**福建省石化供销数字营销程序**

**项目**

**比**

**选**

**文**

**件**

编制单位：福建省石油化工供销有限公司

二O二二年二月

目录

[第一章 比选公告 3](#_Toc30880)

[第二章 比选须知 4](#_Toc23633)

[第三章 项目背景及应用现状 6](#_Toc7827)

[第四章 详细需求 9](#_Toc9144)

[第五章 参选文件的编制 18](#_Toc11963)

[第六章 评比规则 19](#_Toc972)

[第七章 合同授予 23](#_Toc4609)

[第八章 中选后相关履约要求 23](#_Toc12315)

[第九章 其它 24](#_Toc26830)

[附件一 项目合同 25](#_Toc32283)

[附件二 参选报价单 31](#_Toc22194)

[附件三 法定代表任授权委托书 32](#_Toc16227)

[附件四 承诺函 33](#_Toc14879)

第一章 比选公告

福建省石油化工供销有限公司对公司数字营销程序项目进行自主比选，选定中选人。

（一）参选人资格要求：

1. 参选人须为合法注册并具有中国大陆独立法人资格的公司或机构，具有软硬件开发、实施及维护等相关营业范围, 且具有良好的财务状况和商业信誉，经营年限内无偷税漏税行为、无税务欺诈行为及其他违法经营行为。参选人须提供营业执照、企业信用等级证书复印件。
2. 参选代表应执有法定代表人的授权书（若为法定代表人直接参加参选可不需此件，但须提供法定代表人身份证）。
3. 参选人提供的资格证明材料若为复印件，均须加盖公章，在中选后进行原件核对。如参选人提供虚假的资格证明资料，需承担相应的经济及法律责任，并取消参选/中选资格。
4. 本项目不接受联合体参选，不允许分包。
5. 参选人一旦申请参加，就视为对本公告内容无异议。
6. 其他资格要求详见本比选文件的其他规定。

（二）参选文件递交的截止时间：2022年3月24日。

（三）本自主比选采用综合评分法。

（四）比选人联系方式

联系人： 张洁

电话：0591-85525636

联系地址：福建省福州市鼓楼区省府路1号石化楼2楼贸易与计划部

邮编：350001

第二章 比选须知

## 一、比选范围

福建省石油化工供销有限公司数字营销程序项目, 项目服务范围为福建省石油化工供销有限公司所使用的数字营销信息系统为基础的功能扩展。

## 二、定义和解释

1. “比选人”系福建省石油化工供销有限公司，即业主方。
2. “参选人”系指向比选人报名，领取比选文件，且已经提交或准备提交本次参选文件的法人。
3. “参选人代表”系指全权代表参选人参加本次比选活动并签署参选文件的人，如果参选人代表不是参选人的法定代表人，须持有《法定代表人授权委托书》（详见附件）。
4. “中选人”系指比选人按本自主比选文件的规定，经评选确定的本自主比选项目服务提供方。

5． 参选费用:无论比选过程中的做法和结果如何，参选人自行承担所有与参加比选有关的全部费用。

## 三、比选文件组成

1.比选文件包括下列内容：比选公告、比选须知、项目内容(包括系统集成开发方案、开发、运维团队资质配备情况等)、报价单、承诺函等。

2.除比选文件外（第1项内容），比选人在比选期间发出的书面文件和其他修改或补充函件，均是比选文件不可分割的组成部分。

3.参选人应认真阅读、并充分理解比选文件的全部内容（包括所有的补充、修改内容、重要事项、格式、条款等）。参选人没有按照比选文件要求提交全部资料，或者没有对比选文件在各方面都做出实质性响应是参选人的风险，有可能导致其参选被拒绝，或被认定为无效参选或被确定为参选无效。

## 四、比选文件的澄清

参选人获取比选文件后，应仔细检查比选文件的所有内容，如有残缺等问题应在获得比选文件3日内向比选人提出。参选人若对比选文件有任何疑问，应在参选截止时间前5日，按参选须知载明的地址以书面形式（包括书面、传真、电子邮件下同）通知到比选人。比选人将视情况确定采用适当方式予以澄清或以书面形式予以答复，澄清文件作为比选文件的组成部分，具有法律约束力。

## 五、比选文件的修改、补充

1.在参选截止日期前，比选人可主动地或依据参选人要求澄清的问题而修改比选文件，并以书面形式通知所有报名参加比选项目的每一参选人，参选人在收到该通知后应立即以书面形式予以确认；参选人未予以确认的，视比选通知已收到。

2.为使参选人在准备参选文件时有合理的时间考虑比选文件的修改，比选人可酌情推迟参选截止时间和开选时间，并以书面形式通知已获得比选文件的每一参选人。

3.比选文件的修改书将构成比选文件的一部分，对参选人具有法律约束力。

## 六、参选人资格

1、参选人须为合法注册并具有中国大陆独立法人资格的公司或机构，具有软硬件开发、实施及维护等相关营业范围, 且具有良好的财务状况和商业信誉，经营年限内无偷税漏税行为、无税务欺诈行为及其他违法经营行为。参选人须提供营业执照、企业信用等级证书复印件。

2、参选代表应执有法定代表人的授权书（若为法定代表人直接参加参选可不需此件，但须提供法定代表人身份证）。

4、参选人提供的资格证明材料若为复印件，均须加盖公章，在中选后进行原件核对。如参选人提供虚假的资格证明资料，需承担相应的经济及法律责任，并取消参选/中选资格。

5、参选人应具有履行合同的相关资质和能力。中选人在结算时必须提供与参选时签章处单位名称一致的全额增值税专用发票,对于使用非本公司发票的，比选人有权拒绝付款直至解除与其签订的合同。

6、本项目不接受联合体参选，不允许分包。

7、竞价参选人一旦申请参加，就视为对本公告内容无异议。

8、其他资格要求详见本比选文件其他规定。

## 七、合格的产品和相关服务

1.本比选项目为福建省石油化工供销有限公司所使用的数字营销信息系统为基础的功能扩展。

2.参选人应独立完成本项目，不得分包或向任何第三方全部或部分转让本项目。

## 八、参选文件的递交

1.参选文件的密封和标记：参选人应将参选文件正本和所有的副本分开密封装在信封中，且在信封上标明“正本”“副本”字样。参选人应编制参选文件一式三份，其中正本一份和副本两份，参选文件电子版一份。参选文件密封封口处须加盖参选人公章，否则其参选将被拒绝。

2.文件递交的截止时间：2022年3月24日前

3.提交参选文件的地点为：福建省福州市鼓楼区省府路1号石化楼二楼贸易与计划部

联系人：张洁

联系电话：0591-85525636

4.只允许参选人有一个参选方案，否则将被视为无效参选。

5.逾期送达的或未送达指定地点或参选文件密封不符合规定要求的参选文件，比选人不予受理。参选人所提交的比选文件在比选结束后，无论中选与否都不退还。

6.参选人收到比选文件后，如有疑问需要澄清，应以书面形式在规定时间内报比选人。

7.参选人对比选人提供的比选文件所做出的推论、解释和结论，比选人概不负责。参选人由于对比选文件的任何推论和误解以及比选人对有关问题的口头解释所造成的后果，均由参选人负责。

8.在参选文件收取时间截止24小时之前，参选人有权修改、补充或撤回已邮寄的参选文件，修改书将替代被修改的部分，成为参选文件的一部分。截至参选文件收取日期前24小时内，不允许修改、补充或撤回参选文件。

除参选人对错误处做必要修改外，参选文件不允许有加行、涂抹或改写。如有修改错漏处，必须由参选人法定代表人或被授权代表签字并加盖公章。

9.报价均应为人民币一票含增值税目的地交货价。小写和大写不符，以大写为准。

在竞价比选时间，参选人需等候联系、做释疑和议价准备。

10.比选小组将允许修改参选文件中不构成重大偏离的、不一致或不规则的地方。

11.比选小组各成员均有权参与议价。确定价格后，由贸易与计划部成员记录各供应商报价以及会议过程的调价情况，各成员共同签署《比选会议纪要》。

12.比选会议期间，确定价格后，愿意以确定的价格供货的参选人在比选会议后一个工作日内邮件扫描或传真《竞价比选确认单》至我司。

13.若报价偏离市场行情，福建省石油化工供销有限公司有权选择废选。

# 第三章 项目背景及应用现状

## 一、福建省石油化工供销有限公司简介

福建省石油化工供销有限公司（以下简称供销公司）于1985年3月7日投资成立，地址位于福州市鼓楼区省府路1号金皇大厦2楼。

供销公司专业从事石油制品、化工产品贸易业务，具有多种产品进出口和危险化学品经营资质。公司坚持诚信合作，互利共赢的经营理念，与国内外众多知名石油化工企业保持着长期良好的业务往来。经营品种有：一般项目：石油制品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；成品油批发（不含危险化学品）；消毒剂销售（不含危险化学品）；塑料制品销售；合成材料销售；新型催化材料及助剂销售；非食用盐销售；橡胶制品销售；食品添加剂销售；涂料销售（不含危险化学品）；肥料销售；润滑油销售；煤炭及制品销售；实验分析仪器销售；特种陶瓷制品销售；炼油、化工生产专用设备销售；特种设备销售；产业用纺织制成品销售；液压动力机械及元件销售；仪器仪表销售；泵及真空设备销售；阀门和旋塞销售；风机、风扇销售；制冷、空调设备销售；机械设备销售；电气机械设备销售；轴承、齿轮和传动部件销售；衡器销售；矿山机械销售；物料搬运装备销售；气体、液体分离及纯净设备销售；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制系统装置销售；高性能有色金属及合金材料销售；电子专用材料销售；电子元器件批发；电工器材销售；五金产品批发；紧固件销售；密封用填料销售；金属材料销售；金属链条及其他金属制品销售；金属密封件销售；金属丝绳及其制品销售；金属制品销售；石墨及碳素制品销售；非金属矿及制品销售；建筑材料销售；木制容器销售；消防器材销售；劳动保护用品销售；特种劳动防护用品销售；日用百货销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；以自有资金从事投资活动；非居住房地产租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：危险化学品经营；进出口代理；货物进出口。

公司坚持市场化机制运作和管理，坚定深耕主业，依托福建能化集团平台不断整合优质资源，提升核心竞争能力和管理运营效能，做强、做优、做大石化产品分销贸易，全力推进公司市场化运营转型升级，持续推动公司高质量发展。

## 二、项目背景

福建能化集团整体信息化建设工作从2010年起步，在“十一五、十二五”期间，根据集团公司整体信息化建设要求，先后建设了OA协同办公、财务核算、资金管理、供应链管理、电子竞价、合同管理、HR等近20个业务应用系统，已经成为实现集团集中管控乃至日常生产经营不可或缺的支撑工具。2019年又开始建设信息系统综合集成平台项目，包含统一门户集成平台、流程集成平台、决策支持平台和移动集成平台。

为贯彻《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》文件精神，以福建省被确定为国家数字经济创新发展试验区为契机，依托数字营销程序为窗口，加快建设与客户的交流平台，实现与客户的信息有效共享和交流，推动产业链高效协作。

## 三、福建能化集团已建成信息系统概况

2010年至今，集团公司按照“统一规划、分布实施”的原则，实现上线了财务核算、资金管理、供应链管理、在建工程、OA协同办公、全面预算、钢瓶管理（含移动设备）、HR管理（含员工自助）、资产（设备）管理（含移动设备）、生产综合管理（MES）、电子竞价采购系统、CRM系统、合理化建议管理、电子档案管理、党群工作管理、合同管理和E-Learning等共17个业务应用信息系统以及综合管理平台(BPM、BI、移动及门户应用）。各模块主要实现功能如下：

财务核算系统主要实现了总账、现金管理、应收管理、应付管理、固定资产、存货核算等功能；

供应链管理主要实现了供应商管理、采购管理（集采、普采、三方贸易、工程物资采购）、销售管理（集销、普采、三方贸易、调拨）、库存管理、内部交易结算、销售信用管理、质量管理、计量管理、供应链报表（库存、销售、采购）等功能；

CRM系统主要实现了客户档案管理、客户服务管理、客户维系管理、客户评级管理、市场情报管理、客户数据权限管理、客户账户管理、客户销售管理、与供应链、合同的接口对接处理；

合同管理系统实现福化集团和权属或合资公司的各类合同全生命周期管控，涵盖合同签订流程、合同执行流程、预警流程、异常处理流程等，归纳明确了石化集团统一合同类型：采购合同，销售合同，服务合同，贷款合同等；

综合管理平台实现了统一门户集成平台、流程集成平台、决策支持平台和移动集成平台。

## 四、福建能化集团CRM业务应用现状

为提升供销公司客户关系管理水平，实现以客户为中心的业务流程优化和以客户为中心的量化分析评估体系，总体项目目标包含如下三个部分：

（一）客户资源的企业化整合，实现资源跨部门的共享，对客户进行准入管理、信息变更管理、评级管理；

（二）加强销售过程的精细化管理和监控，把握客户需求，提升业务协同度，提高销售成功率；

（三）对客户服务进行全面管理，及时高效处理满意度调查等差异化服务提升服务质量，提高客户保有。

客户是福建省石化供销公司最宝贵的资源，为了更好的发掘老客户的价值，开发更多新客户；客户关系管理系统应提供一个客户服务在线平台，使客户服务处理过程中相关人员可以在线完成服务的处理和记录工作。

通过数字营销程序建设：

（一）完成对客户基本信息、联系人信息、交往信息、客户服务信息的充分共享和规范化管理；

（二）通过对销售机会、客户开发过程的追踪和记录，提高新客户的开发能力；

（三）客户将要流失时系统及时预警，以便销售人员及时采取措施，降低损失；

（四）提供小程序应用给客户使用，以便客户查询帐户余额、发货安排、订单执行情况等信息，提高客户满意度；

（五）对客户投诉，客户服务进行综合处理，对老客户的价值分析决策；

# 第四章 详细需求

**一、总体需求**

（一）易用性需求

应用系统应当按照不同管理功能的特点来进行组织和设计，使用户容易掌握对系统的操作。对于操作人员，需实现经过短期培训即可掌握对相关系统功能操作的目标；对于系统管理员，应经过短期培训即可掌握对系统进行的配置管理功能。

应用系统的用户界面需基于PC端、移动端进行设计，遵循不同客户端的操作习惯，方便用户的操作和使用。

（二）精度需求

由于系统涉及到价格、财务核算等问题，故对精度要求高。数据务必准确，且需要保证通过不同方法查询、汇总的数据结果均一致。

数据传输的传输精度要求：必须全部数据正确才能提交。

（三）灵活性需求

系统设计必须具有灵活性和扩展性。在报表设计方面，需要具备报表自定义功能，以满足不同用户的查询和报表输出要求；在系统设计上，具备灵活的配置功能，包括流程配置和参数配置等。

（四）兼容性需求

需支持国内外主流的软硬件环境，集成方面支持各类主流通讯协议和数据库，并支持客户化定制，具有非常好的兼容性。

（五）界面友好性需求

在整个数字营销程序中，需要软件达到一个易上手，可操作性强，促进人机交互，给人予美观、舒适、大方的感觉。

在日常操作中，系统具备友好的操作提醒、误操作提醒、故障提醒、等待提醒等常规提醒功能。

（六）标准化需求

1、功能和模块标准化

系统开发应力求功能模块高质量，高效用，系统易于维护和使用。

2、系统文档规范化需求

项目实施各阶段都应产生内容齐全，逻辑性和条理性强的文档，各阶段的文档要有可继承性。各阶段文档必须在里程碑到达前提交，经过用户方确认后方可进入项目建设下一阶段。项目的所有文档必须在验收前提交。目总体设计

**二、设计原则**

福建省石化供销数字营销程序建设应本着用户至上的思想，须遵循以下建设原则：

（一）标准化

坚持标准化的建设模式，贯彻国家电子政务标准总体组确定的技术体系和技术路线，遵循行业相关业务、管理和技术规范标准规范。

（二）先进性

开发的应用系统需要采用成熟、先进的技术，确保系统技术的先进性，同时保证投资的有效性和延续性。

（三）易用性

与公司管理体制相适应，与市场相适应；充分考虑使用人员的能力和素质、专业结构、部门业务需求情况，做到易学易用、操作简便、尊重使用人员工作习惯；并具有一定的数据自动校验功能。

（四）可靠性

根据集中式管理的要求，在建设方案时，要充分考虑系统运行时所可能发生各种情况，采用高可靠性的产品和技术，提高整体系统的安全能力、应变能力。

建议增加要求软件开发商必须通过了ISO9001质量认证，以确保软件开发和服务质量。

（五）可维护性

提供管理员监视和控制用户情况、提高效率、消除隐患。管理人员可通过系统管理功能和权限管理方便地维护和管理该系统。

运行环境（包括新的硬件和软件）根据需要发生变化时，应不影响原有系统的正常运行。

（六）可扩展性

开发的系统必须充分考虑到与已有系统、其他单位系统以及将来待开发系统之间的互联。同时系统设计要考虑到我司未来发展的需要。

（七）可管理性

系统的部署、使用及管理以简便、易于操作、方便实用为准则，采用基于Web方式管理系统，降低系统管理、维护成本，提高系统的可管理性。

（八）开放性

系统设计在网络通信、操作系统、应用服务器、程序开发语言、数据互联等方面要遵循业界流行的开放标准。

（九）安全性

应提供一套完整的安全防范措施，防止系统外部成员的非法入侵以及操作人员的越级操作，避免遭受攻击。

应借鉴国内外先进的信息安全理念，遵循国家有关信息安全的法律、法规、制度，结合强大的安全保证手段，在物理层、数据层、应用系统层、规章制度层等多个层面确保福建省石化供销数字营销程序的安全性与保密性。

**三、福建省石化供销数字营销程序建设总体思路**

结合福建省石化供销公司未来的发展需求，咨询专家意见制定了福建省石化供销未来三年的数字营销信息化全局管控架构：以信息技术为平台，建设可拓展数字营销客户管理平台，有计划有步骤的打造福建省福建省石化供销数字营销信息化应用，深化客户管理，提升服务满意度，深化经营管理。

（一）用户信息统一管理  
 数字营销系统的建立，可以对用户信息进行统一的管理维护，防止用户信息丢失，打通各职级用户间的信息壁垒，信息透明化、提高用户线索流转效率。

（二）市场资讯  
 跟踪市场资讯，快捷查看市场价格变化，灵活配置商品价格对比、即时的商品价格变动资讯、图形化展示商品价格变动趋势。

（三）对接简便

数字营销程序通过手机、平板等移动设备或计算机终端，连通客户经理、客户主管及客户，确保各方信息透明沟通顺畅、需求及时满足。

4. 签到管理

通过拍照及定位方式进行签到，有效避免虚假拜访，实时了解客户经理拜访轨迹。

**四、系统软件设计要求**

本期福建省石化供销数字营销程序项目建设方案，主要包含数字营销管理后台、数字营销程序两部分，现分述如下：

（一）数字营销管理系统

主要功能包括：客户管理、个人设置、市场资讯、签到打卡管理

1、建设内容：包括客户管理、个人设置、市场资讯、签到打卡管理、客户拜访、拜访签到、新增客户、拜访记等功能。

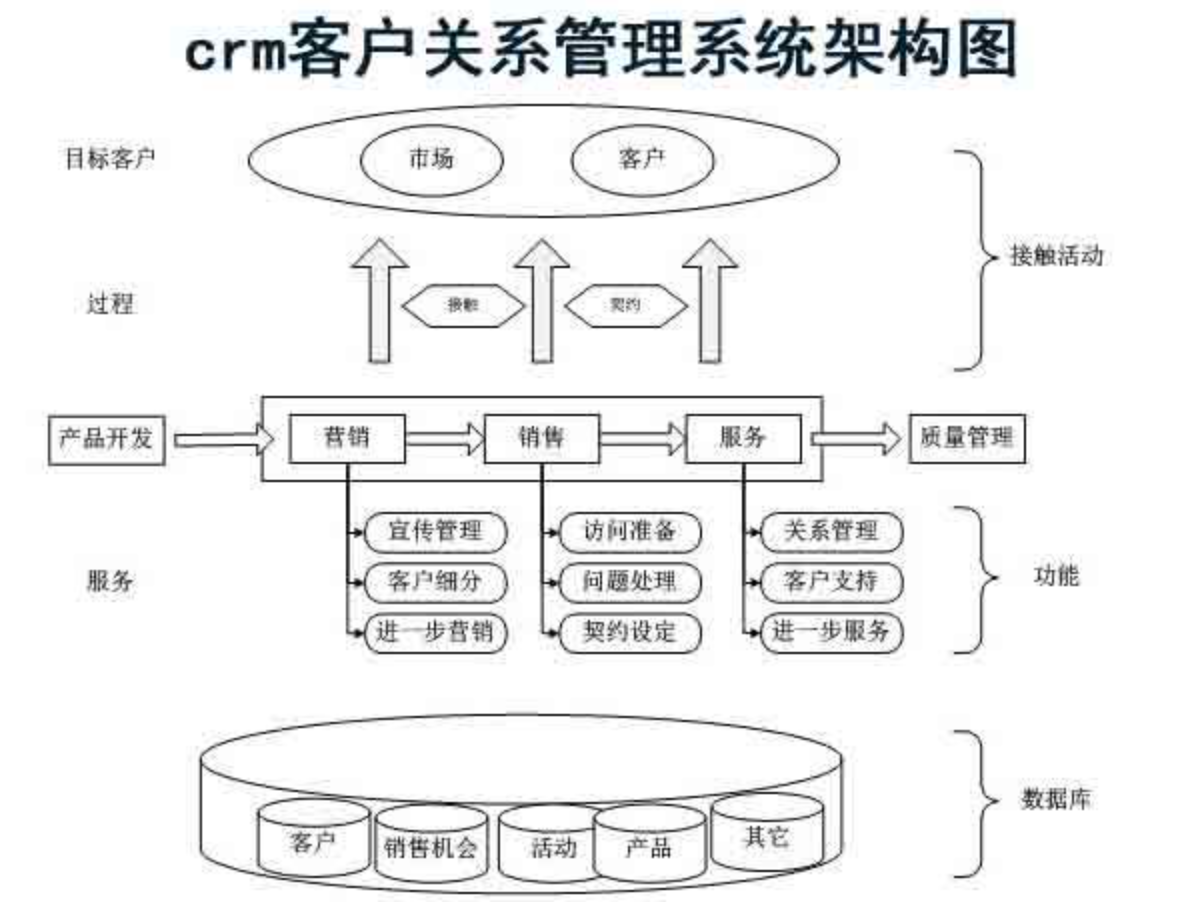
2、支持用户对客户信息进行管理，对客户进行统一的精细化管理。

3、支持多种方式的客户拜访及回访记录、支持多种用户实地签到管理。

4、支持多品类商品价格查询，与专业价格平台对接，保证数据的完整及准确性。

5、通过小程序与管理后台相结合，实现信息、客户灵活管理，各职级用户信息快速互通。

应用框架



数字营销系统可以对客户关系进行全周期管理，从客户线索的建立到销售订单形成进行全流程跟踪，提供更完善的系统管理模式。

客户信息管理

管理客户的基本信息。包括客户的基本信息的维护、变更。可以对客户进行分类管理。提供客户的更多信息的维护，对客户进行精细化运营管理。客户信息可以通过ERP导入，也可以通过客户经理进行创建。

客户信息管理也包括对客户的等级、客户的积分等进行管理；

客户经理签到

客户经理拜访签到。包括打卡/拍照两种方式签到。可以对客户经理进行签到情况跟踪。实时了解客户经理对客户的追踪情况，签到情况提供主管进行查看。

市场资讯

市场资讯为用户提供商品市场价格实时变动的信息。用户可以在市场资讯中查看相关产品的价格变动趋势，对不同品种商品、不同交易币种商品的价格趋势进行分析。

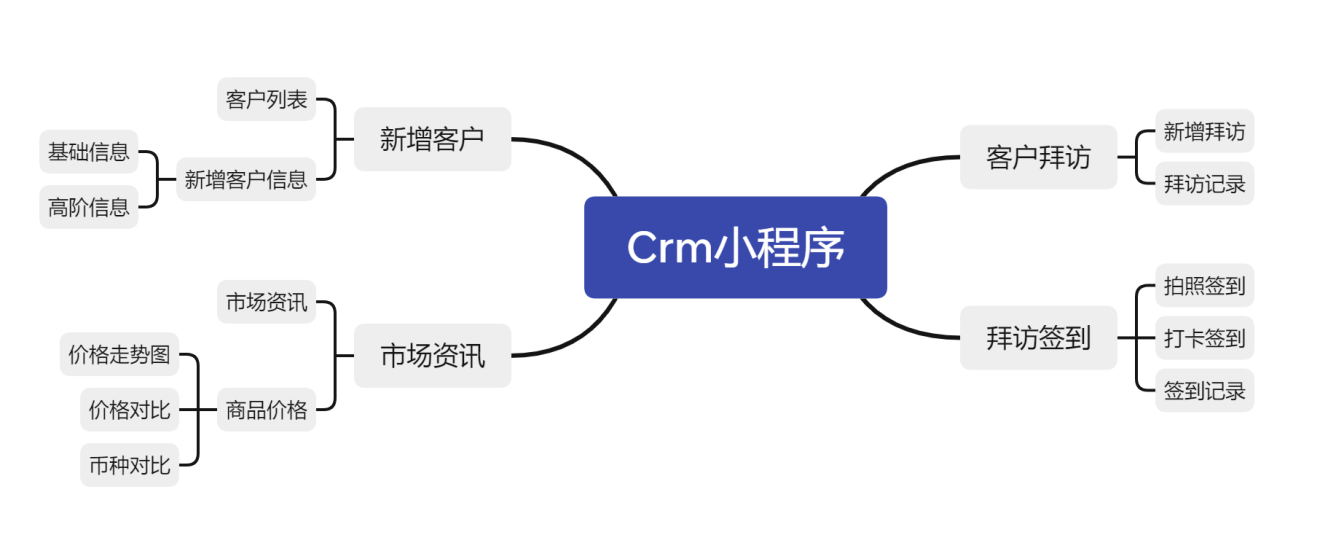
通过专业网站获取相关商品的市场资讯，包括商品变动信息、商品价格变动等；

用户通过市场资讯可以配置不同商品的价格对比，横向分析市场价格变动趋势；

（二）数字营销程序

数字营销程序基于轻量级简便的设计原则，主体设计思路偏向视图展示及信息查询，主要功能包括：客户拜访、新增客户、拜访签到、市场资讯

应用框架



小程序功能简述

客户拜访

客户经理可以在小程序中将每一次拜访的拜访内容记录，系统记录每次拜访内容的历史，为后续的针对性客户销售策略指定提供数据支持。

新增客户

客户经理将自行寻找到的客户资源录入进系统，包括客户的基本信息、喜好、意向产品等数据，当与新增客户有订单往来后，可将客户信息回推至ERP系统，实现信息互通。

拜访签到

拜访签到，客户经理在外出会见客户时，到底目的地时进行打卡签到，打卡签到数据将记录在管理系统中，相应主管可以进行查看。

市场资讯

在小程序中，用户可以在市场资讯中查看到商品的价格以及选择任意商品进行价格走势对比，对异常情况做出备注等。

**五、系统架构及安全设计要求**

（一）总体设计原则

为了能完成既定的业务功能，要求计算机系统能够稳定、安全运行，应该在系统建设之初，为其建立完善的安全保障体系。

为了达到系统安全控制的目标，应在系统规划、建设、运行维护的整个生命周期中，按照以下安全原则，指导系统的安全工作：

起点进入原则：从系统建设开始就考虑安全问题，防止在系统设计的早期没有考虑安全性，导致因为错误的选择留下基础安全隐患，以致在系统运行期为保证系统安全付出更大的代价。

长远安全预期原则：对安全需求要有总体设计和长远打算，包括为安全设置一些可能近不会用到的潜在功能。

公认原则：参考当前在基本相同的条件下通用的安全防护措施，据此作出适合本系统的选择，系统所采用的产品是成熟、可靠的，系统能安全、稳定地运行。

最小特权原则：不给用户超出任务所需权力以外的权利。

最小开放原则：先禁止所有服务，只有限开放需要使用服务。

适度复杂与经济原则：在保证安全强度的前提下，考虑安全机制的经济合理性，尽量减少安全机制的规模和复杂度，使之具有可操作性。

系统效率与安全性平衡原则：由于安全程度与效率成反比，在设计安全系统时，应尽可能地兼顾系统效率的需求。

在工作中遵守了安全原则的情况下，可以使福建省石化供销数字营销程序项目具有以下几个安全特性：

可用性

确保授权实体在需要时可访问系统，并进行业务处理，防止因为计算机系统本身出现问题或攻击者非法占用资源导致授权者不能正常工作。

机密性

确保信息不暴露给未授权的实体或进程，系统应该对用户采用权限管理，防止信息的不当泄漏。

完整性

确保数据的准确和完整合法，只有授权的实体或进程才能修改数据，同时系统应该提供对数据进行完整性验证的手段，能够判别出数据是否已被篡改。

可审查性

使每个授权用户的活动都是唯一标识和受监控的，对其操作内容进行跟踪和审计。为出现的安全问题提供调查的依据和手段。

可控性

可以控制授权范围内的信息流向及行为方式。

（二）IT基础设施及安全总体架构

福建省石化供销数字营销程序项目的建设，将会使本系统变成一个安全的、透明化、可管理、可控制、可扩展、可持续、稳定的系统。本平台安全建设目标是最有效防范和化解风险，保证数据的安全使用，信息系统的平稳运行以及业务应用的持续进行。

主要从物理安全、网络安全、信息安全和业务安全（应用安全和数据安全）四大类型安全方面进行设计和保障。

**六、物理架构需求**

福建省石化供销数字营销程序项目部署在福化集团机房内，福化集团机房设计时已考虑为了确保业务系统长效稳定运行，多使用双机热备方式进行部署，考虑虚拟化技术支持，虚拟化技术的优点：

高可靠性

当虚拟化资源池中出现设备故障，虚拟服务器将自动漂移到其他正常主机继续运行，具有更高的可用性和容错性。

高扩展性

当应用业务扩展，需要更多计算资源进行处理时，系统管理员只需将新购的或是利旧服务器硬件资源添加到虚拟化资源池中即可。无需对应用系统重新部署安装操作系统、应用程序和数据迁移等工作。具有更方便和高效的扩展性，从而降低人工运营成本。

数据库部署

推荐选用MySQL数据库是因为：

MySQL数据库支持更多主流系统平台（Windows、Linux、Unix、AIX等）。建议使用Linux操作系统部署MySQL数据库将会更加长效稳定，未来根据业务扩展需要，升级X86服务器或是小型机或其他操作系统都能够将数据库平滑迁移。

在将 MySQL 与其他数据库系统进行比较时，所要考虑的最重要的因素是性能、支持、特性（与 SQL 的一致性、扩展等等）、认证条件和约束条件、价格等。相比之下，MySQL 具有许多吸引人之处：

1.简单易用

MySQL 是一个高性能且相对简单的数据库系统，与一些更大系统的设置和管理相比，其复杂程度较低。

2.价格

MySQL 对多数用户来说是免费的。

3.支持查询语言

MySQL 可以利用 SQL（结构化查询语言），SQL 是一种所有现代数据库系统都选用的语言。也可以利用支持 ODBC（开放式数据库连接）的应用程序，ODBC 是 Microsoft 开发的一种数据库通信协议。

4.性能

许多客户机可同时连接到服务器。MySQL数据库没有用户数的限制，多个客户机可同时使用同一个数据库。可利用几个输入查询并查看结果的界面来交互 式地访问 MySQL。这些界面为：命令行客户机程序、Web 浏览器或 X Window System 客户机程序。此外，还有由各种语言（如C, C++, Eiffel, Java, Perl, PHP, Python, Ruby, and Tcl）编写的界面。因此，可以选择使用已编好的客户机程序或编写自己的客户机应用程序。

5.连接性和安全性

MySQL 是完全网络化的，其数据库可在因特网上的任何地方访问，因此，可以和任何地方的任何人共享数据库。而且 MySQL 还能进行访问控制，可以控制哪些人不能看到您的数据。

6.可移植性

MySQL 可运行在各种版本的 UNIX 以及其他非 UNIX 的系统（如 Windows 和 OS/2）上。MySQL 可运行在从家用 PC 到高级的服务器上。

7.开放式的分发

MySQL 容易获得；只要使用 Web 浏览器即可。如果不能理解某样东西是如何起作用的，或者对某个算法感到好奇，可以将其源代码取来，对源代码进行分析。如果不喜欢某些东西，则可以更改它。

8.速度

MySQL 运行速度很快。开发者声称 MySQL 可能是目前能得到的最快的数据库。

综合MySQL以上优点，我们认为选择MySQL数据库并要求5.7以上版本是数据安全的有力保障、是项目稳定、顺利实施的保障。

**若使用其他数据库系统，请说明使用的理由及安全性。同等条件下国产数据库系统优先使用。以上所使用的软件均须取得版权方的正版授权。若使用国外软件请提供国产软件替代建设方案。在保证不影响使用的前提下满足软件正版化和国产替代工作。**

**七、网络架构需求**

福建省石化供销数字营销程序项目采用内网部署公网访问方式组网，并采购必要的安全防护设备和建立健全相应制度措施进行安全防护。

安全架构说明

系统安全与系统应用同步规划，同步建设，同步运行，从物理安全、网络安全、主机安全、应用安全、数据安全的技术要求方面及安全管理制度、安全管理机构、人员安全管理、系统管理要求方面。

（1）网络安全：公网访问方式接入；数字证书加密；内网方式部署，严格限制接入设备；

（2）信息保密：系统不记录敏感信息数据；

（3）管理机制：设置安全管理机构；建立健全安全保密管理制度和人员管理制度；

（4）数据安全：数据定时备份和异地容灾；灾难恢复等级三；

**八、系统灾难备份需求**

建设的系统需拥有可方便执行的灾难备份及恢复方式。能够在尽可能短的时间内完成恢复工作。提交方案时需提供详细的灾备及恢复方案，以及预计的恢复时间系数。

# 

# 第五章 参选文件的编制

## 一、参选文件的组成

（一）参选人企业概况（企业简介、经营年限）、营业执照、组织机构代码证、税务登记证、业绩证明（截止公告日止承接类似项目服务合同扫描件作为证明文件）等。

（二）系统开发解决方案（包括开发解决方案、项目团队资质配备情况等）。

（三）参选人代表的身份证复印件及法定代表人授权书（若为法定代表人直接参加参选可不需法定代表人授权书，但须提供法定代表人身份证）。

（四）参选人的其他资格证明材料（如有）。

（五）参选报价单。报价单参照附件二格式进行报价,如私自修改报价格式按无效参选处理。

（六）以上第1至5项应合并为一份完整材料均须加盖公章，参选资料密封后的封面上要有明确的注明项目名称、参选人单位名称，并加盖公章。

## 二、参选书格式

参选人应按规定制作参选文件并需加盖公司章，按规定填写报价表并需加盖公司章，法定代表人或委托代表人签字。

## 三、参选文件的式样、密封和签署

（一）参选人应准备参选文件正本一套和副本两套，每套参选文件须清楚地标明“正本”或“副本”。若正本和副本不符，以正本为准。

（二）信封或外包装上应当注明比选项目名称、比选项目编号和“在比选（比选文件中规定的日期和时点）前不得启封”的字样，封口处应密封并加盖参选人公章。

（三）参选文件的正本应由参选人或经正式授权并对参选人有约束力的代表在参选文件上签字并加盖参选人公章。授权代表须将以书面形式出具的“法定代表人授权书”附在参选文件中。

（四）任何行间插字、涂改和增删，必须由参选文件签字人用姓或首字母在旁边签字才有效。

## 四、参选报价

参选人须按要求进行报价，对参选报价负责。参选报价应加盖参选人印章，字迹清晰，否则视为无效。

## 五、特别说明

（一）参选人应承担所有与准备和参加比选有关的费用。不论比选的结果如何，比选人均无义务和责任承担这些费用。

（二）参选人收到比选文件后，如有疑问需要澄清，应以书面形式在规定时间内向比选人提交。

（三）参选人对比选人提供的比选文件所做出的推论、解释和结论，比选人概不负责。参选人由于对比选文件的任何推论和误解以及比选人对有关问题的口头解释所造成的后果，均由参选人负责。

第六章 评比规则

## 一、规则

（一）比选人在比选时，比选办法采用综合评分法。

（二）参选人串选、相互勾结故意压低标价以排挤竞争对手的公平竞争的，其参选无效。

（三）替补候选人的设定与使用：在合同签订前，比选人发现参选人的参选报价或服务存在重大偏差、或参选材料存在欺诈行为时、或参选人因不可抗力或自身原因不能履行合同、或存在法律法规规定或本比选文件规定不得中选的其他情形，比选人将有权取消其中选资格，并将依评比规则确定的排名第二名的候选中选人为本项目的中选人（依次类推）。

## 二、资格审查

由比选人组建的比选小组将按照第二章比选须知第六点“参选人资格”的要求对参选人进行资格审查，以确定是否为符合比选文件规定要求的合格参选人，同时，比选小组将依据参选人提供的资格证明文件审查参选人的法人资格、营业范围及本比选文件规定的其他资格条件，以确定参选人是否有资格履行合同。经上述资格审查合格的参选人进入下一程序的评审，经上述资格审查不合格的参选文件，其参选资格将被比选小组予以否决。

## 三、比选办法

**（一）本项目比选采用综合评分法，具体如下：**

（1）各部分评分分值分布如下：

A：报价部分评分 满分40分

B：技术部分评分 满分60分

（2）比选人对报价、技术部分评分结果统计时应分别取平均值，并取小数点的2位数。

（3）参选人的最终分为：报价分A+技术分B，二者得分（A+B）总和为最终得分，保留小数点后2位数。

（4）比选人推荐综合得分一名中标候选人，不保证最低价中选。

**（二）评分细则**

比选小组将对具有实际性响应的参选人按报价、技术两部份进行评估，以综合评分法确定中选人，综合得分最高的确定为中选人，若有相同的最高得分，则其中所报总价最低的参选人将被推荐为中选人，若所报总价相同，则其中技术部分得分高的参选人将被推荐为中选人。

各部分标准如下：

**（1）A报价评分（40分）**

具体评分算法如下：

A=40-（|T0-T|/100）\*40

其中：

A为参选人的参选报价得分。

T0为参选人的参选报价。

T最低价。

**（2）B技术部分（满分60分）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 评分指标 | 满分 | 评分说明 |
| 1 | 开发方案 | 20 | 比选小组根据参选人所提供的技术方案的完整性、方案编写的规范性、需求理解、集成的内容及设计方案的优劣性进行横向比对：优（20-16分） 良（15-10分） 一般（10-0分）。 |
| 2 | 项目实施经验及服务保障 | 10分 | 1、项目方案应用成熟度: 具有大型的项目管理实施经验和成熟的实施方法论。结合项目管理的进度控制、质量保证、范围控制、配置管理、文档范本、风险控制等方面；由比选小组进行横向比较，在0-7分之间进行评议。  2、项目组织与管理方案：项目组织与管理方案完整,组织机构合理，职责分工明确，团队经验丰富；由比选小组进行横向比较，在0-3分之间进行打分。 |
| 3 | 培训计划 | 10分 | 有详细而合理的培训计划及培训内容、培训人员、培训课时安排，由比选小组进行横向比较，在0-10分之间进行打分。 |
| 4 | 参选人售后服务情况 | 10分 | 1、根据参选人的售后服务承诺、维护保修计划进行评分，包括售后服务内容、响应方式、故障响应时间、质保期后维护费用的经济性等方面，由比选小组进行横向比较，按在0-8分之间进行评分。7X24小时响应并且承诺问题处理时限3小时内的给予8分，5X24小时响应或处理时限超过3小时未达5小时的给予5分，5X8小时或处理时限超过5小时的给与2分。  2、为保障服务的便捷性，根据参选人在本项目的售后服务机构设置与研发技术团队规模人数等情况，由比选小组进行横向比较，在0-2分之间进行评议。售后经理或有高级工程师做为售后保障经理的给予2分，否则不得分。  备注：参选人应在参选文件中附上售后服务机构设置情况相关证明材料（如分支机构营业执照等）、研发团队人员情况（如医社保凭证及研发团队其他相关资历材料等）。 |
| 5 | 参选人近3年业绩 | 10分 | 根据参选人提供的近三年与本项目规模、集成深度及需求相适应的信息系统建设项目业绩情况，由比选小组进行横向比较，并按照以下标准进行评分：  1、参选人承接并成功实施过用友CRM开发项目，且项目合同金额达50万以上直接得10分。  2、有四家及以上合同金额在50万以上（含）的省级国资委省属一级企业行业经验的得8分（须提供项目合同相关证明材料），少一家扣2分，否则该部分不得分。  备注：①参选人应在参选文件中附上其所报业绩（含集成项目）的合同文件及其所报业绩的建设单位（或业主方）出具的证明系统使用情况的材料（须加盖建设单位或业主方单位公章）。提供案例的合同文件中的乙方应与参选人主体相一致。 |

**（三）评选原则**

1、比选小组负责审查参选文件是否符合自主比选文件的要求，并做出评价。比选小组认为必要时，可向参选人进行质疑并要求其解释。比选小组有权决定全部或部分废选。

2、比选小组就所有参选文件是否对自主比选文件的实质性要求做出完全响应进行审查，确定合格参选人。

3、比选时，比选小组将对参选文件中有关问题分别向参选人进行询问，各参选人应予以认真答复。比选人认为重要或复杂问题的回答须以书面形式，并经参选人法定代表人或授权人签署。参选人的回答文件将作为“参选文件”的组成部份。

4、比选小组将综合分析合格参选人的各项指选，而不是以单项指选的优劣评选出中选人。

5、比选小组对参选者所报价格、商务、技术进行综合评定。

## 四、以下情况作废选处理

1.对比选文件提出的实质性要求和条件，参选文件未能在实质上响应的。

2.参选文件存在重大偏差的。

3.未按规定格式要求编制参选文件的，或未对参选文件密封且加盖公章的。

4.违反规定影响开选、比选工作或采取其他方式对比选人施加影响的。

5.参选人串选、相互勾结故意压低标价以排挤竞争对手违背公平竞争的。

6、法律法规或本比选文件规定的其他情形。

## 五、评选

1.比选人将在参选文件截止日期后2022年3月29日开选，参选人选定工作在比选人有关部门监督下，由比选人依法组建的比选小组负责。

2.比选人将做比选记录。

第七章 合同授予

1.比选人将把合同授予中选人；在授予前，仍需进行资格审查。

2.中选人确定后，比选人将通知中选人。

3.中选通知对比选人和参选人具有法律效力。中选人需在比选人通知中选后5个工作日内与比选人授权的权属子公司福建省石油化工供销有限公司签订合同。若因中选人原因未在规定的时间和地点与比选人授权方（福建省石油化工供销有限公司）签署合同，比选人有权单方取消中选资格。同时，由此给比选人造成的损失，比选人有权追究中选人的全部责任。

4.中选人签署合同后必须履行合同要求。若因中选人原因未在规定的时间内完成系统集成服务相关工作，则比选人有权解除合同并取消参选人三年内在比选人的业务中的参选资格，由此给比选人造成的损失，比选人有权追究中选人的全部责任。

5.比选文件与合同附件作为签订合同的组成部分与合同具有同等法律效力，比选文件合同条款中没有规定的内容，比选人、参选人认为有必要进行补充的，可另行商定解决。

6.接受和拒绝任何或所有参选的权利：比选人保留在合同正式签订之前任何时候接受或拒绝任何参选，以及宣布比选程序无效或拒绝所有参选的权利，对受影响的参选人不承担任何责任。

第八章 中选后相关履约要求

1.中选人要服从比选人的管理规定，不得影响比选人的生产运行，如有违反，比选人有权解除合同、取消中选人的继续履行合同的资格，同时，由此给比选人造成的损失，比选人有权追究中选人的全部责任。

2.付款方式为：

首次支付：甲方应于本合同生效且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的30%支付给乙方。

第二次支付：甲方应于系统上线平稳运行且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的30%支付给乙方。

第三次支付：甲方应于系统验收平稳运行且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的30%支付给乙方。

第四次支付：甲方应于系统验收后保证平稳运行一年后且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的10%支付给乙方。

4．若参选人无法满足该付款标准，将视为无效参选处理。

中选人必须严格执行《合同协议书》（详见附件一）、《承诺函》（详见附件四）的规定。

5.中选人需遵守比选人的各项管理规章制度，如违反相关条例者，则比选人还有权按福建省石油化工供销有限责任公司相应条款进行处理，中选人对此不得有异议。

第九章 其它

1.参选人的参选文件无论其是否中选，均不退回。

2.比选人郑重承诺：参选人所提交的参选文件及相关资料不向第三方泄露。

3.本比选文件的解释权归福建省石油化工供销有限公司所有

附件一 项目合同

**数字营销程序开发合同**

**合同编号：**

**甲方：**

**乙方：**

*本合同签署时，必须加盖双方骑缝*

**甲方：福建省石油化工供销有限公司 乙方：**

**地址：福州市省府路1号金皇大厦2楼 地址：**

**电话：0591-87526882 电话：**

甲乙双方本着相互信任、真诚合作、共同发展的原则，在友好协商的基础上于【 】年【 】月【 】日共同约定并签署本合同，具体约定如下：

## 一、定义

* 1. **系统开发服务：**指乙方结合甲方数字营销程序自主比选文件及系统开发方案的要求，将系统开发服务交付于甲方使用的开发及实施服务，包括系统开发、产品培训、初始化服务、业务场景设置、系统调试、上线交付、验收售后等服务。
  2. **交付内容：**乙方向甲方交付本合同及数字营销程序自主比选文件及系统开发方案中约定的属于乙方责任范围内的文字作品或其他创作作品，例如源代码、数据结构、程序设计工具、文档、报告、图表等。

## 二、系统集成内容和范围

* 1. **本项目开发目标：**是实现福建省石油化工供销有限公司数字营销系统的开发，具体详见附件福建省石油化工供销有限公司数字营销程序开发方案。
  2. **本次系统开发范围：**实施的单位包括福建省石油化工供销有限公司。

## 三、服务内容及付款方式

* 1. 乙方按双方约定的产品系统开发服务内容提供服务并收取服务费。
  2. 付款方式：

首次支付：甲方应于本合同生效且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的30%支付给乙方。

第二次支付：甲方应于系统上线平稳运行且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的30%支付给乙方。

第三次支付：甲方应于系统验收平稳运行且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的30%支付给乙方。

第四次支付：甲方应于系统验收后保证平稳运行一年后且乙方提供发票后15个工作日内，将本合同服务费的10%支付给乙方。

* 1. 乙方统一收款账户信息如下：

名称：

开户行：

账号 :

## 四、权利与义务

* 1. **甲方权利与义务**
     1. 甲方应按照本合同的约定提供本项目实施服务的必要条件与准备，包括但不限于免费为乙方服务人员提供工作场所，并保证其可利用适当的甲方的计算机资源和办公环境，电话、传真及其它双方一致同意的执行本合同工作所必需的办公室设备和材料。
     2. 甲方应及时向乙方免费提供所有双方一致同意的本合同约定的实施服务所必要的技术数据、计算机设备、文档、文件、测试数据、示例输出，或其它信息和资源。
     3. 甲方应按照本合同的约定指派相应的人员组成项目组，并保证指派人员负责执行本合同下甲方的工作。甲方须指定相关项目经理与乙方项目经理协调所有项目的服务，并负责作好必要的内部安排，以便于项目的顺利开展。
     4. 甲方项目经理应当严格按照本合同约定的项目阶段对于乙方的工作成果及阶段文档予以签字，以此作为下一步工作开展的依据。
     5. 根据本合同中约定的费用支付方案，甲方应按时支付乙方相应的集成开发服务费用。
  2. **乙方权利与义务**
     1. 乙方应严格遵循本合同并按照工作任务书的具体约定向甲方提供相关服务。
     2. 乙方应按照本合同及工作任务书的约定向甲方提交服务成果，并配合甲方对工作成果进行验收。
     3. 乙方应按照本合同及工作任务书的约定安排相应的能胜任的服务人员。在提供服务过程中，乙方应保证其参加本项目人员的相对稳定，当乙方项目人员发生变更时，乙方应及时书面通知甲方。
     4. 乙方不负责对其他第三方软件或乙方软件的升级版本提供服务。如果甲方需要乙方提供该等服务，应与乙方另行协商并签署相应的合同。
     5. 在保证要求得到满足，并且所有的工作是以专业的和符合技术要求的方式进行的前提下，乙方对其服务人员按照本合同的约定提供服务的方式和方法拥有最终的决定权。
     6. 当程序功能需要扩展时，甲方应先向乙方进行询报价，乙方享有本项目同等条件下的优先签约权。

## 五、开发服务的确认与接受

* 1. 根据本合同约定，乙方提供的实施服务过程中需要进行确认的文档或交付成果等事项，必须由甲方项目经理以书面形式进行确认。
  2. 自乙方提交文档或交付成果之日起5个工作日内，甲方项目经理应对文档或交付成果进行确认。如果甲方认为乙方的实施服务不符合约定，应以书面形式说明理由及依据，乙方将做相应的改进并重新提交，甲方应在乙方重新提交之日起5个工作日内书面确认。

## 六、知识产权与保密

* 1. 乙方在提供本合同项下服务时产生的任何资料、信息、作品及其上的知识产权归甲方所有，甲方在本合同项下服务期限及服务范围内享有相应的使用权。除为履行本协议项下服务，甲方不得保留或允许他人使用该等资料、信息及作品。
  2. 甲方应对乙方系统的技术性能、参数、程序、结构、使用说明或其他技术资料等实行保密措施，不得将乙方技术资料等转达或泄露给第三方；乙方应对甲方系统的技术性能、参数、程序、结构、使用说明或其他技术资料等实行保密措施，不得将甲方技术资料等转达或泄露给第三方。
  3. 本协议双方同意对对方的商业信息和用户信息予以严格保密，对其中一方或其代表提供给另一方的有关本合同及本协议项下服务合作等内容的信息（包括但不限于定价和优惠政策的信息，但不包括有证据证明是经正当授权的第三方收到、披露或公开的信息）也予以严格保密。未经对方书面同意，不向任何其他方披露该等信息；但根据适用的法律法规的要求，向中国的有关政府部门或者管理机构披露的情况除外。
  4. 在任何情形下，本条所规定的保密义务应永久持续有效。

## 七、违约责任

* 1. 甲方未按本合同的约定付款，乙方同意给予不少于10个工作日**最长不超过30个工作日的宽限期**。超过宽限期的，每延期1日，甲方应向乙方支付合同总价千分之一的违约金，但违约金的总金额不超过本合同总价的10%。
  2. 乙方因自身原因未按产品实施服务进度提交文档或交付成果的，甲方同意给予不少于10个工作日最长不超过30个工作日的宽限期。超过宽限期的，每延期1日，乙方应赔偿甲方合同总价的1‰违约金，但违约金的总金额不得超过本合同总价的30%。乙方自身原因包括但不限于如下情形：
     1. 乙方提供的标准产品存在质量缺陷，导致产品实施服务内容、范围需要做出重大调整的。
     2. 乙方未按照约定的时间、范围、人员级别、人员资质等要求组建项目团队。
     3. 乙方项目团队人员组成发生重大变化或工作交接存在重大问题的。
  3. 本合同签订后，无正当理由，任何一方不得任意解除合同，否则，应按合同总价的100%向对方支付违约金。

## 八、一般规定

* 1. **继承**。本合同生效后，无论甲方或乙方的名称、组织形式、企业性质、经营范围、注册资本、投资者等发生任何变更，甲方或乙方应继续或要求其权利义务的合法继承人恪守并履行其在本合同项下之相关义务。
  2. **完整合同。**本合同构成甲乙双方对本合同所涉事项的完整合同，它取代了此前双方就该等事项作出的任何口头或书面合同或许诺。对本合同的任何修改均须以书面形式进行，并经本合同双方授权代表签字并加盖公章或合同专用章方能生效，本合同中未经修改的其他条款仍然有效。
  3. **双方项目经理及其联系方式。**

甲方项目经理： ，电子邮箱： 电话： 。

乙方项目经理： ，电子邮箱： 电话： 。

当双方项目经理发生变更时，变更的一方应及时书面通知另一方。

* 1. **争议解决。**凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，双方应协商解决，经协商不能解决时，任何一方均可向甲方住所地有管辖权的人民法院提起诉讼。

**九、廉政条款**

双方承诺，为达成和/或履行本合同，一方及其关联方（包括一方及其关联方的董事、管理人员、雇员、代理人或顾问等）：（1）不曾也不会违反任何相关的法律法规；（2）未向对方及其关联方（包括对方及其关联方的董事、管理人员、雇员、代理人或顾问等）直接或间接地提供资金、礼品或其他任何有价物品、服务；（3）不存在任何行贿、受贿行为。

## 双方确认，任何一方实施违反前述规定的行为都构成违约，应当向守约方支付违约金，违约金金额为本合同金额的[ ]%，如给守约方造成的损失超过本条约定的违约金金额，超出部分的损失，违约方还应予以赔偿。并且，守约方有权视违约方违约情节的严重程度，解除本合同和/或将违约方纳入限制或禁止交易的对象。

## 十、其他

**10.1** 本合同一式肆份，甲方执三份，乙方执一份，具有同等法律效力。本合同附件为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力，附件与本合同约定不一致的，以本合同约定为准。

**10.2** 如甲方需要乙方提供本合同以外的产品或服务，双方应另行签署相关合同，该等合同与本合同相互独立，任一合同的无效、终止、解除、争议等，均不影响其他合同的效力及继续履行，任何一方不得因某一合同的无效、终止、解除、争议等，而拒绝履行其他合同的义务。

**10.3附件：**

1.福建省石油化工供销有限公司数字营销程序开发方案。

甲方（章）： 乙方（章）：

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件二 参选报价单

**参选报价单**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 名 称 | 费用（元） | | 备注 |
| 1 | 福建省石油化工供销有限公司数字营销程序开发 |  | |  |
| 2 |  |  | |  |
| 3 |  |  | |  |
| 4 |  |  | |  |
|  |  |  | |  |
|  | 其他费用说明： | | | |
| 总费用（元） | | | 人民币： | |
| 以上报价包含： %增值税。 | | | | |

参选人（盖章）：

法定代表人/委托代理人（签字或盖章）：

编制时间：

附件三 法定代表任授权委托书

**法定代表人授权委托书**

致：福建省石油化工供销有限公司

本授权书声明:注册于 (公司住所)的 （公司名称)的法定代表人 (法定代表人姓名)代表本公司授权 （代理人的姓名）为公司的合法代理人，就参加福建省石油化工供销有限公司数字营销程序项目的比选方申请登记、比选竞价、合同的签订，以本公司名义处理一切与之有关的事务，与之相关的一切责任，均由本公司承担。代理人无权转委托。

本授权书于 年 月 日签字生效，特此声明。

参选人（盖章）：

法定代表人（签字）：

法定代表人身份证号码：

代理人姓名： 性别： 年龄： 职务：

身份证号码：

联系方式：

附件四 承诺函

**承诺函**

致：福建省石油化工供销有限公司

我方为对福建省石油化工供销有限公司数字营销程序开发的比选文件表示完全响应，遵照公告的要求，特此确认并承诺：

1、我方确认，我方已仔细阅读并研究了贵方的公告及其附件，我方完全熟悉其中的要求、条款和条件，并充分了解比选情况。

2、我方确认：我方完全同意比选文件制定的交易规则。接受比选文件中所制定的比选标准。

3、我方承诺：我方满足比选文件规定的参选要求，所提供的材料均为真实、合法、完整。

4、我方保证：我方确认，我方完全接受比选文件及附件合同的全部条款。自收到该项目中选通知次日起5个工作日内，我方将与福建石油化工集团有限责任公司签订已验收信息系统运维服务项目合同，并在要求的时间内完成运维服务等。特此承诺。

参选人（盖章）：

法定代表人或委托代理人（签字）：

地 址：

联系人：

电 话：

年 月 日