

ЭКСПЕРТНЫЕ КОММЕНТАРИИ

О КАЧЕСТВЕ ИТ-ПРОДУКТОВ

Комментарий к определению Верховного Суда РФ от 19 декабря 2025 г. № 307-ЭС25-7553 (дело ООО «ТС Интеграция»)

А. А. Долганин

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
119991, Россия, Москва, Ленинские горы, 1

Аннотация

ИТ-продукты нередко являются сложными комплексами с частично цифровой доставкой, в состав которых может входить оборудование, программное обеспечение и сопутствующие услуги, объединённые единым предназначением. Российская судебная практика, как правило, очень осторожно применяет к не вещным ИТ-продуктам правовой режим товаров, в том числе нормы о качестве товара в рамках гражданско-правового регулирования купли-продажи (поставки). Предпосылки устойчивого правоприменения усматриваются лишь в сфере потребительских отношений. В связи с этим обращает на себя внимание Определение Верховного Суда РФ от 19 декабря 2025 г. № 307-ЭС25-7553 по делу № 56-4294/2024, вынесенное при рассмотрении экономического спора о *b2b*-поставке комплексного ИТ-продукта (сервера, программного обеспечения и цифровых сертификатов на оказание технической поддержки). Цель настоящего комментария — выявить особенности позиции Верховного Суда РФ в контексте правовой квалификации договорных отношений, юридического понимания качества ИТ-продуктов и очертить круг нерешённых проблем. Для достижения этой цели используется формально-юридический, системный и функциональный анализ. Нижестоящие суды, опираясь на договорные условия, вывели и сертификаты на оказание технической поддержки, и саму техническую поддержку за пределы требований к качеству и тем самым сузили применение положений статей 469 и 475 ГК РФ. Однако Верховный Суд попытался задать вектор функционального понимания товара, в котором ключевым становится вопрос о правовой природе сертификатов, их роли в составе ИТ-продуктов и возможности применения к ним норм о качестве. В связи с этим в комментарии отмечаются особенности применения целевого (функционального) подхода к качеству сложных программно-аппаратных комплексов и проблемы договорного распределения обязанностей между вендором (правообладателем) и дистрибьютором в цепочке поставки. Делается вывод о значении позиции Верховного Суда для споров по искам бизнес-покупателей ИТ-продуктов: Суд обозначил возможность менее формального подхода, усиливающего способы защиты покупателей, но не осуществил полноценную правовую квалификацию и не внес ясности в ключевые вопросы.

Ключевые слова

программное обеспечение, дистрибуция, техническая поддержка, сертификат, качество товара, недостаток товара, оговорка “*as is*”, договор поставки, соразмерное уменьшение цены

Конфликт интересов

Автор сообщает об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование

Исследование не имеет спонсорской поддержки.

Для цитирования

Долганин, А. А. (2026). О качестве IT-продуктов: Комментарий к определению Верховного Суда РФ от 19 декабря 2025 г. № 307-ЭС25-7553 (дело ООО «ТС Интеграция»). *Цифровое право*. <https://doi.org/10.38044/2686-9136-2026-7-2>

Поступил: 19.05.26, принят в печать: 01.06.26

COMMENTS

ON THE QUALITY OF IT PRODUCTS

A comment on Ruling No. 307-ES25-7553 of the Supreme Court of the Russian Federation of 19 December 2025 (TS Integratsiya LLC case)

Alexander A. Dolganin

Lomonosov Moscow State University
1, Leninskie Gory St., Moscow, Russia, 11999

Abstract

IT products are often complex solutions combining hardware, software, and related services, delivered partly through digital means and integrated to serve a single purpose. Russian courts have been extremely cautious in extending the legal regime governing goods to intangible IT products, including the application of civil law regulation to product quality and product delivery. Prerequisites for applying a consistent approach can be seen only in the sphere of consumer disputes. Against this background, Ruling of the Supreme Court of the Russian Federation No. 307-ES25-7553 dated 19 December 2025 in case No. 56-4294/2024 deserves particular attention. The case arose from a commercial dispute concerning the B2B supply of a comprehensive IT product consisting of a server, software, and digital certificates granting access to technical support services. This commentary examines the distinctive features of the Supreme Court's position regarding the legal characterization of the contractual relationship, the legal concept of IT product quality, and the range of unresolved issues. The analysis employs formal-legal, systemic, and functional methods. The lower courts, relying on the contractual terms, excluded both the technical support certificates and the technical support services from the scope of statutory quality requirements, thereby limiting the application of Articles 469 and 475 of the Russian Civil Code. The Supreme Court, by contrast, endorsed a more functional understanding of the concept of "goods." Under this approach, the central question concerns the legal nature of the certificates, their role within the entire IT product, and the extent to which the rules governing product quality are applicable to these certificates. The commentary outlines the specific features of applying a purposive (functional) approach to assessing the quality of complex hardware–software systems and highlights the issues associated with allocating contractual responsibilities between vendors (rights holders) and distributors within the supply chain. It is concluded that the Supreme Court's position will prove significant for disputes involving business purchasers of IT products. The Court demonstrated the willingness to apply a less formal approach, thereby strengthening the remedies available to buyers. However, no comprehensive legal characterization was given, and several fundamental issues remained unresolved.

Keywords

software, distribution, technical support, certificate, product quality, product shortage, “as is” clause, supply contract, commensurate price reduction

Conflict of interest	The author declares no conflict of interest.
Financial disclosure	The study has no sponsorship.
For citation	Dolganin, A. A. (2026). On the quality of IT products: A comment on Ruling No. 307-ES25-7553 of the Supreme Court of the Russian Federation of 19 December 2025 (TS Integratsiya LLC case). <i>Digital Law Journal</i> . https://doi.org/10.38044/2686-9136-2026-7-2

Submitted: 19 May 2026, accepted: 1 June 2026

Основные проблемы

Для *b2b*-рынка программного обеспечения (далее также — ПО) типичны конфликты в связи с тем, что фактические характеристики приобретенного IT-продукта (в виде только ПО или программно-аппаратного комплекса), его функционала и полезности не соответствуют ожиданиям бизнес-покупателя (конечного пользователя). Неюридические причины этих конфликтов (плохая коммуникация, недостаточность ресурсов, дефицит компетенций у разработчика/дистрибьютора/пользователя и т. д.) переплетаются с частноправовой спецификой дистрибуции.

Во-первых, каналы сбыта скроены, за редким исключением, по юридическим лекалам правообладателей и проникнуты общим духом лицензионных отношений с максимальным контролем вендора за использованием ПО и его минимальными рисками ответственности за проблемы такого использования: сложно встретить модель дистрибуции без условия о передаче ПО как есть (*as is*) и (или) функционально близких оговорок об ограничении ответственности. Во-вторых, технические особенности продуктов и учет потребностей бизнеса приводят к многослойным смешанным договорным обязательствам: пользователь предполагает, что приобретает функционально цельное IT-решение за согласованную цену, а на самом деле может платить за разнорежимное сочетание результата интеллектуальной деятельности — объекта авторского права (ПО) — с вещью (оборудованием) в составе единого продукта и набор различных услуг (от установочных до типичной поддержки) в рамках соглашения об уровне оказания услуг (*service level agreement, SLA*).

Комментируемое определение Верховного Суда РФ¹ принято по делу, в котором обозначенные проблемы особенно наглядны на фоне ухода зарубежных вендоров с российского рынка. В дистрибуции, происходящей исключительно в российском контуре, адекватная коммуникация способна погасить конфликт задолго до судебной стадии, однако зависимость исполнения части обязательства от недоступного «недружественного» вендора оставляет стороны в полярных позициях и в итоге подсвечивает неоднородную структуру договорного обязательства.

¹ Определение Верховного Суда РФ от 19 декабря 2025 г. № 307-ЭС25-7553 по делу № 56-4294/2024. https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/a505c40b-f1dc-4d08-87f0-81701b0b3090/fdc327b6-33e5-4002-99b7-c6745685fa11/A56-4294-2024_20251219_Opredelenie.pdf

Фабула и ход дела

Путешествие дела по инстанциям показывает, как суды с каждым разом пытались чуть более глубоко погрузиться в существо договорных отношений, но смена позиции произошла только на уровне Верховного Суда.

Спор возник из заключенного между дистрибьютором (ООО «О-Си-Эс-Центр») и дилером (ООО «ТС Интеграция») дилерского договора, в соответствии с которым дистрибьютор предоставляет дилеру предназначенный для конечного пользователя (банка) «товар» — серверный комплекс с предустановленным ПО, а также ПО на материальных носителях, экземпляры ПО в электронном виде, ключи для активации ПО и сертификаты технической поддержки со стороны вендора-правообладателя (компания *Dell*). Через несколько месяцев после приемки дилер, получив информацию от банка, заявил о прекращении технической поддержки со стороны *Dell*, в связи с чем потребовал соразмерного уменьшения общей покупной цены ввиду поставки некачественного товара и заявил соответствующий иск.

В первой², апелляционной³ и первой кассационной инстанциях⁴ дилеру в иске было отказано в связи с надлежащим, по мнению судов, исполнением дистрибьютором обязанности по передаче товара, с учетом условий дилерского договора, ограничивающих ответственность дистрибьютора за «функциональность и качество программного обеспечения» и техническую поддержку. Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда РФ (далее также — СКЭС) отменила судебные акты и направила дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции, указав на необходимость проанализировать поставку оборудования, ПО и сертификатов технической поддержки как единого товарного комплекса и заново оценить, может ли отсутствие технической поддержки квалифицироваться как недостаток товара по смыслу ст. 469 и 475 ГК РФ. Арбитражный суд города Санкт-Петербурга и Ленинградской области после нового рассмотрения дела удовлетворил иск ООО «ТС Интеграция» решением от 6 мая 2026 г.⁵

Интересна эволюция мотивировочной части судебных актов при анализе предмета договора: 1) сначала суд первой инстанции, ссылаясь на общие нормы о купле-продаже и поставке, даже не пытался установить, что стороны понимают под «товаром», дословно скопировав все наименования из универсального передаточного документа через запятую, без малейшей классификации и указав на приемку товара дилером без замечаний; 2) Тринадцатый арбитражный апелляционный суд уже обратился к договорному определению товара и констатировал принятие товара (и оборудования, и сертификатов на поддержку); 3) Арбитражный суд Северо-Западного округа в целом повторил выводы апелляционной инстанции, но попробовал

² Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 1 октября 2024 г. по делу № А56-4294/2024. https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/a505c40b-f1dc-4d08-87f0-81701b0b3090/5d69b45f-34cb-4fb1-b1b2-6576e66e55b3/A56-4294-2024_20241001_Reshenie.pdf

³ Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 9 декабря 2024 г. № 13АП-35972/2024, 13АП-35973/2024 по делу № А56-4294/2024. https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/a505c40b-f1dc-4d08-87f0-81701b0b3090/200cf2a9-df88-4479-bafa-e5b3d508e045/A56-4294-2024_20241209_Postanovlenie_apellyacionnoj_instancii.pdf

⁴ Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 7 мая 2025 г. № Ф07-2029/2025 по делу № А56-4294/2024. https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/a505c40b-f1dc-4d08-87f0-81701b0b3090/17925f31-d5e3-4dd8-82c1-7d5ba19a4c37/A56-4294-2024_20250507_Postanovlenie_kassacionnoj_instancii.pdf

⁵ Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 6 мая 2026 г. по делу № А56-4294/2024. https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/a505c40b-f1dc-4d08-87f0-81701b0b3090/8b82c869-466c-4321-9ac0-414d23ca1584/A56-4294-2024_20260506_Reshenie.pdf

обособить сертификаты в составе товара ссылкой на то, что саму техническую поддержку дистрибьютор не оказывает; 4) СКЭС, отменяя акты нижестоящих судов, тоже выделила сертификаты, но в противоположном смысле, неоднократно указав на заключение «соглашения о поставке сертификатов» с его полноценной квалификацией по ст. 506 ГК РФ и применением к сертификатам качественного критерия «потребительской ценности» через достижение «результата» (полагаю, в значении, близком к целевому (функциональному) качеству по смыслу п. 2 ст. 469 ГК РФ); 5) при новом рассмотрении суд первой инстанции, удовлетворяя требования истца, ограничился буквально двумя абзацами анализа по существу: вслед за Верховным Судом РФ повторил критерий «ценности» и квалифицировал ее отсутствие (неполучение технической поддержки) как недостаток товара (сертификатов).

Стандарт качества, оговорки *as is* и договорное ограничение ответственности

Суд первой инстанции, отказывая в удовлетворении требований истца, исходил из того, что стороны включили в договор условия, ограничивающие ответственность дистрибьютора-поставщика (прежде всего п. 8.2 договора), и тем самым распределили между собой риски, связанные с возможными недостатками товара. Согласно п. 8.2 дистрибьютор не несет ответственности за качество и функциональность ПО, а также за «качество, полноту и своевременность сервисов и услуг по технической поддержке в соответствии с сертификатами». Хотя в договоре, судя по всему, не было классической для цифровой дистрибуции оговорки *as is*, которая выступает своего рода «нулевым» правилом о качестве, устраняя, по сути, приемку по качеству и оставляя только приемку по количеству и наименованию (п. 1 ст. 456 ГК РФ), суд первой инстанции истолковал похожим образом в совокупности п. 8.2 и отсутствие специальных качественных требований к спорной части комплексного товара: приемка осуществлена без замечаний по тем минимальным критериям, которые согласованы в договоре.

В апелляции суд косвенно подтвердил отсутствие в договоре специального стандарта качества в части требований к сертификатам (в актах всех инстанций, что характерно, нет отсылок к *SLA* или аналогичным положениям), сделал акцент на диспозитивности договорного регулирования (п. 4 ст. 421 ГК РФ) и протестировал п. 8.2 договора на соответствие запрету об ограничении ответственности за умышленное нарушение обязательства (п. 4 ст. 401 ГК РФ). Суд кассационной инстанции согласился с правомочностью п. 8.2 и подчеркнул «ограничение обязательств дистрибьютора в отношении переданных сертификатов» в целом: дистрибьютор 1) только передает сертификаты и сам не оказывает техническую поддержку; 2) не несет ответственности за характеристики этих услуг в отличие от вещной части комплексного товара (оборудования), в отношении которой договор предусматривает и качественные требования, и гарантийные обязанности дистрибьютора.

Впрочем, Верховный Суд РФ развернул довод о разнородности договорного режима отдельных элементов комплексного IT-продукта в другую сторону и истолковал отсутствие полноценных договорных правил о качестве сертификатов (и нулевых в виде оговорки *as is*, и четких содержательных правил, по которым можно было бы провести приемку с бесспорной констатацией надлежащего исполнения) уже не в пользу дистрибьютора-поставщика. В рассматриваемом определении это изложено в виде некой разновидности целевого (функционального) толкования и условий договора, и норм ГК РФ: во-первых, СКЭС включила в сферу правил о качестве *срок действия* сертификатов (сам по себе формально относимый скорее к наименованию товара с закреплением в спецификации, например *5Y ProSupport NBD*); во-вторых,

в таком «качественном» понимании представила срок сертификата как срок реальной возможности получения поддержки — реализации права (т. е. сильно приблизила его к сроку оказания услуги по технической поддержке, но все еще в режиме не условия о сроке, а качества (!) по ст. 469 ГК РФ). При этом коллегия дополнила позицию указанием на необходимость наличия у сертификата как товара такой «потребительской ценности», которая проистекает из реальности извлечения из него функции («результата») — тех. поддержки в течение всего срока). Таким образом, СКЭС, хотя и сослалась прямо только на п. 1 ст. 469 ГК РФ, по существу, применила правила п. 2 ст. 469 ГК РФ о целевом (функциональном) качестве в отсутствие договорного стандарта (характерно, что суд среди прочего подчеркивает, что ответчику была известна цель приобретения сертификатов, т. е. буквально повторяет абз. 2 п. 2 ст. 469 ГК РФ).

Представляется, что такое небуквальное, «коммерческое» толкование качества сертификатов уже позволяло установить факт ненадлежащего исполнения обязательства дистрибьютором и оставляло ему единственную лазейку в виде п. 8.2 договора об освобождении от ответственности за оказание технической поддержки (т.е. за проблемы с функциональным назначением сертификатов). Но в ответ на это СКЭС лаконично указывает, что «требование о соразмерном уменьшении покупной цены... сертификатов (взыскании стоимости товара)»⁶ не является требованием о применении мер ответственности.

Нерешенные проблемы квалификации и определения обязательств дистрибьютора

К сожалению, коллегия решила опровергнуть позицию нижестоящих судов (особенно в первой кассации) и в части отсутствия у дистрибьютора обязанности оказывать техническую поддержку, и здесь краткие тезисы Верховного Суда РФ вызывают заметно больше вопросов. Во-первых, СКЭС почему-то игнорирует п. 4 ст. 401 ГК РФ и безоговорочно заявляет о невозможности «освобождения от ответственности лиц, не исполняющих принятых на себя по договорам обязательств» (комментируя при этом не ответственность по оговорке в п. 8.2, а сам долг дистрибьютора). Во-вторых, СКЭС ссылкой на п. 22 постановления Пленума Верховного Суда РФ «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении»⁷ прямо намекает на то, что дистрибьютор возложил исполнение обязательства по оказанию поддержки на третье лицо (компанию *Dell*), вопреки противоположному выводу Арбитражного суда Северо-Западного округа. Очевидно, что статья 313 ГК РФ могла быть применена к возникшим отношениям при 1) изначальном возникновении обязательства по оказанию технической поддержки у дистрибьютора; 2) явном возложении исполнения этих обязательств на третье лицо, что из исследуемого договора и других обстоятельств дела никак не следует и ни одной из инстанций установлено не было⁸.

СКЭС не пытается объяснить одновременное наличие у дистрибьютора обязательств с невозложенным исполнением из соглашений о поставки сертификатов на поддержку

⁶ Хотя ранее по тексту определения требование истца СКЭС считает требованием о снижении не цены сертификатов, а «покупной стоимости товара (программного обеспечения)», по всей видимости, потому что в договоре стороны согласовали лишь единую цену за весь ИТ-продукт.

⁷ Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении» от 22 ноября 2016 г. № 54. Российская газета. 2016. 5 дек. № 275.

⁸ Равно как и неизвестны последствия исполнения компанией *Dell* обязательства за должника — в силу п. 5 ст. 313 ГК РФ или соглашения по смыслу абз. 1 п. 21 постановления Пленума от 22 ноября 2016 г. № 54.

и обязательств по оказанию технической поддержки с возложенным исполнением: СКЭС нигде не переqualифицирует ею же самой определенное соглашение о поставке сертификатов (с прямым применением норм ГК РФ о поставке и купле-продаже) на договор возмездного оказания услуг, а установить соотношение этих двух *самостоятельных* обязательств дистрибьютора (должника) затруднительно. В итоге коллегия, комментируя оговорку в п. 8.2 договора, указывает на неправомерность такого ее толкования, которое позволяет «поставщику получать предусмотренную договором оплату за оказание технической поддержки и в отсутствие правовых оснований фактически такую поддержку не оказывать», однако совершенно непонятно, в какой момент и вследствие какого юридического факта дистрибьютор обязался оказывать техническую поддержку.

Выводы, или О вопросах без ответа в определении

Верховный Суд РФ, излагая позицию нижестоящих судов, повторяет определение сертификата на техническую поддержку, упомянутое Арбитражным судом Северо-Западного округа («...документ (либо электронная ссылка), удостоверяющий право покупателя на получение соответствующих услуг...»⁹), но никак его не комментирует, не соглашается, не опровергает и не дополняет — и это, вероятно, главный пробел в определении. Почему вообще у дистрибьютора появилась возможность продавать удостоверяемые передаваемой цифровой информацией «права» с корреспондирующей обязанностью третьего лица? Правовая сущность сертификата является в деле ключевым вопросом, исследование которого позволило бы намного убедительнее квалифицировать договорные отношения.

В этом смысле аналитическая пассивность судов неприятно удивляет: они решили *полностью* игнорировать существо и содержание отношений между дистрибьютором и вендором (компанией *Dell*), что не позволило взглянуть на правовую природу цифровых сертификатов с другой точки зрения, хотя бы в контексте наиболее очевидной¹⁰ посреднической модели (дистрибьютор как посредник между компанией *Dell* и дилером, а также конечным пользователем). К сожалению, СКЭС, хотя единожды вскользь упоминает возможное посредничество между «правообладателями и конечными пользователями», оставляет этот вопрос без внимания, предпочитая заявить тезис о возложении исполнения на третье лицо дистрибьютором, без соотношения с сертификатами на поддержку, которые, по мнению нижестоящих судов (не опровергнутому СКЭС), удостоверяют «права» на то самое «возложенное исполнение».

Вместе с тем следует отдать должное функциональному, «коммерческому» подходу Верховного Суда РФ, который позволяет усилить защиту покупателей ПО и комплексных систем, несмотря на иногда слишком явное пренебрежение к формально-юридическому и догматическому рассуждению. Подход проявляется как функциональный 1) в части признания договорного определения товара как комплексного IT-продукта, применения к нему общих правил о качестве товара и отказа от попыток принудительной переqualификации и раздробления

⁹ В постановлении апелляционной инстанции исследование сущности сертификата ещё короче и сводится к его определению как «права на техническую поддержку, то есть как возможности реализации дилером правомочий обратиться за технической поддержкой». Первая инстанция этот вопрос и вовсе посчитала неинтересным.

¹⁰ Очевидной хотя бы потому, что реализация цифровых сертификатов, купонов на товары, услуги и пр. — известнейшая бизнес-модель и модель стимулирования сбыта с устоявшимися договорными обязательствами и, главное, известной судебной практикой.

договорного режима по отдельным видам объектов в составе товара¹¹; 2) в части целевых требований к качеству товара, особенно при наличии традиционных для цифровой дистрибуции оговорок об освобождении от ответственности и в отсутствие внятного договорного стандарта качества. Да, возможно, в рассматриваемом деле более элегантным решением было бы не основание товарных недостатков поставленных сертификатов, а прямое признание самой технической поддержки неотъемлемой качественной характеристикой программно-аппаратного комплекса, отсутствие которой является качественным недостатком такого товара¹². Так или иначе, толики функционального понимания (или хотя бы просто уважения к свободе договора и хорошего знания ст. 431 ГК РФ) все еще заметно не хватает российскому правоприменению, в том числе в области договорного регулирования ИТ-сферы.

Сведения об авторе:

Долганин А. А. — кандидат юридических наук, доцент кафедры коммерческого права и основ правоправедения, юридический факультет, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия.

al.dolganin@gmail.com

Information about the author:

Alexander A. Dolganin — Ph.D. in Law, Associate Professor, Department of Commercial Law and Basics of Legal Method, Faculty of Law, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia.

al.dolganin@gmail.com

¹¹ Аналог данного функционального подхода при *b2c*-продаже ИТ-продуктов Верховный Суд РФ сформулировал ещё в 2012 году, отождествив качество программного обеспечения в технически сложном товаре с качеством товара в целом (п. 39 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» // Российская газета. 2012. 11 июля. № 156). К сожалению, так и осталась без разъяснений возможность применения норм о качестве товара (хотя бы в рамках потребительских отношений) к программному обеспечению, реализуемому без оборудования и материальных носителей в электронной форме.

¹² В определении СКЭС не так далека от такого варианта толкования, особенно это заметно при пояснении коллегией требования истца о «снижении покупной стоимости» ввиду «изменения существенных характеристик товара», а именно «ухудшения возможностей сервера и его обслуживания».