

Управление закупочной деятельностью в проектно-ориентированных компаниях

Бизнес проектно-ориентированной компании строится через реализацию проектов. Эффективность ее работы напрямую зависит как от правильности выбора портфеля проектов, так и от успешности завершения каждого из них.

Если компания выполняет проекты с привлечением контрагентов, то успешность завершения проектов (к которой относят достижение целей к заданному сроку при ограниченной стоимости) во многом зависит от качества управления закупочной деятельностью.

К процессам управления закупочной деятельностью относят: формирование потребностей проекта в выполнении работ и материально-техническом обеспечении силами поставщиков/подрядчиков, формирование лотов на проведение тендеров для выбора исполнителя, предоставляющего требуемые услуги, контроль за выполнением обязательств по контрактам и их оплатой, а также отслеживание задолженностей по отдельным договорам, каждому проекту и портфелю проектов компании в целом.

Для обеспечения прозрачности закупочной деятельности и принятия своевременных управленческих решений ГК «ПМСОФТ» предлагает программное обеспечение, в котором реализованы следующие возможности:

1. Детальное планирование потребностей компании в материалах и услугах, осуществляемое в соответствии с календарно-сетевыми графиками выполнения работ;
2. Проведение конкурсных процедур, в т.ч. организация выбора наиболее предпочтительных предложений и заключение договоров;
3. Ведение договорной документации: договоров, дополнительных соглашений и актов выполненных работ;
4. Контроль реализации проектов на основе консолидированной отчетности по плановым и фактическим показателям выполнения договоров.

В рамках мастер-класса будет представлен подход к комплексному управлению закупочной деятельностью с использованием программного обеспечения PM.Contract&Procurement, которое позволяет автоматизировать весь процесс управления закупочной деятельностью в проектно-ориентированных компаниях.