

因应用领域不同,协议可以是合同、服务水平协议(SLA)、谅解备忘录、协议备忘录(MOA)或订购单。

合同中未规定的任何事项则不具法律强制力。开展国际合作的项目经理应牢记,无论合同规定如何详尽,文化和当地法律对合同及其可执行性均有影响。

因应用领域不同,卖方可以是承包商、供货商、服务提供商或供应商;买方可能为最终产品的所有人、分包商、收购机构、服务需求者或购买方。

### 3、16.1.2 管理新实践(了解)

- **工具的改进**: 在线工具(发布采购广告、在线查找采购文件、在线填写);建筑信息模型(BIM)
- **更先进的风险管理**: 编制合同时准确地将具体风险分配给最有能力对其加以管理的一方,合同中可以明确规定风险管理是合同工作的一部分。
- **变化中的合同签署实践**: 承包商越来越重视在采购过程中与客户开展密切合作,以便对批量采购或有其他特殊关系的客户给予折扣优惠。为了减少执行过程中的问题和索赔,采用国际公认的标准合同范本也日益普遍。
- **物流和供应链管理**: 供应链管理也是承包商的项目团队日益重视的一个领域。在项目早期,不仅要明确主要的采购渠道,通常还需要明确次要和备选渠道。
- **技术和干系人关系**: 采用包括网络摄像在内的技术,以改善与干系人的沟通和关系。使用网络摄像机记录现场情况,能够避免对事实的分歧,从而能够把与现场施工有关的争议降到最低程度。
- **试用采购**: 在决定大批量采购之前,有些项目会试用多个候选卖方,向他们采购少量的可交付成果和工作产品。

## 16.2 项目采购管理过程

### 1、16.2.1 过程概述(背诵)

过程	过程定义	主要作用
1. 规划采购管理	记录项目采购决策、明确采购方法,及识别潜在卖方的过程	确定是否从项目外部获取货物和服务,如果是,则还要确定将在什么时间、以什么方式获取什么货物和服务【仅开展一次或仅在项目的预定义点开展】
2. 实施采购	获取卖方应答、选择卖方并授予合同的过程	选定合格卖方并签署关于货物或服务交付的法律协议。本过程的最后成果是签订的协议,包括正式合同。【在整个项目期间定期开展】
3. 控制采购	管理采购关系、监督合同绩效、实施必要的变更和纠偏,以及关闭合同的过程	确保买卖双方履行法律协议,满足项目需求【在整个项目期间开展】

### 2、5 大过程组与项目采购管理(掌握)

10 大管理	启动过程组	规划过程组	执行过程组	监控过程组	收尾过程组
项目采购管理		①规划采购管理	②实施采购	③控制采购	

### 3、16.2.2 裁剪考虑因素(了解)

裁剪考虑: 采购的复杂性、物理地点、治理和法规环境、承包商的可用性

### 4、16.2.3 敏捷与适应方法(了解)

在敏捷或适应型环境中,可能需要与特定卖方进行协作来扩充团队。这种协作关系能够营