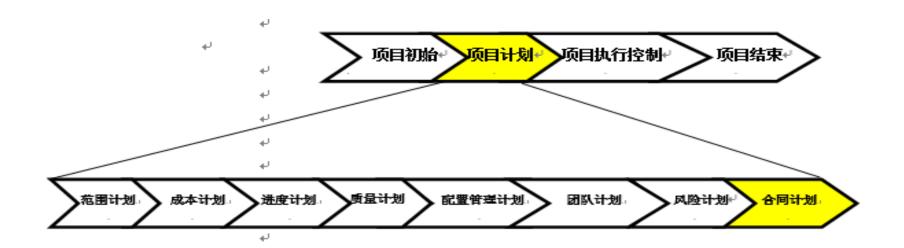
### 情景展示



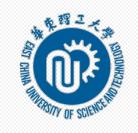


### 路线图: 合同计划









## 软件项目管理 第二篇

第 12 章 软件项目合同计划

#### 本章要点



- 一 合同类型
- 二 合同计划
- 三 敏捷项目合同计划

皿 案例分析

#### 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.

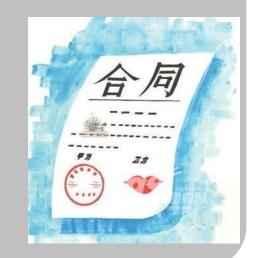


### 合同



# 合同是具有法律效力的协议

- ✓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



### 合同类型





#### 一、成本补偿类合同



- 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。
- □ 这种合同适用于:工作范围预计会在合同执行期间发生重大变更。

#### 成本补偿类合同



CPFF

▶ 成本加固定费用 (CPFF:Cost Plus Fixed Fee)

CPIF

➤ 成本加激励费用 (CPIF: Cost Plus Incentive Fee)

CPAF

▶ 成本加奖励费用 (CPAF: Cost Plus Award Fee)

### 实例-成本加固定费用CPFF





### 实例-成本加激励费用 CPIF



- ▶ 预计成本=10万
- ▶ 利润1万
- ➤ 激励分配80/20

例1: 如果按照预计成本完成,则支付总价=11万

例2: 如果实际成本降至8万则 支付总价=8+1+2\*20%=9.4万

### 实例-成本加奖金CPAF



- ▶ 预计成本=10万
- > 甲方判断决定奖励费用

例1:没有奖励,

则支付总价=10万

例2: 奖励: 3万

则支付总价=13万

### 二、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。

### 总价合同



FFP

固定总价 Firm Fixed Price

**FPI** 

固定价格加奖励费 Fixed Price Plus Incentive Fee

**FPEPA** 

总价加经济价格调整

### 实例-固定总格: FFP



合同价格: 100万

例1:实际成本80万,

则总价=100万

例2:实际成本150万,

则总价100万

### 实例-总价加激励费用 (FPIF)



▶目标成本: 100万

➤价格上限: 110万

▶卖方利润: 10万

▶分享比例: 70/30

例1:实际成本80万,

则总价=80+10+20\*30%=96万

例2:实际成本150万,

则总价110万

### 总价加经济价格调整(FPEPA)



在一个基本的总价基础上,根据一些特殊情况进行最后总价的调整。

	調整合同价款: $\Delta P = P_0 \left[ A + \left( B_1 \times \frac{F_{c1}}{F_{c2}} + B_2 \times \frac{F_{c2}}{F_{c2}} + B_3 \times \frac{F_{c3}}{F_{c3}} + L + B_n \times \frac{F_{cn}}{F_{cn}} \right) - 1 \right]$
	式中 ΔP——需调整的价格差额;
	· Po——约定的付款证书中承包人应得到的已完成工程量的金额
	此项金额应不包括价格调整、不计质量保证金的扣留
	支付、预付款的支付和扣回。约定的变更及其他金额
价格调整公式	按现行价格计价的, 也不计在内:
	A定值权重 (即不调部分的权重);
	B <sub>1</sub> ; B <sub>2</sub> ; B <sub>3</sub> ; ··· ; B <sub>n</sub> ——各可测因子的变值权重 (即可调部分的权重)。为各可 因子在投标函投标总报价中所占的比例;
	Fa: Fa: Fa: W: Fa ——各可调因子的现行价格指数,指约定的付款证书相关 期最后一天的前 42 天各可调因子的价格指数;
	Fo1; Fo2; Fo3; ···; Fo5——各可调因子的基本价格指数,指基准日期的各可调因的价格指数

### 三、工料合同 (T&M)合同



- □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

### 例如:

- ✓ 工程师单价:130美元/工时
- ✓ 产品单价:1500元/功能点

### 合同类型与相应的风险



### 乙方风险

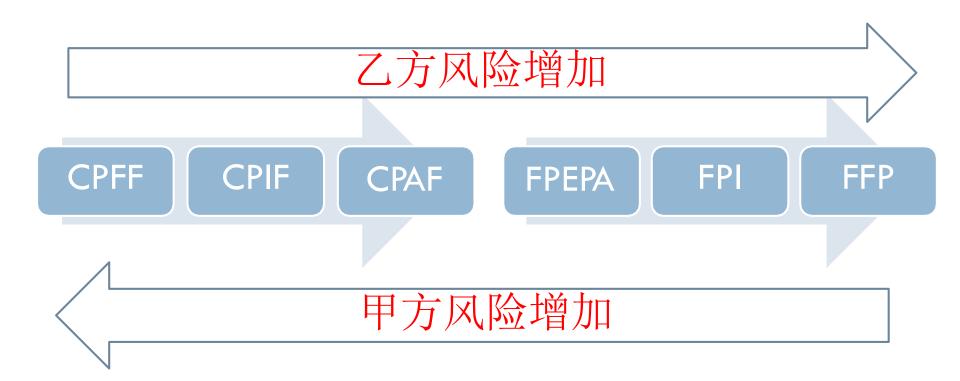
成本补偿类合同

总价合同

甲方风险

### 合同类型与相应的风险





#### 本章要点



- 一 项目合同
- \_ 合同计划
- 三 敏捷项目合同计划

皿 案例分析

### 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。

### 合同计划



### 输出:

~ 招标书或者类似招标书的形式体现的

#### 本章要点



- 一 项目合同
- \_ 合同计划
- 三 敏捷项目合同计划

皿 案例分析

### 客户协作高于合同协商



《敏捷宣言》认为"客户协作高于合同协商"

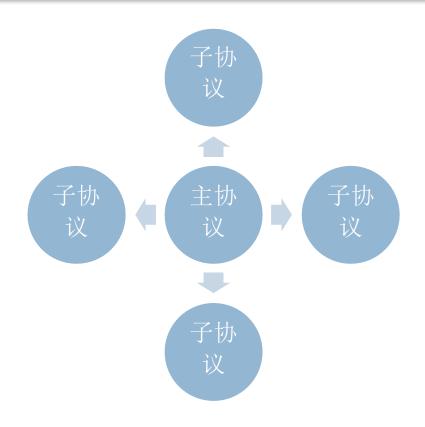
### 敏捷合同策略



- □多层协议结构
- □价值交付
- □总价增量
- □灵活总价方案
- □动态范围方案

### 多层协议结构

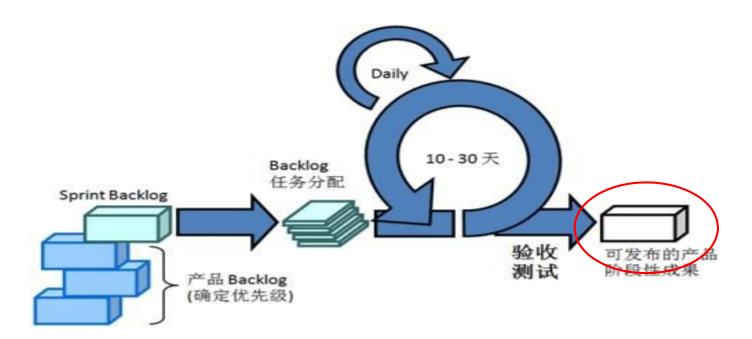




### 价值交付



强调价值交付,基于价值驱动进行迭代交付。



### 总价增量



总价增量策略是不限定项目总预算,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。

#### 本章要点



- \_ 项目合同
- 一 合同计划
- 三 敏捷项目合同管理

四 案例分析

### MED案例分析



#### 《医疗信息商务平台》任务委托书。

	e			北京 XXXX 有限	公司↩  。
任务	委托书↔	乙方 (受托方			.1
-		任务予确可		BUPTMED-20120812-	0014
		系统名称及版			а
		任务下达栏	*由年	方填写料	
任务名称↩					
Ψ.	☑A: 开发				
任务性质。				件性能上的缺陷、排除	<b>兵炮中的误使用)</b>
		护(因外邻环境成绩			
				能和性能需求引发的修	改).,
	□ E: 其他(上)	<b>老以外的技术服务</b> )			
	a			l	
计划开始时间				十间.。20121110.。	
		合 1.1人月。	a:	MATE NAME OF THE PARTY OF THE P	
	*注明小与金额				
		_元,(大写)	或万多	*仟 <u>蒌</u>	
(含报酬)←		1507414			
【任务概述】:	ąJ.				
1. 邮件收发管	理←				
2. 邮箱管理↔					
		发,草稿,垃圾	後事件. ←		
4. 通讯录管理	<b>E</b> +1				
ψ.					
	*由双方磷认的	等求规格说明书、	交更说明或是	医统问题报告 华州	
J					
【信息技术部	意見】: ↩				
【信息技术部	意见】: ↔				
【信息技术部	意见]: ↓				
【信息技术部	意見]: ↩	负责人签	字:	日期:	
【信息技术部					
【信息技术部	意见】: ↓			日期: 目負責人签字: 日 期:	if

本次任务实际 • 注明小与金额和六与金额	
税前服务费用 至	元,(大写)
(含扱酬) ₽	
【任务完成情况】: *由甲方简要概述份	· 务完成情况料
2	
į.	
【提交文档清单】: *由乙方提交相并为	· 科与程序和超速发射
EVEN AND THE TELESCOPE OF THE PERSON OF THE	12 -y 12/7 ( V-5 / / 3 - 1 · ·
J	
甲方接受人签字:	乙方提交人签字:
甲方接受人签字: 日 期:	日 期:←
甲方接受人签字: 日 期:	
甲方接受人签字: 日期:	日期:↓
甲方接受人签字: 日 期: 任 <u>条</u> 验	日期:↓
甲方接受人签字: 日 期: 任 <u>姜</u> 验 任 <u>卷</u> 验 【验收结论】: * * 年 7 根据验收报告出	日期:₽  收信息程₽  兵致收给论,双方卖卖人签字榜以来。
甲方接受人签字: 日 期: 任 <u>条</u> 验	日期:↓

### 小结



- □合同类型 □合同计划