



## ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКИ ГАЗПРОМБАНКА М.Ю. КОНСТАНТИНОВЫМ

**Михаил Константинов: «Мы дорожим нашими клиентами и уникальностью их бизнес-процессов»**

**В 2025 г. вступили в силу несколько законопроектов, которые трансформируют законодательство в сфере закупок вообще и работу электронных торговых площадок в частности. Как меняются закупки, на какие вызовы сегодня отвечают электронные торговые площадки и как будет развиваться международное сотрудничество, рассказывает генеральный директор Электронной торговой площадки Газпромбанка Михаил Юрьевич Константинов.**

● **Михаил Юрьевич, кафедра предпринимательского права юрфака МГУ имени М.В. Ломоносова и ЭТП ГПБ давно и плодотворно сотрудничают, организуя международные конференции и круглые столы на тему закупок. Чем для Вас ценно это партнерство?**

— Для нас честь сотрудничать с МГУ имени М.В. Ломоносова, потому что юридический факультет — альма-матер многих известных людей, достигших больших результатов и внесших серьезный вклад в юридическую науку. Мы ценим сочетание практического и академического взглядов с сохранением уникальной авторской позиции, которая может оказаться чрезвычайно ценной. Ведь в таком научном центре каждый, кто и учит, и учится, — это всегда яркая личность, индивидуальность со своим уникальным подходом. Этот подход ценен и применительно к конкретным практическим проблемам, и для того, чтобы глобально осмысливать происходящее, формировать видение и двигаться вперед. Поэтому мы не только очень ценим наше сотрудничество, но и считаем его почетным, активно используем возможность взаимодействовать и благодарны за такой же отклик, радушно, творческое и товарищеское отношение.

● **В 2025 г. серьезные изменения претерпел национальный режим в сфере закупок. Произошла своего рода унификация нацрежимов по законам № 44-ФЗ<sup>1</sup> и 223-ФЗ<sup>2</sup>. Не могли бы Вы рассказать о наиболее часто встречающихся проблемах, с которыми сталкиваются заказчики и поставщики в связи с произошедшими изменениями?**

<sup>1</sup> Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее также — Закон о контрактной системе, Закон № 44-ФЗ).

<sup>2</sup> Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее также — Закон о закупках, Закон № 223-ФЗ).

— Одной из ключевых проблем для заказчиков стала необходимость тщательного обоснования закупок иностранной продукции. Введены жесткие требования к доказательству отсутствия российских аналогов или их несоответствия требуемым параметрам. Это создает дополнительную нагрузку.

Для многих компаний, особенно тех, кто традиционно работал с импортной продукцией, возникла необходимость срочно искать отечественные аналоги или перепрофилироваться. В некоторых отраслях, таких как информационные технологии, медицинская техника и промышленное оборудование, российских производителей недостаточно, что создает дополнительные сложности.

Несмотря на возникающие трудности переходного периода, эти изменения направлены на стимулирование развития отечественного производства и повышение конкурентоспособности российских товаров.

Для успешной адаптации к новым условиям критически важно внимательно изучать нормативную базу, своевременно вносить изменения во внутренние процедуры и поддерживать постоянный диалог между заказчиками, поставщиками и регулирующими органами.

● **В этом году в России продолжился тренд на цифровизацию закупок. Изменения затронули, в частности, порядок работы с цифровыми контрактами в Единой информационной системе. Какие еще цифровые сервисы планирует запустить ЭТП ГПБ?**

— Внедрение цифровых контрактов, безусловно, — важный шаг в развитии электронных закупок. Это не только новые технологии, но и адаптация инструментов под потребности всех участников. ЭТП ГПБ обеспечивает готовность поставщиков и заказчиков к изменениям, предлагая удобные сервисы, обучение и поддержку. Это делает цифровые закупки доступными даже для тех, кто только начинает свой путь в этой сфере.

В 2025 г. тренд на цифровизацию госзакупок в России усиливается. Особое внимание уделяется развитию электронных контрактов и внедрению новых цифровых сервисов, которые делают закупки быстрее и безопаснее. ЭТП ГПБ активно работает в этом направлении и готовит ряд важных нововведений.

Одним из ключевых направлений развития остается работа со структурированными электронными контрактами. Это сложный, но необходимый шаг

вперед. Основная задача — обеспечить корректное заполнение заявок, поскольку данные из них автоматически попадают в контракт.

Во втором полугодии 2025 г. ЭТП ГПБ планирует запустить сервис закупки лекарств у единственного поставщика. Участники смогут размещать предложения с указанием точных наименований, дозировок, объемов и мест поставки. Заказчики получат возможность оперативно выбирать лучшие условия и заключать контракты всего за несколько дней, что критически важно для медицинских учреждений.

Также ЭТП ГПБ разработала сервис контроля качества, который позволяет заказчикам фиксировать факты поставки некачественной продукции, автоматически анализировать аналогичные контракты и проверять историю поставщиков. Сервис не ограничен типами товаров, но на практике он востребован именно для продуктов питания.

Мы продолжаем развивать цифровые сервисы, делая закупки эффективнее. Внедрение структурированных контрактов, расширение возможностей закупки у единственного поставщика и новый сервис контроля качества поставок — важные шаги на пути к цифровой трансформации закупочной системы. В 2025 г. участники рынка ждут появление новых инструментов, которые упростят их работу и повысят доверие к электронным торгам.

● **Распоряжением Правительства РФ от 26 июня 2024 г. № 1636-р утверждена Концепция совершенствования закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд малого объема на период до 2027 г. Имеет ли указанная концепция**

**какое-либо отношение к ЭТП ГПБ? Каково Ваше отношение к содержащимся в концепции положениям, в частности касающимся перевода всех малых закупок в электронную форму, создания единого каталога конкретных товаров, унификации размеров и порядка взимания платы с участников малых закупок, определения случаев бумажного документооборота и других?**

— Малые закупки в электронной форме, единый каталог конкретных товаров, унификация размеров и порядка взимания платы, определение случаев бумажного документооборота — широко известные реалии рынка закупок, и с точки зрения принятой бизнес-практики никакой новации в этом нет.

Крупные корпорации давно сформировали для себя аналогичные нормы. Ввиду большого объема они просто не могут проводить закупки в бумажной форме. Особенно это касается вертикально интегрированных компаний с большим числом дочерних обществ в разных городах. Такие организации не могут позволить себе потерять централизацию, поэтому однозначно у всех серьезных крупных игроков рынка, которые являются донорами экономики не только с точки зрения налогов, но и с точки зрения размещения всех форм заказов на российских предприятиях, все закупки проходят в электронном формате.

Без наличия каталога конкретных товаров нельзя перевести отношения с поставщиком в электронную форму. Кроме того, невозможно понять, что поставляют на предприятие. Поэтому корпорации давно прошли эти этапы.

Корпорации приняли прозрачные тарифные сетки, поскольку не заинтересованы, чтобы кто-то зарабатывал на их поставщиках баснословные деньги,



особенно если речь идет о субъектах малого и среднего предпринимательства. Задача корпорации — обеспечить для таких субъектов легкий доступ к заказу и возможность хорошо зарабатывать на нем.

В электронной форме взаимодействия плата автоматически взимается через биллинговое решение, а биллинг всегда задает унификацию. Бесконечное количество вариаций тарифов поддерживает только метод ручного начисления, а в биллинге, когда, как правило, транзакций много, применяются единообразные правила. Бумажный документооборот в такой ситуации контрпродуктивен. Поэтому корпорации уже давно перешли на электронный документооборот, юридически состоятельный и абсолютно прозрачный.

Теперь давайте посмотрим на озвученное Вами перечисление инструментов и технологий закупочной деятельности: электронная форма закупок, каталог товаров, унификация размеров и автоматическое взимание платы, электронный документооборот — в самом вопросе (и я за это благодарен) перечислены сервисы ЭТП ГПБ, которые с 2014—2015 гг. работают в корпоративной секции. С точки зрения обновления взаимоотношений субъектов малого и среднего бизнеса согласно Закону № 44-ФЗ — это перспективное направление работы, но с точки зрения нашей сервисной модели это продолжение того, что мы делаем каждый день. Какое у нас может быть к этому отношение? Как к здоровой идее и новым объемам транзакций, загружающих наши мощности. И мы всегда рады предоставить их. То есть мы продолжаем делать свою работу.

**● ЭТП ГПБ — единственная платформа, обладающая одновременно статусами электронной площадки и специализированной электронной площадки. Сложно ли быть такой «универсальной» площадкой? Чем ЭТП ГПБ отличается от других площадок на рынке публичных закупок? В чем изнутри видится основное отличие работы электронной площадки от специализированной электронной площадки?**

— Нет, несложно, это работа. Мы очень дорожим нашими клиентами и уникальностью их бизнес-процессов. Это даже уже не клиенты, а партнеры по развитию. И они успешны ровно потому, что смогли найти уникальную бизнес-модель в очень конкурентной среде. Поэтому все наши сервисы ориентированы на то, чтобы поддержать их бизнес-модель. Одним из краеугольных камней является комплексный подход к обслуживанию. Мы предоставляем все услуги одним сервисным бюро, не распределяя их на юридические лица, различные подразделения, департаменты, обособленные структуры и т.д. Корпорацию и ее процессы обслуживает одно звено. Вопрос только в сложности задач и количестве потребляемых сервисов, помимо закупочных. У нас их достаточно — несколько десятков. Универсальность — это основа нашей бизнес-модели.

Мы не делаем дифференциацию между площадками, мы делаем различия между сервисами. Сервис закупок должен уметь всё. Сервис контроля качества тоже должен уметь делать всё. И сервис каталогизации должен уметь всё, в том числе работать с очень слож-

ными с инженерной точки зрения номенклатурами. Сервис управления стройкой обязан уметь сопровождать строительство любого объекта технологического цикла нашего партнера.

**● Не могли бы Вы рассказать о наиболее актуальных и острых проблемах в сфере закупок, с которыми регулярно сталкивается ЭТП ГПБ?**

— Проблемы — это то, что не можешь решить сам, поэтому прибегаешь к помощи других. Мы 12 лет шли к такому уровню экспертности, когда у нас нет проблем, а есть интересные задачи. Сегодня у нас превалирует ситуация, которую можно описать фразой: «Есть новая интересная задача, давайте придумаем, как ее решить». Интересных задач много, потому что много сервисов, а способы потребления у каждого клиента в силу уникальности бизнес-модели разные. Мы очень ценим это, и каждый из таких клиентов — наш партнер в развитии — учит нас тому, чтобы мы стали для него лучше. Поскольку его бизнес-модель очевидно успешна, то мы с большим уважением и большей активностью беремся за решение его задач. Задачи настолько вариативны, что типовых ситуаций в нашей практике давно не существует.

**● Каковы, по Вашему мнению, перспективы развития российского законодательства о публичных закупках?**

— Во-первых, тема закрытости нашей экономики никуда не денется, она будет развиваться. Санкционная война с российской экономикой приобретает всё больший масштаб — обстановку в мире мы отменить не в силах. И на переднем крае стоят хозяйствующие субъекты. Очевидно, что их деятельность в большей степени должна быть недоступна внешнему давлению. Поэтому тема закрытости будет развиваться. Методы защиты информации, постоянная информационная война, война за доступ к информационному ресурсу, за инспирирование утечек информации, борьба с инсайдерами будут набирать обороты. Количество информационных атак, начиная с примитивных DDoS-атак, удваивается относительно спокойных времен, и это не предел. Удвоились и их продолжительность, и интенсивность. И это только DDoS-атаки! Зачастую они — лишь маскировка для того, чтобы получить реальный доступ к данным. Закупочная система, по которой можно посчитать, кто, что и сколько покупает, просчитать, как заказчик собирается модернизировать производство, примерно какие изделия он собирается выпускать, — важный элемент для укрепления обороноспособности страны. Даже если мы говорим о том, что это производство сельхозпродукции, то речь либо о семенной безопасности, либо о продовольственной. Поэтому эти темы будут серьезно переосмысливаться и дальше. Кто-то говорит, что это ужесточение, а мы считаем, что это разумная и совсем не тщетная предосторожность, которая окупится сторицей, если удастся предотвратить серьезную утечку информации противоборствующим нам политическим и экономическим кругам Запада.

Во-вторых, законодатель будет пытаться стереть грань между законами № 44-ФЗ и № 223-ФЗ. Мы видим, что многие новаторские решения из деятельности крупнейших корпораций перетекают в государственное управление и законодательную практику. И чем интенсивнее будет браться позитивный пример успешно развивающихся корпораций, тем эффективнее будут решаться задачи государственного управления. Никто ведь не говорит, что Закон № 223-ФЗ будет превращаться в Закон № 44-ФЗ. Мы говорим о том, что будут использоваться разумные идеи и из Закона № 44-ФЗ, и из Закона № 223-ФЗ. Это тренд, который подтверждается на наших глазах.

● **И напоследок позвольте задать вопрос о международном взаимодействии в сфере закупок. Как Вы считаете, насколько эффективно общее нормативное регулирование закупок странами ЕАЭС? Есть ли перспективы общего регулирования закупок странами БРИКС?**

— Это сложный вопрос, который касается гармонизации законодательств стран-участниц. Если посмотреть на саму идею этих союзов, они экономические в своей основе. Это не политические и не военные союзы. Их задача — не отрегулировать единообразно само законодательство, а обеспечить беспрепятственные расчеты в рамках международной торговли, развивать цепочки промышленной кооперации. Я не уверен, что в ближайшие годы страны придут к решению, что единственным способом повышения эффективности мировой торговли является гармонизация законодательства и введение единого регулирования. Скорее, речь будет идти об интеграции. Законы или подзаконные акты будут регламентировать всё то, что разрешается использовать, что можно интегрировать. При этом в каждом государстве действует закон о персональных данных и, безусловно, вся существенная информация о деятельности организаций или физических лиц страны должна будет храниться на своей территории, в центре обработки данных этого государства. Мы предполагаем, что будет происходить интеграция без противоречия законам о защите персональных данных, о защите корпоративной информации и т.д. У каждой страны свой закон о гостайне, есть собственные нюан-



сы, но в основе все они одинаковы. До того, как это огромное законодательное поле будет гармонизировано, пройдет очень много времени. Но интеграционный тренд будет нарастать, особенно в части БРИКС, будет опытным путем нащупываться подход, как через электронные платформы дать партнерам возможность купить и продать товары и услуги. Может быть, через эту работу мы придем к эмпирически подтвержденной унификации, а уже потом будем обсуждать, следует ли это фиксировать законодательно. Это займет время, потому что в рамках международных организаций согласие сторон достигается не в один день и даже не в один год. Каждая сторона обязана работать на интересы своей страны и ее экономики. Будут тщательно продумываться все последствия, чтобы кто-то из участников не монополизировал систему регулирования, — например, Индия или Китай в силу огромного размера своей экономики. Необходимо будет искать разумный паритет, а достичь его с юридической точки зрения очень непросто. Но интеграционный тренд неизбежен, цифровые платформы будут соприкасаться и взаимодействовать. Это породит, в первую очередь, унификацию того, какими объектами мы обмениваемся и как их однозначно интерпретируем, и, во вторую очередь — единообразную каталогизацию, предполагаю, на горизонте пяти лет. А дальше жизнь сама всё расставит на свои места. Деловая практика окажется весьма эффективным подспорьем при принятии решений.