

УДК 004.891.3

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В РАБОТЕ ОТДЕЛА ЗАКУПОК: АНАЛИЗ ДОКУМЕНТАЦИИ, ПОДДЕРЖКА РЕШЕНИЙ И УСЛОВИЯ БЕЗОПАСНОГО ПРИМЕНЕНИЯ

© Лисков Д. О., Пунтусов А. С., Стецкая Д. В., 2026

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Статья рассматривает применение искусственного интеллекта в работе отдела закупок и то, где именно он снижает трудоемкость ручной обработки документов: при анализе технических заданий, сопоставлении коммерческих предложений, проверке договорных условий, предварительной оценке поставщиков и подготовке материалов для обоснования цены. Отдельно разобрано, что мешает внедрять ИИ: качество исходных данных, конфиденциальность, персональные данные и необходимость сохранять человека в контуре принятия решений.

Ключевые слова: искусственный интеллект, закупочная деятельность, отдел закупок, закупочная документация, коммерческие предложения, техническое задание, договорные риски, проверка поставщиков, автоматизация, human in the loop

Закупочная деятельность напрямую влияет на расходы организации, устойчивость поставок, качество договорной работы и финансовый результат. В государственном и регулируемом секторе закупки подчиняются требованиям 44-ФЗ и 223-ФЗ [1, 2], в коммерческих организациях их чаще определяют внутренние регламенты.

Но независимо от правового режима закупочный процесс упирается в большой объем документов: нужно описать потребность, собрать предложения, сравнить условия, проверить поставщика, оценить цену и подготовить основание для управленческого решения.

Цифровизация закупок привела к распространению электронных торговых площадок, электронного документооборота, корпоративных систем и открытых государственных реестров. Аналитики рынка электронных закупок отмечают рост цифровых помощников, интеграций и закупочных агрегаторов [9]. Но электронная форма документа не означает автоматического понимания его содержания: специалист отдела закупок по-прежнему должен читать техническое задание, коммерческие предложения, договоры, приложения и сведения о контрагенте, а затем сопоставлять эти материалы между собой.

Масштаб закупочной деятельности подтверждает практическую значимость автоматизации. По опубликованным оценкам, в 2024 году в закупках заключили более 4 млн договоров на 26 трлн рублей [10]. Даже организация, которая работает преимущественно в коммерческом контуре, сталкивается с теми же базовыми задачами: сравнение предложений, проверка условий, оценка поставщика, подготовка обоснования цены. В таких условиях искусственный интеллект перестает быть просто модным трендом и становится инструментом, который напрямую повышает скорость и качество аналитической работы отдела закупок.

Методологическая основа исследования

В основу статьи положен системный подход к анализу закупочного процесса как последовательности взаимосвязанных операций: сформировать потребность, подготовить документацию, сравнить предложения, проверить контрагента, оценить цену и сопроводить договор. Источниковую базу составили нормативные акты в сфере закупок и персональных данных [1–4], открытые государственные сервисы для проверки поставщиков [5, 6], а также аналитические

материалы о цифровой экономике, искусственном интеллекте и рынке электронных закупок [7–10].

Такой подход встраивает ИИ в контекст реальной работы отдела закупок.

ИИ как инструмент анализа закупочной документации

Главная ценность ИИ в закупках: он обрабатывает неструктурированную и слабоструктурированную информацию. Закупочные документы часто представлены в разных форматах: текстовые файлы, таблицы, скан-копии, приложения к договорам, спецификации, переписка с уточнениями. При ручной работе специалист должен удерживать в памяти требования технического задания, сопоставлять их с предложениями поставщиков, находить расхождения, проверять договорные условия и оценивать, достаточно ли данных для выбора поставщика.

ИИ ускоряет этот процесс: извлекает основные параметры из документов, группирует требования, ищет несоответствия и формирует первичную аналитическую сводку. Эти технологии развиваются одновременно с ростом внимания к цифровой экономике и государственной политике в сфере искусственного интеллекта [7, 8]. Например, при сравнении технического задания и коммерческих предложений система выделяет характеристики товара или услуги, сроки поставки, гарантийные условия, цену, ограничения и спорные формулировки. Это не отменяет профессиональную экспертизу закупщика, но позволяет быстрее перейти от чтения большого массива документов к анализу существенных условий.

Отдельное направление касается договорной работы. Договор может содержать положения, которые увеличивают риски заказчика: невыгодный порядок приемки, слабую ответственность поставщика, неопределенные сроки, сложный порядок изменения цены, ограничения гарантийных обязательств. ИИ применяют для предварительной разметки таких фрагментов и подготовки риск-карты договора. При этом юридическая оценка не может быть полностью автоматизирована: значение условия зависит от предмета закупки, практики компании и переговорной позиции сторон.

Еще одна задача: предварительная проверка поставщика. Открытые источники, включая сервисы ФНС и реестр недобросовестных поставщиков, дают сведения, важные для оценки контрагента [5, 6]. ИИ помогает собирать и обобщать такие данные, выделять признаки,

которые требуют дополнительного внимания, и готовить краткое заключение для специалиста. Но итоговая оценка надежности поставщика должна оставаться за ответственным лицом: формальные сведения не всегда полностью отражают реальную деловую ситуацию.

Влияние ИИ на скорость и качество работы отдела закупок

Когда в отделе закупок используют ИИ, время специалиста распределяется иначе. Основную нагрузку на него создает подготовка информации к решению: он читает документы, переносит данные в таблицы, ищет расхождения, проверяет условия и составляет отчеты. Эти операции трудоемки, но во многом повторяются, поэтому хорошо подходят для интеллектуальной автоматизации. Ускорение проявляется по-разному. Сокращается время первичного анализа документов. Сведения приводятся к единой структуре, поэтому предложения проще сопоставить между собой. Ниже становится и вероятность пропустить мелкое, но значимое условие. А руководитель или юрист получает на проверку уже подготовленный материал. В итоге у закупщика остается время на то, что требует профессионального суждения: выбор стратегии закупки, переговоры с поставщиками, согласование условий, оценка нестандартных ситуаций, то есть на работу, которую пока не выполнит ни один алгоритм.

Отдельного внимания заслуживает и обоснование цены. В регулируемых закупках вопрос начальной максимальной цены контракта имеет нормативное значение [4]. В коммерческих закупках формальной обязанности может не быть, но потребность в экономически аргументированной цене остается. ИИ помогает сопоставлять текущую потребность с историей сделок, прайс-листами или сопоставимыми позициями, однако качество вывода зависит от полноты и надежности исходных данных.

Условия безопасного применения ИИ в закупках

ИИ в закупочную деятельность нужно внедрять осторожно. Первый риск: качество данных. Если техническое задание противоречиво, коммерческие предложения неполны, договор содержит неоднозначные формулировки, а документы представлены сканами низкого качества, результат анализа может быть неточным. Поэтому система должна показывать, на каких фрагментах документа основан ее вывод. Это позволяет специалисту быстро проверить логику решения.

Второй риск: конфиденциальность. Закупочные документы могут содержать коммерческую тайну, персональные данные, сведения о ценах, условиях поставки, представителях контрагентов и внутренней стратегии компании. Закон о персональных данных устанавливает требования к обработке таких сведений [3]. Значит, когда используют ИИ, нужно разграничить доступ, прописать понятные правила хранения и удаления документов, оформить договорную базу и

проинформировать пользователей о границах применения системы, чтобы они понимали, где заканчивается работа алгоритма и начинается их собственная ответственность.

Третий риск создает доверие сотрудников к системе. Если ИИ воспринимают как непрозрачный механизм, который самостоятельно выбирает поставщика, это вызывает сопротивление или, наоборот, ведет к некритичному использованию результата. Устойчивее показывает себя модель *human in the loop*: ИИ выполняет роль аналитического помощника, структурирует документы, выделяет риски и предлагает предварительные выводы, а окончательное решение принимает человек. Такой подход особенно важен в закупках, где ошибка способна обернуться финансовыми, договорными и репутационными последствиями.

Искусственный интеллект в работе отдела закупок целесообразно использовать как инструмент поддержки анализа, оставляя ответственность и итоговое решение за специалистом. Его наибольшая практическая ценность проявляется в обработке закупочной документации: сравнении технических заданий и коммерческих предложений, предварительной проверке договоров, обобщении сведений о поставщиках, подготовке материалов для обоснования цены. ИИ ускоряет рутинные операции, повышает структурированность информации и снижает вероятность пропуска существенных условий. При этом безопасное применение таких технологий возможно только при контроле качества данных, соблюдении требований к конфиденциальности, прозрачности выводов и сохранении человека в контуре принятия решений. ■

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624 (дата обращения: 03.05.2026).

2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964 (дата обращения: 03.05.2026).

3. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801 (дата обращения: 03.05.2026).

4. Статья 22. Начальная (максимальная) цена контракта. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14462

4/e7bf3fbec42f2b992c4a2fc6e93c54d4b4979b1 (дата обращения: 03.05.2026).

5. ФНС России: Комплексную информацию о контрагенте можно получить в сервисе «Прозрачный бизнес» [Электронный ресурс] // ФНС России : [сайт]. — URL: https://www.nalog.gov.ru/rn59/news/activities_fts/15081550 (дата обращения: 03.05.2026).

6. Единая информационная система в сфере закупок: Реестр недобросовестных поставщиков [Электронный ресурс] // ЕИС в сфере закупок : [сайт]. — URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/search/results.html> (дата обращения: 03.05.2026).

7. Индикаторы цифровой экономики: 2025 : статистический сборник / В. Л. Абашкин, Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг [и др.]. — [Электронный ресурс]. — НИУ ВШЭ : [сайт]. — 2025. — URL: <https://foresight.hse.ru/news/1027101893> (дата обращения: 03.05.2026).

8. Указ Президента РФ от 10.10.2019 № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_335184 (дата обращения: 03.05.2026).

9. Рынок электронных закупок: цифровая трансформация продолжается [Электронный ресурс] // Эксперт РА : [сайт]. — URL: https://raexpert.ru/researches/etpb/etp_market_2024 (дата обращения: 03.05.2026).

10. В 2024 году в закупках заключено 4 млн договоров на 26 трлн рублей [Электронный ресурс] // РБК Компании : [сайт]. — 2025. — URL: <https://companies.rbc.ru/news/YbHe6j0r5x/v-2024-godu-v-zakupkah-zaklyucheno-4-mln-dogovorov-na-26-trln-rublej> (дата обращения: 03.05.2026).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Статья 22. Начальная (максимальная) цена контракта. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/e7bf3fbec42f2b992c4a2fc6e93c54d4b4979b1 (дата обращения: 03.05.2026).

ФНС России: Комплексную информацию о контрагенте можно получить в сервисе «Прозрачный бизнес» [Электронный ресурс] // ФНС России : [сайт]. — URL: https://www.nalog.gov.ru/rn59/news/activities_fts/15081550 (дата обращения: 03.05.2026).

Единая информационная система в сфере закупок: Реестр недобросовестных поставщиков [Электронный ресурс] // ЕИС в сфере закупок : [сайт]. — URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/search/results.html> (дата обращения: 03.05.2026).

Индикаторы цифровой экономики: 2025 : статистический сборник / В. Л. Абашкин, Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг [и др.]. — [Электронный ресурс]. — НИУ ВШЭ : [сайт]. — 2025. — URL:

<https://foresight.hse.ru/news/1027101893> (дата обращения: 03.05.2026).

Рынок электронных закупок: цифровая трансформация продолжается [Электронный ресурс] // Эксперт РА : [сайт]. — URL: https://raexpert.ru/researches/etpb/etp_market_2024 (дата обращения: 03.05.2026).

В 2024 году в закупках заключено 4 млн договоров на 26 трлн рублей [Электронный ресурс] // РБК Компании : [сайт]. — 2025. — URL: <https://companies.rbc.ru/news/YbHe6j0r5x/v-2024-godu-v-zakupkah-zaklyucheno-4-mln-dogovorov-na-26-trln-rublej> (дата обращения: 03.05.2026).

Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801 (дата обращения: 03.05.2026).

Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964 (дата обращения: 03.05.2026).

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624 (дата обращения: 03.05.2026).

Указ Президента РФ от 10.10.2019 № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_335184 (дата обращения: 03.05.2026).

Artificial intelligence in procurement departments: document analysis, decision support, and safe application

© Liskov D., Puntusov A., Stetskaya D., 2026

This article examines the role of artificial intelligence in procurement departments. It focuses on document analysis, comparison of technical specifications and commercial proposals, preliminary contract review, supplier verification, and preparation of price justification materials. The article argues that AI can reduce routine workload, improve the structure of procurement information, and help specialists detect important inconsistencies faster. At the same time, AI should be used as a decision-support tool rather than as a replacement for human responsibility. Special attention is paid to data quality, confidentiality, transparency of results, and the human-in-the-loop principle.

Keywords: artificial intelligence, procurement, procurement department, procurement documentation, commercial proposals, technical specification, contract risks, supplier verification, human in the loop