

# Выбор поставщика оборудования

**Вы - Менеджер департамента закупок телеком оператора**

**Ваша компания проводит тендер. В финал тендера вышли 3 компании:  
Huawei, Irisco и ОАО Телеком**

**Задача**

**Принять решение по выбору поставщика для построения транспортной сети  
Защитить свой выбор на совещании у директора**

**Исходные данные**

**Топология - кольцо, с 4 узлами (A,B,C,D)**

**Выделение на узле (в потоках E1. См. вариант)**

**Расстояние между узлами (в км. См. вариант)**

**Дополнительные данные (на ваш выбор)**

**Ваша компания (богата/бедна)**

**Сеть должна быть запущена через (X) месяцев**

**Требования к масштабированию сети (высокие/низкие)**

**Порядок  
работы**

**Рассчитываем спецификацию для всех 3 компаний**

**Как?**

**Выбираем по 1 комплекту общего оборудования на узел**

**Выбираем по 2 линейных модуля на узел (выбираем по расстоянию)**

**Определяем к-во триб. Модулей (по выделению E1 на узле)**

**Рассчитываем стоимость  
оборудования**

**Рассчитываем стоимость пуско-наладки (это % от стоимости оборудования,  
которое вы посчитали)**

**Рассчитываем стоимость сервиса за 7 лет (это стоимость годового  
сервисного обслуживания\*(7 - срок гарантии)**

**Рассчитываем стоимость владения за 7 лет (оборудование+пуско-наладка+  
сервис)**

**Определяем затраты за 1-й год (учитывая кредитные условия)**

**Сравниваем прочие параметры**

**Сводим все вычисления в виде графика (по желанию добавляя весовые  
коэффициенты)**

**Делаем выводы о выборе поставщика, обосновывая свою позицию.**

# Ведущие поставщики

Exhibit 2: Top Telecom Infrastructure Vendors: Overall Scores

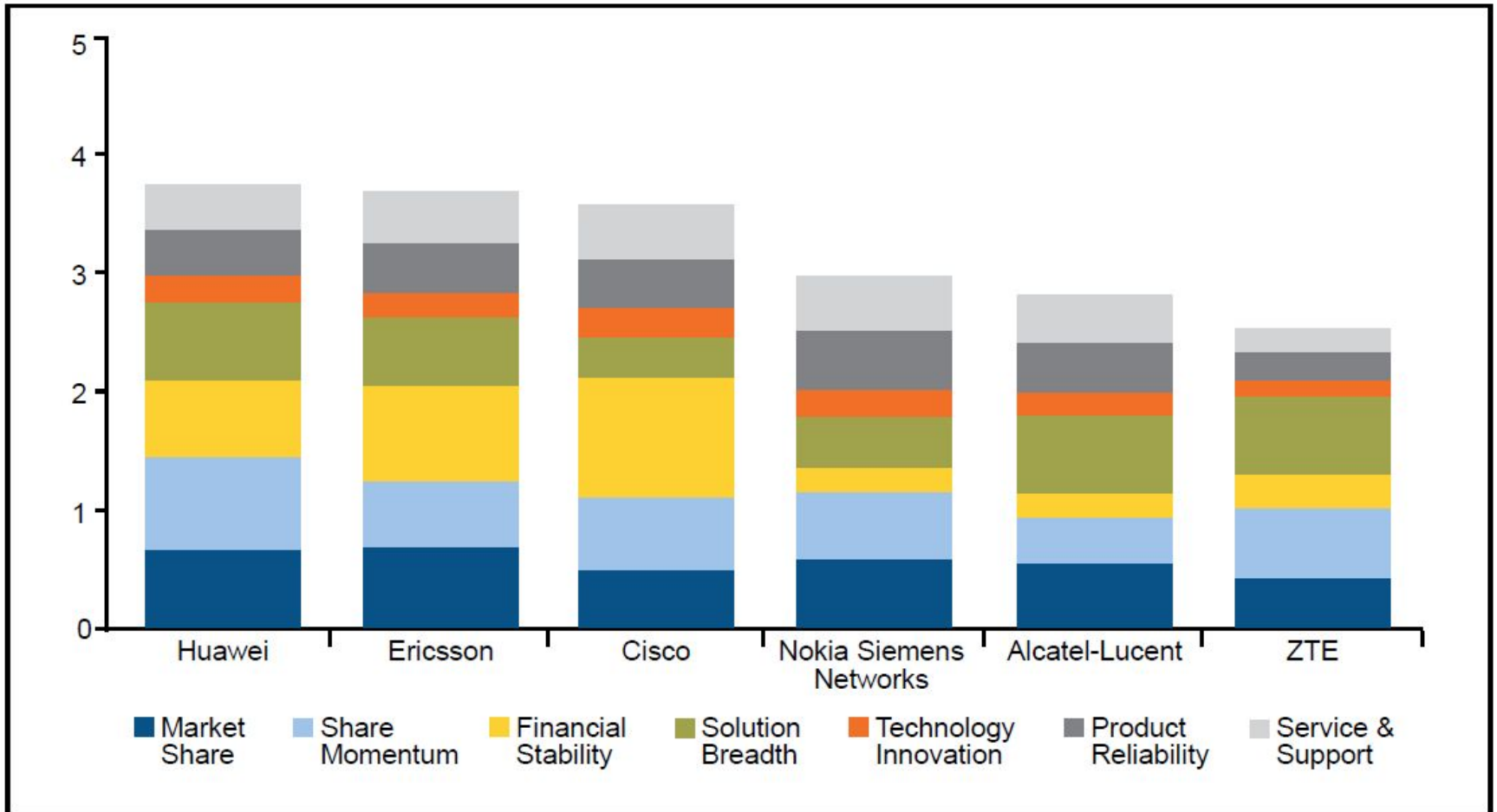
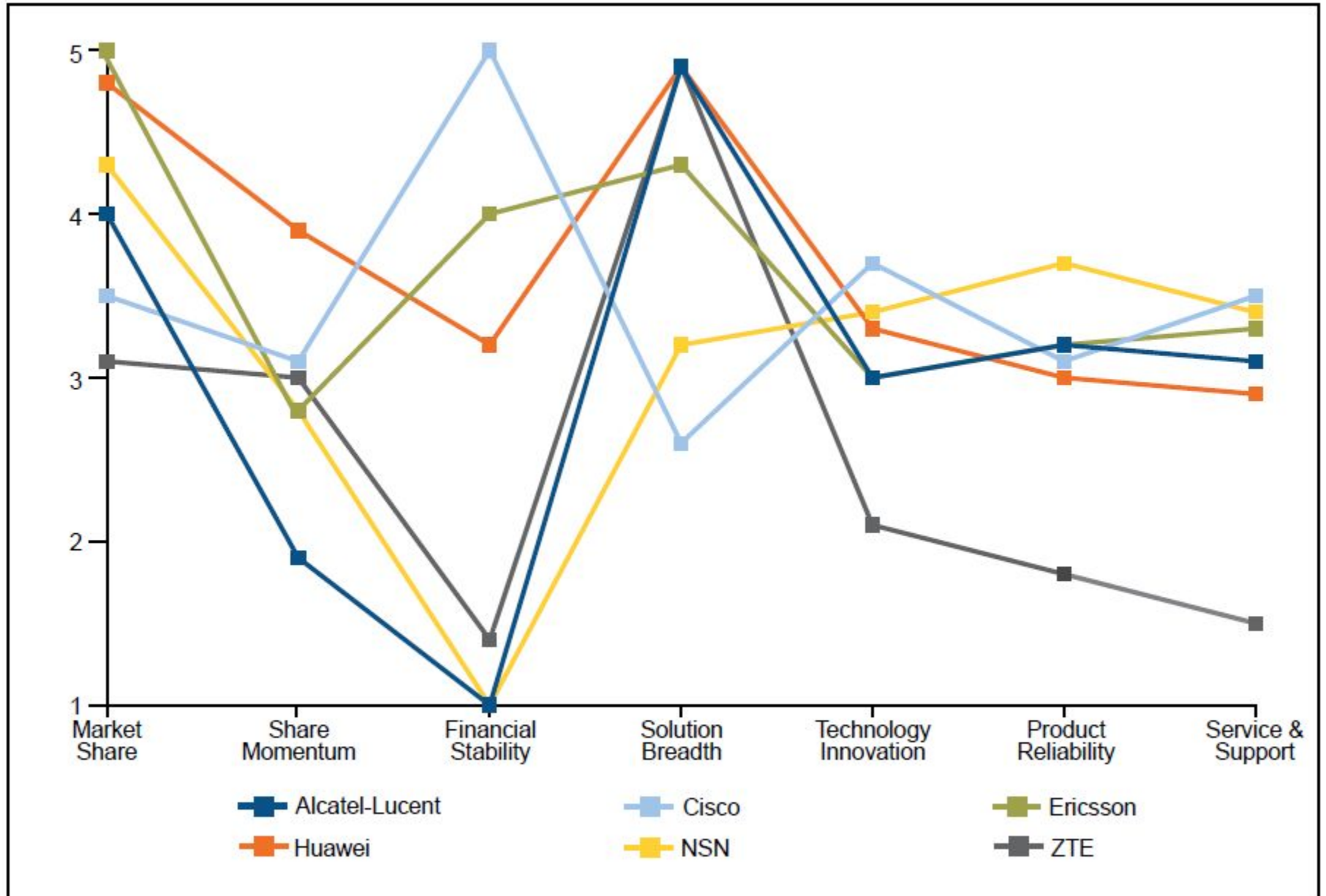


Exhibit 3: Top Telecom Infrastructure Vendors by Criterion



# Варианты

<b>Варианты</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>
<b>Выделени е на А</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>23</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>23</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>23</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>23</b>
<b>Выделени е на В</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>14</b>
<b>Выделени е на С</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>24</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>11</b>
<b>Выделени е на D</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
<b>Расстояни е А-В</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
<b>Расстояни е В-С</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>
<b>Расстояни е С-D</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
<b>Расстояни е D-A</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>40</b>

			ОАО Телеко м				ОАО Телеком	
	Xuamei	Irisco			Название	Xuamei	Irisco	ОАО Телеком
<u>Оборудование</u>					Техподдержка			
Шельф и общие платы	100	160	150		Гарантия	1 год	2 года	5 лет
Линейный модуль (короткий прогон S1.1, менее 30км)	50	30	40		Техподдержка	10 лет	7 лет	5 лет
Линейный модуль (длинный прогон L1.1, более 30км)	60	40	50		Сервис -центр	Мск.	New York	Тверь
Трибутарный модуль на 8 E1	40	30	50		Срок поставки	2 н.	4 нед.	2 мес.
Трибутарный модуль на 16 E1	70		80		Наличие сертификата Мин. Связи	да	2мес	3мес
Трибутарный модуль на 32 E1		110	150		Готовые проекты в РФ	Да	Да	Нет
<u>Сервис</u>					Прочие тех. х-ки			
Стоимость пуско-наладки	10%	7%	5%		Поддержка CWDM		Да	Да
Стоимость постгарантийной поддержки (от цены в год)	2%	3%	4%		Поддержка DWDM	Да		Да
Коммерческие условия					Поддержка NGSDH	Да		Да
Предоплата	100%	30%	10%		Поддержка MPLS		Да	Да
Кредит	нет	3мес	5 лет					

# Отчет

- 1. Опишите свою вымышленную компанию.
- Сделайте расчет стоимости оборудования, пуско-наладки, стоимости сервисной поддержки за 7 лет)
- Сделайте расчет общей стоимости владения за 7 лет (стоимость оборудования+стоимость пуско-наладки+ стоимость сервисной поддержки за 7 лет)
- Анализируем прочие параметры (сроки поставки, наличие сервис центров, сертификатов, поддержка тех или иных технологий и т. д.
- Рисуем наглядный график (гистограмму) сравнения для всех 3 поставщиков по всем параметрам, которые вы считаете важными для вашей вымышленной компании
- Делаете пояснительную записку с обоснованием выбора поставщика для вашей сети. Стараетесь проанализировать сильные и слабые стороны поставщиков. Определяете более и менее важные параметры для вашей компании