

人员,进行了自制外购分析,通过组织会议的形式对项目采购工作进行了规划。根据会议达成的共识,我们确定了采购策略、采购工作说明书、外购决策等,并通过了评审。

下面我以闸门开度仪为例,介绍下采购工作说明书:

设备名称: 闸门开度仪。
数量: 18 台。
规格: 精度等级不低于 $\pm 0.5\%FS$, 具有高分辨率与稳定性。
质量水平: 稳定、可靠性的提供闸门开闭状态的实时、精准监控。
绩效数据: 设备能够顺利接入监控系统, 数据通信稳定, 实时开度信息显示准确, 报警功能正常。
履约期间: 提供设备安装服务, 提供至少 3 年质保期, 承诺 7X24 技术支持, 故障响应时间不超过 24 小时, 具备现场维修或快速更换能力。
交付地点: 某省某市。

下面我以闸门开度仪为例, 介绍下采购策略:

采购的交付方法 乙方接到采购订单需求后 15 个工作日内, 将全部闸门开度仪一次性交付到项目现场, 负责货物的包装、运输和装卸, 并提供安装服务, 派遣技术人员到现场进行设备安装调试, 并进行操作培训。在设备保修期内持续提供技术支持及故障解决。
合同支付类型 因闸门开度仪为标准化产品, 且数量相对不大, 采用总价合同中的单边合同。在开度仪完成交付、验收工作并签核后进行一次性付款。
采购阶段 采购合同签订后为一次性采购。

下面我以可视化展示界面模块为例, 介绍下自制与外购分析:

项目组成员对于闸门开度仪、水位尺等标准采用外购策略持有统一意见, 但是对于可视化展示界面模块采取自制还是外购的意见不统一, 一部分人认为自制可以积累生产经验, 后续可以继续扩展业务, 而且可以降低成本; 也有部分人员认为外购可以降低风险, 且外部厂商对于可视化展示界面技术成熟, 可以提高项目成功概率。针对以上情况我们对自制或外购进行了认真分析, 并进行了市场调研, 邀请专家进行判断, 最后一起在会上达成共识, 考虑到后续扩展业务的可能性, 且公司技术能力足以支持可视化展示界面的研发, 风险较低同时可以节约本项目成本, 最终决定通过自制进行可视化展示界面模块的研发。

2. 实施采购

实施采购是获取卖方应答, 选择卖方并授予合同的过程。遵循采购规范与策略, 我们借助专家分析判断, 通过多轮谈判与卖方就关键条款达成共识, 确保合同采用行业标准格式, 清晰规定设备各项指标、数量、价格、质量、交货、验收、违约、保修等, 降低执行风险。

以“闸门开度仪”为例, 我们严格遵循流程, 完成了询价、比价、样机试用、谈判与签约。利用供应商平台, 从网络产品供应商中精选 5 家优势企业, 发送包含详细要求的询价函。供应商积极回应, 提交产品报价。基于前期构建的质价兼顾评价体系及市场调研, 我们对比分析报价, 筛选 4 家供应商提供样机试用。开发团队一个月内严格测试, 确认 3 家产品高质量, 退回其余样机, 仅保留合格者进入谈判。谈判中, 我们深入沟通设备规格、价格、质量、供货、验收、违约、质保等核心条款, 确保双方对合同理解一致。经多轮权衡成本、质量及保供能力, 选定 XX 科技公司, 签订采购合同: 单价 4,500 元/台, 采购 18 台, 总额 81,000 元。合同约定