



Д.А. КАЗАНЦЕВ,

кандидат юридических наук, член Совета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по развитию системы закупок в России
info@dkazantsev.ru

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ЗАКУПКИ. НУЖЕН ЛИ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЗАКОН ДЛЯ РОБОТОВ?

Аннотация. Статья посвящена применению существующих гражданско-правовых конструкций к автоматизированным и полуавтоматизированным хозяйственным процессам, реализуемым в том числе с использованием технологий искусственного интеллекта в сфере снабжения и закупок. В контексте продолжающейся дискуссии о создании так называемого цифрового права необходимо проанализировать то, в какой мере для новых технологий реализации бизнес-процессов действительно необходимы новые правовые институты. Представляется, что при должном анализе специфики новых технологий правовой базис соответствующих отношений вполне может быть встроен в систему существующих норм.

Ключевые слова: автоматизация, цифровизация, инновационные технологии, искусственный интеллект, нейросеть, право, законодательство, закупки, государственный заказ, снабжение.

Для цитирования: Казанцев Д.А. Правовой режим автоматизированной закупки. Нужен ли специальный закон для роботов? // Закупки и право. 2026. № 1. С. 34–39. URL: <https://doi.org/10.55959/MSU3034-2481-2026-1-3>

DMITRY A. KAZANTSEV,

PhD in Law, Member of the Council of the Russian Federation of Commerce and Industry for the Development of the Procurement System in Russia
info@dkazantsev.ru

LEGAL REGIME OF AUTOMATED PROCUREMENT. IS A SPECIAL LAW FOR ROBOTS NECESSARY?

Abstract. The article is devoted to the application of existing civil law constructs to automated and semi-automated business processes, including those implemented using artificial intelligence technologies in the field of supply chain management and procurement. In the context of the ongoing discussion on the creation of so-called “digital law”, it is necessary to analyze to what extent new legal institutions are actually required for the implementation of new business process technologies. It appears that, with proper analysis of the specifics of new technologies, the legal basis for the relevant relations can largely be found within the existing legal framework.

Keywords: automation, digitalization, innovative technologies, artificial intelligence, neural networks, law, legislation, procurement, government contracts, supply chain.

For citation: Dmitry A. Kazantsev. Legal regime of automated procurement. Is a special law for robots necessary? // Procurement and law. 2026. № 1. P. 34–39. URL: <https://doi.org/10.55959/MSU3034-2481-2026-1-3>

Закупка в электронной форме давно стала нормой как для сферы государственного заказа, так и для ресурсного обеспечения коммерческих предприятий. Цифровизация снабженческих функций получила широкое распространение, и в электронной среде, как правило, происходит не только выбор победителя, но и подготовка закупки и заключение контракта после ее проведения.

Цифровизация и автоматизация

При этом цифровизация по сути своей представляет лишь перевод традиционных бизнес-процессов, реализуемых в парадигме «человек — че-

ловек», в электронную форму. При определенных условиях это может привести к облегчению коммуникации, а за счет этого — и к сокращению издержек на проведение закупки. В теории, а иногда и на практике электронная форма закупки служит дополнительным стимулом привлечения потенциальных поставщиков, становясь в этом случае фактором увеличения конкуренции за подряд. «Цифровой след», который должен оставаться при реализации бизнес-процессов в цифровой среде, при должной реализации также делает эти процессы куда более прозрачными и открытыми для ретроспективного контроля.

Однако сама суть бизнес-процессов при этом не меняется. Остается тем же и характер работы специалиста над реализацией этих бизнес-процессов.

Качественному сокращению издержек призвана помочь автоматизация снабженческой работы. В отличие от цифровизации автоматизация подразумевает не просто реализацию того или иного бизнес-процесса в электронной среде, а реализацию ее в электронной среде силами программно-аппаратного комплекса, в обиходной речи с некоторой долей условности именуемого роботом.

Такой робот уже сегодня должен предзаполнять часть данных в электронных документах, работа с которым осуществляется посредством функциональности Единой информационной системы. И это самый базовый, но оттого не менее наглядный пример того, как автоматизация может ощутимо сократить издержки человека на выполнение той или иной рутинной функции. Ведь если документ корректно предзаполнен данными, уже введенными в систему на предыдущих стадиях закупки, то специалист может не тратить время на их повторное заполнение — ему достаточно лишь перепроверить перед подписанием уже готовый документ, составленный роботом.

Но на этом же примере мы можем видеть и ограничения автоматизации.

Во-первых, в отличие от цифровизации автоматизация не может быть тотальной. Можно перевести в электронную форму все снабженческие бизнес-процессы (за исключением, конечно, поставки, приемки и экспертизы), но невозможно устранить из этих отношений человека. А значит, и сами процессы не могут проходить автоматически — автоматизированной в самом крайнем выражении может быть лишь их подготовка.

Во-вторых, даже частичная автоматизация не может и не должна означать устранения человека из автоматизированного бизнес-процесса. Например, даже при автоматизированном составлении того или иного документа у человека должны сохраняться и полномочия, и возможности по обоснованной корректировке этого документа без необходимости запускать весь процесс с нуля.

В-третьих, сама автоматизация уместна и необходима лишь там, где издержки на ее внедрение окупаются сокращением издержек на проведение бизнес-процессов хотя бы в долгосрочной перспективе.

В-четвертых, эффективность автоматизации напрямую зависит от качества программно-аппаратного комплекса. Если интеграция данных не отлажена, если «железно» не справляется с количеством обращений, если интерфейс недружелюбен к неподготовленному пользователю, если часть функций просто не срабатывает (а если и срабатывает, то некорректно) — значит, автоматизация

становится не инструментом сокращения издержек, а фактором их увеличения.

Можно ли сегодня говорить о том, что потенциал автоматизации в сфере закупок исчерпан? Отнюдь. Элементы автоматизации успешно внедряются, прежде всего коммерческими заказчиками, на различных участках снабженческих процессов: будь то управление складом, формирование заказа или контроль поставки. На смену традиционной парадигме цифровых отношений «человек — человек» на этих отдельно взятых участках приходит парадигма «человек — робот» или даже «робот — робот».

Право цифровой эпохи

Однако важно то, что и эти новые, автоматизированные отношения не могут проходить вне правового поля.

Требуются ли для регулирования этих отношений новые нормы? Безусловно, требуются. Вопрос лишь в том, будут ли это именно новые нормы или речь идет прежде всего об уточнении и модификации существующих норм. Требуются ли для систематизации этих специальных норм новые правовые институты или целые системы вроде широко дискутируемого цифрового права? Положительный ответ на этот вопрос представляется крайне сомнительным.

Внедрение цифровых инструментов в бизнес-процессы — по крайней мере на нынешнем уровне развития науки и техники — не требует выработки принципиально новых, ранее непрacticуемых норм для их регулирования. Напротив, задача нормотворчества в эпоху цифровизации состоит в первую очередь не в изобретении новых норм, а в органичной интеграции новых цифровых инструментов в существующую систему норм и правовых институтов.

Эта задача отнюдь не выглядит невыполнимой, поскольку цифровые технологии в целом и технологии искусственного интеллекта в частности обладают высокой степенью специфики. Однако на нынешнем уровне развития права для регулирования этой специфики не требуются принципиально новые отрасли или принципиально новые подходы.

То, как новые возможности цифровых технологий регулируются старыми нормами права, можно проиллюстрировать на примере двух отдельных элементов снабженческой работы — выбора победителя с помощью автоматических алгоритмов и формирования заказов с использованием технологий искусственного интеллекта. В обоих случаях речь идет не о цифровом праве, а о регулировании цифровых отношений с использованием существующих гражданско-правовых инструментов.

В таком контексте сам термин «цифровое право» уместен для обозначения области применения

правовых норм, а вовсе не их фундаментальной специфики или обособленного положения среди других правовых институтов.

Автоматизированный выбор победителя

Автоматизированная закупка сегодня предполагает реализацию роботом таких длительных и трудозатратных процедур, как сбор заявок на участие в закупке и сопоставление содержащихся в них предложений. Если в рамках классической конкурентной процедуры эти этапы закупки требуют нескольких недель работы, то в случае автоматизированной закупки они занимают несколько секунд.

Для достижения такого эффекта необходим инструмент предварительной заявки. Проще говоря, если в рамках классической закупки сначала заказчик объявляет параметры своей потребности и лишь затем поставщики присылают (или не присылают) свои предложения по удовлетворению этой потребности, то в рамках автоматизированной закупки вариант удовлетворения потребности выбирается среди предварительных предложений, заранее размещенных поставщиками в специализированной системе.

Интуитивно понятно, что сама загрузка предварительных предложений, обращенных де-факто неопределенному кругу лиц, ограничивает область эффективного применения автоматизированной закупки рынком стандартизированной продукции. Но это отнюдь не умаляет ее значения — ведь именно для приобретения стандартизированной продукции проводится львиная доля закупок. По крайней мере если смотреть не в ценовом, а в количественном выражении.

Наличие предварительных предложений позволяет роботу почти мгновенно выбрать те из них, которые соотносятся с заявленной заказчиком потребностью, а после этого и ранжировать их по цене. Прототип реализации такого подхода мы видим на примере так называемой «малой электронной закупки», иначе именуемой «закупкой с полки»¹. И этот прототип подсказывает нам сразу несколько направлений возможного развития этого инструмента.

Во-первых, коль скоро проверка участника закупки по правилам контрактной системы ограничена камеральными процедурами, робот мог бы проводить такую проверку посредством интеграции с официальными информационными системами, содержащими сведения о хозяйствующих субъектах (будь то сведения о государственной регистрации, о наличии лицензии или об объеме неуплаченных налогов). АВТОРУ:

¹ Этот способ закупки урегулирован в ч. 12 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Во-вторых, для сопоставления можно было бы использовать не только цену, но и иные универсальные измеримые параметры (например, срок поставки, гарантийный срок, стоимость владения и эксплуатации, допустимый уровень брака при использовании закупаемого оборудования на производстве и т. д.). В условиях стимулирования импортозамещения для многокритериального сопоставления могли бы привлекаться и сведения и Реестра российской промышленной продукции (правда, нынешняя редакция постановления Правительства РФ № 1875² не предусматривает использования этих сведений в качестве конкурсных критериев, предназначенных для предоставления преимуществ российским производителям).

В-третьих, можно было бы использовать существующие гражданско-правовые инструменты для того, чтобы автоматизировать не только сбор и сопоставление заявок, но и заключение договора (в случае госзакупки — государственного контракта).

Дело в том, что сегодня даже в рамках автоматизированной закупки момент выбора победителя и момент заключения договора разнесены по времени. Проще говоря, даже после автоматизированного сопоставления заказчик сначала объявляет победителя, затем публикует соответствующий итоговый протокол, и лишь после этого начинается процедура подписания контракта. Нет сомнений, что при проведении классической закупки (даже закупки в электронной форме) такой подход необходим и оправдан. Но действительно ли он необходим при автоматизированной закупке стандартизированной продукции?

Здесь можно провести ситуативную аналогию между сферами B2G и B2C: когда мы покупаем в маркетплейсе товар для личного потребления, то момент заказа товара и является фактическим моментом совершения сделки. Заключение отдельного договора, даже в электронной среде, от нас не требуется. Но при этом сделка не становится менее юридически значимой.

Нормы Гражданского кодекса РФ позволяют реализовать тот же самый подход и при проведении автоматизированной закупки. Для этого необходимо лишь описать уже упомянутые инструменты предварительной заявки и итогового протокола в гражданско-правовых категориях.

По своей сути и по своим признакам предварительная заявка есть не что иное, как оферта, адресованная неопределенному кругу лиц, а именно — предложение заключить договор на поставку

² Постановление Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875 «О мерах по предоставлению национального режима при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

продукции, описанной в предварительной заявке, по цене, указанной в предварительной заявке³.

Акцептом же данной оферты, обозначающим юридически значимое согласие заключить договор именно с этим поставщиком на условиях, указанных в его предварительной заявке, является итоговый протокол закупки — т. е. тот протокол, в котором данный участник закупки объявляется победителем. Уже сегодня процедурно нормы контрактной системы вменяют заказчику не в право, а именно в обязанность заключения договора с победителем закупки на условиях заявки такого победителя.

Разумеется, такая развитая автоматизация, как уже было сказано выше, не подменяет собой полномочий ни представителя заказчика, ни представителя поставщика. Первый, даже руководствуясь автоматически собранными для него материалами, все же единолично принимает решение об акцепте лучшей заявки или о ее отклонении (в случае объективного несоответствия требованиям извещения о закупке). За вторым же должна сохраняться правовая и технологическая возможность актуализировать условия своей предварительной заявки в любой момент до ее акцепта заказчиком.

Именно эта возможность поставщика — а вовсе не факультативная опция ценового соревнования с конкурентами — позволяет именовать такой тип выбора победителя «динамической закупкой», например в итальянском законодательстве. В Италии именно динамическая закупка де-факто является основным инструментом удовлетворения публичных нужд⁴. И динамическое ценообразование является ее основой.

Иными словами, именно поставщик отвечает за актуальность своей оферты в любой момент времени, в течение которого эта оферта является опубликованной. При этом поставщик в любой момент до акцепта может динамически изменить цену или условия поставки — и с этого момента юридически значимой будет уже новая редакция оферты. Поставщик и вовсе может снять ее с публикации (технически для этого не обязательно ее удаление, достаточно лишь изъятия ее из поиска). Такое может быть актуально, например, при исчерпании складских запасов продукции, предложенной к поставке.

Таким образом, вопрос роботизированного управления складскими запасами подводит нас

к вопросу автоматизированного оформления заказа.

Автоматизированный заказ

Элементы цифровизации и даже автоматизации внедрены в управление складом на многих предприятиях. При всей видимой сложности такая автоматизация достигается комплексом понятных мер вроде прозрачного учета, цифровой маркировки и систематизации хранения. Безусловно, предприятию нужно потратить известный объем методологических, организационных и технологических усилий для модернизации управления складом — зато после внедрения такой системы оно получит качественную экономию времени и сил, причем на ежедневной основе.

Наличие актуальной информации о складских запасах в режиме реального времени необходимо не только поставщику, участвующему в динамических закупках. Не менее важно оно и для того заказчика, для которого складские запасы составляют одну из фундаментальных основ его деятельности — будь то запасы лекарств и медицинских материалов в клинике, запас сырья на производстве или запас продуктов на кухне.

Помимо самого факта наличия запасов, важно оценивать их состояние, в том числе условия хранения, соблюдение срока годности и т. п.

Анализ складских запасов сегодня может выполняться с помощью технологий так называемого искусственного интеллекта. За пределами данной статьи остаются важные рассуждения как об условности этого термина, так и о многообразии его содержания. Максимально упрощая, можно утверждать: при наличии квалифицированного оператора в лице уполномоченного специалиста изрядную часть работы по управлению складом можно делегировать тому самообучающемуся алгоритму, который сегодня образно именуют нейросетью.

Возможности нейросети не ограничиваются, разумеется, лишь корректными ответами на вопросы о наличии или отсутствии на складе того или иного объема продукции (с этим как раз зачастую может справиться и человек, не имеющий в своем арсенале цифровые технологии). Куда важнее прогностная функция нейросети — ее возможность на основании ретроспективного анализа потребления складских запасов прогнозировать объем и сроки их пополнения.

Сразу стоит оговориться: для реализации на практике такого подхода необходим не только качественный алгоритм, но те самые большие данные за сколь-нибудь длительный период, которые необходимы нейросети для обучения. Без этих данных нейросеть не сможет на постоянной основе выдавать информацию, применимую для хозяйственной деятельности конкретного субъекта.

³ «Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается офертой (публичная оферта)» (ст. 437 Гражданского кодекса РФ).

⁴ «Per acquisti di uso corrente, le cui caratteristiche, così come generalmente disponibili sul mercato, soddisfano le esigenze delle stazioni appaltanti e degli enti concedenti, è possibile avvalersi di un sistema dinamico di acquisizione» (art. 32, Codice dei contratti pubblici).

Но если работа склада отлажена, цифровизация этой работы прошла успешно, алгоритм нейросети настроен и обучен посредством корректных данных, то появляется возможность не просто получать информацию о необходимости очередной закупки, но и поручить роботу в известной степени провести такую закупку.

Речь, разумеется, не идет об отступлении от постулированного выше правила, согласно которому все ключевые решения в ходе закупки принимаются человеком и только человеком. Но даже в этой парадигме есть пространство для того, чтобы передать роботу реализацию части решений, ранее принятых человеком.

Например, была проведена закупка, по итогам которой подписан рамочный договор. В договоре зафиксирована номенклатура поставляемой продукции, требования к ее качеству, хранению и условиям поставки, а также перечень единичных расценок. Исполняется этот договор по заявкам заказчика. Сам договор заключается один раз на длительный срок, например на год. А вот заявки на поставку могут отправляться несколько раз в месяц.

И вот направление этих заявок — разумеется, после прохождения тестового периода и отладки под контролем человека — можно поручить нейросети. Например, для ресторана нейросеть может проанализировать расход продуктов на приготовление тех или иных блюд, прогнозировать потребительский спрос на блюда с учетом сезонности и иных факторов, учесть срок годности продуктов, объем неизбежной утилизации и другие важные факторы. На основании этих факторов нейросеть может направить поставщику заявку на поставку необходимой ресторану партии продуктов — причем сделать это, разумеется, заблаговременно, с учетом времени комплектации, доставки и приемки продукции.

Таким образом, правовая конструкция поставки в виде рамочного договора создается физическими и юридическими лицами как субъектами права. А вот бизнес-процессы по реализации данной правовой конструкции в виде конкретной поставки реализуются уже с участием робота.

При таком подходе возможна как коммуникация в парадигме «робот — человек», так и коммуникация в парадигме «робот — робот». Во втором случае складской робот заказчика направляет заявку складскому роботу поставщика. И только после обработки этой заявки решение об отгрузке (и проверку товара перед отгрузкой) осуществляет человек. Это же касается и приемки товара.

Таким образом, робот не подменяет собой человека и не становится субъектом права ни при заключении сделки, ни при ее исполнении. Но сама конструкция рамочного договора позволяет расширить пространство применения цифровых техно-

логий при совершении вспомогательных действий, направленных на исполнение такого договора.

Перспективы автоматических закупок

Два описанных выше примера призваны лишь один раз продемонстрировать то, что использование принципиально новых бизнес-процессов далеко не всегда влечет необходимость принципиально новых норм. На сегодня мы можем внедрять цифровые технологии без обособления цифрового права среди правовых институтов.

Разумеется, такой подход касается не только двух описанных выше ситуаций. Ими пространство автоматизации в закупочной работе отнюдь не ограничивается.

Например, некоторое пространство для применений технологий автоматизации даже в условиях рыночной нестабильности и волатильности цен оставляет институт обоснования начальной (максимальной) цены закупок. С одной стороны, это процедура достаточно алгоритмизированная. С другой стороны, возможности нейросети чрезвычайно эффективны как при поиске сведений о цене, так и при применении коэффициентов, необходимых для актуализации полученных сведений и использовании их при подготовке к конкретной закупке.

В отдельных отраслях, для которых квалификация поставщиков (подрядчиков, исполнителей) имеет критическое значение, уже сегодня апробируются различные варианты автоматизированной и полуавтоматизированной проверки участников закупки. Причем эта проверка охватывает не только формальные требования вроде наличия лицензии или присутствия записи о продукции в Реестре российской промышленной продукции (РРПП), но и анализ производственных мощностей, используемых технологий, а также квалификацию сотрудника, историю работы поставщика на схожих объектах и т. п. Столь глубокая проверка, конечно, не может быть универсальной максимой для всех отраслей. Но иногда и без нее невозможно рассчитывать на качество поставки — например, если речь идет об инновационной продукции, об освоении космоса или о ядерной энергетике.

При реализации сложных высокотехнологичных и инфраструктурных проектов особое значение приобретает автоматизация контроля исполнения договоров. Особенно это важно тогда, когда речь идет не об отдельном договоре разовой поставки, а о сложном договоре с поэтапным исполнением, который в свою очередь входит в комплекс соглашений по изготовлению, доставке, установке и отладке оборудования, необходимого для запуска конкретного, часто уникального, объекта. Цифровые технологии в таких случаях помогают человеку не упустить важные детали и отследить полноту и своевременность поставки, а также

в автоматизированном режиме провести ERP-учет поставленного оборудования.

Подводя краткий итог, можно утверждать, что сфера регламентированных закупок представляет собой перспективное пространство внедрения технологий автоматизации и искусственного интеллекта. Базисом для этой надстройки является уже проведенная в этой сфере цифровизация. При этом ни автоматизация, ни искусственный интеллект не являются панацеей. Более того, обе технологии могут внедряться не повсеместно, а лишь в отдельных узлах закупочных бизнес-процессов.

Но при продуманном и подготовленном внедрении на верно определенных участках снабженческой работы такие инновационные технологии и в самом деле способны помочь человеку сократить затраты времени и сил на проведение закупки. При этом субъектом закупки и лицом, принимающим ключевые решения, в любом случае остается человек.

Апробирование, внедрение и использование инновационных технологий в закупочных отношениях тем более перспективно, поскольку оно не требует принципиально нового правового регулирования. Речь идет, скорее, о развитии существующей парадигмы регламентации закупок и о расширения области доверия тому заказчику, который использует в своих бизнес-процессах

технологии автоматизации, снижая тем самым негативную значимость человеческого фактора. С правовой же точки зрения даже использование инновационных технологий укладывается в существующие гражданско-правовые конструкции, хотя и требует некоторой их актуализации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
3. Directive 2014/24/EU on public procurement.
4. Codice dei contratti pubblici, decreto legislativo 31 marzo 2023, № 36.

References

1. Federal Law No. 44-FZ dated April 5, 2013 «On the Contract System in the Sphere of Procurement of Goods, Works, and Services for State and Municipal Needs».
2. Federal Law No. 223-FZ dated July 18, 2011 «On Procurement of Goods, Works, and Services by Certain Categories of Legal Entities».
3. Directive 2014/24/EU on public procurement.
4. Codice dei contratti pubblici, decreto legislativo 31 marzo 2023, No. 36.