

1. 项目采购

- 为了执行项目而从项目团队外部获取产品、服务或者结果的过程，称为采购
 - 流通的产品
 - 外包采购，市面没有，现开发的产品
- 自制/外包 分析
- 专家判断

2. 项目合同

- 双方自愿达成的协议
- 签订者具有相应的法律能力
- 有充分的签约理由
- 具有合法的目的

3. 合同类型

3.1. 成本补偿合同

- 向卖方支付为完成工作而发生的全部合法实际成本，外加一笔费用作为卖方的利润。
- 风险主要在甲方（买方）
- 这种合同适用于：工作范围预计会在合同执行期间发 重大变更。
 - 成本 + 固定费用 (CPFF: Cost Plus Fixed Fee)
 - 成本 + 激励费用 (CPIF: Cost Plus Incentive Fee)
 - 成本 + 奖励费用 (CPAF: Cost Plus Award Fee)

3.2. 总价合同

- 总价合同为既定产品、服务或成果的采购设定一个总价。
- 这种合同应在已明确定义需求，且不会出现重大 范围变更的情况下使用。
- 风险主要在乙方（卖方）

- 固定总价（FFP: Firm Fixed Price）
- 固定价格加奖励费（FPI: Fixed Price Plus Incentive Fee）
 - 乙方节约成本后有奖励，
- 总价加经济价格调整（FPEPA）

3.3. 工料合同（T&M）

- 成本补偿合同和总价合同特点的混合型合同
- 必须为每一个单位的工作量付出一定的报酬

4. 软件外包

- 优先是解决企业内部的人力资源限制

5. 合同计划

- 明确如何进行委托、委托什么项目、何时进行、费用如何等，
- 选择需要的合同类型，采用的招标方式、合同形式等。
- 输出
 - 招标书或者类似招标书的形式体现的

6. 敏捷项目合同管理计划

敏捷宣言

- 客户协作高于合同协商

敏捷合同策略

- 多层协议结构
 - 主协议、子协议
- 价值交付
 - 强调价值交付，基于价值驱动进行迭代交付。

- 总价增量

- 总价增量策略是无限定项目总预算,而是将范围分解为一些微型交付成果,例如以Story为单位的交付成果,单独计算成本预算,可以很好的控制成本预算.

- 灵活总价方案

- 灵活总价方案是灵活的合同总价策略,例如如果在合同期限之前交付,则可对供应商的高效率进行奖励。相反,如果供应商延迟交付,则将扣除一定费用。如果敏捷供应商在仅完成一半范围时便可交付足够的价值,且客户不再需要另外一半范围,则不必支付这部分费用。

- 动态范围方案

- 动态范围方案是对于具有固定预算的合同,供应商可为客户提供在项目特定点改变项目范围的方案。