



АДМИНИСТРАТИВНОЕ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО

ADMINISTRATIVE AND FINANCIAL LAW

DOI: 10.22363/2313-2337-2020-24-1-137-157

Научная статья

АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗАКУПОК КАК БУДУЩЕЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Д.А. Казанцев, Н.А. Михалёва

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
109028, Москва, Россия, Покровский бульвар, д. 11

Электронные торговые площадки в эпоху цифровизации общественных отношений стали неотъемлемым атрибутом проведения закупок для удовлетворения государственных и муниципальных нужд. На сегодняшний день прослеживается тенденция по переводу подавляющей части публичных закупок в электронную форму посредством использования функциональности электронных торговых площадок. Такое стремление законодателя обусловлено рядом преимуществ электронной формы проведения закупочных процедур, которые позволяют повысить их прозрачность и доступность для широкого круга поставщиков.

Однако роль электронных торговых площадок не должна сводиться исключительно к роли электронной платформы, позволяющей лишь перевести привычную закупочную процедуру в иную форму. Напротив, потенциал электронных торговых площадок может позволить существенно упростить и автоматизировать деятельность заказчиков, а также повысить эффективность закупок не только за счет расширения конкуренции, но и за счет уменьшения организационной нагрузки на субъектов закупочного процесса, как на стороне заказчика, так и на стороне поставщика.

Цель статьи — сформулировать ключевые способы усовершенствования работы электронных торговых площадок для автоматизации закупочного процесса при проведении конкурентных закупок для государственных и муниципальных нужд. При проведении данного исследования были использованы формально-юридический метод, методы моделирования, анализа и синтеза, индукции и дедукции.

© Казанцев Д.А., Михалёва Н.А., 2020.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Авторы попытались раскрыть в статье подходы к оптимизации работы электронных торговых площадок при осуществлении конкурентных процедур посредством привлечения программно-аппаратных средств на каждом этапе закупочной деятельности. Описаны способы автоматизации закупочного процесса, в том числе посредством интеграции функциональности электронных торговых площадок с официальными реестрами в целях минимизации риска возможного отклонения заявки участника закупки при рассмотрении вторых частей заявок. Также предложены иные инновационные сервисы функциональности электронных торговых площадок (автозаполнение форм, наследование данных, автоматизированный сбор предложений), реализация которых позволит упростить и автоматизировать процесс осуществления конкурентных процедур, снизить административную нагрузку и при этом обеспечить прозрачность и конкуренцию при проведении торгов.

Ключевые слова: закупочная методология, закупки, тендерный механизм конкурентных закупок, инновации, электронные закупки, электронные торговые площадки, инфраструктура тендерного механизма закупок, контрактная система, прозрачность и эффективность закупок

Введение

Цифровые платформы, существенным образом реорганизовавшие экономику, проникли и в сферу осуществления государственных закупок. В экономической и юридической науке широко обсуждается роль электронных платформ (к которым следует также отнести электронные торговые площадки) в контексте глобализации и информатизации экономики, а также возникновение на этой основе т.н. «киберправа» (Kenney, Zysman, 2016; Escande-Varniol, 2018; Ноекман, 2018).

Электронные торговые площадки (электронные платформы) в самом простом виде определяются как совокупность онлайн-цифровых механизмов, алгоритмы которых обслуживают организацию и структуру экономической и социальной деятельности (Kenney, Zysman, 2016).

Контрактная система в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд представляет собой сложную и специфическую систему, однако и она в целом следует в общем векторе развития закупочной методологии. Едва ли не ключевой тенденцией развития закупок в XXI веке стало использование при их проведении электронных технологий.

Такой переход в том числе связан с реализацией Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы (далее — Стратегия), утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 года № 203, в которой подчеркивается зависимость эффективности цифровой экономики от внедрения технологий обработки данных. В Стратегии отмечено, что конкурентным преимуществом на мировом рынке обладают государства, отрасли экономики которых основываются на технологиях анализа больших объемов данных¹.

¹ См.: Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации. 15.05.2017. № 20. ст. 2901.

В связи с этим реализация Стратегии предопределила масштабные действия регулятора и законодателя по совершенствованию контрактной системы в сфере закупок, с помощью которой обеспечиваются публичные интересы государства в товарах, работах, услугах. В конце 2017 года были приняты объемные изменения в Закон «О контрактной системе», давшие старт последовательному переводу всего спектра конкурентных закупок товаров, работ, услуг в электронную форму (Anisina, Badmaev, Bit-Shabo, 2019).

Как отмечают Лунева Е.В. и Сафин З.Ф., по итогам этой реформы в российском законодательстве была закреплена развитая система правовых средств, направленных на обеспечение должного функционирования электронных торгов (Luneva, Safin, 2017:5).

Минэкономразвития России в своих письмах также подчеркивает значимость проведения именно электронных процедур определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). По мнению регулятора, электронная форма позволяет повысить анонимность подачи заявок участниками закупок и рассмотрения таких заявок заказчиками, что в свою очередь обеспечивает добросовестную конкуренцию, а также способствует снижению коррупционных рисков, рисков сговора между участниками закупок, увеличению экономии бюджетных средств².

Аналогичные положения устанавливаются и на наднациональном уровне. В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе «государства-члены обеспечивают проведение конкурса и аукциона только в электронном формате и стремятся к переходу на электронный формат при осуществлении других способов закупок»³. О положительных последствиях применения электронных закупок в государственном секторе упоминается и в зарубежной научной литературе⁴. Там отмечено, что принятие электронных закупок в государственном секторе — это гораздо больше, чем просто технологическая задача, — она воплощает в себе масштабное управление изменениями по созданию более эффективной культуры закупок.

Схожие воззрения характерны и для российской научной среды. Например, Е.В. Корнильченко пишет: «Использование электронных торговых площадок дает возможность существенно упростить и автоматизировать деятельность заказчиков продукции и услуг для удовлетворения государственных и муниципальных нужд, способствует свободной конкуренции в производстве и реализации товаров. Торги, проводимые в электронном виде, также позволяют предот-

² См.: письмо Минэкономразвития России от 03.08.2016 № ОГ-Д28-9279 «О мерах, направленных на повышение гласности, прозрачности, эффективности закупок, снижение коррупционных рисков и других злоупотреблений в сфере закупок». Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

³ См.: Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) available at: <http://www.pravo.gov.ru> (Accessed 8 August 2019).

⁴ См.: ABERDEEN GROUP (2005), «Best Practices in E-Procurement: Reducing Costs and Increasing Value through Online Buying», Aberdeen Group, pp. 6–7.

вратить экономические правонарушения и злоупотребления в области контрактных отношений, делают ее более прозрачной и открытой» (Kornilchenko, 2018:93).

При этом, однако, стоит признать и то, что потенциал электронной формы закупок подчас переоценивают, и, конечно же новые технологии не всегда становятся эффективным решением старых проблем. Электронная форма в этом смысле — лишь один из инструментов, и как каждый инструмент она имеет очевидные пределы своего эффективного применения. Однако при этом потенциал электронных закупок не стоит и недооценивать, считая его лишь прихотью законодателя и данью моде. Даже при том, что электронные закупки не являются универсальным инструментом, и при том, что они сами по себе не способны предотвратить все существующие и будущие варианты злоупотреблений, именно этот инструмент при грамотном использовании способен качественно повысить эффективность закупки, как за счет расширения конкуренции, так и за счет уменьшения организационной нагрузки на конкретных исполнителей, как на стороне заказчика, так и на стороне поставщика.

При использовании электронных инструментов чрезвычайно важно не смешивать цели и средства по их достижению. Ни анонимность участников закупки, ни поиск самой низкой цены, ни соблюдение сроков отдельных действий при проведении закупки сами по себе не являются целями и даже не решают задач, стоящих при проведении закупки. Задачи эти решаются лишь за счет комплекса взаимосвязанных мер, издержки от реализации которых очевидным образом меньше потенциального эффекта их применения. Целями же внедрения в комплекс этих мер электронных инструментов можно в самом общем виде назвать именно те две, что были упомянуты выше — расширение конкуренции и снижение организационной нагрузки. Прозрачность закупки является сопутствующим эффектом грамотного внедрения информационных технологий, однако достижение прозрачности закупок к этим технологиям не сводится.

Про расширение конкуренции за счет внедрения электронных технологий было написано очень много. Возможность достижения такой цели была неоднократно доказана практикой самых разных заказчиков. Однако сама по себе электронная форма не способна привлечь в закупку больше участников без грамотного оформления документации, без прозрачных правил выбора победителя, а также без приемлемого уровня финансовой и организационной нагрузки на поставщика в связи с участием в закупке. И если уровень финансовой нагрузки определяется такими факторами, как размер обеспечения заявки, размер обеспечения контракта и срок оплаты, то организационная нагрузка во многом определяется сложностью оформления заявки. И как раз с оформлением заявки электронная форма очень даже может помочь. А точнее, не столько электронная форма сама по себе, сколько такой ее аспект, как автоматизация закупочной деятельности.

Электронная форма закупки сама по себе не означает ее автоматизации. Если предусмотренный законодательством порядок проведения закупок преду-

смачивает лишь загрузку документов на электронную площадку и подписание их электронной подписью, то можно говорить про электронную форму закупки, поскольку именно с помощью электронной площадки реализуется совокупность юридически значимого электронного документооборота и полного комплекса взаимодействия организатора и участников закупки, в т.ч. и в режиме реального времени, которая и составляет сущность электронной закупки. Но про автоматизацию закупки можно говорить лишь в случае, если часть работы человека выполняется программно-аппаратным комплексом.

Современный уровень развития информационных технологий позволяет автоматизировать большинство элементов закупочной работы. По-настоящему автоматизация невозможна лишь там, где для принятия решения необходима экспертиза конкретного специалиста — например, при оценке надежности предложенного технического решения, эстетического уровня архитектурного проекта и т.п.

В качестве основных методов автоматизации можно указать интеграцию с официальными реестрами, автозаполнение форм документов, наследование данных, автоматизированный сбор предложений и автоматизированное сопоставление предложений.

Интеграция с официальными реестрами

Автоматизированный обмен данными с официальными реестрами — в том числе с ЕГРЮЛ, ЕГРИП, Реестром субъектов малого и среднего предпринимательства, Реестром недобросовестных поставщиков, Единым реестром членов СРО — является не самым простым с точки зрения исполнения, но стартовым с точки зрения методологии шагом в деле автоматизации закупочной работы. Основная цель такой интеграции — автоматизировать формирование и проверку сведений вторых частей заявок. Отлаженная интеграция хороша тем, что сокращает объем работы как заказчика, так и поставщика: ведь буквально одним кликом поставщика происходит формирование едва ли не половины объема второй части заявки, после чего одним кликом заказчика происходит ее рассмотрение.

Отсутствие функциональной интеграции публичных реестров с единой информационной системой закупки, а равно и с электронными торговыми площадками как препятствие развитию закупочной системы неоднократно обсуждалось в научной среде⁵⁶ (Anisina, Badmaev, Vit-Shabo, 2019).

Так, К.Т. Анисин и Б.Г. Бадмаев также затрагивали рассматриваемую проблему, указывая, что «отсутствие грамотных решений о коммуникации еди-

⁵ Карпов В.А. Анализ опыта создания автоматизированных систем контроля договорных обязательств, available at: http://www.nostroy.ru/news_files/2017/09/26-1/9.%20Карпов.pptx (Accessed 7th August 2019).

⁶ Субботин М. Система контроля договорных обязательств, available at: http://www.nostroy.ru/news_files/2017/09/26-1/10.Субботин.pptx (Accessed 7th August 2019).

ной информационной системы закупок с иными государственными информационными системами (ФНС России, ФМС России, иными органами и организациями, ведущими реестры, значимые для заказчика по предметам закупки), привело к тому, что контрактная система в сфере закупок стала перегружена обязанностью заказчика проводить множество расчетов, подготавливать десятки документов и неоправданно размещать значительный массив информации в сети Интернет». При этом качество приобретаемых для обеспечения публичных интересов товаров, работ, услуг, как отмечают упомянутые авторы, не только не повысилось, но и не осталось на прежнем уровне — качество результата закупок в отдельных случаях ухудшилось (Anisina, Badmaev, Bit-Shabo, 2019:72).

В свою очередь, отсутствие интеграции электронных торговых площадок с официальными публичными реестрами провоцирует возможность отклонения заявок участников закупки по причине их несоответствия требованиям закупочной документации, что подтверждается многочисленной правоприменительной и судебной практикой.

В подтверждение реальности обозначенной проблемы обратимся к судебной практике. При рассмотрении дела № А40-249677/2017 Верховный Суд Российской Федерации, анализируя судебные решения нижестоящих инстанций, в определении № 305-КГ18-20106 от 21.11.2018 согласился с выводами о необоснованности отклонении заявки участника закупки по причине предоставления в составе заявки выписки из ЕГРЮЛ, сформированной с использованием интернет-сервиса уполномоченного государственного органа, которая, по мнению заказчика, не является тождественной оригиналу. При этом суды указали на непредставление заказчиком доказательств нелегитимности представленной участником закупки выписки и содержания в ней недостоверных сведений⁷.

В то же время Арбитражным судом г. Москвы по делу № А40-19170/18 по аналогичным фактическим обстоятельствам принято противоположное решение от 19.04.2018. В указанном деле участником закупки также в составе заявки представлена выписка, сформированная посредством специального сервиса ФНС России, однако заказчиком заявка участника была отклонена. Суд, соглашаясь с правомерностью действий заказчика по отклонению заявки участника закупки, сослался на то, что выписка из ЕГРЮЛ после распечатывания на бумажном носителе утрачивает силу оригинала, которую можно сохранить лишь в случае нотариального удостоверения тождественности. Как указано в решении, самостоятельно распечатанная участником закупки копия выписки из ЕГРЮЛ в электронной форме не позволяет однозначно определить лицо, подписавшее электронный документ, равно как и сам факт его подписания (как указал суд, заказчик лишен возможности убедиться в том, что такой документ

⁷ Верховный Суд Российской Федерации. Определение № 305-КГ18-20106 от 21.11.2018 по делу № А40-249677/2017, available at: <https://kad.arbitr.ru/Card/38aad7c3-d1c9-40a9-a292-48c95cdf6d42> (Accessed 06 August 2019).

реально существует, а не изготовлен участником закупки самостоятельно с использованием компьютерных программ)⁸.

Таким образом, легитимность документов, представленных участниками закупки в виде выписок из публичных реестров, оценена судебными органами противоположным образом в зависимости от формы предоставления соответствующих сведений в составе заявки. Представляется, что противоположность подходов к оценке документов, полученных участниками закупки из публичных реестров, ставит участников закупки в заведомо неопределенное положение, поскольку самостоятельное представление выписки из реестра в составе заявки не предопределяет допуск к участию в торгах. В свою очередь, официальная интеграция электронных торговых площадок с публичными реестрами способствовала бы стабильности закупочного процесса, а сведения, полученные из публичных реестров в составе заявок, не могли бы быть опорочены и подвергнуты сомнению заказчиком на этапе рассмотрения вторых частей заявок.

В настоящее время заметна тенденция к автоматизации формирования сведений, представляемых в составе заявки посредством заполнения соответствующих форм посредством функциональности электронной торговой площадки, что уже признается правоприменительной и судебной практикой надлежащей формой предоставления сведений в составе заявки.

Так, в решении от 20.08.2018 по делу № А40-126646/2018 суд согласился с выводами Московского УФАС России о неправомерности действий заказчика по отклонению заявки участника закупки по причине непредоставления декларации о принадлежности к субъектам малого и среднего предпринимательства. При этом заказчик посчитал необоснованными действия участника закупки по декларированию своей принадлежности к субъектам малого и среднего предпринимательства путем проставления соответствующей отметки в интерфейсе оператора электронной площадки ввиду отсутствия в аукционной документации иных требований к порядку такого декларирования⁹.

Суд, отказывая заказчику в удовлетворении требований, отметил, что проставление отметки о соответствии участника предъявляемым законом требованиям непосредственно при формировании заявки на сайте электронной площадки является допустимым и достаточным в случае предоставления оператором такой возможности.

В решении суд отметил и то, что представление декларации о принадлежности участника закупки к субъектам малого и среднего предпринимательства в форме отдельного документа является бесполезным дублированием соответствующих сведений, и без того наличествующих в заявке участника — что,

⁸ Решение Арбитражного суда г. Москвы по делу № А40-19170/18 от 19.04.2018, available at: <https://kad.arbitr.ru/Card/7d06a478-be27-446e-980d-276f92ea400c> (Accessed 06 August 2019).

⁹ Решение Арбитражного суда г. Москвы по делу № А40-126646/2018 от 20.08.2018, available at: <https://kad.arbitr.ru/Card/875d2026-fbb2-4a32-9987-0b907d1d8102> (Accessed 05 August 2019).

в свою очередь, способно привести к созданию препятствий потенциальным участникам торгов при подаче ими заявок.

Потребность в упрощении порядка подачи заявок широко обсуждается со стороны участников торгов. Ф.А. Тасалов также отмечает: «Очевидно, что для предпринимателей, информация о которых включена налоговым органом в реестр, даже подписание шаблона декларации, предусмотренного функционалом закрытой части электронной площадки, является избыточным. Такому предпринимателю должно быть достаточно оставить отметку о наличии в реестре без необходимости подписания шаблона декларации (остальное должна выполнить электронная площадка за счет интеграции с реестром субъектов малого и среднего предпринимательства) (Tasalov, 2018:3).

Таким образом, уже сегодня усматривается тенденция к упрощению процесса подачи вторых частей заявок на участие в закупке, а также их рассмотрения заказчиком в целях обеспечения конкуренции на торгах.

Уже сегодня интеграция с официальными реестрами может обеспечить проверку соответствия участника закупки требованиям пунктов 1–8 ч. 1 ст. 31 Закона «О контрактной системе». В перспективе интеграция электронной торговой площадки с широким кругом источников официальной информации о компании позволит мгновенно предоставлять заказчику информацию для оценки надежности и деловой репутации потенциального контрагента. Если эти факторы станут важны для выполнения государственных и муниципальных заказов, такая расширенная интеграция будет востребована и контрактной системой.

При этом для корректной работы системы интеграции и соблюдения требований законодательства и запретов на необоснованное ограничение конкуренции важно разделять сведения, влияющие на доступ поставщика к участию в закупке, и сведения, определяющие шансы поставщика на победу. Автоматизированное отклонение заявки программно-аппаратным комплексом возможно лишь в случае, если из официальных источников были получены сведения о том, что участник закупки не соответствует требованиям закупочной документации. Как частный случай этой ситуации можно рассматривать автоматизированное отклонение заявки при получении от банка сведений о том, что на специальном счете участника закупки отсутствуют средства для обеспечения заявки. Но если сведения, даже полученные из официальных источников, не касаются требований к участнику закупки, то их интерпретация и в любом случае относится к компетенции закупочной комиссии.

Разумеется, интеграция с реестрами не может сегодня полностью заменить институт второй части заявки. По крайней мере декларация об отсутствии конфликта интересов не может быть получена ни из одного официального реестра и должна включаться каждым участником закупки в заявку самостоятельно.

Но даже оставляя за скобками вопрос об эффективности подобной декларации и о возможности ее корректного оформления (ведь для такого оформления

участник закупки, не будучи аффилирован с заказчиком, должен каким-то образом поименно знать всех членов закупочной комиссии), все же стоит отметить, что сокращение работы над второй частью заявки до изучения одной-двух подобных деклараций одновременно минимизирует как организационные издержки заказчика, так и риск субъективизма при оценке им заявок участников закупки.

Автозаполнение форм

Стандартизация и каталогизация закупочной документации является не только методом борьбы со злоупотреблениями при проведении закупок, но и заделом для автоматизации самого процесса составления закупочной документации. Простейший вариант автоматизации — это создание программно-аппаратного комплекса, предоставляющего интерфейсные решения по автозаполнению форм закупочной документации и иных документов, оформление которых необходимо при проведении закупки.

Привлечение торговой площадки к разработке документации о закупке позволяет существенно снизить риски заказчика, так как индивидуальный подход к каждому заказчику и беспристрастность по отношению к участникам рынков, а также соблюдение требований антимонопольной политики, предусматривающей комплекс этических принципов и указание на недопустимые практики, позволяют создать документацию о закупке, четко ориентированную на удовлетворение потребностей заказчика, которая будет соответствовать антимонопольному законодательству и законодательству о закупках (Комкова, 2017:3).

Такая автоматизация требует прежде всего библиотеки типовой закупочной документации. Разумеется, вариативность реальной закупочной работы такова, что нельзя предусмотреть стандартные формы на все случаи жизни. Однако при наличии закрытого перечня способов закупки, закрытого перечня требований к участнику закупки и ограниченного набора критериев сопоставления заявок изрядная часть закупочной документации в любом случае сводится к различным сочетаниям одних и тех же конструкций. Вторым шагом является типологизация закупаемой продукции с выделением категорий, объединяющих схожую номенклатуру. Основой для таких категорий является определенное законом деление на товары, работы и услуги.

Для автоматизации полезно разделить структуру закупочной документации на общую, переменную и уникальную части.

Общая часть определяется сочетанием способа определения поставщика и категорией продукции. При этом из библиотеки типовой документации в неизменном виде заимствуется перечень общих прав и обязанностей организатора закупки и участника закупки, требования к оформлению и структуре заявки, а также порядок заключения контракта по итогам закупки.

Здесь стоит оговориться о том, что требования к участникам закупки, разумеется, всегда фиксируются в закупочной документации. Однако соответ-

ствие этим требованиям в большинстве случаев, в т.ч. и по правилам контрактной системы, подтверждается предоставлением документов. Предоставлять же документы — по крайней мере в подтверждение соответствия той части перечня требований, в которой этот перечень идентичен для всех закупок — эффективнее не во вторых частях заявок на участие в каждой закупке, а один раз в рамках аккредитации. Собственно, смысл аккредитации и заключается в том, что поставщик, успешно ее прошедший, считается соответствующим тем требованиям, которые фигурировали в данной аккредитации. Такой очевидный инструмент позволит существенно сократить объем работы по рассмотрению вторых частей заявок, а в целом ряде случаев и вовсе автоматизировать эту работу.

Переменная часть закупочной документации заполняется путем выбора для каждой категории данных определенной позиции из списка. Таким образом может быть заполнена информация о планируемой дате объявления закупки, после чего система сможет предложить даты всех остальных «ключевых точек» закупки — дату окончания приема заявок, дату выбора победителя, дату подписания контракта. К переменной же части следует отнести такую информацию, как размер обеспечения заявки, размер обеспечения контракта, а также критерии и порядок сопоставления заявок.

О критериях стоит сказать отдельно: для прозрачного сравнения предложений разных участников закупочная документация должна содержать закрытый перечень критериев такого сравнения, сами эти критерии должны быть измеряемыми (даже если это неценовые критерии), для каждой конкретной величины каждого измеряемого параметра порядком сравнения должно быть предусмотрено одно и только одно определенное количество баллов, а для каждого критерия — один определенный вес. Таким образом, порядок сопоставления заявки сводится к таблице следующего вида (Таблица 1):

Таблица 1

Матрица сопоставления заявок участников закупки

Критерии	Порядок присвоения баллов	Удельный вес
Цена	$Цб_i = (Ц_{min} / Ц_i) \times 100,$ <p>где: <i>Ц_i</i> — предложение участника закупки, заявка (предложение) которого оценивается; <i>Ц_{min}</i> — минимальное предложение из предложений по критерию оценки, сделанных участниками закупки.</p>	60%
Название критерия	Формула или иной порядок присвоения баллов по данному критерию	Значимость критерия (в %)
Название критерия	Формула или иной порядок присвоения баллов по данному критерию	Значимость критерия (в %)
Название критерия	Формула или иной порядок присвоения баллов по данному критерию	Значимость критерия (в %)
Название критерия	Формула или иной порядок присвоения баллов по данному критерию	Значимость критерия (в %)

Table 1

Matrix of collating procurement participants' applications

Criteria	Procedure for assigning points to procurement participants	Specific gravity
Price	$Cb_i = (C_{min} / C_i) \times 100,$ <p>where:</p> <p>C_i — proposal of the procurement participant whose application (proposal) is evaluated;</p> <p>C_{min} — the minimum proposal from the proposals for the evaluation criteria made by the procurement participants.</p>	60%
Name of Criterion	Formula or other scoring procedure for this criterion	The significance of the criterion (in%)
Name of Criterion	Formula or other scoring procedure for this criterion	The significance of the criterion (in%)
Name of Criterion	Formula or other scoring procedure for this criterion	The significance of the criterion (in%)
Name of Criterion	Formula or other scoring procedure for this criterion	The significance of the criterion (in%)

Именно на формирование подобной таблицы и должно быть направлено автозаполнение раздела переменной части закупочной документации, посвященного сопоставлению заявок. На практике встречаются случаи, когда критерий является неизменяемым либо формула присвоения баллов для него отличается от стандартного порядка. Для таких исключительных случаев перечень критериев и перечень вариантов присвоения баллов должен быть открытым, однако каждый случай использования «иного критерия» или «иного порядка» именно в автоматизированной системе удобно маркировать специальным образом для облегчения последующего контроля и оценки обоснованности их применения.

Уникальная часть закупочной документации сводится к описанию закупаемой продукции, требований к такой продукции и условий ее поставки. Эти параметры индивидуальны для каждой заявки. Однако если закупка такой продукции проводится данным заказчиком не впервые, то для удобства заказчика целесообразно предлагать для заполнения полей данные из уже проведенной ранее аналогичной закупки — что опять же логичным образом реализуется именно в системе автоматизации.

Для успешной реализации автоматизированного заполнения чрезвычайно важно выделить редактируемые поля, при заполнении которых программно-аппаратный комплекс по умолчанию предлагает те или иные данные, однако заказчик имеет возможность изменить их. Функциональность поля в качестве редактируемого напрямую зависит от формулировки законодательства относительно соответствующей категории информации.

Сама информация, включенная в проект документа в порядке автозаполнения, может заимствоваться программно-аппаратным комплексом не только из библиотек типовых форм и архива уже проведенных закупок. Помимо этого статичного источника актуальным является использование динамичного источника данных в виде ранее заполненных документов, относящихся к той же закупке. Иными словами, речь идет о наследовании данных, которое представляет собой следующий метод автоматизации закупки.

Наследование данных

И методология закупки, и ее законодательное регулирование позволяет выделить перечень документов, логически и хронологически выстраивающихся в иерархизированную систему, где содержание каждого последующего документа определяется содержанием предыдущего. Несколько упрощая, эту иерархию можно описать в виде такой последовательности.

1. Базовые будущие сведения о закупке заказчик указывает в плане-графике.
2. К сроку, указанному в плане-графике в качестве даты объявления закупки, составляется извещение о закупке. Извещение не может противоречить сведениям плана-графика.
3. Если законодательством предусмотрено составление закупочной документации, то положения извещения о закупке развиваются и конкретизируются в закупочной документации.
4. Условия извещения о закупке и закупочной документации, связанные с исполнением контракта, оформляются в проекте контракта, который публикуется одновременно с извещением и документацией.
5. Победитель закупки выбирается в порядке, установленном извещением о закупке и закупочной документацией. После определения победителя его имя и его условия фиксируются в итоговом протоколе.
6. Текст контракта, готового к подписанию, составляется путем включения в проект контракта условий победителя, зафиксированных в итоговом протоколе.

Каждый из этих документов публикуется в Единой информационной системе по форме, определенной Правительством России. Единство формы и единство места публикации делают возможным наследование данных каждого очередного документа каждым последующим документом. Например, описание предмета закупки и функциональных требований к закупаемой продукции при подготовке проекта закупочной документации целесообразно посредством программно-аппаратного комплекса ЕИС автоматически включать в текст документации в том виде, в котором они были указаны в плане-графике. Разумеется, это должны быть редактируемые поля, что предусмотрено правом заказчика на изменение закупочной документации, но сам проект документации может формироваться автоматизировано.

Наследование данных в сочетании с автозаполнением форм качественно снижает риск непреднамеренной ошибки, а ошибки преднамеренные делает более наглядными. Так, любой факт изменения закупочной документации будет автоматически фиксироваться программно-аппаратным комплексом. При этом само наследование, разумеется, должно быть не сквозным, а хронологическим: например, сведения о тех же требованиях к продукции должны включаться в контракт не в том виде, в котором они были указаны в плане-графике, а в том, в котором они фигурировали уже в закупочной документации после последнего ее изменения.

С точки зрения архитектуры программно-аппаратного комплекса для реализации наследования данных критически важно определить связь заполняемых полей: например, поля «начальная (максимальная) цена закупки» плана-графика и соответствующего ему поля закупочной документации. Однако единообразие терминологии законодательства о контрактной системе позволяет решить и эту проблему.

Разумеется, наследование данных пусть и качественно облегчает работу специалиста по закупкам, но отнюдь не подменяет ее. Так, сведения документации о закупке шире, чем сведения плана-графика, а текст контракта, заключаемого по итогам закупки, не сводится к пересказу закупочной документации. Однако наследование данных в сочетании с использованием форм документов и их автозаполнением позволит не формировать каждый этот документ «с нуля» и даже не пользоваться привычной операцией копирования, а сосредоточиться на экспертной работе — т.е. на анализе новых данных и на формулировке новых сведений, не наследуемых из уже оформленных документов.

Автоматизированный сбор предложений

Выше речь шла об оптимизации работы с существующими процедурами за счет привлечения программно-аппаратных средств. Однако возможности автоматизации позволяют реализовать закупки и по принципиально новым процедурам — качественно сокращающим организационные издержки всех сторон закупочного процесса при сохранении конкурентности и прозрачности самой закупки.

Для этого необходимо пересмотреть саму концепцию взаимоотношений заказчика и поставщика. Согласно классической парадигме, первый шаг в любой закупке всегда делает заказчик. Однако в реальных рыночных отношениях путь к договору зачастую начинается, наоборот, с того, что это поставщик публикует информацию о той продукции, которую он готов поставить. И не так уж важно в данном случае, публикует он эту информацию в виде рекламы, в виде прайс-листа на своем сайте, в виде электронного или бумажного каталога продукции или каким-то иным способом. Важно лишь понимать, что такой подход применим и для конкурентной закупки.

Электронные каталоги сами по себе уже давно не являются ноу-хау. Однако для того, чтобы электронные каталоги стали основой автоматизированного сбора предложений участников конкурентной закупки, важно дополнить эти каталоги двумя категориями формализованных данных:

Данные о поставщике.

Данные о предлагаемой им продукции.

Первая категория данных необходима для подтверждения соответствия каждого поставщика, опубликовавшего свои предложения в электронном каталоге, требованиям к участнику закупки, предусмотренным законодательством о контрактной системе. При этом часть данных — и прежде всего те, которые проверяются при помощи официальных реестров — целесообразно запрашивать в момент регистрации поставщика в каталоге по модели, схожей с моделью аккредитации Реестре участников закупок (а лучше всего интегрировать систему регистрации в каталоге с этим реестром). Оставшиеся данные — такие, как лицензии, допуски, сертификаты — целесообразно оставить на усмотрение поставщика, предоставив ему возможность загрузить их сразу после успешного прохождения регистрации. Собственно, именно вторую группу информации о поставщике заказчик и будет исследовать в качестве «второй части заявки» после того, как предложение данного поставщика будет определено в качестве лучшего.

Собственно, именно для конкурентного и прозрачного выбора лучшего из предложений о поставке, опубликованных в каталоге, и необходима формализация этих предложений. Иными словами, наименование продукции, ее описание и условия поставки заполняются не произвольно, а строго по форме, предусмотренной функциональностью каталога. Проработка этой формы — в т.ч. ее полей, их интеграции с официальными классификаторами, открытых и закрытых списков возможных данных для каждого поля и т.д. — является одним из ключевых вопросов превращения электронного каталога в новый способ конкурентного определения поставщика.

Следует отметить, что схожий порядок определения победителя закупки уже был реализован, например, ПАО «Транснефть» посредством организации закрытых закупочных процедур, участниками которых могут быть только лица, продукция которых включена в реестр основных видов продукции, применяемой ПАО «Транснефть» (далее — реестр ОВП).

Под реестром ОВП в этом акционерном обществе понимается перечень продукции, размещенный в открытом доступе в разделе о закупочной деятельности на сайте ПАО «Транснефть», прошедший оценку соответствия нормативно-технической базе ПАО «Транснефть», систематизированный по основным видам продукции. Фактически включение товаров в номенклатуру реестра ОВП является предварительным этапом отбора, ограничивающим возможность участия в закрытых закупках товаров, не включенных в реестр. При этом в упомянутый реестр включается продукция производителей, которые прошли проверку в отношении технических условий производства продукции.

В рамках предлагаемого нового способа осуществления закупки каждый поставщик в любой момент времени имеет возможность зарегистрироваться в открытой электронной системе, пройдя соответствующую проверку, и загрузить в эту систему документы, необходимые для последующей поставки предлагаемой им продукции. После регистрации поставщик в отношении каждого наименования продукции заполняет карточку с описанием, при необходимости прикладывает к ней изображение продукции и указывает цену. Эта карточка редактируема, однако каждое изменение подписывается электронной подписью поставщика, а каждая очередная редакция карточки имеет статус публичной оферты вплоть до момента внесения в нее очередного изменения или до момента удаления этой карточки из электронного каталога самим поставщиком.

Таким образом, поставщик может оперативно менять условия будущей поставки — но лишь до момента, когда его предложение утверждено в качестве лучшего заказчиком. Те условия, которые фигурировали в предложении в этот момент, становятся условиями поставки. Перед утверждением лучшего предложения о поставке заказчик указывает на странице расширенного поиска параметры необходимой ему продукции и условия поставки — размер партии, требования к упаковке, максимальную цену единицы и/или партии, место и срок поставки и т.д. После заполнения этой информации система начинает поиск релевантных предложений и предоставляет их заказчику в ранжированном виде. Заказчику остается лишь утвердить лучшее из предложений — разумеется, предварительно убедившись в способности поставщика осуществить поставку. Преимущество такого способа закупки заключается в том, что сбор и сопоставление заявок происходит мгновенно — и одно это обстоятельство экономит заказчику до месяца времени и соответствующих усилий при сохранении прозрачности закупки, потенциальном расширении конкуренции и реальном снижении рисков злоупотребления.

Разумеется, как и любой способ закупки, это новый способ не может быть универсальным. Область его эффективного применения стоит искать в закупках стандартизированных товаров на конкурентных рынках (хотя в той же Италии подобный инструмент используется и для закупки услуг). Фактор стандартизации делает возможным сравнение товаров исключительно по цене. Это простейший вариант определения лучшего предложения, и ценовое ранжирование может производиться посредством функциональности того же электронного каталога автоматизировано — примерно так же, как сегодня ранжируются предложения о цене, полученные от участников аукциона по итогам аукционного торга.

Однако уже сегодня программно-аппаратному комплексу вполне по силам мгновенно осуществить не только ценовое, но и многокритериальное сопоставление предложений участников закупки.

Автоматизированное сопоставление предложений

Для автоматизированного сопоставления все критерии, используемые при таком сопоставлении, должны быть измеримыми, а каталог должен обладать функциональностью их автоматизированной обработки. После внедрения такой функциональности заказчику необходимо будет лишь указать после требований к поставке критерии сравнения с указанием порядка присвоения баллов по каждому из них и удельных весов.

Порядок присвоения баллов в этом случае выбирается из закрытого перечня, предусмотренного функциональностью системы: для большинства критериев достаточно будет выбора из двух-трех вариантов формул и диапазонов. Разумеется, перечень критериев также должен быть закрытым, а у поставщика при описании продукции должна присутствовать возможность указать значение по каждому из критериев, предусмотренных функциональностью электронного каталога. На первых порах можно ограничить простейшими и интуитивно понятными критериями — цена, срок поставки, гарантийный срок — с последующим расширением спектра критериев для отдельных категорий продукции.

Однако даже несколько критериев помогут избежать ценового крена, при котором лучшим всегда считается предложение самой дешевой продукции. При этом фактор измеримости критериев позволит избежать сомнения в прозрачности выбора победителя: точно так же, как программно-аппаратный комплекс ранжировал предложения по одному критерию, он будет ранжировать их по нескольким: для этого баллы, полученные по каждому из критериев, достаточно умножить на удельные веса и сложить. Получившаяся сумма и является той измеримой величиной, которой сравниваются между собой точно так же, как и цены — но только, в отличие от цен, не в обратном, а в линейном порядке.

Заключение

Фрагментарно изложенные выше способы уже сегодня внедряются и в закупочную практику ведущих коммерческих заказчиков, и в контрактную систему. Реестр участников закупок, функционирующий в Единой информационной системе, концептуально подразумевает обмен данных с официальными реестрами. Функциональность самой ЕИС предусматривает элементы наследования данных. Каталогизация товаров, над которой не первый год активно работает Министерство финансов России, может стать основой для типологизации закупочной документации и даже проектов контрактов. Наконец, нельзя терять надежду на то, что в будущем единый агрегатор торговли «Березка» станет тем самым электронным каталогом, позволяющим проводить автоматизированные конкурентные закупки. Или, быть может, таким каталогом станет московский Портал поставщиков.

Однако для того, чтобы это будущее наступило, необходимо понимать электронизацию и автоматизацию не как совокупность отдельных настроек с су-

ществующей системе, а как самостоятельную систему. Например, невозможно говорить о полноценном наследовании данных в том случае, если данные плана-графика наследуются закупочной документацией, но при этом данные самой закупочной документации не наследуются проектом контракта. Автоматизация закупочной деятельности — это именно система взаимосвязанных элементов. Эти элементы можно по-отдельности тестировать, но вот заработать в полную силу они по-отдельности не смогут.

Технологический уровень, при котором возможна автоматизация закупочной работы, уже достигнут. Дело за организацией этой работы. И для решения организационных вопросов необходимо именно системное восприятие и системное же видение автоматизированной закупочной деятельности. Только так она станет инструментом, позволяющим заказчику при меньших усилиях обеспечивать лучшую эффективность закупок.

Библиографический список / References

- Andreeva, L.V. (2018) Antitrust rules regulating the auctions in the terms of reforming of procurement legislation. *Journal of Business and Corporate Law*. (4), 14–17. (in Russian).
Андреева Л.В. Антимонопольные правила о торгах в условиях реформирования законодательства о закупках // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2018. № 4. С. 14–17.
- Andreeva, L.V. (2019) Digital Technology Elements in Trade and Procurements (a Legal Aspect). *Entrepreneurial Law. The application "Law and Business"*. (1), 15–21. (in Russian).
Андреева Л.В. Элементы цифровых технологий в торговой и закупочной деятельности (правовой аспект) // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». 2019. № 1. С. 15–21.
- Anisina, K.T., Badmaev, B.G., Bit-Shabo, I.V. (2019) *Finansovoe pravo v usloviyakh razvitiya tsifrovoy ekonomiki [Financial law in the development of the digital economy]*. Tsindeliანი, I.A. (ed.). Moscow: Prospect Publ. (in Russian).
 Финансовое право в условиях развития цифровой экономики: монография / К.Т. Анисина, Б.Г. Бадмаев, И.В. Бит-Шабо и др.; под ред. И.А. Цинделиани. М.: Проспект, 2019. 320 с.
- Bashlakov-Nikolaev, I. (2015) About positive effects of electronic forms of procurement. *Table of contents*. (5), 38–41. (in Russian).
Баулаков-Николаев И. О положительных эффектах электронных форм закупок // Конкуренция и право. 2015. № 5. С. 38–41.
- Escande-Varniol, M. (2018) The Legal Framework for Digital Platform Work: The French Experience. In: McKee, D. & Makela, F. & Scassa, T., (eds.) *Law and the «Sharing Economy»: Regulating Online Market Platforms*. Ottawa, United States of America, University of Ottawa Press, 321–356. DOI: 10.2307/j.ctv5vdczv.14, available at: <http://www.jstor.org/stable/j.ctv5vdczv.14> (Accessed 3 August 2019).
- Hoekman, B. (2018) Government Procurement. In: Drake-Brockman, J. & Messerlin, P. (eds.), *Potential Benefits of an Australia-EU Free Trade Agreement: Key Issues and Options*. South Australia, University of Adelaide Press, 123–148, available at: <http://www.jstor.org/stable/j.ctv9hj94m.15> (Accessed 5 August 2019).

- Isyutin-Fedotkov, D.V. (2017) K voprosu ob elektronnoi forme korporativnykh zakupok [On the issue of electronic form of corporate procurement]. *Progoszakaz.rf.* (2), 70–72. (in Russian).
Исютин-Федотков Д.В. К вопросу об электронной форме корпоративных закупок // Прогосзаказ.рф. 2017. № 2. С. 70–72.
- Kenney, M., Zysman, J. (2016) The Rise of the Platform Economy. *University of Texas at Dallas. Issues in Science and Technology.* 32 (3), 61–69.
- Kikavets, V.V. (2018) Securing of State Public Interests in Goods, Works, Services in the Course of Implementation of the Informational Society Development Strategy. *Financial Law.* (4), 28–31. (in Russian).
Кикавец В.В. Обеспечение публичных интересов государства в товарах, работах, услугах в период реализации стратегии развития информационного общества // Финансовое право. 2018. № 4. С. 28–31.
- Komkova, I.N. (2017) Relevance of anti-monopoly compliance implementation at arrangement of electronic trading site operation. *Jurist.* (17), 22–25. (in Russian).
Комкова И.Н. Актуальность внедрения антимонопольного комплаенса при организации работы электронной торговой площадки // Юрист. 2017. № 17. С. 22–25.
- Kornilchenko, E.V. (2018) Ispol'zovanie informatsionnykh tekhnologii v realizatsii kontraktnoi sistemy v sfere zakupok [The use of information technology in the implementation of the contract system in the field of procurement]. *Logistics today.* (2), 90–104. (in Russian).
Корнильченко Е.В. Использование информационных технологий в реализации контрактной системы в сфере закупок // Логистика сегодня. 2018. № 2. С. 90–104.
- Lember, V., Kalvet, T., Kattel, R. (2011) Urban competitiveness and public procurement for innovation. *Urban Studies.* Vol. 48. № 7. 1373–1395, available at: www.jstor.org/stable/43081787. (Accessed 03 August 2019).
- Lisovenko, O.K. Electronic Procurement under Law №. 223-FZ: Recent Trends and Legal Requirements. *Corporate Procurement — 2016: Practical Application of Federal Law № 223-FZ. Collection of reports of the IV All-Russian Practical Conference-Seminar, 17–18 March 2016, Moscow, Russian.* Moscow: Book on demand Publ. 67–72. (in Russian).
Лисовенко О.К. Электронные закупки по Закону № 223-ФЗ: последние тенденции и законодательные требования. Корпоративные закупки — 2016: практика применения Федерального закона № 223-ФЗ. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара, Москва, 17–18 марта 2016. М.: Книга по Требованию, 2016. С. 67–72.
- Lobanova, O.L., Plastinina, E.A. (2017) Elektronnyi magazin: vnedrenie printsipov internet-torgovli v sisteme goszakaza [E-shop: the introduction of the principles of online trading in the public procurement system]. *Progoszakaz.rf.* (11), 6–23. (in Russian).
Лобанова О.Л., Пластинина Е.А. Электронный магазин: внедрение принципов интернет-торговли в системе госзаказа // Прогосзаказ.рф. 2017. № 11. С. 6–23.
- Luneva, E.V., Safin, Z.F. (2017) Mandatory Electronic Auctions in the Russian Federation: Legal Regulation Issues. *Competition Law.* (3), 29–33. (in Russian).
Лунева Е.В., Сафин З.Ф. Обязательные электронные торги в Российской Федерации: проблемы правового регулирования // Конкурентное право. 2017. № 3. С. 29–33.
- Mazhorina, M.V. (2019) Digital Platforms and International Private Law, or Is There a Future for Cyber Law? *Lex russica.* (2), 107–120. Doi: 10.17803/1729-5920.2019.147.2.107-120. (in Russian).
Мажорина М.В. Цифровые платформы и международное частное право, или Есть ли будущее у киберправа? Lex russica (Русский закон). 2019. № 2. С. 107–120. Doi: 10.17803/1729-5920.2019.147.2.107-120.

- Scassa, T. (2018) Information Law in the Platform Economy: Ownership, Control, and Reuse of Platform Data. In: McKee, D. & Makela, F. & Scassa, T., (eds.) *Law and the «Sharing Economy»: Regulating Online Market Platforms*. Ottawa, United States of America, University of Ottawa Press. 321–356, Available at: www.jstor.org/stable/j.ctv5vdczv.9. (Accessed 7 August 2019).
- Stepanova, E.E. (2018) Transition to electronic methods of determining the supplier as the main trend in the development of legislation on the contract system in the field of procurement. *Russian Justitia*. (10), 45–47. (in Russian).
Степанова Е.Е. Переход к электронным способам определения поставщика как основная тенденция развития законодательства о контрактной системе в сфере закупок // Российская юстиция. 2018. № 10. С. 45–47.
- Tasalov, F.A. (2018) Unification of requirements for bidders: foreign and russian experience. Part I. *Law and economics*. (7), 35–42. (in Russian).
Тасалов Ф.А. Унификация требований к участникам закупки: зарубежный и российский опыт. I часть // Право и экономика. 2018. № 7. С. 35–42.
- Timakov, A. (2016) Zakupochnaya deyatel'nost'. Normativnoe regulirovanie i tendentsii razvitiya [Procurement activities. Regulatory and Development Trends]. *EZh-Yurist*. (17–18), 12. (in Russian).
Тимаков А. Закупочная деятельность. Нормативное регулирование и тенденции развития // ЭЖ-Юрист. 2016. № 17–18. С. 12.
- Tsybul'skaya, O. (2015) Neestestvennyi otbor. Kokie elektronnye ploshchadki nuzhny dlya provedeniya togov [Unnatural selection. What electronic platforms are needed for bidding]. *Information and analytical publication "Newsletter "Moscow Trading" "*. (9), 34–37. (in Russian).
Цыбульская О. Неестественный отбор. Какие электронные площадки нужны для проведения торгов // Информационно-аналитическое издание «Бюллетень Оперативной Информации «Московские Торги». 2015. № 9. С. 34–37.
- Yudina, M. (2016) Tsentr prityazheniya. Kakuyu rol' v zakupkakh igraut elektronnye ploshchadki? [Center of gravity. What role do electronic platforms play in procurement?]. *Information and analytical publication "Newsletter "Moscow Trading" "*. (6), 40–41. (in Russian).
Юдина М. Центр притяжения. Какую роль в закупках играют электронные площадки? // Информационно-аналитическое издание «Бюллетень Оперативной Информации «Московские Торги». 2016. № 6. С. 40–41.

Об авторах:

Казанцев Дмитрий Александрович — кандидат юридических наук, руководитель Департамента нормативно-правового регулирования оператора электронной торговой площадки В2В-Center, преподаватель курсов закупочной тематики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Финансовый университет при Правительстве РФ

ORCID ID: 0000-0003-2182-5776

e-mail: dakazant.work@gmail.com

Михалёва Наталья Александровна — заместитель начальника отдела антимонопольного контроля торгов, Управление Федеральной антимонопольной службы по г. Москве, аспирант, Аспирантская школа по праву, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ORCID ID: 0000-0001-6121-4246; ResearcherID: V-4706-2017

e-mail: natalee004@gmail.com

Для цитирования:

Казанцев Д.А., Михалёва Н.А. Автоматизация закупок как будущее контрактной системы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2020. Т. 24. № 1. С. 137–157. DOI: 10.22363/2313-2337-2020-24-1-137-157.

Дата поступления в редакцию: 08 августа 2019 г.

Дата принятия к печати: 25 декабря 2019 г.

Research Article

PROCUREMENT AUTOMATION AS THE FUTURE OF THE CONTRACT SYSTEM

Dmitry A. Kazantsev, Natalya A. Mikhaleva

National Research University «Higher School of Economics»
11, Pokrovsky Boulevard, 109028, Moscow, Russia

In the era of digital information electronic trading platforms have become an integral attribute to conduct procurement to meet public needs. Nowadays there is a consistent trend is that legislators transfer the vast majority of purchases to the electronic plane through the use of electronic trading platforms. This incentive of the legislator is attributed to a number of advantages of the electronic form of procurement procedures, which allow to increase their transparency and accessibility to an indefinite number of people.

However, the role of electronic trading platforms must not be reduced solely to an electronic platform, which allows only to transfer the procurement procedure in a different form. On the contrary, the potential of electronic trading platforms can significantly simplify and automate business activities of customers, increase the efficiency of procurement not only by expanding competition but also by reducing the organizational burden on the parties of the procurement process, both customers and the participants.

The purpose of the article is to present for review ways to improve the operation of electronic trading floors to automate the procurement process during competitive procedures for state and municipal needs. Research methods: formal legal, modeling, analysis and synthesis, induction and deduction.

The results of the study. The article presents for review ways to optimize the operation of electronic trading platforms by attracting software and hardware when conducting competitive procedures.

Ways of automation the procurement process are described, including integration of the functionality of electronic trading platforms with official registries in order to minimize the risk of a possible rejection of a participant's procurement application when considering the second parts of applications. Other innovative services of the functionality of electronic trading platforms (auto-completion of forms, data inheritance, automated collection of proposals) have been suggested, the implementation of which will simplify and automate the process of conducting competitive procedures, reduce the administrative burden on the customer, ensure transparency and a competitive basis when holding tenders.

Key words: procurement methodology, procurement, tender procurement mechanism, innovation, electronic procurement, electronic trading platforms, procurement infrastructure of the tender mechanism, contract system, transparency and efficiency of procurement

About authors:

Dmitry A. Kazantsev — Candidate of legal sciences, head of the Department of Legal Regulation of the B2B-Center electronic trading platform operator, lecturer in procurement-related courses at the National Research University Higher School of Economics and the Financial University under the Government of the Russian Federation

ORCID ID: 0000-0003-2182-5776

e-mail: dakazant.work@gmail.com

Natalya A. Mikhaleva — Deputy Head of the Division of Antimonopoly Control of Tenders of the Office of the Federal Antimonopoly Service in Moscow, Postgraduate Student at the Graduate School of Law, National Research University Higher School of Economics

ORCID ID: 0000-0001-6121-4246; ResearcherID: V-4706-2017

e-mail: natalee004@gmail.com

For citation:

Kazantsev, D.A., Mikhaleva, N.A. (2020) Procurement automation as the future of the contract system. *RUDN Journal of Law*. 24 (1), pp. 137–157. DOI: 10.22363/2313-2337-2020-24-1-137-157.

Article received August 08, 2019

Article accepted December 25, 2019