**江苏省广电有线信息网络股份有限公司**

**信用购业务服务商引入**

**竞争性磋商文件**

（采购文件编号：JSCN[2022]091）

**采购人：江苏省广电有线信息网络股份有限公司**

**二〇二二年九月**

目录

[**第一章竞争性磋商公告** 3](#_Toc69378615)

[**第二章竞争性磋商须知**](#_Toc69378616) 6

[**第三章评审办法** 1](#_Toc69378617)7

[**第四章合同格式**](#_Toc69378618) 20

[**第五章技术规范书**](#_Toc69378637) 30

[**第六章竞争性磋商响应文件格式** 3](#_Toc69378657)5

# **第一章 竞争性磋商公告**

**一、项目概况**

1. **项目名称**

江苏省广电有线信息网络股份有限公司（以下简称为“江苏有线”或“采购人”）信用购业务服务商引入。

“信用购”业务是由金融机构或服务商（引入合规的金融机构）为江苏有线的客户（包含个人用户或政企统付客户）提供“信用免押、存款担保、分期还款”等服务，通过捆绑合约套餐促进终端销售和泛渠道拓展，是促进存量客户保有和新增客户的重要抓手。

为促进业务发展，江苏有线拟自建“信用购”平台引入服务商，实现灵活支撑。

1. **项目内容**

**2.1.服务范围和期限：**原则上覆盖江苏有线本部及分（子）公司2022～2024年度所有“信用购”业务场景，具体服务范围由江苏有线进行分配。

**2.2.服务内容和要求：**采购人分业务模式引入服务商，按商务报价和技术服务进行综合评审，并与服务商进行竞争性磋商后最终成交（或称为“中标”，以下同）。

服务商可以申请以下一个或多个标包进行应答，服务内容具体如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **标包** | **业务模式** | **简要描述** |
| 标包一 | 支付宝-信用免押 | 个人以其在支付宝端的信用（包括芝麻信用、花呗额度等）办理江苏有线的合约套餐，服务商分月划扣相关费用给予江苏有线 |
| 标包二 | 支付宝-消费分期 | 个人以其在支付宝端的信用额度（包括花呗额度、花呗先享、支付宝预授权等方式）办理江苏有线的合约套餐，服务商一次性划转/代付（全部或部分）款项给江苏有线，用户分月还款资金方 |
| 标包三 | 银联信用卡分期 | 银联信用卡持卡用户办理江苏有线的合约套餐后，服务商一次性划转/代付（全部或部分）款项给江苏有线，用户分月还款资金方 |
| 标包四 | 银行存款担保 | 个人以其在指定银行的存款作为江苏有线合约套餐的履约担保，服务商或银行分月划扣相关费用给予江苏有线 |
| 标包五 | 政企分期 | 针对统付费用的政企类客户，由服务商或合作金融机构（资金方）提前代付（全部或部分）款项给江苏有线（或供应商）。江苏有线采用“背靠背”模式结算，即收到客户的费用后再结算给服务商（或资金方） |

**二、资格审查方式**

**资格后审。**由评审委员会分标包对服务商资格要求进行审查，以下所列服务商基本资格要求必须全部满足，才能通过资格审查；服务商申请的业务模式资格要求有一项不满足则应判定为资格审查不合格，资格审查不合格的服务商不得参与该标包后续评审（但不影响服务商申请的其他标包评审），作无效应答处理。

**三、合格服务商的基本资格要求**

1.服务商须为在中华人民共和国境内合法注册的独立法人，遵守中国有关法律、法规，具有良好的商业信誉，必须为增值税一般纳税人，能自行开具增值税专用发票。提供有效期内的营业执照（三证合一）、一般纳税人资格证明等基本证照复印件，其所提资料须加盖单位公章。

2.服务商注册资金须不少于1,000万元人民币或等值外币（若注册资金为外币的，须提供在法律上有效的文件证明在注册当日，注册资金核算成的人民币金额）。

3.服务商为银行或相关金融机构合作的服务商，服务商须提供与相关金融机构有效的（在有效期内并有申请的业务模式相关的业务范围）合作协议合同复印件或电子协议截图，并加盖服务商公章。银行直接申请应答，或服务商方案中由银行提供相关服务的，须承诺该银行具备在江苏省的展业资格，并注明可展业的区域。

4.服务商须具有良好的业绩和经验，自2019年1月1日至响应截止日前在国内实施过类似项目（指申请的业务模式与客户（省级及以上合作单位）的合作项目）案例不少于3个。

须提供与合作单位的清晰的合同关键页的复印件作为类似项目案例证明，包含合同封面、体现合作项目的页面、合同签署页，盖有合同章或公章。合同原件备查，如评审时需要核查，接到正式通知后，在规定时间内送达评审现场，否则业绩不予认可。

若服务商提供的项目合同中有相同合作单位的，只认定为一个有效业绩（如签约的同一个合作单位提供了多份合同且应用的业务模式均不相同，则可以分开计算）。

5.服务商须提供2020年度和2021年度财务报表的审计报告及税务部门出具的纳税凭证（税收证明），审计报告包括审计事务所的营业执照，以及事务所盖章的审计报告和资产负债表、利润表、现金流量表。

6.服务商须提供针对江苏有线业务流程的系统对接方案和运维支撑服务方案，具备完整的售后服务体系、具有快速响应维护能力，在江苏须具有销售和售后服务的组织机构及完善快捷的技术支持能力。如服务商在江苏尚未设立技术支持和落地服务的机构，服务商承诺在中选后30天内在江苏设立落地服务机构并配备不少于20名服务支撑人员。（提供承诺函加盖公章）

7.服务商须承诺（提供承诺函加盖公章）不得存在下列情形：

（1）被责令停业或破产状态的；财产被重组、接管、查封、扣押或冻结的；

（2）被合作方或者相关行政监督部门暂停或者取消投标资格的；

（3）在最近三年内被相关行政监督部门判定存在骗取中标或严重违约的；

（4）在国家企业信用信息公示系统中列入严重违法失信企业名单的，在“信用中国”网站中列入严重失信主体名单的；

（5）响应文件中存在伪造或虚假资料的。

8.服务商须承诺接受江苏有线的竞争性磋商结果，包括并不限于以下情况：（1）若对采购人评审工作有异议，将在磋商现场提出。现场磋商结束后，将不再对本次竞争性磋商及评审工作提出任何异议和申诉；（2）接受参与竞争性磋商的授权代表的最终报价和成交结果；（3）成交后，可按采购人通知及时开展合作。如采购人觉得业务开展尚不具备条件，虽双方已签署合作协议，成交方也可接受暂时不开展实际业务合作；（4）成交方接受江苏有线后期建立或不定期更新的《江苏有线信用购业务服务商合作管理办法》（以下简称为“管理办法”），包括业务合作范围/服务范围的分配、评分考核和退出机制。（提供承诺函加盖公章，服务商自行拟文，须包含上述第6、7、8条款事项）

9.法定代表人为同一个人的两个及两个以上法人，母公司与全资子公司/由其控股的子公司，不得同时参与本项目。

10.本项目不接受联合体响应。

**四、竞争性磋商文件的获取**

发布及登记时间：2022年09月15日至2022年09月23日止，每日上午9：00-12：00，下午14：00-17：00（北京时间，节假日除外）。

发放方式：竞争性磋商文件在报名后自行下载，请响应人联系采购人项目联系人进行报名登记，

登记方式：[具体报名方式为将《响应信息登记表》（参考竞争性磋商文件第七章响应确认信息表）填好并加盖公司公章同时发至邮箱jscn\_zbzy@163.com](mailto:具体报名方式为将《响应信息登记表》（参考竞争性磋商文件第七章响应确认信息表）填好并加盖公司公章同时发至邮箱jscn_zbzy@163.com)（邮件标题为本项目名称＋响应标包＋服务商名称），未在文件发放日内完成登记的不得参与本项目，超过2022年09月23日下午17:00再登记的视为无效。

项目联系人：张佳亮（025-86731500），秦晋（025-86731524）

**五、响应文件的递交和磋商**

递交竞争性磋商响应文件截止时间：2022年09月28日上午09点30分，逾期收到或不按照竞争性磋商文件要求密封的响应文件恕不接受。

递交竞争性磋商响应文件地点：南京市玄武区运粮河西路101号1号楼4楼。

响应文件接收人：秦晋，电话：025-86731524。

竞争性磋商时间：2022年09月28日上午09点30分。

竞争性磋商地点：南京市玄武区运粮河西路101号1号楼4楼会议室。

**六、发布公告的媒介**

本次采购事宜相关公告将在江苏省广电有线信息网络股份有限公司网站（网址：http://www.jscnnet.com/zbcg/）“招标采购”栏目发布，其他媒介转载需注明出处。

**七、其他说明事项**

由于疫情防控要求，本项目在服务商无法到达现场时可采取远程谈判形式（详见竞争性磋商文件第七章）。服务商按规定时间先将响应文件盖章扫描件（PDF文档）加密后发至采购人信箱，并在谈判现场告知采购人密码，由采购人现场解密。完成谈判后，服务商须将响应文件及最终承诺的纸质版在谈判完成一周内寄至采购人所在地。如邮寄发出地为中高风险区须事先通过电子邮件告知采购人。联系人：秦晋；联系电话：025-86731524；电子邮箱:jscn\_zbzy@163.com，地址：江苏省南京市运粮河西路101号麒麟科技创新园江苏有线三网融合枢纽中心一号楼425采购供应部；响应文件盖章扫描件（PDF文档）发送截止时间为2022年09月28日上午09点30分，随后组磋商。

有关本次磋商的事项若存在变动或修改，敬请及时关注网上发布的信息更正公告。

# **第二章竞争性磋商须知**

服务商须知前附表

本表关于要采购的货物及服务的具体资料是对应答服务商须知的具体补充和修改，如有矛盾，以本前附表为准。

| **序号** | **条款号** | **内容** | **说明与要求** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 1.1 | 采购人 | 江苏省广电有线信息网络股份有限公司，以下简称“采购人或江苏有线” |
| 2 | 1.2 | 代理机构 | 本项目无代理机构 |
| 3 | 1.3 | 合格的服务商 | 见竞争性磋商文件第一章《竞争性磋商公告》第三项 |
| 4 | 20.1 | 保密 | 服务商在参与本项目中，对于采购人披露和提供的所有信息应作为商业秘密对待并予以保护，未经采购人授权不得将任何信息泄漏给第三方，否则采购人有权追究服务商的责任。 |
| 5 | 7.1  2） | 经第三方审计的财务报表和纳税凭证 | 见竞争性磋商文件第一章《竞争性磋商公告》第三项第5款。 |
| 6 | 7.1  3） | 响应文件的技术部分中必须包括的内容 | 对第五章《技术规范书》进行逐项点对点应答。如有偏离项目必须在《技术规范偏离表》中填报，并就偏离项目进行专项说明。 |
| 7 | 7.1  6） | 合同文本的提供 | 根据第四章《合同格式》进行逐项点对点应答。如有偏离条款必须在《商务条款偏离表》中填报，并就偏离条款进行专项说明。 |
| 8 | 8.1 | 响应文件的式样和签署 | 每个标包的响应文件应包含资格证明、商务报价、技术服务三个部分，服务商须按申请标包分别提供纸质版3份（1份正本，2份副本）和电子版本1份（电子版文件可以不盖章，内容必须可搜索，U盘形式）。 |
| 9 | 9.1 | 报价 | 服务商应根据本项目实际情况，充分考虑市场情况完成采购人在“技术规范书”中所确定的所有工作内容所发生的一切费用。费用包括：直接成本（项目组成员的工资及差旅费、补助费、其他专项开支等）、间接成本（公司管理人员工资、行政办公费、业务培训费等）、税金、利润等为完成本项目所需的全部费用。  服务商必须保证所提供的服务能够完全满足采购人的项目建设需求，并充分考虑到采购人的售后服务需求。 |
| 10 |  | 响应文件的盖章或签字 | 本条款增加规定：  （1）竞争性磋商文件第六章“响应文件格式”中有单位名称和法定代表人或其委托代理人签字落款的响应文件必须加盖单位公章。  （2）除上述文件以外的其他响应文件组成部分必须加盖骑缝章（骑缝章必须覆盖所有响应文件），或由法定代表人或其委托代理人逐页手签。  （3）响应文件中所有标注“盖章”处均指单位公章，不能以“业务章”、“专用章”、“合同章”等代替；如确需要替代，则必须附公章对“业务章”、“专用章”、“合同章”等的授权（格式自制，且正本中必须附原件） |
| 11 | 10.1 | 响应有效期 | 递交的响应文件应在规定的递交响应文件截止日后的90天内保持有效。 |
| 12 | 12.1 | 递交响应文件截止时间 | 见竞争性磋商文件第一章《竞争性磋商公告》 |
| 13 | 12.1 | 递交响应文件地点 | 见竞争性磋商文件第一章《竞争性磋商公告》 |
| 14 | 17.5 | 如发现下列情况之一的，其响应文件将可能被拒绝 | 1）不满足竞争性磋商文件对合格服务商的基本资质要求的；  2）服务商在响应文件中提供的服务内容及质量不能实质性满足竞争性磋商文件要求或不能提供实质性满足证明的；  3）服务商在响应文件中对于第四章《合同格式》有任何负偏离的；  4）响应函、法人代表授权书不按照第六章《附件》的格式提供的；  5）资格证明文件不全、失效或不符合竞争性磋商文件要求的；  6）响应文件无法定代表人签字，或签字人无法定代表人有效授权的；  8）响应文件或响应有效期不足的；  8）响应文件中提供虚假或失实资料的；  9）未按照竞争性磋商文件规定的方式领取竞争性磋商文件并按要求递交响应文件的；  10）评审委员会认为不能实质上满足竞争性磋商文件其它要求的。 |
| 15 | 19 | 评审 | 1. 服务商的法定代表人或其授权代理应按采购人规定的时间到指定的地点，与评审委员会进行磋商，并对评审委员会提出的问题作出澄清和答复； 2. 评审委员会就服务商的资格进行审查，审查通过后的服务商进入商务报价和技术服务的综合评审； 3. 评审委员会对服务商按综合评审得分从高到低排序，进入竞争性磋商环节。如综合评分相同，商务报价得分高的服务商排名优于商务报价得分低的服务商； 4. 磋商过程中采购人或将统一最终报价要求（比如，要求按同一价格（指结算费率和营销激励均相同）成交；比如，在底价不变的情况下调整结算费率和营销激励的数值），允许各服务商调整最终报价并经授权代表现场签字确认。服务商应将其最终报价和相关承诺一并在规定的时间内递交；   5）服务商逾期递交的或不满足要求的最终报价和相关承诺将被拒绝，并将导致其竞争性磋商响应文件实质上没有响应竞争性磋商文件的要求。最终报价和相关承诺在递交后将不得更改，并将作为成交服务商的评审依据。 |
| 16 | 22.1 | 成交  服务商数量 | 每个标包的中标供应商数量为1-2家，5个标包允许兼投兼中。  若通过初步评审的有效投标人数量为4个及以上的，则此标包中标服务商数量为2家；  若通过初步评审的有效投标人数量为3个及以下，则此标包中标服务商数量为1家。 |
| 17 | 24 | 签约 | 采购人与本次成交服务商按本竞争性磋商文件第四章合同格式签订合同。 |
| 18 | 24.3 | 履约保证金金额和形式 | 履约保证金金额：每个中标人（按中标方算，不分标包）伍万元整（￥50,000.00）  形式：采用银行电汇、网上银行汇款方式（不接受现金） |

**服务商须知**

**一、说明**

1.采购人及合格的服务商

1.1 采购人是指国内采购产品的国家机关、企业、事业单位或其它组织。本项目采购人（详见《服务商须知前附表》）。

1.2合格的服务商（详见《服务商须知前附表》）。

2.费用

2.1 服务商应承担所有与准备和参加竞争有关的费用。不论结果如何，采购人均无义务和责任承担这些费用。

**二、竞争性磋商文件**

3.竞争性磋商文件构成

3.1 竞争性磋商文件共六章，内容如下：

第一章竞争性磋商公告

第二章竞争性磋商须知

第三章评审办法

第四章合同格式

第五章技术规范书

第六章竞争性磋商响应文件格式

3.2 服务商应认真阅读竞争性磋商文件中所有的事项、格式、条款和技术规范等。服务商没有按照竞争性磋商文件要求提交全部资料，或者响应文件没有对竞争性磋商文件在各方面都作出实质性响应是服务商的风险，并可能导致其响应文件被拒绝。

4.竞争性磋商文件的澄清

4.1 任何要求对竞争性磋商文件进行澄清的服务商，均应按规定的递交响应文件截止期五（5）天前以书面形式通知采购人。逾期的澄清要求将不被接受。

5.竞争性磋商文件的修改

5.1为使服务商准备响应文件时有充分时间对竞争性磋商文件的修改部分进行研究，采购人可自行决定是否延长递交响应文件截止时间。

5.2 在递交响应文件截止时间（包含延长了的递交响应文件截止时间）五（5）天以前的任何时候，无论出于何种原因，采购人可主动地或在解答服务商提出的澄清问题时对竞争性磋商文件进行修改。

5.3 竞争性磋商文件的修改将以书面形式在递交响应文件截止时间（包含延长了的递交响应文件截止时间）五（5）天前通知参与竞争性磋商的服务商，并对其具有约束力。服务商在收到上述通知后，应立即向采购人回函确认已收到上述通知，但是服务商的回函不作为其收到上述通知的唯一证据。

**三、响应文件的编制**

6.响应文件的语言

6.1 服务商提交的响应文件以及服务商与采购人就有关响应文件的所有来往函电均应使用中文书写。服务商提交的支持文件和印制的文献可以用另一种语言，但相应内容应附有中文的翻译本，在解释响应文件时以中文翻译本为准。

7.响应文件构成

7.1 服务商应按下列响应文件格式要求组成响应文件（对以下所要求的响应文件如有任何一项未实质性响应，将可能导致其响应文件被拒绝）：响应文件基本文件；服务商资格证明文件，证明服务商是合格的和有能力履行合同的文件；证明服务商提供的产品及/或服务的合格性和符合竞争性磋商文件规定的文件；竞争性磋商文件要求的其它文件；服务商认为其它需提供的文件。

1）响应文件基本文件

项目方案

响应函（格式见附件）

报价表（格式见附件）

2）服务商提交的证明其合格且中选后有能力履行合同的资格证明文件（详见《竞争性磋商公告》）以及服务商认为需提供的其它文件和证书

3）证明服务商所提供的产品及/或服务的合格性和符合竞争性磋商文件规定的文件，包括但不限于：对竞争性磋商文件第五章《技术规范书》的逐项应答，对于某项指标的数据存在证明文件内容不一致的情况，取指标较低的为准。（详见第五章《技术规范书》）

4）竞争性磋商文件要求的其它内容和文件

5）服务商认为其它需提供的文件或证书

6）合同文本的提供（详见《服务商须知前附表》）

7.2 服务商提供的以上材料必须真实有效，任何一项的虚假将导致其响应文件被拒绝。

8.响应文件的式样和签署（详见《服务商须知前附表》）

8.1 响应文件每个标包需要提交一式四份（纸质版3份（1份正本2份副本），电子版本1份）。响应文件用中文编写，A4纸胶装。其中正本必须注明“正本”字样，正、副本及电子版本内容必须保持一致，副本可以用复印件。若正本和副本或电子版本不符，以正本为准。

8.2 响应文件需由服务商法定代表人或经法定代表人正式授权并对服务商有约束力的代表在响应文件上签字。响应文件如是授权代表签字，须将“法定代表人授权书”附在响应文件中。响应文件无法定代表人签字，或签字无法定代表人有效授权，响应文件将被拒绝。

8.3 如服务商对竞争性磋商文件个别内容不能接受，应在响应文件中另做声明，否则将视为服务商接受竞争性磋商文件全部内容。

8.4 任何对响应文件行间插字、涂改和增删，必须由响应文件签字人签字或盖章后才有效。

8.5 响应文件因字迹潦草或表达不清所引起的后果由服务商负责。

9.报价

9.1 报价：人民币报价。服务商应按照竞争性磋商文件要求，在响应文件中报出本标包含的所有产品和服务的报价（格式见附件）。

9.2 服务商的报价包括服务商为完成采购人的项目建设所发生的一切费用（包括全部产品及相关服务）且已包括与所报产品/服务相关的所有税费。服务商估算错误或漏项的风险一律由服务商承担。

9.3 采购人设有最高磋商限价的，服务商的磋商报价不得超过最高磋商限价，否则其磋商将被否决。最高磋商限价或者其计算方法见服务商须知前附表。

9.4 中选的价格在合同执行过程中是固定不变的，未经采购人许可不得以任何理由予以变更。以可调整或可选择的价格提交的响应文件将作为非响应性文件而予以拒绝。

9.5 服务商根据本须知规定将报价分成几部分并按附件格式填写分项报价表，是为了方便采购人对响应文件进行比较，并不限制采购人以上述任何条件订立合同的权利。

10. 响应有效期（详见《服务商须知前附表》）

10.1服务商递交的响应文件应在规定的递交响应文件截止日后的90天内保持有效。有效期不满足要求的响应文件将被视为非响应性文件而予以拒绝。

10.2 特殊情况下，在原响应有效期截止之前，采购人可要求服务商同意延长响应有效期。这种要求与答复均应以书面形式提交。服务商可拒绝采购人的这种要求。接受延长响应有效期的服务商将不会被要求和允许修正其响应文件。

**四、响应文件的递交**

11.响应文件的密封和标记

11.1 服务商应将响应文件正本和所有的副本、电子文档分开密封装在单独的信封中，且在信封上标明“正本”、“副本”、“电子文档”字样。

11.2内外层信封均应：

1）标明递交至“采购公告”中指明的地点。

2）注明“采购公告”中指明的项目名称、编号和“在”之前不得启封的字样，并填入“采购公告”中规定的日期和时间。

11.3 内层信封应写明服务商名称和地址，以便若其响应文件被宣布为“迟到”响应文件时，能原封退回。

11.4 如果外层信封未按本须知第12.2条要求加写标记和密封，采购人对误投或过早启封概不负责。

11.5 服务商须由其合法的授权人在递交响应文件截止时间之前将响应文件送达采购人并签字确认。服务商须承担因未送达并签字所造成的一切责任。

12.递交响应文件截止时间

12.1 采购人收到响应文件的时间不迟于（详见《竞争性磋商公告》）

12.2 采购人可以按本须知第5条规定，通过修改竞争性磋商文件自行决定酌情延长递交响应文件截止时间。在此情况下，采购人和服务商受递交响应文件截止时间制约的所有权利和义务均应延长至新的截止期。

13.迟交的响应文件

13.1 采购人将拒绝并原封退回在规定的递交响应文件截止时间后收到的任何响应文件。

14.响应文件的修改与撤回

14.1 服务商在递交响应文件后，可以修改或撤回其响应文件，但采购人必须在规定的递交响应文件截止时间之前，收到服务商发出的修改或撤回的书面通知。

14.2 服务商的修改或撤回通知应按本须知第12条规定编制、密封、标记和发送。

14.3 在递交响应文件截止时间之后，服务商不得对其响应文件做任何修改。

14.4 从递交响应文件截止时间至服务商在响应函格式中确定的响应有效期之间的这段时间内，服务商不得撤回其响应文件，否则将取消服务商参与本项目资格。

**五、评审**

15.评审委员会

15.1采购人根据要求组建评审委员会。评审委员会负责整个项目的评审工作。

16.响应文件的澄清

16.1 在评审期间，评审委员会可要求服务商对其响应文件的任何内容进行澄清或者说明，但是澄清或者说明不得超出响应文件的范围或者改变竞争性磋商文件的实质性内容。有关澄清的要求和答复均应以书面形式提交。

16.2接到评审委员会澄清要求的服务商应派人按评审委员会通知的时间和地点做出书面澄清，书面澄清的内容须由服务商法定代表人或授权代表签署，并作为响应文件的补充部分。

16.4 接到评审委员会澄清要求的服务商如未按规定做出澄清，其风险由服务商自行承担。

17.响应文件的初审

17.1 评审委员会将初步审查响应文件是否完整、总体编排是否有序、文件签署是否合格、有无计算上的错误等。只有通过初步评审的服务商才能进入资格预审的详细评审。

17.2 算术错误将按以下方法更正：若单价计算的结果与总价不一致，以单价为准修改总价；若用文字表示的数值与用数字表示的数值不一致，以文字表示的数值为准。如果服务商不接受对其错误的更正，其响应文件将被拒绝。

17.3 对于响应文件中不构成实质性偏差的不正规、不一致或不规则，评审委员会可以接受，但这种接受不能损害或影响任何服务商的相对排序。

17.4 在详细评审之前，评审委员会要审查每份响应文件是否实质上响应了竞争性磋商文件的要求。实质上响应的响应文件应该是与竞争性磋商文件要求的全部条款、条件和规格相符，没有重大偏离的响应文件。对关键条文的偏离、保留或反对，例如关于适用法律、税及关税等内容的偏离将被认为是实质上的偏离。评审委员会决定响应文件的响应性只根据响应文件本身的内容，而不寻求外部的证据。

17.5 实质上没有响应竞争性磋商文件要求的响应文件将被拒绝。服务商不得通过修正或撤消不合要求的偏离或保留从而使其响应文件成为实质上响应的响应文件。如发现下列情况之一的，其响应文件将可能被拒绝：（详见《服务商须知前附表》）

17.6采购人保留对通过初审的服务商进行进一步审查的权利。采购人在认为必要的情况下，有权要求已通过初审的服务商提交有关资质证明文件的原件，如发现服务商提供的响应文件与资质原件有不符、伪造或涂改等情况，将取消该服务商的资格。

**六、磋商和成交服务商评审**

18.磋商

18.1获得磋商资格的服务商应按本须知及磋商通知要求准时参加磋商，并在磋商后按要求提供递交其最终报价和相关承诺，否则将视为在报价有效期内撤回竞争性磋商响应文件，其响应文件将被拒绝。

18.2磋商开始时间预计为：递交竞争性磋商响应文件截止时间后当天（包括法定节假日，具体时间以采购人的通知为准），服务商应提前做好磋商准备。

18.3进行磋商的各服务商应由其法定代表人或本项目的授权代表作为磋商代表，磋商过程中可有商务、技术及售后服务等人员（总人数不超过5人）共同参加磋商。

18.4 评审委员会将与获得磋商资格的各服务商分别进行磋商，磋商内容包括但不限于报价、技术、实施及服务等。在磋商中，磋商的任何一方不得透漏与磋商有关的其它服务商的技术资料、价格和其它信息。

18.5 磋商后，参加磋商的服务商应当在规定的时间内按评审委员会的要求递交针对本项目的最终报价和相关承诺。最终报价和相关承诺须由法定代表人或本项目的授权代表签字。

18.6 服务商应将其最终报价和相关承诺的正本一份密封装在一个信封中，信封上标明“项目名称及编号”、“服务商名称和地址”字样，并在规定的时间内递交至采购人。

18.7 服务商逾期递交的或不满足要求的最终报价和相关承诺将被拒绝，并将导致其竞争性磋商响应文件实质上没有响应竞争性磋商文件的要求。最终报价和相关承诺在递交后将不得更改，并将作为成交服务商的评审依据。

19.成交服务商的评审

19.1 评审委员会将对参加磋商且实质上响应竞争性磋商文件要求的各服务商进行成交服务商的评价和比价。评审的依据为服务商递交的竞争性磋商响应文件和磋商后递交的磋商报价、最终报价及承诺。

19.2 磋商后，评审委员会将对参加磋商的服务商进行综合评审，采用综合评审法并考虑以下因素：

注：具体评审办法详见第三章评审办法。

19.3评审委员会将根据综合评估结果，对参加磋商且实质上响应竞争性磋商文件要求的服务商按综合得分排序向采购人推荐本项目的成交服务商候选人。

19.4评审委员会发现服务商的报价明显低于其他报价，有可能影响产品质量或者不能诚信履约的，且无法在评审现场合理的时间内提供书面说明并在必要时提交相关证明材料，以证明其报价合理性的，评审委员会认定该服务商以低于成本报价竞标，其竞争性磋商响应文件应作为无效处理。

**七、保密**

20.与采购人的接触

20.1除本须知第17条和第19条规定外，从递交竞争性磋商响应文件之日起至授予合同期间，服务商不得就与其竞争性磋商响应文件有关的事项与采购人接触。

20.2 服务商试图对评审委员会的评审、比较或授予合同的决定进行影响，都可能导致其响应文件被拒绝。

**八、合同的签订**

21. 合同的签订（详见《服务商须知前附表》）

21.1评审委员会将根据服务商综合评估结果，按综合得分排序向采购人推荐本项目的成交服务商候选人。

21.2 在签订合同前，如评审委员会发现服务商存在提供虚假不实资料的，将拒绝其响应文件，并取消服务商推荐资格，同时按综合评估排序对下一个候选人能否令人满意地履行合同作类似的审查。

22. 接受和拒绝任何或所有响应文件的权力

22.1采购人保留在签订合同之前任何时候接受或拒绝任何响应文件，以及宣布本次采购无效或拒绝所有响应文件的权力，对受影响的服务商不承担任何责任，也无义务向受影响的服务商解释采取这一行动的理由。

23.授予合同通知书

23.1 采购人确定服务商后，将向成交服务商发出授予合同通知书。

23.2 授予合同通知书是合同的一个组成部分。

24.签订合同

24.1成交服务商应按授予合同通知书规定的时间、地点与采购人签订合同（格式见第四章《合同格式》），否则按响应有效期内撤回响应文件处理。

24.2 如果成交服务商没有按照上述规定执行，采购人将有充分理由取消该中选决定。在此情况下，采购人可与下一个候选人签订合同，或重新采购。

# **第三章****评审办法**

服务商须对第三章《评审办法》中的详细评分要求，逐项在响应文件中提供说明并提供索引表，并将索引表装订在响应文件的前面部分。

服务商分标包申请，每个标包均需提供响应文件，各标包的评审分值占比如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **标包** | **业务模式** | **综合评审占比** | **评分表** |
| 标包一 | 支付宝-信用免押 | 商务报价评分占比30%，技术服务评分占比70% | 详见下文附件1 |
| 标包二 | 支付宝-消费分期 | 商务报价评分占比30%，技术服务评分占比70% | 详见下文附件2 |
| 标包三 | 银联信用卡分期 | 商务报价评分占比30%，技术服务评分占比70% | 详见下文附件3 |
| 标包四 | 银行存款担保 | 商务报价评分占比70%，技术服务评分占比30% | 详见下文附件4 |
| 标包五 | 政企分期 | 商务报价评分占比70%，技术服务评分占比30% | 详见下文附件5 |

## 附件1、标包一综合评审表

**标包一、支付宝-信用免押模式费率报价表**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 标包 | 业务模式 | **12期** | | **24期** | | **汇总底价** |
| 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 |
| 标包一 | 支付宝-信用免押 |  |  |  |  |  |

备注：

1、费率和激励的单位统一为%，服务商结算费率报价的上限为：12期5%、24期6%，服务商报价高于该上限的视为无效应答，但最低费率也不作为入围的保证。

2、结算费率包括了服务商向采购人提供的本次评审项目的产品（服务）所需的技术费、管理费、税费、营销激励等项目实施的一切费用。入围合作伙伴在项目实施过程中发生的其它费用，采购人概不承担。

3、营销激励指服务商在上述结算费率报价基础上，可以按实际业务量提供给江苏有线的营销激励资源。营销激励的发放方案由采购人另行通知，款项由采购人指定的公司与服务商结算并支付给激励对象。

4、评分规则：该项评分满分为100分。对应期数均需报价，合并计算汇总底价【底价=结算费率-营销激励，每个服务商所有应报期数的底价平均值即为汇总底价】。汇总底价最低的服务商得满分（100分），其余得分=服务商中最低的汇总底价/该服务商的汇总底价\*100分。

标包一、**支付宝-信用免押模式**技术服务评分表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **评分类型** | **评分项目** | **评分细则** | **分值** |
| 项目经验 | 项目业绩 | 根据服务商自2019年1月1日至响应文件递交截止之日，相关项目合作业绩进行评审。  服务商按标包提供相应业务模式的合作业绩证明，每个合作项目得2分，最高30分。  合作业绩证明：与合作单位的清晰的合同关键页的复印件，包含合同封面、体现合作项目（与申请的业务模式相同）的页面、合同签署页，盖有合同章或公章。若服务商提供的项目合同中有相同合作单位的，只认定为一个有效业绩。  合同原件备查，如评审时需要核查，接到正式通知后，在规定时间内送达评审现场，否则业绩不予认可。 | 30 |
| 服务能力 | 系统运维 | 服务商针对本项目提供的应用系统的对接、支撑方案及运营期间系统维护服务方案，包括但不限于服务内容、维护方式等内容的解决方案，例如系统异常情况处理步骤及处理时效、多用户（不少于100户）店员同时办理业务的并发数据支撑方案等。  根据方案及案例内容是否能保障业务办理的及时性、方便性、要求等方面进行综合评选：优良(4-5]分；较好[2-4]分；一般[0-2]分。 | 5 |
| 安全管控 | 根据服务商提交的服务过程中的风控及信息安全管理方案，包含信息安全意识及对可能产生的问题处理方案是否合理有效、保密措施和制度是否完善、网络信息安全方案是否可行，进行排名评分。  优良[4-5]分；较好[2-4]分；一般[0-2]分。 | 5 |
| 渠道拓展 | 服务商根据本项目需求，提供包含但不限于终端产品接入、业务落地推广、社会渠道拓展、自营厅覆盖，以及其他服务能力展示等。  根据方案内容的针对性、可行性、有效性等方面进行综合评选：  优良[15-20]分；较好[10-15]分；一般[5-10]分；较差[0-5]分。 | 20 |
| 服务团队 | 服务商针对本项目在江苏省内的服务支撑团队人数要求不少于20人，服务团队每增加1人（第21人起算）得2分，满分20分。  支撑服务团队包含不限于项目经理、业务拓展、驻地支撑等，须提供服务团队成员的组织分工、联系方式等，提供社保证明复印件（由税务局等社保经办机构出具的2022年1月1日至响应文件截止递交之日前的任意一个月的社保证明，且参保人所属单位为服务商或服务商签约的人事代理公司）。 | 20 |
| 客诉受理 | 提供客服支撑的路径、方式、时效、对象，以及客诉受理的方案、时限和满足率等。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 合作资源 | 合作资源 | 与中国广电体系（包括省级公司、分/子公司等）已有业务合作的（须提供相应合作证明材料），或者可针对江苏有线业务提供额外资源的（须提供证明材料），可视情况给予评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |

## 附件2、标包二综合评审表

**标包二、支付宝-消费分期模式费率报价表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 标包 | 业务模式 | **12期** | | **24期** | | **36 期** | | **汇总底价** |
| 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 |
| 标包二 | 支付宝-消费分期 |  |  |  |  |  |  |  |

备注：

1、费率和激励的单位统一为%，服务商结算费率报价的上限为：12期12%、24期20%、36期28%，服务商报价高于该上限的视为无效应答，但最低费率也不作为入围的保证。

2、结算费率包括了服务商向采购人提供的本次评审项目的产品（服务）所需的技术费、管理费、税费、营销激励等项目实施的一切费用。入围合作伙伴在项目实施过程中发生的其它费用，采购人概不承担。

3、营销激励指服务商在上述结算费率报价基础上，可以按实际业务量提供给江苏有线的营销激励资源。营销激励的发放方案由采购人另行通知，款项由采购人指定的公司与服务商结算并支付给激励对象。

4、评分规则：该项评分满分为100分。对应期数均需报价，合并计算汇总底价【底价=结算费率-营销激励，每个服务商分期数的底价按照“12期权重20%、24期权重40%、36期权重40%”加权相加即为汇总底价】进行评分。汇总底价最低的服务商得满分（100分），其余得分=服务商中最低的汇总底价/该服务商的汇总底价\*100分。

标包二、**支付宝-消费分期模式**技术服务评分表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **评分类型** | **评分项目** | **评分细则** | **分值** |
| 项目经验 | 项目业绩 | 根据服务商自2019年1月1日至响应文件递交截止之日，相关项目合作业绩进行评审。  服务商按标包提供相应业务模式的合作业绩证明，每个合作项目得2分，最高30分。  合作业绩证明：与合作单位的清晰的合同关键页的复印件，包含合同封面、体现合作项目（与申请的业务模式相同）的页面、合同签署页，盖有合同章或公章。若服务商提供的项目合同中有相同合作单位的，只认定为一个有效业绩。  合同原件备查，如评审时需要核查，接到正式通知后，在规定时间内送达评审现场，否则业绩不予认可。 | 30 |
| 服务能力 | 系统运维 | 服务商针对本项目提供的应用系统的对接、支撑方案及运营期间系统维护服务方案，包括但不限于服务内容、维护方式等内容的解决方案，例如系统异常情况处理步骤及处理时效、多用户（不少于100户）店员同时办理业务的并发数据支撑方案等。  根据方案及案例内容是否能保障业务办理的及时性、方便性、要求等方面进行综合评选：优良(4-5]分；较好[2-4]分；一般[0-2]分。 | 5 |
| 安全管控 | 根据服务商提交的服务过程中的风控及信息安全管理方案，包含信息安全意识及对可能产生的问题处理方案是否合理有效、保密措施和制度是否完善、网络信息安全方案是否可行，进行排名评分。  优良[4-5]分；较好[2-4]分；一般[0-2]分。 | 5 |
| 渠道拓展 | 服务商根据本项目需求，提供包含但不限于终端产品接入、业务落地推广、社会渠道拓展、自营厅覆盖，以及其他服务能力展示等。  根据方案内容的针对性、可行性、有效性等方面进行综合评选：  优良[15-20]分；较好[10-15]分；一般[5-10]分；较差[0-5]分。 | 20 |
| 服务团队 | 服务商针对本项目在江苏省内的服务支撑团队人数要求不少于20人，服务团队每增加1人（第21人起算）得2分，满分20分。  支撑服务团队包含不限于项目经理、业务拓展、驻地支撑等，须提供服务团队成员的组织分工、联系方式等，提供社保证明复印件（由税务局等社保经办机构出具的2022年1月1日至响应文件截止递交之日前的任意一个月的社保证明，且参保人所属单位为服务商或服务商签约的人事代理公司）。 | 20 |
| 客诉受理 | 提供客服支撑的路径、方式、时效、对象，以及客诉受理的方案、时限和满足率等。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 合作资源 | 合作资源 | 与中国广电体系（包括省级公司、分/子公司等）已有业务合作的（须提供相应合作证明材料），或者可针对江苏有线业务提供额外资源的（须提供证明材料），可视情况给予评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |

## 附件3、标包三综合评审表

**标包三、银联信用卡分期模式费率报价表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 标包 | 业务模式 | **12期** | | **24期** | | **36 期** | | **汇总底价** |
| 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 |
| 标包三 | 银联信用卡分期 |  |  |  |  |  |  |  |

备注：

1、费率和激励的单位统一为%，服务商结算费率报价的上限为：12期12%、24期20%、36期28%，服务商报价高于该上限的视为无效应答，但最低费率也不作为入围的保证。

2、结算费率包括了服务商向采购人提供的本次评审项目的产品（服务）所需的技术费、管理费、税费、营销激励等项目实施的一切费用。入围合作伙伴在项目实施过程中发生的其它费用，采购人概不承担。

3、营销激励指服务商在上述结算费率报价基础上，可以按实际业务量提供给江苏有线的营销激励资源。营销激励的发放方案由采购人另行通知，款项由采购人指定的公司与服务商结算并支付给激励对象。

4、应答方还需要列明所支持的银行明细（银联信用卡发卡行）。

5、评分规则：该项评分满分为100分。对应期数均需报价，合并计算汇总底价【底价=结算费率-营销激励，每个服务商分期数的底价按照“12期权重20%、24期权重40%、36期权重40%”加权相加即为汇总底价】进行评分。汇总底价最低的服务商得满分（100分），其余得分=服务商中最低的汇总底价/该服务商的汇总底价\*100分。

标包三、银联信用卡**分期模式**技术服务评分表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **评分类型** | **评分项目** | **评分细则** | **分值** |
| 项目经验 | 项目业绩 | 根据服务商自2019年1月1日至响应文件递交截止之日，相关项目合作业绩进行评审。  服务商按标包提供相应业务模式的合作业绩证明，每个合作项目得4分，最高20分。  合作业绩证明：与合作单位的清晰的合同关键页的复印件，包含合同封面、体现合作项目（与申请的业务模式相同）的页面、合同签署页，盖有合同章或公章。若服务商提供的项目合同中有相同合作单位的，只认定为一个有效业绩。  合同原件备查，如评审时需要核查，接到正式通知后，在规定时间内送达评审现场，否则业绩不予认可。 | 20 |
| 服务能力 | 系统运维 | 服务商针对本项目提供的应用系统的对接、支撑方案及运营期间系统维护服务方案，包括但不限于服务内容、维护方式等内容的解决方案，例如系统异常情况处理步骤及处理时效、多用户（不少于100户）店员同时办理业务的并发数据支撑方案等。  根据方案及案例内容是否能保障业务办理的及时性、方便性、要求等方面进行综合评选：优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 安全管控 | 根据服务商提交的服务过程中的风控及信息安全管理方案，包含信息安全意识及对可能产生的问题处理方案是否合理有效、保密措施和制度是否完善、网络信息安全方案是否可行，进行排名评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 渠道拓展 | 服务商根据本项目需求，提供包含但不限于终端产品接入、业务落地推广、社会渠道拓展、自营厅覆盖，以及其他服务能力展示等。  根据方案内容的针对性、可行性、有效性等方面进行综合评选：  优良[15-20]分；较好[10-15]分；一般[5-10]分；较差[0-5]分。 | 20 |
| 服务团队 | 服务商针对本项目在江苏省内的服务支撑团队人数要求不少于20人，服务团队每增加1人（第21人起算）得2分，满分20分。  支撑服务团队包含不限于项目经理、业务拓展、驻地支撑等，须提供服务团队成员的组织分工、联系方式等，提供社保证明复印件（由税务局等社保经办机构出具的2022年1月1日至响应文件截止递交之日前的任意一个月的社保证明，且参保人所属单位为服务商或服务商签约的人事代理公司）。 | 20 |
| 客诉受理 | 提供客服支撑的路径、方式、时效、对象，以及客诉受理的方案、时限和满足率等。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 合作资源 | 合作资源 | 与中国广电体系（包括省级公司、分/子公司等）已有业务合作的（须提供相应合作证明材料），或者可针对江苏有线业务提供额外资源的（须提供证明材料），可视情况给予评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |

## **附件4、标包四综合评审表**

**标包四、银行存款担保模式费率报价表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 标包 | 业务模式 | **12期** | | **24期** | | **36 期** | | **汇总底价** |
| 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 |
| 标包四 | 银行存款担保 |  |  |  |  |  |  |  |

备注：

1、结算费率包括了服务商向采购人提供的本次评审项目的产品（服务）所需的技术费、管理费、税费、营销激励等项目实施的一切费用。入围合作伙伴在项目实施过程中发生的其它费用，采购人概不承担。

3、营销激励指服务商在上述结算费率报价基础上，可以按实际业务量提供给江苏有线的营销激励资源，给用户或江苏有线的利息、奖励、补贴等合并计为营销激励。营销激励的发放方案由采购人另行通知，款项由采购人指定的公司与服务商结算并支付给激励对象。

4、费率和激励的单位统一为%，该模式的结算费率须小于营销激励，否则视为无效报价。

5、评分规则：该项评分满分为100分。对应期数均需报价，合并计算汇总底价【底价=结算费率-营销激励，每个服务商所有应报期数的底价平均值即为汇总底价】进行评分。汇总底价最低的服务商得满分（100分），其余得分=该服务商的汇总底价/服务商中最低的汇总底价\*100分。

标包四、银行存款担保**模式**技术服务评分表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **评分类型** | **评分项目** | **评分细则** | **分值** |
| 项目经验 | 项目业绩 | 根据服务商自2019年1月1日至响应文件递交截止之日，相关项目合作业绩进行评审。  服务商按标包提供相应业务模式的合作业绩证明，每个合作项目得4分，最高20分。  合作业绩证明：与合作单位的清晰的合同关键页的复印件，包含合同封面、体现合作项目（与申请的业务模式相同）的页面、合同签署页，盖有合同章或公章。若服务商提供的项目合同中有相同合作单位的，只认定为一个有效业绩。  合同原件备查，如评审时需要核查，接到正式通知后，在规定时间内送达评审现场，否则业绩不予认可。 | 20 |
| 服务能力 | 系统运维 | 服务商针对本项目提供的应用系统的对接、支撑方案及运营期间系统维护服务方案，包括但不限于服务内容、维护方式等内容的解决方案，例如系统异常情况处理步骤及处理时效、多用户（不少于100户）店员同时办理业务的并发数据支撑方案等。  根据方案及案例内容是否能保障业务办理的及时性、方便性、要求等方面进行综合评选：优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 安全管控 | 根据服务商提交的服务过程中的风控及信息安全管理方案，包含信息安全意识及对可能产生的问题处理方案是否合理有效、保密措施和制度是否完善、网络信息安全方案是否可行，进行排名评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 渠道拓展 | 服务商根据本项目需求，提供包含但不限于终端产品接入、业务落地推广、社会渠道拓展、自营厅覆盖，以及其他服务能力展示等。  根据方案内容的针对性、可行性、有效性等方面进行综合评选：  优良[15-20]分；较好[10-15]分；一般[5-10]分；较差[0-5]分。 | 20 |
| 服务团队 | 服务商针对本项目在江苏省内的服务支撑团队人数要求不少于20人，服务团队每增加1人（第21人起算）得2分，满分20分。  支撑服务团队包含不限于项目经理、业务拓展、驻地支撑等，须提供服务团队成员的组织分工、联系方式等，提供社保证明复印件（由税务局等社保经办机构出具的2022年1月1日至响应文件截止递交之日前的任意一个月的社保证明，且参保人所属单位为服务商或服务商签约的人事代理公司）。 | 20 |
| 客诉受理 | 提供客服支撑的路径、方式、时效、对象，以及客诉受理的方案、时限和满足率等。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 合作资源 | 合作资源 | 与中国广电体系（包括省级公司、分/子公司等）已有业务合作的（须提供相应合作证明材料），或者可针对江苏有线业务提供额外资源的（须提供证明材料），可视情况给予评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |

## **附件5、标包五综合评审表**

**标包五、政企分期模式费率报价表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 标包 | 业务模式 | **12期** | | **24期** | | **36 期** | | **汇总底价** |
| 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 | 结算费率 | 营销激励 |
| 标包五 | 政企分期 |  |  |  |  |  |  |  |

备注：

1、费率和激励的单位统一为%，服务商结算费率报价的上限为：12期12%、24期20%、36期28%，服务商报价高于该上限的视为无效应答，但最低费率也不作为入围的保证。

2、结算费率包括了服务商向采购人提供的本次评审项目的产品（服务）所需的技术费、管理费、税费、营销激励等项目实施的一切费用。入围合作伙伴在项目实施过程中发生的其它费用，采购人概不承担。

3、营销激励指服务商在上述结算费率报价基础上，可以按实际业务量提供给江苏有线的营销激励资源。营销激励的发放方案由采购人另行通知，款项由采购人指定的公司与服务商结算并支付给激励对象。

4、得分规则：该项评分满分为100分。对应期数均需报价，合并计算汇总底价【底价=结算费率-营销激励，每个服务商分期数的底价按照“12期权重20%、24期权重40%、36期权重40%”加权相加即为汇总底价】进行评分。汇总底价最低的服务商得满分（100分），其余得分=服务商中最低的汇总底价/该服务商的汇总底价\*100分。

**标包五、政企分期模式技术服务评分表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **评分类型** | **评分项目** | **评分细则** | **分值** |
| 项目经验 | 项目业绩 | 根据服务商自2019年1月1日至响应文件递交截止之日，相关项目合作业绩进行评审。  服务商按标包提供相应业务模式的合作业绩证明，每个合作项目得2分，最高20分。  合作业绩证明：与合作单位的清晰的合同关键页的复印件，包含合同封面、体现合作项目（与申请的业务模式相同）的页面、合同签署页，盖有合同章或公章。若服务商提供的项目合同中有相同合作单位的，只认定为一个有效业绩。  合同原件备查，如评审时需要核查，接到正式通知后，在规定时间内送达评审现场，否则业绩不予认可。 | 20 |
| 服务能力 | 系统运维 | 服务商针对本项目提供的应用系统的对接、支撑方案及运营期间系统维护服务方案，包括但不限于服务内容、维护方式等内容的解决方案，例如系统异常情况处理步骤及处理时效、多用户（不少于100户）店员同时办理业务的并发数据支撑方案等。  根据方案及案例内容是否能保障业务办理的及时性、方便性、要求等方面进行综合评选：优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 安全管控 | 根据服务商提交的服务过程中的风控及信息安全管理方案，包含信息安全意识及对可能产生的问题处理方案是否合理有效、保密措施和制度是否完善、网络信息安全方案是否可行，进行排名评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 渠道拓展 | 服务商根据本项目需求，提供包含但不限于终端产品接入、业务落地推广、社会渠道拓展、自营厅覆盖，以及其他服务能力展示等。  根据方案内容的针对性、可行性、有效性等方面进行综合评选：  优良[15-20]分；较好[10-15]分；一般[5-10]分；较差[0-5]分。 | 20 |
| 服务团队 | 服务商针对本项目在江苏省内的服务支撑团队人数要求不少于20人，服务团队每增加1人（第21人起算）得2分，满分20分。  支撑服务团队包含不限于项目经理、业务拓展、驻地支撑等，须提供服务团队成员的组织分工、联系方式等，提供社保证明复印件（由税务局等社保经办机构出具的2022年1月1日至响应文件截止递交之日前的任意一个月的社保证明，且参保人所属单位为服务商或服务商签约的人事代理公司）。 | 20 |
| 客诉受理 | 提供客服支撑的路径、方式、时效、对象，以及客诉受理的方案、时限和满足率等。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |
| 合作资源 | 合作资源 | 与中国广电体系（包括省级公司、分/子公司等）已有业务合作的（须提供相应合作证明材料），或者可针对江苏有线业务提供额外资源的（须提供证明材料），可视情况给予评分。  优良[7-10]分；较好[3-7]分；一般[0-3]分。 | 10 |

# **第四章合同格式**

服务商根据第四章《合同格式》进行逐项应答或总对总应答。如有偏离条款必须在《商务条款偏离表》中填报，并就偏离条款进行专项说明。

下文所列是合同的主要条款，仅供服务商参考，具体以采购人最终出示的合同为准。

合同格式范本1（标包一到标包四适用）

**信用购业务主要合同条款**

甲方：（采购方）

法定代表人：

地址：

联系电话：

乙方：（服务商）

法定代表人：

地址：

联系电话：

根据中国人民共和国相关法律、法规，经甲乙双方友好协商，本着长期平等合作、 互利互惠的原则，就双方长期深入合作达成如下协议（本协议）。

**第一条 定义**

1、信用购业务：指用户办理甲方指定的有最低消费金额和固定期限的服务套餐（包括并不限于有线网络、5G、内容、权益、硬件设备等，以下统称为“合约套餐”）时享有优惠补贴的活动。用户办理该业务时，承诺在网时长和保底消费金额，冻结相关费用（信用额度）作为给甲方的付款承诺或履约承诺，并授权乙方对用户相关费用（信用额度）进行冻结及扣划。用户授权冻结的费用，即形成甲方向用户应收取的应收账款，甲方将应收账款转让给乙方或乙方引入合作的第三方金融机构（以下简称为“金融机构”）。

2、用户：是指通过甲方业务系统办理信用购业务的自然人或法人和社会组织。

**第二条 服务内容**

1、乙方或金融机构向用户提供应收帐款保理或消费分期，用于购买甲方的商品和服务，用户向乙方或金融机构按期还款。具体内容如下:

（1）本合作模式为甲方引入乙方开展信用购业务，约定甲方向用户销售甲方商品和服务时，接受乙方引入的金融机构向用户提供的应收帐款保理或消费分期，作为用户购买商品和服务支付款。

（2）用户通过乙方系统申请应收帐款保理或消费分期，乙方负责审核上传的用户资料，审核用户的信用情况。审核通过后，用户将与乙方或金融机构签订相关协议，乙方通知金融机构将款项发放至甲方，用于商品和服务款的结算。

（3）乙方为用户提供分期还款提醒服务，用户每月按协议约定还款至指定账户。

**第三条 甲方权利和义务**

1、甲方在业务发展过程中，将应收账款转让给金融机构，用户分期还款的相关法律责任由乙方或金融机构负责。因甲方存在欺诈、虚假陈述或保证的行为引起的除外。

2、甲方由业务部门指定人员负责本项目实施，有权对协议范围内的服务活动进行监督检查。

3、甲方应按本协议约定的结算金额按时给乙方结算。

4、甲方及甲方的员工应避免参与金融欺诈、金融套现等相关法律法规不允许的行为，且不做类似的宣导和宣贯。甲方应配合乙方开展反洗钱相关管理工作，包括但不限于发现涉嫌洗钱、非法集资等犯罪行为时，及时向乙方反馈；采取必要管理手段，防止内部操作风险及员工道德风险。

5、甲方需积极配合乙方进行必要的交易数据查证、系统核查等。

6、甲方负责向用户交付质量合格的商品和服务，并按用户要求开具相应的合规的发票。

7、如果用户在合约套餐办理后的7日内申请退货，且甲方及乙方均予以同意的，甲方应将已收到的款项退还给乙方或金融机构，乙方负责协调金融机构及时解除用户冻结总额。因用户退货而产生的服务费和手续费，乙方不再退还给甲方。

8、本协议项下的甲方包含甲方下辖的子公司、分公司及相关的营业场所。若实际业务需要，甲方统筹下辖的独立子公司或分公司按照本协议项的各项约定与乙方签署合作补充协议。

**第四条 乙方权利和义务**

1、按照甲方要求，负责与金融机构系统的开发和对接，实现信用购业务受理能力。乙方需配合甲方在BOSS、企业用户服务等相关平台完成产品配置，并协助甲方完成生产验证，确保具备商用条件。在合作期间，若甲方 BOSS、企业用户服务等相关平台进行新建、扩容、割接等，乙方需配合甲方完成相关系统开发和对接工作。除甲方自有系统需改动所涉及的改造费用外，其他费用均由乙方承担。乙方保证提供 7\*24 小时的系统支付服务，保障交易的稳定性。

2、乙方应根据本协议的约定提交相关文件、资料，对于甲方或有关监管部门提出的监督、检查和稽核的要求，乙方应予以配合。

3、乙方承诺在履行本协议前及履行本协议中，不存在任何违反我国相关法律、法规之情形，如因乙方违反法律法规侵害了第三方合法权益引发纠纷或造成经济损失，由乙方独立解决承担，与甲方无关。乙方同时应保证提供的服务内容亦不侵犯任何第三方的知识产权、技术秘密和商业秘密。

4、乙方开展宣传和推广等工作，应符合甲方规定。如有违反，甲方有权要求乙方停止业务，造成的损失，由乙方承担全部损害赔偿责任。

5、未经甲方书面（含电子文件）允许，乙方不可对服务对象和用户做出关于商品折扣、利率折扣等方面的承诺。

6、乙方与甲方的合作，须在甲方的要求和指导下开展，不得涉及售卖与甲方无关的商品/服务，不得涉及售卖与本协议约定无关的产品/服务。

7、乙方有责任按照甲方要求定期通报提供服务过程中涉及的相关风险事项，并及时通报服务期间内发生的突发性事件，并及时良好处理。

8、乙方应保证及时支撑所有工作，如遇甲方系统升级、重保、重大营销活动及其他突发事件，需根据甲方要求配合开展相关支撑工作。

9、乙方承诺遵守甲方（后期）制定及不时修改并提供给乙方的信用购业务服务商相关管理办法，接受甲方的监督和考核。甲方按照信用购业务服务商相关管理办法对乙方进行考核、退出管理及其服务区域调整（包括增、减甲方下属子/分公司）等。甲方可根据实际情况，对信用购业务服务商相关管理办法进行修改并通知乙方，乙方继续与甲方合作、提供服务，表明乙方接受修改后的分期业务服务商相关管理办法。相关管理办法以甲方的书面（含电子文件）通知为准。

10、乙方负责培训文档编写及优化，针对甲方人员，定期组织开展政策、业务等培训工作，培训内容包括但不限于业务操作流程、交易退货操作流程、各类交易异常可能的原因及解决办法、服务品质要求、各类风险事件的处理等。

11、乙方应保证业务合作相关信息安全，因乙方系统平台缺陷导致用户信息、业务信息等相关数据信息泄露的，由乙方承担相应的法律责任及经济赔偿责任，与甲方无关。

**第五条 服务费的结算条款**

1、甲方根据商谈结果，双方约定 模式服务费费率：12 期费率为 % ；24 期费率为 %；36 期费率为 %，手续费率为 %。

2、甲方受理用户信用购业务后，乙方冻结用户资金，甲方为用户提供商品和服务竣工后通知乙方，乙方通知金融机构放款甲方，放款金额为消费分期本金（扣除服务费和手续费后的金额）。

3、正常情况下乙方通知金融机构放款，甲方次日到账，如遇到甲方账号日限额或累计限额或账号风控原因不能到账的，乙方协调金融机构处理放款事宜，延迟不超过 30 天。

**第六条 保密义务及知识产权**

1、甲乙双方对在本协议约定的保密期限内所了解或知悉对方提供的保密信息（包括但不限于合作过程中涉及到的软件、技术秘密、数据或其他商业秘密信息、项目开发的应用软件（包括源程序和各种文档）、产品专利、交易数据、用户信息、商户信息、甲方资料和信息、双方协议等）负有保密义务。接受方应对披露方的保密信息予以保密，并保证该保密信息仅用于本协议项下合作目的并合理使用。在任何时候，除法律、法规规定以及双方书面同意可进行的披露之外，不得为任何目的通过（包括并不限于）电话、邮件、传真、复印或其他方式使第三方知悉、复制或使用保密信息。

2、如果一方需要向第三方披露对方的任何保密信息，在经对方书面同意后，方可进行相应披露。经过对方同意后，披露方仅能披露法律、法规规定中要求的部分保密信息，而且必须要求第三方对因此所知悉的相应保密信息进行保密，并尽可能获得第三方对保密信息予以保密的书面保证。法律、法规规定及有权监管部门要求强制披露的除外。

3、甲乙双方中任何一方非依照本协议约定披露、使用和复制保密信息，给对方或第三方造成损害的，由违约方承担全部责任，赔偿受损方的损失。

4、甲乙双方各自的保密义务在本项目进行期间和终止后始终有效。

5、乙方须保证其提供服务、履行的义务没有侵犯任何他人的权益（包括但不限于知识产权），不违反法律法规及甲方的规定，否则由此引起的纠纷和损失均由乙方负责。

6、甲方及其关联方拥有其商号、商标、标识、产品或服务名称、LOGO、平台等的一切权利，包括但不限于文字、软件、声音、图片、录像、图表、广告中的全部内容，甲方及其关联方为乙方或用户、服务对象提供的其他信息等，所有这些内容均受版权、商标、其他财产所有权法律的保护；乙方只有在获得甲方及其关联方同意或授权后才能为本协议的目的使用这些内容，乙方不得擅自复制、再造或制造与这些内容有关的派生产品；若乙方未经甲方及其关联方授权使用上述权利，或在使用中违反甲方及其关联方的要求，甲方有权即时终止双方签署的所有协议并视该终止为乙方的违约行为造成，同时甲方有权追究乙方其他责任。

**第七条 违约责任及免责条款**

1、合作期限内，双方均严格遵照协议约定履行义务，否则由违约方承担违约责任，赔偿守约方的损失，给其他第三方造成损失的，还应赔偿其他第三方的损失。

2、甲乙双方中任何一方有严重损害对方合法权益的行为，守约方有权单方面解除协议，并追究违约方责任，由此给守约方造成的所有损失由违约方承担。

3、甲乙双方的工作人员不得做出任何严重影响双方利益的事情，否则守约方有权随时单方解除本协议，由此给守约方造成的所有损失由违约方承担。

4、在本协议履行过程中，发生不可抗力影响有关条款之执行的，受影响一方应当及时书面通知对方，并采取措施以减轻可能给对方造成的损失，并应当在合理期限内提供证明。因不可抗力而影响有关条款的履行的，不视为违约，不需要向对方承担违约责任。

5、在协议的履行过程中，如果由于一方未能按协议约定履行其职责或实现协议约定之功能，给对方或第三方带来的损失（包括但不限于系统开发费用、投入的设备费用等），应由该违约方承担。

6、若依本协议约定，乙方应支付违约金和/或承担赔偿责任的，则甲方有权从应付款项中直接扣除相关金额。

7、乙方应赔偿因其违约而给甲方造成的所有损失，如果上述违约金不足以弥补甲方所遭受的损失，乙方还应就不足部分对甲方做出赔偿。

**第八条 廉洁条款**

1、双方应当共同遵守国家关于企业人员廉洁从业的规定，应通过正常合法的途径开展业务工作。甲方人员不得接受乙方的礼金、有价证券、物品，不得在乙方报销任何费用，不得参加其任何的宴请和娱乐活动。如有工作人员违纪违法接受好处，双方均应及时向对方领导或对方上级部门举报，被举报的一方不得以任何借口打击报复。

2、乙方不得以任何借口向甲方人员送以礼金、有价证券、物品，不得为甲方人员报销任何费用，不得邀请甲方人员参加其任何的宴请和娱乐活动。一经发现有上述行为，甲方有权终止本合同，并在3年内不再邀请乙方参加任何招标活动。

**第九条 不可抗力**

1、当发生不可抗拒事故时，受影响一方应于10日内以书面形式通知对方，以减轻可能给对方造成的损失，并应当在合理期限内提供公证机构出具的有效证明文件证明。

2、当不可抗力事故终止后，受影响一方应以书面的形式通知对方，双方商定合同是否继续履行。

3、不可抗力，互不追究或承担违约责任。但有违约因素的除外。

**第十条 协议生效与有效期**

本协议自双方加盖公章或协议专用章之日起生效，有效期至 20 年 月 日。如双方签字盖章之日不在同一日的，以签字盖章较后一方的日期为准。

**第十一条 本协议的变更、解除与终止**

1、本协议生效后，任何一方不得擅自变更本协议的条款和内容。但因业务发展需要，经双方协商一致，可采用补充协议形式进行变更，与本协议具有同等效力。

2、任何一方因对方违反本协议的约定事项，导致订立协议的目的不能实现的，可以书面形式通知对方解除本协议，并可向对方追偿由于其违约给本方造成的损失。

3、如果发生下列情况之一时，本协议将即行终止：

（1）在本协议有效期内，甲方应提前 30 天以书面形式通知乙方要求终止本协议；

（2）甲乙双方根据本协议约定行使解除协议的权利的；

（3）由于法律、法规和规章的调整导致本协议无法继续履行，则本协议终止履行，双方均不负任何协议终止的责任；

（4）协议中任何一方的营业执照失效或经营资格被主管部门取消；

（5）乙方未经甲方书面同意，不得将其在协议项下的权利和义务全部或部分转让给第三方，否则甲方有权立即终止合作。

4、乙方服务行为涉及以下列情况之一时，本协议即将终止：

（1）严重违反国家法律、法规；

（2）提供虚假申请材料，骗取相关资格；

（3）违反信用购业务服务商相关管理办法或甲方业务规章、市场规则且在甲方要求的期限内未予整改；

（4）甲方定期巡检，对乙方系统、技术、运营、地推服务等方面进行考核，考核标准由甲方制定（详见信用购业务服务商相关管理办法），经过考核，乙方未达标的；

（5）因乙方自身行为给甲方造成重大经济损失或不良影响的；

（6）与不良商户勾结进行如虚伪冒申请、套现、洗单、虚假交易、违规移机等欺诈活动；

（7）泄露保密信息包括但不限于用户信息、商户信息、交易账号及交易信息等；

（8）未经甲方书面同意，乙方将协议分包或转包给第三方的。

5、双方应当在本协议终止后十日内，妥善处理合作关系终止的相关事宜，避免给甲方带来影响。

6、无论本协议因任何原因或于任何时间终止，除另有约定外，本协议项下所有义务不再持续；但已产生的权利、义务或责任在本协议终止之后继续有效。

**第十二条 其它**

1、本协议附件是本协议不可分割的部分，与本协议正文具有同等法律效力。

2、本协议未尽事宜，双方协商解决。若对协议执行中产生的争议双方协商不成，可向甲方住所地有管辖权的人民法院提起诉讼。

3、本协议一式肆份，甲乙双方各执贰份，具同等法律效力。

（以下无正文，为签字盖章处）

甲方：江苏省广电有线信息网络股份有限公司乙方： 公司

（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表或授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法人代表或授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话： 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真： 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编： 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行： 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行账号： 银行账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期： 年 月 日

（该格式为主要合同条款，具体以正式签订合同文本为准）

**政企客户服务合作框架协议**

**（适用于标包五：仅适用于与符合本协议所述条件的合作商签订协议，合作商为政企客户业务设备系统或资金服务的供应商，合作商接受分期付款模式。）**

甲方：江苏省广电有线信息网络股份有限公司

乙方：（服务商）

根据中国人民共和国相关法律、法规，经甲乙双方友好协商，本着长期平等合作、 互利互惠的原则，就双方长期深入合作达成如下协议（本协议）。

**第一条 合作基本内容。**

甲方将乙方经营的若干信息化产品纳入到自己的产品提供体系之中，乙方向甲方免费铺货，以促成甲方开展面向客户的信息化业务。待取得客户协议或明确采购意向之后，甲方通过订单方式自乙方采购特定设备系统或相关服务（含硬件、软件及集成服务、安装维护服务、售后服务等，以下统称为设备系统），客户以一次性或者分期形式支付货款或服务款，客户向甲方缴纳相关费用后，甲方再向乙方支付约定费用。

**第二条 业务流程约定。**

1、客户营销。客户营销一般由甲方完成，或者由甲方的下属分/子公司完成。乙方也可以自主从事客户营销，但应根据甲方委托以甲方的名义与客户签订协议。

2、订单的触发。根据甲方与客户达成的协议（或明确意向），确定面向客户提供的业务内容。遇甲方不能独自提供所有设备系统、服务的，甲方可以征集乙方或其他同类中选人的意愿，商请合作事项，若乙方成为最终中选人，甲乙双方协商签订“**订单**”，并在订单中根据客户付款进度书面约定甲方向乙方付款的进度；未约定的，视作：在甲方每次获取客户付款后一个月内，甲方须履行对乙方付款的义务，遇到客户未付款的，甲方不需履行对乙方付款的义务。

3、资金垫付。根据甲乙双方协商约定，可由乙方先行垫付货款 万元，大写 万圆整，垫资周期 个月 ，甲方按照年化利率（ %）向乙方支付资金占用费用，如不足一个月，按照实际垫资天数计算，计算方式（垫资总金额\*年化利率 %÷365\*垫资天数 天）。

4、客户一年内付款的情形。根据甲方与客户达成的协议，客户采取一年内付款（包括但不限于一次性付款、预付款+开通验收后付款、开通验收后付款+质保金尾款等）的方式购买设备系统或服务的，相关设备系统或服务可以由甲方自乙方采购，其产权待客户付款完成后自动转移至客户，根据客户付款进度，甲方向乙方支付约定款项。客户承诺在一年内付款的情形，视作一次性付款情形。

5、客户分期付款的情形。根据甲方与客户达成的协议，客户采取在若干年内（一般2-3年）分期付款的方式购买设备系统的或者客户采用缴纳服务费、租赁费方式取得相关设备系统的使用权时，相关设备系统由乙方部分提供的，其产权待客户全部各期付款完成后自动转移至客户，根据客户付款进度，甲方向乙方支付约定款项。但客户存有产权转移需求的，设备系统的产权待客户全部各期付款完成后自动向甲方转移。由于众所周知的信息化技术更新较快的特征，本协议所涉及的设备系统在使用若干年限后，其价值将全部或部分灭失，导致并无回收价值，使得客户或者甲方可能获得剩余控制权。乙方对此表示认可和理解。

6、乙方的收益协商。乙方根据自己的投入金额、回款周期等要素测算，结合市场行情，提出收益预期值，或根据甲方的建议进行收益及回款风险评估，在此基础上，经甲乙双方协商一致，形成甲方向乙方支付的约定款项明细（总价、每批次金额），以载入订单中的书面约定为准。

7、乙方与其上游供应商的关系。乙方所提供设备系统可以是乙方自有的，包括但不限于乙方自己研发、生产的或者乙方自己经营的产品，可能存有上游供应商；也可以是乙方基于本协议订单专门从第三方（上游供应商）采购的商品及服务。无论何种情况，乙方与相关上游供应商的合同关系及债权债务与由乙方自行完全负责处置，上游供应商与甲方、与本协议涉及的客户之间均无任何买卖关系，甲方、客户均不承担面向上游供应商的任何债权债务等经济责任或其他责任。对于设备系统预测采购投入金额较大的，甲方有权要求乙方提供向其上游供应商的已经足额付款的证明。发现乙方未向上游供应商足额付款或不具备付款能力的，甲方有权解除本协议及与乙方签订的订单，并追究乙方违约责任；若因乙方不能按时足额付款，导致上游供应商私自搬走设备系统或导致设备系统不能正常使用的，均视作乙方严重违约，甲方有权解除本协议及订单，并追究乙方违约责任，违约金不低于甲方已经向乙方付款金额的两倍。

8、客户的归属。客户营销由甲方完成的，或者乙方根据甲方委托完成客户营销行为的，客户均归属甲方，乙方在合作活动中知晓客户信息的，乙方必须严格保密，严禁乙方避开甲方直接与客户签订类似业务合作协议，也严禁乙方将客户信息转让他人，由他人与客户签订类似业务合作协议，从而导致甲方预期利益受到损失，视作乙方严重违约，甲方有权追究乙方违约责任，违约金按照甲方预期利益损失的两倍，同时甲方立即解除本协议。但是在没有甲方参与的情况下，乙方有权自主开展客户营销，乙方自主完成的营销行为，客户归属乙方。甲乙双方在营销中不应发生直接竞争。

9、投入使用后的控制权。根据甲方与客户达成的协议，设备系统交付客户使用之后，其控制权交由甲方主导，乙方不得以客户未按时足额缴纳费用等为由私自中断使用，或者使其部分失能，或者搬离，若不得已采取相关措施时，应征得甲方的书面同意，且须在反复告知客户之后确认客户存有恶意欠费的证据之后方可进行。

10、欠费风险。客户恶意欠费的，甚至首付款义务也未履行的，甲乙双方各自承担后果。乙方应在订单签订之前，认真核实验证客户的信用信息，评估其欠费的可能性，审慎决策。乙方不得以客户欠费为由起诉甲方或者向甲方索要经济补偿。

11、剩余权益。甲乙双方签订的订单正常履行完毕、乙方已经收到全部应收款项后，设备系统等归甲方承继，与乙方再无任何关系，甲方可以由此继续与客户合作并获得经济利益。甲乙双方订单在履行中被解除的，设备系统应根据本协议的约定进行处置，乙方在甲方同意的前提下可以带走部分设备系统等，若仍有剩余的，自动归甲方承继，与乙方再无任何关系，甲方可以由此继续与客户合作并获得经济利益。

12、不可解除事项。分期付款情形下，客户正常按时足额缴费的，应保证客户的正常使用，无论乙方对预期回报是否满意，均不得以此为由解除订单。

13、乙方应保证业务合作相关信息安全，因乙方系统平台缺陷导致用户信息、业务信息等相关数据信息泄露的，由乙方承担相应的法律责任及经济赔偿责任，与甲方无关。

**第三条 其他约定。**

1、同业合作者。鉴于甲方与其他第三方也开展本协议所指的合作，甲方可以继续采取在同业合作者之间比选方式确定订单的签署人。该比选过程可能是秘密的。乙方不得以未能最终被选定为订单签署人而起诉甲方。乙方以此为由而采取报复措施的，或者对客户、对最终选定人采取竞争对策的，甲方有权解除本协议。如果甲乙双方之间并未签订过任何订单，乙方不得以本协议中所描述的任何事由或约定起诉甲方。

2、协议解除。本协议的解除，并不代表对正在履行过程中订单的解除；正在履行的订单的解除，也不代表对本协议的解除。但根据本协议或订单的约定，可以同时解除本协议和订单。本协议解除之日起，不得再签订新的订单。

3、协议终止。协议期满终止后，依然有订单尚未期满且正在履行未被解除的，应继续履行订单的约定。本协议终止之日起，不得再签订新的订单。本协议终止后未经续签的，不再自动延续。

4、协议效力。本协议为框架协议，不具有独立的法律效力，甲乙双方中的任何一方不得以本协议为由起诉另一方；待甲乙双方签订订单之后，本协议与订单共同具有法律效力，当两者发生冲突的内容，以订单中的书面约定为准；订单未涉及的内容，以本协议为准。每个订单均视作一个可以独立执行的协议。合作协议并不作为采购人向应答方作出的具体项目的承诺。合作期内无具体项目实施，采购人不构成违约，应答方不得追究采购人违约责任。

5、补充协议。未尽事宜，甲乙双方经协商一致可以签订补充协议，补充协议中的约定与本协议不一致的，以补充协议为准，日期在后的补充协议具有更高效力。本协议当事各方工作人员之间达成的任何口头承诺或未加盖甲乙双方公章的任何书面约定，均不具有法律效力。

6、非唯一性和非排他性。本协议或者订单所涉及的业务合作内容，不具有唯一性，也不具有排他性，甲方有权与第三方开展同样合作。但对于同一最终客户且同一业务，在甲乙双方已经签订了订单且该订单已经生效、乙方正常履行协议的前提下，甲方不得再与其他第三方签订导致乙方利益受到损失的竞争性协议，乙方未能正常履行协议导致甲方（移动公司）与客户的协议无法履行的，在甲方向乙方发出书面通知后乙方依然不能正常履行协议的，甲方有权解除本协议和订单。订单终止之后或者被解除之后，甲方有权与第三方签订同类业务合作协议。

7、协议争议的解决。遇有争议，甲乙双方应友好协商，相互谅解，或达成补充协议，加以解决；如不能谅解或达成补充协议的，甲乙双方的一方可以将另一方向甲方所在地人民法院提起诉讼。本协议不适用仲裁。

8、违约责任。

协议当事方未按照约定履行本协议的，均视作违约，违约方应向守约方支付违约金。甲方对乙方的部分轻微违约行为，可以通过考核扣罚、经济处罚的方式处理。对于乙方严重违约行为，甲方有权解除合同，因违约行为给甲方造成损失的，应按实际损失或应得利益的至少两倍赔偿。

本协议生效期间，遇有以下情形之一的，视作不可抗力，由此导致协议无法继续履行或者导致某一当事方受损的，均不作为相关方的违约，不追究违约责任：

1） 地震、洪水、暴雨、暴雪、冰雹等自然灾害；

2） 爆炸、火灾等重大事故；

3） 战争、恐怖袭击等重大事件。

本协议生效期间，因政策性因素或上级规定因素导致甲方无法继续开展本项业务合作的，甲方有权解除本协议，不视作甲方违约。

9、保密义务。

无论在本合同有效期内，还是在本合同结束以后，甲乙双方均不得向第三方泄露本合同的内容及在签订本合同和履行本合同的过程中所获得的另一方的任何商业秘密。在履行本协议过程中，任何一方及其雇员接触到、了解到、知悉或掌握到其他任何一方的客户资料、商业机密的，均负有长期保密义务，并不局限于本协议的有效期间，如发生泄密事件的，由责任方、责任人承担法定责任。由于一方人员泄露另一方的商业秘密而给该方造成经济损失，遭受损失方有权向泄露秘密的一方要求赔偿。

10、其他。

本协议经甲乙双方加盖公章后生效，本合作协议有效期为自签订之日起至\*\*\*\*年\*\*\*\*月\*\*\*\*日止。本协议一式四份，甲乙方各执两份，具有同等法律效力。

# **第五章技术规范书**

服务商对第五章《技术规范书》进行逐项的点对点应答。如有偏离项目必须在《技术规范偏离表》中填报，并就偏离项目进行专项说明。

**（一）服务商职责概述**

以保障江苏有线的业务稳定发展为目标，通过与合规的第三方金融机构对接，实现“信用购”产品能力，维护系统稳定、提供垫资还款服务，强化江苏有线各业务条线的运营支撑及推广效果，从而提升服务质量及用户感知，辅助业务规模增长。

**（二）服务商职责分类要求：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **职责类型** | **职责** | **描述** |
| **垫资对接** | 代为垫资或对接金融机构的服务 | 提供代垫资或对接金融机构的服务，保障江苏有线的最终用户（政企客户或个人用户）合约在网，自行对接用户的还款 |
| **运营支撑** | 系统开发和对接 | 按照江苏有线的要求，按时完成系统开发，实现与BOSS系统、能力平台、各渠道客户（如有）和金融机构的产品能力对接  主要模块功能包括：**商户进件**（包含商户入驻、签约、订单提交以及店员管理等）、**交易系统**（包含用户支付/分期办理，以及订单前置审核、交易监控、风控管理等）、**管理后台（**包含支付类型、费率/合约套餐等配置，以及结算管理）、**稽核对账**（包含交易查询、对账系统，实时提供数据给到合作平台和商户）、**营销活动**（包含合作平台、商户、店员、用户的营销激励系统） |
| 系统运维保障 | 提供7\*24小时的系统支付服务，保障交易的稳定性 |
| 培训服务 | 负责培训文档编写及优化，针对江苏有线总部及分/子公司各级人员及社会渠道、政企客户等定期或不定期组织开展政策、业务等培训工作，培训内容包括不限于业务操作流程、交易退货操作流程、各类交易异常可能的原因及解决办法、服务品质要求、各类风险事件等 |
| 日常支撑 | 1）根据江苏有线制定的机制和流程，公开有效咨询方式（包括不限于电话、微信、QQ等），提供业务咨询、问题处理等运营支撑工作，及时、有效解决渠道及用户业务办理过程中的各类问题  2）负责支撑群内（微信、QQ）服务支撑工作，每500人的客户群至少配备2名服务人员进行群内实时答疑，响应时间不超过10分钟  3）配合江苏有线对支撑群进行管理  4）承接BOSS系统中相关的客诉订单，并须在客诉发生后的每天更新处理状态，在72小时内反馈最终处理结果 |
| 营销推广 | 1. 协同各级业务渠道，整合各方资源，组织业务破零、规模上量等营销推广活动，调动各级营销单元业务发展积极性 2. 针对江苏有线各方组织开展的营销活动，为参与单位/人员提供指导，包括不限于活动包装、活动宣传、销售组织等   3）按照江苏有线制定的营销激励规则，专项与江苏有线指定的公司或人员进行核算和发放 |
| 日常巡检 | 1）开展信用购业务日常巡检工作，对交易情况等进行日常监控及不定期抽查  2）针对异常情况及存在问题进行纠正和指导，及时反馈给相关业务渠道 |

**（三）服务商管理**

服务商业务开展合作的区域及服务范围，由江苏有线进行统一分配。服务商需遵守《江苏有线信用购业务服务商合作管理办法》（以下简称为“管理办法”），接受江苏有线不定期的更新该管理办法，服务商接受江苏有线的业务监督和考核。

**（四）服务时间要求**

不低于7x13（早8点至晚9点）小时，保证及时支撑所有工作，如遇系统升级、重保、重大营销活动及其他突发事件，需根据江苏有线要求配合开展相关支撑工作。

**（五）考核要求**

协议期间，江苏有线参照《江苏有线信用购业务服务商合作管理办法》对服务商按季度考核，如考核最终分值不足80分，则暂停服务费结算。如果考核最终分值在75分以下，每低5分扣除履约保证金0.5万元（不足5分部分按5分计）。江苏有线有权适时更新管理办法，并以电子通信方式（邮件等）通知到各服务商。第一版具体考核内容如下：

**江苏有线信用购业务服务商季度考核表**

**2022年度V1.0版本**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **考核项** | **减分内容** | **减分标准** | **减分次数** | **减分分值** |
| **技术类** | 未按江苏有线整体解决方案在规定时间内完成产品研发相关工作 | 5分/次 |  |  |
| 未按江苏有线要求在规定时间内配合各方完成产品测试及全流程穿测工作 | 5分/次 |  |  |
| 因服务商的系统平台原因导致信用购服务中断，影响业务正常办理。 | 视情节严重程度，10分—20分/次 |  |  |
| 因服务商系统平台缺陷导致用户信息、业务信息等相关数据信息泄露。 | 视情节严重程度，10分—20分/次 |  |  |
| **支撑类** | 未按要求配置技术、支撑、营销等的服务团队 | 5分/次 |  |  |
| 未按要求按时提交各类材料、文档等信息 | 5分/次 |  |  |
| 未按要求对江苏有线等各级人员开展培训，如：培训频次不足、培训质量一般等 | 5分/次 |  |  |
| 运营支撑及客服支撑不到位，未能及时、有效响应并解决江苏有线/渠道客户等各级人员的业务问题及合理诉求 | 5分/次 |  |  |
| 未及时同步或有意隐瞒自身及其合作方（如金融机构等）最新业务政策及规则等 | 5分/次 |  |  |
| **推广类** | 推广团队未按要求提供信用购业务现场服务，未能有效指导店员办理业务 | 5分/次 |  |  |
| 推广团队未按要求开展门店巡检、指导等相关工作 | 5分/次 |  |  |
| 推广团队服务未能满足江苏有线/渠道客户等各级人员的支撑需求 | 5分/次 |  |  |
| **其他类** | 业务运营过程中，推卸责任，诋毁江苏有线，造成较大影响的 | 视情节严重程度，10分—20分/次 |  |  |
| 发生用户重大客诉事件，并造成较大影响的 | 视情节严重程度，10分—20分/次 |  |  |
| 其他违反江苏有线日常管理工作要求的情况。 | 视情节严重程度，10分—20分/次 |  |  |
| **考核得分** | | |  |  |

**（六）知识产权及保密要求**

服务商及其合作方有责任对提供的所有业务技术资料、文档、用户数据、合作内容等信息对第三方保密。

**（七）服务商技术接入规范**

**1.系统指标要求**

**1.1 数据采集效率**

数据采集效率指单位时间的数据采集量，用采集速率表示。

数据采集速率=采集数据量GB/采集所有时间。

要求系统支持多任务多线程采集，单进程采集时速率不低于15GB/小时。

能够支持多进程同时采集，支持一个表在不同的物理主机上分布式的多进程并行采集，以提供更高的采集效率。

**1.2 数据查询语言标准**

数据查询应支持SQL92/99标准，数据库字段名不应为系统保留字。

**1.3 可靠性要求**

（1）系统的各模块能分布式运行。

（2）对用户数据存储的操作事务都保存在日志中，以确保在灾难恢复时，能恢复到最后一次备份的状态。

（3）能实现在线备份和在线升级，以保证不间断服务，对用户透明。

（4）具备警告功能，系统能够自动侦测运行中出现的资源分配、网络传输等环节出现的故障和问题，并通过邮件或其它途径通知系统管理员。

（5）在故障期间需保证不影响其他系统正常运行。

**1.4 其他性能指标**

（1）支持并发连接数不低于50。

（2）操作系统：支持多进程和多线程技术，以及多用户操作，具有高实时性、稳定性和可靠性。

**2、****系统技术要求**

**2.1 系统的稳定性要求**

1）系统应做到在运行时稳定可靠；

2）应提供系统的备份功能，包括自动和手工备份，需要时可将备份数据恢复，在数据丢失的情况下，可利用备份的数据在1小时内进行恢复；

3）系统要能够确保事务的完整；

**2.2系统可靠性要求**

1）系统应保证系统（软件、硬件和操作系统）在99.99%的时间内都能够正常运作，应用软件中的任一构件更新、加载时，在不更新与上下构件的接口的前提下，不影响业务运转和服务。

2) 系统应支持负载均衡能力，支持应用部署在多台服务器上，避免应用系统的单点故障。冗余点在单台设备软硬件故障情况下，系统所承载业务仍正常提供且服务质量不劣化。

3) 应对无权操作人员进行限制，保证只有授权的操作人员才允许执行相应的操作。

**2.3 系统的可用性要求**

作为江苏有线重要的业务系统，在硬件系统提供充分保证的情况下，本系统的软件部分应做到7x24连续不间断地运行，不能出现因系统资源的耗尽而停机的现象。

**2.4 模块化和兼容性**

整个系统组织应采用模块化的设计原则，不同软件、硬件平台之间应具有良好的兼容特性。

**2.5 先进性**

应采用国际上最新产品及先进技术，结合实际需求做到功能上先进、实用、与国际接轨。

**2.6系统时间响应要求**

系统在满足数据存储时长的条件下，从查询开始到结果的呈现不能超过30秒。

**2.7系统安全性要求**

**2.7.1 硬件设备安全**

（1）服务器设置应采用热备份方式或冗余机制，采用任务分担，故障自动切换功能

（2）硬盘应采用磁盘阵列方式或磁盘镜像技术。

**2.7.2 网络系统安全**

对未经安全认证的登录系统应告警。

网络登录应受到监控，对反复试验密码的行为系统应能告警。

网络登录密码应强制要求定期更换。

系统的各级登录密码应严格管理，远程拨号功能应严格控制。

**2.7.3 应用软件安全**

（1）操作系统和应用系统应能定期备份。

（2）操作系统应具有安全监督功能，故障和异常告警功能。

（3）开发、测试系统与生产系统要严格分开。

（4）数据传输、处理应有检验，核对功能和较强的纠错功能。

**2.7.4 数据安全**

**2.7.4.1 数据库安全**

（1）数据库本身应有较强的安全机制。

（2）数据库应有较强的故障恢复能力。

（3）异种数据库的数据共享与传送应保证准确、安全。

**2.7.4.2 数据备份**

系统应对各种原始信令数据提供备份手段。能够快速的将数据备份到磁带库以及能够快速的还原，同时备份时间和还原时间不应大于现有的系统处理时间。

**2.7.4.3 数据查询**

内部数据查询应对不同的人员设定不同的级别，每人只能查询与自己相关的数据。

**2.7.5 系统使用安全**

（1）对操作人员进行工号及密码管理；并可以强制要求定期更换密码。

（2）系统应用安全措施应基于业务规则控制。根据业务的要求设置功能控制点，对每一个功能控制点实施权限控制。

（3）应用级的安全管理还包括操作日志和审计功能，记录操作员进入和进出的时间，记录每项重要的操作。日志应能方便管理人员查询和统计。

**2.8系统存储能力要求**

联机存储能力：经系统处理后的报表数据、分析数据在系统中存储180天以上。

**2.9系统可维护性要求**

系统应该具有对系统自身的集中操作维护的功能，应实现系统自身的完善的维护和管理，包括集中远程操作终端、集中数据修改和计算机辅助操作维护功能。当提交完整的产品时，提交易于安装的标准安装程序 (如主要软件包都放置于光盘)；提供必要的操作维护手册及技术手册；提供必要的培训。当进行版本升级时，提供版本差异的详细说明。

**2.10系统可扩展性要求**

系统应考虑从系统结构，功能设计，管理对象，直到软硬件平台的可扩展性及软硬件的负载平衡机制。随着移动网络的扩展，管理功能的增加以及管理网络的演进，要求系统必须具有平滑的扩展能力和灵活易行的二次开发能力。

**2.11系统开放性要求**

采用开放的系统体系设计结构，兼容不同软件、硬件平台系统。应用软件采用各种编程接口和图形接口，可充分利用现有设备资源，系统能够满足联通支付有限公司对未来情况变化的需求。软件、硬件平台应具有良好的可扩充、扩展能力，能够按照系统的分步实施进程方便地进行系统的升级和更新，以适应需求的不断完善和发展。

**2.12 其他要求**

1) 需要时间标记的事件，例如配置事件等的时间标记为网元时间，建议以秒为单位。

2) 年份表示使用四位十进制数表示年份。

3）应提供打印设置和打印功能。

**第六章竞争性磋商响应文件格式**

江苏省广电有线信息网络股份有限公司

信用购业务服务商引入

竞争性磋商响应文件

服务商：（盖单位章）

法定代表人或其委托代理人：（签字）

年月日

评审索引表

**为了便于评审高效有序进行，请服务商提供如下索引表，并请将该索引表置于响应文件首页。请服务商按照索引表及竞争性磋商文件要求提供相关材料。服务商没有按照竞争性磋商文件要求提交全部资料，或者应答没有对竞争性磋商文件做出实质性响应是服务商的风险，并可能导致其响应文件作否决处理。**

### **初步评审索引表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **评审因素** | **证明材料对应页码** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |
| 6 |  |  |
| 7 |  |  |
| 8 |  |  |
| 9 |  |  |
| 10 |  |  |
| 11 |  |  |
| 12 |  |  |
| 13 |  |  |
| 14 |  |  |
|  |  |  |

### **详细评审索引表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **评标项目** | | **评分要求** | | **响应文件响应的页码** |
| 1 |  |  | |  |
| 2 |  |  | |  |
| 3 |  |  | |  |
| 4 |  |  | |  |
| 5 |  |  |  |  |
|  |  |  |
| 6 |  |  | |  |
|  | |  |

## 附件1：响应函

响应函

江苏省广电有线信息网络股份有限公司：

（服务商全称）授权（全权代表姓名、职务、职称）为全权代表，参加贵方组织的（采购编号、项目名称）的有关活动，为此：

（1）提供服务商须知规定的全部响应文件（正本[ 1 ]份，副本[2]份、电子版[ 1 ]份）。

（2）提供按竞争性磋商文件要求的产品/服务的报价。（详见附件：报价表）。

（3）服务商将按竞争性磋商文件的规定履行全部责任和义务。

（4）服务商已详细审查全部竞争性磋商文件，我们完全理解并同意放弃对竞争性磋商文件提出质疑及/或争议的权利。

（5）本服务商递交响应文件的有效期为自递交响应文件截止日起90个日历日。

（6）如果在规定的递交响应文件截止时间后，服务商在谈判有效期内撤回响应文件，将取消服务商参与本项目资格。

（7）愿意向贵方提供任何与该项响应文件有关的数据、情况和技术资料，完全理解贵方不一定接受最低价的响应文件或收到的任何响应文件。

（8）我方授权贵方查询或调查我们递交的与本响应文件有关的声明、文件和资料，并同意在贵方的要求下提供相关文件或证书的原件及其他相关书面材料，以及通过我们的开户银行和客户澄清响应文件中有关财务和技术方面的问题。

（9）我方在法律和财务上独立、合法运作并独立于采购人。

（10）我方承诺：采购人在其本国使用我方提供的产品及服务时，不存在任何已知的不合法的情形，也不存在任何已知的与第三方专利权、著作权、商标权或工业设计权相关的任何争议。如果有任何因采购人使用我方提供的产品及服务而提起的侵权指控，我方将依法承担全部责任。

（11）我方具有较大规模的销售和售后服务的组织机构及完善快捷的支撑能力，承诺在江苏省内拥有固定可靠的有效服务网点。

（12）根据本项目要求，我单位委派（姓名）（身份证号）作为本项目的项目负责人。

（13）与本响应文件有关的一切往来通讯请寄：

地址传真：

电话电子函件：

服务商名称（盖章）：

服务商代表（签字）：

日期：

## 附件2：相应金融机构的合作协议（或授权函）

## 附件3：商务报价表

## （详见第三章评审办法）

## 附件4：商务条款偏离表

服务商名称：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 竞争性磋商文件条目号 | 竞争性磋商文件的商务条款 | 响应文件的商务条款 | 说明 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

服务商名称（公章）：

服务商代表签字：

注：1. 如服务商无任何偏离，也需在响应表中注明并在响应文件中递交此表。

2. 偏离包括正、负偏离，正偏离指服务商的响应高于竞争性磋商文件要求，负偏离指服务商的响应低于竞争性磋商文件要求。

## 附件5：法定代表人身份证明及授权委托书

服务商名称：

单位性质：

成立时间：年月日

经营期限：

姓名：性别：年龄：职务：

系（服务商名称）的法定代表人。

特此证明。

附：法定代表人身份证复印件（需同时提供正面及背面）

法定代表人身份证背面复印件

法定代表人身份证正面复印件

服务商名称：（盖单位公章）

年月日

本授权书声明：注册于[国家或地区的名称]的[公司名称]的在下面签字（或签章）的[法定代表人姓名、职务]代表本公司授权[单位名称]的在下面签字的[被授权人的姓名、职务]为本公司的合法代理人，就[项目名称、采购编号]参与谈判，以本公司名义处理一切与之有关的事务。

本授权书于[]年[]月[]日签字生效，特此声明。

附：委托代理人身份证复印件(需同时提供正面及背面)

委托代理人身份证背面复印件

委托代理人身份证正面复印件

服务商名称（盖章）：

法定代表人签字（或签章）：

被授权人签字：

## 附件6：技术规范偏离表

服务商名称：采购编号：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 竞争性磋商文件技术规范书要求 | 响应文件技术指标情况 | 具体说明 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

服务商名称（公章）：

服务商代表签字：

注：1.如服务商无任何偏离，也需在响应表中注明并在响应文件中递交此表。

2.对于某项指标的数据存在证明文件内容不一致的情况，取指标较低的为准，对于可以用量化形式表示的条款，服务商必须明确回答，或以功能描述回答。说明中有“详见”、“参见”的，应指明参见响应文件中的具体的章节或页码。

3.作为响应文件重要的组成部分，任何通过简单拷贝竞争性磋商文件技术要求或简单标注“符合”“满足”或使用“明白”、“理解”、“部分满足”等含混词语的响应文件将被视为实质性不符合。

4.偏离包括正、负偏离，正偏离指服务商的响应高于竞争性磋商文件要求，负偏离指服务商的响应低于竞争性磋商文件要求。

## 附件7：资格证明文件

（详见第一章《竞争性磋商公告》第三项要求）

## 附件8：项目业绩及证明文件

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **项目**  **名称** | **项目负责人** | **项目开始日期** | **需求方名称** | **需求方联系人姓名** | **需求方联系人电话** | **项目证明文件** | **备注** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **合计** | | | | | | | **0.00** |  |

服务商名称（公章）：服务商代表签字：

填表说明：1.服务商须根据合格服务商和评审办法关于业绩的要求，在响应文件中如实提供相应数量的合同复印件或其它证明文件。

2．服务商需按照表格的顺序装订合同复印件，合同装订顺序须与表中所列项目顺序一致。

# **第七章 其他**

**响应文件封套格式如下：**

|  |
| --- |
| 江苏省广电有线信息网络股份有限公司  XXX项目  响应文件  （开标时间以前不得开封）  服务商： （盖单位章）  法定代表人或其委托的代理人： （签字）  服务商地址：  年 月 日 |

响应文件电子版封套格式如下：

|  |
| --- |
| 江苏省广电有线信息网络股份有限公司  XXX项目  响应文件电子版  （开标时间以前不得开封）  服务商： （盖单位章）  法定代表人或其委托的代理人： （签字）  服务商地址：  年 月 日 |

响应文件封口格式

|  |
| --- |
| **--------------**于 年 月 日 时 分之前不准启封（公章）**----------------** |

#### **响应确认信息表**

江苏省广电有线信息网络股份有限公司：

我单位申请参与贵单位 项目第 标包。

现委派我单位 (姓名)负责本项目报名和正式采购前的联系工作，详细信息如下（以下信息均为必填项）：

1.姓名：

2.身份证号：

3.职位：

4.联系电话（手机）：

5.联系电子邮箱：

6.微信号:

7.响应文件递送方式：

服务商： （盖章）

日期：

**远程采购须知确认函**

（远程会议视频采购时适用）

1.提前下载并安装好远程会议客户端（腾讯视频会议软件，推荐电脑终端，以防手机电话接入造成中断），调试好视频及音效设备，有必要的可使用耳机，确保远程会议的质量。如因服务商设备、网络等原因而造成的视音频中断或延误给谈判带来的负面影响，由服务商自行承担。

2．服务商应在会议现场或周边准备好打印机扫描设备，以备采购时及时提供澄清、承诺等材料。

3. 请服务商授权代表和采购文件中要求的有关答辩代表（如有）到达视频会议现场，并携带身份证件和采购文件要求的有关资格证明（如有），与响应文件中《法定代表人授权委托书》不符的授权代表，将视为身份无效。

4.一家服务商须多个账号登陆会议室应做好会议保密工作，采购人联系人仅将会议号发给服务商本项目的授权代表，服务商其他人员的参与由服务商自行组织和沟通。

5.服务商须根据本项目采购人提供的会议邀请在规定时间内进入视频会议室（登陆昵称为：单位名称+授权代表姓名），现场抽取谈判顺序。服务商按抽取的顺序参与谈判，完成谈判的服务商自行离开会议室，其他服务商在视频软件的等候室等待。服务商须按采购文件要求委派须参与的人员进入视频会议室。

6.谈判结束后，服务商按谈判时本项目评审委员会的要求提交最终报价和承诺（见附件），并在规定时间内将最终由授权代表签字的扫描件提交至采购人联系信箱，授权代表不在最终报价和承诺书上签字视为无效承诺。

回执：我单位阅读后完全理解，且无异议。

服务商名称（盖章）：

授权代表签字：

**承诺函（含最终报价）**

江苏省广电有线信息网络股份有限公司：

我单位于 年 月 日参与贵司 （项目名称）的采购工作，根据双方谈判，我司愿作如下承诺：

1.本项目最终报价为

2．

……

服务商名称：

授权代表签字：

日期：