

项目采购管理

签订 产品或服务协议，是分配风险管理责任或分担潜在风险的一种方法

卖方可以是承包商、分包商、供货商、服务提供商或供应商;卖方也可称为顾主、客户、总承包商、采购组织、服务需求或者采购方

合同也称为协议、谅解、分包合同或订购单

记录项目采购决策、明确下沟方法、识别潜在卖方的过程

确定是否需要外部支持，决定采购什么、如何采购、采购多少。以及何时采购

项目需要从执行组织外部取得所需产品、服务和成果，则每次采购都要经历工规划采购管理到结束采购的各个过程

还包括评估潜在卖方、项目进度计划对规划采购管理过程中的采购策略制定有重要影响

包括评估与每项自制或外购决策有关的风险，还包括审查拟使用的合同类型，以便规避风险，或者像卖方转移风险



获取卖方应答、选择卖方并授予合同的过程

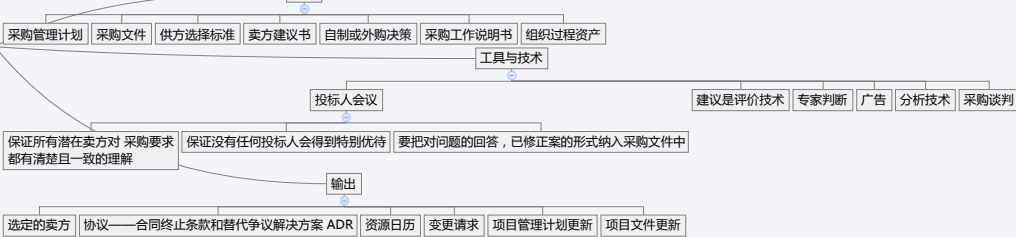
达成协议，使内部和外部干系人的期望一致

对于大宗采购，可以重复进行寻求卖方应答和评价应答的全过程

选择一个卖方，并要求卖方签署合同

使用加权系统

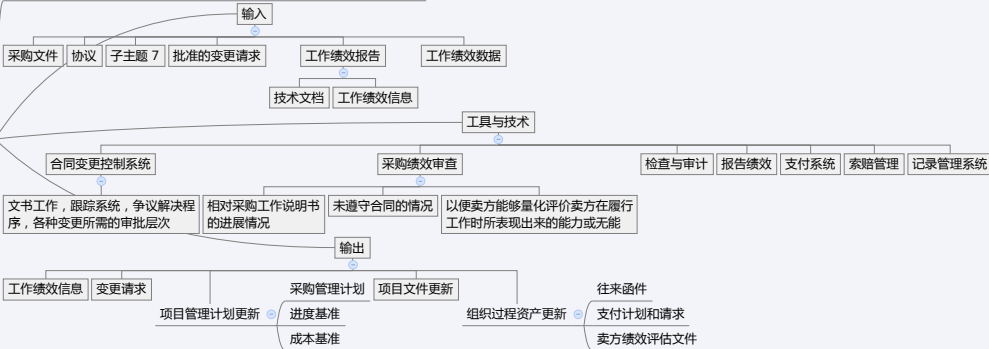
把所有建议书按加权得分顺序排列，以确定谈判的顺序



管理采购关系，监督合同执行情况，并根据需要实施变更和采取纠正措施的过程

确保买卖双方履行法律协议，满足采购要求

项目管理过程：指导与项目管理工作/控制质量/实施整体变更控制/控制风险



完结单次项目采购的过程

合同和文件归档，备将来参考

结束采购还用包括一些行政工作，处理未决索赔、更新记录以反映最后的结果，以及把信息存档供将来使用

采购结束后，未决争议可能需要进入诉讼程序

