являться приемлемым.



Источник: составлен авторами по данным [11]

Рис. 2. Структура расторжения контрактов по уровням заказчиков

Абсолютным лидером по числу расторжений является уровень региональных заказчиков – в 2024 г. было расторгнуто более 443,5 тыс. контрактов, или 49,2% от общего объема. Далее следуют местные заказчики (342,4 тыс. по данным 2024 г. или, соответственно, 38,0%). На долю федеральных заказчиков в 2024 г. пришлось около 115,8 тыс. расторжений (или 12,8% от числа заключенных контрактов). Такая структура указывает на наличие серьезных проблем в управлении контрактной деятельностью на субфедеральном уровне, где, вероятно, и сосредоточены основные проблемы с предварительным анализом ответственности исполнителей по государственным контрактам.



Источник: составлен авторами по данным [11]

Рис. 3. Динамика способов расторжения контрактов по юридическим основаниям

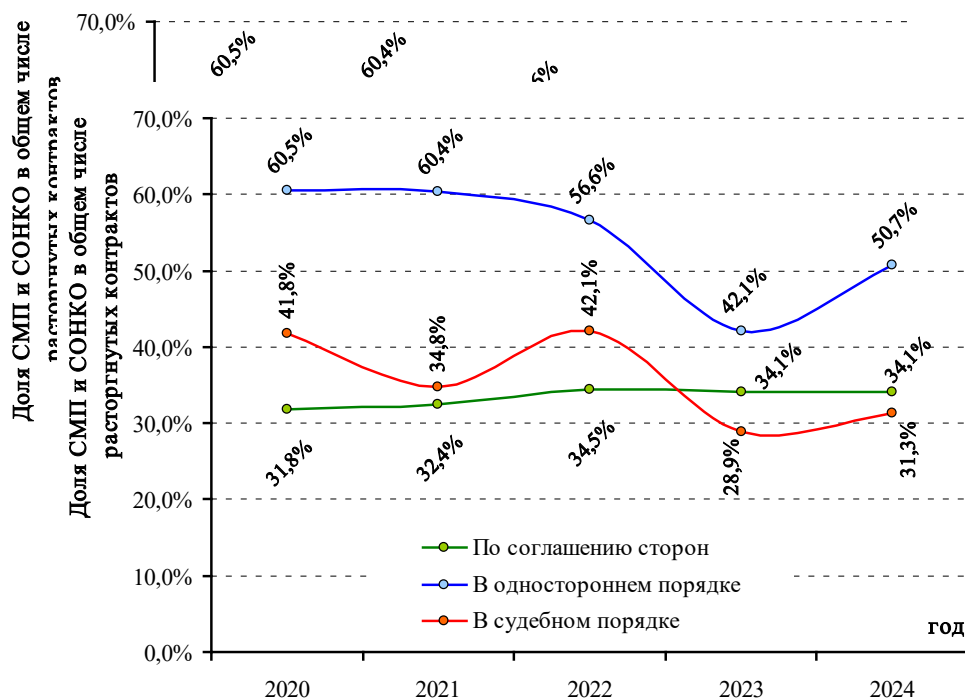
Как следует из данных, отображённых на рис. 3, расторжение государственных контрактов по соглашению сторон является абсолютно доминирующей формой и ежегодно составляет порядка 98% от всех случаев. Такой процесс расторжения взаимных обязательств отчасти формально указывает на преобладание цивилизованных процедур, однако на практике он

зачастую служит механизмом обоюдного, но не афишируемого выхода из неудачного контракта, маскирующим реальные причины срыва поставки.

Расторжение контрактов в одностороннем порядке составляет около 1,5-2,5% всех случаев. Этот способ обычно связан с существенным нарушением условий одной из сторон и является более конфликтным.

Судебный порядок – наименее распространенный (менее 0,1%) способ расторжения государственных контрактов, что свидетельствует либо о высокой доле досудебных урегулирований, либо о нежелании сторон привлекать внимание контролирующих органов к проблемным контрактам.

Отдельного внимания заслуживает динамика в сегменте закупок у среднего и малого предпринимательства (СМП), а также социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО). Анализ статистических данных показывает, что доля расторжений контрактов в этой категории остается сопоставимой с общим показателем по всей системе (рис. 4).



Источник: составлен авторами по данным [11]

Рис. 4. Динамика доли СМП и СОНКО в расторгаемых контрактах по различным юридическим основаниям

Косвенно такая ситуация может свидетельствовать о достаточно высокой

уязвимости представителей СМП и СОНКО, что во многом обусловлено их меньшей финансовой устойчивостью, ограниченными ресурсами для управления рисками и более чувствительной реакцией на изменения внешних факторов.

Проведенный количественный анализ однозначно свидетельствует о наличии в контрактной системе РФ хронической и масштабной проблемы, выражающейся в довольно высокой доле расторгаемых контрактных соглашений. Устойчивость данного показателя на уровне порядка 40-50% в течение как минимум последних пяти лет свидетельствует не о ситуативном, а о его системном характере. Наиболее остро проблема проявляется на региональном и местном уровнях, а высокая доля расторжений контрактов по соглашению сторон указывает на необходимость глубокого анализа реальных, а не формальных причин срыва соглашений. Сложившаяся ситуация не только приводит к прямым бюджетным потерям и росту транзакционных издержек, но и дискредитирует саму идею эффективности закупок, измеряемой исключительно экономией на этапе заключения контракта [7].

Выявленный устойчиво высокий уровень расторжения государственных контрактов является следствием комплекса взаимосвязанных причин. Их можно систематизировать по источникам возникновения на три основные группы:

1. *Причины, связанные с ненадлежащим исполнением обязательств поставщиком.* Данная группа оснований является наиболее распространенной основой для одностороннего отказа заказчика от контракта и включает в себя следующие причины [1]:

- несвоевременное начало работ исполнителем, систематические задержки промежуточных этапов или срыв конечного срока исполнения, что делает выполнение контракта в установленное время явно невозможным;
- поставка товара или выполнение работ, не соответствующих требованиям технического задания, контракта или законодательства. Неустранение выявленных недостатков в разумный срок также служит достаточным

основанием для расторжения контракта;

- обнаружение в ходе исполнения контракта, что поставщик изначально не соответствовал установленным требованиям или представил ложную информацию, позволившую ему победить в закупке. Справедливости ради стоит отметить, что с 2026 г. ответственность за достоверность таких сведений ужесточена², что может приводить к более частым расторжениям по этому основанию.

2. *Причины, обусловленные действиями и ошибками заказчика*, в том числе включая следующие основания:

- неточные, противоречивые или нереалистичные требования в документации изначально закладывают высокий риск неисполнения, что впоследствии может приводить к взаимному соглашению о расторжении;
- нарушение заказчиком установленной законом процедуры (например, несоблюдение сроков уведомления, порядка направления решения, отсутствие в контракте условия об одностороннем отказе) делает расторжение незаконным и может быть оспорено поставщиком в суде;
- корректировка бюджетных ассигнований или фактических нужд заказчика может сделать исполнение контракта нецелесообразным, что часто ведет к расторжению по соглашению сторон.

3. *Системные и внешние причины*, в т.ч. следующего характера:

- частые изменения, вносимые законодателем в законодательство о государственных закупках, создают правовую неопределенность как для заказчиков, так и для поставщиков, повышая риски возникновения спорных ситуаций;
- резкий рост цен на материалы, колебания курсов валют, санкционные ограничения, а также обстоятельства непреодолимой силы делают исполнение контракта на первоначальных условиях экономически

²О внесении изменений в статьи 31 и 43 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 07.06.2025 № 138-ФЗ // «Российская газета», 11.06.2025, № 127.

невыгодным [16] или физически невозможным. В таких случаях стороны достаточно часто прибегают к расторжению контракта по взаимному соглашению;

- ограниченные финансовые и кадровые ресурсы малого бизнеса повышают его чувствительность к любым нарушениям графика платежей со стороны заказчика.

Все вышеуказанные причины расторжения подписанных государственных контрактов систематизированы в таблице 2.

Таблица 2

Ключевые причины расторжения заключенных государственных контрактов

Группа причин	Конкретные причины / проявления	Типичный механизм расторжения	Потенциал для прогнозирования
Со стороны поставщика	Нарушение сроков, ненадлежащее качество, недостоверная информация при подаче заявки	Односторонний отказ заказчика, реже – суд	Высокий (на основе истории исполнения, финансовых показателей)
Со стороны заказчика	Ошибки в ТЗ и планировании, нарушение процедуры расторжения, изменение потребностей/финансирования	Соглашение сторон, оспаривание в суде	Средний (на основе анализа качества закупочной документации)
Системные и внешние причины	Изменение законодательства, макроэкономические шоки, форс-мажор, уязвимость СМП	Преимущественно соглашение сторон	Низкий/средний (общеекономические индикаторы, статус поставщика)

Анализ показывает, что проблема расторжения контрактов имеет многогранный характер. При этом значительная часть причин (особенно связанных с качеством планирования и надежностью контрагента) может быть выявлена или спрогнозирована на ранних стадиях – при подготовке документации и выборе поставщика. В этом контексте разработка системы предикативных индикаторов, фокусирующихся именно на вероятности успешного исполнения контракта, является логичным и необходимым дополнением к существующей модели оценки эффективности, позволяющим перейти от констатации проблем к их предотвращению.

Выявленные системные причины расторжения контрактов и их устойчивая динамика демонстрируют необходимость перехода от констатации

фактов к управлению рисками на превентивной основе. Для этого требуется инструмент, способный на этапе планирования и заключения контракта оценить вероятность его неисполнения. В данном разделе предлагается система предикативных индикаторов, интегрируемая в существующую контрактную систему.

Разработка системы предикативных индикаторов основывается на следующих ключевых принципах, согласующихся с современными подходами к управлению закупками:

- индикаторы должны использовать данные, доступные до полного исполнения контракта, и позволять прогнозировать риск, а не просто констатировать факт его возникновения;
- каждый индикатор должен иметь четкую математическую или логическую формулу расчета, основанную на формализованных данных из Единой информационной системы сайта государственных закупок или иных государственных реестров и баз данных (например, реестров ИФНС) и карточек закупочных процедур;
- набор индикаторов должен быть напрямую связан с ключевыми причинами расторжения контрактов. Их вероятность должна быть статистически подтверждена имеющимися историческими данными;
- система должна быть реализована с минимальными доработками существующей ИТ-инфраструктуры (в том числе ЕИС) и без создания дополнительной административной нагрузки на участников закупок.

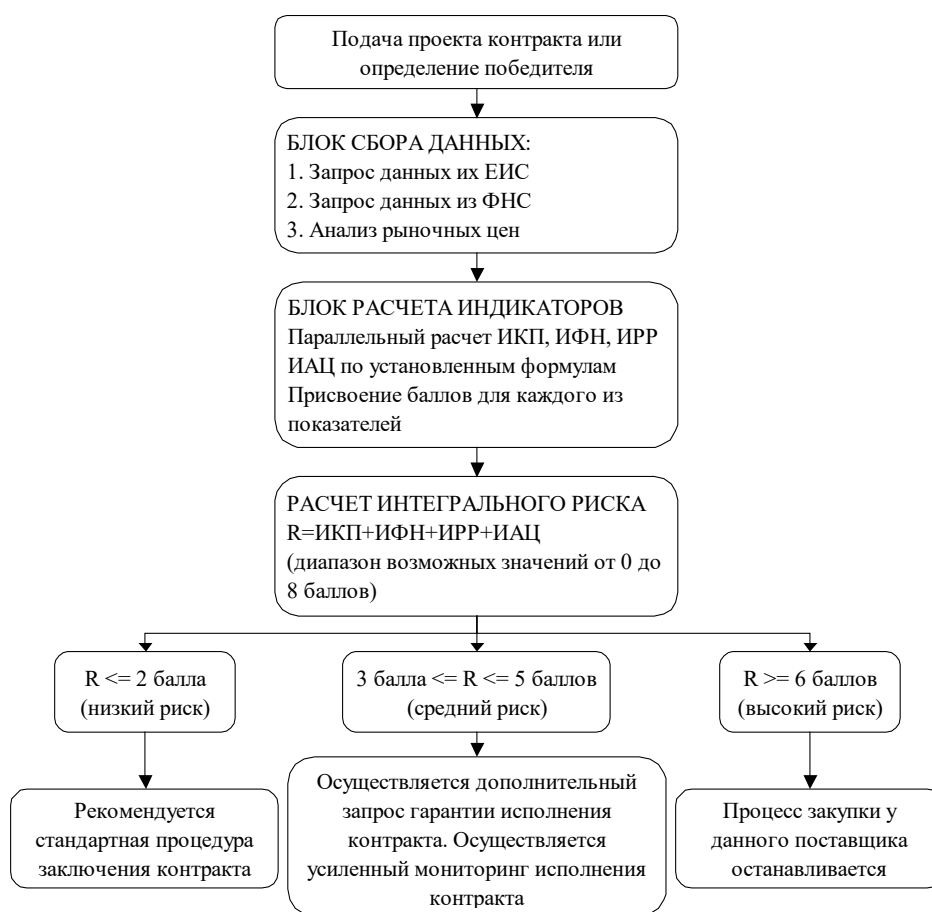
С учетом указанных принципов, на основе ранее осуществленной систематизации причин расторжения государственных контрактов авторами предлагаются четыре ключевых индикатора (таблица 3), каждый из которых оценивает отдельный аспект риска.

Таблица 3

Предикативные индикаторы риска расторжения контракта

Индикатор	Назначение и формула	Пороговые значения, баллы	Обоснование связи с риском расторжения
Индикатор качества планирования (ИКП)	Оценка стабильности и проработанности технического задания ИКП = Количество внесенных существенных изменений в извещение / документацию до определения поставщика	0 (низкий риск): 0-1 изменение 1 (средний): 2 изменения 2 (высокий): ≥3 изменений	Частые изменения свидетельствуют о нечетком первоначальном планировании, что впоследствии ведет к спорам по объему работ и соглашениям о расторжении
Индикатор финансовой нагрузки поставщика (ИФН)	Оценка адекватности масштаба контракта возможностям поставщика ИФН = Цена контракта / Годовой оборот поставщика по данным ФНС за прошлый год	0 (низкий): ≤ 0,15 1 (средний): 0,16-0,40 2 (высокий): > 0,40	Контракт, непропорционально большой для поставщика, создает риски срыва из-за нехватки оборотных средств, производственных мощностей или кадров
Индикатор репутационного риска (ИРР)	Учет истории неисполнения обязательств поставщиком Наличие в реестре недобросовестных поставщиков или фактов одностороннего расторжения контрактов с данным поставщиком по инициативе заказчика за последние 3 года (по данным ЕИС)	0 (низкий): нарушений нет 1 (средний): 1 случай расторжения 2 (высокий): ≥ 2 случаев или наличие в РНП	Прямой исторический прецедент является наиболее веским прогностическим фактором повторения ситуации
Индикатор адекватности цены (ИАЦ)	Выявление аномально низких или высоких цен, ведущих к рискам ИАЦ = отклонение начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) от средневзвешенной рыночной цены по аналогичным объектам в регионе за последний квартал	0 (низкий): в пределах ±15% от среднерыночной 1 (средний): отклонение ±16% – ±30% 2 (высокий): отклонение > ±30%	Занижение >30% указывает на потенциальный демпинг и последующую невозможность исполнения; завышение >30% – на риски нецелевого расходования средств и последующих претензий контролирующих органов

Расчет индикаторов и итоговая оценка производятся автоматически по следующему алгоритму (рис. 5), который может быть реализован как отдельный модуль ЕИС.



Источник: составлен авторами

Рис. 5. Алгоритм интегральной оценки риска расторжения контракта в системе государственных закупок

Очевидно, что реализация отображённого на рис. 5 алгоритма подразумевает, что система ЕИС будет автоматически классифицировать контракт по уровню риска. Для контрактов с высоким риском ($R \geq 6$) инициируется принудительная остановка процесса для экспертного аудита.

Очевидно, что внедрение предложенной системы должно быть поэтапным, чтобы минимизировать сопротивление и адаптировать практику. В частности, предполагается наличие следующих этапов:

1. *Пилотная апробация.* На этом этапе предполагается разработка и внедрение аналитического программного модуля в тестовом режиме для ограниченного круга заказчиков или видов закупок. Цель данного этапа – отладка алгоритмов, верификация пороговых значений и сбор обратной связи.

2. *Нормативное закрепление.* По результатам пилотной апробации при положительном решении следует закрепить статус системы на уровне подзаконного акта Минфина России. Вначале рекомендации системы могут носить рекомендательный характер, далее – обязательный для контрактов с высоким риском.

3. *Интеграция модуля в ЕИС.* На этом этапе нужно будет интегрировать аналитический программный модуль в сервис ЕИС. Параллельно с этим необходимо будет настроить автоматические уведомления для контролирующих органов (ФАС, Росфиннадзор) при срабатывании «красного» уровня риска. Как отмечается исследователями [13], именно интеграция инструментов риск-менеджмента в цифровую среду закупок является ключевым трендом повышения их эффективности.

4. *Мониторинг и обратная связь.* На этом этапе предполагается внедрение механизма оценки результативности системы, в том числе путём отслеживания, как изменился процент расторжения контрактов, отнесенных к различным категориям риска, по результатам чего будет осуществляться последующая корректировка предложенной модели с целью повышения её эффективности.

Таким образом, можно констатировать, что предложенная авторами система представляет собой вполне реализуемый инструмент, который позволит трансформировать массив данных ЕИС в управленческие решения, смещая фокус с постфактумного контроля на превентивное управление рисками расторжения контракта.

Итак, проведенное исследование подтвердило наличие в российской контрактной системе устойчивой системной проблемы, выраженной в аномально высоком проценте расторгаемых государственных контрактов. Анализ статистики и причин показал, что действующие механизмы оценки эффективности не позволяют прогнозировать и предотвращать данные риски на ранних стадиях. В качестве решения предложена система предикативных

индикаторов, которую рекомендовано интегрировать с ЕИС, что позволит перейти от констатации нарушений к проактивному управлению, автоматически идентифицируя закупки с высокой вероятностью срыва еще до заключения контракта. Практическая реализация предложенной системы создаст практический инструмент для повышения эффективности бюджетных расходов, минимизации прямых и косвенных потерь от неисполнения контрактов и укрепления доверия к институту государственных закупок.

Список литературы

1. Блокова, А. Нюансы одностороннего расторжения государственных контрактов [Электронный Интернет-ресурс]. – Режим доступа: https://regforum.ru/posts/4173_nyuansy_odnostoronnego_rastorzheniya_gosudarstvennyh_kontraktov/ (дата публикации: 10.10.2018).
2. Вызовы современной экономики: проблемы и решения: коллективная монография / под общ. ред. д.э.н., проф., С.Ю. Авакова. – Таганрог: Изд-во ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики», 2025. – 320 с. [Электронное сетевое издание]. – URL: <https://sdo.tmei.ru/mod/data/view.php?id=63892>. – Режим доступа: по паролю.
3. Дадажанова, Е.Е. Оценка эффективности государственных закупок для обеспечения нужд лечебного учреждения МО РФ // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2021. – № 8-1. – С. 16-21. – DOI 10.17513/vaael.1804.
4. Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике / И.Н. Дрогобыцкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – Тбилиси: ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА», 2023. – 498 с. – ISBN 978-9941-9838-3-2.
5. Зимовец, А.В. Анализ причин роста числа мошеннических преступлений в сфере малого предпринимательства / А.В. Зимовец, А.А. Баранникова // Право, бизнес, управление: проблемы теории и практики: сборник научных трудов II Всероссийской научно-практической конференции, Мариуполь, 27

- марта 2025 г. – Мариуполь: Мариупольский государственный университет им. А.И. Куинджи, 2025. – С. 84-88.
6. Зимовец, А.В. Управление закупками / А.В. Зимовец, А.В. Ханина. – Таганрог: Таганрогский институт управления и экономики, 2021. – 80 с.
 7. Каульбарс, А.А. Счетная палата проанализировала причины несостоявшихся госзакупок // Официальный сайт Счетной палаты РФ. [Электронный Интернет-ресурс]. – Режим доступа: свободный. – URL: <https://ach.gov.ru/checks/zakupki?ysclid=m17n0nw8d4756615833> (дата публикации: 21.11.2024).
 8. Методологии оценки систем закупок (MAPS) // Официальный сайт проекта [Электронный Интернет-ресурс]. – Режим доступа: свободный. – URL: <https://www.mapsinitiative.org> (дата обращения: 02.02.2026).
 9. Методы оценки эффективности государственных закупок [Электронный Интернет-ресурс]. – Режим доступа: свободный. – URL: <https://procurement.intosairussia.org/mezhdunarodnoe-regulirovanie-i-podkhody-k-otsenke/metody-otsenki-effektivnosti-goszakupok.html> (дата обращения: 02.02.2026).
 10. Национальный режим, конкуренция и экономия: итоги госзакупок за 2025 год // Официальный сайт независимого негосударственного исследовательского аналитического центра проекта «Национальный рейтинг прозрачности закупок» [Электронный Интернет-ресурс]. – Режим доступа: свободный. – URL: <https://www.nrpz.ru/press-relizz-2025> (дата публикации: 05.12.2025).
 11. Официальный сайт Единой информационной системе в сфере государственных закупок [Электронный Интернет-ресурс]. – Режим доступа: свободный. – URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 02.02.2026).
 12. Современные тенденции в управлении социально-экономическими системами / И.А. Янкина, Т.Н. Балина, И.А. Егорова [и др.]. – Таганрог:

- Таганрогский институт управления и экономики, 2022. – 103 с. – ISBN 978-5-9201-0157-0.
13. Черницов, Н.С. Информационные технологии как инструмент повышения эффективности государственных закупок / Н.С. Черницов, Т.В. Петренко // Экономика, предпринимательство и право. – 2025. – Т. 15, № 9. – С. 5913-5932. – DOI 10.18334/erpp.15.9.123669.
14. Черницов, Н.С. Анализ критериев отбора и взаимодействия экспертных организаций с промышленными предприятиями // Модернизация российского общества и образования: новые экономические ориентиры, стратегии управления, вопросы правоприменения и подготовки кадров: Материалы юбилейной XXV Национальной научной конференции (с международным участием), Таганрог, 19-20 апреля 2024 г. – Таганрог: Таганрогский институт управления и экономики, 2024. – С. 410-412.
15. Штанько, М.А. Модернизация государственного управления в целях обеспечения социальной стабильности // Современные стратегии устойчивого развития государства и общества в контексте глобальных вызовов: Сборник трудов III международной научно-практической конференции, Ростов-на-Дону, 21 октября 2021 г. – Ростов-на-Дону: Южно-Российский институт управления – филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (ЮРИУФ РАНХиГС), 2021. – С. 367-371.
16. Экономика / Н.А. Бердник, Ю.С. Быстрая, Л.Н. Дейнека [и др.]. – Таганрог: Южный федеральный университет, 2014. – 374 с.

A System of Predictive Indicators as a Tool for Minimizing the Risk of Public Contract Termination

Chernitsov Nikolai Stanislavovich,
Postgraduate Student, Department of Economics and Finance,
Taganrog Institute of Management and Economics
45 Petrovskaya St., Taganrog, 347900
ns_che@bk.ru

Petrenko Tatiana Viktorovna,
Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor,
Professor, Department of Economics and Finance,
Taganrog Institute of Management and Economics
45 Petrovskaya St., Taganrog, 347900
t.petrenko@tmei.ru

The article reflects the results of the authors' research aimed at developing a toolkit for forecasting and preventing the risks of public contract termination. Based on a systematic analysis of statistical data from the Unified Information System for 2020-2024, stable trends were identified and the main reasons for premature contract termination, frequently observed at both regional and municipal levels, were analyzed. To transition from stating problems to proactive risk management, the authors propose a system of predictive indicators that assess procurement planning quality, the financial burden on the supplier, its reputation, and the adequacy of the proposed contract price.

The scientific novelty of the research lies in the development of a formalized system of indicators, potentially integrable into the existing contract system, which allows for a quantitative assessment of the probability of contract non-performance even at the stage of planning its conclusion. This approach shifts the focus from post-factum control to predictive risk management.

The practical significance of the work consists in creating a tool that, when integrated into the Unified Information System, can automatically identify procurements with a high risk of failure and initiate their additional expert review. The implementation of the system will improve the efficiency of budget spending, minimize direct and indirect losses from contract termination, and strengthen trust in the public procurement institution.

Keywords: public procurement, contract termination, predictive indicators, risk management, Unified Information System, procurement efficiency, risk management, contract system.