

对政府采购项目外包决策的分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/172/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AF\\_B9\\_E6\\_94\\_BF\\_E5\\_BA\\_9C\\_E9\\_c41\\_172622.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/172/2021_2022__E5_AF_B9_E6_94_BF_E5_BA_9C_E9_c41_172622.htm)

在政府采购活动中，与IT采购项目有关的比较多，同时频率也较高。这是因为政府机关、吃财政饭的公益事业机构和为社会提供公共服务的部门等等，都处于拥有固定场所的办公形态，这就离不开“油、盐、柴、米、酱、醋、茶”七件事。正常运转机构的各方面耗材、IT用品、设施等等。现笔者就如何提升IT项目在政府采购中的外包决策作以下分析。

一、对IT项目采购“自制”和外包决策的分析。

- 1.进行IT采购项目的自制、外包决策，应首先了解IT项目自制与外包的优势、劣势、机会和风险；
- 2.在采购IT具体业务操作过程中，要考虑IT项目所执行的业务所涉及的是采购领域中的关键技术还是一般技术问题；
- 3.若项目的IT技术含量和所执行的业务中与同行并无大的差异时，这就可能自制，无需外包；
- 4.若技术特殊和复杂以及属于首次制造或生产，并处于独家控制阶段，这就要研究市场行情，并邀请有关懂行和专业技术专家进行决策自制还是外包的问题；
- 5.决策这方面如何运作，必须进行科学评估、分析、论证等才能最终作出；
- 6.如采购刚“出炉”或还未“定型”的科技急需应用产品（这里一般都是公安、侦破、特殊行业等才用到的），就涉及到考虑外包具有相当的泄密风险，处于不利地位，容易被供应商“牵着鼻子走”。处于这种情形时，就必须采取自制与外包共同互补，分别研究对策；可考虑选择战略型供应商，与其建立战略伙伴关系，获得可靠的技术支持和风险的共同分担。

二、对选择IT项目

采购外包供应商决策的分析。 1.如IT采购项目的内容涉及具体的法律法规，而外包供应商有长期稳定的开发和服务队伍，能保证其产品随法律法规的要求而不断升级，则此类项目可考虑选择外包。 2.采购人还要考虑外包市场的发展状况，如整个外包市场发展比较完善，则有利于外包的选择。 3.此外，对手的经营策略、社会对外包的态度、企业所处地区的文化氛围和使用部门或单位等对外包的态度也是应该考虑的外部因素。 4.IT产品采购选择的外包供应商其“甄别”专业资质很重要，也必不可少，要把外包供应商的专业实力及所具有的资格认证（如信息产业部颁发的系统集成商证书、认定的软件厂商证书等）作为其审查的关键。 5.要考虑备选外包供应商所开发的软件或IT产品的性能，其使用单位对该外包供应商的满意程度（如该外包供应商的项目管理水平、软件工程工具、质量保证体系、配置管理方法、管理技术人员的老化率或流动率、控制成本、进度和质量的措施及结果等等）。 6.对外包供应商的信誉、市场定位与外包成本的衡量要分析准确，成功的经验表明，外包供应商的选择固然要考虑其报价，然而报价仅仅是选择的因素之一，服务质量、市场信誉、实际能力等等才更是影响选择的重要因素。 7.采购IT项目产品的成本也不得不事先考虑，这就与供应商的市场定位密切相关。如若供应商正处于扩展市场阶段，急于建立良好的市场示范案例，其报价通常会比已经拥有一定市场份额的外包供应商的报价要低，选择这样的服务供应商无疑有利于采购成本的降低；当然，选择处于市场扩展阶段的供应商，采购人要承担一定的风险，因此必须对外包供应商的技术发展能力作出准确判断。 8.在政府采购领域的IT项目采

购中，坚持选择外包供应商的技术发展能力和市场竞争力强的服务供应商，则是上策，同时也是利于长期战略合作关系的建立与保持之必须。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)