

ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПКИ У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: ОСНОВАНИЯ, ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

Ю.Н. Белова

Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы, г. Москва, Россия

Информация о статье

Дата поступления –

08 июля 2024 г.

Дата принятия в печать –

30 сентября 2024 г.

Дата онлайн-размещения –

20 июня 2025 г.

Ключевые слова

Закупки, единственный поставщик, конкурентная закупка, эффективность закупочной деятельности, несостоявшиеся торги, заключение договора, слабая сторона, понуждение к заключению договора

Анализируются правовые особенности закупки у единственного поставщика в сравнении с другими способами закупки, осуществляемыми отдельными видами юридических лиц, а также исследуется проблематика заключения договора с единственным поставщиком. Предлагается исходить из принципа исключительности закупки у единственного поставщика, а также максимально отказаться от неопределенности при заключении договора с единственным поставщиком. Отмечается отсутствие единого подхода к осуществлению закупок такого рода, конкретного состава документов, которыми будет обладать потенциальный единственный поставщик до заключения договора, что снижает правовую определенность отношений, возникающих в процессе закупки.

LEGAL MECHANISMS FOR PURCHASING FROM A SOLE SUPPLIER BY CERTAIN TYPES OF LEGAL ENTITIES: GROUNDS, FEATURES OF RECOGNITION AND CONCLUSION OF A CONTRACT

Julia N. Belova

Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba, Moscow, Russia

Article info

Received –

2024 July 8

Accepted –

2024 September 30

Available online –

2025 June 20

Keywords

Procurement activities, the sole supplier, competitive procurement, efficiency of procurement activities, failed tenders, conclusion of a contract, weak side, coercion to conclude a contract

The subject. The author makes an analysis of the legal particularities of purchasing from a sole supplier as compared to other procurement methods applied by certain types of legal entities under the requirements of the Procurement Law, as well as examines the legal issues of concluding a contract with a sole supplier. The object of this study is the relations between the customer and potential sole suppliers within the procurement process and subsequent entry into of the contract, including in case of sole supplier's evasion to conclude the contract and the customer's need to force the sole supplier to conclude the contract.

The purpose of the study is to examine the civil law relations that develop when a customer chooses a non-competitive method of purchasing from a sole supplier, concludes a contract with it, as well as to identify legal issues such relations in theory and practice.

The research methodology is a combination of both general scientific methods (analysis, synthesis, deduction, induction, statistical method) and specific scientific methods (legal comparative and formal legal methods, as well as legal modeling). The statistical method has been actively used in the evaluation of numerical data. The application of specific scientific methods allowed the author to develop recommendations on improvement of legal regulations and optimizing the customer's procurement procedures.

The main results and practical application are as follows. The study introduces a number of characteristics that assess the regulator's impact on the purchasing relations. The stage of pre-contractual relations with a sole supplier is considered by the author both in the context of entering into contractual relations and recognizing the status of a sole supplier in

accordance with the Procurement Law. The lack of a unified approach to procurement of this kind, and a specific set of documents that a potential sole supplier will have before concluding a contract, reduces the legal certainty of the relationships that arise during the procurement process.

Conclusions. The author proposes to apply a reasonable approach to select a procurement method, including based on the exceptional nature of procurement from a sole supplier, as well as to avoid uncertainty, to the extent possible, when concluding a contract with a sole supplier.

1. Введение

Одним из поводов обращения к вопросу о рассмотрении особенностей осуществления закупки у единственного поставщика в рамках Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон о закупках)¹ явилось отсутствие четкого нормативного регулирования и различие в понимании этого явления участниками закупочной процедуры, судебными и контрольно-надзорными органами.

Согласно отчету Минфина России, по результатам мониторинга закупок отдельными видами юридических лиц за 2023 г. в общей структуре закупок число конкурентных способов закупок с небольшим отрывом превышает неконкурентные (55 % против 45 %), по стоимостному объему сумма неконкурентных закупок за 2023 г. составляет 46 % от общего объема закупок отдельными видами юридических лиц², что говорит об огромном значении закупок у единственного поставщика в общем массиве складывающихся по результатам закупочных процедур правоотношений. При этом, по данным исследования Торгово-промышленной палаты РФ «Бизнес-барометр коррупции», в 2023 г. закупки, осуществляемые в рамках Закона о закупках, 42,25 % респондентов были признаны «коррупцированной сферой деятельности»³.

Анализ указанных данных в совокупности говорит о росте числа закупок у единственного поставщика, в том числе в силу предоставленной законода-

тельством о закупочной деятельности отдельных видов юридических лиц особой свободой заказчика по определению оснований и процедуры осуществления неконкурентной закупки в целом, в том числе формированию условий договора с единственным поставщиком, что вызывает необходимость правовой оценки имеющихся подходов к определению оснований и порядку осуществления закупок у единственного поставщика в рамках Закона о закупках.

В отличие от Закона о закупках, Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе)⁴ более детально регламентирует как основания закупки у единственного поставщика, так и процесс осуществления такой закупки. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках⁵ в ст. 30 определяет основания осуществления закупок «из единственного источника», что дает основания полагать о схожей правовой природе данного явления с производением закупки у единственного поставщика в рамках Закона о контрактной системе и Закона о закупках.

Следует отметить, что регулятор в Законе о закупках особо выделяет закупку у единственного поставщика среди других неконкурентных способов осуществления закупки, которые заказчик вправе предусмотреть в своем локальном положении о закупках.

Если интересы участника конкурентной закупки раскрыты в Законе о закупках через ряд его

¹ Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4571.

² Сводный аналитический отчет о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц за 2023 г. // Минфин России: офиц. сайт. С. 48. URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/purchases?id_57=307313.

³ ТПП России представила результаты исследования «Бизнес-барометр коррупции» за 2023 год // Торгово-промышленная палата Российской Федерации: офиц. сайт. 2023. 8 дек. URL: <https://news.tpprf.ru/ru/news/5239282/>.

⁴ Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 14. Ст. 1652.

⁵ Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках (принят в г. Вене 1 июля 2011 г. на 44-ой сессии ЮНСИТРАЛ). URL: https://uncitral.un.org/ru/texts/procurement/modellaw/public_procurement.

правомочий: возможность ознакомления с условиями закупки, участие в ее проведении, обжалование ее итогов, – то в отношении вовлечения единственного поставщика в процесс закупочной деятельности заказчика Закон о закупках говорит весьма уклончиво, ссылаясь на регулирование положением о закупках заказчика.

Важно принимать во внимание, что для заказчика нормативно не установлены ограничения по количеству заключаемых с единственным поставщиком договоров и по предельной стоимости конкретной закупки, а также по их суммарному объему⁶, что создает для него фактически неограниченные возможности по осуществлению неконкурентных закупок на основе положения о закупках.

По мнению Н.А. Власенко, создание правовой неопределенности является своего рода «средством правового регулирования», так как в силу отсутствия необходимости или невозможности правового регулирования создается требуемая свобода правоотношений [1, с. 43].

Статус закупки у единственного поставщика среди других способов закупок максимально неопределен, отдан на откуп самим заказчиком, из чего можно было бы предположить, что этот способ закупки может в большей степени соответствовать одной из основных целей Закона о закупках – «своевременному и полному удовлетворению потребностей» заказчика. При этом нельзя не отметить, что цели закупочной деятельности, применительно к складывающимся в закупочной деятельности отношениям, не могут рассматриваться по отдельности. Цель соблюдения конкуренции при осуществлении закупочной деятельности может являться не только мерой поддержки потенциальных участников рынка, но и возможностью для заказчика удовлетворить свои потребности по минимальной цене на самых благоприятных условиях. При этом в случае с закупкой у единственного поставщика, в особенности в отсутствие должного регулирования данного вопроса в положении о закупочной деятельности заказчика, существует риск недостижения поставленных заказчиком целей закупки.

В подтверждение изложенной выше точки зрения о том, что регулятор не раскрывает содержание закупки у единственного поставщика, является и тот

факт, что он не выделяет такой самостоятельный способ закупки, как закрытая неконкурентная закупка – по аналогии с отраженными в Законе о закупках закрытыми конкурентными способами закупки [2, с. 216].

2. Основания осуществления закупки у единственного поставщика

Говоря о гражданско-правовом характере отношений, складывающихся вокруг Закона о закупках, О.А. Беляева указывает на то, что «понятие “закупка” охватывает преддоговорные и договорные отношения между заказчиками и участниками закупки» [3, с. 15]. При этом автор отмечает, что закон позволяет определить закупку «как совокупность последовательных действий заказчика (юридическую процедуру), нацеленных на выбор контрагента для заключения с ним конкретного договора» [4, с. 25]. В двух этих определениях по-разному оценивается статус участника закупки: «пассивный» или «активный», – что в целом отражает суть закупочной деятельности, находящейся на пересечении частно-правовых и публичных интересов.

Путем судебного толкования норм Закона о закупках Верховный Суд РФ установил, что любая корпоративная закупка у единственного поставщика должна иметь под собой основание, предусмотренное положением о закупочной деятельности заказчика. При этом «вольная» на осуществление заказчиком любых закупок у единственного поставщика является недопустимой. Также Верховный Суд РФ высказал позицию в отношении того, при каких обстоятельствах и исходя из каких потребностей заказчика целесообразно производство закупки у единственного поставщика, указав на необходимость «разумных и объективных причин»⁷, объясняющих неэффективность конкурентной процедуры, в том числе в силу срочности, обстоятельств непреодолимой силы, узкой направленности закупки, а также, в отдельных случаях, по результатам несостоявшейся конкурентной закупочной процедуры.

В нормативной базе можно встретить отдельные акты – дозволения, разрешающие производить закупку отдельных групп товаров, работ, услуг у единственного поставщика. В Законе о закупках такое разрешение было установлено после начала специальной военной операции на территории Укра-

⁶ Письмо Минфина России от 28 декабря 2018 г. № 24-05-08/96208 // СПС «КонсультантПлюс».

⁷ Обзор судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-

ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16 мая 2018 г.) // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2019. № 2.

ины в отношении всего необходимого для выполнения гособоронзаказа и создания соответствующих запасов. В 2024 г. была предусмотрена возможность закупки российского программного обеспечения у единственного поставщика, который является его разработчиком⁸.

Таким образом, объективно определяются два подхода законодателя к регулированию закупки у единственного поставщика отдельными видами юридических лиц:

1) законодатель допускает самостоятельное разумное определение заказчиком оснований закупки у единственного поставщика;

2) регулятор определяет основания, установление которых в положении о закупках презюмируется им как изначально обоснованные.

Предложенное А.В. Ермаковой деление оснований закупки у единственного поставщика на группы: уникальность поставщика, малая закупка, конкурентная закупка, несостоявшаяся конкурентная закупка, закупка из интересов бизнеса [5, с. 15] – представляется возможным дополнить закупками в чрезвычайных обстоятельствах, срочными закупками, закупками, исходящими из интересов безопасности.

Ф.А. Тасалов полагает, что основой построения отношений с единственным поставщиком во многом выступает надежность связей «с поставщиком, в квалификации и способности которого никто не сомневается», без рисков проведения конкурентной процедуры, которая сопряжена с отсутствием гарантий надлежащего исполнения обязательств [6, с. 142]. Несмотря на негативные стороны выстраивания кооперационных связей в нарушение требований законодательства о защите конкуренции, нельзя не признать, что долгосрочные экономические связи между контрагентами являются по сути отражением теорий реляционных контрактов и конвенционализма, основанных не на юридических условиях договора, а на социальных обязательствах, партнерстве и действии в интересах общей кооперации [7, с. 58; 8, р. 1770–1772], что особенно характерно для крупных корпоративных заказчиков, составляющих основу отдельных видов юридических лиц в соответствии с Законом о закупках.

Согласно позиции, изложенной Д.А. Казанцевым, Закон о закупках «был рассчитан на экспертизу

более высокого порядка как в части исполнения, так и в части контроля», что требовало от заказчика при разработке положения о закупке высокого уровня ответственности при определении оснований закупки у единственного поставщика и дальнейшей реализации этих положений [9, с. 181]. А.А. Филимонов обращает внимание на необходимость повышения «правовой культуры» потенциальных участников закупки, направленной на избежание создания антиконкурентных соглашений [10, с. 314–315].

По мнению К. Чагина, Закон о закупках предъявляет к заказчику единственное требование в отношении закупок у единственного поставщика – наличие закрытого перечня оснований для проведения такой закупки, что представляется резонным при условии их обоснованности условиями хозяйственного оборота конкретного заказчика [11, с. 40].

А.К. Шереметьева и В.Д. Галиева отмечают, что предоставленная заказчиком свобода выбора оснований осуществления закупочной деятельности у единственного поставщика «идет в разрез с общими принципами данной деятельности», и только установление единых оснований и порядка их применения по аналогии с Законом о контрактной системе приведет к большей эффективности закупочной деятельности [12, с. 174].

Исходя из изложенного, представляется, что правовые основы регулирования осуществления закупки у единственного поставщика не в полной мере раскрыты нормативно. Следствием этого является противоречивое восприятие закупки у единственного поставщика, с одной стороны, скорее как исключения из правила осуществления закупки конкурентным способом, что создает вероятность того, что поведение заказчика может быть расценено как уклонение от конкурентных процедур и злоупотребление правом, с другой стороны, как практически неограниченной свободы по выбору единственного поставщика. Таким образом, в большинстве случаев для заказчика закупка у единственного поставщика должна оставаться строго регламентированным правом.

3. Заключение договора с единственным поставщиком

Среди специфических оснований, следствием которых является заключение заказчиком договора с единственным поставщиком, можно выделить:

обеспечения у его разработчика в качестве единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)» // СПС «КонсультантПлюс».

⁸ Письмо Минфина России № 24-00-07/22259, Минцифры России № СК-П11-22106, ФАС России № ПИ/20386/24 от 13 марта 2024 г. «Об осуществлении отдельными видами юридических лиц закупки российского программного

1. *Малые закупки у единственного поставщика, созданные путем дробления единой закупки в целях избежания необходимости организации конкурентной процедуры*, что содержит в себе негативные последствия, связанные как с ограничением конкуренции, так и недостижением того экономического эффекта, на который заказчик мог рассчитывать при целой закупке [13, с. 221]. Определенным регулятором средством борьбы с указанным явлением стало введение перечня одноименных товаров и установление объема закупки по ним в пределах квартала.

2. *Заключение договора с единственным участником конкурентной закупки как с единственным поставщиком*. Конституционный Суд РФ указал на недопустимость произвольного решения заказчика в отношении судьбы закупки с единственным участником, по общему правилу установил обязанность заказчика заключить такой договор, а в случае, если положение о закупочной деятельности заказчика содержит обязанность произвести повторную закупку, – совершить указанное действие⁹. По мнению А.И. Фролова, заключение договора с единственным участником торгов представляется юридически гуманным с точки зрения защиты «слабой стороны правоотношений» [14, с. 38–39]. Так как для заказчика данная закупка может не дать желаемый экономический эффект, справедливой для обеих сторон будет ситуация, при которой участник закупки будет изначально ознакомлен с «правилами игры».

3. *Пролонгация договора* путем заключения дополнительного соглашения к договору или заключение договора с единственным поставщиком только по причине пролонгации договора создает ситуацию, при которой нарушаются основные цели Закона о закупках, ограничиваются любые возможности участия иных потенциальных поставщиков товаров, работ, услуг¹⁰.

Е.В. Баланцев обращает внимание на различие в заключении договора по итогам конкурентной закупки и закупки у единственного поставщика. В случае с неконкурентной закупкой оферта может исходить как от поставщика (исполнителя), так и от заказчика, что недопустимо для конкурентных закупок [15, с. 35].

А.В. Дёмкина указывает на особое значение преддоговорных переговорных отношений на торгах в целях формирования предмета закупки, иных условий договора наилучшим образом [16, с. 204]. Указанный подход можно применить и в отношении осуществления закупки у единственного поставщика, так как для заказчика критически важно изучить имеющийся рынок и запросить возможные предложения исполнения обязательства.

Поддерживая обсуждение В.А. Беловым проблемы наличия или отсутствия воли в действиях стороны договора и ее нацеленности на конечный правовой результат договорных отношений [17, с. 254–260], можно охарактеризовать отношения заказчика и единственного поставщика как нацеленные на достижение экономического эффекта, но с неопределенным набором правовых средств для этого.

В контексте вступления в договорные отношения заказчика с единственным поставщиком представляет особый интерес тот факт, что поставщик может не обладать информацией о том, что он является не просто контрагентом заказчика по договору, но и единственным поставщиком в рамках его закупочной процедуры. Первоначальный объем информации, необходимый заказчику в виде согласия исполнить определенное обязательство за определенную цену, зачастую является для заказчика достаточным для его выбора в качестве единственного поставщика и формирования протокола закупочной комиссии. При этом указанный протокол и впоследствии направленный в адрес поставщика договор могут не иметь обязывающего эффекта для потенциального единственного поставщика в силу отсутствия должного урегулирования, что создает определенную коллизию, связанную с «информационной закрытостью» неконкурентных закупок для конкурентного рынка. Фактически, протокол закупочной комиссии выражает волю заказчика, но указанной воле не корреспондирует обязательство потенциального единственного поставщика заключить договор на предложенных заказчиком условиях.

Г.Ф. Шершеневич утверждал, что «между содержанием воли и ее внешним выражением должно быть полное соответствие» [18, с. 160]. О.С. Иоффе рассматривал обращение, которое не содержало в

⁹ Постановление Конституционного Суда РФ от 23 декабря 2022 г. № 57-П «По делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 432, пункта 1 статьи 438, пункта 4 статьи 445, пункта 5 статьи 447 и пункта 4 статьи 448 Граждан-

ского кодекса Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁰ Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 6 июня 2022 г. № Ф02-2371/2022 по делу № А33-10536/2021 // СПС «КонсультантПлюс».

себе существенных условий договора, «вызовом на offerту, который ни к чему не обязывает того, кто его сделал» [19, с. 27]. В случае, если положением о закупочной деятельности заказчика не установлен порядок заключения договора с единственным поставщиком, первоначальные действия заказчика по выстраиванию отношений с потенциальным единственным поставщиком можно рассматривать как «вызов на offerту» и нельзя считать направлением offerты в правовом смысле.

В то время как победитель конкурентной закупки заключает договор на сформированных заказчиком условиях, будучи с ним ознакомленным, присоединяется к договору, хотя напрямую и не участвует в формировании условий такого договора, единственный поставщик может оказаться в ситуации, при которой он узнаёт о выборе его заказчиком в качестве единственного поставщика и одновременно получает проект договора.

Д.И. Мейер считал, что если лицо «определяет свою волю в настоящем, а юридические последствия ее пока неизвестны, то такая сделка заключается условно» [20, с. 231].

Нельзя не согласиться с точкой зрения, согласно которой обе стороны должны быть наделены правом вступления в договорные отношения и действовать в нем совместно независимо от последовательности действий [21, р. 285].

При этом остается открытым вопрос: может ли быть истолкован в качестве заключенного с единственным поставщиком любой договор заказчика, действующего в рамках Закона о закупках, в отсутствие конкурентной закупки, только по причине того, что он не соответствует характеристикам конкурентной закупки?

Учитывая, что инициатива формирования договорных отношений с единственным поставщиком может исходить как от заказчика, так и от потенциального единственного поставщика, слабой стороной договора может быть признана сторона, которая находится в неравных возможностях по отстаиванию своего права на установление «симметричных» прав и обязанностей. В указанных условиях заключение договора на невыгодных условиях сталкивается с принципом свободы договора¹¹.

Согласно позиции, высказанной А.А. Волосом и Е.П. Волос, в силу сложности и специфичности складывающихся между сторонами отношений не всегда объективно удастся установить, кто из сторон является слабой стороной. Также авторы признают, что в таких ситуациях концепция слабой стороны должна уступить механизму равной защиты интересов обеих сторон [22, с. 135; 23, с. 96, 98]. Применительно к закупочной деятельности заказчика, учитывая, с одной стороны, исключительный характер его потребности в необходимых товарах, работах и услугах, высокую степень его заинтересованности в целом, отсутствие прямой общей возможности понудить потенциального единственного поставщика заключить договор в отсутствие его желания, а с другой стороны – неопределенность в положении единственного поставщика, наделение его статусом, с которым он может быть не согласен, можно также говорить об отсутствии четкого определения слабой стороны в складывающихся отношениях.

Особое значение для понимания сути отношений, складывающихся между заказчиком и единственным поставщиком в ходе реализации закупки, имеет выработанная на основе судебной практики позиция, о том, что любое нарушение со стороны заказчика процедуры закупки у единственного поставщика не должно сказываться на исполнении обязательств по оплате выполненных работ¹². Указанное является подтверждением изложенной ранее позиции о защите интересов обеих сторон.

Отдельного внимания заслуживает рассмотрение вопроса, связанного с возможностью заказчика или единственного поставщика отказаться от заключения договора. В.В. Саркисян, характеризуя преддоговорный этап отношений сторон при проведении торгов, в составе элементов выделяет, в том числе, прекращение переговоров [24, с. 34]. С.О. Постовалова, рассуждая о возможности отказа заказчика от заключения договора в рамках неконкурентных способов закупки, справедливо допускает такой отказ при условии, если это не противоречит требованиям положения о закупках заказчика [25, с. 9]. При этом, в развитие высказанной ранее идеи о недостаточной информированности потенциального единственного поставщика как с положением о закупках заказ-

¹¹ Статьи 421, 428 Гражданского кодекса РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301).

¹² Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 11 марта 2020 г. № 308-

ЭС19-13774 по делу № А32-28627/2015 // СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 27 января 2021 г. № Ф01-15682/2020 по делу № А17-2176/2020 // СПС «КонсультантПлюс».

чика, так и со своим статусом единственного поставщика, не разрешен в действующем законодательстве и судебной практике вопрос оценки действий потенциального единственного поставщика, уклоняющегося от заключения договора по итогам его выбора закупочной комиссией заказчика.

Особого нормативного регулирования в Законе о контрактной системе, Законе о закупках и Федеральном законе от 31 мая 1996 г. № 61-ФЗ «Об обороне» (п. 3 ст. 26.1)¹³ заслужило право заказчика на период введения особых мер осуществлять закупки у единственного поставщика для исполнения государственного оборонного заказа и формирования соответствующих резервов, а также корреспондирующая обязанность всех без исключения юридических лиц выступать в качестве единственного поставщика в отсутствие права на отказ. Складывающаяся практика антимонопольных органов по вопросу обжалования выбора заказчиком неконкурентного способа закупки, подтвердила реальность и императивность действия указанных выше норм и справедливость выбора именно закупки у единственного поставщика¹⁴.

Таким образом, помимо случаев, когда участие лица в неконкурентной закупке строго формализовано, и участник обладает всей полнотой информации о последствиях вступления в преддоговорные отношения с заказчиком в целях в дальнейшем заключить договор, еще одним основанием для возможного понуждения лица к заключению договора с заказчиком будет его привлечение в качестве единственного поставщика для исполнения обязательств заказчика по государственному оборонному заказу.

Исходя из анализа положений о закупках некоторых заказчиков, можно сделать вывод, что основное значение в них уделяется вопросам определения оснований для проведения закупки у единственного поставщика, а не порядку заключения с ним договора, ознакомлению его с условиями договора и документации (при ее наличии) или возможности влиять на условия закупки. Например, Положение о закупке Госкорпорации «Роскосмос» не описывает процесс заключения договора с единственным по-

ставщиком, а к условиям, подлежащим корректировке в проекте договора, относит идентификацию единственного поставщика, поставляемого товара, работы, услуги или определение тех условий, которые улучшают положение заказчика¹⁵.

Единый отраслевой стандарт закупок Госкорпорации «Росатом» помимо открытой процедуры размещения информации о планируемом к заключению договоре, извещении и справке-обосновании содержит порядок определения условий договора, заключаемого с единственным поставщиком, что представляет из себя консолидирование потребностей заказчика, выраженных в условиях, предложенных единственным поставщиком, итогов переговоров и иных форм взаимодействия (ст. 9.2, 4.2.2)¹⁶. Данный стандарт, с одной стороны, накладывает на заказчика высокие обязательства по его исполнению, но, с другой стороны, создает требуемую степень открытости и прозрачности проведения закупки у единственного поставщика.

4. Заключение

Подводя итоги, необходимо отметить, что в целях эффективности закупочной деятельности заказчику необходимо применять обоснованный подход к выбору способа закупки, в том числе исходя из принципа исключительности закупки у единственного поставщика против конкурентных способов закупки, а также выстраивать отношения с потенциальным единственным поставщиком таким образом, чтобы у него не возникало сомнений в своем статусе. Причиной неопределенности правоотношений, складывающихся в ходе закупки у единственного поставщика, является предоставленная заказчику регулятивная свобода, которой он зачастую злоупотребляет. Отсутствие единого подхода к осуществлению закупок такого рода, определенного состава документов, которыми будет обладать потенциальный единственный поставщик до заключения договора, снижает правовую определенность статуса поставщика. В числе таких документов извещение (документация) о закупке, содержащее, в том числе, требования к единственному поставщику и проект договора, порядок направления ему предложений о за-

¹³ Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 23. Ст. 2750.

¹⁴ Решение Санкт-Петербургского УФАС России от 19 марта 2024 г. № 078/10/18.1-183/2024 // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁵ Положение о закупке товаров, работ, услуг Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» (утв. наблюдательным советом Госкорпорации

«Роскосмос», Протокол от 25 августа 2020 г. № 38-НС) (ред. от 26 декабря 2023 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁶ Единый отраслевой стандарт закупок (положение о закупке) Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (утв. решением наблюдательного совета Госкорпорации «Росатом» от 7 февраля 2012 г. № 37 от 13 февраля 2024 г. № 189). URL: <https://www.rosatom.ru/vendors/>.

ключении договора, предусматривающий учет мнения единственного поставщика. Единообразие в указанных аспектах в совокупности позволит сторонам

избежать правовой неопределенности в отношениях и нивелировать имеющиеся разногласия в правовом статусе единственного поставщика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власенко Н. А. Проблемы правовой неопределенности : курс лекций / Н. А. Власенко. – М. : Ин-т законодательства и сравнит. правоведения при Правительстве Росс. Федерации : ИНФРА-М, 2015. – 176 с.
2. Белицина Е. В. К вопросу обеспечения конкуренции в ходе проведения закрытых закупочных процедур в рамках законодательства о закупках отдельными видами юридических лиц / Е. В. Белицина, Ю. Н. Белова, Я. М. Цандер // Защита конкуренции в условиях глобальных экономических и социальных изменений. – М. : Юрист, 2023. – С. 209–217.
3. Беляева О. А. Корпоративные закупки: проблемы правового регулирования : науч.-практ. пособие / О. А. Беляева. – М. : Ин-т законодательства и сравнит. правоведения при Правительстве Рос. Федерации : Юриспруденция, 2018. – 312 с.
4. Беляева О. А. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»: рамки применения в договорных отношениях / О. А. Беляева // Журнал российского права. – 2014. – № 8. – С. 25–31. – DOI: 10.12737/5273.
5. Ермакова А. В. Произвольный перечень «единственных источников» в положениях о закупке – обзор практики ФАС России и судов / А. В. Ермакова // Корпоративные закупки – 2017: Практика применения Федерального закона № 223-ФЗ : сб. докл. V Всерос. практ. конф.-семинара. – М. : ПРИНТ ИНТАЙМ, 2017. – С. 15–27.
6. Тасалов Ф. А. Закупки. От технического задания к исполнению контракта : моногр. / Ф. А. Тасалов. – М. : Проспект, 2018. – 256 с.
7. Зайцева Н. В. Воплощение концепции реляционных контрактов в современной практике / Н. В. Зайцева // Журнал российского права. – 2021. – Т. 25, № 2. – С. 56–72. – DOI: 10.12737/jrl.2021.019.
8. Lichter A. Conventionalism and contingency in promissory powers / A. Lichter // Philosophical Studies. – 2023. – Vol. 180, iss. 5–6. – P. 1769–1792. – DOI: 10.1007/s11098-023-01948-0.
9. Казанцев Д. А. Конкурентные закупки. Методология и нормативное регулирование : моногр. / Д. А. Казанцев. – М. : Норма : ИНФРА-М, 2022. – 324 с.
10. Правовое регулирование экономических отношений в современных условиях развития цифровой экономики : моногр. / отв. ред. В. А. Вайпан, М. А. Егорова. – М. : Юстицинформ, 2019. – 376 с.
11. Чагин К. Закупки у единственного поставщика по Закону № 223-ФЗ / К. Чагин // Прогосзаказ.рф. – 2019. – № 11. – С. 40–49.
12. Шереметьева А. К. Исключительность неконкурентных процедур как форма защиты публичных интересов / А. К. Шереметьева, В. Д. Галиева // Право и государство: теория и практика. – 2023. – № 2 (218). – С. 172–174. – DOI: 10.47643/1815-1337_2023_2_172.
13. Тарасов М. Ю. Закупка у единственного поставщика: вопросы правоприменительной практики и совершенствования законодательства / М. Ю. Тарасов, Е. В. Ступаченко // Право и государство: теория и практика. – 2023. – № 10 (226). – С. 220–224.
14. Фролов А. И. Правовые последствия несостоявшихся торгов / А. И. Фролов // Хозяйство и право. – 2023. – № 5. – С. 34–44.
15. Баланцев Е. В. Корпоративные закупки : путеводитель для поставщиков / Е. В. Баланцев. – М. : Право Доступа, 2019. – 45 с.
16. Демкина А. В. Преддоговорное правоотношение-обязательство: основы теории : моногр. / А. В. Демкина. – М. : Проспект, 2021. – 272 с.
17. Гражданское право. Актуальные проблемы теории и практики : в 2 т. / под общ. ред. В. А. Белова. – 2-е изд., стер. – М. : Юрайт, 2015. – Т. 1. – 484 с.
18. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права / Г. Ф. Шершеневич. – М. : Изд. Бр. Башмаковых, 1911. – 851 с.

19. Иоффе О. С. Обязательственное право : учеб. / О. С. Иоффе. – М. : Юридическая литература, 1975. – 880 с.
20. Мейер Д. И. Избр. тр. : в 3 т. / Д. И. Мейер. – М. : Статут 2022. – Т. 1. – 848 с.
21. Sakharova I. The Power to Contract and the Offer-and-Acceptance Analysis of Contract Formation / I. Sakharova // Canadian Journal of Law & Jurisprudence. – 2024. – Vol. 37, iss. 1. – P. 261–285. – DOI: 10.1017/cjlj.2023.19.
22. Волос А. А. Слабая сторона в гражданском правоотношении: сравнительно-правовое исследование : моногр. / А. А. Волос, Е. П. Волос ; под науч. ред. д-ра юрид. наук, проф. Е. В. Вавилина. – М. : Проспект, 2019. – 184 с.
23. Волос Е. П. Признаки слабой стороны в гражданском правоотношении в современных экономико-правовых условиях / Е. П. Волос // Актуальные проблемы российского права. – 2022. – Т. 17, № 9. – С. 94–101. – DOI: 10.17803/1994-1471.2022.142.9.094-101.
24. Саркисян В. В. Проблема применения преддоговорной ответственности к процедуре заключения договора на торгах / В. В. Саркисян // Конкурентное право. – 2022. – № 1. – С. 31–34.
25. Постовалова С. О. Отказ от заключения договора при осуществлении закупок по Закону № 223-ФЗ / С. О. Постовалова // Вестник Института госзакупок. – 2020. – № 8. – С. 8–9.

REFERENCES

1. Vlasenko N.A. *Problems of legal uncertainty*, Course of lectures. Moscow, Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation Publ., INFRA-M Publ., 2015. 176 p. (In Russ.).
2. Belitsina E.V., Belova Yu.N., Tsander Ya.M. On the issue of ensuring competition in the course of conducting closed procurement procedures within the framework of procurement legislation by certain types of legal entities, in: *Zashchita konkurentsii v usloviyakh global'nykh ekonomicheskikh i sotsial'nykh izmenenii*, Moscow, Yurist Publ., 2023, pp. 209–217. (In Russ.).
3. Belyaeva O.A. *Corporate procurement: problems of legal regulation*, Scientific and practical guide. Moscow, Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation Publ., Yurisprudentsiya Publ., 2018. 312 p. (In Russ.).
4. Belyaeva O.A. The Federal law "On procurement of goods, works and services by particular types of legal persons": scope of application in contractual relations. *Zhurnal rossiiskogo prava = Journal of Russian Law*, 2014, no. 8, pp. 25–31. DOI: 10.12737/5273. (In Russ.).
5. Ermakova A.V. An arbitrary list of "sole sources" in the procurement regulations - an overview of the practice of the FAS of Russia and the courts, in: *Korporativnye zakupki - 2017: Praktika primeneniya Federal'nogo zakona № 223-FZ*, collection of reports of the V All-Russian practical conference-seminar, Moscow, PRINT INTAIM Publ., 2017, pp. 15–27. (In Russ.).
6. Tasalov F.A. *Procurement. From the terms of reference to the execution of the contract*, Monograph. Moscow, Prospekt Publ., 2018. 256 p. (In Russ.).
7. Zaytseva N.V. The Concept of Relational Contracts in Modern Practice. *Zhurnal rossiiskogo prava = Journal of Russian Law*, 2021, vol. 25, no. 2, pp. 56–72. DOI: 10.12737/jrl.2021.019. (In Russ.).
8. Lichter A. Conventionalism and contingency in promissory powers. *Philosophical Studies*, 2023, vol. 180, iss. 5–6, pp. 1739–1792. DOI: 10.1007/s11098-023-01948-0.
9. Kazantsev D.A. *Competitive procurement. Methodology and regulatory regulation*, Monograph. Moscow, Norma Publ., INFRA-M Publ., 2022. 324 p. (In Russ.).
10. Vaipan V.A., Egorova M.A. (eds.). *Legal regulation of economic relations in modern conditions of the digital economy*, Monograph. Moscow, Yustitsinform Publ., 2019. 376 p. (In Russ.).
11. Chagin K. Purchases from a single supplier under Law no. 223-FZ. *Progoszakaz.rf*, 2019, no. 11, pp. 40–49. (In Russ.).
12. Sheremetyeva A.K., Galieva V.D. Exclusivity of non-competitive procedures as a form of protection of public interests. *Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika = Law and State: the theory and practice*, 2023, no. 2 (218), pp. 172–174. DOI: 10.47643/1815-1337_2023_2_172. (In Russ.).

13. Tarasov M.Yu., Stupachenko E.V. Purchasing from a single supplier: issues of law enforcement practice and improvement of legislation. *Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika = Law and State: the theory and practice*, 2023, no. 10 (226), pp. 220–224. (In Russ.).
14. Frolov A.I. Legal consequences of the failed bidding. *Khozyaistvo i pravo = Economy and Law*, 2023, no. 5, pp. 34–44. (In Russ.).
15. Balantsev E.V. *Corporate purchases*, A guide for suppliers. Moscow, Pravo Dostupa Publ., 2019. 45 p. (In Russ.).
16. Demkina A.V. *Pre-contractual legal relationship-obligation: fundamentals of theory*, Monograph. Moscow, Prospekt Publ., 2021. 272 p. (In Russ.).
17. Belov V.A. (ed.). *Civil law. Actual problems of theory and practice*, in 2 volumes, 2nd ed. Moscow, Yurait Publ., 2015. Vol. 1. 484 p. (In Russ.).
18. Shershenevich G.F. *Textbook of Russian civil law*. Moscow, Bashmakov Brothers Publ., 1911. 851 p. (In Russ.).
19. Ioffe O.S. *The law of obligations*, Textbook. Moscow, Yuridicheskaya literatura Publ., 1975. 880 p. (In Russ.).
20. Meier D.I. *Selected works*, in 3 volumes. Moscow, Statut Publ., 2022. Vol. 1. 848 p. (In Russ.).
21. Sakharova I. The Power to Contract and the Offer-and-Acceptance Analysis of Contract Formation. *Canadian Journal of Law & Jurisprudence*, 2024, vol. 37, iss. 1, pp. 361–285. DOI: 10.1017/cjlj.2023.19.
22. Volos A.A., Volos E.P. *The weak side in civil law relations: comparative legal research*, Monograph, ed. by E.V. Vavilin. Moscow, Prospekt Publ., 2019. 184 p. (In Russ.).
23. Volos E.P. Features of a Weaker Party in a Civil Law Relationship in Modern Economic and Legal Conditions. *Aktual'nye problemy rossiiskogo prava = Actual Problems of Russian Law*, 2022, vol. 17, no. 9, pp. 94–101. DOI: 10.17803/1994-1471.2022.142.9.094-101. (In Russ.).
24. Sarkisyan V.V. The problem of the application of pre-contractual liability to the procedure of agreement conclusion at auctions. *Konkurentnoe pravo = Competition law*, 2022, no. 1, pp. 31–34. (In Russ.).
25. Postovalova S.O. Refusal to conclude a contract when making purchases under Law No. 223-FZ. *Vestnik Instituta goszakupok*, 2020, no. 8, pp. 8–9. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Белова Юлия Николаевна – аспирант
Российский университет дружбы народов имени
Патриса Лумумбы
117198, Россия, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6
E-mail: 1042210391@pfur.ru
ORCID: 0000-0001-9609-3616
ResearcherID: GLQ-5257-2022
SPIN-код РИНЦ: 9848-6960

INFORMATION ABOUT AUTHOR

Julia N. Belova – PhD student
Peoples' Friendship University of Russia
named after Patrice Lumumba
6, Miklukho-Maklaya ul., Moscow, 117198, Russia
E-mail: 1042210391@pfur.ru
ORCID: 0000-0001-9609-3616
ResearcherID: GLQ-5257-2022
RSCI SPIN-code: 9848-6960

БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ СТАТЬИ

Белова Ю.Н. Правовые механизмы осуществления закупки у единственного поставщика отдельными видами юридических лиц: основания, особенности признания и заключения договора / Ю.Н. Белова // Правоприменение. – 2025. – Т. 9, № 2. – С. 130–139. – DOI: 10.52468/2542-1514.2025.9(2).130-139.

BIBLIOGRAPHIC DESCRIPTION

Belova Ju.N. Legal mechanisms for purchasing from a sole supplier by certain types of legal entities: grounds, features of recognition and conclusion of a contract. *Pravoprimenenie = Law Enforcement Review*, 2025, vol. 9, no. 2, pp. 130–139. DOI: 10.52468/2542-1514.2025.9(2).130-139. (In Russ.).