

- [План управления закупками проекта](#)
 - [“Реализация системы лояльности на основе суммы выкупа”](#)
 - [1. Введение](#)
 - [2. Планируемые закупки](#)
 - [2.1 Перечень закупок](#)
 - [3. Процесс закупок](#)
 - [3.1 Этапы процесса](#)
 - [4. Критерии отбора поставщиков](#)
 - [4.1 Критерии оценки](#)
 - [4.2 Минимальные требования](#)
 - [5. Типы контрактов](#)
 - [5.1 Применяемые типы](#)
 - [6. Администрирование контрактов](#)
 - [6.1 Процедуры контроля](#)
 - [6.2 Документация](#)
 - [7. Закрытие контрактов](#)
 - [7.1 Процедура закрытия](#)
 - [7.2 Критерии закрытия](#)

План управления закупками проекта

“Реализация системы лояльности на основе суммы выкупа”

Проект: Доработка конфигурации магазина 1Сстиль

Заказчик: ИП Сорокин Г.В.

Дата создания: Август 2025

Версия: 1.0

1. Введение

План управления закупками определяет процессы приобретения товаров и услуг, необходимых для реализации проекта.

2. Планируемые закупки

2.1 Перечень закупок

№	Закупка	Описание	Стоимость (₽)	Срок	Тип контракта
1	Лицензии ПО	Дополнительные инструменты разработки	10,000	Октябрь	Фиксированная цена
2	Инструменты тестирования	Средства нагрузочного тестирования	15,000	Ноябрь	Фиксированная цена
3	Внешние консультации	Код-ревью, техническая экспертиза	12,000	По требованию	Время и материалы
4	Обучающие материалы	Материалы для пользователей	5,000	Ноябрь	Фиксированная цена
Итого	-	-	42,000	-	-

3. Процесс закупок

3.1 Этапы процесса

Этап	Действие	Ответственный	Срок
1. Планирование	Определение потребности	РП	При планировании
2. Спецификация	Подготовка требований	РП, ВР	2 дня
3. Поиск поставщиков	Запрос предложений	РП	5 дней
4. Оценка	Анализ предложений	Комитет	3 дня
5. Переговоры	Согласование условий	РП	2 дня
6. Заключение контракта	Подписание договора	Заказчик	1 день
7. Администрирование	Контроль выполнения	РП	В течение контракта
8. Закрытие	Приемка и оплата	РП, Заказчик	2 дня

4. Критерии отбора поставщиков

4.1 Критерии оценки

Критерий	Вес (%)	Описание
Стоимость	40%	Соответствие бюджету
Качество	30%	Репутация, отзывы
Сроки	20%	Возможность поставки в срок
Условия оплаты	10%	Гибкость условий

4.2 Минимальные требования

- Опыт работы на рынке не менее 2 лет
 - Положительные отзывы клиентов
 - Наличие необходимых сертификатов
 - Финансовая стабильность
-

5. Типы контрактов

5.1 Применяемые типы

Тип контракта	Применение	Риски
Фиксированная цена (FFP)	Стандартные поставки	Низкие для заказчика
Время и материалы (T&M)	Консультации	Средние
Стоимость плюс (CPFF)	Не применяется	-

6. Администрирование контрактов

6.1 Процедуры контроля

- **Еженедельный мониторинг:** Статус выполнения контрактов
- **Приемка поставок:** Проверка соответствия спецификации
- **Управление изменениями:** Процедура изменения контракта
- **Разрешение споров:** Эскалация проблем

6.2 Документация

- Копии всех контрактов
 - Протоколы приемки
 - Переписка с поставщиками
 - Акты выполненных работ
-

7. Заккрытие контрактов

7.1 Процедура закрытия

1. Проверка выполнения всех обязательств
2. Формальная приемка результатов
3. Оплата по условиям контракта
4. Оценка работы поставщика
5. Архивирование документации

7.2 Критерии закрытия

- Все поставки выполнены
 - Качество соответствует требованиям
 - Документация передана
 - Платежи произведены
-

Утверждено:

Руководитель проекта: _____

Дата: _____