



Институт законодательства и сравнительного правоведения
при Правительстве Российской Федерации

О. А. Беляева

Основы теории корпоративных закупок



НОРМА
ИНФРА-М
Москва, 2025

УДК 658.7
ББК 65.290+65.40
Б44

znanium.com
электронно-библиотечная система

*Одобрено секцией «Частное право» ученого совета
Института законодательства и сравнительного правоведения
при Правительстве Российской Федерации*

Автор

Беляева Ольга Александровна, главный научный сотрудник центра частного права, профессор кафедры частноправовых дисциплин Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор Российской академии наук, почетный работник сферы образования Российской Федерации.

Рецензенты

Андреева Л. В., профессор кафедры предпринимательского права Московского государственного юридического университета имени О. Е. Куцакова (МГЮА), доктор юридических наук, профессор.

Гутников О. В., и. о. заведующего центром частного права Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, доктор юридических наук.

Беляева О. А.

Б44 Основы теории корпоративных закупок : монография / О. А. Беляева. — Москва : Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации : Норма : ИНФРА-М, 2025. — 240 с. — DOI 10.12737/2188406.

ISBN 978-5-00156-419-5 (Норма)

ISBN 978-5-16-020697-4 (ИНФРА-М, print)

ISBN 978-5-16-113361-3 (ИНФРА-М, online)

В первой научной монографии, посвященной корпоративным закупкам, акцент сделан на теоретическом осмыслении отличительных черт закупочных правоотношений. Работа содержит анализ многих смежных с закупками вопросов, что позволяет уяснить место закупочных отношений в системе современного отечественного права. Смысловой стержень книги — идеология правового регулирования корпоративных закупок, объяснение специалитета этих динамичных и многокомпонентных правоотношений. Работа иллюстрирована примерами из административной и судебной практики, которым дается критическая оценка.

Сформулированные основные постулаты теории корпоративных закупок станут заделом для дальнейшей оптимизации отечественного законодательства.

Для научных работников, практикующих юристов, представителей предпринимательского сообщества и государственных служащих, а также преподавателей, студентов и аспирантов юридических вузов и факультетов.

УДК 658.7

ББК 65.290+65.40

© Институт законодательства и сравнительного правоведения
при Правительстве Российской Федерации, 2025

The Institute of Legislation and Comparative Law
under the Government of the Russian Federation

O. A. Belyaeva

**Fundamentals
of Corporate Procurement
Theory**



NORMA
INFRA-M
Moscow, 2025

*Approved by the section «Private Law» of the Academic Council
of the Institute of Legislation and Comparative Law
under the Government of the Russian Federation*

Author

Belyaeva Olga Aleksandrovna, chief researcher of Center for private law, professor of department of private law disciplines, the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation, doctor of law, professor of the Russian academy of sciences, honorary worker of education of the Russian Federation.

Reviewers

Andreeva L. V., professor of department of business law, the Moscow State Law University named after O. E. Kutafin (MSLA), doctor of law, professor.

Gutnikov O. V., acting head of Center for private law, the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation, doctor of law.

Belyaeva O. A.

Fundamentals of Corporate Procurement Theory :
monograph / O. A. Belyaeva. — Moscow : The Institute of Legislation
and Comparative Law under the Government of the Russian Federation :
Norma : INFRA-M, 2025. — 240 p. — DOI 10.12737/ 2188406.

In the first scientific monograph on corporate procurement, the emphasis made on the theoretical understanding of the distinctive features of procurement legal relations. The work contains an analysis of many issues related to procurement, which makes it possible to understand the place of procurement relations in the system of modern domestic law. The semantic core of the book is the ideology of legal regulation corporate procurement, explaining the specifics of these dynamic and multicomponent legal relations. The work is illustrated by examples from administrative and judicial practice, which are critically evaluated.

The formulated basic tenets of the theory of corporate procurement will become a reserve for further optimization of domestic legislation.

For researchers, legal practitioners, representatives of the business community and government officials, as well as teachers, undergraduate and graduate students of law schools and faculties.

© The Institute of Legislation and Comparative Law under
the Government of the Russian Federation, 2025

Принятые сокращения

Нормативные правовые акты

БК РФ — Бюджетный кодекс Российской Федерации

ГК РФ — Гражданский кодекс Российской Федерации

ЖК РФ — Жилищный кодекс Российской Федерации

КоАП РФ — Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях

НК РФ — Налоговый кодекс Российской Федерации

ТК РФ — Трудовой кодекс Российской Федерации

УК РФ — Уголовный кодекс Российской Федерации

Закон об арбитраже — Федеральный закон от 29 декабря 2015 г. № 382-ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации»

Закон об аудиторской деятельности — Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»

Закон о Банке России — Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

Закон о государственном оборонном заказе — Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»

Закон о закупках — Федеральный закон от 18 ноября 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

Закон о занятости населения — Федеральный закон от 12 декабря 2002 г. № 565-ФЗ «О занятости населения в Российской Федерации»

Закон о защите конкуренции — Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»

Закон о контрактной системе — Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

Закон о социальной защите инвалидов — Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»

**Федеральные органы исполнительной власти
и иные организации**

Минобороны России — Министерство обороны Российской Федерации

Минобрнауки России — Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Минпросвещения России — Министерство просвещения Российской Федерации

Минфин России — Министерство финансов Российской Федерации

Минэкономразвития России — Министерство экономического развития Российской Федерации

ФАС России — Федеральная антимонопольная служба

ФНС России — Федеральная налоговая служба

ФСБ России — Федеральная служба безопасности Российской Федерации

ЦБ РФ — Центральный банк Российской Федерации

Иные сокращения

ЕГРЮЛ — Единый государственный реестр юридических лиц

ЕИС — Единая информационная система в сфере закупок

МСП — малое и среднее предпринимательство

РНП — Реестр недобросовестных поставщиков

СПС — справочная правовая система

ЭТП — электронная торговая площадка

Предисловие

Проблематика корпоративных закупок оказывалась в центре моего внимания многократно и в разных форматах. Так, в 2014 г. в свет вышла работа в жанре «настольной книги», она была призвана стать своего рода путеводителем в практике применения совершенно нового на тот момент для нашей страны законодательства¹. В 2018 г. свет увидело научно-практическое пособие, предназначенное уже для более уверенных пользователей; в нем основные акценты были расставлены на дискуссионных вопросах толкования закупочного законодательства².

Сейчас специальная литература по закупкам представлена довольно разнообразными изданиями, среди которых есть классические комментарии к Закону о закупках³, полезные и удобные для изучения практико-ориентированные работы⁴.

Но по-прежнему, на мой взгляд, не хватает именно научного осмысления этой проблематики, соотнесения ее с теорией гражданского права, других отраслей, нет окончательного понимания места этого структурно-правового образования в отечественном правопорядке. Характерно, что отсутствуют и диссертационные исследования этого сегмента общественных отношений. Эти факторы и предопределили необходимость разработки лаконичной частноправовой теории корпоративных закупок.

¹ См.: *Беляева О. А.* Закупки по 223-ФЗ: комментарии, разъяснения, практика. М., 2014.

² См.: *Беляева О. А.* Корпоративные закупки: проблемы правового регулирования: науч.-практ. пособие. М., 2018.

³ См.: *Трефилова Т. Н., Борисов А. Н.* Комментарий к Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (постатейный). М., 2018; *Пешкова (Белогорцева) Х. В., Бондарева Э. С., Воробьев Н. И.* и др. Комментарий к Федеральному закону от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (постатейный). 2018. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

⁴ См.: *Байрашев В. Р.* Закупки по Закону № 223-ФЗ: рекомендации практика / под общ. ред. *О. Ю. Гурина*. М., 2020; *Он же.* Закупки по Закону № 223-ФЗ в период санкций. Новочеркасск, 2023; *Байрашев В. Р., Исютин-Федотков Д. В.* Настольная книга специалиста по корпоративным закупкам. М., 2024.

Наш правопорядок кардинально отличается от зарубежных, потому что Россия — одна из немногих стран в современном мире, где правовое регулирование публичных закупок представлено дуальной системой.

Аналогом отечественного Закона о закупках является Закон Республики Казахстан от 8 июня 2021 г. № 47-VII-ЗРК «О закупках отдельных субъектов квазигосударственного сектора», который регулирует закупки национальных управляющих холдингов, национальных холдингов, национальных компаний и организаций, 50% и более голосующих акций (долей участия в уставном капитале) которых прямо или косвенно принадлежат национальным управляющим холдингам, национальным холдингам, национальным компаниям, а также социально-предпринимательским корпорациям¹.

В России и Казахстане отдельно представлено регулирование государственных закупок и так называемых регламентированных, корпоративных, околосударственных закупок, им посвящены отдельные законы². В Республике Беларусь аналогичные закупки регламентированы на подзаконном уровне (постановление Совета министров Республики Беларусь от 15 мая 2012 г. № 229 «О совершенствовании закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств»). В остальных странах все заказчики (и государственные, и аффилированные с публично-правовым образованием) работают по единым закупочным стандартам. Но не стоит полагать, что в других зарубежных правопорядках ситуация лучше, а у нас она хуже, или наоборот; просто так исторически сложилось. В связи с этим по причинам объективного характера отсутствуют сравнительно-правовые исследования по данной проблематике и имплементация зарубежного опыта невозможна из-за отсутствия такового³.

Отечественная система корпоративных закупок гигантская, она представляет собой существенную часть нашей экономики. Так, по данным ЕИС, в 2023 г. было законтрактовано более 9 трлн руб.⁴, хотя

¹ См.: URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z2100000047> (дата обращения: 01.04.2024).

² В научной литературе их еще называют закупками «лиц, аффилированных с казной». Такая образная дефиниция возражений, конечно, не вызывает. См.: *Кирпичев А. Е.* Закупки для нужд публичного сектора и система обязательственного права: терминология и выбор применимых норм // Закон. 2021. № 8. С. 53.

³ См. подробнее: Публичные закупки в зарубежных странах: динамика правового регулирования / отв. ред. *О. А. Беляева, В. А. Вайнан, К. В. Кичик.* М., 2017.

⁴ См.: URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 01.04.2024).

по факту контрактация, конечно, многократно больше, но ввиду санкционного давления на многих заказчиков со стороны недружественных государств официальные данные об этом в открытом доступе отсутствуют. В ЕИС зарегистрировано более 90 тыс. организаций, осуществляющих закупки в соответствии с Законом о закупках¹.

Неверно расценивать проблематику закупок как утилитарную тему. Это не так. Напротив, публичные закупки — это двигатель отечественной экономики, и все мы от них зависим в той или иной степени. Более того, в закупочной тематике переплетаются и хорошо представлены все отрасли современного права.

Прежде чем переходить к построению теории корпоративных закупок, следует обрисовать, насколько непоследовательным является их текущее регулирование, которое зачастую развивается не в русле основных целей Закона о закупках.

Во-первых, скоро канут в Лету представления о том, что отдельно существуют политика и экономика. Вот уже много лет мы отчетливо наблюдаем крах международных соглашений, а нынешнее правовое регулирование корпоративных закупок демонстрирует симбиоз политики и экономики с отчетливым доминированием политических установок.

Именно через систему публичных закупок наша страна пытается принимать ответные меры в отношении санкционной политики недружественных стран. В 2021 г. впервые в нашей истории было введено квотирование закупок отечественной продукции, тем самым государство переложило груз ответных мер на плечи хозяйствующих субъектов. Подчеркну, что речь идет не о контрактной системе, не о бюджетном финансировании, а именно о корпоративном сегменте. Если деньги бюджетные, никакой дискуссии быть не может, получатели этих средств готовы и обязаны выполнять любые требования, в том числе соблюдать национальный режим. Однако стоит вспомнить, для каких целей более десятка лет назад принимался Закон о закупках. Это очень молодое законодательство, для чего же оно вводилось? Для того, чтобы заказчики — хозяйствующие субъекты получали надлежащее удовлетворение своих потребностей, при этом они могли бы покупать товары, работы, услуги с оптимальными показателями цены и качества.

Вместе с тем сейчас никто даже не вспоминает о потребностях заказчиков, ведь квотирование — это точно не про интересы заказчи-

¹ См.: URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/customer223/search/results.html> (дата обращения: 01.04.2024).

ков, не про конкуренцию, не про экономию и даже не про закупки. Квотирование — яркий пример того, как политика полностью стерла изначальные цели правового регулирования корпоративных закупок. Причем никто не знает, к чему это приведет, ведь в нашей стране даже нет какого-либо опыта реализации политики импортозамещения. Конечно, разработка ответных мер началась еще в 2014 г., были совершенно разные предложения от федеральных органов власти, изучался и иностранный опыт протекционизма в публичных закупках.

Очевидно, что меры и приемы импортозамещения будут еще неоднократно совершенствоваться, но уже тот факт, что эти нормы не сопровождаются мерами ответственности, ясно демонстрирует непонимание конечной цели¹.

Во-вторых, год от года увеличивалось количество заказчиков, которые обязаны вести в своих закупках преференциальную политику в отношении субъектов малого и среднего бизнеса, в конце концов эта обязанность стала универсальной для всех. Не оспаривая постулат, сформулированный в экономической науке, о том, что данные субъекты — это залог экономической стабильности государства и признак развитой экономики, зададимся вопросом: почему государство переложило поддержку малого и среднего предпринимательства на корпоративных заказчиков? По факту государство поддерживает этот бизнес чужими руками, возложив выполнение квот на коммерческие структуры безо всякой оглядки на то, что дешевле, что лучше.

В-третьих, понятно, что наша страна борется с коррупцией, и нет оснований принижать необходимость этой политики, но следует говорить об экономике, об удовлетворении потребностей хозяйствующих субъектов. Однако же корпоративным закупкам уделяется немало внимания в стратегических и программных документах². Часть антикоррупционных идей вылилась в появление у корпоративных заказчиков обязанности по раскрытию информации об обосновании начальных (максимальных) цен договоров, хотя, мягко говоря, причинно-следственная связь между опубликованием данной информации и нарушениями коррупционного характера совсем не очевидна. Далее корпоративным заказчикам была вменена обязанность принимать меры по урегулированию конфликта интересов, что явило собой пример безна-

¹ См. Федеральный закон от 8 августа 2024 г. № 318-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

² См., например, Национальный план противодействия коррупции на 2018—2020 годы, утв. Указом Президента РФ от 29 июня 2018 г. № 378.

дежно запоздавшего законодательного воздействия, поскольку все корпоративные заказчики уже давно реализуют развернутую антикоррупционную политику в этом вопросе.

В-четвертых, сложилась совершенно нездоровая ситуация с развитием добросовестной конкуренции, наблюдается настоящий крен правоприменительной практики: все должны конкурировать, состязаться, соперничать. Но представляется, что на первом плане должна быть экономия, а не сама по себе конкуренция. В современном обществе возобладало неправильное понимание термина «конкуренция», она воспринимается просто как цифра (например, два участника закупки — плохо, а двести — хорошо). Только это вряд ли имеет отношение к эффективности закупок, конкуренция не сводится лишь к количеству, конкуренция — это соперничество потенциальных добросовестных контрагентов. Поэтому оптимизация применения Закона о закупках невозможна без понимания того, что конкуренция — это не числовое значение.

В-пятых, наш правопорядок чрезмерно наводнен разъяснительными письмами федеральных органов исполнительной власти по вопросам толкования и применения Закона о закупках, подавляющее большинство таких документов исходит от Минфина России и ФАС России. Изложенные в таких письмах позиции источниками права не являются и, по существу, носят справочный характер. Следует обосновать, почему такие письма нельзя считать актами официального толкования законодательства. Правом официального толкования в нашей стране обладают только Конституционный Суд РФ и Верховный Суд РФ (ч. 5 ст. 125, ст. 126 Конституции РФ). При этом Конституционный Суд РФ вправе толковать только Конституцию РФ по запросам Президента РФ, Совета Федерации, Государственной Думы, Правительства РФ, органов законодательной власти субъектов РФ; а Верховный Суд РФ вправе давать разъяснения только по вопросам судебной практики. По мнению Конституционного Суда РФ, официальное разъяснение или толкование положений нормативного правового акта должно приниматься и обнародоваться в порядке, установленном для таких актов¹. Закон о закупках принят Государственной Думой, одобрен Советом Федерации, подписан и обнародован Президентом РФ.

¹ См. постановление Конституционного Суда РФ от 17 ноября 1997 г. № 17-П по делу о проверке конституционности постановлений Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 21 июля 1995 г. № 1090-1 ГД «О некоторых вопросах применения Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О статусе судей в Российской Федерации» и от 11 ок-

В развитие положений Закона о закупках Правительством РФ издано большое количество постановлений и распоряжений. В связи с этим нет оснований наделять федеральный орган исполнительной власти полномочием по разъяснению нормативных правовых актов, которые он не принимал и не издавал¹. Вместе с тем в монографии максимально широко освещаются эти справочные позиции, чтобы подтвердить или опровергнуть (что чаще) правильность изложенных в них суждений.

В каком же направлении следует двигаться дальше?

По моему убеждению, следует акцентировать внимание на презумпции добросовестности заказчика.

В науке и профессиональном сообществе активно ведутся дискуссии о кодификации, т. е. о принятии кодекса о закупках². Но неужели, кроме кодификации, нет иных путей оптимизации этого законодательства? Разве кодификация — это ключ к решению всех проблем? Суждение о том, что законодательство о контрактной системе в ближайшее время приобретет черты некоего закупочного кодекса, было высказано именно мной много лет назад³. Это мнение было десятки раз процитировано, но совершенно не в том контексте, в каком оно было опубликовано. Я вовсе не являюсь приверженцем кодификации закупочного законодательства, просто отметила, описала эту тенденцию, но кодекс о закупках нашей стране точно не нужен⁴.

Более того, под кодификацией, как мне видится, ученые по большей части подразумевают всего лишь консолидацию законодательства в одном акте⁵. Наиболее точно и лаконично консолидацию законода-

тября 1996 г. № 682-II ГД «О порядке применения пункта 2 статьи 855 Гражданского кодекса Российской Федерации».

¹ Хотя такие идеи и стоят на повестке дня, перспектив для реализации они не имеют. См.: URL: <https://prozakupki.interfax.ru/articles/3305> (дата обращения: 06.06.2024).

² См.: URL: <https://zakupki-digital.ru/goszakaz-2021/kodifikacija-zakonodatelstva-o-zakupkah-nuzhen-li-edinyj-dokument> (дата обращения: 31.05.2024).

³ См.: *Беляева О. А.* Тенденции развития законодательства Российской Федерации о регламентированных закупках // Журнал российского права. 2016. № 9. С. 18.

⁴ См. также: *Беляева О. А.* Правовая композиция контрактной системы // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2021. № 1. С. 61.

⁵ См.: *Кичик К. В.* Принадлежность имущества публично-правовому образованию как критерий отнесения хозяйствующего субъекта к числу заказчиков в сфере государственных (муниципальных) и корпоративных закупок // Законы России: опыт, анализ, практика. 2020. № 2. С. 49; *Он же.* «Дуализм» российского законодательства о публичных закупках // Современные проблемы хозяйственного законодательства: матер. I Междунар. науч.-практ. конф. Донецк, 25 октября 2019 г. / науч. ред. *О. А. Аишурков.* Донецк, 2019. С. 61.

тельства в свое время охарактеризовал А. С. Пиголкин: «...такого рода работа по объединению нормативных актов не может быть названа кодификацией, хотя внешне налицо два ее признака — объединение в одном акте действующего законодательства и одновременная его модернизация. Но для кодификации характерны и другие признаки — создание крупного и сложного по своей структуре акта, являющегося головным в той или иной отрасли права или законодательства, отличающегося стабильным содержанием»¹.

Принятие одного закона вместо трех (не двух, потому что особняком еще существует сфера государственного оборонного заказа, в которой задействованы различные виды заказчиков, однако акцент в ней ставится не на процедурах, а на контрактации и ценообразовании) никак не приближает нас к единообразию регулирования. Причина в том, что единообразия быть и не должно, а тенденция сближения в регулировании закупок разных субъектов заслуживает порицания, а не развита и научного осмысления.

К примеру, поставим несколько простых (но вместе с тем риторических) вопросов.

Каким образом в едином кодексе нормы разделятся на общую и особенную части? Могут ли нормы бюджетного регулирования быть применены лицами, которые такого финансирования не имеют? Может ли общее понятие «государственные нужды» включать в себя нужды частных хозяйствующих субъектов (допустим, потребности коммерческой организации, которая осуществляет регулируемый вид деятельности, либо «внучатой» организации государственной корпорации и проч.)?

В связи с этим Л. В. Андреева верно отмечает, что эффективность законодательства, регулирующего закупки, не может быть достигнута «ужесточением» и детализацией вводимых правил, слиянием законов².

Проект кодекса о государственных (муниципальных) закупках и закупках отдельными видами юридических лиц на научном уровне разработан³, но представляет он собой не кодификацию как таковую, а именно консолидацию — соединение нескольких действующих федеральных законов в одном нормативном правовом акте. Вместе с тем

¹ Систематизация законодательства в Российской Федерации / под ред. А. С. Пиголкина. СПб., 2003. С. 44.

² См.: Андреева Л. В. О кодексе публичных закупок: аргументы против его принятия // Предпринимательское право. 2023. № 1. С. 13.

³ См.: Шмелева М. В. Концепция государственных (муниципальных) закупок в Российской Федерации: дис. ... д-ра юрид. наук. Т. 2. Саратов, 2022.

очевидно, что общим знаменателем эти законы не обладают, они исходят из принципиально разных целей регулирования, а сами закупки имеют различные источники финансирования. Сфера государственного оборонного заказа должна оставаться отдельным элементом контрактной системы со специфическим инструментарием правовой модерации, не предполагающим отказа от применения норм ограничительного характера.

Поэтому на сегодняшний день на первый план должно выйти теоретическое осмысление корпоративных закупок, их целеполагания и места в отечественном правовом порядке.

Глава 1. Правовой режим корпоративных закупок

§ 1. Понятие корпоративных закупок и идеология их регулирования

Толкование закона, а также определение сферы его действия следует начинать с его названия. С удивлением приходится констатировать, что такой, казалось бы, элементарный прием интерпретации законодательных норм зачастую игнорируется. Приведем примеры некоторых заблуждений о предмете регулирования Закона о закупках.

Во-первых, закупка — это приобретение чего-либо на возмездной основе; закупки по определению нет, если заказчик совершает доходные для себя сделки, выступая поставщиком, подрядчиком или исполнителем. Закупка и продажа — это слова-антиподы. Вместе с тем мнение, что порядок продажи имущества юридического лица регламентирован нормами Закона о закупках, не только фигурирует в юридической литературе¹, но даже является поводом для судебных разбирательств (например, продажа является недействительной, потому что не соблюдены требования Закона о закупках²; но продажа не входит в предмет регулирования этого законодательства).

Во-вторых, определение круга субъектов, обязанных применять Закон о закупках, является задачей сложной, но в большинстве случаев все же разрешимой³. Тем не менее обсуждается «пробел»: как быть с закупками индивидуальных предпринимателей, осуществляющих естественно-монопольные виды деятельности. С одной стороны, закон регулирует вопросы закупок юридических лиц (организацион-

¹ См.: Кудинова М. С. О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при реализации имущества несостоятельной организации // Арбитражные споры. 2020. № 2. С. 95.

² См. постановление Арбитражного суда Уральского округа от 22 июня 2018 г. № Ф09-2887/18 по делу № А07-33644/2017.

³ О том, как правильно определять режим публичных закупок, см.: Беляева О. А. Режим публичных закупок: пути правовой идентификации // Проблемы и вызовы цифрового общества: тенденции развития правового регулирования цифровых трансформаций: сб. науч. тр. по матер. I Междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 17—18 октября 2019 г.) / под ред. Н. Н. Ковалевой. Саратов, 2019. С. 153—155.

Table of contents

Accepted abbreviations	7
Preface	9
Chapter 1. Legal regime of corporate procurement	17
§ 1. The concept of corporate procurement and the ideology of its regulation	17
§ 2. Subject of procurement relations regulation	29
§ 3. Effect of the law on the circle of persons (customers)	46
§ 4. Procurement participants (suppliers, contractors, executors)	66
Chapter 2. Procedural aspects of corporate procurement	91
§ 1. Procurement regulation — procurement regulatory framework	91
§ 2. Participant requirements and evaluation criteria	104
§ 3. Procurement tools: methods, procedures and their gradation	126
§ 4. Customer and bidder communication formats: before, during and after the procedure	145
§ 5. Specifics of procurement under sanctions pressure: upon the corporate sector customers	162
Chapter 3. Specifics of contractual relations in the field of corporate procurement	170
§ 1. Entering into contractual relationships arising from procurement procedures	170
§ 2. Elementary rules for placing contractual structures in procurement relations	191
§ 3. Dynamics of contractual relations in procurement	210
§ 4. Procurement dispute arbitration	221
Conclusion	236

Оглавление

Принятые сокращения	7
Предисловие	9
Глава 1. Правовой режим корпоративных закупок	17
§ 1. Понятие корпоративных закупок и идеология их регулирования	17
§ 2. Предмет регулирования закупочных отношений	29
§ 3. Действие закона по кругу лиц (заказчиков)	46
§ 4. Участники закупок (поставщики, подрядчики, исполнители)	66
Глава 2. Процедурные аспекты корпоративных закупок	91
§ 1. Положение о закупке — регуляторная основа закупочной деятельности	91
§ 2. Требования к участникам и критерии оценки	104
§ 3. Закупочный инструментарий: способы, процедуры и их градация	126
§ 4. Форматы общения заказчика с участниками закупки: до, во время и после процедуры	145
§ 5. Особенности осуществления закупок в условиях санкционного давления на корпоративных заказчиков	162
Глава 3. Особенности договорных отношений в сфере корпоративных закупок	170
§ 1. Вступление в договорные отношения, обусловленные закупочными процедурами	170
§ 2. Элементарные правила помещения договорных конструкций в закупочные отношения	191
§ 3. Динамика договорных отношений в закупках	210
§ 4. Арбитраж закупочных споров	221
Заключение	236
Table of contents	237

Беляева Ольга Александровна

Основы теории корпоративных закупок

Монография

Издание не подлежит маркировке
в соответствии с п. 1 ч. 2 ст. 1 ФЗ № 436-ФЗ

ООО «Юридическое издательство Норма»
109316, Москва, Волгоградский пр-т, 2
Тел. (495) 625-45-05. E-mail: norma@norma-verlag.com
Internet: www.norma-verlag.com

ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М»
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в, стр. 1
Тел.: (495) 280-15-96, 280-33-86. Факс: (495) 280-36-29
E-mail: books@infra-m.ru. Internet: www.infra-m.ru

Корректор *О. Ч. Кохановская*
Дизайн обложки: *М. А. Агаркин*
Верстка: *Г. С. Брудовская*

Подписано в печать 00.01.25
Формат 60×90/16. Бумага офсетная
Гарнитура «Таймс». Печать цифровая
Усл. печ. л. 15,00. Уч.-изд. л. 14,54
Тираж 500 экз. Заказ №

Институт законодательства и сравнительного правоведения
при Правительстве Российской Федерации

По вопросам приобретения книг обращайтесь:

Отдел продаж «ИНФРА-М» (оптовая продажа)

127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в, стр. 1

Тел.: (495) 280-15-96. Факс: (495) 280-36-29

E-mail: books@infra-m.ru

Отдел «Книга — почтой»

Тел.: (495) 280-15-96 (доб. 246)
