

## ГЛОССАРИЙ (Термины и определения)

### 1. Термины, относящиеся к тендерам и закупкам:

Термин	Описание
<b>DMC</b>	«Комитет по принятию решений» – административно-коллегиальный орган, принимающий решения по инициированию и обеспечению ИТ проектов для нужд Общества
<b>PPB</b>	«Комитет по приоритезации проектов» – административно-коллегиальный орган, принимающий решения по приоритезации и порядку финансирования ИТ проектов для нужд Общества
<b>RFP (Request for proposal)</b>	Однократный запрос коммерческих предложений у Поставщиков (см. «Запрос предложений») с учетом всех условий закупки
<b>RFQ (Request for quotation)</b>	Однократный запрос ценовых котировок у Поставщиков (см. «Запрос ценовых котировок»)
<b>RFI (Request for information)</b>	Однократный запрос какой-либо информации у Поставщиков об опыте работы, клиентах, реализованных проектах и т.д.
<b>Аккредитованный / квалифицированный участник</b>	Участник, удовлетворяющий отборочным (квалификационным) требованиям, содержащимся в закупочной / тендерной документации для определенного вида Продукции, установленным Заказчиком в закупочной / тендерной документации.  Примечание – аккредитация зависит от конкретной ситуации и от предъявляемых требований. Один и тот же участник может быть правомочен для одних закупок и неправомочен для других
<b>Аккредитация/квалификация</b>	Процедура отбора квалифицированных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в рамках отборочной стадии тендера, проводимой для составления перечня Участников, квалификация которых позволит им в дальнейшем принимать участие в закупочных процедурах товаров, работ, услуг для нужд Общества. Проводится в целях отклонения заведомо несоответствующих Участников требованиям тендерного задания в строгом соответствии с квалификационными/отборочными требованиями и порядком, определенными в тендерной документации
<b>Брифинг</b>	Особая стадия осуществления тендера при закупке Сложной продукции, проводится в целях разъяснения положений и порядка проведения тендера, особенностей Закупки и ответы на вопросы Участников тендера
<b>График тендера</b>	Ряд предварительно обдуманных действий, мероприятий, этапов, объединённых последовательно или параллельно с указанием сроков их выполнения для проведения тендера
<b>График тендеров</b>	Совокупность графиков тендеров, планируемых к проведению в течение соответствующего периода (как правило, года)

Термин	Описание
<b>Документ</b>	Информация и соответствующий носитель
<b>ДКО</b>	Департамент Корпоративной отчетности Общества, участвует в отборочном этапе тендера
<b>ДТП</b>	Департамент тендерных процедур Общества, отвечающий за организацию и проведение тендеров Общества
<b>ДЭБ</b>	Дирекция по экономической безопасности Общества, участвует в отборочном этапе тендера
<b>Единый классификатор</b>	Предназначенный для включения всей номенклатуры закупаемой продукции иерархический классификатор, рекомендованных к применению при осуществлении закупочной деятельности
<b>Заказчик</b>	Юридическое лицо или Структурное подразделение Общества, в интересах и за счет средств которого осуществляются Закупки Примечания: 1 Заказчиком выступает собственник средств или их законный распорядитель
<b>Закрытый тендер</b>	Тендер, в котором могут принять участие только специально приглашенные поставщики
<b>Закупка у единственного источника</b>	Неконкурентный способ закупки, при которой Заказчик направляет предложение о заключении договора конкретному поставщику, либо принимает предложение о заключении договора от одного поставщика без рассмотрения конкурирующих предложений
<b>Закупка коммерческая</b>	Акт приобретения товаров предназначенного для розничной торговли в рамках осуществления коммерческой деятельности Общества. Не регулируются Политикой некоммерческих закупок
<b>Закупка некоммерческая нерегламентированная</b>	Акт приобретения товаров, работ и услуг в соответствии с принципами, описанными в Политике некоммерческих закупок, нерегулируемая Положением о регламентированных некоммерческих закупках для обеспечения потребности Общества и его обособленных подразделений
<b>Закупка некоммерческая регламентированная (Закупка)</b>	Акт приобретения товаров, работ и услуг в соответствии с принципами, описанными в Политике некоммерческих закупок, регулируемая Положением о регламентированных некоммерческих закупках и иными внутренними локальными нормативными актами Общества для обеспечения потребности Общества и его обособленных подразделений
<b>Закупочная процедура</b>	Последовательность и порядок действий, принятые в Обществе и утвержденные в соответствующей нормативной локальной документации, направленных на выбор поставщика для осуществления регламентированных некоммерческих закупок для нужд Общества

	Термин	Описание
	<b>Заочное голосование</b>	Форма принятия решения Тендерного комитета путем голосования без личного участия лиц, участвующих в голосовании, путем направления голоса в письменной форме или по электронной почте ответственному лицу (секретарю) для фиксации всех голосов и подведения итогов
	<b>Запрос предложений</b>	Основной способ проведения тендера, при котором Заказчик заранее информирует Поставщиков о потребности в продукции, приглашает подавать Предложения и после одного или нескольких этапов может заключить договор с Победителем
	<b>Запрос ценовых котировок</b>	Конкурентный способ Закупки, но не являющийся способом проведения тендера, проводится в целях сбора информации для определения справедливого уровня цены на закупаемую Продукцию и последующего выбора Победителя/ <i>Примечания:</i> проводится для закупок Простой продукции, по которым проведение тендера не осуществляется согласно Положению о регламентированных некоммерческих закупках
	<b>Затраты в конечной точке</b>	Совокупность целевых затрат на закупку, доставку, монтаж, сервисное и техническое обслуживание закупаемой Продукции, а также любые другие затраты, необходимые для обеспечения основных характеристик Продукции в течение срока эксплуатации Продукции или иного срока, определенного Заказчиком
	<b>Затраты на переключение</b>	Совокупность затрат Общества, возникших при замене текущего поставщика на нового поставщика при сохранении качественных и количественных характеристик поставляемой Продукции
	<b>Инициатор</b>	Функциональное подразделение Общества, являющееся заказчиком потребности в Закупке и выборе поставщика Продукции и осуществляющее участие в тендерах в лице уполномоченного сотрудника
	<b>Интернет-ресурс</b>	Специализированная информационная система, предназначенная для проведения закупочных процедур для регламентированных некоммерческих закупок Общества в электронной форме. Интернет-ресурс может быть как внутренним (разработанным и функционирующим в пределах информационной архитектуры Общества) так и внешним (разработанным и функционирующим за границами информационной архитектуры Общества)
	<b>Информация</b>	Значимые данные
	<b>ИРК</b>	Информационно-рекламные конструкции
	<b>Качество</b>	Степень соответствия присущих характеристик требованиям: <b>Соответствие</b> - выполнение требований <b>Несоответствие</b> - невыполнение требований

Термин	Описание
<b>Коллективный участник</b>	Объединение (на основании договора или ином правоустанавливающем основании) Поставщиков, явным образом принявшее участие в соответствующих тендерах
<b>Конкурентные/ценовые переговоры</b>	Способ проведения тендера, проводится в дополнении к Запросу предложений, путем очных переговоров с Участниками для урегулирования условий Закупки, технических деталей, особенностей бизнес-процесса и Предложений участников
<b>Конкурентные способы Закупки (конкурентные закупочные процедуры)</b>	Способы Закупки, использующие состязательность Предложений независимых участников, например: Запрос ценовых котировок, Запрос предложений, Конкурентные/ценовые переговоры
<b>Критерий</b>	Характеристика, учитываемая в классификации (в том числе по степени предпочтительности) объекта оценки
<b>Лидер коллективного участника</b>	Лицо, являющееся одним из членов Коллективного участника и представляющее интересы всех членов Коллективного участника в отношениях с Заказчиком
<b>Лот</b>	<p>Часть закупаемой Продукции, явно обособленная в закупочной документации, на которую в рамках данной процедуры допускается подача отдельного Предложения и заключение отдельного договора</p> <p>Примечания:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Правовой статус лотовых закупок определяется исходя из того, что такая закупка - это несколько (по числу лотов) одновременно и параллельно проводимых процедур, оформленных одной закупочной документацией.</li> <li>Разбиение на лоты может проводиться в следующих целях: <ul style="list-style-type: none"> <li>- в целях снижения издержек на проведение большого количества однотипных (с точки зрения условий, сроков или документального оформления) процедур;</li> <li>- в целях улучшения конкурентной среды в ходе Закупки путем уменьшения или увеличения объема или широты ассортимента продукции, входящей в лот;</li> <li>- в целях решения иных специальных задач</li> </ul> </li> </ol>
<b>Мониторинг и анализ рынка</b>	Изучение текущей и прогнозирование будущей рыночной ситуации на закупаемую Продукцию
<b>Независимый эксперт</b>	Беспристрастное лицо не из числа сотрудников Общества, обладающий в соответствующих областях специальными знаниями, достаточными для проведения оценки Предложений участников по каким-либо отдельным критериям и определения соответствия каким-либо отдельным требованиям и привлекаемое для этого
<b>Неконкурентные способы</b>	Способы Закупки, не использующие состязательность

Термин	Описание
<b>Закупки</b>	предложений независимых участников, например: Закупка у единственного источника
<b>Общество</b>	ООО «М.видео Менеджмент».
<b>Объект оценки</b>	Носитель характеристики (их совокупности), например: поставщики, продукция или часть продукции, договорные условия, сигнальный образец
<b>Организатор закупки</b>	Лицо, непосредственно выполняющее предусмотренные тем или иным способом закупки процедуры
<b>Открытый тендер</b>	Тендер, в котором может принять участие любой Поставщик
<b>Оценка</b>	Установление качественных или количественных параметров объекта оценки по согласованным критериям
<b>Очное голосование</b>	Форма принятия решения Тендерным комитетом путем голосования с учетом личного участия лиц, участвующих в голосовании
<b>Переторжка</b>	Способ проведения тендера, проводится в дополнении к Запросу предложений для получения улучшенных Предложений участников только по цене по конкретным позициям, указанным в соответствующей тендерной документации. При этом изменение цены в сторону снижения не должно повлечь за собой ухудшение иных условий Закупки, а также изменения цен на позиции, по которым переторжка не проводится
<b>Победитель (закупочной процедуры / тендера)</b>	Участник закупочной процедуры, Предложение которого признано наилучшим в соответствие с оценочными критериями закупочной документации и с которым Заказчик предполагает заключить договор на приобретение Продукции в соответствии с условиями, изложенными в закупочной документации
<b>Подлот</b>	Часть закупаемой Продукции, обособленная в закупочной документации, на которую в рамках данной процедуры допускается подача отдельного Предложения без условия заключения отдельного договора
<b>Политика некоммерческих закупок</b>	Политика некоммерческих закупок ООО «М.видео Менеджмент», внутренний нормативный локальный акт, регулирующий основные принципы и правила осуществления некоммерческих закупок для нужд Общества и его обособленных подразделений
<b>Поставщик</b>	Любое юридическое, а также объединение этих лиц, способное на законных основаниях поставить требуемую продукцию выполнить работу, оказать услугу. <i>Примечания:</i> а) Термин «поставщик» употребляется, как правило, в закупках товаров. При закупках работ традиционно применяется термин «подрядчик» (а при закупках НИР или услуг - «исполнитель») с

	Термин	Описание
		<p>тем же смыслом;</p> <p>б) Поставщики рассматриваются как потенциальные участники. В данном глоссарии сделан акцент на способность поставлять требуемую продукцию «на законных основаниях». Наличие «законных оснований» означает, что у поставщика отсутствуют установленные законодательством ограничения и имеются соответствующие полномочия на право заключить соответствующий договор</p>
	<b>Постквалификация</b>	<p>Одна из стадий конкурентной закупочной процедуры, заключается в подтверждении Участником конкурентной закупочной процедуры своего соответствия ранее выдвигавшимся квалификационным или отборочным требованиям</p>
	<b>Потребность в Продукции</b>	<p>Определенные в установленном порядке объемы Продукции, которые должны быть закуплены в течение заданного периода</p>
	<b>Правовые риски</b>	<p>Текущий или будущий риск потери дохода, капитала или возникновения убытков Общества в связи с нарушениями или несоответствием внутренним и внешним правовым нормам, таким как законы, подзаконные акты регуляторов, правила, регламенты, предписания, учредительные документы и т.д.</p> <p>К последствиям несоблюдения законодательства, которые потенциально являются весьма серьезными для Общества, относятся (но не ограничиваясь):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– признание договоров с поставщиками, заключенных с нарушением, ничтожными, и не имеющими юридической силы по решению суда;</li> <li>– риск подачи третьими лицами судебного иска о возмещении ущерба, причиненного неправомерными действиями поставщика;</li> <li>– административная ответственность (штрафы и др.);</li> <li>– уголовная ответственность должностных лиц</li> </ul>
	<b>Предварительный запрос проектного решения</b>	<p>Особая стадия проведения тендера при закупке Сложной продукции, проводится в целях выяснения оптимальных условий закупки, организации бизнес-процесса и инноваций товаров/работ/услуг на рынке для уточнения технических требований, изложенных в закупочной документации</p>
	<b>Предельная (начальная) цена</b>	<p>Максимально допустимая стоимость Закупки</p>
	<b>Предложение участника (Коммерческое предложение)</b>	<p>Адресованное Заказчику в ответ на приглашение на тендер / закупочную процедуру формальное предложение Участника заключить в случае согласия Заказчика договор с Заказчиком с указанием всех необходимых для этого условий в соответствии с направленной Участнику тендерной / закупочной</p>

Термин	Описание
	документацией
<b>Альтернативное предложение участника</b>	предложение, являющееся дополнительным к основному Предложению участника и содержащее одно или несколько измененных относительно содержащихся в основном Предложении организационно-технических решений, коммерческих решений, характеристик поставляемой Продукции или условий договора
<b>Предмет закупки</b>	Конкретные товары, работы или услуги, которые предполагается поставить (выполнить, оказать) Заказчику в объеме и на условиях, определенных в тендерной/закупочной документации
<b>Преференция</b>	Преимущество, которое предоставляется Участником Заказчику при проведении тендеров, например: скидки, отсрочки, упрощенные схемы формирования заказа и др.
<b>Преференциальная поправка</b>	Поправочный коэффициент, применяемый к какой-либо оценке по критерию для Предложения участника, в отношении которого действуют преференции, допускающие такие поправки в зависимости от предложенных Участником преференций
<b>Приглашение (на тендер, запрос ценовых котировок и т.д.)</b>	Документ, инициирующий начало проведения конкурентной закупочной процедуры и обозначающий намерение Заказчика получить Предложения участников в соответствии с приложенной закупочной документацией
<b>Продукция</b>	<p>Товары, работы, услуги и иные материальные и нематериальные активы. <i>Примечание</i> - В Гражданском кодексе РФ законодательно установленное определение понятий «товары», «работы», «услуги» отсутствует. Принято считать, что <b>товары</b> - это материальные предметы, которые могут быть измерены в физических величинах (килограмм, метр, калория и т.д.), <b>работа</b> - действия, имеющие целью преобразование материальных объектов, результат работы всегда материален (например, строительные работы), <b>услуги</b> - действия, непосредственно не связанные с объектами в материальной форме, и основной их целью является не результат деятельности, а сама деятельность (информационные, консультационные и т.д. услуги).</p> <p>Вместе с тем, в российском праве существует понятие «<b>транспортные услуги</b>» (перемещение грузов), а также «<b>проектно-изыскательские работы</b>», «<b>научно-исследовательские работы</b>». В международной практике трактовка несколько иная. Так, ТЗ ЮНСИТРАЛ трактует товары, работы и услуги следующим образом (статья 2): «.... с) «товары» означают предметы любого вида и описания, в том</p>

Термин	Описание
	<p>числе сырье, изделия, оборудование и предметы в твердом, жидком или газообразном состоянии, электрическую энергию, а также услуги, сопутствующие поставкам товаров, если стоимость таких сопутствующих услуг не превышает стоимости самих товаров....;</p> <p>d) «работы» означают любую работу, связанную со строительством, реконструкцией, сносом, ремонтом или обновлением здания, сооружения или объекта, в том числе подготовку строительной площадки, выемку грунта, возведение, сооружение, монтаж оборудования или материалов, отделку и отделочные работы, а также сопутствующие строительные услуги, такие, как бурение, геодезические работы, спутниковая съемка, сейсмические исследования и аналогичные услуги, предоставляемые в соответствии с договором о закупках, если стоимость этих услуг не превышает стоимости самого строительства;</p> <p>е) «услуги» означают любой предмет закупок помимо товаров (работ)...».</p> <p>Аналогично определяет понятие «работ» Директива 93/38/ЕЕС: «Работа» означает результат строительной деятельности, взятой как единое целое, которая предназначена для выполнения экономической и технической функции» Стандарт ГОСТ Р ИСО 9000 (пункт 3.4.2) дает определение продукции, неприменимое для закупочной деятельности напрямую, однако согласующееся с используемым в данном глоссарии</p>
<b>Проект «под ключ»</b>	<p>Совокупность работ, оборудования, материалов и гарантийных и сервисных услуг в соответствии с требованиями Заказчика, по завершению которых полностью выполненный проект может быть передан Заказчику в эксплуатацию и отвечает всем без исключения требованиям Заказчика в соответствие с проектной документацией без проведения дополнительных работ</p>
<b>Простая продукция</b>	<p>Продукция, характеристики (потребительские свойства) которой легко формализуются и описываются, допускают установление однозначных требований к качеству), либо общеизвестны (в том числе стандартизованы), при закупке которой ожидаются низкие риски потери от неиспользования или ненадлежащего исполнения заключаемого договора.</p> <p>Например: стандартные работы и услуги, товары массового потребления</p>
<b>Процедура</b>	<p>Последовательность и порядок действий</p>
<b>Расчетные нормативы</b>	<p>Установленная Заказчиком в тендерной / закупочной</p>

Термин	Описание
	документации ориентировочная стоимость Продукции или единичные расценки на закупаемую Продукции для проведения закупочной / тендерной процедуры
<b>Регламентирующая среда закупок</b>	Утвержденные в установленном порядке нормативно-правовые и методические документы, прямым или косвенным образом устанавливающие порядок проведения закупочных процедур. Подразделяются на внешнюю – законодательство РФ и внутреннюю часть – внутренние локальные нормативные акты Общества
<b>Редукцион</b>	Переторжка, проводимая в режиме реального времени
<b>Референс-визиты</b>	Особая стадия проведения тендера при закупке Сложной продукции, проводится в дополнении к Конкурентным / ценовым переговорам в целях уточнения деталей Предложения участника и/или проверки его квалификации в соответствии с условиями, изложенными в закупочной / тендерной документации
<b>Сигнальный образец</b>	Часть Продукции, предоставляемой Заказчику Участниками или Поставщиками для проведения соответствующей оценки
<b>СМР</b>	Строительно-монтажные работы
<b>Сложная продукция</b>	<p>Продукция, в отношении которой выполняется хотя бы одно из трех условий (при ее закупке):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) квалифицированный Заказчик не может однозначно описать требования к закупаемой продукции;</li> <li>б) ожидаются предложения инновационных решений;</li> <li>в) высоко вероятные и/или неприемлемо большие потери от неисполнения или ненадлежащего исполнения заключаемого договора (например, многократно превосходящие цену закупки);</li> <li>г) высокая важность и влияние на конкурентную и функциональную стратегию Общества</li> </ul> <p><i>Например:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– творческие и креативные услуги;</li> <li>– рекламные и маркетинговые услуги;</li> <li>– исследовательские и консультационные услуги (включая проекты);</li> <li>– реализация крупных инвестиционных проектов;</li> <li>– стратегические ИТ решения (проекты);</li> <li>– страхование</li> </ul>
<b>Статья бюджета 3-го уровня</b>	Отдельная строка/позиция бюджета Общества, характеризующая совокупность расходов/затрат на определенный тип Продукции для нужд Общества
<b>СПП элемент</b>	«Структурный план проекта» - одна из аналитик бюджета Общества, создаваемая для определения, мониторинга и

Термин	Описание
	контроля затрат по соответствующему проекту Общества
<b>Способ закупки</b>	Однозначно определенная нормативными актами Общества последовательность действий при осуществлении Закупок для нужд Общества
<b>Срочная потребность</b>	Потребность, неудовлетворение которой быстрее всего может привести к значительным финансовым или иным рискам и потерям заказчика Продукции. Как правило, срочная потребность определяется периодом, не позволяющим провести соответствующие закупочные процедуры в установленные сроки
<b>Стабилизационный фонд</b>	Специализированный фонд денежных средств, создаваемый в целях обеспечения финансовой устойчивости и стабилизации бюджета Общества текущего периода, образуемый из сэкономленных в результате тендера средств бюджетов функциональных подразделений Общества для регламентированных некоммерческих закупок
<b>Тендерная /закупочная документация</b>	Комплект документов, содержащий всю необходимую и достаточную информацию о предмете тендера / закупочной процедуры, условиях его проведения и рассматриваемая как неотъемлемое приложение к документу, информирующему о начале проведения тендера / закупочной процедуры (Приглашение)
<b>Тендер</b>	<p>Основной конкурентный способ осуществления Закупки и выбора поставщика (ов) продукции/услуг и на заранее объявленных условиях, в оговоренные сроки, основанная на принципах прозрачности, состязательности, справедливости и эффективности в соответствии с Политикой некоммерческих закупок и другими внутренними нормативными актами Общества.</p> <p>Все термины и определения, связанные с понятием «Тендер» и основанные на нем, приведенные в настоящем документе и приложениях, носят условный характер, используются для удобства и единства терминологии, значимы для целей внутренних локальных нормативных актов Общества и не имеют значения, установленного в действующем законодательстве для конкурсов и не регулируются ст. 447-449 ч.1 ГК РФ, ст. 1057-1061 ч.2 ГК РФ</p>
<b>ТК</b>	Тендерный комитет Общества
<b>Требование</b>	Условие, которое установлено специально, обычно предполагается или является обязательным
<b>ТСО</b>	Технические средства охраны
<b>Тур</b>	Отдельный этап (последовательность действий) по отношению к другим таким же аналогичным действиям

Термин	Описание
<b>УС</b>	«Управляющий совет» – постоянный административно-коллегиальный орган, отвечающий за осуществление текущей жизнедеятельности Общества
<b>Участник</b>	Поставщик, явным образом принявший участие в соответствующих тендерах
<b>Форма документа</b>	Установленный закупочной документацией шаблон для предоставления какой-либо информации участником
<b>Характеристика</b>	Отличительное свойство
<b>Чрезвычайные обстоятельства</b>	Обстоятельства непреодолимой силы, которые нельзя было предусмотреть заранее, и которые создают явную и значительную опасность для жизни и здоровья человека, состояния окружающей среды либо имущественных интересов Заказчика, например: войны, революции, теракты, стихийные бедствия, пожары, наводнения, эпидемии, острые формы опасных заболеваний, ранения и т.д.
<b>Шорт-лист (short-list)</b>	Список наиболее вероятных победителей тендера, отобранных из общего числа Участников тендера по результатам одного или нескольких этапов тендера в соответствии с тендерной документацией. С участниками шорт-листа проводятся финальные этапы тендера и из их числа определяется Победитель
<b>Эксперт</b>	Беспристрастное лицо из числа сотрудников Общества, обладающее в соответствующих областях специальными знаниями, достаточными для проведения оценки Предложений участников по каким-либо отдельным критериям и определения соответствия каким-либо отдельным требованиям и привлекаемое для этого. Эксперты могут работать индивидуально или в составе экспертной группы, совета и т.д
<b>ЭТП</b>	Внешний Интернет-ресурс для проведения закупочных процедур в электронной форме (электронная торговая площадка)
<b>Этап тендера</b>	Ограниченный каким-либо событием (истечением заранее определенного срока, завершением заранее отведенного числа попыток, подачей какого-либо документа и т.д.) тендер, по результатам которого принимается какое-либо решение в отношении всех ее участников (допустить на следующий этап, выбрать наилучшего и т.п.)
<b>Юд</b>	Юридический департамент Общества, участвует в отборочном этапе тендера

## 2. Технические термины, относящиеся к информационной системе SAPSRM

	Термин	Описание
	<b>KPI</b>	Ключевой показатель результатов деятельности поставщика по итогам исполнения обязательств по договору, позволяющий провести контроль его деловой активности
	<b>DFS (Docflow Solutions)</b>	Программный комплекс, предоставляющий инструменты и готовые решения, позволяющие создавать необходимые системы управления электронными документами на платформе SAP. Применяется для создания ведения, согласования и администрирования заключаемых договоров в Обществе
	<b>Анкета (вопросник)</b>	Опросный лист, самостоятельно заполняемый опрашиваемым по указанным правилам. Анкета представляет собой набор вопросов, ответы на которые могут способствовать решению исследовательской задачи
	<b>Группа закупок</b>	Функция (индикатор) объекта организационной структуры SRM, определяющий организационную единицу как группу закупок: более детальное разделение закупочной организации. Как правило, группа закупок соответствует уровню функциональной дирекции Общества
	<b>Дата вскрытия конвертов</b>	Срок, определяемый в запросе Участнику, до которого поданные заявки/предложения Участников остаются недоступны для просмотра и обработки внутренними сотрудниками Общества
	<b>Деловой партнёр</b>	Объект основных данных системы SRM, представляющий собой любое лицо, организацию или группы лиц, которые могут участвовать в бизнес-операциях системы SRM
	<b>Договор</b>	Соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей в соответствии с Гражданским кодексом РФ
	<b>Закупочная организация</b>	Функция (индикатор) объекта организационной структуры SRM, определяющий, что данная организационная единица является закупочной организацией, подразделением компании отвечающим за приобретение(заготовку) товаров/услуг
	<b>Карточка договора в DFS</b>	Документ в системе SAP, в котором ведутся атрибуты договора (предмет, стоимость, поставщик, подписант, группа закупок, тип договора и т.п.)
	<b>Категория продуктов SRM</b>	Объект основных данных, используемый для описания бизнес-понятия «Категория товаров, работ, услуг» в системе SAP SRM
	<b>Категория товаров, работ, услуг</b>	Группировка номенклатурных позиций ТМЦ, оборудования или работ/услуг со сходными требованиями к поставщикам и сходным функциональным назначением
	<b>Конкурс</b>	Объект системы SAP SRM, используется для формирования запроса Поставщику с целью последующего получения ответов/документов на запрашиваемую информацию, обозначающий определенный этап тендера (запрос предложений, переторжка, переговоры и т.п.)
	<b>Контактное лицо</b>	Представитель организации участника тендера или поставщика, от имени которого контрагент выполняет бизнес-операции в системе SRM. В системе SRM соответствует объекту основных данных «Деловой

	Термин	Описание
		партнер» с соответствующей ролью
	<b>Контракт</b>	Объект в системе SRM, отражающий основные условия взаимоотношений с победителем тендера. На основе Контракта создается Карточка договора DFS
	<b>Корзина покупок</b>	Объект системы, который используется для формирования потребности в закупке в системе SRM в форме Заявки на проведение тендера
	<b>Опрос</b>	Представляет собой общение интервьюера и респондента, в котором главным инструментом выступает заранее сформулированные вопросы (анкета)
	<b>Организационная единица</b>	Объект организационной структуры SAP SRM, описывающий любое выделенное в оргструктуре компании структурное подразделение (блок, дирекция, департамент, отдел, группа и т.д.)
	<b>Организационная структура SRM</b>	Объект системы SAP SRM, с помощью которого описывается организационная структура Общества
	<b>Основная запись делового партнера</b>	Содержит всю необходимую информацию по деловому партнеру в системе
	<b>Оцененный договор</b>	Договор, сумма которого определяется приближенной оценкой будущих затрат по договору на период его действия (как правило это договоры периодических поставок и услуг, когда не известна точная стоимость услуг или работ на период действия договора)
	<b>Пакет опросов</b>	Технический объект в системе SRM, агрегирующий по тем или иным параметрам опросы
	<b>Система регистрации</b>	Отдельный мандант в системе SRM, который будет использоваться для первичной обработки заявок на регистрацию от потенциальных поставщиков
	<b>Предложение</b>	Объект системы SAP SRM, используется для получения от потенциального участника закупки ответа на запрашиваемую ранее информацию в направленном запросе (см. «Предложение участника»)
	<b>Проект договора</b>	Предлагаемые положения Договора, представленные в виде текстового документа
	<b>Сотрудник</b>	Физическое лицо, работающее в Обществе по трудовому договору
	<b>Спецификация</b>	Документ, содержащий номенклатурный перечень Продукции, являющихся предметом договора. Для каждой позиции могут быть определены цена в валюте договора, количество по договору, стоимость, технические характеристики, единица измерения
	<b>Список поставщиков</b>	Объект системы SAP SRM, используется для ведения списка поставщиков в разрезе категорий продуктов
	<b>Стоимостной договор</b>	Договор, стоимость которого является твердой и не подлежит изменению (как правило это разовые поставки/работы/услуги с указанием точной стоимости поставки/работ/услуг). Сумма стоимостного договора не может быть превышена заказами на закупку, расчетными документами поставщика и оплатами

	Термин	Описание
	<b>Фирма</b>	Функция (индикатор) объекта организационной структуры SRM, определяющий, что данная организационная единица является независимой хозяйственной единицей с самостоятельным балансом. Понятие аналогичное понятие «Балансовая единица» в системе SAP ERP