

QUẢN LÝ MUA SẴM



NỘI DUNG

- ☐ Quản lý mua sắm trang thiết bị dự án
- ☐ Quy trình quản lý mua sắm
- ☐ Lập kế hoạch mua sắm
- ☐ Tiến hành mua sắm
- ☐ Quản lý mua sắm

NỘI DUNG

- 9.1. Lập kế hoạch mua sắm trong dự án
- 9.2. Lập kế hoạch đấu thầu
- 9.3. Lựa chọn nhà cung cấp
- 9.4. Quản lý hợp đồng cung cấp
- 9.5. Kết thúc hợp đồng



Quản lý mua sắm (Administer Procurements)

- ❑ Quản lý mua sắm bao gồm các quy trình cần thiết để mua sản phẩm, dịch vụ từ bên ngoài nhóm dự án
- ❑ Quản lý mua sắm bao gồm: quản lý hợp đồng, đơn đặt hàng được phát hành bởi các thành viên trong nhóm dự án được ủy quyền
- ❑ Thanh tra và kiểm toán theo yêu cầu của người mua và người bán theo quy định trong hợp đồng mua sắm có thể được thực hiện trong quá trình thực hiện dự án để xác minh sự tuân thủ trong quá trình làm việc



Quy trình quản lý mua sắm

- ❖ **Lập kế hoạch mua sắm (plan procurements):** xác định sản phẩm cần mua và thời điểm tiến hành mua.
- ❖ **Tiến hành mua sắm (Conduct Procurements):** lập ra những yêu cầu sản phẩm và nhận biết nguồn lực tiềm năng.
- ❖ **Quản lý mua sắm (Administer Procurements):** quản lý các mối quan hệ mua sắm, giám sát thực hiện hợp đồng và thực hiện các thay đổi và chỉnh sửa khi cần thiết.
- ❖ **Hoàn tất quá trình mua sắm (Close Procurements):** hoàn tất quá trình mua sắm

Lập kế hoạch mua sắm

- ❑ Kế hoạch mua sắm là quá trình xem xét quyết định mua sắm, xác định các yếu tố:
 - ❖ Phương pháp tiếp cận
 - ❖ Những người bán tiềm năng.
 - ❖ Những nhu cầu của dự án cần phải mua lại các sản phẩm, dịch vụ, hoặc kết quả bên ngoài của tổ chức dự án.



Lập kế hoạch mua sắm

Công cụ và kỹ thuật sử dụng (Tools and Techniques)

- ❖ **Make or buy Analysis:** Phân tích việc tự thực hiện hay mua một dịch vụ hay một sản phẩm cụ thể từ bên ngoài. Thường liên quan tới phân tích tài chính.
- ❖ **Expert Judgement:** Dựa trên ý kiến của các chuyên gia pháp lý, đưa ra các đề xuất các điều khoản và điều kiện mua sắm



Lập kế hoạch mua sắm

- ❑ **Contract Types - Hợp đồng mua sắm:** Các điều khoản, điều kiện cụ thể trong hợp đồng nhằm khắc phục mức độ rủi ro của người mua và người bán.
- ❑ **Fixed price contracts:** Thiết lập tổng giá cho sản phẩm hoặc dịch vụ được cung cấp:
 - ❑ ***Firm Fixed Price Contracts (FFP)*:** giá hàng hóa được thiết lập ngay từ đầu và không đổi.
 - ❑ ***Fixed Price Incentive Fee Contracts (FPIF)*:** giá cố định cho người mua và người bán kèm theo một số phí ưu đãi.
 - ❑ ***Fixed Price with Economic Price Adjustment Contracts (FP-EPA)*:** Đây là loại hợp đồng dài hạn, giá có thể được điều chỉnh.

Lập kế hoạch mua sắm

❑ **Cost reimbursable contracts-Hợp đồng hoàn trả chi phí:** hợp đồng liên quan đến việc thanh toán cho người bán gồm tất cả các chi phí thực tế phát sinh hợp pháp, cộng với một khoản phí đại diện cho lợi nhuận người bán. Ba loại hợp đồng phổ biến:

- Chi phí cộng với cố định phí (CPFF),
- Chi phí thêm phí ưu đãi (CPIF),
- Chi phí cộng với giải thưởng (CPAF)



Lập kế hoạch mua sắm

- ❑ **Chi phí cộng lệ phí cố định (CPFF=Cost plus fixed fee):** bên mua trả cho bên bán khoản chi phí thực hiện phù hợp cộng với lệ phí cố định chi trả luôn dựa trên một tỷ lệ phần trăm của chi phí đã được ước tính.
- ❑ **Chi phí cộng phí ưu đãi (CPIF =Cost plus incentive fee):** bên mua trả cho bên bán khoản chi phí thực hiện phù hợp cộng với một khoản lệ phí trước và một khoản tiền thưởng khích lệ.
- ❑ **Chi phí + % chi phí (CPPC=Cost plus percentage of costs):** bên mua trả cho bên bán khoản chi phí thực hiện phù hợp cộng với một tỷ lệ phần trăm định sẵn dựa trên tổng chi phí.

Lập kế hoạch mua sắm

❑ Output -Kết quả của quy trình lập kế hoạch mua sắm:

- ❖ **Procurement Management Plan:** kế hoạch quản lý mua sắm mô tả quá trình mua sắm sẽ được quản lý từ phát triển tài liệu mua sắm thông qua hợp đồng mua sắm
- ❖ **Procurement Statements of Work (SOW)- Bảng kê khai công việc:** mô tả chi tiết việc mua sắm, giúp cho những nhà thầu hiểu rõ những yêu cầu của khách hàng
- ❖ **Make or buy Decisions** - Quyết định mua sắm
- ❖ **Procurement Documents** - Tài liệu mua sắm

Tiến hành mua sắm

- ❑ Tiến hành đấu thầu là quá trình để có được câu trả lời người bán, lựa chọn một người bán, và thực hiện hợp đồng.
- ❑ Trong quá trình này, nhóm nghiên cứu sẽ nhận được hồ sơ dự thầu, đưa ra các tiêu chí lựa chọn một hoặc nhiều người bán, những người có đủ điều kiện theo yêu cầu của nhóm dự án.

Tiến hành mua sắm

❖ Cách thực hiện:

- Hội nghị nhà thầu là những cuộc họp với tất cả người bán và người mua tiềm năng trước khi đệ trình một giá thầu.
- Quá trình xem xét đánh giá chính thức sẽ được xác định bởi các chính sách mua sắm của người mua.
- Ý kiến của các chuyên gia: một đội ngũ đánh giá với chuyên môn cao tham gia trong đánh giá các đề nghị người bán.

Tiến hành mua sắm

❖ Cách thực hiện:

- Danh sách người bán tiềm năng có thể được mở rộng bằng cách đặt các quảng cáo trong các ấn phẩm lưu thông chung như báo chí hoặc trong các ấn phẩm thương mại đặc biệt
- Internet có một ảnh hưởng lớn trên hầu hết các dự án mua sắm.
- Đàm phán làm rõ các yêu cầu và các điều khoản khác trong những mua sắm để có thể đạt được thoả thuận trước khi ký hợp đồng.



Tiến hành mua sắm

❑ Kết quả:

- ❖ Lựa chọn người bán trong một phạm vi cạnh tranh dựa trên kết quả của đề nghị hoặc đánh giá các hồ sơ dự thầu, và đàm phán một hợp đồng dự thảo sẽ trở thành hợp đồng thực tế khi kết quả được đưa ra
- ❖ Một hợp đồng mua sắm được trao cho những người bán đã được chọn. Hợp đồng có thể dưới các hình thức đơn đặt hàng đơn giản hoặc một tài liệu.
- ❖ Quản lý hợp đồng nhằm đảm bảo sự thực hiện của nhà cung cấp đáp ứng được các yêu cầu giao kèo theo hợp đồng
- ❖ Hợp đồng liên quan tới pháp lý, do đó điều quan trọng là những nhà làm hợp đồng phải chịu trách nhiệm pháp lý trong việc lập và quản lý hợp đồng



Quản lý mua sắm

❑ Quản lý mua sắm là quá trình quản lý các mối quan hệ mua sắm, giám sát thực hiện hợp đồng và thực hiện các thay đổi và chỉnh sửa khi cần thiết, dựa trên các tài liệu:

- ❖ Tài liệu mua sắm
- ❖ Kế hoạch quản lý dự án
- ❖ Yêu cầu thay đổi đã được phê duyệt có thể bao gồm sửa đổi các điều khoản và điều kiện của hợp đồng bao gồm cả báo cáo kết quả mua sắm của công việc, giá cả, và mô tả của các sản phẩm, dịch vụ.



Quản lý mua sắm

❑ Công cụ thực hiện:

- ❖ Hệ thống kiểm soát thay đổi hợp đồng xác định quá trình mua sắm có thể được sửa đổi, bao gồm các thủ tục giấy tờ, thủ tục giải quyết tranh chấp.
- ❖ Đánh giá thực hiện mua sắm là đánh giá tiến độ của người bán theo đúng kế hoạch so với hợp đồng.

Quản lý mua sắm

❑ Công cụ thực hiện:

- ❖ Thanh tra và kiểm toán theo yêu cầu của người mua và người bán hỗ trợ theo quy định trong hợp đồng mua sắm có thể được thực hiện trong quá trình thực hiện dự án để xác minh sự tuân thủ trong quá trình làm việc.
- ❖ Cung cấp các thông tin về hiệu quả của người bán đạt được các mục tiêu hợp đồng.
- ❖ Thanh toán cho người bán thường được xử lý bởi hệ thống thanh toán tài khoản của người mua



Quản lý mua sắm

❑ Công cụ thực hiện:

- ❖ **Quản lý khiếu nại:** người mua và người bán không thể đạt được một thỏa thuận về bồi thường khi có một sự thay đổi đã xảy ra.
- ❖ Hệ thống quản lý hồ sơ được sử dụng bởi người quản lý dự án để quản lý hợp đồng, hồ sơ và tài liệu đấu thầu.

Kết thúc mua sắm

- ❑ Kết thúc mua sắm liên quan đến các hoạt động hành chính như:
 - ❖ Hoàn thiện các thủ tục hành chính.
 - ❖ Cập nhật hồ sơ để phản ánh kết quả cuối cùng và lưu trữ thông tin đó để sử dụng trong tương lai.
 - ❖ Kết thúc từng hợp đồng áp dụng đối với các dự án hoặc các giai đoạn của một dự án

Kết thúc mua sắm

- ❑ Người mua, cung cấp cho người bán văn bản chính thức thông báo rằng hợp đồng đã được hoàn thành. Yêu cầu kết thúc mua sắm
- ❑ Cập nhật tài sản:
 - ❖ Hồ sơ mua sắm
 - ❖ Có thể chấp nhận
 - ❖ Tài liệu bài học kinh nghiệm.