

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Волна интереса к ИИ продолжает расти вместе с его растущими возможностями и экономическими вызовами одновременно. Среди них: высокая конкуренция за потребительский интерес, турбулентность локальных рынков и цепочек поставок, кадровый дефицит. Все это подталкивает компании пересматривать действующие бизнес-процессы с опорой на data-driven подход, позволяющий прогнозировать изменения и строить стратегии на основе аналитики. А также — искать пути повышения производительности и высвобождения человеческих ресурсов от операционной рутины для решения сложных задач, требующих более глубокого погружения.

Все это актуально и для сферы закупок, которая реагирует на внутренние и внешние рыночные изменения наиболее остро. При этом специалисты по закупкам ежедневно работают с огромными объемами данных: от сбора заявок на закупки и коммерческих предложений поставщиков до анализа контрагентов и рыночной аналитики. ИИ сокращает время на их обработку и подготовку для аналитики, которая позволяет отслеживать изменения и принимать своевременные управленические решения (2).

Контрактная система Российской Федерации опирается на принцип открытости и информационной обеспеченности, в рамках чего создаётся и поддерживается единая информационная система закупок. Нормативно закреплено требование к формированию, обработке и предоставлению данных участников контрактной системы, что обеспечивает техническую базу для последующей интеграции аналитических модулей, включая модули, основанные на методах машинного обучения.

Одновременно действующее законодательство и практика административной ответственности чётко возлагают на должностных лиц заказчиков ответственность за выбор способа определения поставщика и соблюдение процедур; неправильные решения, принимаемые заказчиком, влекут административные санкции. Такая институциональная конструкция создаёт правовую причину для осторожности при делегировании критичных решений полностью автоматическим системам, пока не будут установлены адекватные механизмы контроля и ответственности в отношении ИИ-инструментов.

Перспективные возможности применения ИИ для заказчиков

Перспективы применения ИИ в деятельности заказчиков можно условно сгруппировать по функционалу: предиктивная аналитика и планирование, автоматизация контроля и комплаенса (соответствия законодательным нормам), поддержка принятия решений, оптимизация контрактной модели и мониторинг исполнения.

Во-первых, предиктивная аналитика открывает возможности для проактивного планирования закупок. На основе объединённых данных об износе активов, демографии, бюджетах и рыночных цен алгоритмы могут прогнозировать спрос на товары и услуги, оптимизировать календарные планы и формировать обоснования стоимостных параметров лотов. Это важно при долговременном планировании инвестиционных контрактов и при формировании годовых планов закупок, где экономическая эффективность определяется точностью прогнозов. Для контрактной системы это означает более обоснованные стартовые цены и меньшую вероятность последующих корректировок бюджета.

Во-вторых, ИИ способен укрепить инструменты контроля соответствия и обнаружения рисков коррупционного характера. Алгоритмы аномалии и временные модели позволяют выделять нетипичные паттерны в поведении участников торгов (повторяемость выигрышей, корреляция технических предложений, странные временные интервалы подачи заявок). В перспективе такие инструменты станут интегрированной частью анализа закупочных данных в ЕИС и региональных информационных системах, что повысит оперативность выявления рисков и позволит направлять ограниченные ресурсы контрольных органов на глубокие проверки.

В-третьих, в условиях развития «умных контрактов» и цифровой автоматизации исполнения контракта ИИ может быть использован для оценки выполнения работ и инициирования управленческих решений: мониторинг качества исполнения по ключевым индикаторам, прогноз вероятности срыва сроков, предложение реструктуризационных мер или поэтапного финансирования. Однако это потребует правовой доработки механизмов, обеспечивающих юридическую силу событий, зафиксированных цифровыми датчиками и обработанных алгоритмами.

В-четвёртых, ИИ может оптимизировать структуру закупок: рекомендовать разбивку крупных закупок на лоты, моделировать конкурентную среду и предсказывать, какие формы проведения торгов (конкурс, аукцион, запрос котировок) наиболее вероятно обеспечат лучшую цену и качество. Такая аналитика повысит качество управленческих решений при подготовке и сопровождении процедур, но не должна заменять юридически закреплённую обязанность должностного лица принять окончательное решение.

Во всех указанных функциях ключевым условием является прозрачность алгоритмов и сохранение возможности вмешательства человека. Без этих гарантий внедрение ИИ будет наталкиваться на институциональные барьеры и риски юридической ответственности заказчиков.

Перспективные возможности для поставщиков

Для поставщиков искусственный интеллект открывает инструменты конкурентного выравнивания и технологического маркетинга. Во-первых, ИИ-модули, интегрированные в государственные и коммерческие площадки, могут улучшить механизм «подбора» релевантных закупок: семантический поиск и рекомендации на основе профиля компании позволяют малым и инновационным фирмам быстрее находить тендеры, где их продукт обладает конкурентным преимуществом. Это особенно важно для стартапов, у которых традиционно отсутствует плотная история участия в госзаказах, но имеется технологическая компетенция.

Во-вторых, средства ИИ облегчают подготовку конкурсной документации. Аналитические инструменты способны автоматически компилировать доказательную базу (данные испытаний, патентные профили, отчёты об опытной эксплуатации), формировать структурированные коммерческие предложения и предлагать адаптацию технической части под формальные требования заказчика. Для поставщиков это снижает транзакционные издержки и повышает шансы пройти формальные этапы отбора.

В-третьих, ИИ способствует построению партнёрств и формированию консорциумов. Платформенные аналитики могут рекомендовать потенциальных подрядчиков и субконтрагентов на основе сопоставления производственных мощностей, опыта и финансовых показателей, снижая риски исполнения крупных инновационных контрактов.

Специфическим и отдельным направлением является использование ИИ самими поставщиками для демонстрации эффективности своих решений при участии в конкурсах инноваций: симуляции ожидаемой отдачи, расчёт общей стоимости владения и прогноз надежности – все эти материалы, подготовленные с помощью ИИ, повышают качество доказательной базы при оценке инновационных предложений заказчиком.

Перспективы применения ИИ в закупках инноваций

Закупки инноваций отличаются высокой степенью неопределённости и риском: стандартные критерии надёжности и прошлых объёмов продаж не отражают потенциал научно-технологического решения. Здесь ИИ становится инструментом оценки «будущего потенциала»: анализ научных публикаций, патентной активности, состава команды и доступного финансирования позволяет строить probabilistic profile (вероятностный профиль) перспективности поставщика и технологического подхода. Это даёт заказчику основания для гибкого структурирования контрактов (поэтапное финансирование, milestone-ориентированное исполнение) и для введения критериев, учитывающих не только цену, но и потенциальную социально-экономическую отдачу.

ИИ также может помочь при формировании технических заданий, ориентированных на результат, а не на конкретные технические решения. На основании анализа мировых практик и технологических дорожных карт алгоритмы способны предлагать параметрические ТЗ, формулирующие требуемый функционал и критерии испытаний, но не узко описывающие технические средства, что уменьшает риск избыточной спецификации и дискриминации инновационных поставщиков.

Вместе с тем внедрение ИИ в закупки инноваций требует особого внимания к дизайну процедур оценки: алгоритмические рекомендации должны дополнять, а не замещать экспертную оценку, а для объектов со значительной технологической неопределённостью необходимы механизмы проработки рисков на стадии квалификации и контроля исполнения.

Возможности и задачи для исследователей и регуляторов

Для научного сообщества и органов регулирования ИИ предлагает инструменты аналитики большого объёма данных, позволяющие проводить системный мониторинг закупочной активности, картирование инновационной экосистемы и оценку эффективности бюджетных вложений в технологическое развитие. Исследователи смогут formalизовать метрики эффективности инновационных закупок, связывая данные о контрактах с последующими экономическими и социальными результатами.

Регуляторы, в свою очередь, должны развивать нормативные подходы к классификации ИИ-систем по уровню риска и к установлению требований к их сертификации и аудиту. Такая нормативная инфраструктура позволит формировать режимы допуска ИИ-решений в контрактную практику, дифференцируя требования в зависимости от того, выполняет ли система только вспомогательную аналитическую функцию или же принимает решения, прямо влияющие на юридически значимые исходы закупки.

Исследовательская деятельность также необходима для оценки распределения выгод от внедрения ИИ – как между уровнями бюджета, так и внутри закупочной экосистемы – и для разработки методик объяснимости моделей, пригодных для публичной отчётности.

Институциональные барьеры и риски, требующие проработки

Перспективы применения ИИ сталкиваются с четырьмя взаимосвязанными блоками препятствий. Первый – юридический и институциональный: в настоящее время контрактная система предполагает ясное распределение ответственности за принятие решений между должностными лицами, что ограничивает возможность делегирования критических решений на автоматизированные системы без изменения регуляторного поля.

Второй – технологический и методологический: модели машинного обучения уязвимы к предвзятости, особенно если обучаются на исторических данных, содержащих практики дискrimинации или картельных сговоров. Решение этой проблемы требует инвестиций в качество данных, методики аудита моделей и практики воспроизводимости результатов.

Третий – безопасность и доверие: централизация больших объёмов данных и использование автоматизированных модулей повышают риски киберинцидентов и утечек, что особенно критично для закупок в секторах, связанных с нацбезопасностью. Наличие протоколов защиты, процедур реагирования и сертификации ПО являются обязательными условиями для допущения ИИ-модулей к работе с критичной информацией.

Четвёртый – социально-организационный: внедрение ИИ меняет роли и компетенции сотрудников заказчиков и контрольных органов. Переход от ручного администрирования к просмотру и верификации решений, сгенерированных ИИ, требует программ переподготовки, изменения процедур внутреннего контроля и прозрачных коммуникаций с поставщиками и обществом.

Заключение

Перспективы применения искусственного интеллекта в контрактной системе Российской Федерации очевидны и многообразны: от повышения точности планирования и усиления контроля до улучшения доступа инновационных поставщиков к госзаказу и повышения качества оценки инновационных проектов. Однако переход к системному использованию ИИ требует прежде всего институциональной подготовки: нормативного оформления, механизмов сертификации и аудита, процедур обеспечения объяснимости и кибербезопасности, а также сохранения человеческой ответственности за юридически значимые решения. Необходима разработка специализированных критериев оценивания инноваций в закупках с использованием алгоритмической поддержки, но с обязательным экспертным подтверждением. Только комплексное сочетание технических, организационных и правовых мер сделает возможным безопасное и эффективное внедрение ИИ в практику государственных закупок, с учётом приоритетов контрактной системы и задач национальной стратегии развития искусственного интеллекта.

Источники:

1. Закупки без человеческого фактора – искусственный интеллект на службе отрасли, 13.03.2025 // Цифровые закупки // Официально издание Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» (<https://zakupki-digital.ru/nacionalnye-proekty/beschelovechnye-zakupki-iskusstvennyj-intellekt-na-sluzhbe-otrasli/>)
2. ИИ в закупках: 4 эффективных сценария применения и 3 правила работы, Андрей Брындин, ELMA365 (<https://elma365.com/ru/articles/ai-procurement/#rules>)
3. ИИ в закупках // Сбербанк, 28.04.2025 (<https://developers.sber.ru/help/business-development/automation-of-purchases>)
4. Искусственный интеллект в сфере закупок: возможности и перспективы, Сергеева С.А. // Инновации и инвестиции, 2022 (<https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyy-intellekt-v-sfere-zakupok-vozmozhnosti-i-perspektivy>)