



ПРО ГОСЗАКАЗ.РФ

ЭКСПЕРТНЫЙ ЖУРНАЛ

БИБЛИОТЕКА ЗАКАЗЧИКА

№ 01/2026

В ЭТОМ НОМЕРЕ

**Пусть приходит Новый год!
О закупках к главному зимнему празднику**

**Земельные и имущественные торги:
правовые основы, процедурные
особенности и актуальная
правоприменительная практика**

**О соотношении закупаемого товара
с позициями приложений
к постановлению Правительства РФ
от 23.12.2024 № 1875**

**Особенности закупки
программного обеспечения**

**Лазейка для заказчика или
невнимательность участника закупки?**

**Обзор практики привлечения
к уголовной ответственности
за коммерческие подкупы в 2025 г.**

**Искусственный интеллект
в контрактной системе:
пространство для применения**

Ответы на вопросы



Справочник ОКПД2 по закону №44-ФЗ

Открыть печатную инструкцию по работе с модулем

Открыть видеoinструкцию по работе с модулем

Импорт данных из Excel

Разбить на лоты

Создать новый расчёт

Сохранить

Сформировать отчет

Перечень НПА

Наименование	КТРУ	ОКПД2 *	Национальный режим	Преференции	Типовой контракт	Прочее
	10.81.12.110-000000004 ...	10.81.12.110 - ...	☐ Запрет ☐ Ограничение ☐ Преимущество Редактировать ▾	-		3075
		10.84.30.130 ...	☐ Запрет ☐ Ограничение ☐ Преимущество Редактировать ▾			

Тренд в закупках 2025 года - новые сервисы от ПРОГОСЗАКАЗ.РФ

Выбирайте помощников, которые работают, экономят ваше время и деньги

1

Справочник ОКПД2 поможет учесть новые требования нацрежима по ПП №1875

2

Просто выберите позиции по приложению № 1 или № 2 и справочник выдаст все свойства кода

3

А еще вы можете разбить список товаров на лоты

на лоты

Создать новый расчёт

Сохранить

ОКПД2 *	Национальный режим
ЛОТ №1	
10.81.12.110 - ...	☐ Запрет ☐ Ограничение ☐ Преимущество Редактировать ▾
10.84.30.130 ...	☐ Запрет ☐ Ограничение ☐ Преимущество Редактировать ▾
ЛОТ №2	
10.61.32.113 - К...	☐ Запрет ☐ Ограничение ☒ Преимущество Редактировать ▾

По каждой позиции отображается:

Номер и наименование товара, работы или услуги



Код ТРУ по ОКПД2, НКМИ



Информация о документах, подтверждающих страну происхождения



Условия применения запрета/ограничения и основания их неприменения



Правила лотирования



Особенности обоснования НМЦК



Порядок оценки заявок



ОКПД2



Здравствуйте, дорогие читатели!

От имени всей команды ПРОГОСЗАКАЗ.РФ поздравляю вас с наступающим Новым годом и светлым праздником Рождества Христова! Мы надеемся, что вы уже составили «техническое задание на 2026 год». Желаем, чтобы он полностью соответствовал тем требованиям, которые вы установили, а если и отклонялся от намеченного плана, то только в сторону улучшения изначальных показателей! Пусть в вашем доме всегда царят свет и радость, а вашу работу сопровождают удача и уверенность в принимаемых решениях!

Этот выпуск нашего издания открывается тематической статьей о новогодних закупках, призванной помочь вам в подготовке к празднику. Вы узнаете, как описать елку и к какому коду ОКПД2 отнести костюм Деда Мороза, можно ли отступить от ГОСТа при закупке подарков и должны ли участники закупок сообщать характеристики гирлянд, шаров и мишуры, которыми будет украшен главный символ Нового года.

Далее мы переходим к более серьезным предметам. Вы познакомитесь с правовыми основами и процедурными особенностями земельных и имущественных торгов, узнаете о соотношении закупаемого товара с позициями приложений к постановлению Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875, а также изучите особенности закупки программного обеспечения.

Кроме того, мы расскажем о необычном казусе, который возникает, если заказчик при внесении изменений в извещение о проведении запроса котировок снизил НМЦК, а в заявках, поданных до этого момента, ценовые предложения оказались выше нового значения. Также вашему вниманию предлагается обзор практики привлечения к уголовной ответственности за коммерческий подкуп в 2025 году. И, конечно, мы начинаем обстоятельный разговор о возможностях применения искусственного интеллекта в контрактной системе — ведь нейросети стремительно преобразуют даже нашу строго регламентированную сферу.

В конце номера вас ждут ответы на самые нетривиальные вопросы, возникающие при работе по Закону № 44-ФЗ у пользователей электронной системы ПРОГОСЗАКАЗ.РФ.

Олег Гури
главный редактор
журнала ПРОГОСЗАКАЗ.РФ

6

Олег Гурин

Пусть приходит Новый год! О закупках к главному зимнему празднику

14

Джамиля Созаева

Земельные и имущественные торги: правовые основы, процедурные особенности и актуальная правоприменительная практика

32

Гасан Хидиров

О соотношении закупаемого товара с позициями приложений к постановлению Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875

46

Любовь Захарова

Особенности закупки программного обеспечения

Уважаемые читатели, вы можете предложить свою тему для публикации и отправить пожелания по содержанию журнала на ✉ ottorolend@gmail.com

ПРОГОСЗАКАЗ.РФ

№ 01, январь 2026 года

Электронная версия журнала

www.progoszakaz.rf

Учредитель и издатель журнала

ПРОГОСЗАКАЗ.РФ:

А. С. Аршба

Главный редактор

О. Ю. Гурин

Редактор-эксперт

О. Е. Никитина

Журнал зарегистрирован

в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций

Регистрационный номер СМИ:

ПИ № ФС 77 - 78400

от 08.06.2020

Корректор

С. А. Фомина

Дизайн обложки

А. М. Гурина

Перепечатка материалов допускается только с письменного согласия редакции

**Дизайн-макет,
верстка**

А. М. Гурина

57

Тимур Багамаев

Лазейка для заказчика или невнимательность участника закупки?

60

Дмитрий Исютин-Федотков

Обзор практики привлечения к уголовной ответственности за коммерческие подкупы в 2025 г.

68

Дмитрий Казанцев

Искусственный интеллект в контрактной системе: пространство для применения

79

Ольга Никитина

Ответы на вопросы

83

Список сокращений

По вопросам приобретения и распространения обращайтесь по ☎ (8634) 38-26-19 или ✉ progoszakaz@mail.ru

Служба клиентской поддержки:

телефон/факс: (8634) 38-26-19

e-mail: progoszakaz@mail.ru

сайт: www.прогосзаказ.рф

Адрес редакции:

347939, Ростовская обл., г. Таганрог,

ул. Чайковского, д. 20

Адрес издателя:

347939, Ростовская обл., г. Таганрог,

ул. Чайковского, д. 20

Цена свободная

ISSN 2541-8521

Отпечатано в типографии:

ООО «Мир Печати» 344019,

г. Ростов-на-Дону,

ул. Береговая, 30

Тираж 10 000 экз.

Заказ № 269

Подписано в печать 18.12.2025

Дата выхода в свет 20.12.2025

Формат 174 × 246

Печать офсетная

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов



Пусть приходит Новый год! О закупках к главному зимнему празднику

Олег Гурин
главный редактор
журнала ПРОГОСЗАКАЗ.РФ

Предновогодняя суэта, елки, запах мандаринов и всеобщее ожидание чуда... Но за всей этой магией стоит строгий Закон № 44-ФЗ. Именно он позволяет зажечь гирлянды на улицах, поставить главную елку на городской площади и подарить праздник тем детям, которые особенно в нем нуждаются.

У нас есть для вас несколько советов, как провести закупки к новогодним праздникам без претензий со стороны контрольных органов.

☒ **Приберегите загадки и ребусы для новогодних конкурсов, в извещении о закупке лучше обойтись без них**

Например, заказчик объявил запрос котировок¹ на «изготовление и поставку изделия для придания выразительности ежегодным событиям». Если вы не догадались, что это за изделие, найти подсказки можно в описании объекта закупки: «В работающем и собранном состоянии представляет собой конус со светящимися и несветовыми предметами оформления, а также загородкой. Предназначено для установки на горизонтальную поверхность и имеет равноценный вид со всех сторон. Конус предназначен для эксплуатации в уличных условиях. Соответствует расчету на нагрузки и воздействия в соответствии с регионом установки и эксплуатации изделия».

Возможно, для искоренения этого эзопова языка тайных намеков и шуточных подмигиваний с 1 января 2027 г. станет обязательной к применению позиция 01.29.20.000-00000001 «Деревья рождественские (новогодние)». Впрочем, описания объекта закупки эта позиция не содержит, так что дотошные

¹ Изв. № 0847300001925000031. Первоисточником информации об этой закупке является ТГ-канал «Время госзакупок»: https://t.me/zakupki_time/55665.

заказчики при желании смогут беспрепятственно устанавливать требования, например, об указании участниками точного количества иголок на поставляемых хвойных деревьях.

Если что, это была шутка. На самом деле мы ни в коем случае не рекомендуем устанавливать избыточные требования к главному символу Нового года! Контрольные органы этого не любят.

Пример

Заказчик подробнейшим образом установил требования к трубам, из которых должна быть собрана конструкция искусственной новогодней елки, к проволоке, используемой для изготовления отростков веток, крепежу и т. д.

Правовая оценка УФАС: в данном случае крепежи, трубы, проволока и другие компоненты не являются объектом закупки. Требование об указании в заявке показателей товара, относящихся не к показателям самого товара, а к его составным частям, химическим показателям составных частей товара, к результатам испытаний товара и другим физико-химическим свойствам, которые не могут быть известны участнику закупки, ограничивает количество участников закупки, создает дополнительные барьеры для участия в закупке, а также влечет формальные отклонения заявок, поскольку участник закупки не обязан иметь в наличии товар, подлежащий описанию в соответствии с требованиями документации, или являться производителем товара, чтобы обладать информацией о результатах испытаний товара и химических составляющих товара, которые используются при его изготовлении².

Но не нужно впадать и в противоположную крайность, когда описание объекта закупки составляется по принципу «привези то, не знаю что».

☒ **Не скупитесь на характеристики новогодней елки: если их будет слишком мало, елку просто не привезут**

Пример

Объектом закупки являлась поставка новогодней искусственной ели с новогодними украшениями, световым оборудованием и декоративным ограждением. Описание объекта закупки было предельно лаконичным:

² Решение Ленинградского УФАС России от 12.09.2025 по делу № 047/06/105-1804/2025 (изв. № 0145300016525000089). Контрольный орган сослался на правовую позицию, изложенную в п. 3 письма ФАС России от 01.07.2016 № ИА/44536/16 и поддержанную Верховным Судом РФ в решении от 09.02.2017 по делу № АКПИ16-1287.

Наименование характеристики	Значение характеристики
Комплектация	Елочные украшения, световое оборудование, ограждение
Высота	Не менее 12 метров
Предназначение	Уличная

Участник закупки пожаловался на отсутствие достаточной информации о технических, качественных и количественных характеристиках товара, требуемого к поставке, что не позволяет определить, какая продукция нужна заказчику.

Контрольный орган признал жалобу обоснованной³.

☑ Требования к новогодним подаркам нужно устанавливать строго по ГОСТу, а всё, что сверх ГОСТа, — только при наличии обоснования

Как следует из п. 2 ч. 1 ст. 33 Закона № 44-ФЗ, при описании объекта закупки должны быть использованы показатели, требования, условные обозначения и терминология, касающиеся технических, качественных, функциональных характеристик (потребительских свойств) товара, которые предусмотрены техническими регламентами и национальными стандартами. В случае использования других показателей, требований, условных обозначений и терминологии заказчик должен обосновать, зачем это понадобилось.

Пример

Региональное министерство образования объявило аукцион на поставку новогодних подарков для обучающихся общеобразовательных организаций. Описывая закупаемые конфеты, заказчик установил требования к их калорийности, а также к содержанию в них белков, жиров и углеводов.

Правовая оценка УФАС: ГОСТ 4570-2014 «Конфеты. Общие технические условия» не содержит требований к пищевой ценности и содержанию конфет, при этом в описании объекта закупки отсутствует обоснование необходимости использования показателей и требований, отличных от предусмотренных указанным стандартом. Заказчик нарушил требования п. 2 ч. 1 ст. 33 Закона № 44-ФЗ⁴.

³ Решение Смоленского УФАС России от 06.12.2024 по делу № 067/06/33-826/2024 (изв. № 0163300043824000074).

⁴ Решение Адыгейского УФАС России от 27.11.2025 по делу № 001/06/105-518/2025 (изв. № 0176200005525002504).

☑ Все характеристики объекта закупки должны указываться в структурированном виде, файл с полным описанием не должен противоречить извещению

Прикрепление к извещению о закупке файла с более подробным описанием объекта закупки, чем было указано в структурированном виде, будет означать наличие противоречия. Как следствие, участники закупки не смогут указать в структурированном виде значения характеристик, требования к которым в самом извещении о закупке не устанавливались.

Пример

При закупке новогодней елки, елочных украшений и игрушек заказчик сформировал в структурированном виде следующее описание объекта закупки:

Наименование характеристики	Значение характеристики	Инструкция по заполнению характеристики в заявке
Характеристики указаны в отдельном файле	Соответствие	Значение характеристики не может изменяться участником закупки

В приложенном файле, действительно, содержалось подробное изложение необходимых характеристик. Например, вот как был описан набор елочных шаров:

Наименование характеристики	Значение характеристики	Инструкция по заполнению характеристики в заявке
Цвет	Мятный и серебряный	Значение характеристики не может изменяться участником закупки
Диаметр, см	≥ 3	Участник закупки указывает в заявке конкретное значение характеристики
Количество в наборе, шт.	≥ 99	Участник закупки указывает в заявке конкретное значение характеристики
Материал	Пластик	Значение характеристики не может изменяться участником закупки

Участник закупки пожаловался, что в связи с отсутствием в извещении полноценного структурированного описания объекта закупки не может заполнить заявку на электронной площадке по образцу из файла.

Контрольный орган признал жалобу обоснованной и напомнил заказчику, что в силу ч. 3 ст. 7 Закона № 44-ФЗ информация, размещаемая в ЕИС, должна быть полной и достоверной⁵.

⁵ Решение Ставропольского УФАС России от 18.12.2024 по делу № 026/06/106-3209/2024 (изв. № 0321100017624000787).

☑ Если елочные игрушки используются только в процессе оказания услуг и не передаются заказчику навсегда, нельзя требовать, чтобы участники закупки указывали их характеристики

Это логично, учитывая различие поставляемых и используемых товаров, предложенное ФАС России в письме от 25.06.2025 № ИА/53616/20. Если товары не передаются заказчику, а используются при выполнении работ, заказчик не вправе требовать от участника закупки указания в заявке конкретных показателей указанных товаров. Участнику достаточно просто выразить в заявке согласие на выполнение работ или оказание услуг на условиях, предусмотренных извещением о закупке.

Пример правовой оценки УФАС

Учитывая, что объектом закупки является выполнение работ по монтажу, оформлению и демонтажу новогодних елей и шатра, а также то, что товары, указанные в техническом задании (в т. ч. «комплект украшения для ели»), в рамках оказания услуг не передаются заказчику по товарной накладной и не принимаются к бухгалтерскому учету заказчика, установление требований в соответствии с подп. «б» п. 2 ч. 1 ст. 43 Закона № 44-ФЗ при выполнении работ по монтажу, оформлению и демонтажу новогодних елей и шатра противоречит положениям Закона № 44-ФЗ⁶.

☑ Костюмы Деда Мороза и Снегурочки — это не игрушки!

Для заказчика это принципиальный момент, т. к. костюмы, в отличие от игрушек, включены в «аукционный перечень». Значит, конкурс на их поставку не провести.

Пример

Заказчик отнес костюмы Деда Мороза и Снегурочки к коду ОКПД2 32.40.39.290 «Игрушки прочие, не включенные в другие группировки» и объявил на их поставку электронный конкурс.

Правовая оценка УФАС: закупаемые товары соответствуют иной группировке ОКПД2 — 14.12.11 «Комплекты, костюмы, куртки (пиджаки) и блейзеры мужские производственные и профессиональные». Указанная группа включена в перечень товаров, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 21.03.2016 № 471-р, в отношении которых должен проводиться электронный аукцион. Неверный

⁶ Решение Московского областного УФАС России от 28.11.2023 по делу № 050/06/105-45479/2023 (изв. № 0848300046123001040).

выбор кода ОКПД2 обусловил осуществление закупки недопустимым способом, что является нарушением ч. 6 ст. 24 Закона № 44-ФЗ⁷.

☒ **Обязательно пересчитайте всех сказочных персонажей, которые будут задействованы в новогоднем представлении!**

Если описание объекта закупки содержит противоречия, заказчику не избегать обоснованных жалоб со стороны участников закупки.

Пример

Участник закупки пожаловался, что в техническом задании имеются противоречия относительно количества задействованных в спектакле актеров, а именно: «Новогодний интерактивный спектакль „Сказка о заколдованной Снегурочке, или Заговор ведьмы“ или эквивалент. Количество персонажей на сцене *не менее 9 человек*: Снегурочка, Леший, Добрый молодец Никита, Иван, три ведьмы: Кликуша, Говорунья, Молчунья, Дед Мороз или эквивалент». Однако *если пересчитать всех персонажей, то их получается только 8*.

Пояснение заказчика: при формировании описания объекта закупки подразумевалась необходимость девяти персонажей, однако ввиду технической ошибки между словами «Добрый молодец» и «Никита» пропущена запятая.

Заказчик, конечно же, был признан нарушившим положения п. 1 ч. 1, ч. 2 ст. 33, п. 1 ч. 2 ст. 42 Закона № 44-ФЗ⁸.

☒ **При закупке работ по возведению ледовых городков не предъявляйте к участникам никаких дополнительных требований (за исключением предусмотренных ч. 2.1 ст. 31 Закона № 44-ФЗ, если НМЦК превышает 20 млн руб.)**

Как следует из п. 15 ч. 2 ст. 45.1 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Правила благоустройства территории муниципального образования могут регулировать вопросы в т. ч. праздничного оформления территории муниципального образования. Аналогичные положения можно найти также в п. 1.5 приказа Минстроя России от 29.12.2021 № 1042/пр «Об утверждении

⁷ Решение Санкт-Петербургского УФАС России от 29.08.2025 по делу № 44-1673/25 (изв. № 0372200072825000002).

⁸ Решение Московского УФАС России от 04.12.2023 по делу № 077/06/106-16760/2023 (изв. № 0173300000623000006).

методических рекомендаций по разработке норм и правил по благоустройству территорий муниципальных образований» («праздничное оформление может быть отнесено к элементам благоустройства»).

С учетом сказанного некоторые участники закупок рассуждают так:

- возведение ледовых городков к Новому году — это праздничное оформление города;
- праздничное оформление города — это работы по благоустройству;
- при закупке работ по благоустройству на сумму свыше 5 млн руб. заказчик обязан установить дополнительные требования к участникам, предусмотренные поз. 9 приложения к ПП РФ № 2571 («работы по строительству некапитального строения, сооружения (строений, сооружений), благоустройству территории»).

Однако нужно исходить не из абстрактных допущений, а из фактического содержания Правил благоустройства конкретного муниципального образования.

Пример

Заказчик объявил электронный конкурс на устройство ледовых городков. К участникам закупки были предъявлены дополнительные требования в соответствии с ч. 2.1 ст. 31 Закона № 44-ФЗ (в рамках «универсальной стоимостной предквалификации»), т. к. НМЦК составила 35 млн руб.

По мнению заявителя жалобы, следовало установить дополнительные требования, предусмотренные поз. 9 приложения к ПП РФ № 2571, т. к. закупаемые работы относятся к работам по благоустройству.

Правовая оценка УФАС: в Правилах благоустройства территории г. Салехарда под «праздничным оформлением» понимается вывешивание национальных флагов, лозунгов, гирлянд, панно, установка декоративных элементов и композиций, стендов, киосков, а также устройство праздничной иллюминации. Каких-либо положений, относящихся к объекту рассматриваемой закупки (возведению ледовых городков), Правила не содержат.

Ледовые и снежные городки — историческая зимняя традиция большинства городов России. Возведением ледовых снежных фигур занимаются художники, скульпторы, архитекторы. Ледовые городки являются символами Нового года и устанавливаются на непродолжительное время, в зависимости от температурного режима окружающего воздуха, а после окончания праздничных мероприятий сносятся.

Исходя из понятий, зафиксированных в ГрК РФ и в Правилах благоустройства г. Салехарда, у заказчика отсутствовали основания для установления дополнительных требований, предусмотренных в поз. 9 приложения к ПП РФ № 2571. Более того, установление требования о наличии опыта выполнения работ по строительству

некапитального строения, сооружения (строений, сооружений), благоустройству территории стало бы ограничением для участников, которые занимаются возведением ледовых городков, т. к. художники и скульпторы, как правило, не имеют вышеуказанного опыта⁹.

☑ При закупке конфет на сумму свыше 500 тыс. руб. нужно предъявлять дополнительные требования по поз. 33 приложения к ПП РФ № 2571

Закупщики тоже люди! А для большинства людей конфеты в красивой коробке — это прежде всего подарок к празднику, а не скучные «продукты питания». Однако формально конфеты относятся именно к продуктам питания, а значит, их закупка для организаций, осуществляющих образовательную деятельность, медицинских организаций, организаций социального обслуживания, организаций отдыха детей и их оздоровления должна сопровождаться установлением дополнительных требований, предусмотренных поз. 33 приложения к ПП РФ № 2571¹⁰.

* * *

Надеемся, приведенный в статье обзор практики новогодних закупок поможет вам не только достойно подготовиться к встрече главного зимнего праздника, но и в наступившем 2026 году проводить закупки без нареканий со стороны контрольных органов. С Новым годом! ■

⁹ Решение Ямало-Ненецкого УФАС России от 21.11.2025 № 089/06/31-811/2024 (изв. № 0190300002124000571).

¹⁰ Например, в решении Адыгейского УФАС России от 27.11.2025 по делу № 001/06/105-518/2025 (изв. № 0176200005525002504) отмечалось как нарушение, что заказчик этого не сделал.

**Вы — специалист в сфере закупок?
Поделитесь с коллегами знаниями и опытом!
Журнал ПРОГОСЗАКАЗ.РФ приглашает к сотрудничеству авторов,
которые умеют и хотят рассказывать
о практических аспектах осуществления закупок.
Чтобы узнать об условиях публикации,
напишите на ottorolend@gmail.com.**



Земельные и имущественные торги: правовые основы, процедурные особенности и актуальная правоприменительная практика

Джамиля Созаева

д.э.н., доцент, руководитель образовательных программ площадки Росэлторг

Нормативно-правовой контекст и тенденции цифровизации в земельных и имущественных торгах

Организация и проведение торгов по отчуждению или передаче прав на государственное и муниципальное имущество представляют собой комплексный административно-правовой процесс, детально регламентированный системой федерального законодательства и подзаконных актов. Доминирующим трендом последних лет является полномасштабный переход к обязательной электронной форме всех имущественных и земельных аукционов, что направлено на обеспечение принципов публичности, конкурентности и максимальной экономической эффективности при распоряжении публичной собственностью. Нарушение требования об обязательной электронной форме ФАС России классифицирует как действие, ограничивающее конкуренцию, что влечет за собой применение мер административного воздействия, вплоть до выдачи предписаний и предупреждений.

Наиболее часто в настоящее время проводятся три вида имущественных торгов: по реализации и аренде земельных участков, по приватизации государственного и муниципального имущества, а также по сдаче в аренду объектов государственного и муниципального имущества (по приказу ФАС России от 21.03.2023 № 147/23). Перевод этих торгов в цифровой формат обострил методические и правовые нестыковки, что приводит как к мелким нарушениям со стороны организаторов торгов, так и к крупным проблемам, вплоть до срыва сделок.

В материалах статьи систематизированы ключевые требования законодательства, разъяснены сложные вопросы правоприменения и предложены организаторам торгов практические алгоритмы действий в рамках трех основных направлений: реализации земельных участков, приватизации имущества и передачи имущества в аренду.

Реализация земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности

Проведение торгов по продаже или аренде земельных участков регулируется Земельным кодексом РФ (далее — ЗК РФ). С 1 марта 2023 г. вступил в силу Федеральный закон от 07.10.2022 № 385-ФЗ, устанавливающий единый порядок электронных торгов, что завершило длительный переходный период и устранило правовую неопределенность. До 1 января 2026 г. ряд регионов и муниципальных образований могли проводить торги по продаже и аренде земельных участков в «бумажной» форме, если из-за технических проблем с доступом и скоростью функционирования интернет-инфраструктуры не было возможности проводить электронные аукционы. Такое право должно было быть обосновано и закреплено в региональных и муниципальных актах, однако нередко были случаи, когда организаторы торгов без утверждения подобного акта продолжали проводить аукционы по старой форме, что является нарушением.

С 2026 г. временные нормы прекращают свое действие, поэтому все земельные торги, включая размещение информации о предоставлении земельного участка, будут проходить в электронной форме, посредством размещения в ГИС «Торги».

Также рассмотрим ряд организационных вопросов, которые необходимо учитывать при продаже или сдаче в аренду земельных участков в 2026 г.

☑ Обязательные предторговые процедуры и требования к объекту торгов

1. Установление границ и кадастровый учет. Фундаментальным требованием, исключающим саму возможность проведения торгов, является наличие у земельного участка уточненных границ, сведения о которых внесены в Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН). С 1 марта 2025 г. совершение любой сделки, включая продажу с торгов, с участком, не имеющим установленных границ в ЕГРН, законодательно запрещено. Таким образом, организация торгов невозможна для участков, имеющих лишь условный кадастровый номер.

2. Подготовка Градостроительного плана земельного участка (ГПЗУ). В соответствии со ст. 57.3 ГрК РФ ГПЗУ является информационным документом, содержащим исчерпывающие данные о градостроительном регламенте, видах разрешенного использования, ограничениях, красных линиях, зонах с особыми условиями использования территорий (ЗООИТ), а также сведения о возможности технологического присоединения к сетям инженерно-технического обеспечения. Эта информация с 2025 г. должна быть дословно включена в извещение о проведении торгов в силу прямого требования подп. 4 п. 21 ст. 39.11 ЗК РФ.

Отсутствие актуального ГПЗУ или включение недостоверной информации из него является основанием для оспаривания результатов торгов и признания договора недействительным.

3. Определение вида разрешенного использования (ВРИ). В случае неоднократной неудачи в реализации участка (в т. ч. после снижения начальной цены на 30 % при повторных торгах) организатор вправе рассмотреть вопрос об изменении ВРИ для повышения инвестиционной привлекательности объекта. Процедура изменения ВРИ регламентирована ст. 33 ГрК РФ и осуществляется через внесение изменений в правила землепользования и застройки (ПЗЗ) по инициативе уполномоченного органа. С 2026 г. в ЗК РФ также вносятся коррективы по изменению ВРИ, и организаторам торгов следует обратить внимание на этот момент.

Процедурные особенности проведения электронного аукциона по ЗК РФ

Организатору торгов следует строго соблюдать установленную ЗК РФ последовательность и сроки, представленные в таблице ниже.

Таблица 1.

Ключевые этапы и сроки проведения торгов по ЗК РФ

Этап процедуры	Норма ЗК РФ	Сроки и ключевые требования	Ответственные действия организатора
Размещение извещения	Ст. 39.11	Обязательная публикация на официальном сайте ГИС «Торги» (torgi.gov.ru) и, как правило, на выбранной ЭТП	Подготовка полного пакета документации, включая извещение, проект договора, ГПЗУ, кадастровую выписку
Прием заявок и задатков	Ст. 39.12	Срок приема заявок — не менее 7 рабочих дней с даты публикации. Задаток вносится на счет, указанный организатором. <i>(Отметим, что извещение публикуется не позднее чем за 10 рабочих дней до проведения аукциона, т. е. непосредственно торгов, но до торгов должно быть рассмотрение заявок и признание претендентов участниками, и осуществляется это не позднее 3 рабочих дней</i>	Проверка поступления задатков и соответствия формальным требованиям к заявкам

Этап процедуры	Норма ЗК РФ	Сроки и ключевые требования	Ответственные действия организатора
		<i>с даты окончания приема. Таким образом, в 10 рабочих дней от публикации извещения до аукциона должны уложиться прием заявок и их рассмотрение; если на рассмотрение отводится максимум 3 рабочих дня, то, значит, прием — минимум 7 рабочих дней, но можно поставить и больший срок)</i>	
Рассмотрение заявок	Ст. 39.12	Не позднее 3 рабочих дней с даты окончания приема. Формирование протокола рассмотрения	Заседание аукционной комиссии, принятие решения о допуске. На сайте публикуются <i>только сведения о количестве допущенных участников</i> (без Ф. И. О./названий) и причинах отказа
Проведение аукциона	Ст. 39.13	Не ранее чем через 3 рабочих дня после окончания приема заявок. Проводится на ЭТП. Шаг аукциона — не более 3 % от начальной цены	Контроль за процедурой на ЭТП. Подписание электронного протокола проведения аукциона, автоматически формируемого системой
Заключение договора	Ст. 39.12	В течение 5 дней с даты подписания протокола	Направление победителю проекта договора для подписания усиленной квалифицированной электронной подписью (УКЭП)

Хотелось бы остановиться на такой проблеме, как протоколы признания претендентов участниками по земельным торгам. Нередко добросовестные участники торгов становятся жертвами мошенников и перекупщиков, которые, узнав о поданных заявках на торги, начинают угрожать заявителям, требуют отозвать заявки и т. д. В данном случае стоит обратить внимание организаторов торгов на два момента:

1. Необходимость соблюдения конфиденциальности торгов до определения победителя, неразглашение информации сотрудниками и ответственными лицами организатора третьим лицам.
2. Проверку правильности формирования протокола рассмотрения заявок и признания претендентов участниками аукциона. С 1 марта 2025 г. структура

промежуточного протокола рассмотрения заявок изменена, ст. 39.12 ЗК РФ теперь излагается так:

Извлечение

«...9. Организатор аукциона ведет протокол рассмотрения заявок на участие в аукционе, который должен содержать сведения о заявителях, допущенных к участию в аукционе и признанных участниками аукциона, датах подачи заявок, внесенных задатках, а также сведения о заявителях, не допущенных к участию в аукционе, с указанием причин отказа в допуске к участию в нем. Заявитель, признанный участником аукциона, становится участником аукциона с даты подписания организатором аукциона протокола рассмотрения заявок. Протокол рассмотрения заявок на участие в аукционе подписывается организатором аукциона не позднее чем в течение одного дня со дня их рассмотрения.

Сведения о количестве участников аукциона без указания иных сведений о таких участниках и сведения о заявителях, не допущенных к участию в аукционе, с указанием причин отказа в допуске к участию в нем размещаются на официальном сайте не позднее чем на следующий день после дня подписания протокола рассмотрения заявок...».

Таким образом, в протоколе рассмотрения заявок вы указываете количество допущенных — численно, а по недопущенным участникам уже перечисляете их наименования, с указанием причин недопуска. В такой ситуации информация о тех, кто допущен и придет торговаться на аукцион, остается конфиденциальной.

☒ Ответы на проблемные вопросы правоприменительной практики

Рассмотрим наиболее частые вопросы, которые поступают на площадку «Росэлторг» от организаторов земельных торгов.

? **Вопрос:** Возможно ли признать торги несостоявшимися, если участником признано только одно лицо?

Ответ: Нет. В отличие от процедур по Закону № 178-ФЗ, ЗК РФ прямо обязывает заключить договор с единственным участником аукциона (ч. 13 ст. 39.12 ЗК РФ). Договор заключается по начальной цене, указанной в извещении. Отказ организатора от заключения договора является неправомерным.

? **Вопрос:** Каковы правовые основания для отказа в допуске претендента или отмены торгов?

Ответ: Исчерпывающий перечень оснований для отказа в допуске приведен в ч. 8 ст. 39.12 ЗК РФ. Отмена торгов возможна, в частности, при выявлении

обстоятельств, препятствующих распоряжению участком (п. 8 ст. 39.11 ЗК РФ), например его резервировании для государственных нужд. Решение об отмене оформляется нормативным актом (постановлением) с обязательной публикацией извещения на ГИС «Торги».

? **Вопрос:** Допустимо ли внесение задатка третьим лицом?

Ответ: Формального запрета в ЗК РФ нет, однако на практике требование о внесении задатка самим участником часто закрепляется в извещении. Организатор вправе установить такое требование для минимизации рисков оспаривания. Решения Верховного Суда РФ по этой проблеме указывают, что сам по себе факт внесения задатка третьим лицом не может быть единственным основанием для отказа, но организатор должен обеспечить проверку происхождения средств во избежание злоупотреблений. Кроме того, в земельных торгах задаток еще трактуется как платежеспособность покупателя, что немного отличает толкование задатка от обеспечения заявок в закупках, например, в рамках контрактной системы. При уклонении победителя от подписания договора купли-продажи задатки взыскиваются в пользу организатора торгов. С точки зрения бюджетного законодательства с третьего лица, которое вносит задаток и не является участником правоотношений купли-продажи земли (и других активов), невозможно списать средства.

? **Вопрос:** Почему в некоторых случаях в договорах купли-продажи, аренды земельных участков прописывается невозможность переуступки прав, субаренды, хотя формально это не запрещено?

Ответ: В некоторых случаях земельные участки продаются или сдаются в аренду на льготных условиях: для субъектов МСП, для ведения личного подсобного хозяйства, таким образом, это можно считать целевым выделением объектов. Субаренда в такой ситуации не всегда гарантирует, что субарендатор соответствует условиям информационного сообщения. Могут быть и иные основания, почему переуступка прав, по мнению собственника актива, может быть нецелесообразной.

Приватизация государственного и муниципального имущества по Федеральному закону от 21.12.2001 № 178-ФЗ

Рассмотрим второй, не менее популярный тип торгов, связанный с приватизацией объектов государственной и муниципальной собственности. Процедура приватизации обладает максимальной степенью детализации и требует неукоснительного соблюдения установленной законом *императивной последовательности способов продажи*.

☑ **Перечень способов приватизации и их выбор**

1. **Преобразование унитарного предприятия в ООО.** Первичный способ, применяемый к действующим предприятиям.

2. **Продажа на аукционе (открытом по составу участников).** Основной и первоочередный конкурентный способ для большинства объектов (ст. 18 Закона № 178-ФЗ).

3. **Продажа посредством публичного предложения.** Применяется **только в случае признания аукциона несостоявшимся** (ст. 23 Закона № 178-ФЗ). Пропуск этой стадии и переход сразу к продаже по минимальной цене является грубым нарушением.

4. **Продажа по минимально допустимой цене.** Применяется *только в случае, если не состоялась продажа посредством публичного предложения* (ст. 23.1 Закона № 178-ФЗ). С 2025 г. установлены новые правила: начальная цена — 5–10 % от цены на публичном предложении, обязательный задаток — 1 %, срок приема заявок — не менее 50 дней.

5. **Продажа на конкурсе.** Применяется для специфических объектов: пакетов акций/долей более 50 %, объектов культурного наследия, требующих выполнения условий (сохранение рабочих мест, реставрация) (ст. 20 Закона № 178-ФЗ).

6. **Продажа на специализированном аукционе.** Эксклюзивный способ для реализации акций открытых акционерных обществ (ст. 19 Закона № 178-ФЗ).

☑ **Сквозные процессуальные требования и этапы**

Все процедуры проводятся в электронной форме в соответствии с постановлением Правительства РФ от 27.08.2012 № 860 (далее — ПП РФ № 860). Организатору (продавцу) необходимо предварительно заключить соглашение с оператором ЭТП, а его уполномоченным представителям — получить УКЭП и оформить машиночитаемую доверенность (МЧД) в ГИС «Торги».

Таблица 2.

Сравнительная характеристика
основных способов приватизации

Критерий	Аукцион	Публичное предложение	Конкурс
Ключевая цель	Максимизация цены	Реализация имущества, не проданного на аукционе	Выбор покупателя, готового выполнить инвестиционные/социальные условия

Критерий	Аукцион	Публичное предложение	Конкурс
Механизм торгов	Повышение цены от начальной с шагом (до 5 %)	Понижение цены от начальной до «цены отсечения» (50 %) с шагом (до 10 %). При подтверждении цены двумя и более участниками — разворот на аукцион на повышение	Подача двух частей заявки: часть 1 (согласие с условиями) и часть 2 (ценовое предложение, может подаваться отдельно, в последний день приема заявок)
Задаток	20 % от начальной цены	20 % от начальной цены	20 % от начальной цены. Для объектов культурного наследия в неудовлетворительном состоянии — 20 % от кадастровой стоимости
Особенности признания несостоявшимся	Если подана только одна заявка или допущен только один участник, аукцион признается несостоявшимся (с 2022 г. с единственным участником договор заключается)	Если цену подтвердил только один из нескольких допущенных участников, процедура признается несостоявшейся , договор не заключается с этим участником	Если участник только один, конкурс признается несостоявшимся, договор не заключается (ч. 3 ст. 20 Закона № 178-ФЗ)

Отдельно остановимся на таком способе реализации, как продажа по минимально допустимой цене. Данный способ был введен и пересмотрен в последние два года взамен продажи без объявления цены. Схема реализации обычного имущества (не акций и не объектов культурного наследия) реализуется, как отмечалось выше, по такому алгоритму: аукцион; если не состоялся аукцион — публичное предложение («голландский аукцион»); если не состоялось, то долгое время в рамках Закона № 178-ФЗ применялась продажа без объявления цены. Но продажа без объявления цены была проблемным способом реализации, т. к. участники процедуры могли подавать заявки с условной ценой в 1 рубль. Конечно, закон не ограничивал цену, на то и способ «без объявления цены», но в реальности собственники имущества не готовы были объекты продавать за бесценок, поскольку их остаточная стоимость все-таки не была столь низкой. В этой связи в 2024 и 2025 гг. были приняты меры по совершенствованию этого способа реализации. Было введено понятие «минимально допустимая цена имущества», определено, что по такому способу

реализации также требуется установление задатков, ужесточен алгоритм подачи и рассмотрения заявок.

Особенности проведения:

- начальная цена имущества составляет 5 % от цены, установленной на публичном предложении, или 10 %, если начальная цена более 20 млн руб.;
- обязательный задаток в размере 1 % цены первоначального предложения;
- отозвать заявку можно не позже чем за 5 дней до окончания срока подачи заявок.

В таблице ниже представлены все процедурные этапы торгов:

Таблица 3.

Регламент продажи имущества
по минимально допустимой цене

Ключевые этапы процедуры	Сроки реализации этапа
Прием заявок претендентов	Не менее 50 календарных дней на прием заявок
Отмена процедуры (по усмотрению продавца)	Невозможна
Признание претендентов участниками	В течение 5 рабочих дней со дня окончания срока приема заявок
Заключение договора с победителем	В течение 5 рабочих дней со дня подведения итогов
Оплата по договору купли-продажи и переход права собственности	На условиях, указанных в договоре купли-продажи
Оплата по договору купли-продажи и переход права собственности	Не позднее 30 рабочих дней со дня заключения договора

 Правоприменительные разъяснения по сложным ситуациям

 **Вопрос:** Каков минимальный пакет документов от претендента?

Ответ: Исчерпывающий перечень установлен ст. 16 Закона № 178-ФЗ. Дополнительные требования к документам, не предусмотренные данной статьей, устанавливать незаконно. Для юрлица: заверенные копии учредительных документов, документ о полномочиях руководителя. Для физлица: копия паспорта (всех страниц). Ненадлежащее оформление (например, отсутствие части страниц) является основанием для отказа в допуске.

 **Вопрос:** Как регулируется ответственность оператора ЭТП при технических сбоях?

Ответ: Пункт 39 ПП РФ № 860 обязывает оператора обеспечить бесперебойное функционирование площадки. При сбое торги приостанавливаются, все

участники уведомляются, а после устранения неисправности процедура возобновляется. Факт сбоя и приостановки фиксируется в протоколе. Основанием для претензий сторон к оператору служит соглашение, заключаемое с продавцом.

? **Вопрос:** Можно ли внести изменения в информационное сообщение или отменить торги?

Ответ: Да. Руководствуясь ст. 448 ГК РФ, изменения можно вносить не позднее чем за 3 дня до окончания приема заявок, продлив срок приема на 30 дней. Отмена возможна в тот же срок. При этом продавец обязан уведомить всех подавших заявки претендентов и вернуть им задатки в 5-дневный срок.

? **Вопрос:** Имущество размещено на торги в 2025 г., оценка недвижимости проведена также в этом году, НДС составляет 20 %. Торги пройдут уже в 2026 г., соответственно, договор купли-продажи также нужно будет заключать в новом году, а ставка НДС уже будет 22 %. Как в этом случае быть, ведь в текущий проект договора результаты оценки, представленные оценщиком, 22 % НДС внести нельзя?

Ответ: Размер процентной ставки НДС не является условием, относительно которого между сторонами должно быть достигнуто соглашение, а также условием существенным или необходимым для договора поставки товара, выполнения работ, оказания услуг (в т. ч. приобретения недвижимого имущества или аренды имущества).

Таким образом, размер ставки НДС не является существенным условием договора и может быть изменен путем заключения дополнительного соглашения без изменения цены контракта. Аналогичное мнение высказал Минфин России (письмо Минфина России от 01.02.2019 № 03-07-03/5762).

Поскольку ни ГК РФ не содержит обязательных к исполнению норм о включении ставки НДС, ни Закон № 178-ФЗ не устанавливает специальные правила, применяемые при изменении порядка налогообложения, то стороны вправе сначала заключить договор на объявленных в информационном сообщении условиях, а затем сразу же заключить дополнительное соглашение об изменении ставки НДС.

Передача государственного и муниципального имущества в аренду, безвозмездное пользование или доверительное управление по приказу ФАС России от 21.03.2023 № 147/23

Третье направление имущественных торгов, которое пользуется популярностью, — это передача в аренду, безвозмездное пользование объектов государственной

и муниципальной собственности. С 1 октября 2023 г. торги на право заключения указанных договоров проводятся *исключительно в электронной форме* на основании приказа ФАС России от 21.03.2023 № 147/23 «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса». Данный нормативный акт утверждает Порядок проведения торгов (далее — Порядок, Приказ ФАС № 147/23) и Перечень видов имущества, для которых возможен конкурс (а не аукцион).

 Ключевые особенности Приказа ФАС № 147/23

1. **Обязательное формирование комиссии.** В соответствии с п. 12 Порядка для проведения конкурса или аукциона создается комиссия в составе *не менее чем пяти человек*. Комиссия уполномочена отстранить участника на любом этапе при установлении факта предоставления недостоверных сведений. Ранее требования о составе комиссии не были регламентированы.

2. **Отсутствие необходимости специального соглашения с ЭТП.** В отличие от торгов по Закону № 178-ФЗ, для проведения процедур по Приказу № 147/23 заключение отдельного соглашения с оператором ЭТП не требуется. Достаточно общей аккредитации организатора на площадке.

3. **Безусловная обязанность заключить договор с единственным участником.** Пункты 120–121 Порядка устанавливают, что если заявку подал только один заявитель, соответствующий требованиям, или если участником признан только один заявитель, организатор *обязан заключить с ним договор* на условиях, предусмотренных документацией. Это жесткое правило, не оставляющее организатору возможности для отказа.

 Процедурный регламент и управление изменениями

Сроки и ключевые этапы проведения аукциона по аренде приведены ниже. Особое внимание следует уделить правилам внесения изменений, которые строго регламентированы.

Таблица 4.

Этапы проведения аукциона на право аренды по Приказу ФАС № 147/23

Этап процедуры	Срок/условие	Примечание
Размещение извещения и прием заявок	Срок приема — не менее 20 дней с даты размещения	

Этап процедуры	Срок/условие	Примечание
Внесение изменений в извещение	Возможно не позднее чем за 5 дней до окончания приема заявок. Срок приема продлевается так, чтобы с даты размещения изменений он составил не менее 20 дней	Различие между изменением извещения и документации критично
Внесение изменений в документацию	Возможно не позднее чем за 5 дней до окончания приема заявок. Срок приема продлевается так, чтобы с даты размещения изменений он составил не менее 15 дней	
Отказ от проведения аукциона	Возможен не позднее чем за 5 дней до окончания приема заявок. Задатки возвращаются в течение 5 рабочих дней	
Рассмотрение заявок комиссией	Не более 2 дней с даты окончания приема	
Проведение аукциона	Не позднее 1 рабочего дня со дня размещения протокола рассмотрения заявок. Шаг аукциона — 5 % от НМЦ	
Заключение договора	Не ранее чем через 10 дней со дня размещения итогового протокола	При уклонении победителя договор предлагается следующему по цене участнику

Ответы на актуальные вопросы организаторов торгов

? **Вопрос:** Каковы последствия проведения торгов по аренде в бумажной форме, при наличии действующего Приказа № 147/23?

Ответ: Такие действия квалифицируются ФАС России как нарушение антимонопольного законодательства (ч. 5 ст. 17.1 Федерального закона «О защите конкуренции»), поскольку ограничивают потенциальный круг участников. Как показала практика, ведомство проводит проверки и выдает предписания и предупреждения органам власти, допускающим подобные нарушения.

? **Вопрос:** Как регулируется работа с задатками в торгах по аренде? Как устанавливается размер и порядок их внесения?

Ответ: Порядок № 147/23 не содержит императивных указаний насчет реквизитов для внесения задатка. Организатор вправе как указать в документации свой расчетный счет, так и разрешить внесение задатка на лицевой счет участника на ЭТП. Этот вопрос должен быть однозначно урегулирован в извещении и ложится на плечи организатора.

? Вопрос: Каковы особенности проведения конкурса на аренду?

Ответ: Конкурс возможен только для видов имущества, включенных в специальный Перечень (приложение № 2 к Приказу). В этом случае победитель определяется не только по максимальной цене арендной платы, но и по лучшему сочетанию цены и иных критериев, установленных документацией (например, опыт, квалификация, инвестиционная программа).

? Вопрос: Может ли арендатор государственного или муниципального имущества выкупить его на льготных условиях?

Ответ: По общему правилу арендатор публичной собственности, который является субъектом малого или среднего предпринимательства, может без торгов выкупить это имущество, если (ст. 3 Закона № 159-ФЗ¹):

- оно на день подачи заявления находится в аренде непрерывно не менее года;
- нет задолженности по арендной плате за движимое и недвижимое имущество и неустойкам;
- недвижимое имущество не включено в перечень имущества для поддержки малого бизнеса;
- движимое имущество включено в перечень имущества для поддержки малого бизнеса и в нем нет сведений, что оно не отчуждается по Закону № 159-ФЗ (состав и виды движимого имущества, которое не подлежит отчуждению по Закону № 159-ФЗ, утверждены распоряжением Правительства РФ от 18.03.2023 № 632-р²);
- сведения о субъекте на день заключения договора о покупке арендованного имущества не исключены из единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства.

Далее, чтобы выкуп был возможен, необходимо, чтобы для этого была создана и проработана региональная и муниципальная нормативная правовая база. Как пример, можно рассмотреть Регламент г. Москвы³.

При выкупе арендованного имущества реализуется, по сути, **льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное**

¹ Федеральный закон от 22.07.2008 № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения движимого и недвижимого имущества, находящегося в государственной или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

² Распоряжение Правительства РФ от 18.03.2023 № 632-р «Об утверждении состава и видов движимого имущества, не подлежащего отчуждению в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2008 № 159-ФЗ».

³ Доступен по ссылке: <https://www.mos.ru/pgu2/landing/target/7700000010000229222/>.

имущество (п. 4 ст. 7 Закона о развитии предпринимательства⁴). При возмездном отчуждении арендуемого имущества из государственной или муниципальной собственности субъекты МСП пользуются преимущественным правом на приобретение такого имущества по цене, равной его рыночной стоимости и определенной независимым оценщиком (ст. 3 Закона № 159-ФЗ). Оплата выкупаемого арендуемого имущества осуществляется единовременно или в рассрочку посредством ежемесячных или ежеквартальных выплат в равных долях. Срок рассрочки оплаты такого имущества устанавливается соответственно нормативным правовым актом Правительства РФ, законом субъекта РФ, муниципальным правовым актом, но не должен составлять менее 5 лет для недвижимого имущества и менее 3 лет для движимого имущества (ч. 1 ст. 5 Закона № 159-ФЗ).

Заключение

Эффективная и юридически безупречная организация торгов требует от ответственных лиц глубокого знания специализированного законодательства, понимания нюансов электронных процедур и строгого следования установленным регламентам. Ключевыми векторами для минимизации правовых рисков являются:

- 1) своевременный перенос операций с недвижимостью с «бумаги» на электронные площадки и ГИС «Торги»;
- 2) скрупулезное соблюдение императивных сроков и последовательности процедур, особенно при приватизации;
- 3) тщательная подготовка документации, в земельных торгах — включая получение актуальных сведений из ЕГРН и ГПЗУ;
- 4) правильное оформление полномочий сотрудников через МЧД и УКЭП; систематическое повышение квалификации в условиях частого обновления подзаконных актов является необходимым условием для достижения прозрачности, конкурентности и, как следствие, максимальной экономической отдачи от распоряжения государственным и муниципальным имуществом.

Внедрение единого нормативного акта по земельным и имущественным торгам в перспективе снизит число методических и технических проблем и нестыковок, но, поскольку принятие такого документа пока откладывается, организаторам торгов придется соблюдать многочисленные разношерстные требования отдельных нормативных актов. ■

⁴ Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

ЭКОСИСТЕМА РОСЭЛТОРГ





ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ ПО 44-ФЗ

Росэлторг входит в перечень
федеральных операторов
электронных площадок, утверждённый
Распоряжением Правительства РФ
№ 1447-р от 12 июля 2018 года

Адресное приглашение
поставщиков на торги



Помощь персонального
менеджера, техподдержка 24/7
и представитель площадки
в вашем регионе



Обучение заказчиков с выдачей
удостоверений установленного
образца



Оперативный выпуск
электронной подписи
(Доверенное лицо ФНС России)



Индивидуальная настройка
личного кабинета организатора:
управление правами доступа,
уведомлениями и другими
возможностями



Автоматический расчет оценки
критериев по ПП РФ № 2604



Реестр протоколов, проверка
подписи и другие функции
для удобной и быстрой работы
членов комиссии



Подсказки для поставщика
и заказчика в части заполнения
и проверки характеристик
извещения в структурированной
форме



Заключение дополнительных
соглашений через
электронную площадку



Возможность работы
с индивидуальными
шаблонами протоколов



Функционал для самостоятельного
исполнения предписаний в личном
кабинете заказчика без обращения
к специалистам площадки



Бесплатные сервисы для заказчиков:

- Проверка ОКПД2/КТРУ
- Расчет и обоснование НМЦК
- Проверка поставщиков
- Калькулятор сроков

- Поиск документации
- Аналитика закупок
- Полная проверка документации
- Поиск решений ФАС



Имущественные торги

На площадке Росэлторг проходят процедуры по приватизации, продаже и аренде государственного, муниципального и частного имущества, а также неликвидов коммерческих компаний. Более 25 способов реализации имущества в электронной форме.



Приватизация



Продажа



Аренда

Увеличение стоимости
на торгах в среднем на 26,8%

Полное юридическое и экспертное
сопровождение сделок

Адресное привлечение
потенциальных покупателей

Помощь персонального
менеджера площадки
в вашем субъекте,
техподдержка 24/7



roseltorg.ru



Сервис подбора кадров в сфере закупок Росэлторг.Кандидаты

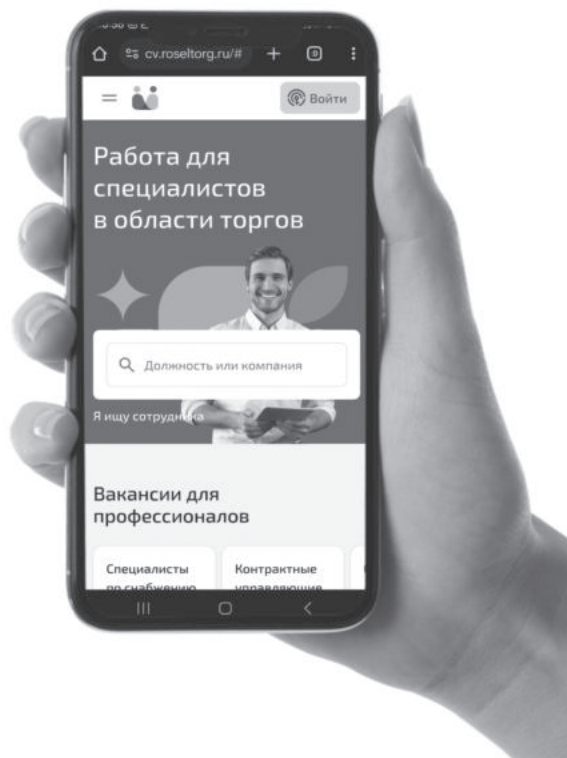
Главная особенность Росэлторг.Кандидаты — акцент на специальностях, востребованных в сфере электронных торгов.

Платформа включает удобный поиск, отраслевые фильтры, инструменты подтверждения квалификации для соискателей и проверки компетенций кандидатов для работодателей, встроенный чат для безопасного общения.



Авторизация
через
Росэлторг.ID

cv.roseltorg.ru





О соотносении закупаемого товара с позициями приложений к постановлению Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875

Гасан Хидиров

руководитель информационного отдела
ЭИС ПРОГОСЗАКАЗ.РФ

Выбор конкретной «защитной меры» в рамках национального режима — запрета, ограничения или преимущества — является одной из наиболее сложных практических задач.

Правила соотносения закупаемого товара (работы, услуги) с мерой национального режима изложены в подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875. На первый взгляд, все просто: заказчику необходимо сопоставить код ОКПД2 и наименование товара с номером позиции из приложения № 1 или 2. В случае совпадения устанавливается запрет или ограничение, в ином случае — преимущество. Если заказчик закупает медицинское изделие, а позиция в приложении к ПП РФ № 1875, помимо прочего, содержит код НКМИ, то для установления запрета или ограничения требуется также совпадение этого кода. Если соотнести код ОКПД2, наименование товара и (при необходимости) код НКМИ с позицией приложения № 1 или 2 не удастся, заказчик обязан установить преимущество.

Это упрощенное толкование подп. «д» п. 4 Постановления № 1875, которое на практике применяется не всегда¹.

Свою позицию относительно применения подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875 высказывал и Минфин России, в п. 3.1 письма от 31.01.2025 № 24-01-06/8697. Приведем выдержку из этого письма, поскольку большая часть рассматриваемой в статье судебной практики ссылается именно на данный пункт.

¹ Более подробно о порядке выбора позиции см.: Гурин О. Ю., Александров Г. А. Национальный режим 2.0 в закупках (глава 1), а также статьи: Гурин О. Ю., Созаева Д. А. О правилах выбора применимой «защитной меры» в соответствии с постановлением Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875 // ПРОГОСЗАКАЗ.РФ. 2025. № 6; Гурин О. Ю. Обзор первой судебной практики по спорам о применении постановления Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875 // ПРОГОСЗАКАЗ.РФ. 2025. № 10.

Извлечение

В графах «Наименование товара, работы, услуги» и «Наименование товара» указаны группы товаров, работ, услуг, которые по общему правилу (за исключением отдельных позиций, в т. ч. касающихся медицинских изделий) являются наименованиями соответствующих группировок по ОКПД2 (от подкласса до подкатегории).

В ОКПД2 использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования, в связи с чем группировка более высокого уровня включает в себя все входящие в нее группировки. Таким образом, соответствующая «защитная мера» распространяется на всю указанную в позиции группу товаров, работ, услуг по ОКПД2, т. е. на все товары, работы, услуги, включенные в указанную в соответствующей позиции группировку по ОКПД2.

Например, запрет, предусмотренный поз. 62 приложения № 1 в отношении машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства, включенных в код ОКПД2 28.30, распространяется также на котлы варочные (код ОКПД2 28.30.83.170).

Ведомство пояснило также, что при применении ПП РФ № 1875 не предусматривается дословное соответствие наименований товаров, указанных в описании объекта закупки, и наименований, которые содержатся в приложениях № 1 и 2. В свою очередь, Правила использования КТРУ и ПП РФ № 1875 не предусматривают использование наименования товара, содержащегося в позиции КТРУ, для отнесения закупаемых заказчиком товаров к товарам, в отношении которых применяются соответствующие «защитные меры».

Тем не менее, несмотря на обилие материалов и разъяснений, споры о выборе защитной меры остаются острыми. Судебная и административная практика вносят свои коррективы в применение подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875. Наглядно это будет показано далее в практических примерах.

Споры о применении поз. 385 приложения № 2 к ПП РФ № 1875

В эту позицию включены «иглы хирургические», «инструменты колющие» и «шприцы» с кодами ОКПД2 32.50.13.110, 21.20.24.120, 32.50.50.190. При отнесении конкретных медицинских изделий к данной позиции возникает немало споров.

1. Шприцы-манометры

Наиболее показательный пример сложности выбора национального режима — закупка шприцев-манометров с кодом НКМИ 165000 (шприц-манометр для баллонного катетера / внешней трубки эндоскопа, одноразового использования).

В данном случае от выбора «защитной меры» зависят еще и применимые правила формирования лотов. Если отнести шприц-манометр к поз. 385

приложения № 2, то заказчик должен будет установить ограничение и соблюдать правило, предусмотренное абз. 9 подп. «г» п. 4 ПП РФ № 1875. В этом случае заказчик сможет объединить закупаемый товар в один лот только с такими товарами, которые относятся к поз. 17, 139–141 приложения № 1 и поз. 179, 189, 320 (в части дефибрилляторов), 362–432 приложения № 2. В противном случае заказчик будет обязан установить преимущество и выделить шприц-манометры в отдельный лот, закупая их отдельно от медицинских изделий, которые относятся к вышеперечисленным позициям.

Мнение о соответствии шприцев-манометров поз. 385 поддерживается большинством территориальных управлений ФАС России². Эту же точку зрения разделяют и суды, причем в таких решениях практически всегда приводится ссылка на позицию Росздравнадзора.

Извлечение из решения АС г. Москвы

Медицинское изделие «Шприц-манометр для баллонного катетера одноразового использования» (код ОКПД2 32.50.13.110 «Шприцы, иглы, катетеры, канюли и аналогичные инструменты») включено в поз. 385 «Иглы хирургические; инструменты колющие; шприцы» перечня товаров приложения № 2, на которую распространяются ограничения, предусмотренные абз. 3 п. 1 ПП РФ № 1875. Данный вывод также подтверждается письмом Росздравнадзора от 28.02.2025 № 10-10959/25 «О предоставлении информации».

В указанном письме отражена позиция Росздравнадзора в отношении медицинского изделия с кодом НКМИ 165000 «Шприц-манометр для баллонного катетера / внешней трубки эндоскопа, одноразового использования» и кодом ОКПД2 32.50.13.110.

Росздравнадзор разъяснил, что данное медицинское изделие включено в поз. 385 приложения № 2 к ПП РФ № 1875, следовательно, все подобные изделия подпадают под ограничения, установленные данным перечнем.

Таким образом, антимонопольный орган правомерно пришел к выводу о том, что на товар «Шприц-манометр для баллонного катетера одноразового использования» распространяются ограничения, предусмотренные ПП РФ № 1875³.

² Решения Дагестанского УФАС России от 06.08.2025 № 005/06/106-1042/2025, Воронежского УФАС России от 28.10.2025 по делу № 036/06/105-1519/2025, Удмуртского УФАС России от 28.04.2025 по делу № 018/06/106-494/2025, Хабаровского УФАС России от 10.04.2025 № 7-1/199 по делу № 027/06/105-687/2025, Ханты-Мансийского УФАС России от 03.04.2025 № 086/06/14-571/2025, Московского УФАС России от 14.03.2025 по делу № 077/06/106-2999/2025, Северо-Осетинского УФАС России от 12.03.2025 по делу № А38-03/2025, Псковского УФАС России от 07.03.2025 по делу № 060/06/14-78/2025.

³ Решение АС г. Москвы от 09.10.2025 № А40-140707/2025 (в момент написания статьи дело находилось на рассмотрении в апелляционной инстанции).

Но есть и противоположная точка зрения. Более того, впервые она была озвучена тем же АС г. Москвы.

Извлечение из решения АС г. Москвы

Шприц-манометр для баллонного катетера одноразового использования — это стерильное изделие, с помощью которого вручную надувают баллон катетера и регулируют в нем давление (например, путем введения и аспирации жидкости или воздуха), а также сдувают баллон во время проведения медицинской процедуры.

Поскольку основной функцией данного медицинского изделия является создание или снятие давления в ангиопластическом баллоне или иных хирургических изделиях, а также измерение этого давления, шприц-манометр нельзя рассматривать как шприц в его обычном понимании.

Шприц-манометр не предназначен для пункции сосуда, и в его комплект поставки не входит игла. Он оснащен соединительным устройством по типу навинчивающегося конца для плотного соединения с катетером, а некоторые модели дополнительно имеют резиновый уплотнитель. Такая конструкция обеспечивает герметичное соединение шприца и катетера, что позволяет вводить вязкий контраст под давлением или создавать вакуум при выполнении экстракции тромбов через катетер. Данный инструмент используется не для пункции, а именно как устройство для создания высокого (положительного или отрицательного) давления.

Шприц — это медицинский инструмент, представляющий собой цилиндр с поршнем и иглой для введения или отсасывания жидкостей. Следовательно, можно сделать вывод, что шприц-манометр имеет конструкцию, отличную от шприца, ввиду своего иного функционального назначения⁴.

Ссылка на письмо Росздравнадзора судом принята не была. Суд отметил, что в приведенном письме Росздравнадзор обращает все внимание на код ОКПД2, не учитывая различия в наименованиях товаров, что противоречит подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875.

Аналогичной позиции, хотя и с некоторыми отличиями в формулировках, придерживается и АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области⁵. При этом в этом случае ссылка на письмо Росздравнадзора также не была принята судом к рассмотрению.

Если один и тот же суд по-разному трактует порядок применения национального режима для медицинского изделия с одним и тем же кодом НКМИ, то как в этой ситуации должен поступить заказчик?

⁴ Решение АС г. Москвы от 31.07.2025 по делу № А40-85698/2025.

⁵ Решение АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 20.11.2025 по делу № А56-60665/2025.

2. Наборы для дренирования плевральной полости

В предыдущем примере мы намеренно акцентировали внимание на отношении судов и контрольных органов к письмам Росздравнадзора, поскольку их содержание часто оказывается решающим для исхода дела. Однако в одном из споров, касающихся поз. 385, АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области поставил под сомнение обоснованность таких ссылок и подробно аргументировал свою позицию.

Заказчик, закупая набор для дренирования плевральной полости, сформировал описание объекта закупки и использовал код КТРУ 32.50.50.190-00001174 («Набор для дренирования плевральной полости»), в состав которого входит катетер для введения в плевральную полость. По мнению заявителя административной жалобы, заказчик должен был установить ограничение, поскольку данный товар относится к поз. 385 приложения № 2.

Антимонопольная служба признала жалобу обоснованной, однако суд с этим выводом не согласился.

Правовая позиция суда

Закупаемый набор по описанию, указанному в номенклатурной классификации медицинских изделий по видам, утвержденной приказом Минздрава РФ от 06.06.2012 № 4н «Об утверждении номенклатурной классификации медицинских изделий», не может быть соотнесен с товарными позициями из приложения № 2 к ПП РФ № 1875.

Заказчик законно и обоснованно не отнес набор для дренирования плевральной полости (поз. КТРУ 32.50.50.190-00001174) к поз. 385 приложения № 2 к ПП РФ № 1875, т. к. набор для дренирования плевральной полости:

- не соотносится с товарами, указанными в графе «Наименования товаров, работ, услуг» позиций приложений № 1 и 2 к ПП РФ № 1875;
- имеет отличный код вида медицинских изделий;
- имеет иную область применения медицинского изделия (дренирование, а не катетеризация или зондирование).

В оспариваемом решении антимонопольная служба согласилась с доводом жалобы, основанным на позиции Росздравнадзора, изложенной в письме от 21.02.2025 № 10-9454/25, о том, чтокупаемый заявителем набор для дренирования плевральной полости входит в состав поз. 385 приложения № 2 к ПП РФ № 1875, в связи с чем при осуществлении закупки набора для дренирования плевральной полости заказчик обязан установить ограничение.

Однако издание нормативных правовых актов в виде писем, распоряжений и телеграмм не допускается.

При этом федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд является Минфин России.

Таким образом, письмо Росздравнадзора не является нормативным актом, не может регулировать рассматриваемые правоотношения и применяться при разрешении споров о нарушении законодательства о контрактной системе, в т. ч. о порядке применения ПП РФ № 1875, а может носить только рекомендательный и оценочный характер⁶.

К сожалению, на практике письмам Росздравнадзора зачастую придается такой же вес, как и разъяснениям Минфина. Они воспринимаются не просто как рекомендательные или оценочные документы, а как акты, предопределяющие исход административного или судебного спора.

3. Шовный материал

Как было указано выше, в поз. 385 «Иглы хирургические; инструменты колющие; шприцы» включен в т. ч. код ОКПД2 21.20.24.120 «Шовные материалы». На первый взгляд, это может показаться противоречащим требованиям подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875, поскольку наименование товара («шовный материал») не совпадает с наименованиями товаров, указанных в поз. 385. Именно поэтому на практике часто возникают споры о необходимости применения данной позиции при закупке шовного материала.

ФАС России считает, что при закупке шовного материала заказчик обязан руководствоваться поз. 385⁷, в качестве обоснования ссылаясь на пункт 3.1 письма Минфина и иерархический метод классификации в справочнике ОКПД2.

Региональная практика также поддерживает мнение⁸, согласно которому, шовный материал относится к поз. 385. Очень часто в таких решениях делается ссылка на ГОСТ 25725-89 «Инструменты медицинские. Термины и определения» (далее — ГОСТ 25725-89), содержание которого помогает определить, к какой позиции необходимо отнести медицинский инструментарий.

⁶ Решение АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 30.10.2025 по делу № А56-37647/2025.

⁷ Решение ФАС России от 08.04.2025 по делу № 28/06/105-2394/2025.

⁸ Решение Омского УФАС России от 20.10.2025 № 055/06/106-1242/2025, от 09.10.2025 № 055/06/106-1208/2025, Новосибирского УФАС России от 07.02.2025 № 054/06/14-350/2025, Московского УФАС России от 22.04.2025 по делу № 077/06/106-4948/2025, Ленинградского УФАС России от 18.04.2025 по делу № 047/06/42-538/2025, Мурманского УФАС России от 18.03.2025 по делу № 051/06/106-166/2025, Камчатского УФАС России от 07.04.2025 по делу № 041/06/105-153/2025, Хабаровского УФАС России от 03.04.2025 по делу № 027/06/105-618/2025.

Можно предположить, что законодатель, включая код ОКПД2 21.20.24.120 в позицию 385, исходил из того, что шовный материал в большинстве случаев поставляется в комплекте с иглами. По этой причине он и был отнесен к категории «Иглы хирургические; инструменты колющие; шприцы».

4. Споры в отношении поз. 385 и иных медицинских изделий

Решение о необходимости применения поз. 385 может зависеть от наличия в составе медицинского изделия иглы, шприца или иного колющего инструмента.

Например, Новосибирское УФАС России указало, что при закупке игл для аспирации/биопсии необходимо устанавливать ограничение, поскольку данный товар относится к поз. 385⁹.

Однако такая логика применима не всегда. Забайкальское УФАС России, например, пришло к выводу, что ангиографические наборы не относятся к поз. 385. Это решение было принято несмотря на то, что, согласно описанию НКМИ 238640 («Набор ангиографический»), такие наборы могут содержать трубки, манифольды, задвижки и шприцы, причем в состав закупаемых заказчиком наборов шприцы действительно входили.

Выписка из решения УФАС

Поз. 385 приложения № 2 к ПП РФ № 1875 не применялась при осуществлении закупки медицинского изделия «Набор ангиографический», т. к. наименование «Набор ангиографический» и код вида медицинского изделия 238640 отсутствует в приложении № 2 к ПП РФ № 1875¹⁰.

Получается, что в некоторых случаях контрольные органы используют формальный подход, требуя точного совпадения наименования товара с наименованием позиции, а иногда толкуют подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875 более расширенно, изучая закупаемый товар, его состав и комплектацию и сравнивая, насколько это по смыслу соответствует наименованию позиции, включенной в то или иное приложение к ПП РФ № 1875.

Можно привести еще один пример формального подхода.

Заказчик закупал иглы для автоинъектора по коду КТРУ 32.50.13.110-00005718, при этом установил преимущество, посчитав, что данный товар не относится с поз. 385.

⁹ Решение Новосибирского УФАС России от 24.09.2025 № 054/06/14-2518/2025; Белгородского УФАС России от 30.09.2025 № 031/06/106-325/2025.

¹⁰ Решение Забайкальского УФАС России от 24.09.2025 № 075/06/105-503/2025.

Правовая оценка УФАС

Указанные в поз. 385 инструменты («Иглы хирургические; инструменты колющие; шприцы») по своему функциональному назначению не тождественны игле для автоинъектора. Способ применения и назначение хирургических игл, колющих инструментов и шприцов отличаются от таковых у иглы для автоинъектора, поскольку ее использование невозможно без взаимодействия с самим устройством — автоинъектором.

Положения ГОСТ 25725-89 для разрешения вопроса относительно необходимости применения национального режима в закупках в соответствии с ПП РФ № 1875 неприменимы¹¹.

Анализ сложившейся практики показывает, что у заказчика отсутствуют четкие и однозначные критерии для разрешения споров даже в отношении одной и той же позиции приложения № 2 к ПП РФ № 1875. Контрольные органы и суды могут занимать как формальную, так и более гибкую позицию, могут ссылаться на ГОСТ 25725-89 или игнорировать его, по-разному оценивать значимость писем Росздравнадзора.

Таким образом, при сопоставлении позиции перечня с закупаемым товаром рекомендуется тщательно изучать правоприменительную практику соответствующего контрольного органа и полагаться на удачу.

Споры о выборе позиций для иных медицинских изделий

Еще одна сложность в применении подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875 заключается в следующем. Для медицинских изделий заказчик обязан сопоставить наименование товара, код ОКПД2 и код НКМИ с соответствующей позицией. Однако достаточно ли для применения национального режима совпадения только кода НКМИ и наименования позиции при отсутствии совпадения кода ОКПД2? На практике такие ситуации встречаются.

Например, заказчик закупал товар «Консоль с подводами коммуникаций универсальная, с настенным креплением», поз. КТРУ 32.50.50.190-00001175 с кодом ОКПД2 32.50.50.190 и НКМИ 259390. В качестве защитной меры в извещении было установлено преимущество.

Данное положение было обжаловано. Заявитель посчитал, что заказчик должен был применить поз. 361 приложения № 2 к ПП РФ № 1875 с наименованием «Консоли подвода медицинских газов и электропитания, соответствующие кодам 259390, 259380, 157680, 335650 вида медицинского изделия

¹¹ Решение Красноярского УФАС России от 07.11.2025 № 024/06/106-3334/2025.

в соответствии с номенклатурной классификацией», для которой предусмотрен код ОКПД2 32.99.59. При этом код ОКПД2 32.50.50.190 в позиции 361 отсутствует.

Тем не менее, ФАС России и суд посчитали, что совпадения кода НКМИ вполне достаточно для установления ограничения. Совпадение кода ОКПД2 в данном случае не требовалось.

Правовая оценка суда

Пункт 3.3 письма Минфина России от 31.01.2025 № 24-01-06/8697, согласно которому позиции каталога формируются в установленном порядке на основе предъявляемых в соответствии с законодательством РФ, техническими регламентами и документами национальной системы стандартизации требований к товарам, работам, услугам, в т. ч. к их наименованию, а код ОКПД2 не в полной мере учитывает положения отраслевого законодательства РФ (например, в сфере охраны здоровья граждан), в т. ч. в части наименований товаров, работ, услуг¹².

В данном случае нельзя винить заказчика в невнимательности: поз. 361 действительно не содержит соответствующего кода ОКПД2, хотя подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875 прямо требует совпадения кодов ОКПД2 закупаемого товара и позиции. По мнению автора, Минфин России как регулятор контрактной системы и разработчик ПП РФ № 1875 не должен допускать ситуаций, когда в одну позицию включаются не связанные между собой через КТРУ коды ОКПД2 и НКМИ. То есть конкретно в данном случае в поз. 361 должен быть включен код ОКПД2 32.50.50.190, поскольку он через КТРУ 32.50.50.190-00001175 связан с НКМИ 259390, который уже входит в эту позицию.

Еще одна позиция, вокруг которой часто возникают споры, — это поз. 388 приложения № 2 к ПП РФ № 1875.

АС г. Москвы считает, что медицинские катетеры относятся к поз. 388¹³, т. к. в нее входят инструменты зондирующие, бужирующие, при этом согласно ГОСТ 25725-89 «Инструменты зондирующие, бужирующие» включают в себя, помимо прочего, и катетер (п. 101).

В то же время «стент для коронарных артерий, выделяющий лекарственное средство» не является зондирующим или бужирующим инструментом в смысле поз. 388 приложения № 2 к ПП РФ № 1875 и, следовательно, не подпадает под ограничительный режим допуска. К такому выводу пришло Дагестанское

¹² Решение АС Ханты-Мансийского АО от 11.11.2025 по делу № А75-17366/2025.

¹³ Решение АС г. Москвы от 28.07.2025 № А40-121315/2025.

УФАС России в своем решении¹⁴. Аналогичной позиции придерживается и Амурское УФАС России¹⁵.

По мнению Московского УФАС России, при закупке «Системы инфузионной микроструйной» по КТРУ 26.60.13.190-00000104 необходимо устанавливать преимущество¹⁶. Это несмотря на то, что, согласно НКМИ, в комплект такого изделия обычно входит катетер, который, как мы видели ранее, может относиться к поз. 388.

Иногда заказчики пытаются обойти требования подп. «д» п. 4 ПП РФ № 1875, намеренно выбирая код ОКПД2, не сопоставимый с позициями этого постановления. Это позволяет устанавливать преимущество вместо запрета, что значительно расширяет возможности для поставки иностранного товара.

В одном из примеров заказчик, закупая «Нейромонитор интраоперационный», использовал код ОКПД2 32.50.13.190 и установил преимущество. Контрольный орган указал, что заказчик был обязан применить КТРУ 26.60.12.129-00000236 («Система мониторинга нейрофизиологических показателей»), который включает код ОКПД2 26.60.12.129. Данный код входит в поз. 312 приложения № 2 к ПП РФ № 1875, поэтому заказчику надлежало установить ограничение¹⁷.

Споры о выборе позиции при закупке картриджей

Рассмотрим споры, касающиеся закупок иных (немедицинских) товаров.

Картриджи для принтеров закупает практически каждое государственное учреждение. Поэтому анализ практики установления кода ОКПД2 и меры национального режима при их закупке является весьма актуальным.

Проблема заключается в том, что применяемая в данном случае поз. КТРУ 20.59.12.120-00000002 («Картридж для электрографических печатающих устройств») содержит в себе сразу несколько кодов ОКПД2:

- 26.20.40.190 «Комплектующие и запасные части для вычислительных машин, принтеров и многофункциональных печатающих устройств прочие, не включенные в другие группировки»;
- 28.99.40.110 «Комплектующие (запасные части) печатного оборудования, не имеющие самостоятельных группировок»;
- 20.59.12.120 «Составы химические, используемые в фотографии, не включенные в другие группировки»;

¹⁴ Решение Дагестанского УФАС России от 15.10.2025 № 005/06/106-1371/2025.

¹⁵ Решение Амурского УФАС России от 21.10.2025 по делу № 028/06/106-782/2025.

¹⁶ Решение Московского УФАС России от 05.11.2025 по делу № 077/06/106-14169/2025.

¹⁷ Решение Московского УФАС России от 22.10.2025 по делу № 077/06/106-13526/2025.

- 28.23.25.000 «Части и принадлежности прочих офисных машин»;
- 26.20.40.120 «Элементы замены типовые устройств ввода и вывода».

Спор заключается в следующем: вправе ли заказчик выбирать коды ОКПД2 20.59.12.120/28.23.25.000/28.99.40.110 и устанавливать преимущество или же он обязан относить картриджи к коду ОКПД2 26.20 и устанавливать ограничение.

Рассмотрим первый пример, в котором суд говорит о необходимости применения кода ОКПД2 20.59.12.120 и установления преимущества.

Выписка из решения суда

Код ОКПД2 26.20.40.120 «Элементы замены типовые устройств ввода и вывода» содержит следующее описание¹⁸:

- емкости с тонером и тонерные отсеки для лазерных и светодиодных принтеров и многофункциональных печатающих устройств;
- фотопроводниковые блоки формирования изображения и блоки переноса (барабаны, ленты) для лазерных и светодиодных принтеров и многофункциональных печатающих устройств;
- картриджи однокомпонентные (в одном корпусе совмещен блок фотобарабана и тонерный отсек);
- емкости с магнитным носителем порошка (девелопер) для лазерных и светодиодных принтеров и многофункциональных печатающих устройств;
- емкости с чернилами для струйных, каплеструйных и твердочернильных принтеров и многофункциональных печатающих устройств, красящие ленты для матричных и литерных принтеров;
- картриджи для струйных и каплеструйных принтеров и многофункциональных печатающих устройств;
- средства очистки системы печати для струйных, каплеструйных и твердочернильных принтеров и многофункциональных печатающих устройств, блоки сбора отработанного тонера для лазерных и светодиодных принтеров и многофункциональных печатающих устройств;
- картриджи и прочие расходные материалы для сублимационных принтеров.

Вместе с тем код ОКПД2 26.20.40.120 «Элементы замены типовые устройств ввода и вывода» не содержит описания картриджа для лазерных принтеров.

¹⁸ Описание кода ОКПД2 26.20.40.120 приведено в ОК 034-2014 (КПЕС 2008) «Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности» (утв. приказом Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст) (ред. от 10.10.2025).

Учитывая изложенное, суд пришел к выводу о том, что указанные действия заказчика по установлению кода ОКПД2 20.59.12.120, а также применению преимущества не противоречат требованиям Закона № 44-ФЗ¹⁹.

Но существует и обратная практика, когда суд, пусть даже по прошлогодним спорам, делает вывод о необходимости применения кода ОКПД2 26.20 при закупке картриджей.

Выписка из решения суда

Закупаемым товарам (картриджам для электрографических печатающих устройств) наиболее соответствует код ОКПД2 26.20.40.120, т. к. детализирующее описание такого кода ОКПД2 соответствует закупаемому товару, в то время как код ОКПД2 28.23.25.000, установленный заказчиком в извещении, не содержит детализирующего описания²⁰.

В решениях о соотношении кода ОКПД2 и «защитной меры» применительно к картриджам контрольные органы указывают, что принтеры и МФУ относятся к категории периферийного оборудования (группа ОКПД2 26.20), в связи с чем расходные материалы к ним подлежат отнесению именно к указанной группе, следовательно, необходимо ограничение²¹.

Примирительную точку зрения высказал АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области, указавший на возможность установления, но неприменения ограничения на основании п. 6 ПП РФ № 1875.

Выписка из решения суда

Примененный заказчиком код ОКПД2 28.23.25.000 не указан в приложениях к ПП РФ № 1875, соответственно, заказчиком установлено преимущество в отношении товаров российского происхождения.

В случае выбора кода ОКПД2 26.20.40.120 заказчик должен в извещении установить ограничение. В то же время заказчиком закупались товары из числа

¹⁹ Решение АС Хабаровского края от 27.10.2025 по делу № А73-12590/2025, АС Московской области от 13.11.2025 по делу № А41-73574/2025. См. также постановление АС Дальневосточного округа от 07.10.2025 по делу № А73-22296/2024, где суд также посчитал возможным выбор кода ОКПД2 28.23.25.000. Дело касалось закупки 2024 г., когда ПП РФ № 1875 еще не было принято, но на сегодняшний день это означало бы, что заказчик должен применять преимущество.

²⁰ Решение АС г. Москвы от 19.02.2025 по делу № А40-262606/2024.

²¹ Решения Санкт-Петербургского УФАС России от 06.10.2025 по делу № 078/06/105-2691/2025, Томского УФАС России от 27.10.2025 по делу № 070/06/105-996/2025, Омского УФАС России от 07.10.2025 № 055/06/106-1168/2025, Краснодарского УФАС России от 18.06.2025 № 400/2025 по делу № 023/06/33-2595/2025, Ростовского УФАС России от 11.08.2025 № 061/06/105-2458/2025.

расходных материалов к имеющимся машинам и оборудованию в соответствии с технической документацией на такие машины и оборудование. В таком случае в соответствии с подп. «б» п. 6 ПП РФ № 1875 ограничение может не применяться заказчиками при осуществлении закупок.

При таких обстоятельствах ограничительные нормы, установленные ПП РФ № 1875, заказчиком не нарушены²².

Установление запрета при закупке встроенного программного обеспечения

Обычно при закупке оборудования, в комплект которого входит встроенное программное обеспечение (далее — ПО), контрольные органы настаивают на установлении меры национального режима, относящейся только к самому оборудованию, и не требуют отдельного запрета на встроенное ПО.

Пример правовой оценки УФАС

Закупка касается оборудования, в состав которого входят встроенные программные компоненты, не являющиеся самостоятельным объектом закупки, в связи с чем заказчиками и уполномоченным органом правомерно не установлено требование о необходимости поставки ПО²³.

Такое мнение высказывала и ФАС России в своей презентации от 18.03.2025²⁴.

Можно предположить, что в состав такого оборудования могут входить диски с ПО, и, казалось бы, здесь должна применяться та же логика. Диски с ПО являются компонентом оборудования, не выступают самостоятельным объектом закупки и, следовательно, не должны подпадать под запрет. Однако у АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области на этот счет иное мнение.

Заказчик осуществлял закупку резервных технических средств оповещения региональной автоматизированной системы централизованного оповещения населения, а именно «Устройства запуска электросирены С-40 по радиоканалу

²² Решение АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 27.11.2025 по делу № А56-73864/2025. В момент написания статьи дело находилось на рассмотрении в апелляционной инстанции.

²³ Решения Астраханского УФАС России от 09.10.2025 № 030/10/99-1044/2025, от 07.10.2025 № 030/10/99-1041/2025, Санкт-Петербургского УФАС России от 24.04.2025 по делу № 44-916/25, от 24.04.2025 по делу № 44-917/25.

²⁴ Презентация с совещания с территориальными органами ФАС России и уполномоченными органами субъектов РФ от 18.03.2025.

УЗСР». В комплект поставки также должен был входить компакт-диск с ПО для настройки параметров оборудования. Важно отметить, что данный диск был включен в описание оборудования как отдельная техническая характеристика, а не закупался отдельной товарной строкой.

Антимонопольная служба посчитала, что на данную товарную позицию заказчик обязан был установить запрет, поскольку ПО соответствует поз. 146 приложения № 1 к ПП РФ № 1875.

Суд поддержал выводы контрольного органа и признал его ненормативный правовой акт законным²⁵.

Решение интересно тем, что суд фактически разделил одну товарную позицию на две части: для одной из них заказчику необходимо было установить запрет, а для другой — ограничение.

Код ОКПД2 26.40.4, использованный в закупке, соответствует поз. 241 приложения № 2 к ПП РФ № 1875, по которой требуется установить ограничение. При этом абз. 11 подп. «г» п. 4 того же постановления установлено, что микрофоны и подставки для них (код ОКПД2 26.40.41.000), указанные в поз. 241, не могут быть включены в один лот с другими товарами.

Если распространить логику суда о необходимости отдельного запрета на диски с ПО, входящие в комплект, то, например, при закупке микрофонов диски с ПО для них придется выносить в отдельный лот. Это неизбежно, поскольку нельзя объединить в один лот поз. 146 приложения № 1 (запрет на ПО) и поз. 241 приложения № 2 (ограничение на оборудование). Но что делать, если победитель предложит к поставке оборудование иностранного происхождения, а закупить к нему российское ПО будет невозможно?

Подобный подход противоречит принципам эффективности и результативности осуществления закупок. Будем надеяться, что эта правоприменительная практика не получит распространения, тем более что приведенное решение в настоящее время находится на рассмотрении в суде апелляционной инстанции.

* * *

Надеемся, что приведенный в статье обзор судебной практики поможет в корректном выборе мер национального режима и позволит избежать претензий со стороны контрольных органов. ■

²⁵ Решение АС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 09.10.2025 по делу № А56-56626/2025.



Особенности закупки программного обеспечения

Любовь Захарова

руководитель отдела правового сопровождения
ООО «КРЕДО-С»

Программное обеспечение относится к объектам интеллектуальных прав, что обуславливает определенные особенности его гражданского оборота.

В данной статье обратимся к наиболее частым вариантам закупок, где присутствует программное обеспечение (далее — также ПО, программы для ЭВМ), а также нюансам закупок, остановимся на различиях между разными видами договоров, которые могут заключаться, и коснемся правильного применения ПП РФ № 1875 в части запрета на допуск программ для ЭВМ из иностранных государств. Как показывает практика, не всегда очевидно, в каком случае необходимо устанавливать запрет по ПП РФ № 1875, а в каких случаях установление такого запрета будет излишним.

I. Программное обеспечение: понятие и общая характеристика

Согласно ГК РФ «программой для ЭВМ является представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения» (ст. 1261 ГК РФ).

Исключительное право на программы для ЭВМ принадлежит правообладателю, который может быть как автором программы для ЭВМ, так и лицом, которое приобрело у автора исключительные права на программу для ЭВМ путем отчуждения либо в порядке служебного произведения.

Объем прав правообладателя, в т. ч. способы использования, определяется в ст. 1270 ГК РФ. Правообладатель вправе по своему усмотрению разрешать либо запрещать другим лицам использование программы для ЭВМ, а также

определять объем и перечень передаваемых прав, способы использования. Отсутствие разрешения приравнивается к запрету.

В связи с этим при осуществлении закупок, в которых присутствуют программы для ЭВМ, важно понимать:

- происходит ли передача прав заказчику;
- нужна ли передача заказчику исключительных либо неисключительных прав;
- какой объем неисключительных прав передается заказчику (исходя из того, какой объем прав необходим заказчику для достижения целей закупки).

Второй существенный момент, который влияет на осуществление закупок программ для ЭВМ, — это разделение их на встроенное, устанавливаемое ПО и ПО, предоставляемое по моделям SaaS и PaaS.

Встроенное ПО (Firmware) — программы, «вшитые» в аппаратные устройства (BIOS/UEFI, программы для контроллеров, банкоматов и т. п.). Это ПО, которое управляет работой электронных устройств. Такое ПО неотделимо от оборудования, в которое встроено, не может передаваться, распространяться отдельно от него.

Устанавливаемое ПО — устанавливается на оборудование (в т. ч. включая предустановленное ПО). Может быть отделено от оборудования без потери функциональности.

SaaS (Software-as-a-Service — ПО как услуга) — облачные технологии, *предоставляющие доступ к функционалу* ПО посредством сети Интернет: почтовые сервисы, мессенджеры, правовые онлайн-системы, бухгалтерские сервисы и т. п.

PaaS (Platform-as-a-Service — платформа как услуга) — облачные инструменты, такие как системы управления базами данных, среды машинного обучения, обработки BigData и т. п., которые пользователь может настроить под свои задачи. У пользователя отсутствует доступ к операционной системе, конфигурации виртуальных серверов и пр., только доступ к интерфейсу самой платформы.

II. Передача прав при закупке ПО — всегда ли?

Разберем, всегда ли при закупке программ для ЭВМ требуется передача неисключительных (исключительных) прав.

Вариант 1. Самый простой случай: заказчик приобретает неисключительные лицензии на программы для ЭВМ (для ранее не установленных программ либо в рамках продления существующих лицензий).

В этом случае передаются неисключительные права на программу для ЭВМ.

Вариант 2. Договор на разработку (модификацию) программы для ЭВМ

При разработке программы для ЭВМ по контракту в силу положений ГК РФ по общему правилу исключительные права принадлежат исполнителю (ст. 1298 ГК РФ). Чтобы заказчик получил возможность использования такой программы, необходимо в контракте прописать, что исполнитель предоставляет заказчику простую (неисключительную) безвозмездную лицензию. Также в контракте можно предусмотреть право совместного правообладания таким результатом заказчиком и исполнителем. Исключением является разработка программы для ЭВМ за счет бюджетных средств Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования. Если при этом выполняется хотя бы одно из условий, установленных в п. 4 ст. 1240.1 ГК РФ, то исключительные права принадлежат соответственно Российской Федерации, субъекту РФ или муниципальному образованию.

В отношении контрактов на модификацию (доработку) программ для ЭВМ нужно отличать собственно модификацию от адаптации.

Адаптация. В ст. 1280 ГК РФ понятие «адаптация» отдельно не выделяется, однако содержится перечень прав пользователя программы для ЭВМ. Так, подп. 1 п. 1 ст. 1280 ГК РФ говорит о праве пользователя, правомерно владеющего экземпляром ПО, на «внесение в программу для ЭВМ или базу данных изменений исключительно в целях их функционирования на технических средствах пользователя, исправление явных ошибок, если иное не предусмотрено договором с правообладателем». Иными словами, адаптация направлена на обеспечение взаимодействия устанавливаемой программы для ЭВМ с ранее установленными программами и самим устройством.

Модификация, согласно подп. 9 п. 2 ст. 1270 ГК РФ, — «любые их изменения, в т. ч. перевод такой программы или такой базы данных с одного языка на другой язык, за исключением адаптации». Обобщая, можно сказать, что модификация, во-первых, это всё, что не попадает под понятие «адаптация», а во-вторых, как правило, связана с изменением или добавлением функционала программы, добавлением новых модулей и т. п. Важным моментом в модификации программы для ЭВМ является наличие у заказчика (либо исполнителя) права на внесение изменений в программу для ЭВМ.

Модификация (результат модификации) программы для ЭВМ, в понимании ГК РФ, является самостоятельной программой для ЭВМ. Соответственно, для возможности использования ее заказчиком необходимо предусмотреть в контракте те же положения, что и для разрабатываемой программы для ЭВМ, включая предоставление простой (неисключительной) лицензии либо переход исключительных прав.

Вариант 3. Оказание услуг по техническому обслуживанию, технической поддержке и т. п.

Необходимость передачи прав в таких договорах будет зависеть от того, предоставляются ли заказчику дополнительные лицензии, расширяется ли функционал программы, происходит ли доработка системы, предоставляются ли заказчику новые способы использования ПО, не предусмотренные ранее.

Оказание услуг с предоставлением прав — права на ПО в ходе исполнения контракта будут переданы заказчику. Например, техническая поддержка информационной системы, в ходе которой исполнитель либо передает права на продление лицензии, либо осуществляет поставку дополнительных экземпляров ПО для новых рабочих мест. Также в рамках такого контракта возможно проведение работ по расширению функционала системы (модернизации), в связи с чем исполнитель передает заказчику права на новое ПО, ранее не установленное у заказчика, в т. ч. предоставляет доступ к новому модулю либо новому функционалу.

Расширение ранее предоставленного объема прав возникает, если в ходе контракта у заказчика появляются новые, ранее не предоставленные ему права. Например, предоставление права на переработку (модификацию) программы для ЭВМ, сублицензирование (в т. ч. подведомственным учреждениям), публичную демонстрацию и пр.

Вариант 4. Предоставление ПО в пользование

ПП РФ № 1875, о котором мы будем говорить чуть позднее, предусматривает, в частности, установление запрета в случае, если контрактом предусмотрено *«предоставление в пользование ПО посредством использования каналов связи и внешней информационно-технологической и программно-аппаратной инфраструктуры, обеспечивающей сбор, обработку и хранение данных (услуги облачных вычислений)»*.

И здесь возникает два взаимосвязанных вопроса: как квалифицируются такие правоотношения и какой вид договора (контракта) необходимо заключать заказчику.

Оговоримся, что случаи предоставления в пользование ПО — это использование облачных технологий, без установки программы для ЭВМ на устройство пользователя. Например, это использование браузерных версий правовых систем, бухгалтерских программ, электронной почты, мессенджеров и пр.

По первому вопросу очевидно, что права на программу не передаются заказчику, а он получает только доступ к ПО через каналы связи и внешнюю инфраструктуру (*«в целях получения определенного результата»*). Такие правоотношения формируются по модели договора SaaS — ПО как услуга (software

as a service), т. е. услуга по предоставлению доступа к сервису в сети Интернет или через приложение (предоставление информационно-компьютерных услуг), когда пользователь не устанавливает программу на свой компьютер, а использует сетевые ресурсы. При этом за работоспособность, обновление, безопасность, обслуживание отвечает разработчик.

Почему нельзя данные отношения квалифицировать как лицензионный договор? Для лицензионного договора существенными условиями являются, во-первых, передача экземпляра ПО, а во-вторых, указание в самом договоре на способы использования. Однако в случае с SaaS-договором экземпляр ПО заказчику не передается. Что касается способов использования (ст. 1270 ГК РФ), которые должны быть указаны в лицензионном договоре, то в договоре SaaS таких способов нет, заказчик использует только **результат работы программы**, а не саму программу. Согласно положениям п. 3 ст. 1270 ГК РФ «практическое применение положений, составляющих содержание произведения, в т. ч. положений, представляющих собой техническое, экономическое, организационное или иное решение, не является использованием произведения применительно к правилам настоящей главы».

Таким образом, в случае с предоставлением доступа к ПО предоставление права не требуется и следует заключать не лицензионный договор, а **договор оказания услуг**.

Однако договор по модели SaaS может содержать элементы лицензионного договора в случае, если для работы в облачном сервисе предполагается установка специального приложения на оборудовании пользователя (неисключительные права передаются в отношении приложения, устанавливаемого на оборудовании пользователя).

Вариант 5. Договор на оказание услуг с использованием ПО

Договор на оказание услуг с использованием ПО необходимо отграничивать от договора (контракта) по модели SaaS.

Общим для двух этих видов договора является то, что неисключительные права не передаются заказчику. На этом их сходство заканчивается. В случае контракта на оказание услуг с использованием ПО само ПО использует не заказчик, а исполнитель. И в этом их ключевое различие как для целей квалификации правоотношений, так и для целей установления национального режима. В качестве примера таких контрактов можно привести услуги по мониторингу информационной безопасности, проведение пентеста. И хотя данные услуги и аналогичные оказываются также через сеть Интернет, основным водоразделом является тот факт, кто будет непосредственно использовать ПО: сам заказчик (и тогда это договор оказания услуг по модели SaaS) либо исполнитель

для оказания услуг. В последнем случае права к заказчику тоже не переходят, но заказчик и не взаимодействует с программой непосредственно сам. Он получает только результат оказания услуг по контракту: например, отчет о выявленных уязвимостях. Таким образом, при заключении договора на оказание услуг с использованием программ для ЭВМ неисключительные права заказчику не предоставляются.

Вариант 6. «Коробочная поставка» (BOX)

Поставщик передает заказчику не права на использование программы, а сам материальный носитель, на который записана программа. Материальный носитель является вещью, неотъемлемое свойство которой — возможность использования по назначению, а именно для установки программы для ЭВМ.

К такому варианту поставки применимы положения договора о поставке. Передача прав же к пользователю происходит по так называемой модели упрощенного лицензирования. Ее суть заключается в том, что лицензионное соглашение заключается не с поставщиком, а напрямую с правообладателем путем совершения конклюдентных действий (установка программы) либо предоставления отметки об ознакомлении с лицензионным соглашением при первом запуске программы (ст. 1280 ГК РФ). Однако надо оговориться, что такой способ приобретения ПО достаточно редко используется на практике. Чаще договор предусматривает передачу прав на программу для ЭВМ.

Вариант 7. Поставка оборудования со встроенным ПО

В части передачи прав на встроенное ПО процесс схож с «коробочной поставкой» — права передаются напрямую от производителя конечному пользователю, который приобретает данное оборудование.

В заключение этой части необходимо отметить, что необходимость передачи прав также зависит от того, как будет сформировано описание объекта закупки. Так, в частности, Минцифры России в своих разъяснениях допускает, что даже в отношении встроенного ПО может быть установлено требование о передаче неисключительных прав¹. Поэтому при подготовке описания объекта закупки необходимо проанализировать возможность и целесообразность установления требования о передаче заказчику неисключительных прав (возможно, достаточно будет использовать модель «упрощенного лицензирования»).

¹ См, например, ответ Минцифры России на обращение Евгения Султанова от 01.09.2025 № 295329419 по применению постановления Правительства РФ от 23.12.2024 № 1875 // <https://gkgz.ru/mintsifry-zapret-na-inostrannoe-po-ne-dejstvuet-dlya-vshityh-programm-v-oborudovanii/>.

III. Программа для ЭВМ как объект закупки

Что является объектом закупки, когда речь идет о программе для ЭВМ? Как уже упоминалось ранее, гражданским законодательством программы для ЭВМ отнесены к особым объектам гражданских прав — интеллектуальной собственности. Однако разработчики Закона № 44-ФЗ данный факт упустили из виду. Вследствие чего ни с точки зрения Закона № 44-ФЗ, ни с точки зрения разработчиков ЕИС и электронных торговых площадок (далее — ЭТП) (что естественно) особенностей закупки объектов интеллектуальных прав не существует. Соответственно, заказчик вынужден выбирать из имеющегося: либо услуга, либо работа, либо товар.

При этом в зависимости от выбора объекта закупки заказчиком участнику доступен (или недоступен) тот или иной функционал. В частности, заполнение конкретных показателей при подготовке и подаче заявки, указание страны происхождения.

При выборе объекта «услуга» заказчик не обязан устанавливать требования к характеристикам (согласно и положениям Закона № 44-ФЗ, и разъяснениям ФАС и Минфина России), а участник, соответственно, заполнять конкретные показатели. При этом проблем не возникает, если заказчик указал товарный знак (что возможно, как правило, при продлении лицензии или доработке конкретной программы либо для обеспечения совместимости), т. к. указание требований к характеристикам такой программы излишне.

С другой стороны, если заказчик установил требования к функционалу программы, а в инструкции по заполнению предусмотрел требование указать конкретные показатели (что бывает не так уж редко), то участник технически не сможет такие показатели указать в электронном виде, если выбран объект закупки «услуга». Получается, что в случае, если заказчик хочет увидеть в заявке участника конкретные показатели, ему следует выбирать вариант «товар».

Однако в силу своей специфики программа для ЭВМ крайне редко выступает в гражданском обороте в качестве товара. Такое происходит при поставке так называемой коробочной версии, о которой мы писали выше. Это создает проблемы при размещении извещения на приобретение неисключительных прав на программу для ЭВМ, если для заказчика существенным является указание характеристик такой программы.

Выход — выбрать вариант объекта закупки «услуга», при этом не устанавливать требования о предоставлении конкретных показателей участником закупки, предполагая, что любые характеристики, подпадающие под диапазон, установленный заказчиком, его устраивают.

IV. Программы для ЭВМ в ПП РФ № 1875: сложные моменты

Переходя к ПП РФ № 1875 по отношению к программам для ЭВМ, мы разберем, во-первых, что понимает законодатель под программами для ЭВМ в данном постановлении, а во-вторых, варианты взаимодействия заказчика с ПО, которые поименованы в подп. «с» п. 4 ПП РФ № 1875, параллельно уделяя внимание как виду заключаемого договора, так и вопросу необходимости установления запрета в отношении программ для ЭВМ в каждом случае.

Как следует из формулировок подп. «о» п. 4 ПП РФ № 1875, законодатель постарался максимально расширить число случаев, которые подпадают под действие ПП РФ № 1875. Обращают на себя внимание следующие условия: «независимо от вида договора» и «независимо от способа реализации (на материальном носителе и/или в электронном виде)».

Далее в четырех абзацах подп. «с» п. 4 ПП РФ № 1875 законодатель разъясняет, что понимается под ПО для целей применения постановления.

По общему правилу все достаточно просто: если права передаются, то запрет устанавливаем, а если права не передаются, то не устанавливаем. Однако есть некоторые нюансы, которые мы разберем далее.

В первом абзаце ПП РФ № 1875 прежде всего упоминает такие варианты передачи ПО, как **«поставка на материальном носителе и/или в электронном виде по каналам связи»**. Фактически, независимо от сути правоотношений и вида договора (о чем и сказано в подп. «о» п. 4 ПП РФ № 1875) — лицензирования или поставки, запрет будет применяться. И здесь принцип с передачей прав работает (во втором случае, при коробочной поставке, права также передаются, только не от поставщика к заказчику, а напрямую от правообладателя к заказчику). Следовательно, *необходимо установить запрет*. Исключением является поставка оборудования с встроенным ПО (с оговорками из разъяснения Минцифры России, на которое мы ссылались ранее).

Но далее у нас есть вторая часть первого абзаца, в котором говорится в т. ч. о *«предоставлении в пользование ПО посредством использования каналов связи и внешней информационно-технологической и программно-аппаратной инфраструктуры, обеспечивающей сбор, обработку и хранение данных (услуги облачных вычислений)»*. Как мы уже разбирали выше, права на программу для ЭВМ в данном случае заказчику, скорее всего, передаваться не будут. Однако, несмотря на это, запрет устанавливать необходимо. Заключаемый вид договора — договор оказания услуг.

Второй абзац предусматривает установление запрета в случае **заключения контракта на поставку и техническое обслуживание компьютерной техники с установкой ПО**.

Для целей применения ПП РФ № 1875 для установления запрета необходимо, чтобы в результате исполнения такого контракта не только ПО устанавливалось, но и права по данному контракту переходили к заказчику в рамках исполнения текущего контракта. В этом случае мы заключаем договор оказания услуг с элементами лицензионного договора. В ином случае, если права на ПО переходят к заказчику по иному контракту, устанавливать запрет оснований нет. Например, согласно контракту на поставку ноутбуков, поставщик должен установить на поставляемый товар антивирусные программы. Однако сами программы приобретались заказчиком в рамках иной закупки, и права уже были переданы заказчику в рамках исполнения иного контракта. *В этом случае устанавливать запрет не требуется.* Вид договора — договор оказания услуг.

В третьем абзаце речь идет о **работах и услугах по разработке, модификации, модернизации ПО.**

ПП РФ № 1875 требует устанавливать запрет в случае, если «такие работы или услуги сопряжены с предоставлением заказчику прав на использование ПО или расширением ранее предоставленного объема прав».

Однако, например, в отношении разработки программы для ЭВМ применение запрета достаточно сомнительно, в связи с тем что на момент завершения работ по контракту такая программа (новая программа) еще не будет внесена в реестр российского ПО. Представляется, что в отношении новой программы для ЭВМ запрет может не устанавливаться (по аналогии с изготовлением товара по индивидуальному заказу)². В то же время, как мы уже упомянули ранее, модификация программы для ЭВМ также является новой программой, сведения о которой должны вноситься в реестр Минцифры. Тем не менее, можно предположить, что в случае модификации, доработки программы для ЭВМ законодатель имел в виду установление запрета в отношении программы, которая должна модифицироваться. В ином случае установление запрета невозможно в силу тех же причин, что и при разработке новой программы для ЭВМ.

Четвертый абзац подп. «с» п. 4 ПП 1875 говорит **об услугах, связанных с сопровождением, технической поддержкой, обновлением программного обеспечения**, в т. ч. в составе существующих автоматизированных систем, если такие услуги сопряжены с предоставлением заказчику прав на использование ПО или расширением ранее предоставленного объема прав.

Об услугах на техническую поддержку и сопровождение мы говорили выше. Здесь действует общее правило: если в ходе исполнения контракта заказчику

² См. письмо Минфина России от 28.07.2025 № 24-06-09/72841.

передаются права на программы на ЭВМ или расширяется объем прав, то запрет устанавливать необходимо. При этом вид договора — договор оказания услуг с элементами лицензионного договора.

Отдельно необходимо разобрать обновления ПО. Возникают взаимосвязанные вопросы: во-первых, происходит ли при получении обновлений передача прав, а во-вторых, нужно ли применять запрет?

Для ответа на вопрос необходимо определить правовую суть обновлений программ для ЭВМ.

С одной стороны, это самостоятельный объект интеллектуальных прав. И с точки зрения гражданского права обновление является программой для ЭВМ. Соответственно, для возможности ее использования заказчику необходимо получить право, исключительное либо неисключительное. Получается, если в предмет договора входит «предоставление обновлений», то права должны так или иначе передаваться. С другой стороны, возникает вопрос, в какой момент переходят права к заказчику от разработчика — в момент подписания основного договора, либо при передаче обновлений, либо при оплате?

Согласно разъяснениям Пленума ВС РФ, «положения ст. 1234 и 1235 ГК РФ не исключают возможности заключения лицензионного договора, предусматривающего предоставление права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, которые будут созданы (возникнут) в будущем» (п. 47 постановления Пленума ВС РФ от 23.04.2019 № 10). Это означает, что стороны вправе заключить лицензионный договор в отношении еще не вышедших обновлений программного обеспечения. При этом необходимо помнить, что право использования возникает у лицензиата в момент, определенный в договоре, но не ранее момента возникновения такого права. То есть передача прав происходит не в момент заключения основного договора, а в момент: а) выхода и/или установки обновления пользователем; б) оплаты обновления пользователем; в) иной, согласованной сторонами.

При таком подходе вопрос об установлении запрета при получении заказчиком обновлений должен решаться положительно.

Отдельно хотелось бы также отметить, что установление либо неустановление запрета должно определяться не формальным совпадением кода закупки с кодом ОКПД2, который включен в приложение № 1 к ПП РФ № 1875, а содержанием конкретного контракта. Так, в частности, не требуется установление запрета на иностранные программы для ЭВМ при заключении договора на подключение к сети Интернет и аналогичные закупки, хотя код ОКПД2, соответствующий данным услугам, и включен в приложение 1 к ПП РФ № 1875. Определяющим для установления запрета, на наш взгляд, должно

быть все же наличие в предмете закупки какого-либо основания, предусмотренного подп. «о» и «с» п. 4 ПП 1875.

В заключение хочется особо отметить, что данная статья не призвана полностью охватить все разновидности правоотношений по поводу программ для ЭВМ и содержит наиболее часто встречающиеся ситуации. Поэтому при осуществлении закупок, связанных с программами для ЭВМ, необходимо в первую очередь учитывать их особенности как объекта гражданских правоотношений, четко определять содержание возникающих между сторонами правоотношений для правильного выбора как вида договора и его существенных условий, так и применения защитных мер в рамках национального режима. ■

Отвечаем на вопросы читателей

На каких основаниях возможно уменьшение обеспечения исполнения контракта в ходе его исполнения, если контрактом не предусмотрены отдельные этапы?

В соответствии с положениями Закона № 44-ФЗ уменьшение обеспечения исполнения контракта является правом, а не обязанностью поставщика, при этом ключевое условие для такого уменьшения предусмотрено ч. 7.1 ст. 96 Закона № 44-ФЗ: *«если контрактом предусмотрены отдельные этапы его исполнения»*.

Таким образом, если отдельные этапы исполнения в контракте не выделены и возможность частичной приемки прямо не прописана, уменьшать обеспечение исполнения контракта не следует. Для этого попросту не возникает предусмотренных законом оснований.

Данный подход подтверждается и судебной практикой. Так, в деле № А40-19001/2022 суды пришли к выводу, что условие для уменьшения обеспечения исполнения контракта (ч. 7.1 ст. 96 Закона № 44-ФЗ) не выполнено, поскольку контрактом не были предусмотрены отдельные этапы его исполнения и приемка по частям.



Лазейка для заказчика или невнимательность участника закупки?

Тимур Багамаев

главный специалист-эксперт
Дагестанского УФАС России

Практика показывает, что иногда возникают ситуации, когда после подведения итогов конкурса или запроса котировок обнаруживаются заявки с ценовыми предложениями, превышающими установленную НМЦК. Подобные инциденты приводят к серьезным проблемам в процедуре заключения контрактов и ставят всех участников контрактной системы перед необходимостью поиска виноватых.

☒ Законодательная основа

Согласно подп. «г» п. 5 ч. 6 ст. 43 Закона № 44-ФЗ оператор электронной площадки обязан вернуть заявку, если она содержит предложение цены, превышающей НМЦК или равной нулю. Однако эти действия оператор электронной площадки может совершить в течение первого часа после подачи заявки.

Как следует из п. 1 ч. 4 ст. 42 Закона № 44-ФЗ, заказчик по собственной инициативе или в соответствии с запросом, предусмотренным ч. 5 ст. 42 Закона № 44-ФЗ, вправе внести изменения в извещение об осуществлении закупки, которые формируются с использованием ЕИС, подписываются усиленной электронной подписью лица, имеющего право действовать от имени заказчика, и размещаются в ЕИС не позднее чем за один рабочий день до даты окончания срока подачи заявок на участие в закупке. Изменение наименования объекта закупки и увеличение размера обеспечения заявок на участие в закупке не допускаются.

Одним из возможных изменений является снижение величины НМЦК. Именно этот факт создает проблему: если участник подал заявку с ценой, равной ранее установленной НМЦК, а потом заказчик снизил НМЦК, то формально эта заявка теперь содержит завышенную цену, но оператор электронной площадки не имеет возможности осуществить возврат такой заявки в связи с тем, что изменение цены произошло позже установленного на то срока.

☑ Проблема возврата заявок

Причина проблемы кроется именно во временных ограничениях процедуры возврата заявок. Оператор электронной площадки обязан сделать это немедленно, если нарушение выявлено сразу после подачи заявки. Но если срок подачи истек, а изменения произошли позже, то механизм автоматической проверки становится неэффективным. Таким образом, несмотря на формальное превышение предельной цены контракта, электронные площадки вынуждены допускать подобные заявки к участию в конкурентной процедуре.

Это вызывает ряд вопросов относительно правомерности участия таких предложений в торгах и законности последующего выбора победителя.

Пример

Поступила жалоба, в которой указывается на то, что не размещен протокол подведения итогов.

На рассмотрении жалобы были даны пояснения, что протокол был подписан членами комиссии, однако оператор электронной площадки не обеспечил надлежащее функционирование программно-аппаратных средств, что привело к невозможности формирования протокола подведения итогов закупки.

Согласно пояснениям, данная ситуация сложилась с тем, что заявка с идентификационным номером 2047295 имеет ценовое предложение, превышающее НМЦК. При этом основания для отклонения такой заявки у комиссии по рассмотрению заявок отсутствуют.

Комиссией антимонопольного органа установлено, что в извещение о проведении конкурса 19 июня 2025 г. были внесены изменения, согласно которым сумма цен товара снижена с 9 963 670,00 до 9 961 992,00 руб.

Заявитель (участник закупки) подал заявку 17 июня 2025 г. с ценовым предложением в размере 9 963 670,00 руб., которое на момент подачи заявки не превышало НМЦК, однако после внесения указанных изменений ценовое предложение заявителя не изменилось, в связи с чем превысило НМЦК.

Правовая оценка УФАС: в соответствии с подп. «г» п. 5 ч. 6 ст. 43 Закона № 44-ФЗ возврат заявки, содержащей предложение о цене контракта, размер которого превышает НМЦК, осуществляется не позднее одного часа с момента получения соответствующей заявки. В связи с чем у оператора электронной площадки отсутствовали основания для возврата такой заявки после истечения соответствующего времени.

Ч. 12 ст. 48 Закона № 44-ФЗ также не предполагает отклонение заявки в случае, когда ценовое предложение участника закупки превышает НМЦК, соответственно, действия комиссии по рассмотрению заявок не противоречат положениям Закона № 44-ФЗ.

При этом условия подп. «г» п. 5 ч. 6 ст. 43 Закона № 44-ФЗ не допускают наличие на рассмотрении комиссии заявки, признанной соответствующей требованиям, с ценовым предложением, превышающим НМЦК¹.

В аналогичных случаях антимонопольные органы приходили к выводу, что если имеется заявка, содержащая ценовое предложение, превышающее НМЦК, то нарушаются принципы контрактной системы и отсутствует возможность для продолжения процедуры закупки в целях заключения контракта, а наличие ответственности и необходимость выдачи предписания определяются в каждом случае индивидуально исходя из обстоятельств дела.

Рекомендации участникам торгов

Для предотвращения подобных ситуаций важно соблюдать следующую последовательность действий:

- 1) регулярно проверять обновления извещений о закупках;
- 2) при внесении изменений, которые приводят к несоответствию ранее поданной заявки требованиям извещения и Закона № 44-ФЗ, незамедлительно осуществлять отзыв старой заявки и подавать новую с учетом актуальной информации;
- 3) обращать внимание на возможные временные ограничения операторов электронных площадок.

Таким образом, проблема заключается скорее в недостаточной внимательности участников закупки и отсутствии у оператора электронной площадки возможности возвращать заявки после внесения изменений в извещение о проведении закупки в случае несоответствия такой заявки новым условиям закупки, нежели в злонамеренных действиях заказчиков. Однако законодательство о контрактной системе оставляет пространство для совершенствования механизмов контроля и защиты прав добросовестных участников рынка как путем направления жалоб в антимонопольный орган, так и в судебном порядке. ■

¹ Решение Дагестанского УФАС России от 18.07.2025 по делу № 005/06/106-948/2025. См. также решения ФАС России от 24.07.2024 по делу № 24/44/99/132, от 05.12.2024 по делу № 24/44/99/231, от 31.07.2025 по делу № 28/06/105-3599/2025.



Обзор практики привлечения к уголовной ответственности за коммерческие подкупы в 2025 г.

Дмитрий Исютин-Федотков

к.ю.н., доцент, главный юрисконсульт

ООО «Энергосервис-конкурентные закупки»

В настоящем обзоре рассмотрим наиболее интересные найденные в открытых источниках за 2025 г. примеры уголовных дел по коммерческим подкупам, связанных с проведением корпоративных закупок.

Что такое коммерческий подкуп, можно подробно посмотреть в ст. 204 УК РФ и многочисленных комментариях к данному кодексу, но тезисно и кратко отметим некоторые особенности данного состава:

- коммерческий подкуп — это незаконная передача либо получение денег или иных ценностей¹ лицу, выполняющему управленческие функции со стороны заказчика в обмен за совершение действий (бездействий) в интересах дающего лица или иных лиц;
- в ч. 1–4 ст. 204 УК РФ предусматривается ответственность за незаконную *передачу* ценностей, а ч. 5–8 этой статьи — за незаконное их *получение*; следовательно, за передачу ценностей ответственность могут нести представители участников закупок², а за получение — представители заказчиков;

¹ В ст. 204 УК РФ перечень передаваемых ценностей следующий: деньги, ценные бумаги, иное имущество, а также незаконное оказание услуг имущественного характера, предоставление иных имущественных прав (в т. ч. когда по указанию такого лица имущество передается, или услуги имущественного характера оказываются, или имущественные права предоставляются иному физическому или юридическому лицу).

² Здесь необходимо отметить, что в примечании к ст. 204 УК РФ указано, что лицо, совершившее преступление, предусмотренное частями 1–4 настоящей статьи, освобождается от уголовной ответственности, если оно активно способствовало раскрытию и/или расследованию преступления и либо в отношении его имело место вымогательство предмета подкупа, либо это лицо добровольно сообщило о совершенном преступлении в орган, имеющий право возбудить уголовное дело.

- сама статья предусматривает достаточно широкую квалификацию действиям (бездействиям) виновных лиц, отсюда в примерах мы видим и разный подход к назначению наказаний.

В первом примере к ответственности привлечен директор предприятия, который передал денежные средства представителю заказчика за подписание документов о проведенных работах.

Пример

Собранные следственным отделом по г. Комсомольску-на-Амуре СУ СК России по Хабаровскому краю и ЕАО доказательства признаны достаточными для постановления обвинительного приговора в отношении директора предприятия 1974 г. р. Он признан виновным в совершении преступления, предусмотренного ч. 4 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп).

Установлено, что в 2024 г. осужденный передал сотруднику промышленного предприятия денежные средства в сумме более 4,7 млн руб. за покровительство при подписании документов о проведенных строительно-монтажных работах.

Судом ему назначено наказание в виде лишения свободы сроком на 4 года условно с испытательным сроком 2 года со штрафом в размере 4 млн 770 тыс. руб.³

В другом примере директор организации, участвующей в закупках, также незаконно передавала руководителю заказчика деньги за общее покровительство, в т. ч. информацию о ценовых предложениях конкурентов.

Пример

Следственными органами СК России по Орловской области завершено расследование уголовного дела в отношении бывшего директора одного из обществ, находящегося в Тульской области, которая обвиняется в совершении двух преступлений, предусмотренных п. «в» ч. 3 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп в крупном размере).

Следствием установлено, что обвиняемая в период с 2019 по 2024 г. систематически передавала заместителю директора предприятия, расположенного в г. Ливны Орловской области, денежные средства в качестве коммерческого подкупа на общую сумму свыше 613 тыс. руб. за пролонгацию договора поставки, предоставление информации о потребностях, объемах и ценах на закупаемую продукцию, а также о ценовых предложениях конкурентов и оказание содействия в сокращении сроков оплаты продукции.

³ https://t.me/su_skr27/2135.

Уголовное дело с утвержденным обвинительным заключением направлено в суд для рассмотрения по существу. Уголовное дело в отношении получателя денежных средств находится на завершающем этапе расследования⁴.

Классический пример получения подкупа указан ниже. Из этого примера мы видим, как должностное лицо организации получило деньги и мобильный телефон в обмен на признание другой организации победителем закупок, а также беспрепятственное подписание актов выполненных работ.

Пример

Прокуратура Кировского района г. Уфы Республики Башкортостан утвердила обвинительное заключение по уголовному делу в отношении местного жителя. Он обвиняется в коммерческом подкупе, сопряженном с вымогательством предмета подкупа, совершенном в особо крупном размере.

По версии следствия, заместитель начальника одного из управлений нефтяной компании потребовал от руководителя подрядной организации передать ему 8 млн руб. за беспрепятственное подписание актов выполненных работ по договору на оказание логистических услуг, а также содействие в признании данной фирмы победителем конкурсных процедур и заключении с ней в дальнейшем договорных отношений.

Всего в период с ноября по декабрь 2023 г. мужчина получил через посредника денежные средства на общую сумму 2,8 млн руб., а также мобильный телефон стоимостью около 130 тыс. руб.

Уголовное дело направлено в Кировский районный суд г. Уфы Республики Башкортостан для рассмотрения по существу.

В отношении посредника и директора фирмы-подрядчика материалы уголовного дела выделены в отдельное производство⁵.

В другом примере мы видим, как должностное лицо заказчика, будучи начальником отдела охраны труда и состоя в группе согласования закупок, было заинтересовано в систематическом незаконном получении вознаграждения в размере 5 % от стоимости каждой новой согласованной спецификации к договору. С назначенным наказанием подсудимому, можно сказать, повезло, т. к. оно не связано с реальным лишением свободы. Удивляет, что лицо, получавшее незаконное вознаграждение, не предприняло никаких попыток к сокрытию следов, используя банковскую карту родственника.

⁴ https://t.me/skr_orel_57/5377.

⁵ <https://t.me/bashproc/6357>.

Пример

Синарский районный суд г. Каменска-Уральского вынес приговор бывшему начальнику отдела охраны труда одной из коммерческих организаций по делу о коммерческом подкупе.

Суд установил, что подсудимый в силу своих должностных обязанностей контролировал качество, полноту и своевременность поставок средств индивидуальной защиты, был участником группы согласования закупок. В период с 2019 по 2022 г. он получил более 450 тыс. руб. от представителя компании-поставщика за действия в ее интересах. По договоренности он систематически получал до 5 % от стоимости каждой новой спецификации к договору поставки. Деньги перечислялись на подконтрольную банковскую карту, оформленную на тещу.

За совершение преступлений, предусмотренных ч. 6 и п. «г» ч. 7 ст. 204 УК РФ, суд назначил подсудимому наказание в виде 6 лет лишения свободы условно с испытательным сроком 4 года. Также с него взыскан штраф в размере 2 млн руб. и конфискован доход на сумму 456,5 тыс. руб., полученный преступным путем.

Кроме того, суд лишил его права заниматься деятельностью, связанной с осуществлением организационно-распорядительных и административно-хозяйственных функций в коммерческих и иных организациях, на срок 4 года.

Для обеспечения выплаты штрафа сохранен арест на денежные средства и автомобиль осужденного. Штраф подлежит уплате в течение 60 дней со дня вступления приговора в законную силу⁶.

В примере ниже похожая история: здесь тоже начальник отдела организации и тоже небесплатно и незаконно содействовал в выборе контрагентов.

Пример

Прокуратурой г. Магадана поддержано государственное обвинение по уголовному делу в отношении 41-летнего жителя областного центра. Он осужден за совершение двух преступлений по п. «г» ч. 7 ст. 204 УК РФ (незаконное получение лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой организации, денег за совершение действий в интересах дающего и иных лиц, когда указанные действия входят в служебные полномочия такого лица, в крупном размере).

Установлено, что с марта 2020 г. по август 2022 г. начальник отдела материально-технического снабжения золотодобывающей организации при исполнении своих прямых должностных обязанностей представил руководству предложения по выбору двух контрагентов в качестве выгодных поставщиков. При этом должностное лицо действовало из личной заинтересованности, лоббировало интересы

⁶ <https://t.me/ekbobsud/4691>.

контрагентов за незаконно полученные вознаграждения. В дальнейшем на различных этапах исполнения заключенных договоров злоумышленник, пользуясь должностным положением, извлекал материальную выгоду и в результате противоправных действий незаконно получил коммерческие подкупы на общую сумму почти 1 млн руб.

Суд приговорил осужденного к лишению свободы на срок 5 лет 6 месяцев условно с испытательным сроком 3 года, а также лишил права в течение года заниматься деятельностью в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения коммерческих организаций.

Принадлежащие осужденному автомобили «Сузуки Альто», «Субару Легаси» и мотоцикл фирмы «Ямаха» конфискованы и обращены в доход государства в пределах денежных средств, полученных при совершении преступлений.

Приговор в законную силу не вступил⁷.

В следующем примере подсудимой женщине суд уже назначил достаточно серьезное наказание, но и размер незаконно полученного вознаграждения потянул на более тяжелую квалификацию по рассматриваемой статье УК.

Пример

Собранные следственными органами СК РФ по Воронежской области доказательства признаны судом достаточными для вынесения приговора в отношении бывшего начальника отдела материально-технического обеспечения воронежского предприятия. Она признана виновной в совершении преступления, предусмотренного ч. 8 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп).

Установлено, что в период с января 2020 г. по декабрь 2023 г. осужденная, являясь начальником отдела материально-технического обеспечения воронежского предприятия, занимающегося производством и реализацией кондитерских изделий и их полуфабрикатов, получила незаконное денежное вознаграждение в качестве коммерческого подкупа в сумме свыше 1,6 млн руб. от генерального директора организации за способствование победы его общества в конкурсах, проводимых предприятием, выборе его в качестве поставщика товаров и ускорения оплаты за соответствующие поставки.

Приговором суда виновной назначено наказание в виде 7 лет лишения свободы с отбыванием в исправительной колонии общего режима и штрафом в размере двукратной суммы коммерческого подкупа в сумме 3,3 млн руб.⁸

⁷ <https://t.me/prokmagadan/6815?comment=12808>.

⁸ <https://t.me/susk36vrn/5186>.

В примере ниже должностное лицо заказчика получало денежные средства уже не просто за лоббирование интересов другой организации при проведении закупок, но и за консультации участника по вопросам подачи заявок и ценовых предложений на участие в конкурсах заказчика.

Пример

Ленинский районный суд г. Ижевска избрал меру пресечения в виде заключения под стражу в отношении 48-летнего жителя г. Ижевска, обвиняемого в совершении преступления, предусмотренного ч. 8 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп).

По версии органов следствия, обвиняемый — начальник одного из отделов ПАО «Ижсталь» — незаконно получил от директора коммерческой организации коммерческий подкуп в особо крупном размере в сумме не менее 1 400 000 руб. за лоббирование интересов организации при проведении закупочных процедур на предприятии. В частности, фигурант оказывал консультативную помощь по вопросам подачи заявок и ценовых предложений на участие в конкурсах, закупку товарно-материальных ценностей, заключение договоров и их дальнейшую оплату⁹.

В другом примере специалист по закупкам со стороны заказчика получал деньги от руководителей организаций — участников закупок, в т. ч. за предоставление сведений о начале конкурсных процедур на электронной площадке и необходимых условиях.

Пример

Следователем следственного отдела по г. Аша СУ СК России по Челябинской области завершено расследование уголовного дела в отношении бывшего специалиста по закупкам отдела оборудования управления снабжения заводоуправления одного из заводов Аши, обвиняемого в совершении двух преступлений, предусмотренных п. «г» ч. 7 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп в крупном размере).

По данным следствия, в период с июня 2023 г. по май 2025 г. обвиняемый получал от руководителей и представителей организаций, выступающих в качестве поставщиков завода, коммерческий подкуп в виде денежных средств за продолжение долгосрочного сотрудничества, принятие решений о выборе данного контрагента для поставки продукции для нужд предприятия, за направление заявок в адрес организации, принятие мер по обеспечению заключения спецификаций и одобрению сделок путем предоставления сведений о начале конкурсных процедур на электронной площадке и необходимых условиях, а также за обеспечение бесперебойной и своевременной оплаты счетов и долгосрочного сотрудничества.

⁹ <https://t.me/sudUdm/2934>.

Денежные средства фигурант получал посредством переводов на свой банковский счет. Всего обвиняемый незаконно получил в качестве коммерческого подкупа не менее 750 тыс. рублей.

Для обеспечения исполнения приговора следователем СК России наложен арест на автомобиль обвиняемого NISSAN X-TRAIL стоимостью более 1,5 млн руб. Кроме того, в ходе предварительного следствия у фигуранта изъяты денежные средства в сумме 750 тыс. руб.

Уголовное дело после утверждения обвинительного заключения направлено для рассмотрения в Ашинский городской суд¹⁰.

В этом же городе произошел и другой случай коммерческого подкупа женщины — начальника отдела завода, которая получала на свой банковский счет деньги от представителей участников за принятие решений о выборе их в качестве контрагентов и обеспечение своевременной выплаты за оказанные услуги.

Пример

Следователем следственного отдела по г. Аша СУ СК России по Челябинской области завершено расследование уголовного дела в отношении бывшего начальника отдела материально-технического снабжения АО «Ашинский завод светотехники», обвиняемой в совершении преступления, предусмотренного ч. 6 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп в значительном размере), и семи преступлений, предусмотренных п. «г» ч. 7 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп в крупном размере).

По данным следствия, в период с июня 2020 г. по декабрь 2023 г. обвиняемая получала от руководителей и представителей организаций, выступающих в качестве поставщиков завода, коммерческий подкуп в виде денежных средств за продолжение долгосрочного сотрудничества, принятие решений о выборе данного контрагента для поставки продукции для нужд предприятия, а также за обеспечение своевременной полной оплаты услуг.

Денежные средства фигурантка получала посредством переводов на свой банковский счет в виде фиксированного процента от суммы произведенной поставщиком оплаты за товары и услуги.

Всего обвиняемая незаконно получила в качестве коммерческого подкупа более 3,8 млн руб.

Для обеспечения исполнения приговора следователем СК России наложен арест на земельный участок фигурантки.

¹⁰ https://t.me/su_skr74/5375.

Уголовное дело после утверждения обвинительного заключения направлено для рассмотрения в суд¹¹.

В Иркутской области начальник отдела одного из предприятий незаконно получил от представителя подрядной организации не только деньги, но и два легковых автомобиля и сотовый телефон, а также услуги имущественного характера.

Пример

Прокуратура Иркутской области утвердила обвинительное заключение по уголовному делу в отношении 33-летнего жителя региона. Он обвиняется по ч. 8 ст. 204 УК РФ (коммерческий подкуп), ч. 2 ст. 174.1 УК РФ (легализация (отмывание) имущества, приобретенного лицом в результате совершения им преступления).

По версии следствия, в период с января 2021 г. по апрель 2024 г. начальник производственно-технического отдела организации, осуществляющей строительство объектов на нефтегазодобывающих производствах Иркутской области, получил от представителя подрядной организации денежные средства, два легковых автомобиля премиум-класса, сотовый телефон и незаконное оказание услуг имущественного характера на общую сумму свыше 23,5 млн руб.

Незаконное вознаграждение предназначалось за совершение действий, направленных на заключение с этим подрядчиком договора на изготовление исполнительной документации без проведения конкурсной процедуры, а также беспрепятственную приемку и визирование документов по оказанным услугам, в том числе в заведомо завышенном объеме.

В целях легализации одного из полученных автомобилей рыночной стоимостью более 5,5 млн руб. обвиняемый заключил с директором подрядной организации фиктивный договор его купли-продажи.

Вину в совершении преступления мужчина признал.

Уголовное дело направлено прокуратурой в Куйбышевский районный суд г. Иркутска для рассмотрения по существу¹².

Выше были рассмотрены наиболее интересные примеры коммерческих подкупов за 2025 г., найденные в общем доступе. Мы же пожелаем нашим читателям, чтобы закупочная деятельность осуществлялась эффективно и успешно. ■

¹¹ https://t.me/su_skr74/5334.

¹² <https://t.me/irkprocnews/7090>.



Искусственный интеллект в контрактной системе: пространство для применения

Дмитрий Казанцев

к. ю. н., член Совета ТПП РФ

по развитию системы закупок в России

Для российской контрактной системы характерны устоявшиеся традиции цифровизации и интеграционного обмена данными между цифровыми системами, используемыми при подготовке и проведении закупки. В последние годы ускоренное развитие получили инструменты автоматизации отдельных бизнес-процессов — это и сквозное наследование данных от планирования до активирования, которое обеспечивается функциональностью ЕИС, и автоматизированный сбор и сопоставление предварительных предложений в рамках т. н. закупки с полки, которая проводится в порядке ч. 12 ст. 93 Закона № 44-ФЗ. Можно ли предположить, что в контрактной системе возможен и следующий шаг на пути диджитализации, а именно внедрение в закупочные бизнес-процессы искусственного интеллекта?

Понятие искусственного интеллекта

Искусственный интеллект как технология сегодня у всех на слуху. Он в том или ином виде востребован в самых разных аспектах и повседневной жизни, и хозяйственной деятельности. Однако правовое регулирование этого инструмента не только в России, но и за рубежом находится лишь в начальной стадии формирования.

Здесь важно подчеркнуть: искусственный интеллект является инструментом, а не участником правоотношений. Сегодня преждевременно говорить как о правоспособности искусственного интеллекта, пусть даже условной или ограниченной, так и о его деликтоспособности. Однако тот факт, что искусственный интеллект не может быть привлечен к юридической ответственности, вовсе не означает того, что никто не будет отвечать за вред, нанесенный его действиями. И тот факт, что искусственный интеллект не является субъектом права, а представляет собой именно инновационный инструмент создания

и реализации правоотношений, не означает того, что работа искусственного интеллекта остается вне правового поля.

Сегодня в России фундаментальным нормативным актом, посвященным основам регламентации работы с искусственным интеллектом, остается Указ Президента РФ от 10.10.2019 № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» (действует ред. от 15.02.2024). Сам феномен искусственного интеллекта определяется в этом указе следующим образом: «комплекс технологических решений, позволяющий имитировать когнитивные функции человека (включая поиск решений без заранее заданного алгоритма) и получать при выполнении конкретных задач результаты, сопоставимые с результатами интеллектуальной деятельности человека или превосходящие их».

В 2024 г. это базовое определение было дополнено обособленным модели искусственного интеллекта. Понятия «ИИ» и «модель ИИ» соотносятся как общее и частное, а точнее, как родовое и видовое понятия. Модель искусственного интеллекта определена в указе как «программа для электронных вычислительных машин (ее составная часть), предназначенная для выполнения интеллектуальных задач на уровне, сопоставимом с результатами интеллектуального труда человека или превосходящем их, использующая алгоритмы и наборы данных для выведения закономерностей, принятия решений или прогнозирования результатов».

И эти определения по сути своей корректны, однако важно понимать: они охватывают почти весь объем явлений, который может именоваться искусственным интеллектом. И в этом смысле не только теория, но и практика использования ИИ уходит своими корнями в XX в. Например, всем привычный и вошедший в фундаментальный обиход вариант искусственного интеллекта — это автомобильный навигатор. Искусственным интеллектом является автоматизированная система управления складом. И даже поведение виртуального «противника» в компьютерной игре по своей сути является именно имитацией когнитивных функций человека и получением при выполнении конкретных задач результатов, сопоставимых с результатами интеллектуальной деятельности человека.

Однако эти модели ИИ являются исполнением предопределенного алгоритма без обработки больших данных и без функции самообучения. Сегодня же в обиходе под искусственным интеллектом, как правило, понимается такой специфический кластер модели, как нейросети. Нейросети, как видно уже даже из их названия, имитируют когнитивную деятельность человека не только на прикладном, но и, если угодно, на технологическом уровне — их работа устроена на выстраивании связей, подобных нейронным связям в мозгу человека. По крайней мере, на том уровне, на котором мы себе сегодня представляем работу мозга человека.

Это позволяет не только обеспечивать обработку больших данных, но и добиться эффекта, который в Указе № 490 назван поиском решений без заранее заданного алгоритма. Сочетание этих двух факторов делает, с одной стороны, технологию нейросети наиболее эффективным инструментом для решения интеллектуальных задач, которые ранее считались принципиально не решаемыми на алгоритмическом уровне. С другой стороны, это создает эффект «черного ящика», при котором результат обработки информации нейросетью становится неочевидным для человека.

Важно подчеркнуть, что речь не идет о принципиальной непостижимости логики работы нейросети. Однако подчас для оценки итераций обработки информации, приведшей к конкретному результату, требуется специальное исследование с привлечением профильных специалистов. Вот почему важен тот процесс тестирования и верификации результатов работы каждой конкретной нейросети, который условно именуют машинным обучением. Без многоэтапного обучения даже самая мощная нейросеть остается лишь инструментом ускоренного генерирования галлюцинаций.

Все это в совокупности делает нейросеть потенциально полезным инструментом повышения эффективности хозяйственных отношений, но лишь при условии ее продуманного и поэтапного внедрения. И это в полной мере относится к сфере закупок, в т. ч. закупки для государственных и муниципальных нужд.

Искусственный интеллект в государственных закупках: текущее состояние

На повседневном уровне не всегда просто провести границу между простой автоматизацией и использованием нейросети. Да и цифровизацию и автоматизацию подчас используют как синонимы.

При этом в прикладном смысле цифровизация означает реализацию бизнес-процессов и юридически значимых действий в цифровой среде. Основой цифровизации является электронный документооборот. Формирование документа без использования бумажного носителя, его передача по электронным каналам связи, проведение онлайн-торгов в режиме реального времени — все это может быть более удобно по сравнению с традиционными вариантами той же самой работы. К тому же электронная форма позволяет фиксировать цифровой след всех действий, что особенно важно для ретроспективного государственного контроля. Однако цифровизация сама по себе не меняет ни сути бизнес-процессов, ни того факта, что даже в цифровой среде над реализацией этих бизнес-процессов работает все тот же человек.

Автоматизация невозможна без цифровизации. Но задача автоматизации — это не просто выполнение задач в цифровой среде, а выполнение их без

участия человека. Программно-аппаратный комплекс буквально берет на себя часть рутинных задач уполномоченного специалиста. Классический пример: наследование данных. Единоразово указанная в ЕИС информация о закупке теперь не копируется из документа в документ человеком, а автоматически предзаполняется в каждой новой форме. Если же мы говорим, например, о т. н. закупке с полки в порядке ч. 12 ст. 93 Закона № 44-ФЗ, то при проведении этой процедуры определения поставщика автоматизированы даже такие важные элементы закупочной работы, как сбор предварительных предложений потенциальных поставщиков и их ранжирование по степени привлекательности для заказчика.

Внешне работа искусственного интеллекта подчас схожа с реализацией алгоритмов автоматизации. Вот только в этом случае программно-аппаратный комплекс работает уже не с базовым набором сведений по жестко определенным сценариям, а с большими данными, к обработке которых привлекаются технологии нейросети.

В коммерческих закупках крупные заказчики сегодня вкладывают немалые деньги в создание и апробирование пилотных моделей искусственного интеллекта, предназначенного для решения отдельных задач подготовки и проведения закупки. И эта практика уже сегодня позволяет сделать однозначный вывод: не может быть нейросети для закупок вообще. Для эффективной работы нейросеть должна быть сфокусирована на решении одной задачи или группы смежных задач. И даже тогда требуется сперва тестирование и отладка, затем пилотное внедрение и ограниченное апробирование и лишь в случае успеха — универсальное применение.

В Законе № 44-ФЗ сегодня ни искусственный интеллект в целом, ни нейросети в частности не упоминаются. С учетом публично-правового принципа регулирования — «все, что не разрешено, то запрещено» — может показаться, что этот факт означает полную невозможность для государственных заказчиков использовать инновационные технологии для решения прикладных задач. Однако контрактная система сложна и многообразна. В ней достигнута почти полная цифровизация всех юридически значимых отношений. На отдельных этапах уже сегодня практикуется автоматизация, причем не в пилотном режиме, а в качестве ординарного и даже обязательного инструмента. Все это в совокупности создает условия для практического использования искусственного интеллекта в области госзаказа даже до установления нормативного регулирования.

Отсутствие нормативного регулирования порядка применения искусственного интеллекта в контрактной системе на практике не означает того, что он не применяется государственными и муниципальными заказчиками. На

практике искусственный интеллект нужен государственному заказчику едва ли не в первую очередь именно в силу изрядной сложности нормативного регулирования контрактной системы.

Например, уже сегодня цифровой алгоритм может подобрать в ЕИС сведения, необходимые для обоснования НМЦК. При этом заказчик может указать расширенные параметры описания продукции и получить ценовые данные не только об однородных, но и об идентичных товарах. Важно, что эти данные «подтягиваются» из ЕИС, а значит, могут быть использованы для той процедуры обоснования цены, которая предусмотрена действующим законодательством. Алгоритм сам посчитает и среднее арифметическое, и коэффициенты отклонения.

Еще важнее способность нейросети перепроверить проект извещения о закупке, подготовленный заказчиком, на предмет соответствия многочисленным отраслевым и специальным требованиям. Обычный специалист просто не способен удержать в голове содержание всех тех многочисленных нормативных актов, которые он обязан соблюсти при подготовке закупки. И нейросеть подсвечивает ему потенциальные противоречия той или иной формулировки извещения о закупке с требованиями конкретного нормативного акта.

Нейросеть может подсказать и более насущные вопросы соблюдения действующего законодательства: какой способ закупки выбрать, в какой срок опубликовать протокол или какую «защитную меру» применить во исполнение ПП РФ № 1875. Будучи интегрированным с календарем, искусственный интеллект и вовсе может выступать помощником по управлению временем и напоминать специалисту о соблюдении плановых и процедурных сроков.

Важно подчеркнуть: нейросеть не подменяет собой специалиста по закупкам. Она выступает ассистентом, она собирает и обрабатывает информацию, она предоставляет исходные и готовые данные — но решение принимает именно человек. Любой другой подход противоречил бы не просто контрактной системе, но и самой сути какого бы то ни было правового регулирования. Какие бы инновационные инструменты ни использовал человек в своей работе, но лишь он и лишь в пределах своих полномочий принимает юридически значимые решения.

Этот подход относится не только к использованию искусственного интеллекта, но и к любым вариантам автоматизации закупочной работы: последнее слово в любом случае должно оставаться за человеком.

Да, реализация этого базового принципа может дифференцироваться в зависимости от конкретной ситуации. В одних случаях — например, когда нейросеть указывает на потенциальные противоречия между проектом извещения о закупке и каким-то нормативным актом — человек может отклонить

замечания или, наоборот, внести корректировки без специальных обоснований и разъяснений. В других случаях — например, при автоматизированном предзаполнении форм закупочных документов на основании ранее внесенных данных — корректировка должна быть обоснованной, и специалист, вносящий изменения, оставляет в электронной среде пояснения относительно причин корректировки. Главное, чтобы сама работа уполномоченного специалиста не находилась в зависимости от работы программно-аппаратного комплекса.

Перспективы ИИ в госзакупках

При соблюдении изложенных выше базовых регуляторных принципов использование технологий искусственного интеллекта может стать одним из перспективных направлений развития контрактной системы. Как уже было сказано, едва ли стоит стремиться к централизации всех аспектов закупочной работы в одном гипотетическом «чате госзаказчика». Даже если с точки зрения пользовательского интерфейса это будет единая система, по своей сути она будет представлять собой комбинацию узкоспециализированных ИИ-ассистентов.

Например, одной из областей специализации нейросети может стать не просто «рецензирование» извещения о закупке и приложений к нему, а составление с нуля комплекта документации, включая проект контракта. На практике это потребует, вероятно, формирования библиотек типовых документов — либо в виде базы данных, либо в виде официального реестра. Но типовая документация не тождественна готовой документации. А значит, для выбора релевантной формы и для корректного наполнения этой формы плановыми параметрами с дальнейшей проверкой на предмет соответствия требованиям действующего законодательства актуальны могут быть вычислительные мощности профильной нейросети.

Подобный ассистент, кстати сказать, актуален не только для заказчика, но и для поставщика. Ведь при закупке сколь-нибудь сложной продукции составление заявки на участие в закупке составляет одну из значимых статей издержек поставщика, связанных с участием в госзаказе. Минимизация этих организационных издержек потенциально может не только упростить участие в госзакупке для конкретного производителя, но и повысить привлекательность рынка госзаказа для более широкого круга поставщиков в целом.

Для облегчения доступа российских производителей к российским регламентированным закупкам сложно переоценить значение потенциальной системы автоматизации подтверждения российского происхождения российской продукции. Ведь сегодня отечественный производитель на практике от полугода

до года должен потратить только на то, чтобы доказать, что он отечественный. И если правила подтверждения изменятся, то весь процесс начнется с начала... Профильный ИИ-ассистент, не подменяя собой контролеров и экспертов, мог бы принять на себя наиболее трудоемкие участки их работы, требующие в меньшей степени собственно экспертизы, с тем чтобы ускорить процесс допуска российских производителей к российскому госзаказу.

Для самого госзаказчика уже его профильный ИИ-ассистент мог бы помочь в деле применения правил национального режима по крайней мере в двух ипостасях. Во-первых, без обработки больших данных сложно оценить реальный конкурентный ландшафт, особенно с учетом фактора локализации. А заказчику важно знать объективные ответы на вопросы о том, есть ли вообще в России производство необходимой ему продукции, признано ли это производство российским де-юре, является ли оно российским с точки зрения уровня локализации де-факто, производит ли оно продукцию в необходимых заказчику объемах, осуществляет ли поставку в регион заказчика, имеет ли в России конкурентов и т. д. и т. п.

Во-вторых, уже на стадии оценки и сопоставления предложений помощь нейросети могла бы пригодиться для выявления случаев маскировки предложения о поставках некачественной китайской продукции. Речь идет и о поддельных документах, и о фиктивном предоставлении сведений о реестровой записи РРПП (когда поставщик, предоставивший такую запись, изначально планировал продать китайское, а не российское), и о несоответствии сведений реестровой записи описанию закупаемой продукции и т. п.

В отдаленной перспективе анализ конкурентной среды может стать основанием не только для определения порядка применения «защитных мер», предусмотренных ПП РФ № 1875, но и для определения способа закупки, предусмотренного самим Законом № 44-ФЗ. Ведь сегодня выбор способа закупки, за редчайшим исключением, детерминирован ценовым порогом: все, что дороже 10 млн руб., закупается на аукционе; все, что дешевле 10 млн руб., закупается посредством запроса котировок; если НМЦК меньше 5 млн руб., то можно попробовать закупку с полки; наконец, то, что дешевле 600 тыс., можно закупить у единственного поставщика. С наступлением 2026 г. эта схема очищена и от годовых лимитов для запроса котировок, и от презумпции дробления для закупок малого объема.

Эта схема наглядна и понятна. Однако в рыночной практике выбор способа закупки зависит не только от НМЦК.

Прежде всего, конкурентная закупка возможна лишь там, где есть конкуренция. Причем не потенциальная конкуренция, а реальное соревнование за государственный и муниципальный подряд. И не просто соревнование,

а соревнование квалифицированных поставщиков, способных поставить качественную продукцию. Если такой конкуренции нет, то проведение конкурентной закупки де-факто будет лишь необоснованным расходом бюджетных средств.

Кроме того, конкурентная процедура эффективна лишь там, где экономический эффект от конкуренции способен окупить издержки на проведение самой конкурентной процедуры. Например, если фактические издержки заказчика на проведение аукциона составляют 150 тыс. руб., а снижение цены в ходе аукциона составило лишь 100 тыс. руб., значит, аукцион оказался затратнее закупки у единственного поставщика на 50 тыс. руб.

Отдельно стоит сказать о том, что само использование монокритериального ценового сопоставления уместно лишь там, где возможно исчерпывающее указание всех количественных, качественных, потребительских, технологических и иных характеристик закупаемого товара (работы, услуги) и, соответственно, возможно сопоставление предложений исключительно по цене. Но и в этом случае в отсутствие эластичного ценообразования запрос котировок может быть рациональнее аукциона. Ведь какой смысл в аукционе, если у поставщиков разные цены, но ни один из них не готов их снижать?

Машинная обработка совокупности этих и смежных факторов, таких как сезонность, региональная специфика и даже репутация поставщика, позволит определять тот способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), который будет наиболее эффективен для данной конкретной закупки. Важно то, что в данном случае именно использование ИИ позволит если не вовсе устранить, то во всяком случае свести к минимуму риск субъективизма и негативного влияния пресловутого человеческого фактора. Похоже, снижение риска субъективизма представляет собой важный аргумент в пользу использования ИИ в контрактной системе.

Этот аспект важен и в таком ключевом вопросе, как оценка квалификации и делового поведения поставщика. Для выполнения серьезных подрядов и реализации инфраструктурных проектов может быть недостаточно выписки из ЕГРЮЛ или даже наличия лицензии. Сбор сведений о реальной хозяйственной деятельности подрядчика, как это, например, предусмотрено законодательством о государственных закупках той же Китайской Народной Республики, может стать той областью работы искусственного интеллекта, которая сможет принести, быть может, наибольшую пользу добросовестному заказчику, заинтересованному в качестве исполнения своего подряда.

Но, разумеется, такое использование возможно лишь после надлежащей подготовки и вдумчивого апробирования. А для такой подготовки необходимо понимать как границы эффективного применения ИИ, так и те технологические

ограничения, с которыми при использовании ИИ сталкиваются специалисты по закупкам уже сегодня.

Ограничения использования ИИ в контрактной системе

Прежде всего, важно помнить: искусственный интеллект в контрактной системе, как и в любой другой сфере, это не панацея, а лишь инструмент решения конкретных задач. И ключевая область эффективного применения этого инструмента — это не принятие решений. Например, не стоит пытаться подменить работой ИИ-ассистента работу приемочной комиссии при поставке продукции по контракту. Область эффективного применения ИИ — это оперативная обработка тех самых больших данных, на один сбор которых человек может потратить не одну неделю.

Однако при работе с большими данными для ИИ важна не только широта охвата и скорость обработки, но и глубина понимания логики контрактной системы.

Во-первых, необходимо подбирать полный комплекс нормативных актов, релевантных именно данной конкретной закупке. Не засорять подборку лишним. Но и не упустить нужного. А это может быть сложнее, чем кажется.

Например, при подготовке закупки лекарственных средств нужно, помимо общих требований к описанию предмета закупки и обоснованию НМЦК, учесть специальные требования постановления Правительства РФ от 15.11.2017 № 1380 «Об особенностях описания лекарственных препаратов для медицинского применения, являющихся объектом закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и приказа Минздрава России от 19.12.2019 № 1064н «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта... при осуществлении закупок лекарственных препаратов для медицинского применения». Нужно учесть нюансы постановления Правительства РФ от 04.09.2020 № 1357 «Об утверждении Правил использования информации о взаимозаменяемых лекарственных препаратах для медицинского применения... для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и постановления Правительства РФ от 17.10.2013 № 929 «Об установлении предельного значения начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), при превышении которого не могут быть предметом одного контракта (одного лота) лекарственные средства с различными международными непатентованными наименованиями». Нужно не забыть про исключения, обусловленные распоряжением Правительства РФ от 17.01.2024 № 40-р «Об утверждении перечня медицинских изделий, специализированных продуктов лечебного питания, необходимых для назначения пациенту по медицинским показаниям (индивидуальная непереносимость, по жизненным показаниям)

по решению врачебной комиссии, которое фиксируется в медицинской документации пациента и журнале врачебной комиссии». Нужно перепроверить закупаемое лекарство в перечне жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. Нужно корректно соотнести выводы с общими требованиями Постановления № 1875 и с теми исключениями, которые установлены в этом постановлении именно для закупки лекарств.

Во-вторых, еще сложнее научить нейросеть выстраивать правильную иерархию доктринальных, законодательных и правоприменительных позиций по тому или иному конкретному вопросу проведения закупок для государственных и муниципальных нужд.

Например, в Законе № 44-ФЗ отсутствует понятие «дробление закупки», что вроде бы позволяет заказчику самому определять объем конкретной закупки. Даже если речь идет о нескольких закупках однородной продукции. Однако отсутствие нормы не мешало контролерам в течение многих лет обвинять заказчиков в злонамеренном дроблении закупок с целью ухода от конкурентных процедур. Один из последних примеров такого рода — Определение Верховного Суда РФ от 05.11.2025 № 308-ЭС25-10662. Но Федеральным законом от 26.12.2024 № 484-ФЗ для заказчиков с начала 2026 г. установлено долгожданное право проводить несколько закупок у единственного поставщика даже тогда, когда речь идет о закупках однородных или даже идентичных товарах. Правда, правило это действует не при любых закупках у единственного поставщика, а лишь при мелких закупках до 600 тыс. руб. в порядке п. 4 и 5 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ. И, разумеется, при «закупке с полки» в порядке ч. 12 ст. 93 Закона № 44-ФЗ — в этом случае порог закупки уже не 600 тыс. руб., а 5 млн руб. Вот только даже при наличии такого права можно ожидать в 2026 г. от правоприменительной практики прецедентов, при которых заказчики будут получать обвинения в злоупотреблении этим правом... И все это необходимо оценить в совокупности для корректного ответа на простой вопрос о том, можно ли закупить 10 тонн мазута весной и еще 10 тонн бензина осенью.

В-третьих, как видно из приведенных примеров, ИИ-ассистенту придется иметь дело не только с массивом законодательства, но и с еще более обширным массивом правоприменительной практики. Подчас противоречивой.

Наконец, снятие указанных выше ограничений невозможно без владения базовыми юридическими навыками. ИИ-ассистент должен уметь отличить случайное и малообъяснимое решение от устоявшейся практики, а решение суда первой инстанции — от решения Верховного Суда РФ. ИИ-ассистент должен безошибочно работать с иерархией нормативных актов и точно применять правила «специальный закон отменяет действие основного» и «последующее

узаконение отменяет действие предыдущего». Наконец, он должен понимать, какая именно редакция закона применима к ответу на вопрос в данный момент времени.

На практике далеко не всегда удастся добиться даже соблюдения последнего, самого простого и базового требования. Например, при запросе относительно порядка проведения закрытых закупок некоторые популярные нейросети ссылаются на статьи, давно исключенные из Закона № 44-ФЗ.

И это подводит нас к еще одному, ключевому для контрактной системы ограничению: сложность внедрения ИИ в работу с хозяйственными отношениями обратно пропорциональна стабильности нормативного регулирования. Чем обширнее нормативная база и чем чаще она изменяется, тем меньше шансов на успешное использование нейросети для решения сколь-нибудь значимых вопросов.

Сегодня невозможно «скормить» нейронке конечный объем информации. Даже если этот объем будет чрезвычайно велик. Нужно научить ее постоянно обращаться к актуальным цифрам и актуальным редакциям нормативных актов — не случайно выше приводился пример с запросом данных с ЕИС. Ведь способность нейросети собирать и обрабатывать большие данные может стать не только возможностью, но и проблемой. На деле формула эффективного инструмента кроется в сочетании развитых алгоритмов с высокими требованиями к выбору источников информации и правилам подбора этой информации.

Все сказанное не означает принципиальной невозможности использования искусственного интеллекта в государственных и муниципальных закупках. На деле диджитализация в этой сфере развивается на наших глазах, и не приходится сомневаться в том, что ИИ-ассистент в будущем станет ординарным инструментом специалиста по закупкам. Важно лишь, чтобы нейросети стали именно помощью, а не обузой. Ведь ИИ нужен лишь там, где его внедрение способно повысить скорость и качество реализации бизнес-процессов, а не стать дополнительным ограничением для них. Не стоит забывать и о том, что внедрение ИИ отнюдь не бесплатно. А значит, при оценке перспектив его внедрения должен учитываться и фактор окупаемости, пусть даже и не краткосрочной.

Воплощение такого вдумчивого подхода, как представляется, реалистичнее всего при итерационном внедрении ИИ сперва в коммерческих, а затем и в государственных и муниципальных закупках. Работа с цифровым ассистентом на более ответственных участках возможна после того, как он показал свою эффективность и, что не менее важно, надежность во вспомогательных вопросах. Де-факто этот процесс уже стартовал. И есть шанс на то, что его осмысленная реализация все же сможет стать фактором вывода контрактной системы на новый уровень эффективности. ■



Ответы на вопросы

Ольга Никитина

эксперт ЭИС ПРОГОСЗАКАЗ.РФ

Представляем вашему вниманию ответы на самые интересные вопросы о применении Закона № 44-ФЗ, поступившие от пользователей электронной информационной системы ПРОГОСЗАКАЗ.РФ.

Вопросы, возникающие при проведении закупки

? Заказчик опубликовал извещение о проведении электронного аукциона 27 июня 2025 г., установив срок окончания подачи заявок на 7 июля 2025 г. В тот же день, 27 июня 2025 г., заказчик обнаружил в извещении ошибку и на этом основании внес в него изменения. Ссылаясь на ч. 4 ст. 42 Закона № 44-ФЗ, он «продлил» (а на самом деле сократил) срок подачи заявок до 1 июля 2025 г. Функционал ЕИС позволил совершить данные действия, но правомерны ли они?

С нашей точки зрения, такие действия неправомерны, даже если ЕИС дает техническую возможность их совершить.

В соответствии с ч. 3 и 4 ст. 42 Закона № 44-ФЗ законодатель устанавливает два взаимосвязанных требования:

1. Первоначальный минимальный срок. Согласно п. 2 ч. 3 ст. 42 Закона № 44-ФЗ извещение об электронном аукционе должно быть размещено не менее чем за 7 дней до даты окончания подачи заявок (за исключением случаев, когда НМЦК превышает 300 млн руб. в общем случае или 2 млрд руб. при проведении закупок на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, сносу объекта капитального строительства).

2. Продление срока при внесении изменений. В силу ч. 4 ст. 42 Закона № 44-ФЗ заказчик вправе вносить изменения по собственной инициативе не позднее чем за один рабочий день до окончания срока подачи заявок. При этом новый срок должен быть продлен так, чтобы со дня, следующего за днем

размещения изменений, до новой даты окончания подачи заявок в общем случае было не менее 7 дней, а если НМЦК менее 300 млн руб. в общем случае или 2 млрд руб. для контрактов на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, сносу объекта капитального строительства — не менее 3 дней.

Сокращение срока подачи заявок может быть расценено контролирующими органами как административное правонарушение, ответственность за совершение которого предусмотрена ч. 5 или 6 ст. 7.30.1 КоАП РФ¹.

? Победителем запроса котировок признано ООО, которое не включено в РНП. Вместе с тем единственный участник (он же — директор) данного ООО включен в РНП 14 августа 2025 г. Должна ли комиссия заказчика отклонить заявку такого участника? Если да, то на каком основании?

В силу ч. 1.1 ст. 31 Закона № 44-ФЗ заказчик *вправе* требовать отсутствия в РНП сведений не только о самом участнике, но и о лицах, информация о которых указывается в заявке в силу подп. «в» п. 1 ч. 1 ст. 43 Закона № 44-ФЗ. К таким лицам относятся, в числе прочих, участники (члены) корпоративного юридического лица, владеющие более чем 25 % долей в уставном капитале. Единственный учредитель ООО, которому принадлежит 100 % в уставном капитале хозяйственного общества, очевидно, подпадает под это определение.

Соответственно, *если в извещении о закупке было установлено требование, предусмотренное ч. 1.1 ст. 31 Закона № 44-ФЗ*, комиссия заказчика обязана отклонить заявку ООО, единственный участник и директор которого включен в РНП, на основании п. 3 ч. 12 ст. 48 Закона № 44-ФЗ, т. е. в связи с несоответствием участника закупки требованиям, установленным в извещении о закупке в соответствии с ч. 1.1 ст. 31 Закона № 44-ФЗ.

При этом если бы доля учредителя, включенного в РНП, составляла 25 % и менее (и он не являлся единоличным исполнительным органом — директором), то оснований для отклонения заявки не было бы. Так, контрольными органами было признано неправомерным отклонение заявок участников, учредители которых *с размером доли 15 %* были включены в РНП². В случае, когда в РНП был включен учредитель *с долей 55 %*, отклонение, напротив, было признано обоснованным³.

¹ В качестве примера можно привести решение Татарстанского УФАС России от 25.12.2023 по делу № 016/06/42-1836/2023 (изв. № 0811500001123000130).

² Решения Хабаровского УФАС России от 16.04.2025 № 7-1/189 (изв. № 0322300008425000077), Приморского УФАС России от 23.04.2025 № 025/06/105-348/2025 (изв. № 0820500000925000001).

³ Решение Красноярского УФАС России от 11.12.2024 № 024/06/106-4259/2024 (изв. № 0119200000124020159).

Вопросы, возникающие на этапе исполнения контракта

? Обязан ли подрядчик уменьшить твердую цену контракта на коэффициент зимнего удорожания, если работы выполнялись не только в летний период?
 Нет, если в контракте установлена твердая цена за весь объем работ и ее расчет изначально велся без ограничения по сезонности, требование заказчика о снижении цены будет неправомерным.

Данная позиция основана на прямом указании сметных нормативов. В соответствии с п. 3 Раздела 1 ГСН 81-05-02-2007 (рекомендованы письмом Росстроя от 28.03.2007 № СК-1221/02) нормы дополнительных затрат при производстве работ в зимнее время являются *среднегодовыми*. Это означает, что они применяются круглогодично, независимо от фактического периода выполнения работ.

Исключение составляют лишь случаи, когда из условий контракта или проектной документации прямо следует, что строительство запланировано исключительно в *летний период*. Только в этой ситуации нормы зимнего удорожания не применяются.

Таким образом, если контракт не содержит подобного ограничения, твердая цена считается сформированной с учетом среднегодовых норм, включающих в себя и возможные зимние затраты.

Правильность данного подхода подтверждается и судебной практикой. Например, в определении Верховного Суда РФ от 27.03.2018 № 301-КГ18-1579 признано правомерным включение дополнительных затрат на работы в зимнее время в твердую цену контракта. Суд указал, что такие действия соответствуют п. 3 ГСН 81-05-02-2007, т. к. контракт не ограничивал выполнение работ летним периодом.

Таким образом, если строительство объекта возможно в т. ч. за пределами летнего периода, НМЦК должна рассчитываться с применением среднегодовых норм зимнего удорожания. Если же работы планируется выполнять только летом, это должно быть четко зафиксировано в проектной документации, что и будет основанием для неприменения коэффициента зимнего удорожания.

? Срок исполнения контракта на выполнение проектно-изыскательских работ — с даты заключения по 30 ноября 2025 г. Контрактом установлены промежуточные сроки, например: «разработка проектной документации — 60 дней с даты завершения обследования». Стоимость этапов в контракте не выделена. Истек промежуточный срок (30.06.2025), но работы по этому этапу не приняты. Должен ли заказчик начислять пеню за этот просроченный промежуточный срок? Если да, то как ее рассчитать?

В силу п. 1 ст. 708 ГК РФ и ч. 7 ст. 34 Закона № 44-ФЗ подрядчик действительно несет ответственность за нарушение не только конечного, но

и промежуточных сроков выполнения работ. Формой этой ответственности за просрочку является пеня.

Вместе с тем согласно ч. 7 ст. 34 Закона № 44-ФЗ пеня рассчитывается от цены контракта или «отдельного этапа исполнения контракта». Если контрактом не предусмотрены отдельные этапы исполнения *с выделенной стоимостью каждого этапа*, у заказчика отсутствует правовой механизм для корректного расчета пени. Начисление неустойки на общую цену контракта за нарушение промежуточного срока суды могут расценить как злоупотребление правом (ст. 10 ГК РФ, постановление Президиума ВАС РФ от 15.07.2014 № 5467/14).

Перспективы судебных разбирательств зависят именно от того, выделена ли в контракте стоимость отдельного этапа исполнения контракта, за срыв сроков исполнения которого начислена пеня.

Так, в деле № А14-13814/2019 суд взыскал пеню за нарушение промежуточных сроков, поскольку в контракте и в графике выполнения работ была определена стоимость каждого этапа. Суд указал, что нарушение сроков исполнения отдельных этапов контракта, имеющих для заказчика самостоятельную ценность, является основанием для начисления пени на стоимость просроченного этапа.

В деле № А51-20952/2023 суд, напротив, признал начисление пени неправомерным. Контракт содержал график работ с промежуточными сроками, но не определял их стоимость. Суд заключил, что без стоимости этапа невозможно рассчитать размер подлежащей уплате пени, поэтому условие об ответственности за промежуточные сроки нельзя считать согласованным.

Таким образом, если конечный срок исполнения контракта (30.11.2025) не нарушен и подрядчик продолжает работу, начисление пени за промежуточный срок при отсутствии его цены с высокой вероятностью будет оспорено и отменено в суде. Поскольку заключенным контрактом отдельные этапы с указанием их стоимости не выделены, оснований для начисления пени за нарушение промежуточного срока нет. В связи с этим рекомендуем сконцентрироваться на контроле за соблюдением конечного срока исполнения контракта (в частности, направьте подрядчику претензию с напоминанием о сроках исполнения принятых им на себя обязательств).

Во избежание возникновения подобных ситуаций в будущем при составлении контрактов на сложные работы, выполняемые поэтапно, обязательно выделяйте отдельные этапы исполнения контракта с указанием:

- конкретного содержания работ по этапу;
- стоимости каждого этапа;
- четких сроков выполнения и приемки.

Это позволит с полным на то основанием применять меры ответственности за нарушение любых установленных сроков. ■

Закон № 44-ФЗ	Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
Закон № 223-ФЗ	Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»
Закон № 135-ФЗ	Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»
ГК РФ	Гражданский кодекс Российской Федерации
ГрК РФ	Градостроительный кодекс Российской Федерации
БК РФ	Бюджетный кодекс Российской Федерации
ПП РФ № 1875	Постановление Правительства Российской Федерации 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»
РРПП	Реестр российской промышленной продукции
ЕРПТ	Евразийский реестр промышленных товаров
КоАП РФ	Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации
КТРУ	Каталог товаров, работ, услуг
АС	Арбитражный суд
ААС	Апелляционный арбитражный суд
ФАС России	Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации
УФАС	Управление ФАС России (сокращение сопровождается указанием субъекта Российской Федерации)
ЕИС	Единая информационная система в сфере закупок
НМЦК	Начальная (максимальная) цена контракта (цена лота)
ЦКЕП	Цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)
РНП	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)
СМП	Субъекты малого предпринимательства
СОНКО	Социально ориентированные некоммерческие организации
ОКПД2	Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг ОК 034-2014 (КПЕС 2014)

Оформите в рассрочку доступ к информационной системе и обучению по госзакупкам

ЭИС «ПРОГОСЗАКАЗ.РФ»

Тариф «Базовый»

Что входит в подписку?

- ▶ Полная база НПА по 44-ФЗ/223-ФЗ + навигатор
- ▶ Актуальные новости и архив
- ▶ База «вопрос-ответ» (5000+ готовых решений)
- ▶ Электронный журнал «ПРОГОСЗАКАЗ.РФ»
- ▶ 36+ вебинаров в год + архив
- ▶ Калькуляторы и справочники (НМЦК, ФАС, ОКПД2)



Авторские курсы от экспертов

- ▶ Гурин Олег Юрьевич
«Управление закупками в контрактной системе»
- ▶ Александров Григорий Александрович
«Закупки в сфере здравоохранения»
- ▶ Бердников Владимир Владимирович
«Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ»



Работайте с комфортом без стресса!



Экспертная
система

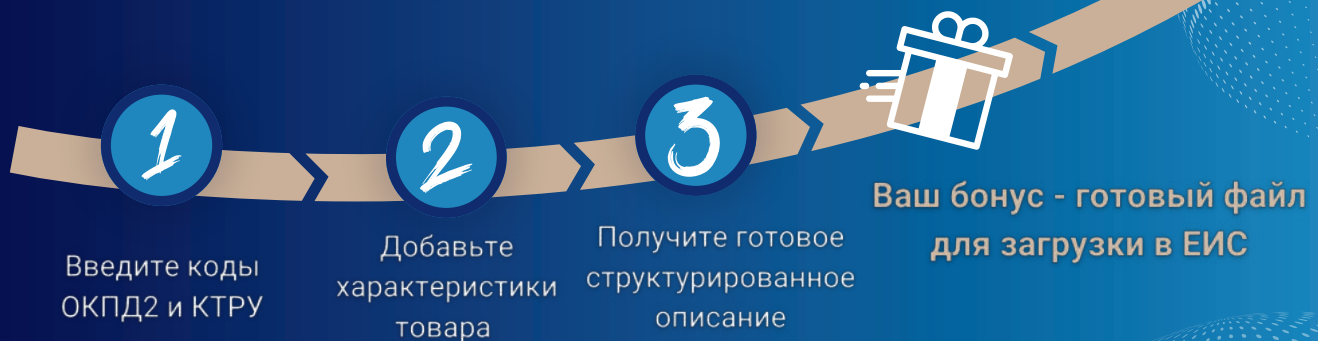


Обучение



**В РАССРОЧКУ БЕЗ ПЕРЕПЛАТ,
ТОЛЬКО ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Формируйте описание объекта закупки по правилам ст. 33 44-ФЗ



Раньше на всю эту работу уходило несколько часов, а то и дней.
Теперь же можно справиться за считанные минуты.



Автоматизируйте свои операции уже сегодня

Сокращение
трудозатрат на
размещение одной
процедуры

80%

65%

Снижение рисков
нарушений и
штрафов

Повышение экономии
от проведенных
закупок

80%

5%

Сокращение
неквалифицированных
кадров

Экономия
бюджетных средств
за счет оптимизации
закупок

50%

10%

Безопасность за счет
использования
полностью
отечественного ПО



Описание объекта
закупки

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР СПЕЦИАЛИСТА ПО ГОСЗАКУПКАМ

Обновленный

Справочник ОКПД2/КТРУ

Инструмент поможет установить требования национального режима в соответствии с постановлением Правительства РФ № 1875. Детализация информации по каждой позиции



Онлайн-модули

Модули и калькуляторы помогут сделать расчет НМЦК, размера штрафов и пеней, определяют сроки электронных процедур, проверят добросовестность, помогут найти решения ФАС по вопросам госзакупок



Поддержка экспертов

Квалифицированные эксперты дадут развернутые ответы на вопросы по закупкам



Вебинары

От 3 раз в месяц проводим вебинары, где обсуждаем острые вопросы на актуальные темы



Навигатор по 44-ФЗ

Подробные пошаговые инструкции и алгоритмы позволят исполнить требования самых сложных нормативных актов



**ПОЛУЧИТЬ
ДЕМО-ДОСТУП:**

