



# Menaxhimi i Projekteve

LIGJERUES: BUTRINT **BATALLI**

Java X

# Menaxhimi i Projekteve

## Përmbajtja

### ***Menaxhimi i Projekteve;***

|

### **Menaxhimi i Prokurimit të Projektit**

- ▶ Procesi i menaxhimit të prokurimit të projektit;
- ▶ *Plani i Blerjeve,*
- ▶ Kontraktimi, Marrja e përgjigjeve nga shitësit/furnitorët, Faza e vlerësimit zgjedhja furnitorëve.



## ***Menaxhimi i Projekteve;***

### **Menaxhimi i Prokurimit të Projektit**

Procesi i menaxhimit të prokurimit të projektit;

*Plani i Blerjeve,*

Kontraktimi, Marrja e përgjigjeve nga shitësit/furnitorët,

Faza e vlerësimit zgjedhja e furnitorëve.

Kontratat dhe tipet e furnizimit;

Administrimi i kontratës, mbyllja e kontratës

# Proceset e Menaxhimi TË PROKURIMIT TË PROJEKTIT

Menaxhimi I prokurimit të projektit përfshin gjashtë proceset që vijojnë. Pesë proceset e para do të trajtohen këtu, ndërsa mbyllja e kontratës do të trajtohet në kapitullin e përfundimit të projektit.

- 1. Plani I blerjes**
- 2. Plani I kontraktimit**
- 3. Kërkimi I përgjigjeve të shitësve**
- 4. Zgjedhja e shitësve**
- 5. Administrimi I kontratës**
- 6. Mbyllja e kontratës**

# 1. Plani I blerjes

Disa organizata kanë gjithashtu edhe një sistem zgjedhje dhe parakualifikimi të furnitorëve.

Tre teknika dhe mjete zakonisht janë më të përdorshmet në planifikimin e prokurimit. Ato janë:

- analiza të prodhosh-apo- të blesh,
- gjykimi I ekspertit dhe
- tipet e kontrates.

## Plani I blerjes

Teknika të tjera që janë të vlefshme për klientin gjatë planifikimit të prokurimit përfshijnë:

- ▶ Kërkimin e tregut
- ▶ Proçesi I menaxhimit të riskut
- ▶ Termat dhe konditat e kontratës.

Teknika që është më e rëndësishme dhe me një shqetësim të veçantë për menaxhimin e projektit është analiza të prodhosh-apotë blesh.

## Të prodhosh vs. të blesh

### ARSYET PËR TË PRODHUAR

1. Kosto më e ulët e prodhimit
2. Më tepër kontroll mbi cilësinë dhe kohën
3. Mungesë e furnitorëve të përshtatshëm
4. Sigurimi i elementit sipas specifikimeve të klientit
5. Përdorimi i kohës dhe i ekspertizës së grupit të projektit
6. Mbrojtje e pronësisë së projektit

### ARSYET PËR TË BLERË

1. Mundësi e grupit të projektit për tu marrë me aktivitete të tjera të rëndësishme
2. Aftësia e përdorimit të furnitorëve të specializuar
3. Fleksibiliteti në prokurim
4. Burimet menaxheriale dhe teknike jo të duhura
5. Kapaciteti i pamjaftueshëm
6. Kërkesat për volum të vogël

# OUTPUTET E PLANIFIKIMIT TË PROKURIMIT

OUTPUTET E PLANIFIKIMIT TË PROKURIMIT JANË:

- ▶ **Plani I menaxhimit të prokurimit** I cili është pjesë e planit të përgjithshëm të projektit. Është një dokument I cili përshkruan se si proceset e prokurimit nga hartimi I dokumentacionit të prokurimit deri tek mbyllja e kontratës do të menaxhohet.
- ▶ **Deklarimi I kontratës së punës.** Ky është një përshkrim I përmbledhur I produkteve, shërbimeve dhe rezultateve që do të sigurohen nëpërmjet kontratës.



## PROBLEMET ME BURIMET E JASHTME

- ▶ Humbja e kontrollit të kohës për përfundimin e aktiviteteve të projektit
- ▶ Mungesa e kontrollit të kostos për aktivitetet që kryhen me burime të jashtme
- ▶ Humbja graduale e aftësive speciale për të bërë disa aktivitete specifike
- ▶ Humbja e fokusit të projektit dhe konflikti i mundshëm i interesave
- ▶ Menaxhimi jo efektiv si rezultat i ndërveprimeve konfliktuale të biznesit

## 2. PLANI I KONTRAKTIMIT

Dy outputet kryesore të këtij procesi janë dokumentet e prokurimit dhe kriteret e vlerësimit.

- ▶ Dokumentat e prokurimit
- ▶ Kriteret e vlerësimit

**Dokumentat e prokurimit.** Termat e zakonshëm përfshijnë ftesën për ofertë, kërkesën për kuotim, kërkesën për propozim, kërkesën për tender, ftesën për negocim dhe kërkesën për informacion. Ofertat përfshijnë kërkesa shumë të qarta, e venë theksin tek çmimi dhe vlerësohen për ofertën më të ulët të mundëshme.

## 2. PLANI I KONTRAKTIMIT

Dy outputet kryesore të këtij procesi janë dokumentet e prokurimit dhe kriteret e vlerësimit.

- ▶ **Kriteret e vlerësimit-** mund të jenë objektive ose subjektive dhe përdoren për të renditur apo për të vlerësuar me pikë propozimet. Faktorët si : koston e përgjithshme; aftësinë teknike; metodën teknike; kapacitetin financiar; kapacitetin e prodhimit; përmasat dhe lloji I biznesit; të drejtat e pronësisë intelektuale.



### 3. KËRKESA PËR PËRGJIGJET E SHITËSIT

- ▶ Proçesi I planifikimit të prokurimit përfshi **gjithashtu identifikimin, vlerësimin dhe zgjidhjen e shitësve/furnitorëve të mundshëm**. Këto vendime ndikohen nga natyra e projektit dhe kohëzgjatja e projektit.
- ▶ Shpesh ndermarrjet hartojnë listën e furnitorëve të kualifikuar dhe lejojnë vetëm kompanitë e listuara që të paraqesin propozimin për projektin që do të ndërmerret.
- ▶ Propozimet janë ofertat që paraqiten nga shitësit e mundshëm që tregojnë gatishmërinë e tyre dhe aftësinë për të plotësuar nevojat e blerësit.

### 3. KËRKESA PËR PËRGJIGJET E SHITËSIT

Propozimet janë ofertat që paraqiten nga shitësit e mundshëm që tregojnë gatishmërinë e tyre dhe aftësinë për të plotësuar nevojat e blerësit.

Ka tre hapa që shitësi angazhohet në këtë proces:

- ▶ aktiviteti para shitjes,
- ▶ marrja e vendimit për të paraqitur ose jo ofertë, dhe
- ▶ përgatitja e ofertës ose e propozimit.

## 3. KËRKESA PËR PËRGJIGJET E SHITËSIT

### Aktiviteti përpara shitjes

- ▶ **Aktiviteti përpara shitjes** duhet të fillojë me përpjekjen për të identifikuar klientët e mundshëm. Ky është një funksion marketingu i vazhdueshëm që i kalon shitësit që të përcaktojë blerësit e mundshëm të produkteve apo shpërblimeve të tij.
- ▶ Bazuar në këtë punë para shitjes, shitësit duhet të krijojnë listën e klientëve ekzistues dhe të mundshëm. Këto lista duhet të azhurnohen në mënyrë të vazhdueshme dhe klientët duhet të identifikohen sipas prioritetit. Ndërkohë shitësi duhet të ndërmarrë një vlerësim të drejtë të konkurrenteve të ndryshëm në treg, duke përfshirë anët e forta dhe të dobëta të tyre, në mënyrë që të përgatitet që të konkurrojë në mënyrë sa më efektive.

## 3. KËRKESA PËR PËRGJIGJET E SHITËSIT

### MARRJA E VENDIMIT PËR TË PARAQITUR OSE JO OFERTËN

- ▶ Vlerësimi I parë I shitësit kërkon identifikimin dhe analizën e oportuniteteve që paraqiten nga kërkesa.
- ▶ Vlerësimi I dytë kërkon identifikimin dhe analizën e risqeve që paraqiten me kërkesën.

## 3. KËRKESA PËR PËRGJIGJET E SHITËSIT

### PËRGATITJA E OFERTËS

- ▶ Përgatitja e propozimit aktual duhet zakonisht të jetë një punë në grup që menaxhohet si një projekt I vogël. Duke përfshirë info kush është blerësi, cilat janë preferencat e blerësit dhe cilët janë konkurentët.
- ▶ Propozimet e kaluara, qofshin ato të sukseshme ose jo, mund të përmbajnë informacion të vlefshëm për tu përdorur si referencë në përgatitjen dhe përmisimin e propozimit aktual.
- ▶ Oferta ose propozimi është sigurisht outputi kryesor I përgatitjes së ofertës apo propozimit..



## 4. FAZA E VLERËSIMIT- ZGJEDHJA E SHITËSVE

- ▶ Mbase vlerësimet janë marrë fillon faza e vlerësimit. **Në këndvështrimin e blerësit hapi tjetër është procesi I zgjedhjes së burimit; në këndvështrimin e shitësit është negocimi dhe formimi I kontratës.** Zgjedhja e burimit do të përfshijë aplikimin e kriterëve të zgjidhjes së burimit, standardet e vlerësimit dhe procesin e vlerësimit me pikë.
- ▶ Për disa projekte çmimi mund të jetë determinuesi kryesor, por mund të përdoren edhe kriter të tjera, veçanërisht kur subjekt I prokurimit përbëhet nga shërbime ose kërkesa tepër të specializuara.

## 4. FAZA E VLERËSIMIT- ZGJEDHJA E SHITËSVE

Mbasi është përcaktuara lista e furnitorëve të mundshëm, grupit të projektit i nevojitet që të vlerësojë çdo furnitorë të mundshëm në mënyrë individuale. Këto metoda dhe analiza janë:

- ▶ Mbikqyrja apo shqyrtimi i furnitorit
- ▶ Analiza financiare e situatës
- ▶ Vizitat në mjediset e kompanisë
- ▶ Analiza për aftësinë e shpërndarjes

## 4. FAZA E VLERËSIMIT- ZGJEDHJA E SHITËSVE

- ▶ Propozimi që ofron vlerën më të ulët për këtë kriter merr zero pikë, propozimi që ofron vlerën më të lartë merr 100 pikë dhe çdo pikë tjetër bie proporcionalisht ndërmjet këtyre dy limiteve.
- ▶ Hapi I fundit në vlerësimin e propozimit është llogaritja e pikëve finale të ponderuar.
- ▶ Pikët finale për çdo kriter arrihen duke aplikuar faktorin e ponderimit për çdo pikë jepet sipas vlerësimit standard.

## 4. FAZA E VLERËSIMIT- ZGJEDHJA E SHITËSVE

P.sh. një propozim mund të ketë pikët që vijon përpara ponderimit final:

Vlerë teknike:60

Kosto: 80

Skeduli: 100

Nëse faktorët e rëndësishëm të caktuar për këto kriter të zgjidhura janë 60 %, 25 % dhe 15% respektivisht, pikët finale të propozimit llogaritet si vijon:

Vlerë teknike:  $60 \times 60\% = 36$

Kosto:  $80 \times 25\% = 20$

Skeduli:  $100 \times 15\% = 15$

Shuma=  $36 + 20 + 15 = 71$

## 4. FAZA E VLERËSIMIT- ZGJEDHJA E SHITËSVE

### NEGOCIMI DHE FORMULIMI I KONTRATËS

- ▶ Kur negocimi është i nevojshëm ai është procesi i arritjes së marrëveshjes për të formuar kontratën dhe duhet të adresojë të gjitha aspektet e prokurimit duke përfshirë kërkesat teknike, skedulet, çmimin dhe kushte të tjera.

## 5. ADMINISTRIMI I KONTRATËS

### **Administrimi I kontratës**

- ▶ Procesi i menaxhimit të kontratës dhe I lidhjeve ndërmjet blerësit dhe shitësit,
- ▶ I shqyrtimit dhe I dokumentimit se si shitësi është duke performuar apo ka performuar, për të përcaktuar veprimet korigjuesë që kërkohen dhe për të siguruar marrëdhëniet në të ardhmen me shitësin.
- ▶ I menaxhimit të ndryshimeve që lidhen me kontratën dhe kur është e përshtatshme dhe menaxhimin e marrëdhënieve kontraktuale me blerësin e jashtëm të projektit

## 5. ADMINISTRIMI I KONTRATËS

- ▶ Hap tjetër I rëndësishëm në përgatitjen për të kryer kontratën është kryerja e analizës së detajuar të kontratës.
- ▶ Këtu përfshihet leximi i gjithë termave dhe kushteve dhe ndërtimi i SZP për tu siguruar që gjithë kërkesat janë identifikuar dhe deleguar.

## 5. ADMINISTRIMI I KONTRATËS

### NDRYSHIMET E KONTRATËS DHE ANKIMIMET

- ▶ Sa më komplekse të jetë kontrata aq më e mundëshme është që të jetë subjekt i modifikimeve ose ndryshimeve. Pa një nen special të kontratës që të lejojë ndryshimet, kontratat komplekse do të jenë shumë të vështira për tu përfunduar meqenëse çdo përpjekje nga secila palë për ndryshimin e kontratës do të përbëjë një prishje të kontratës po qe se të dy palët nuk bien dakord për modifikimin e gjithë termave të kontratës.
- ▶ Kryesore për menaxhimin e mirë të ndryshimit është kontrolli i porçesit. Synimi nuk është që të eliminohen ndryshimet por thjesht të kontrollohen ato.



## 6.MBYLLJA E KONTRATËS

- ▶ Përbën hapin e fundit të procesit të menaxhimit të kontratës. Mbyllja përfshin si verifikimin që e gjithë puna e kërkuar nga kontrata është përfunduar në mënyrë korrekte dhe të kënaqshme ashtu dhe arkivimin e të gjitha regjistrimeve administrative për tu siguruar që ato janë të disponueshme për tu përdorur për të ardhmen.
- ▶ Gjithashtu gjitha dokumentet në ndjekje të kontratës si modifikimet, raportet e performancës, regjistrimet e pagesave duhet të përfshihen. Po kështu teknika e kryerjes së auditimit të gjithë proceset të prokurimit përdoret për të identifikuar suksesin apo dështimin për tu aplikuar apo shmangur në prokurimet e ardhshme.



Përgatiti: Butrint BATALLI

Email: [butrint@inovaconsulting.eu](mailto:butrint@inovaconsulting.eu)

[butrint.batalli@universitetiaab.com](mailto:butrint.batalli@universitetiaab.com)