

Тема 4.2. Система управления контрактными отношениями

Вопросы для обсуждения:

1. Механизм управления контрактными отношениями в строительстве.
2. Управление контрактными отношениями на основе кластеризации подрядчиков.
3. Контрактный инжиниринг.
4. Модели управления контрактными отношениями.
5. Управление изменениями в контрактах.
6. Управление рисками.
7. Использование ИТ -технологий в контрактной системе.

Управление контрактными отношениями – это совокупность действий по планированию, подготовке, организации, оформлению и исполнению соглашений об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей.

В современной экономике контрактными отношениями необходимо управлять. Это связано с тем, что хозяйственные операции, выполнение которых организуется посредством заключения и выполнения контрактов того или иного типа, между собой сильно различаются. В силу стремления минимизировать транзакционные издержки экономические субъекты совершают выбор самой оптимальной структуры управления контрактными отношениями, в процессе которых идентифицируются хозяйственные операции.

Способы управления контрактными отношениями.

Управление контрактными отношениями зачастую обозначается как организация транзакций (хозяйственных операций).

Транзакции могут быть организованы одним из следующих способов:

- рыночное управление;
- трехстороннее управление;
- двустороннее управление;
- объединенное управление.

В основе **рыночного управления** контрактными отношениями лежит опора на рынок. В этой связи предусматривается наличие у экономических агентов возможности сменить партнера без существенных издержек. Обеспечивающим механизмом в данном случае выступает конкуренция, которая предполагает множество сопоставимых альтернатив. В то же время конкуренция сопоставимых альтернатив, характерная для рынка, исключается двусторонней зависимостью партнеров по транзакции. Отсюда следует, что данный способ управления применим только к неспециализированным транзакциям.

Трехстороннее управление контрактными отношениями предполагает участие в транзакции третьей стороны, которая должна разрешить спор, возникший между двумя другими сторонами. В этом заключается учет двусторонней зависимости партнеров по транзакции (в отличие от рыночного управления). Подобную организацию транзакции рекомендуется использовать при совершении специфических, случайных инвестиций, поскольку в этом случае отсутствует необходимость в сложных структурах управления.

В рамках **двустороннего управления** контрактными отношениями упор делается на накопленный опыт отношений, который позволяет непрерывно адаптироваться к новым обстоятельствам. Экономическое оправдание этого типа организации транзакции происходит только при длительном применении. Поэтому двустороннее управление преимущественно используется в отношении регулярно повторяющихся транзакций, под которые делаются инвестиции малоспециализированного характера. Последний, кстати, вытекает из сохранения за каждым из участников транзакции хотя бы некоторой гибкости в плане обращения к рыночным альтернативам.

В рамках *объединенного управления* контрактными отношениями главным механизмом адаптации является административный приказ. Данный тип управления находит эффективное применение при объединении собственности партнеров в рамках одной компании (например, в рамках вертикальной интеграции предприятий, где продукция одного предприятия предназначается для продажи другому предприятию). С одной стороны, это обеспечивает максимальную гибкость в ответ на изменяющиеся обстоятельства, но с другой стороны, это приводит к бюрократизации и ослаблению стимулов сторон контракта.

Контрактные отношения могут управляться разными способами, каждый по отношению друг к другу является альтернативным. Выбор между ними обуславливается содержанием тех транзакционных процессов, которые выступают в качестве предмета контракта.

Механизм контрактных отношений в строительных проектах

Строительство является одной из важнейших отраслей материального производства, которая отличается от других отраслей тем, что ее конечный продукт представляет собой объекты недвижимости. Сооружение объектов недвижимости характеризуется рядом особенностей. Это — процесс протяженный во времени, носящий мультидисциплинарный характер, требующий привлечения серьезных финансовых, технических и профессиональных ресурсов. Объекты строительства, как правило, имеют высокую стоимость. И наконец, построенная недвижимость рассчитана на многолетнюю эксплуатацию.

К особенностям собственно процесса строительства относятся:

- сложность организационных и управленческих структур, создаваемых для выполнения строительных проектов;
- большое количество участников, привлекаемых к выполнению строительных проектов;
- необходимость активного участия заказчика (его представителей) в ходе выполнения строительных работ;
- продолжение взаимоотношений между участниками строительных проектов после ввода объекта строительства в эксплуатацию;
- высокую подверженность процесса строительства внешним рискам;
- повышенную опасность этого вида деятельности;
- высокую общественную и социальную значимость строительства;
- участие государства в регламентации строительной деятельности через лицензирование, государственные стандарты, градостроительные требования, законы, обязательные нормы и правила.

Указанные особенности определяют специфику контрактных отношений, которые складываются в процессе строительства, виды и содержание заключаемых договоров.

Термины «контракт» и «договор» в традиционной российской юридической практике применительно к строительству рассматриваются как синонимы.

Контрактные отношения являются системообразующим фактором инвестиционно-строительного процесса (ИСП), позволяющим участникам проекта регламентировать и осуществлять согласованную между собой и с внешним окружением деятельность по достижению конечного результата инвестиционно-строительного проекта (ИСП).

Системообразующий характер контракта в ИСП определяется следующими причинами:

- контракт является документом, в котором содержится вся информация о проекте, начиная от требований заказчика к объекту строительства и заканчивая договорной ценой и условиями выполнения проекта сторонами, в том числе распределением рисков;

- контракт служит средством согласования интересов контрагентов и является единственным документом, в котором описываются обязательства сторон друг перед другом и их права;
- контракт является средством принуждения выполнения контрагентами своих обязательств по строительному проекту.

Система контрактных отношений может быть очень простой в небольших проектах и весьма сложной и разветвленной в крупных ИСП, однако в любом случае она должна обеспечивать организационную основу для достижения цели проекта в изменяющейся экономической, технологической и политической среде в течение всего проектного цикла, который может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет.

Механизм контрактных отношений

Требования, выдвигаемые к строительным контрактам и механизм их выполнения, определяются особенностями строительства как вида деятельности и вытекающей из этих особенностей спецификой отношений строительного подряда.

Основными требованиями, которым должен отвечать **механизм контрактных отношений** в строительных проектах, являются следующие:

- 1) полнота регламентации взаимоотношений сторон;
- 2) обеспечение гласности и взаимопонимания в договорных отношениях;
- 3) адаптивность условий договора;
- 4) обеспечение аффективного обращения с рисками;
- 5) обеспечение адекватной защиты каждой стороны от последствий ошибок, некомпетентности, халатности, нечестности другой стороны и любых нарушений условий договора;
- 6) устойчивость договорных отношений;
- 7) унификация условий контракта.

Соответствие указанным требованиям достигается:

на преддоговорной стадии — грамотной организацией подбора подрядчика и других участников проекта;

на стадии подготовки и заключения договора подряда — обеспечением эффективности переговорного процесса и высоким качеством составления условий договора;

на стадии строительства — обеспечением эффективного управления строительным проектом в целом и договорными отношениями в частности, а именно по каждому требованию:

- 1) полнота регламентации взаимоотношений сторон:
 - обеспечением полноты составления условий договора подряда;
 - включением в состав строительного контракта, наряду с условиями договора, других необходимых документов;
- 2) обеспечение гласности и взаимопонимания в договорных отношениях:
 - надлежащей информационной обеспеченностью решения о вступлении каждой стороной в договорные отношения (изучение будущими субъектами договора информации друг о друге) — методы: маркетинговый анализ, предварительная квалификация;
 - открытостью и обоснованностью процедуры, критериев и результатов отбора заказчиком подрядчика;
 - использованием «прозрачного» и понятного механизма формирования цены контракта и ее коррекции;
 - наличием эффективной системы взаимодействия сторон в ходе выполнения контракта (систем связи, документооборота, необходимых процедур и т.д.);

- установлением партнерских отношений в ходе и в целях реализации строительного проекта.

3) адаптивность условий договора:

- наличием механизмов внесения и эффективной реализации изменений в условия договора об объемах работ, сроках, цене и т.д., которые позволяют учитывать не зависящие от сторон изменения, возникающие по ходу реализации проекта и влияющие на выполнение контракта;

4) обеспечение эффективного обращения с рисками:

- разумным и понятным распределением рисков между сторонами;

- наличием механизмов эффективного взаимодействия сторон в сфере управления рисками;

5) обеспечение адекватной защиты каждой стороны от последствий ошибок, некомпетентности, халатности, нечестности другой стороны и нарушений условий договора:

- включением в условия договора разумных и справедливых санкций (неустоек, пеней и других мер имущественного характера) за ошибки, нарушения, халатность и т.д., а также эффективного механизма их применения;

6) устойчивость договорных отношений:

- включением дополнительных к санкциям методов воздействия сторон друг на друга, позволяющих обеспечить постепенную эскалацию мер принуждения одной стороной другой стороны к надлежащему выполнению условий контракта (например, приостановка или замедление работ подрядчиком в ответ на задержку платежей со стороны заказчика);

- распределением ответственности путем «вписывания» контракта в более широкий контекст взаимоотношений (страхование и перестрахование, поручительство, банковские гарантии, использование института посредничества);

7) унификация условий контракта:

- разработкой и внедрением типовых и примерных форм договоров подряда, оптимизированных для различных моделей и схем реализации ИСП.

Указанные требования применимы ко всем видам договоров, используемых в строительстве, но особенно они важны для договорных отношений по поводу строительного подряда, так как именно договор строительного подряда формирует юридическую и организационную основу любого строительного проекта.

Сущность подрядных договорных отношений состоит в том, что одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. Данное определение договора подряда представлено в ст. 740 Гражданского кодекса РФ.

Подрядные отношения в строительстве регулируются договором строительного подряда, который представляет собой одну из разновидностей подряда как такового. В соответствии с Гражданским кодексом РФ (п. 1 ст. 740) по договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену. Строительный подряд может включать строительство или реконструкцию предприятия, жилого дома или другого здания, сооружения или иного объекта, а также неразрывно связанные со строящимся объектом работы: монтажные, пусконаладочные и др. (п. 2 ст. 740). Договор строительного подряда является основным правоотношением при реализации проекта строительства, и вокруг этого договора формируются остальные договорные отношения, возникающие в связи с выполнением проекта.

Модели организации системы контрактных отношений

Модели управления контрактными отношениями

Система управления контрактными отношениями может быть определена в виде четырех моделей:

- 1) модель полной детализации;
- 2) модель централизации с участием уполномоченных органов, уполномоченных учреждений;
- 3) смешанная модель;
- 4) модель полной централизации.

Первая модель, которую можно назвать децентрализованной, определяет, что все функции, выделенные законом, осуществляются самостоятельно государственными и муниципальными заказчиками. К числу таких функций можно отнести следующие: разработка технического задания, опубликование извещений, документации по процедурам конкурса, аукциона, запроса котировок цен в электронной форме (с 01.01.2022 г. – документация о закупке готовится только для определенных Законом о контрактной системе процедур), создание и работа комиссий, подписание государственных и муниципальных контрактов и гражданско-правовых договоров. Данная модель определяет возможность осуществления закупок с учетом максимальной степени ответственности заказчика.

Вторая модель – централизованная – определяет возможность передачи части функций от государственного и муниципального заказчика к уполномоченным органам.

При реализации данной модели могут быть переданы следующие функции: подготовка технических заданий, разработка извещений, документации по процедурам торгов (с 01.01.2022 г. – документация о закупке готовится только для определенных Законом о контрактной системе процедур), запроса котировок цен, помощь в размещении документации на официальном сайте, создание и работа комиссий. При этом такое полномочие, как подписание государственных и муниципальных контрактов, гражданско-правовых договоров бюджетного учреждения является исключительной прерогативой государственного и муниципального заказчика.

В ходе реализации ФЗ № 44 была введена в действие третья модель организации государственных и муниципальных закупок, которую можно назвать смешанной или частично централизованной либо частично децентрализованной. При этой модели только часть функций передается уполномоченному органу, уполномоченному учреждению, например функция принятия решений комиссиями; либо уполномоченному органу передаются функции по определению поставщиков, подрядчиков, исполнителей (конкурсов, аукционов), а на уровне заказчика остаются функции по проведению запроса котировок цен или заключению контракта с единственным поставщиком. Данная модель дает возможность создания и других организационных основ осуществления муниципальных закупок. Например, создание такой системы, когда уполномоченные органы, уполномоченные учреждения будут осуществлять закупки свыше определенного нормативным актом предела по сумме, а на уровне государственных и муниципальных заказчиков будет определяться обязанность проводить определение поставщика (подрядчика, исполнителя) всеми способами до обозначенного предела. Выбор модели управления закупочными процессами должен быть осуществлен федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления.

Выбор моделей в рамках централизации может быть обусловлен несколькими критериями, к которым могут быть отнесены следующие:

- наличие территориальных органов, их количество и территориальное расположение, в том числе удаленность от центрального аппарата ФОИВ, ОИВ субъекта РФ, ОМСУ;

- наличие подведомственных казенных и бюджетных учреждений, их количество и территориальное расположение, в том числе удаленность от центрального аппарата ФОИВ, ОИВ субъекта РФ, ОМСУ;

- объем и структура закупаемых подведомственными заказчиками ТРУ, а также периодичность осуществления соответствующих закупок (может оцениваться на основании планов закупок и планов графиков закупок подведомственных заказчиков; документов, составляемых в ходе бюджетного планирования, и иных документов);

- специфика сферы деятельности подведомственных учреждений (например, медицина, образование, наука и т.д.), обуславливающая особенности осуществления закупок такими учреждениями;

- управленческий потенциал подведомственных заказчиков, т.е. способность административно-управленческого персонала подведомственных органов и учреждений эффективно осуществлять организационно-управленческую и финансово-хозяйственную деятельность (может оцениваться с помощью метода экспертных оценок, социологических методов и/или иных методов).

С 01.01.2022 г. в смешанную модель управления механизмом контрактной системы были внесены изменения. Теперь полномочия на планирование закупок, определение ППИ, заключение государственных и муниципальных контрактов, их исполнение, в том числе на приемку поставленных товаров, выполненных работ (их результатов), оказанных услуг, обеспечение их оплаты для бюджетных учреждений и государственных унитарных предприятий субъекта Российской Федерации, органов местного самоуправления, муниципальных казенных, бюджетных учреждений и муниципальных унитарных предприятий могут быть возложены соответственно:

- на ОИВ субъекта РФ;
- КУ субъекта РФ;
- муниципальный орган;
- МКУ или несколько указанных органов, учреждений.

Данные модели могут быть выбраны соответствующими органами власти для более эффективной организации работы государственных или муниципальных заказчиков на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, при этом с 01.01.2022 г. определяется возможность еще большей централизации, возникающей на стадии определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Управление контрактными отношениями на основе кластеризации подрядчиков

Создание модели управления контрактными отношениями на основе кластеризации подрядчиков позволяет оперативно реагировать на потребности контрагентов и моделировать условия контрактов для формирования взаимовыгодных отношений.

На современном этапе специфика существующего контрактного взаимодействия между промышленными предприятиями и подрядчиками зачастую принимается во внимание без учета элементов, составляющих предмет институциональной теории. Процесс контрактации рассматривается либо с позиций «черного ящика», либо с позиций контрактного права, что приводит к недооценке ряда важных моментов.

Выделяют три уровня детализации рассмотрения трансакции в рамках проведения анализа процесса контрактации: процесс контрактации как «черный ящик»; процесс контрактации с позиций контрактного права; процесс контрактации с учетом специфики конкретной трансакции.

Критерием выбора формы взаимодействия оптимальной с точки зрения хозяйствующего субъекта - поставщика, является условие **минимизации транзакционных издержек**, сопутствующих данной форме взаимодействия.

Под трансакционными издержками понимаются в обобщенном смысле издержки взаимодействия хозяйствующего субъекта с контрагентом в рамках установленных (потенциальных) взаимоотношений.

Рассматривая оптимальную структуру взаимодействия с контрагентом, с точки зрения поставщика можно отметить, что с точки зрения контрагента – потребителя, она будет противоположной по ряду классификационных параметров.

Использование в реальной хозяйственной практике принципа установления взаимоотношений с контрагентом, исходя из критерия минимизации трансакционных издержек, может столкнуться как с противоречиями в части целей (миссии) хозяйствующего субъекта, так и в нежелании контрагента в установлении такой формы взаимодействия как в силу существования объективных мотивационных факторов, так и в силу наличия субъективной составляющей в части существования организационных «рутин». Таким образом, можно констатировать, что наилучшим решением в процессе выбора типа контрактации будет являться нахождение так называемого *«второго наилучшего решения»* («second best»): минимизация трансакционных издержек по доступным позициям и достижение компромисса по спорным вариантам.

Как и любое взаимодействие процесс контрактации связан с возникновением различных видов риска, что приводит к необходимости исследования риска, присущего процессу контрактации, и методов по его управлению.

В рамках управления рисками, в общем случае, выделяют следующие методы: избежание риска, принятие риска, предотвращение ущерба, перенос риска.

В случае управления риском взаимодействия с контрагентом наиболее адекватным является использование метода принятия риска, естественно при наличии системы оценки риска взаимодействия с конкретным контрагентом.

В основе управления контрактными отношениями на основе кластеризации подрядчиков использование методологии реальных опционов для выбора подрядчиков.

Метод оценки инвестиционных проектов, который учитывает возможности изменения условий и выбора, назван **методом реальных опционов** (ROV – real options valuation; ROA - real options analysis)

Наиболее используемая область применения реальных опционов — инвестиционные проекты. Кроме того, анализ с помощью реальных опционов применяется в случае рассмотрения инвестиций в недвижимость и принятия решений по вопросам развития компаний. Основным элементом использования оценки стоимости опционов – риски и неопределенность вариантов будущего развития. Если бы это было не так, не возникло бы и необходимости в создании опционов, поскольку мы в каждый данный момент знали бы, что собираемся делать дальше. При наличии изменяющихся факторов внешнего окружения предприятия методика определения направлений деятельности при наступлении того или иного варианта развития событий имеет существенную ценность.

При заключении контракта зачастую приходится делать выбор между несколькими подрядчиками. Для выбора наиболее предпочтительного подрядчика предлагается использование методологии основанной на реальных опционах.

Модель реальных опционов основывается на исследованиях в области оценки производных финансовых инструментов.

Предлагаемый метод выбора подрядчика включает следующие этапы:

1. Отбор подрядчиков, условия контрактов с которыми удовлетворяют заданные предприятием условия.
2. Отбор вариантов сотрудничества с каждым из контрагентов таких, чтобы ожидаемые трансакционные издержки (инвестиции) были оправданы ожидаемыми выгодами от сотрудничества, то есть NPV был положительным, либо равным нулю. Однако

существуют варианты, когда убыток от первого проекта (то есть от ближайших перспектив сотрудничества) является премией за опцион, соответственно можно допускать для дальнейшего рассмотрения подрядчиков, которым сопоставлен NPV отрицательный.

3. Выявление опционов и оценка их ценности.

4. Расчет эффективности сотрудничества с подрядчиком.

Важной положительной чертой метода, основанного на реальных опционах, является его особенность учитывать быстро меняющиеся экономические условия, в которой функционирует промышленное предприятие. Стратегия предприятия, предусматривающая использование метода основанного на реальных опционах, более гибкая, так как базируется на осуществлении мероприятий по формированию механизмов минимизации рисков связанных с резкими изменениями в конъюнктуре рынка, за счет покупки/продажи прав осуществить какую-то сделку.

Выделяют множество разнообразных реальных опционов, при расчете эффективности сотрудничества с подрядчиками: опцион на прекращение деятельности (сотрудничества), опцион на выбор момента инвестирования, опцион на изменение масштабов производства, опцион на изменения объемов контрактов (дополнительные возможности могут появляться после первых сделок), опцион на возможность определения типа контрагента (полезность подрядчика) и др.

Расчет NPV производится классическим DCF-анализом, тогда как оценка опционов в большинстве не поддается точному вычислению, в связи с чем оценка осуществляется экспертным методом. Оценка значимости опционов каждого подрядчика предлагается осуществлять следующим образом. Каждому эксперту предоставляется 10 баллов и он их распределяет по своему усмотрению между подрядчиками. На основе экспертных оценок формируется таблица. Для определения рейтинга подрядчика предложена эвристическая методика смешанного типа, объединяющая использование количественных показателей и качественных, оцененных экспертным методом.

Полученные результаты: размер NPV и оценка в процентах значимости опционов каждого подрядчика служат основой для ранжирования подрядчиков и выбора из них лучшего (или лучших).

Сумма NPV всех подрядчиков приравнена к 100%. Каждому подрядчику сопоставляется доля в процентах от суммы NPV. Аналогично экспертные оценки переводятся в проценты, то есть каждому подрядчику сопоставляются проценты, которые равны доле набранных баллов от общей суммы баллов. Усредненное значение по двум показателям (доли от суммы NPV и доли по набранным баллам) является критерием оценки эффективности подрядчика.

Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок

1. В целях информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок создается и ведется единая информационная система, взаимодействие которой с иными информационными системами обеспечивает:

- 1) формирование, обработку, хранение и предоставление данных (в том числе автоматизированные) участникам контрактной системы в сфере закупок в рамках отношений;
- 2) контроль за соответствием информации об идентификационных кодах закупок и не превышением объема финансового обеспечения для осуществления данных закупок, содержащихся в планах-графиках закупок, извещениях об осуществлении закупок,

протоколах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), условиях проектов контрактов;

3) использование усиленной квалифицированной электронной подписи для подписания электронных документов.

2. Порядок функционирования единой информационной системы, предоставления информации и документов из единой информационной системы, требования к технологическим и лингвистическим средствам единой информационной системы, в том числе требования к обеспечению автоматизации процессов сбора, обработки информации в единой информационной системе, порядок информационного взаимодействия единой информационной системы с иными информационными системами, в том числе в сфере управления государственными и муниципальными финансами, устанавливаются Правительством Российской Федерации.

3. Единая информационная система содержит:

2) планы-графики;

3) информацию о реализации планов-графиков;

4) информацию об условиях, о запретах и об ограничениях допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, перечень иностранных государств, групп иностранных государств, с которыми Российской Федерацией заключены международные договоры о взаимном применении национального режима при осуществлении закупок, а также условия применения такого национального режима;

5) информацию о закупках, об исполнении контрактов;

6) реестр контрактов, заключенных заказчиками;

6.1) единый реестр участников закупок;

7) реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

8) библиотеку типовых условий контрактов;

9) реестр независимых гарантий;

10) реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний;

10.1) реестр единственных поставщиков товара, производство которого создается, модернизируется, осваивается, единственных исполнителей услуги, оказываемой с использованием имущества (недвижимого имущества или недвижимого имущества и движимого имущества, технологически связанных между собой), которое создается, реконструируется;

11) перечень международных финансовых организаций, созданных в соответствии с международными договорами, участником которых является Российская Федерация, а также международных финансовых организаций, с которыми Российская Федерация заключила международные договоры;

12) результаты мониторинга закупок, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок;

13) отчеты заказчиков;

14) каталог товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

15) нормативные правовые акты;

16) информацию о складывающихся на товарных рынках ценах товаров, работ, услуг, закупаемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также о размещаемых заказчиками запросах цен товаров, работ, услуг;

17) иные информацию и документы,

4. Информация размещается на официальном сайте. Информация, размещенная на официальном сайте, является общедоступной и предоставляется безвозмездно. Сведения, составляющие государственную тайну, не подлежат размещению в единой информационной системе.

6. Правительством Российской Федерации определяются один или несколько федеральных [органов](#) исполнительной власти, осуществляющих функции по выработке [функциональных требований](#) к единой информационной системе, по созданию, развитию, ведению и обслуживанию единой информационной системы, по установлению [порядка](#) регистрации участников контрактной системы в сфере закупок (за исключением участников закупок) в единой информационной системе и [порядка](#) пользования единой информационной системой.

7. Субъекты Российской Федерации и муниципальные образования вправе создавать региональные и муниципальные информационные системы в сфере закупок, интегрированные с единой информационной системой.

8. Единые [требования](#) к региональным и муниципальным информационным системам в сфере закупок устанавливаются Правительством Российской Федерации.

9. Порядок функционирования и использования региональных и муниципальных информационных систем в сфере закупок устанавливается актами соответственно высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций.

10. Интеграция информационных систем электронных площадок с единой информационной системой достигается посредством:

1) обмена электронными документами и информацией при взаимодействии указанных систем, электронных площадок с единой информационной системой, обеспечивающего гарантированную передачу в единую информационную систему с подписанием и размещением в ней электронных документов и информации, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в том числе с использованием региональных информационных систем.

2) пользования указанными информационными системами, электронными площадками базами данных единой информационной системы;

3) установления единых технологических и лингвистических требований к информации, обработка которой осуществляется в указанных системах, на электронных площадках;

4) размещения информации о закупках на [официальном сайте](#).

11. Создание информационных систем в сфере закупок, не интегрированных с единой информационной системой, не допускается.

13. В целях мониторинга и фиксации действий, бездействия участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе, на электронной площадке создается государственная информационная система, которая должна обеспечивать в том числе:

1) мониторинг доступности (работоспособности) единой информационной системы, электронной площадки и хранение информации о такой доступности (работоспособности);

2) фиксацию, включая видеофиксацию, в режиме реального времени действий, бездействия участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе, на электронной площадке;

3) хранение информации о действиях, бездействии участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе, на электронной площадке, в том числе информации об электронных документах, формируемых участниками контрактной системы в сфере закупок и подписанных усиленной электронной подписью, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом.

14. Правительством Российской Федерации в целях эксплуатации государственной информационной системы:

1) определяется федеральный [орган](#) исполнительной власти, уполномоченный на обеспечение ее эксплуатации и развития;

2) устанавливается [порядок](#) мониторинга доступности (работоспособности) единой информационной системы, электронной площадки;

3) устанавливается порядок фиксации, включая видеофиксацию, в режиме реального времени действий, бездействия участников контрактной системы в сфере закупок в единой информационной системе, на электронной площадке;

4) устанавливаются требования к ее эксплуатации, порядку формирования, хранения и использования содержащейся в ней информации, включая:

а) требования к технологическим и лингвистическим средствам, обеспечивающим сбор, обработку, хранение и использование информации, содержащейся в указанной системе;

б) требования к информационно-технологическому взаимодействию указанной системы с единой информационной системой, электронной площадкой;

в) требования к порядку и срокам хранения, а также порядку предоставления содержащейся в указанной системе информации;

г) права и обязанности лиц, являющихся получателями содержащейся в указанной системе информации;

д) порядок взаимодействия программно-аппаратных средств участников контрактной системы в сфере закупок с указанной системой;

е) требования к обеспечению конфиденциальности информации, содержащейся в указанной системе.