

项目采购管理

知识点：

1、采购计划三要素

- 1) 采购管理计划：预审合格的卖方，供方选择标准；
- 2) 采购 SOW：采购工作说明书应详细描述拟采购的产品、服务或成果；
- 3) 采购文件

2、合同类型

- 1) 总价合同：范围清楚，需要变更少，全包；
- 2) 成本合同：范围不清楚，成本补偿合同适用于工作不断演进很可能变更或者未明确定义的情况；
- 3) 工料合同：无项目目标，单价固定，工时数和材料使用量未定；

3、合同类型对比

	合同总价			工料合同	成本补偿合同		
对比	需准确定义范围 范围变更导致合同价格升高			无 SOW 单价明确	成本+利润或激励或奖励 风险高、灵活性高范围变化的项目		
	FFP 固定总价	FPFI 总价加激励	FPEPA 经济价格调整	T&M 工料合同	CPIF 成本加激励	CPAF 成本加奖励	CPFF 成本加固定费用

特征	自常用	机会共享 价格上限 总价含奖励	周期长 通货膨胀 ≥3 年	混合型 开口合 同 短小项目	无价格 上限	笼统绩效 主观绩效 标准	固定费用 为利润
买方	价格确定 除非范围变 更	财务激励	免受外界环境 变化影响	增加人员 聘请专家 外部支持	财务激励	采购方决定 奖励费用 (拍脑门)	成本估算 百分比固定
卖方	负责增加成本	承担高于上限的全部成本	免受外界不可 控影响	工时计 价	绩效目标	绩效标准 且无权申诉	最划算
风险	卖方风险高						买方风险高

4、招投标的工具及流程

1) 专家判断：

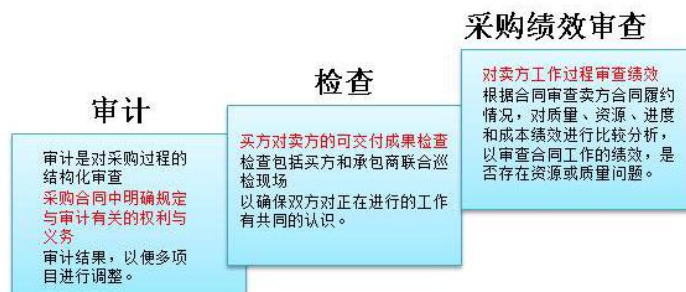
2) 广告：

3) 投标人会议：一致理解

4) 建议书评价：筛选+加权，包管理层批准

5) 采购谈判：复杂的采购合同谈判可以是独立过程

5、绩效管理：



6、索赔管理

谈判时解决所有索赔和争议的首选方法；

- 1) 谈判
- 2) 替代争议方法，第三方调解仲裁
- 3) 法院起诉

7、结束的采购

向卖方发出合同已经全部完成的正式书面通知；

按技术要求交付全部可交付成果；

先合同收尾再行政收尾。

项目管理社区公众号

旨在为大家提供实时考试资讯、备考方略、考证培训以及相关资料等

【扫码关注公众号】



希赛PMP项目管理助手 顺利考证路上的小帮手

在线直播授课 伴你学

离线视频缓存 随心学

海量智能题库 高效学

及时考试资讯 放心学

【扫码下载小帮手】

