
Учебный курс

Основы управления ИТ проектами

Лекция 9

Управление поставками проекта

Содержание

- Управление поставками и контрактами
- План управления поставками
- Инструменты выбора поставщиков
- Анализ контракта
- Заключение

Управление поставками

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

Отрасль управления, занимающаяся поставками вне проектного менеджмента называется «Управление цепочкой поставок» «Supply Chain Management»

Процессы Управления поставками

- 1 Планирование покупок и приобретений
- 2 Планирование контрактов
- 3 Запрос информации у продавцов
- 4 Выбор продавцов
- 5 Администрирование контрактов
- 6 Заккрытие контрактов

Планирование покупок и приобретений

В процессе планирования покупок и приобретений устанавливается, какие нужды проекта можно удовлетворить путем закупок товаров, услуг или результатов у сторонних по отношению к проекту организаций, а какие нужды проекта можно удовлетворить силами команды проекта в процессе выполнения проекта.

Процесс планирования закупок:

ВХОДЫ

- 1 Факторы внешней среды предприятия
- 2 Активы организационного процесса
- 3 Описание содержания проекта
- 4 Иерархическая структура работ, Словарь ИСР
- 5 План управления проектом
 - Реестр рисков
 - Контрактные соглашения, касающиеся рисков
 - Требования к ресурсам операции
 - Расписание проекта
 - Оценка стоимости операций
 - Базовый план по стоимости

Процесс планирования закупок: инструменты и технологии

- 1 Анализ "производить или покупать"
 - 2 Экспертная оценка
 - 3 Типы контрактов
 - Контракты с фиксированной ценой.
 - Контракты с возмещением затрат.
 - Контракт с возмещением затрат плюс вознаграждение (CPF) или контракт с возмещением затрат плюс процент от затрат (CPPC).
 - Контракт с возмещением затрат плюс фиксированное вознаграждение (CPFF).
 - Контракт с возмещением затрат плюс вознаграждение за результаты (CPIF).
 - Контракты типа "Время и материалы".
-

Процесс планирования закупок: выходы, результаты

- 1 План управления поставками
- 2 Содержание работ контракта
- 3 Решения "производить или покупать"
- 4 Запрошенные изменения

Планирование контрактов

В процессе планирования контрактов происходит подготовка документов, необходимых для поддержки запроса информации у продавцов и выбора продавцов.

Процесс планирование контрактов:

ВХОДЫ

- 1 План управления поставками
 - 2 Содержание работ контракта
 - 3 Решения "производить или покупать"
 - 4 План управления проектом
 - Реестр рисков.
 - Контрактные соглашения, касающиеся рисков.
 - Требования к ресурсам операции.
 - Расписание проекта.
 - Оценка стоимости операций.
 - Базовый план по стоимости.
-

Процесс планирование контрактов: инструменты и техники

- 1 Стандартные формы
- 2 Экспертная оценка

Процесс планирования контактов:

ВЫХОДЫ

1 Контрактные документы

2 Критерии оценки

- Понимание требований.
- Общая стоимость или стоимость жизненного цикла.
- Технические возможности.
- Управленческие возможности.
- Технические возможности.
- Финансовые возможности.
- Производственные мощности и заинтересованность.
- Категория и величина предприятия.
- Рекомендации и отзывы.
- Права на интеллектуальную собственность.
- Права собственности.

3 Содержание работ контракта (обновления)

Запрос информации у поставщиков

Выбор поставщиков

Запрос информации у продавцов подразумевает получение от предполагаемых поставщиков ответов в виде предложений цены и заявок на удовлетворение требований проекта.

В процессе выбора продавцов получают заявки или предложения от продавцов, которые оцениваются на основании выработанных критериев для выбора одного или нескольких поставщиков, которых можно рассматривать и как квалифицированных и как приемлемых (по цене) продавцов.

Запрос информации и выбор поставщиков: ВХОДЫ

- 1 Активы организационного процесса
- 2 План управления поставками
- 3 Критерии оценки
- 4 Пакет документации по поставке
- 5 План управления проектом

Реестр рисков

Контрактные соглашения, касающиеся рисков

- 6 Предложения (после сбора информации) и типовые договоры
 - 7 Список аттестованных поставщиков (после сбора информации)
-

Запрос информации и выбор поставщиков: инструменты и техники

- 1 Система взвешивания
- 2 Независимые оценки
- 3 Система отсева
- 4 Переговоры по контракту
- 5 Система рейтинговых оценок поставщиков
- 6 Экспертная оценка
- 7 Методы оценки предложений

Запрос информации и выбор поставщиков: ВЫХОДЫ

- 1 Выбранные продавцы
- 2 Контракты
- 3 План управления контрактом
- 4 Доступность ресурсов
- 5 План управления поставками (обновления)
- 6 Запрошенные изменения

Администрирование контрактов

Процесс администрирования контрактов обеспечивает выполнение продавцом и покупателем своих обязательств по контракту.

Администрирование контрактов:

ВХОДЫ

- 1 Контракт
- 2 План управления контрактом
- 3 Выбранные продавцы
- 4 Отчеты об исполнении
- 5 Одобренные запросы на изменение
- 6 Информация об исполнении работ

Администрирование контрактов: инструменты и техники

- 1 Система управления изменениями контракта
 - 2 Подготовленный покупателем обзор выполнения работ
 - 3 Инспектирование и аудит
 - 4 Отчетность по исполнению
 - 5 Система расчетов
 - 6 Администрирование претензий
 - 7 Система оперативного учета
 - 8 Информационные технологии
-

Администрирование контрактов:

ВЫХОДЫ

- 1 Документация по контракту
 - 2 Запрошенные изменения
 - 3 Рекомендованные корректирующие действия
 - 4 Активы организационного процесса
(обновления)
Корреспонденция.
Расписания платежей и запросы на оплату.
Документация об оценке деятельности продавца.
 - 5 План управления проектом (обновления)
План управления поставками.
План управления контрактом.
-

Заккрытие контрактов

Завершение проекта подразумевает прекращение всех договорных отношений, действовавших в период его реализации, т.е. административное закрытие контрактов и осуществление всех выплат по проекту, оговоренных контрактами.

Заккрытие контрактов: входы

- 1 План управления поставками
- 2 План управления контрактом
- 3 Документация по контракту
- 4 Процедура закрытия контрактов

Заккрытие контрактов: инструменты и техники

Аудит поставок

Система оперативного учета

Заккрытие контрактов:

ВЫХОДЫ

Закрытые контракты

Активы организационного процесса
(обновления)

Папка контракта.

Приемка результатов поставки.

Документация о накопленных знаниях.

Заключение

- Рассмотрены основные аспекты управления качеством
- Рассмотрены вопросы деятельности по оценке качества контрактов поставщиков, и деятельность по устранению узких мест.