

Научная статья

УДК: 351/354

DOI:10.17323/1999-5431-2025-0-1-116-141

О РОЛИ ТИПОВЫХ КОНТРАКТОВ В СТАНДАРТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Лютова Ольга Игоревна¹,
Байрашев Виталий Радикович²

^{1,2} Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»;
101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

¹ Кандидат юридических наук, доцент Департамента политики и управления;
olyutova@hse.ru; ORCID:0000-0002-6603-8859

² Аспирант; aromird@yandex.ru; ORCID:0009-0002-6424-4170

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы применения типовых контрактов в контексте происходящей цифровизации государственных закупок, осуществляемой путем перехода к цифровым (машиночитаемым) государственным контрактам. Выдвигаются гипотезы о признании процесса разработки типовых контрактов без учета мнения заинтересованных сторон в качестве значимого препятствия при подготовке государственного контракта, а также о возможности сокращения затрат на подготовку закупок за счет надления типовых контрактов рекомендательным характером. Указанные гипотезы тестируются с помощью опроса и расширенных интервью, которые показали, что в полной мере реализовать идею надления типового контракта рекомендательным статусом представляется возможным, если включить в законодательство правило об автоматическом соблюдении предъявляемых к контракту требований в случае использования типовых контрактов или типовых условий контракта. Делается вывод о возможности создания единой структуры контрактов для формирования контракта из типовых формулировок, а также о создании универсальных единых условий типового контракта, применяемых для любых контрактов, и их «встраивании» в структурированное извещение для ускорения процесса проведения закупок.

Ключевые слова: типовый контракт, типовые условия контрактов, цифровой контракт, управление контрактной деятельностью, смарт-контракт.

Для цитирования: Лютова О.И., Байрашев В.Р. О роли типовых контрактов в стандартизации государственных закупок // Вопросы государственного и муниципального управления. 2025. № 1. С. 116–141. DOI:10.17323/1999-5431-2025-0-1-116-141

Original article

ON THE ROLE OF STANDARD CONTRACTS IN THE STANDARDIZATION OF PUBLIC PROCUREMENT

Olga I. Lyutova¹, Vitaly R. Bayrashev²

^{1,2} National Research University Higher School of Economics;

20 Myasnitskaya Str., Moscow 101000, Russian Federation.

¹ Candidate of Law Sciences, Associate Professor of the Department of Politics and Management; olyutova@hse.ru; ORCID:0000-0002-6603-8859

² Ph.D. Student; aromird@yandex.ru; ORCID:0009-0002-6424-4170

Abstract. The article discusses the problems of applying standard contracts in the context of the ongoing digitalization of public procurement, carried out through the transition to digital (machine-readable) government contracts. Hypotheses are put forward to recognize the process of developing standard contracts without taking into account the opinions of interested parties as a significant obstacle in the preparation of a public contract, as well as the possibility of reducing procurement preparation costs by making model contracts advisory in nature.

These hypotheses are tested through a survey and extended interviews, which have shown that it is possible to fully implement the idea of giving a standard contract a recommendatory status if the law includes a rule on automatic compliance with the requirements imposed on the contract in the case of using standard contracts or standard contract terms. It is concluded that it is possible to create a unified contract structure for forming a contract from standard formulations, as well as to create universal uniform terms of a standard contract applicable to any contracts and embed them into a structured notice to speed up the procurement process.

Keywords: standard contract, standard terms of contracts, digital contract, contract management, smart contract.

For citation: Lyutova, O.I., and Bayrashev, V.R. (2025) 'On the role of standard contracts in the standardization of public procurement', *Public Administration Issues*, 1, pp. 116–141. (In Russian). DOI:10.17323/1999-5431-2025-0-1-116-141

JEL Classification: H57, L15.

Введение

Вопросы стандартизации правил взаимодействия государства и бизнеса при осуществлении государственных и муниципальных закупок, решаемые в том числе за счет применения типовых контрактов или типо-

вых условий контрактов, являются в настоящее время одной из ключевых задач совершенствования правил о контрактной системе. Действительно, типовые контракты либо типовые условия контрактов, обязательные для применения заказчиками, могут существенно упростить процедуры разработки проектов контрактов, а также обеспечить единообразие при формулировании условий для контрактов тех или иных видов, что, в свою очередь, позволит реализовать следующие принципы контрактной системы: единство контрактной системы в сфере закупок; повышение эффективности осуществления закупок. Таким образом, исследование проблем правил разработки таких контрактов, установления их содержания, условий и порядка применения представляется актуальным и заслуживает внимания исследователей также в силу поступательного развития цифровых технологий.

При внедрении типовых контрактов важно избежать излишней их зарегулированности, экспонентного роста коллизионных норм и их конфликта, увеличения нагрузки на бизнес в виде дополнительных контрольных мероприятий со стороны госорганов. В этой связи интересным было бы обсудить идею активного участия заинтересованных сторон в процессе разработки типовых контрактов.

Также при анализе возможностей использования типовых контрактов и типовых условий контрактов необходимо учитывать возникающие на практике отдельные проблемы правоприменительного характера. В частности, некоторые вопросы реализации законодательства о контрактной системе, например, связанные с высоким уровнем динамизма соответствующих норм, обуславливают тот факт, что типовые контракты периодически «не успевают» содержательно адаптироваться под новые предписания. Подобные обстоятельства не позволяют в должной мере реализовать потенциал типового контракта.

Постановка проблемы

Одним из ключевых элементов государственных и муниципальных закупок, фиксирующих результаты определения поставщика (подрядчика, исполнителя), являются государственные и муниципальные контракты. По данным единой информационной системы в сфере закупок www.zakupki.gov.ru (далее – ЕИС), на протяжении последних 10 лет начиная с 2015 г. ежегодно государственными и муниципальными заказчиками заключается более трех миллионов контрактов¹. При этом затраты на подготовку закупок, включая государственные и муниципальные контракты, весьма велики – они составляют около 50% от общих затрат на проведение закупок (Сергеева, 2016). В процентном соотношении затраты на проведение закупок в России достигают 4% от их стоимости, что многократно превосходит аналогичные показатели в Евросоюзе (Авдашева и др., 2020).

¹ Без учета контрактов, сведения о которых не размещены в ЕИС (например, контракты, сведения о которых составляют государственную тайну).

При существующем значительном объеме затрат на подготовку государственных и муниципальных контрактов назревает потребность в оптимизации процессов их формирования и внедрении в закупочную деятельность типовых контрактов, которые могли бы стандартизировать закупку часто приобретаемых товаров, работ, услуг, а заодно сократить число технических ошибок и злоупотреблений в закупках (Наливайко, Сыропятов, 2019). Типовые контракты являются признанным инструментом упрощения закупочных процедур и на протяжении многих лет применяются в экономически развитых странах, включая США, Великобританию и Австралию (Мустафин, Мустафина и др., 2018).

Однако попытка применения в отечественных государственных закупках типовых контрактов привела к обратному эффекту и только осложнила процедуру закупок. В частности, существовавшие типовые контракты нередко устанавливали трудновыполнимые требования для поставщиков, а также приводили к необходимости заключения контрактов на неоптимальных для заказчиков условиях (Нордстрем, 2018).

Проблемы обострились также из-за отсутствия нормативного закрепления ряда принципиально важных положений. В частности, заказчики сталкивались с ситуациями, когда утверждаемые приказами федеральных органов исполнительной власти типовые контракты противоречили нормативным правовым актам более высокой юридической силы, что повышало риски привлечения заказчиков к административной ответственности за нарушения законодательства о закупках (Суров, Томилов, 2020). В результате, не имея возможности своевременно вносить изменения в типовые контракты, законодатель и вовсе отказался от применения типовых контрактов, сохранив лишь их элементы, названные типовыми условиями контрактов (Гурин, 2021).

Одновременно с этим ФНС России уже несколько лет реализует Концепцию развития электронного документооборота в хозяйственной деятельности², включающую в том числе внедрение в хозяйственный оборот электронных машиночитаемых документов в специальных XML-форматах³. Это поддерживается происходящим в государственных закупках переходом к цифровым (машиночитаемым) государственным контрактам, предусматривающим единую структуру контрактов (Байрашев, 2024). Однако переход к цифровым (машиночитаемым) государственным контрактам на базе современных информационно-технических решений в отсутствие проработанной базы типовых контрактов не позволит существенно сократить затраты на проведение закупок.

В теоретическом плане вопрос сокращения затрат на проведение государственных и муниципальных закупок можно рассматривать в контексте

² Утверждена решением президиума Правительственной комиссии по цифровому развитию, использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности (протокол от 25.12.2020 N 34).

³ Например, Приказ ФНС России от 13.02.2023 N ЕД-7-26/109@ «Об утверждении формата электронного договора фрахтования». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_440419/ (дата обращения: 11.03.2025).

проблемы участия заинтересованных сторон в принятии управленческих решений о выборе оптимальных условий государственных контрактов, которая изучается в теории заинтересованных сторон (stakeholder theory) в рамках концепции New Public Governance (NPG).

Появившаяся в результате исследований в области стратегического менеджмента теория заинтересованных сторон определяет заинтересованные стороны как лица или группы, которые влияют или могут влиять на стратегические результаты компании. Авторы ставших «классическими» трудов в указанной области (Freeman, 1984; Donaldson, Preston, 1995) отмечают, что компании, учитывающие интересы широкой группы заинтересованных сторон, отличаются большей эффективностью по сравнению с конкурентами, сосредоточенными на одной или нескольких заинтересованных сторонах.

Впоследствии теория заинтересованных сторон стала широко применяться в различных отраслях науки, включая государственное управление (Parmar et al., 2010), в том числе и в части, связанной с государственными закупками (Flynn, Davis, 2014). Так, с точки зрения государственного управления теория заинтересованных сторон представляет интерес: ее предметом является поиск оптимальных организационных структур, которые бы отвечали потребностям управленцев, взаимодействующих с высоким уровнем внешней турбулентности (Freeman, Mcvea, 2001) и при этом стремящихся к долгосрочному успеху с применением инноваций (Collins et al., 2005).

Соответственно, с позиции теории заинтересованных сторон для государственного управления принципиально важным является активное управление деловой средой и взаимоотношениями различных групп интересов с целью эффективного решения задач (например, выработка оптимальных условий типовых контрактов) с учетом того, что таким различным группам свойственно скрывать мотивы своих действий, если раскрытие этих мотивов способно ухудшить их положение (Bosse, Philips, 2010). Помимо этого, управленческая задача включает в себя поиск и привлечение заинтересованных сторон к формулированию оптимальных управленческих решений с учетом имеющихся ограничений (Collins et al., 2005) и с пониманием того, что управление заинтересованными сторонами представляет собой непрекращающийся динамичный процесс (Freeman, Mcvea, 2001).

Рассматривая специфику государственных закупок в контексте теории заинтересованных сторон, исследователи отмечают, что именно постоянное сотрудничество способно ослабить противоречия между заинтересованными сторонами и способствовать формированию новых решений и получению лучших результатов (Johnson, Klassen, 2022). При этом привлечение к процессу принятия решений внешних заинтересованных сторон, не являющихся заказчиками и поставщиками, способствует распространению положительных закупочных практик, в частности, экологических («зеленых») государственных закупок (Liu, Ma et. al., 2021).

С точки зрения исследования проблемы применения типовых контрактов теория заинтересованных сторон полезна при решении вопроса о необходимости обеспечения публичности разработки таких контрактов и их условий, предполагающей участие в таком процессе заинтересованных

сторон. На сегодняшний день подобные научные разработки проводились в целом в отношении вопросов стандартизации закупочной деятельности, что обуславливает ценность эмпирического исследования именно в отношении типовых контрактов.

Обзор источников

Аспекты применения типовых контрактов неоднократно попадали в фокус внимания как российских, так и зарубежных ученых. При этом вопросы целесообразности применения типовых контрактов и/или типовых условий контрактов по праву можно считать межотраслевыми: ими интересуются представители как экономических, юридических, так и технических наук.

Исследователи проблем применения типовых контрактов традиционно оценивают, насколько применение таких контрактов способно решить задачу по сокращению затрат на проведение государственных закупок за счет стандартизации условий заключаемых контрактов. Так, некоторыми авторами (см., например: Харитонов, 2018) отмечается позитивное влияние типовых контрактов на сокращение затрат на подготовку закупок, что связано, в том числе, с сокращением числа допускаемых специалистами заказчиков ошибок и повышением качества договорной работы, а также с избеганием затягивания закупочных процедур и возможного неисполнения поставленных перед заказчиками задач (Дудченко, 2024). С другой стороны, типовые контракты содействуют согласованию существенных условий государственных контрактов (Бакланова, 2015), что также сокращает затраты на подготовку закупок, составляющие большую часть всех затрат на организацию закупочной деятельности (Сергеева, 2016). В то же время часть исследователей сомневается в том, что в российской специфике правового регулирования типовые контракты смогут принести значительную пользу государственным заказчикам. Так, по мнению С. В. Наливайко и В. А. Сыропятова (2019), типовые контракты не встроены надлежащим образом в единую институциональную структуру государственных закупок, и это является причиной вынужденного постоянного регулирования противоречий между требованиями типовых контрактов и законодательства о закупках.

В целом в литературе условия, при которых введение типовых контрактов обеспечивает сокращение затрат на подготовку закупок, оцениваются весьма обобщенно, а сделанные учеными выводы могут быть дополнены на основании анализа правоприменительной практики ФАС России, что позволит оценить результаты использования типовых контрактов в динамике.

Также важно отметить, что исследователи обращают внимание на отраслевую специфику применения типовых контрактов. Например, при рассмотрении типового контракта по обучению вопросам охраны труда (Коротаева, 2019) отмечаются многочисленные противоречия типового контракта федеральному законодательству, увеличивающие затраты на подготовку закупок. Критике подвергается и типовый контракт на строительство (реконструкцию) объекта капитального строительства ввиду включения

в него неоптимальных условий выполнения строительных работ (Лебедев, Лебедева, 2023; Удалихин, 2019). Схожие проблемы демонстрируются и в типовом контракте на техническую диагностику, ремонт и обслуживание автотранспортных средств (Нордстрем, 2018). Ученые также отмечают, что жесткие требования типовых контрактов могут быть обусловлены намерениями регулятора не допустить неэффективных результатов исполнения государственных контрактов, в частности, в отношении медицинского оборудования (Александров, 2022). Однако неготовность разработчиков типовых контрактов оперативно их корректировать с учетом изменений законодательства приводит к закономерному отказу от типовых контрактов в пользу типовых условий контрактов (Гурин, 2021). Наконец, касательно типовых условий строительных контрактов авторы настаивают на дальнейшем развитии правового регулирования заключения таких контрактов путем дифференцирования правового регулирования соответствующих условий в зависимости от вида комплексного развития (Сперанский, 2023).

Вместе с тем в литературе не уделяется значительного внимания анализу затрат на подготовку закупок и вопросам разработки типовых контрактов.

В зарубежной литературе вопрос применения типовых контрактов традиционно анализируется в контексте того, в какой степени заинтересованные стороны способны влиять на его содержание. С этой точки зрения авторы (Zhou, Feng, 2021) отмечают, что разработчики типовых контрактов стремятся улучшить свое положение при исполнении контрактов, что приводит к появлению множества несбалансированных контрактов (Patterson, 2010). При этом частота внесения изменений в типовые контракты напрямую связана со степенью осведомленности сторон контракта об издержках и рисках его применения (Dari-Mattiacci, Marotta-Wurgle, 2022). В этой связи наличие у заинтересованных сторон возможностей участвовать в обсуждении проектов типовых государственных контрактов способствует исключению неэффективных моделей контрактации (Spassova, 2018). Наконец, авторы подчеркивают значимость наличия институциональных механизмов, позволяющих ответственным лицам принимать оперативные решения по сложным вопросам управления контрактами (Othman, 2008).

Российские исследователи также высказываются по этому поводу. Например, отмечается, что недостаточная квалификация исполнителей способствует стремлению применять неподходящие типовые контракты (Кулешова, 2021).

Однако, несмотря на широкий охват проблем взаимодействия заинтересованных сторон, все эти исследования не затрагивают аспекты взаимосвязи типовых контрактов и затрат на подготовку государственных закупок, хотя, на взгляд авторов данной статьи, эти моменты принципиальны для ответа на вопрос о необходимости внедрения типовых контрактов.

Существенным для практики применения типовых контрактов является их место в системе правоприменительных актов. Например, авторами критикуется имеющийся в российских государственных закупках императивный подход к применению типовых контрактов. Исследователи отмеча-

ют проблему блокирования свободы заказчика в формулировании условий контрактов (Тасалов, 2019), что приводит к заключению неполных контрактов (Анчишкина, 2014). Кроме того, высокая детализация имеющихся типовых контрактов делает их малоприспособленными для большей части проводимых закупок (Беляева, 2020). Исследователи пишут, что рекомендательный характер типовых контрактов не исключает их широкое применение в государственных закупках при наличии рамочного регулирования на федеральном уровне с широкими полномочиями ведомств и муниципалитетов (Chassin, Joanis, 2010).

Однако несмотря на то, что приведенные примеры исследований посвящены вопросам определения правового статуса типовых контрактов в государственных закупках, в них не проводится анализ роли заинтересованных сторон в формировании типовых контрактов.

Также в литературе периодически затрагиваются методические аспекты применения типовых контрактов. Некоторые авторы (см., например: Суоров, Томилов, 2020; Пелехатая, 2019) обращают внимание на незначительное число утвержденных на федеральном уровне типовых контрактов, что побуждает органы власти субъектов Российской Федерации разрабатывать собственные типовые контракты. Также высказываются мнения о низком качестве типовых контрактов и/или их условий по причине анонимности и отсутствия ответственности их разработчиков за некорректное описание объекта закупки, которым впоследствии обязан руководствоваться заказчик (Тасалов, 2022). Однако отсутствие четких условий применения типовых контрактов создает риски привлечения заказчиков к административной ответственности (Кашкарева, Рогулина, 2016). Также в работах отмечается, что структурные отличия типовых контрактов препятствуют стандартизации государственных закупок (Томилова, 2020), а неиспользованный потенциал привлечения заинтересованных сторон к стандартизации контрактных условий, включая описание объекта государственных закупок, способен обеспечить приобретение заказчиками конкурентоспособной, инновационной продукции (Андреева, 2017).

В то же время в качестве перспективных для исследования в рассматриваемой области остаются вопросы взаимосвязи типовых контрактов с затратами на подготовку государственных закупок.

Наконец, значительный пласт исследований посвящен оценке зарубежного опыта определения структуры типовых контрактов. В частности, обращается особое внимание на объемную структуру типовых контрактов США, подразумевающую разветвленное дерево правил с обязательным или рекомендательным статусом (Ingram, Jensen, 2018). Эта структура включает в себя формы извещения о закупке, что позволяет минимизировать количество ошибок (Тасалов, 2016) и одновременно превращает типовой контракт в инструмент проводимой в США экономической и внешнеторговой политики (Мустафин, Мустафина и др., 2018; Nagle, 2000). Подобная структура типовых контрактов с обязательной и вариативной частью применяется и многими международными организациями, разрабатывающими типовые контракты, предназначенные для применения в различных юрисдикциях (Смирнов, 2011)

с целью снижения неопределенности во взаимоотношениях сторон в рамках внешнеторговых сделок (Бибииков, Удовиченко, 2018). В то же время на основании опыта государственных закупок Австралии можно прийти к выводу о том, что использование подробных типовых контрактов целесообразно, главным образом, для долгосрочных и высокорисковых проектов (Головщинский, Шамрин, 2011), где степень неопределенности в вопросах исполнения контракта для его сторон по определению выше.

В этой связи в качестве перспективы дальнейших исследований интерес представляет проблема оценки влияния типовых контрактов на затраты по подготовке государственных закупок, что требует анализа дополнительных данных.

Материалы и методы исследования

В ранее проведенных исследованиях нередко упоминалась проблема участия заинтересованных сторон в формировании типовых контрактов. Авторы настоящей статьи выдвинули и проверили гипотезу о том, что *типовые контракты, разработанные без участия заинтересованных сторон, являются значимым препятствием для подготовки государственных контрактов.*

Для проверки данной первой гипотезы исследования был применен опросный метод с охватом респондентов из различных субъектов Российской Федерации. Опросный лист нацелен на выявление особенностей работы с типовыми контрактами и пришедшими им на смену типовыми условиями контрактов. Опрос был дополнен расширенными интервью.

В опросе принял участие 291 респондент. Из них 248 являются государственными (муниципальными) заказчиками или уполномоченными органами в сфере закупок, которые осуществляют ряд функций по определению поставщика за государственных (муниципальных) заказчиков. Оставшиеся респонденты представлены поставщиками (25 респондентов), экспертами по закупкам (25 респондентов), контролирующими органами (семь респондентов) и прочими категориями (семь респондентов)⁴. Повышенное внимание к деятельности заказчиков связано с тем, что именно государственные (муниципальные) заказчики чаще всего сталкиваются на практике с применением типовых контрактов / типовых условий контрактов (непосредственно участвуют в процессе подготовки государственных контрактов). С учетом преобладающей доли заказчиков в структуре опроса основные выводы работы базируются на результатах анализа анкет заказчиков, имевших опыт работы с типовыми контрактами / типовыми условиями контрактов (83,5% респондентов).

Во многом достижение задачи по смещению выборки респондентов в сторону заказчиков стало возможным благодаря использованию для сбора данных профессиональных сообществ в социальных сетях и мес-

⁴ Опрос допускал выбор нескольких вариантов ответа, поскольку отдельные респонденты совмещают роли заказчика и поставщика, заказчика и эксперта по закупкам и т.д. К прочим категориям относились в основном заказчики по 223-ФЗ, руководители заказчиков.

сенджерях, основной аудиторией которых являются заказчики, получающие информацию об изменениях законодательства в указанных информационных ресурсах.

При этом опрос являлся анонимным: респонденты до начала его прохождения были предупреждены об отсутствии вопросов, относящихся к их персональным данным. В ходе опроса респондентам также не задавались вопросы, связанные с их индивидуальными характеристиками (возраст, место жительства, стаж работы), что, с одной стороны, не позволило дифференцировать ответы респондентов в зависимости от указанных характеристик, а с другой стороны, снизило влияние проблемы самоотбора на исследование, поскольку исключалась ситуация отказа от участия в опросе ввиду нежелания респондентов сообщать свои индивидуальные характеристики. Прошла одна волна опроса в ноябре 2024 г. В течение последних нескольких лет значимых изменений законодательства или практики, касающихся темы опроса, не происходило. Это также снижало влияние проблемы самоотбора (например, более активное участие в опросах тех категорий заказчиков, которые сильнее погружены в проблемы исследования).

Опрос включал в себя 13 вопросов, значительная часть которых допускала возможность предоставления респондентом собственного варианта ответа, что позволило получить дополнительную информацию для исследования. Поскольку ключевой целью опроса было выяснение восприятия респондентами существующих проблем применения типовых контрактов / типовых условий контрактов, в ряде вопросов респондентам предлагалось оценить значимость явлений по пятибалльной шкале (где «1» – абсолютно не согласен с утверждением, «5» – полностью согласен с утверждением).

Полученные в ходе опроса ответы представлены ниже (с выделением отдельных групп респондентов в случае существенных отличий их ответов от общей совокупности).

Представленные результаты опроса были дополнены серией интервью с пятью представителями заказчиков из различных субъектов Российской Федерации; некоторые из них также имеют опыт участия в закупках на стороне поставщика. В ходе интервью были получены расширенные ответы на поставленные вопросы и уточнены технические аспекты, с которыми заказчики сталкиваются при применении типовых контрактов / типовых условий контрактов.

Отмечаемые в литературе и указанные выше проблемы применения типовых контрактов (динамика российского законодательства о контрактной системе, низкое качество таких контрактов, их неполнота и проч.) в совокупности с обязательностью их применения обусловили целесообразность проверки второй гипотезы исследования: *наделение типовых контрактов рекомендательным статусом приведет к сокращению затрат на подготовку закупок.*

Основным методом проверки второй гипотезы исследования также выступил опросный метод, дополненный серией интервью, где отдельные вопросы были посвящены изучению взаимосвязей типовых контрактов и затрат на подготовку закупок.

Таблица 1

Результаты опроса об участии заинтересованных сторон в разработке типовых контрактов

№ п.п.	Вопрос	Варианты ответов	Комментарий
1.	Ваша роль в закупках:	1) заказчик/уполномоченный орган по 44-ФЗ – 248 (85,2%); 2) поставщик (подрядчик, исполнитель) по 44-ФЗ – 25 (8,6%); 3) консультант/эксперт по закупкам – 25 (8,6%); 4) контролирующий орган – 7 (2,4%); 5) иное – 7 (2,4%) (в основном заказчики по 223-ФЗ)	Допускались выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа
2.	Сталкивались ли вы с применением типовых контрактов / типовых условий контрактов в своих закупках?	1) да, многократно – 200 (80,6%); 2) да, эпизодически – 43 (17,4%); 3) нет – 5 (2%). <i>Примечания: В последующих вопросах 3–13 в ответах представлена совокупность заказчиков / уполномоченных органов, имевших опыт работы с типовыми контрактами / типовыми условиями контрактов</i>	
3.	Введение типовых контрактов / типовых условий контрактов в закупках по 44-ФЗ:	1) упрощает проведение закупок (вариант ответа для поставщиков – упрощает участие в закупках) – 82 (33,7%); 2) затрудняет проведение закупок (вариант ответа для поставщиков – затрудняет участие в закупках) – 97 (40%); 3) не влияет на проведение закупок (вариант ответа для поставщиков – не влияет на участие в закупках) – 64 (26,3%)	
4.	Какие типовые контракты / типовые условия контрактов вам доводилось применять или изучать?	1) оказание охранных услуг – 155 (63,8%); 2) строительство, реконструкция, капитальный ремонт – 130 (53,5%); 3) поставка продуктов питания – 109 (44,9%); 4) монтаж, техобслуживание средств пожарной безопасности – 92 (37,8%); 5) поставка медицинских изделий – 89 (36,6%); 6) техобслуживание и ремонт транспортных средств – 88 (36,2%); 7) проектные, изыскательские работы – 74 (30,5%); 8) поставка лекарственных препаратов – 72 (29,6%); 9) оказание услуг питания детей – 66 (27,2%); 10) ремонт автодорог, искусственных дорожных сооружений – 50 (20,6%); 11) повышение квалификации / профпереподготовка государственных служащих – 44 (18,1%); 12) иное (свой вариант)* – 40 (16,5%). <i>* чаще всего отмечались типовой контракт, утвержденный приказом Минпромторга России от 07.04.2020 N 1152, с широким объектом закупки (от бумаги до радиоэлектронной продукции), типовой контракт на НИОКР, типовой контракт на специальную оценку условий труда, типовые контракты в рамках гособоронзаказа</i>	Допускались выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа

№ п.п.	Вопрос	Варианты ответов	Комментарий
5.	Оцените качество типовых контрактов / типовых условий контрактов, которые вам доводилось применять или изучать	<p>– Типовые контракты/типовые условия контрактов в полной мере учитывают специфику объекта закупки и требования отраслевого законодательства: 1 – 31 (12,8%); 2 – 44 (18,1%); 3 – 97 (39,9%); 4 – 54 (22,2%); 5 – 17 (7%).</p> <p>– Типовые контракты/типовые условия контрактов в полной мере соответствуют требованиям 44-ФЗ и актов Правительства России в сфере закупок: 1 – 52 (21,4%); 2 – 61 (25,1%); 3 – 68 (28%); 4 – 47 (19,3%); 5 – 15 (6,2%).</p> <p>– Использование типовых контрактов/типовых условий контракта экономит время на подготовку закупки (вариант ответа для поставщиков – экономит время на подготовку заявки): 1 – 63 (25,9%); 2 – 35 (14,4%); 3 – 52 (21,4%); 4 – 44 (18,1%); 5 – 49 (20,2%).</p> <p>– Использование типовых контрактов/типовых условий контракта способствует оптимальному формированию лотов и экономии средств заказчика: 1 – 86 (35,4%); 2 – 50 (20,6%); 3 – 56 (23%); 4 – 35 (14,4%); 5 – 16 (6,6%).</p> <p>– Типовые контракты/типовые условия контрактов обеспечивают адекватное распределение прав и обязанностей заказчика и поставщика при исполнении контракта: 1 – 45 (18,5%); 2 – 36 (14,8%); 3 – 70 (28,8%); 4 – 57 (23,5%); 5 – 35 (14,4%)</p>	Оценка по пятибалльной шкале, где (1) – абсолютно не согласен с утверждением, (5) – полностью согласен с утверждением
6.	К существенным недостаткам типовых контрактов / типовых условий контракта следует отнести:	<p>1) несоответствие актуальным требованиям законодательства – 193 (79,4%);</p> <p>2) отсутствие понятных механизмов их неприменения, если они не подходят заказчику – 167 (68,7%);</p> <p>3) неполный учет отраслевой и региональной специфики, масштабов деятельности заказчиков и поставщиков – 128 (52,7%);</p> <p>4) нежелание разработчиков типовых контрактов / типовых условий контракта улучшать их качество путем централизованного сбора обратной связи от заказчиков и поставщиков – 160 (65,8%);</p> <p>5) иное (свой вариант)* – 5 (2,1%).</p> <p><i>* отмечалась недостаточная гибкость типовых контрактов, отсутствие возможности установления дополнительных требований при использовании типовых контрактов</i></p>	Допускался выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа
7.	При подготовке закупок возникают вопросы: «Применяется ли типовой контракт/типовые условия контракта в конкретной ситуации?»	<p>1) согласен – 79 (32,5%);</p> <p>2) не согласен – 52 (21,4%);</p> <p>3) согласен, с такой ситуацией уже сталкивались я или мои коллеги – 112 (46,1%)</p>	

№ п.п.	Вопрос	Варианты ответов	Комментарий
8.	Процедура разработки и утверждения типовых контрактов / типовых условий контрактов:	<p>1) является открытой и прозрачной: есть возможность обсудить с разработчиками проекты готовящихся типовых контрактов / типовых условий контрактов, указать на ошибки в уже применяемых контрактах – 10 (4,1%);</p> <p>2) характеризуется высокой закрытостью: проекты типовых контрактов / типовых условий контрактов не сопровождаются открытым обсуждением с заказчиками и поставщиками, коммуникация с разработчиком уже применяемых контрактов затруднена – 91 (37,4%);</p> <p>3) должна быть изменена: участники контрактной системы должны иметь возможность посредством ЕИС публично обсуждать с разработчиком проекты типовых контрактов / типовых условий контрактов, а также уже применяемые контракты на предмет внесения в них изменений – 176 (72,4%);</p> <p>4) иное (свой вариант)* – 11 (4,5%).</p> <p><i>* в основном респонденты указывали на необходимость отмены типовых контрактов</i></p>	Допускались выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа
9.	Обязательный статус типовых контрактов / типовых условий контрактов	<p>1) способствует предотвращению злоупотреблений заказчиков при формулировании условий контрактов – 74 (30,5%);</p> <p>2) затрудняет подготовку государственных контрактов из-за противоречий другим нормативным правовым актам – 171 (70,4%);</p> <p>3) иное (свой вариант)* – 12 (4,9%).</p> <p><i>* в основном респонденты указывали на неполный учет в типовых контрактах региональной специфики, потребностей заказчика. В качестве положительных моментов отмечали повышение дисциплины поставщиков</i></p>	Допускались выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа
10.	Наделение типовых контрактов / типовых условий контрактов статусом рекомендательных документов:	<p>1) сократит трудозатраты на подготовку контрактов, поскольку заказчик получит право не применять неподходящие типовые контракты / типовые условия контрактов – 122 (50%);</p> <p>2) повысит эффективность закупок, поскольку заказчик получит право не применять неподходящие типовые контракты / типовые условия контрактов – 107 (44%);</p> <p>3) сократит риски привлечения заказчиков к административной ответственности за нарушения 44-ФЗ – 109 (44,9%);</p> <p>4) сделает типовые контракты / типовые условия контрактов бессмысленными документами – 97 (40%);</p> <p>5) иное (свой вариант)* – 3 (1,2%).</p> <p><i>* в основном указывали на усложнение процедуры применения типовых контрактов</i></p>	Допускались выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа

№ п.п.	Вопрос	Варианты ответов	Комментарий
11.	К числу значимых препятствий при подготовке проекта контракта относятся:	1) типовые контракты / типовые условия контрактов, не учитывающие специфику деятельности заказчика – 146 (60,1%); 2) высокая зарегулированность содержания контрактов нормами 44-ФЗ и подзаконными актами – 105 (43,2%); 3) недостаток квалификации инициаторов закупки и/или юридической службы заказчика – 64 (26,3%); 4) необходимость учитывать особенности функционала ЕИС, предполагающие частичный перевод контрактов в структурированный вид – 158 (65%); 5) иное (свой вариант)* – 3 (1,2%). * отмечалось противоречие типовых контрактов 44-ФЗ	Допускались выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа
12.	Оцените следующие утверждения о типовых контрактах / типовых условиях контрактов:	– По многим предметам закупки ощущается недостаток качественных типовых контрактов, разработанных с привлечением представителей заказчиков и поставщиков: 1 – 20 (8,2%); 2 – 10 (4,1%); 3 – 49 (20,2%); 4 – 43 (17,7%); 5 – 121 (49,8%). – Субъекты Российской Федерации, муниципальные образования должны получить больше полномочий по утверждению типовых контрактов / типовых условий контрактов в отношении своих заказчиков: 1 – 44 (18,1%); 2 – 20 (8,2%); 3 – 61 (25,1%); 4 – 39 (16,1%); 5 – 79 (32,5%). – Вводимые типовые контракты / типовые условия контрактов должны проходить обязательное общественное обсуждение с участием представителей заказчиков и поставщиков: 1 – 10 (4,1%); 2 – 7 (2,9%); 3 – 39 (16,1%); 4 – 31 (12,7%); 5 – 156 (64,2%)	Оценка по пятибалльной шкале, где (1) – абсолютно не согласен с утверждением, (5) полностью согласен с утверждением
13.	Для повышения стандартизации государственных контрактов в цифровой среде необходимо:	1) встроить типовые контракты / типовые условия контрактов в структурированное извещение для ускорения процесса подготовки закупок – 137 (56,4%); 2) предусмотреть единые типовые условия контрактов, которые можно было бы применять для любых контрактов в рамках 44-ФЗ – 148 (60,9%); 3) предусмотреть в ЕИС единую структуру контрактов в рамках 44-ФЗ с возможностью для заказчика «собирать» проект контракта из сохраненных им типовых формулировок – 161 (66,3%); 4) предусмотреть в 44-ФЗ правило, в рамках которого применение заказчиком утвержденного Правительством России типового контракта означало бы автоматическое соблюдение всех требований 44-ФЗ, предъявляемых к контракту – 161 (66,3%); 5) иное* (свой вариант) – 3 (1,2%). * предлагалось исключить файлы государственных контрактов, оставить только контракты в структурированном виде в ЕИС	Допускались выбор нескольких вариантов ответа и свой вариант ответа

Примечание: 44-ФЗ – Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ; 223-ФЗ – Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ.

Источники: Составлена автором.

Результаты исследования

Ряд вопросов исследования был нацелен на выявление реального опыта респондентов в отношении работы с типовыми контрактами / типовыми условиями контрактов. По результатам проведенного опроса почти 98% респондентов из числа заказчиков имели практический опыт работы с типовыми контрактами / типовыми условиями контрактов.

В ходе исследования удалось выявить типовые контракты, чаще всего применяемые респондентами. Например, более половины респондентов имели дело с типовым контрактом на оказание охранных услуг (63,8% респондентов), типовым контрактом / типовыми условиями контракта на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт (53,5% респондентов), более трети опрошенных применяли типовые контракты / типовые условия контрактов на поставку продуктов питания (44,9%), выполнение работ по монтажу, техническому обслуживанию средств пожарной безопасности (37,8%), поставку медицинских изделий (36,6%), техническое обслуживание и ремонт транспортных средств (36,2%).

Поскольку большое внимание в исследовании уделялось затратам на подготовку проектов государственных контрактов, значительная часть вопросов была посвящена изучению препятствий, с которыми сталкиваются заказчики в процессе применения типовых контрактов / типовых условий контрактов. По оценкам общего влияния типовых контрактов / типовых условий контрактов на проведение закупок, респонденты поделились на три практически равные группы: 33,7% высказались за то, что типовые контракты упрощают проведение закупок, 40% отметили, что типовые контракты усложняют проведение закупок, а 26,3% указали на отсутствие влияния типовых контрактов на проведение закупок.

Не было единства по этому вопросу и среди опрошенных в ходе интервью специалистов. Несмотря на то, что относительное большинство специалистов высказалось за идею усложнения процессов подготовки закупок из-за введения типовых контрактов (в основном из-за их противоречия нормам законодательства и сложившимся практикам), нередко звучали и мнения об упрощении при использовании типовых контрактов проведения закупок за счет снижения вероятности претензий к заказчику со стороны контролирующих органов.

Один из специалистов также отметил, что переход от типовых контрактов к типовым условиям контрактов в значительной степени снизил степень их противоречия нормам Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (далее – Закон № 44-ФЗ; 44-ФЗ) и позволил более гибко их применять при подготовке проектов государственных контрактов.

Опрос также показал, что типовые контракты / типовые условия контрактов, не учитывающие специфику деятельности заказчика, признаются большинством заказчиков в качестве значимого препятствия для подготовки типовых контрактов (60,1% опрошенных), а ключевым недостатком ти-

повых контрактов является их несоответствие актуальным требованиям законодательства (79,49% респондентов). При этом специалисты справедливо подчеркнули, что степень соответствия типовых контрактов / типовых условий контрактов требованиям законодательства существенно варьируется в зависимости от конкретного типового контракта / типовых условий контрактов. В качестве красноречивого примера был назван типовой контракт на НИОКР, в который много лет не вносились изменения для приведения его в соответствие с законодательством, что требует от заказчиков неоправданно высоких трудозатрат на его корректировку⁵. В то же время на актуализацию типового контракта на повышение квалификации / профессиональную переподготовку государственных служащих требуется на порядок меньше усилий.

Также 65,5% опрошенных отмечают, что по многим предметам закупки ощущается недостаток качественных типовых контрактов, разработанных с привлечением представителей заказчиков и поставщиков, а разработчики типовых контрактов не проявляют инициативы по их систематической актуализации путем централизованного сбора информации от заказчиков и поставщиков (65,8% респондентов). Опрошенные специалисты согласились с необходимостью открытого обсуждения типовых контрактов / типовых условий контрактов. Они также обратили внимание на то, что большинство заказчиков и поставщиков вряд ли захотят активно участвовать в таком обсуждении, поэтому для активизации обсуждения типовых контрактов / типовых условий контрактов может быть целесообразно создание небольших рабочих групп с участием представителей заказчиков и поставщиков.

Актуальность подобного обсуждения связана еще и с тем, что разработчики типовых контрактов / типовых условий контрактов не всегда в должной мере учитывают сложившиеся подходы контролирующих органов. Это создает дополнительные риски привлечения к административной ответственности заказчиков, применяющих типовые контракты / типовые условия контрактов. Например, по мнению одного из опрошенных специалистов, типовые условия контракта на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, сносу объекта капитального строительства, разработанные при участии Минстроя России, не учитывают сложившуюся практику ФАС России и ФНС России по вопросу учета НДС в цене контракта. С учетом того, что подавляющее большинство респондентов (76,9%) указало на необходимость изменения процесса разработки и утверждения типовых контрактов / типовых условий контрактов, предоставив заказчикам возможность их обсуждения

⁵ Необходимость корректировки типовых контрактов обусловлена тем, что акты более высокой юридической силы (федеральные законы, Постановления Правительства Российской Федерации) устанавливают иные требования к контрактам по сравнению с типовыми контрактами, утвержденными приказами федеральных органов исполнительной власти. С типовыми условиями контрактов ситуация проще, поскольку они утверждаются Постановлениями Правительства Российской Федерации.

посредством ЕИС, можно прийти к выводу о *подтверждении первой гипотезы исследования*.

Рассматривая вопрос качества существующих типовых контрактов, чуть более половины респондентов (56%) не согласились с утверждением, что типовые контракты / типовые условия контрактов способствуют оптимальному формированию лотов и экономии средств заказчика. Подобные сомнения разделила и большая часть опрошенных экспертов. Например, неоднократно они упоминали требование типового контракта на поставку медицинских изделий об обеспечении поставщиками ввода в эксплуатацию медицинских изделий и обучении персонала по работе с ними, что совершенно оправдано для сложного медицинского оборудования, но очевидно избыточно для простейших медизделий. Подобная проблема присутствует и в типовом контракте на поставку лекарственных препаратов, который предусматривает предоставление поставщиком образцов лекарственных препаратов для исследований, что явно трудновыполнимо в случае поставки наркотических лекарственных препаратов, предполагающих отдельную систему учета. Соответственно, заказчикам приходится либо указывать на отсутствие необходимости исполнения данных требований, что создает риск привлечения заказчика к административной ответственности за отклонение от требований типового контракта, либо требовать от поставщика исполнения данных бессмысленных требований, что неоправданно увеличивает затраты на исполнение государственных контрактов.

Ситуация осложняется тем, что, по мнению 70,4% респондентов, обязательный статус типовых контрактов / типовых условий контрактов затрудняет подготовку государственных контрактов из-за противоречий другим нормативным правовым актам. В отношении типовых контрактов / типовых условий контрактов 68,7% респондентов также отмечают отсутствие понятных механизмов их неприменения, если они не подходят заказчику. Опрошенные специалисты подтвердили наличие данных проблем, подчеркивая, что специалисты низкой квалификации, слабо владеющие Законом № 44-ФЗ, чаще всех сталкиваются с затруднениями в вопросе необходимости применения типовых контрактов / типовых условий контрактов в конкретных закупках.

С этой точки зрения наделение типовых контрактов / типовых условий контрактов статусом рекомендательных документов способно, по мнению половины респондентов, сократить трудозатраты на подготовку контрактов (50% опрошенных) и повысить эффективность закупок (44% опрошенных), поскольку заказчик получит право не применять неподходящие типовые контракты / типовые условия контрактов. Подобное мнение разделялось и большинством специалистов, опрошенных в ходе интервью: рекомендательный характер типовых контрактов позволит решить проблему противоречия типовых контрактов законодательству, но в то же время сохранит статус ориентира для подготовки проектов контрактов.

Одновременно с наделением типовых контрактов рекомендательным статусом законодатель мог бы предусмотреть в Законе № 44-ФЗ правило,

в рамках которого применение заказчиком утвержденного Правительством России типового контракта означало бы автоматическое соблюдение всех требований 44-ФЗ, предъявляемых к контракту⁶. Данную идею поддержало как большинство респондентов (66,3%), так и большинство опрошенных в ходе интервью специалистов. На основании этих данных можно прийти к выводу о *частичном подтверждении второй гипотезы исследования*.

Что касается дальнейшего развития инструмента типовых контрактов / типовых условий контрактов в рамках ЕИС, то большинство опрошенных поддержали различные варианты их применения в практике электронных закупок. В частности, почти две трети опрошенных одобрили предложенную идею предусмотреть в ЕИС единую структуру контрактов в рамках 44-ФЗ с возможностью для заказчика «собирать» проект контракта из сохраненных им типовых формулировок. Кроме того, более половины опрошенных согласились с возможностью предусмотреть единые типовые условия контрактов, которые можно было бы применять для любых контрактов в рамках 44-ФЗ (60,9% респондентов), а также встроить типовые контракты / типовые условия контрактов в структурированное извещение для ускорения процесса подготовки закупок (56,4% респондентов).

В ходе проведенных интервью специалисты в целом согласились с указанными предложениями, однако выразили определенные опасения в связи с их реализацией. По мнению отдельных специалистов, функционал ЕИС имеет ограниченные возможности для эффективной реализации в ней конструктора договоров, а включение в типовые контракты большей вариативности, когда, например, один и тот же типовой контракт мог бы использоваться и для поставок фиксированного количества продукции, и для поставок продукции в указанном заказчиком объеме («по заявкам заказчика»), должно производиться с учетом уровня исполнителей, которые и сейчас нередко ошибаются при выборе вариативных условий типовых контрактов. Также, по их мнению, важно обеспечить исключение дублирования информации в различных разделах извещения о закупке и внутри типового контракта.

Выводы

По итогам проведенного исследования отметим, что разработка типовых контрактов без участия заинтересованных сторон не является эффективным решением и не позволяет решить задачу упрощения проведения закупок, снижая при этом вероятность претензий к заказчику со стороны контролирующих органов. Актуальная практика разработки типовых контрактов и типовых условий контракта требует проявления большей инициативы от разработчиков в вопросах систематической актуализации типовых контрактов путем централизованного сбора информации от за-

⁶ Подобный подход в настоящее время практикуется законодателем в отношении проектной документации, применяемой в закупках строительных работ (п. 8 ч. 1 ст. 33 Закона N 44-ФЗ).

казчиков и поставщиков. Помимо этого, несомненным условием внедрения практики использования типовых контрактов и типовых условий контрактов должна быть возможность проведения открытого обсуждения таких контрактов и/или их условий.

Также результаты исследования показали, что обязательный характер типовых контрактов и типовых условий контрактов можно оценивать преимущественно негативно, поскольку он затрудняет подготовку государственных контрактов из-за противоречий их другим нормативным правовым актам, обусловленным, прежде всего, динамизмом законодательства в соответствующей области правового регулирования. Что касается практической реализации, то такой вывод обладает несомненной ценностью: проведенное исследование может быть использовано как основа для развития правового регулирования условий применения типовых контрактов.

С точки зрения науки государственного управления дальнейшее исследование вопросов применения типовых контрактов и/или типовых условий контрактов приведет к развитию теории заинтересованных сторон, поскольку позволит оценивать пределы открытости различных процедур. Например, интересной для дальнейшего изучения представляется проблема выбора процедуры такого обсуждения, установления ее условий и последствий. Как представляется, подобные выводы могут послужить основой дальнейших обобщений относительно привлечения заинтересованных сторон к законопроектной деятельности, ведущейся в отношении правил о госзакупках в целом.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Авдашева С.Б., Яковлев А.А., Головщинский К.И. и др. Регламентированные закупки в России: как повысить стимулирующую роль расходов бюджетов и регулируемых компаний: доклад НИУ ВШЭ к XXI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2020.
2. Александров Г.А. Закупки медицинских товаров. Полное руководство. Т. 1. М.: Первый том, 2022.
3. Андреева Л.В. Формирование библиотеки типовых контрактов, типовых условий контрактов в единой информационной системе // Законы России: опыт, анализ, практика. 2017. № 10. С. 40–46.

4. Анчишкина О.В. Типы контрактов (договоров) и их применение в российской контрактной системе в целях эффективного обеспечения публичных нужд // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2014. С. 80–94.
5. Байрашев В.Р. Каталогизация объектов закупки как основное условие успешного перехода к цифровым государственным контрактам // Вопросы государственного и муниципального управления. 2024. № 3. С. 137–161.
6. Бакланова Е.Г. Гражданско-правовое регулирование государственного контракта на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для государственных нужд в России: проблемы теории и практики: 12.00.03: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М., 2015.
7. Беляева О.А. Условия цифровой модернизации публичных закупок // Проблемы гармонизации экономических отношений и права в цифровой экономике: монография. Отв. ред. В.А. Вайпан, М.А. Егорова. М.: Юстицинформ, 2020. С. 29–43.
8. Бибииков С.Е., Удовиченко Е.С. Роль международных организаций в разработке типовых контрактов // Устойчивое развитие науки и образования. 2018. № 4. С. 117–123.
9. Головщинский К.И., Шамрин А.Т. Основные направления создания и развития комплексной федеральной контрактной системы в Российской Федерации: препринт. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011.
10. Гурин О.Ю. Типовые контракты, типовые условия контрактов: практика применения // Прогосзаказ.РФ. 2021. № 2. С. 44–60.
11. Дудченко К.А. Типовые условия государственного контракта на государственное геологическое изучение недр // Конкурентное право. 2024. № 4. С. 30–33.
12. Кашкарева М.А., Рогулина С.В. О проблемах применения типовых контрактов // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2016. № 44. С. 106–111.
13. Коротаяева А.И. Типовой контракт по обучению вопросам охраны труда: заслуживает внимания // Прогосзаказ.РФ. 2019. № 5. С. 18–31.
14. Кулешова А.Н. Преимущества и недостатки типовых контрактов в нефтяной отрасли. Вопросы совершенствования правоохранительной деятельности: взаимодействие науки, нормотворчества и практики: IV Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых, 16–17 июня 2021 г.: сборник научных трудов. Сост. Р.Б. Осокин. М.: Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя, 2021.
15. Лебедев В.А., Лебедева Е.И. Типовые условия контрактов – новый регулятор в капстроительстве // Бухучет в строительных организациях. 2023. № 6. С. 48–59.
16. Мустафин Р.Ф., Мустафина С.А., Передрий Т.Е. Типовые договоры в рамках законодательства о закупках разных стран // Право и практика. 2018. № 2. С. 136–140.

17. Наливайко С.В., Сыропятов В.А. Особенности административных барьеров в отечественной контрактной системе на современном этапе // *Colloquium-journal*. 2019. Т. 52, № 28 (52). С. 47–52.
18. Нордстрем А.Е. Типовые договоры при осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд: проблемы правового регулирования и реализации // *Актуальные проблемы юриспруденции. Сборник статей по материалам VIII международной научно-практической конференции*. М., 2018. С. 53–58.
19. Пелехатая О.А. Типовые контракты. Настоящее и будущее // *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*. 2019. № 56. С. 3–9.
20. Сергеева С.А. Государственные закупки как инструмент статистического анализа // *Инновации и инвестиции*. 2016. № 11. С. 121–122.
21. Смирнов Е.Б. Типовые формы международных и национальных строительных контрактов и их адаптация к условиям России // *Транспортное дело России*. 2011. С. 9–12.
22. Сперанский О.В. К вопросу о типовых условиях строительных контрактов в законодательстве о градостроительной деятельности // *Право и управление*. 2023. № 2. С. 86–90.
23. Суров А.Ф., Томилов А.Ю. К вопросу о значимости типовых контрактов для сферы регулирования государственных закупок // *Юридический факт*. 2020. № 112. С. 3–7.
24. Тасалов Ф.А. Контрактная система в сфере государственных закупок России и США: сравнительно-правовое исследование: монография. М.: Проспект, 2016.
25. Тасалов Ф.А. Контрактные обязательства в сфере публичных закупок по праву Российской Федерации и Европейского союза: сравнительно-правовое исследование: 5.1.3: диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. М., 2022.
26. Тасалов Ф.А. Несвобода договора и несправедливые договорные условия в практике государственных и муниципальных закупок // *Актуальные проблемы российского права*. 2019. Т. 99, № 2 (99). С. 87–94.
27. Томилова О.С. Типовой контракт и проблемы его применения // *Юридический факт*. 2020. № 96. С. 9–13.
28. Удалихин А.В. Типовой контракт на строительство (реконструкцию) объекта капитального строительства: некоторые проблемы применения и возможные пути их решения // *Прогосзаказ.РФ*. 2019. № 5. С. 6–17.
29. Харитонов С.С. Правовая регуляция как составляющая юридического сопровождения договорных отношений с участием военных организаций // *Военно-юридический журнал*. 2018. № 5. С. 13–16.
30. Bosse D.A., Phillips R.A. Managing for Stakeholders, Stakeholder Utility Functions and Competitive Advantage // *Strategic Management Journal*. 2010. Vol. 31, no. 1. P. 58–74.

31. Chassin Y., Joanis M. Détecter et prévenir la collusion dans les marchés publics en construction. Meilleures pratiques favorisant la concurrence. Project report. Montréal, 2010.
32. Collins E., Kearins K., Roper J. The risks in relying on stakeholder engagement for the achievement of sustainability // *Electronic Journal of Radical Organisation Theory*. 2005. Vol. 9, no. 1. P. 81–101.
33. Dari-Mattiacci G., Marotta-Wurgler F. Learning in standard-form contracts: theory and evidence // *Journal of Legal Analysis*. 2022. Vol. 14, no. 1. P. 244–314.
34. Donaldson T., Preston L.E. The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications // *Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20. P. 65–91.
35. Flynn A., Davis P. Theory in public procurement research // *Journal of Public Procurement*. 2014. Vol. 14. P. 139–180.
36. Freeman R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman Publishing, Boston, MA. 1984.
37. Freeman R.E., McVea J.F. *A Stakeholder Approach to Strategic Management* // *SSRN Electronic Journal*. Working Paper. 2001. No. 01–02.
38. Ingram L.M., Jensen L.S. The utility of narrative voices in the federal procurement contract // *Journal of Strategic Contracting and Negotiation*. 2018. Vol. 4, no. 1–2. P. 58–74.
39. Johnson P.F., Klassen R.D. New directions for research in green public procurement: The challenge of inter-stakeholder tensions // *Cleaner Logistics and Supply Chain*. 2022. Vol. 3.
40. Liu J., Ma Y., Appolloni A., Cheng W. How external stakeholders drive the green public procurement practice? An organizational learning perspective // *Journal of Public Procurement*. 2021. Vol. 21, no. 2. P. 138–166.
41. Nagle J.F. *Contracting with the Federal Government* // *Government Benefits*. 2000. Vol. 17, no. 5. P. 42–46.
42. Othman N. Standard forms of contract and its influence on construction professionals // *Jurnal Alam Bina*, Jilid 11. 2008. No. 2. P. 45–60.
43. Parmar B.L., Freeman R.E., Harrison J.S., Wicks A.C., Colle S., Purnell L. *Stakeholder Theory: The State of the Art* // *Management Faculty Publications*. 2010. Vol. 99.
44. Patterson M.R. Standardization of Standard-Form Contracts: Competition and Contract Implications // *William & Mary Law Review*. 2010. Vol. 52. P. 327–414.
45. Spassova A. Standard forms for public procurement construction contracts in Bulgaria // *A paper for the ESCL Conference in Bucharest*. 2018.
46. Zhou Q., Feng J. What We Do and Do Not Know About Standard Form Contracts? An Empirical Study of Wealth Management Product Contracts in China // *Asian Journal of Comparative Law*. 2021. No. 16. P. 124–154.

REFERENCES

1. Alexandrov, G.A. (2022) *Purchases of medical goods. The complete guide*. Vol. 1. Moscow. (In Russian).
2. Andreeva, L.V. (2017) 'Formation of a library of standard contracts, standard terms of contracts in a single information system', *Laws of Russia: Experience, Analysis, Practice*, 10, pp. 40–46. (In Russian).
3. Anchishkina, O.V. (2014) 'Types of contracts (contracts) and their application in the Russian contract system in order to effectively meet public needs', *STAGE: Economic Theory, Analysis, Practice*, pp. 80–94. (In Russian).
4. Bayrashev, V.R. (2024) 'Cataloguing procurement items as a key condition for successful transition to digital government contracts', *Public Administration Issues*, 3, pp. 137–161. (In Russian). DOI:10.17323/1999-5431-2024-0-3-137-161
5. Baklanova, E.G. (2015) *Civil law regulation of the state contract for the performance of research, development and technological works for state needs in Russia: problems of theory and practice*. PhD Thesis. Moscow. (In Russian).
6. Belyaeva, O.A. (2020) 'Conditions of digital modernization of public procurement', in: *Problems of harmonization of economic relations and law in the digital economy: Monograph*. V.A. Vaypan and M.A. Egorova (Eds). Moscow: Justicinform, pp. 29–43. (In Russian).
7. Bibikov, S.E., and Udovichenko, E.S. (2018) 'The role of international organizations in the development of standard contracts', *Sustainable development of science and education*, 4, pp. 117–123. (In Russian).
8. Golovshchinsky, K.I. (2011) *The main directions of creation and development of an integrated federal contract system in the Russian Federation*. Moscow: HSE. (In Russian).
9. Gurin, O.Y. (2021) 'Standard contracts, standard contract terms: application practice', *Progozakaz.RF*, 2, pp. 44–60. (In Russian).
10. Kashkareva, M.A., and Rogulina, S.V. (2016) 'On the problems of applying standard contracts', *State order: Management, Placement, Provision*, 44, pp. 106–111. (In Russian).
11. Korotaeva, A.I. (2019) 'A standard contract for training on labor protection issues: deserves attention', *Progozakaz.RF*, 5, pp. 18–31. (In Russian).
12. Kuleshova, A.N. (2021) 'Advantages and disadvantages of standard contracts in the oil industry', in: *Issues of improving law enforcement: the interaction of science, rulemaking and practice: IV All-Russian Scientific and Practical Conference of Young Scientists, June 16–17, 2021: collection of scientific papers*. Moscow: Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia named after V.Ya. Kikot. (In Russian).

13. Lebedev, V.A., and Lebedeva, E.I. (2023) 'Standard contract terms – a new regulator in capital construction', *Accounting in Construction Organizations*, 6, pp. 48–59. (In Russian).
14. Mustafin, R.F., Mustafina, S.A., and Peredriy, T.E. (2018) 'Model contracts within the framework of procurement legislation of different countries', *Pravo i Praktika*, 2, pp. 136–140. (In Russian).
15. Nalivaiko, S.V., and Syropyatov, V.A. (2019) 'Features of administrative barriers in the domestic contract system at the present stage', *Colloquium-Journal*, 28 (52), pp. 47–52. (In Russian).
16. Nordstrom, A.E. (2018) 'Standard contracts for procurement for state and municipal needs: problems of legal regulation and implementation', in.: *Actual problems of jurisprudence. Collection of articles based on the materials of the VIII International Scientific and practical conference*. Moscow, pp. 53–58. (In Russian).
17. Pelekhataya, O.A. (2019) 'Standard contracts. Present and future', *State order: management, placement, provision*, 56, pp. 3–9. (In Russian).
18. Avdasheva, S.B., Yakovlev, A.A., Golovshchinsky, K.I. et al. (2020) *Regulated purchases in Russia: how to increase the stimulating role of budget expenditures and regulated companies: Report of the Higher School of Economics for the XXI April International Scientific Conference on Economic and Social Development*. Moscow: HSE.
19. Sergeeva, S.A. (2016) 'Public procurement as a tool of statistical analysis', *Innovations and investments*, 11, pp. 121–122. (In Russian).
20. Smirnov, E.B. (2011) 'Standard forms of international and national construction contracts and their adaptation to the conditions of Russia', *Transport business of Russia*, pp. 9–12. (In Russian).
21. Speransky, O.V. (2023) 'On the issue of standard terms of construction contracts in the legislation on urban development', *Law and management*, 2, pp. 86–90. (In Russian).
22. Surov, A.F., and Tomilov, A.Yu. (2020) 'On the importance of standard contracts for the regulation of public procurement', *Legal fact*, 112, pp. 3–7. (In Russian).
23. Tasalov, F.A. (2016) *The contract system in the field of public procurement in Russia and the USA: comparative legal research*. Monograph. Moscow: Prospect. (In Russian).
24. Tasalov, F.A. (2019) 'Non-freedom of contract and unfair contractual conditions in the practice of state and municipal procurement', *Actual problems of Russian law*, 2 (99), pp. 87–94. (In Russian).
25. Tasalov, F.A. (2022) *Contractual obligations in the field of public procurement under the law of the Russian Federation and the European Union: comparative legal research*. PhD Thesis. Moscow. (In Russian).
26. Tomilova, O.S. (2020) 'A standard contract and problems of its application', *Legal fact*, 96, pp. 9–13. (In Russian).

27. Udalikhin, A.V. (2019) 'A standard contract for the construction (reconstruction) of a capital construction facility: some problems of application and possible solutions', *Progoszakaz.RF*, 5, pp. 6–17. (In Russian).
28. Kharitonov, S.S. (2018) 'Legal regulation as a component of legal support of contractual relations involving military organizations', *Military Law Journal*, 5, pp. 13–16. (In Russian).
29. Bosse, D.A., and Phillips, R.A. (2010) 'Managing for stakeholders, stakeholder utility functions and competitive advantage', *Strategic Management Journal*, vol. 31(1), pp. 58–74.
30. Chassin, Y., and Joanis, M. (2010) 'Détecter et prévenir la collusion dans les marchés publics en construction', *Meilleures pratiques favorisant la concurrence. Project report*. Montréal.
31. Collins, E., Kearins, K., and Roper, J. (2005) 'The risks in relying on stakeholder engagement for the achievement of sustainability', *Electronic Journal of Radical Organisation Theory*, 9(1), pp. 81–101.
32. Dari-Mattiacci, G., and Marotta-Wurgler, F. (2022) 'Learning in standard-form contracts: theory and evidence', *Journal of Legal Analysis*, 14(1), pp. 244–314.
33. Donaldson, T., and Preston, L.E. (1995) 'The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications', *Academy of Management Review*, 20, pp. 65–91.
34. Dudchenko, K.A. (2024) 'Standard terms of a state contract for state geological exploration of subsoil', *Konkurentnoe Pravo*, 4, pp. 30–33. (In Russian).
35. Flynn, A., and Davis, P. (2014) 'Theory in public procurement research', *Journal of Public Procurement*, 14, pp. 139–180.
36. Freeman, R.E. (1984) *Strategic management: a stakeholder approach*. Pitman Publishing: Boston, MA.
37. Freeman, R.E., and McVea, J.F. (2001) 'A stakeholder approach to strategic management', in: M. Hitt, E. Freeman, and J. Harrison (Eds.) *Handbook of Strategic Management*. Oxford: Blackwell Publishing.
38. Johnson, P.F., and Klassen, R.D. (2022) 'New directions for research in green public procurement: The challenge of inter-stakeholder tensions', *Cleaner Logistics and Supply Chain*, 3. DOI:10.1016/j.clscn.2021.100017
39. Ingram, L.M., and Jensen, L.S. (2018) 'The utility of narrative voices in the federal procurement contract', *Journal of Strategic Contracting and Negotiation*, 4 (1–2), pp. 58–74.
40. Liu, J., Ma, Y., Appolloni, A., and Cheng, W. (2021) 'How external stakeholders drive the green public procurement practice? An organizational learning perspective', *Journal of Public Procurement*, 21(2), pp. 138–166. DOI:10.1108/JOPP-04-2020-0035

41. Nagle, J.F. (2020) 'Contracting with the Federal Government', *Government Benefits*, 17(5), pp. 42–46.
42. Othman, N. (2008) 'Standard forms of contract and its influence on construction professionals', *Journal Alam Bina, Jilid 11, 2*, pp. 45–60.
43. Parmar, B.L., Freeman, R.E., Harrison, J.S., Wicks, A.C., Colle, S., and Purnell, L. (2010) 'Stakeholder theory: The state of the art', *The Academy of Management Annals*, 3(1), pp. 403–445. DOI:10.1080/19416520.2010.495581
44. Patterson, M.R. (2010) 'Standardization of standard-form contracts: competition and contract implications', *William & Mary Law Review*, 52, pp. 327–414.
45. Spassova, A. (2018) 'Standard forms for public procurement construction contracts in Bulgaria', *A paper for the ESCL Conference*, Bucharest.
46. Zhou, Q., and Feng, J. (2021) 'What we do and do not know about standard form contracts? An empirical study of wealth management product contracts in China', *Asian Journal of Comparative Law*, 16, 124–154.

Статья поступила в редакцию 07.10.2024;
одобрена после рецензирования 20.01.2025;
принята к публикации 11.03.2025.