

最新设备采购委员会会议纪要 设备采购 移交会议纪要(优质5篇)

通过撰写会议纪要，有助于有效记录会议过程中的问题、决策和行动计划，方便后续跟进和评估。要写一篇较为完美的会议纪要，首先应当明确会议的目的和议题，以及与会人员的角色和职责。以下是小编为大家收集的会议纪要范文，供大家参考和学习。

设备采购委员会会议纪要篇一

20xx年6月15日下午14:00，妇幼中心综合办公室副主任xxx在第一会议室主持召开了嘉道理项目医疗器械招标采购工作会。

会议决定由中心综合办公室、规划财务处、国际合作项目部的有关人员及中心纪检人员参加组成的国际项目招标采购工作组。根据国家对政府采购的相关法律法规，明确本次采购活动为政府公开招标采购。确定多次与卫生部CDC合作过的中技国际招标公司为本次采购的招标公司。

中技招标公司第五业务部的胡捷经理在会上介绍了关于招标采购的工作流程以及招标工作中应注意的问题；工作组就招标采购工作的相关问题进行了热烈讨论，并在了解招标工作流程后，各自根据工作分工，积极的配合本次采购招标工作，以保证采购任务圆满完成。

设备采购委员会会议纪要篇二

我们经常看到一些新药、特药在招标中被专家们列为重点监控品种或被淘汰；也有的一、二类新药虽然中了标，但前期培育市场不足，后期市场往往启动不理想，笔者不禁为这些企业扼腕。

国企均感叹外企的新品种推广容易上量快，我们推广总吃闭门羹，销售不得法，是什么原因呢？试问我们国企前期市场培育做了哪些有效的工作呢？产品上市后专家不认可，市场不接受！我们对专家和市场做了哪些推介呢？笔者就新品上市后于招投标的过程中新品的推广营销做一简单分析！

新品上市后可以通**过标前会的形式来宣传推介产品、确定目标客户、接洽vip专家、为市场开发做前期铺垫。**

什么是标前会？就是省级市场招标前期，在各目标地级市场通过当地医学会来推介新品！

笔者所在单位曾经代理了一皮科新品，前期通过标前会推广取得了一定成效，在此与药届同行分享！

一、确定日期

h省6月份准备招标，p市3月份召开皮肤科年会。我们得到这个消息之后迅速和当地皮肤科医学会会长取得联系，希望能够赞助该年会，并在会上介绍本公司的新品。会长表示已经有些国企和外企参与，且会议日程已经确定！不行下次吧！我们知道这是个千载难逢的机会，如果等到下届的召开，中标结果已经出来，市场的开发会增加很大的难度！我们当机立断，当天晚上等该会长下班后详细面谈！会长表示可以！通过详细沟通最终我们取得了在会议日程中10分钟推介产品的机会！

二、资料准备

日程一旦确定后就由企划部来准备会议资料。我们了解到估计会有80位代表参会，我们准备了100份临床研究报告、200份临床折页、100盒药品样品、100份印有厂家和产品标示的手提袋、200副扑克、100支圆珠笔。当日早上于会前1小时前把装有资料的手提袋放于每个参会代表的座位上，确保到会代表人手一份。

设备采购委员会会议纪要篇三

项目名称:省商业职工医院(公开8xxx4)

采购人:省商业职工医院

采购代理机构:xxx省政府采购中心

地址:哈xxx301号

项目负责人:xxx

首次公告日期:20xx年11月4日

黑龙江省政府采购中心于20xx年11月24日下午14时对黑龙江省商业职工医院医疗器械采购及服务项目组织了标前答疑会,共有哈尔滨天林科技有限公司等六家供应商参加了此会议,现就会议中供应商提出的两项问题给予解答并进行网上公示。

1、供应商提出:第5包:计算机放射成象设备(cr)选配相机目前市场上只有两家生产厂家能够满足文件需求。经用户单位对技术参数进行论证,解答如下:

(1)可以选配有三家厂家生产:索尼、富士、艾克发

(2)目的:不怕曝光、管理上透明度高,减少片子损耗,避免私收费、人情检查。

2、用户单位因笔误,将第2包24小时动态心电(holter):电子闪光卡记录盒因笔误由5个改为2个盒子。

设备采购委员会会议纪要篇四

所在地:黑龙江

行业:轻工行业

截至日期:未确定

标书下载:

摘要:

招标内容:

采购人:东北农业大学

项目编号:sc[20xx]0825

项目名称:xxx

标前会时间:20xx年8月9日下午14时

标前会地点:xxx

参加人员:东xxx代表

主持人:史xxx

内容:

问题1:图片如何获取?

答:按照用户单位要求,为了避免投标供应商虚假应答(或复制粘贴招标文件作为其投标文件),本次招标不提供图片,但要求投标供应商必须提供所投产品的图片,并作为合同签订、验收的依据。

问题2:评分细则商务部分不明确,如何获取链接?

答:第一步:搜索“中国国家认证认可监督管理委员会”

第二步:点击“自愿性体系认证查询”

第三步:点击“管理体系及自愿性产品认证证书查询”

第四步:输入企业名称“xxx家具有限公司”

第五步:输入验证码

第六步:点击“查询”

问题3:信誉等级aa级、分包情况的建议?

答:根据本次招标的实际情况,用户单位提出的为了统一售后服务管理,投标供应商应为综合实力强、信誉度好的公司,设定的本次招标资质及分包,不做调整。

对原招标文件中评分细则做如下调整:

评标细则略

*本次招标因故将部分品目暂停招标活动,以下品目8月17日正常开标,其余品目具体招标日期及要求另行公告。用户单位提出的技术参数补充(在原参数不变的前提下补充参数):

货物采购处项目经办人:xxx

货物采购处项目负责人:xxx

本会议纪要内容如与招标文件有冲突,以本纪要为准,并做为招标文件的补充部分,具有同等法律效力。

黑龙江省政府采购中心

设备采购委员会会议纪要篇五

据统计，核电工程的设备费用在建设周期产生的总费用中所占比重因制造业发展水平和堆型的不同差异较大，较低的占40%左右，较高的甚至高达70%。根据依托项目ap1000三代核电站设备费用占总建造费用的50%以上，因此，通过引入价值工程，使招标人从核电工程全寿命周期费用的角度考虑价值目标，以实现降低核电工程建造费用，并营造一个公平竞争的市场环境。

1价值工程原理

价值工程(value engineering, ve)是要求以寿命的整个周期所需要的最低消费来实现一些必要的功能，而致力于功能分析的全部组织活动。价值工程中所述的“价值”是指作为某种产品(或作业)所具有的功能与获得该功能的全部费用比值[1]。因此，价值、功能和公式以提高产品或者作业价值为目的，通过有组织的创造性工作，寻求用最低的寿命周期成本，可靠地实现使用者所需功能的一种管理技术。因此，价值、功能和成本三者直接用以下公式来表示：价值(v)=功能(f)/成本(c)□

价值工程将价值、功能和成本作为一个整体同时考虑，其目的是创造出总体价值最高的产品，其工作程序，一般可分为准备、分析、创新、实施与评价四个阶段，实质就是针对研究对象的功能和成本提出问题、分析问题、解决问题的过程。具体来说，一般可通过功能定义、功能整理和功能评价完成系统的'功能分析，用功能成本法或功能指数法分析和计算对象的价值，研究其成本功能的合理匹配程度，为评定最优供应商提供科学依据。将价值工程应用于ap1000核电设备采购招评标管理，意味着在现有的综合评价法的基础上，不设评标基准价，量化商务标评审和技术标评审，以减少人为因素对评标结果的干扰。

2ap1000核电工程设备采购招投标综述

基于我国核电的政策发展形势，ap1000核电工程设备采购工作呈现以下特点：设计要求高，设备制造难度大；主要设备制造周期长，资源紧张，成本控制难度大；国内厂家技术能力有限，设备采购成本偏高；国内厂家管理水平较低，合同执行力不强，交货期无法得到有效保证。基于以上特点，引入和借鉴价值工程原理对设备采购招投标工作进行管理和控制，削弱最低价在商务评标结果的影响力，减少人为因素对决策的干扰，综合商务评标和技术评标，以提高招投标管理工作的效力。