

项目管理知识:项目采购管理1 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_AE_A1_E7_c41_65431.htm 项目采购管理包括从执行组织之外获取货物和服务的过程（process）。为了简便起见，货物和服务统称为"产品"。图12-1描述了解下几个主要过程的纲要。

- 12.1 采购计划（procurement planning）--决定采购什么，何时采购
- 12.2 询价计划(solicitation planning)--以文件记录所需的产品以及确认潜在的渠道。
- 12.3 询价(solicitation)--取得报价单（quotations）、标书(bids)、要约(offers)或订约提议(proposals)。
- 12.4 渠道选择(source selection)--从潜在的卖主中作出选择。
- 12.5 合同管理(contract administration)--管理与卖主的关系。
- 12.6 合同收尾(contract close-out)--合同的执行和清算，包括赊销的清偿。

这些过程之间以及与其他领域的过程之间相互作用。如果项目需要，每一过程可以由个人、多人或团体来完成。虽然在这里列举的过程是分立的阶段并具有明确定义的分界面，事实上他们是互相交织、互相作用的。过程的相互作用在第3章项目管理过程详细地阐述。在卖方和买方的关系中，项目采购管理是以买主的角度讨论的。卖方和买方关系可能存在于一个项目的很多阶段，在不同的阶段卖方可能被称之为合同方，卖方和供应方。在以下情况下卖方通常用一个项目来管理他们的工作：买方成为一个客户因而是卖方的主要项目涉及人(stakeholder)；卖方的项目管理小组必须注意项目管理的所有过程，并不仅仅局限于采购这一范围；合同的条款与条件成为许多卖方流程的关键输入。实际上合同就可能包括了

这样的输入（例如主要的工作项目交付物(deliverables)，主要的里程碑事件(milestones)，成本目标）或者将限制项目小组的选择（例如，在设计项目时往往需要买方批准人员配备）。本章假定对执行组织(performing organization)来说，卖方是个外部因素。然而大多数讨论也适用于执行组织其他单位的正式协定(formal agreement)，当涉及非正式协定(informal agreement)时，在项目人力资源管理（第9章）和沟通管理（第十章）也都可能适用。 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