

Понятие управление поставками в проекте. Стадии процесса управления поставками в проекте. Основные задачи стадий управления поставками в проекте. Основные разновидности контрактов.



Докладчик: студент группы ЮСТ-М-2-3-2021-1 Геперидзе Галактион Отариевич



Управление контрактами и поставками в проекте

Управление контрактами и поставками в инвестиционном проекте — раздел управления проектами, включающий процессы, требуемые для обеспечения поставки продуктов и услуг извне. Руководителю проекта и команде управления требуется нанимать других менеджеров и компании, которые буду поставлять продукты и услуги для инвестиционного проекта. Контракты обеспечивают способ создания соглашений, на которые можно полагаться. Условия контрактов обязательны для выполнения не только в добровольном порядке, но и в принудительном.



Вследствие правового характера контрактов для их одобрения обычно требуется иной, более высокий уровень согласования и подписания. Поэтому в управления инвестиционного команду могут включаться Контракты также, как проекты, обладают жизненным циклом. Процесс фазы контракта очень **ТОХОЖ** инициации, планирования, реализации и закрытия при управлении проектом.



Управление контрактами и поставками в проекте



B	соответствии могу	т быть	вылелены	следующи	е этапы	контракта:
_	COOLDCICIDAM MOI	, i obiib	рыдолоны	СПСДУЮЩП	C JI WIIDI	noni pania.

- □ определение требований (формирование идеи);
- □ составление заявки и объявление тендера (инициирование);
- □ рассмотрение предложений и заключение контракта (планирование);
- □ выполнение контракта (реализация);
- □ закрытие контракта (завершение).



Виды контрактов с фиксированной ценой:

1. Контракт с твердой фиксированной ценой. Здесь по условиям контракта требуется, чтобы продавец поставил покупателю оговоренные товары или работы по твердой фиксированной цене без возможности возмещения каких-либо издержек, если во время его выполнения возникли риски, увеличившие затраты подрядчика. Такой контракт является наиболее безопасным способом передачи риска — продавец берет на себя весь риск. Часто в контрактах такого вида оставляется некоторое пространство для переговоров даже после согласования и подписания на случай, если поставщик не может выполнить контракт за обусловленную сумму.





2. Контракт с фиксированной ценой плюс экономическая корректировка. Цена контракта корректируется по некоторой формуле в соответствии с оговоренными экономическими показателями. В таком виде контрактов часть рисков берет на себя покупатель. Продавец берет на себя риски, связанные с контрактом, за исключением тех, которые порождаются изменениями в экономике. Такой тип контракта может применяться в случае периодов высокой инфляции. Контракты такого типа называют еще «с плавающей ценой».

3. Контракт с фиксированной ценой и вознаграждением за результаты







В контрактах с фиксированной ценой плюс премия имеется оговоренная фиксированная цена, к которой добавляется поощрительное вознаграждение за превышение показателей контракта, например, за выполнение проекта раньше установленного срока, с улучшенной спецификацией или качеством работ. В такой ситуации риск, связанный с удовлетворением условий контракта, берет на себя подрядчик, но покупатель учитывает некоторый дополнительный риск. Этим достигается также поощрительный эффект при выполнении контракта.

Виды контрактов с возмещением затрат



1. Контракт с возмещением затрат плюс фиксированное вознаграждение. В таком контракте подрядчику возмещаются все деньги, потраченные им на выполнение требований контракта, а также выплачиваются комиссионные. Эти фиксированные комиссионные по существу являются прибылью подрядчика от выполнения контракта. Естественно, что в контрактах с возмещением затрат плюс фиксированное вознаграждение у подрядчика минимальный стимул к контролю затрат и сокращению сроков его выполнения.



2. Контракт с возмещением затрат плюс периодическая премия. В таком контракте устанавливается премиальная система, поощряющая подрядчика за выполнение частей контракта. Премии могут определяться многими различными критериями, включая качество, сроки, четкость предоставления отчетов и т.д. Когда каждое из таких требований удовлетворено, то назначается премия, которая выплачивается подрядчику.

Виды контрактов с возмещением затрат





3. Контракт с возмещением затрат плюс за результаты. В вознаграждение таком контракте создается система стимулирования поставщика к достижению повышенных показателей работы. Так же, как и контракт с фиксированной ценой плюс премия, контракт затраты плюс премия подрядчику разрешает превышать параметры спецификаций и требований Когда контракта. проект выполняется досрочно ИЛИ превышены проектные критерии и спецификация, то выплачивается премия. Контракт с возмещением затрат ПЛЮС премия является наименее предсказуемым из всех типов контрактов. В контракт не только входят переменные издержки работы, но и должна учитываться переменная премия, которую необходимо выплатить подрядчику.

Управление поставками



проекта включает в себя процессы покупки или приобретения тех необходимых продуктов, услуг или результатов, которые производятся вне исполняющей организации.

Согласно условиям контракта организация может выступать в качестве продавца или покупателя продукта, услуги или результатов.

Упр. поставками проекта включает в себя процессы упр. контрактом и управления изменениями, необходимые для

администрирования контрактов или заказов на покупку, подготовленных членами

команды проекта.



Процессы упр. поставками проекта включите в сеси следующие элементы.

- 1 Планирование покупок и приобретений определение того, что необходимо купить или приобрести, а также когда и на
- каких условиях.
- 2 Планирование контрактов представление в документальном виде требований к продуктам, услугам и результатам, которые
- необходимо приобрести, а также определение потенциальных продавцов.
- 3 Запрос информации у продавцов получение информации, расценок, оферт или предложений (в зависимости от поставки) от
- продавцов.
- 4 Выбор продавцов анализ предложений, отбор потенциальных продавцов и обсуждение условий контракта с каждым
- продавцом.
- 5 Администрирование контрактов включает в себя
- Управление ресурсами предусматривает ряд основных процессов, в том числе закупки, поставки,
- распределение ресурсов и управление запасами.

Структурная модель процессов управления ресурсами



Структурная модель процессов управления ресурсами. Закупки ресурсов являются центральным элементом системы управления ресурсами. Приведем основные понятия.

Под закупками понимают мероприятия, направленные на обеспечение проектов ресурсами, т.е. имуществом (товарами), выполнением работ (услуг), передачей результатов интеллектуального творчества в связи с конкретным проектом. Закупки и поставки взаимосвязаны и являются, по сути, двумя сторонами процессов материально-технического обеспечения проекта.

Управление закупками, материально-техническим обеспечением проекта — подсистема управления проектом, включающая процессы приобретения товаров, продукции и услуг по проекту от внешних организаций-поставщиков. Подсистема состоит из планирования материально-технического обеспечения, выбора поставщиков, заключения контрактов и их ведения, обеспечения поставок, завершения контрактов.

Управление поставками выделяется в качестве самостоятельной подсистемы наряду с управлением закупками. Включает в себя:

- •планирование поставок;
- •организацию бухгалтерского учета;
- •доставку, приемку и хранение товара;
- •учет и контроль доставки.



Планирование и организация закупок и поставок - первый этап в управлении ресурсами проекта. Планирование и организация осуществляются на основе данных проектно-сметной документации в увязке с общим планом проекта и учитывают длительность цикла закупок и доставки ресурсов, состоят из этапов, включающих выбор поставщиков, размещение заказов и контроль за поставками. Выбор поставщиков осуществляется на основе изучения квалификационных анкет, призванных осветить управленческие, технические, производственные и финансовые возможности; список претендентов, разрабатываемый на основе изучения анкет, согласуется с заказчиком и руководителем проекта; окончательный выбор поставщиков осуществляется в результате торгов.

Размещение заказов. Совместно с проектной организацией разрабатываются мероприятия по стандартизации (сокращению номенклатуры) закупок; общие заказы оформляются только на основе работ по сокращению номенклатуры закупок; оценка заявок и проведение торгов предшествуют заключению контрактов; заключение контрактов производится в результате дополнительных встреч и согласований с победителями торгов по вопросам требований к перевозке и хранению грузов, а также порядка платежей и премирования.



Контроль за поставками осуществляется на основе специальных графиков; организуется по каждому из видов поставок (оборудование, работы, местные материалы, услуги); основывается на общем плане проекта. Все изменения вносятся в общий график проекта; основывается на стандартных формах отчетности.

Процессы закупок являются наиболее сложными в управлении ресурсами и требуют тщательной проработки. Приведем ряд основных понятий логической последовательности.

Среда, влияющая на закупки, — сочетание внутренних и внешних сил как по отдельности, так и во взаимодействии друг с другом, которое способствует или препятствует достижению цели закупок. Эти силы могут быть связаны с бизнесом, проектом или обусловлены политическими, экономическими, технологическими или организационными обстоятельствами.

Стратегия закупок по проекту — система методов, принципов взаимосвязи специфики закупок по конкретному проекту с окружающей средой проекта.

Взаимосвязь закупок (обеспечения) по проекту со структурой работ по контрактам и стадиям проекта — формализованная структура связей работ проекта и требуемого обеспечения ресурсами в разрезах сроков и контрактов.

Планирование закупок по контракту — процесс, в результате которого формируется документация по закупкам, устанавливающая принципы деятельности по закупкам (обеспечению проекта), детализирующая процесс закупок по времени, затратам, исполнителям, поставщикам, контрактам, стадиям проекта и видам ресурсов.



Предварительная оценка возможностей закупок — оценка опыта, производственных показателей (в ретроспективе), возможностей, ресурсов и текущей загруженности работой потенциальных поставщиков.

Выбор источников закупок — процесс выбора организации и /или индивидов, чьи ресурсы, надежность и производственные показатели, как предполагается, должны обеспечить достижение целей закупок.

Оценка источников закупок — общее изучение возможных поставщиков для отправки им запроса о предложениях либо для начала переговоров с ними с целью заключения контракта.

+Проверка (оценка) поставщиков для закупок по проекту— квалификационные проверки соответствия конкретных поставщиков целям проекта на стадии переговоров на контрактной фазе

проекта.





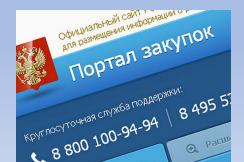
Рассмотрение технической компетентности поставщиков на этапе закупок (обеспечения проекта) — оценка соответствия поставщиков и их продукции (материалов, услуг) техническим требованиям проекта.

-Переговоры по закупкам поставкам) — этап проекта, включающий оценки поставщиков, обсуждения условий поставок, проекты контрактов по поставкам. Часть системы поддержки процессов закупок.

Рассмотрение стоимости закупок — рассмотрение заказчиком подхода к цене, его реалистичности и разумности, прогнозирование влияния экономических факторов на затраты и риски в отношении стоимости проекта.

Оценка выполнения закупок по проекту — система слежения, оценок процессов закупок (обеспечения) по фазам проекта для ведения статистики и базы информации с целью применения в других проектах.









Понятие управление поставками в проекте. Стадии процесса управления поставками в проекте. Основные задачи стадий управления поставками в проекте. Основные разновидности контрактов.



Докладчик: студент группы ЮСТ-М-2-3-2021-1 Геперидзе Галактион Отариевич