《传播学研究方法高级教程》出版

**采购文件**

（采购编号：SZUCG20190750FW）

深圳大学招投标管理中心

二零一九年十二月**谈判邀请书**

高等教育出版社有限公司

经深圳大学批准，现就 《传播学研究方法高级教程》出版 项目进行单一来源谈判，欢迎贵公司参加，具体事项如下：

1. 采购编号：SZUCG20190750FW

2. 项目名称：《传播学研究方法高级教程》出版

3. 项目预算： 110,000.00元(人民币)

4. 谈判邀请对象：高等教育出版社有限公司

5. 报名时投标人须自行打印投标报名表(加盖公章)(投标报名表下载链接：http://bidding.szu.edu.cn/listfile.asp），并在开标前将公司营业执照原件、投标报名表（盖章）及150元报名费缴纳（非ATM转账）相关原始凭证扫描件发至邮箱：[zhaobiao@szu.edu.cn](mailto:zhaobiao@szu.edu.cn)

开户行：中国银行深圳深大支行

户名：深圳大学

账号：754968350439

附言：项目编号

6. 谈判时间：2019年12月19日（星期四）14:30 （北京时间）

7. 谈判地点：深圳大学办公楼241室。谈判书直接送至开标室。

招标机构名称：深圳大学招投标管理中心

联 系 人：徐老师 电 话：（0755）2691 8136

招投标投诉电话：0755-26535738 投诉邮箱：ChenJC@SZU.EDU.CN

受理单位: 深圳大学招投标管理中心

纪委监督电话：(0755)2653 4925

**谈判人须知**

**一、谈判邀请对象：高等教育出版社有限公司**

**二、谈判报价和货币**

谈判报价应包括但不限于：产品价、运输费、保险费、装卸费、配套资料费、安装调试费用、验收检验费、培训费用以及售后服务费用等相关一切费用。

谈判货币：人民币。

**三、谈判书的编制和递交**

　　谈判时需提供谈判书正本一份、副本四份（数量不齐者作废标处理），并在谈判书封面上注明。谈判人编制的谈判书中须包含以下材料（加盖公章）：

　　1、谈判报价表；

　　2、谈判人法人代表授权书；

　　3、谈判承诺函；

　　4、企业营业执照复印件；

　　5、资质证书复印件；

　　6、谈判人认为需要提供的其他材料（如经营业绩<须附合同复印件或中标通知书复印件>等）。

缺少上述1～4的任一文件，视为对实质性条款的不响应，将导致谈判无效。

**四、谈判保证金**

　 本项目无需缴纳谈判保证金。

**五、付款计划**

签订合同之日起60个工作日内整理材料一次性支付合同款。

**六、谈判有效期**

　　谈判文件将在谈判文件递交截止后60天内有效。投标有效期不足的谈判文件将被拒绝。

**七、谈判方法**

　　就价格、商务、技术等方面进行谈判，供应商有三次报价机会。

**八、谈判文件的式样和签署**

　　谈判文件的封面应注明“项目名称、招标编号、投标人名称、谈判日期等”；

谈判人应在每一份谈判文件上编上页次，装订成册（不允许使用活页夹），每套谈判文件须清楚地标明“正本”、“副本”。一旦正本和副本不符，以正本为准；

谈判文件的[正本]封面均应由谈判人加盖谈判人法人公章；

　　谈判文件副本可采用谈判文件的正本复印而成，谈判文件中已标明“谈判人代表签名”处必须由谈判人法定代表人或其授权代表签字；已标明“盖章”之处，必须加盖谈判人法人公章；

　　除谈判人对错处作必要修改外，谈判文件中不许有加行、涂抹或改写。若有修改须由谈判人授权代表在修正处签字；

　　电报、电传、传真形式的投标概不接受。

**九、包装密封要求**

　　谈判文件需编制五份(一份为正本,四份为副本)，密封封装递交。密封封装表面均应正确标明谈判人名称、项目名称、谈判文件名称、并注明谈判时间之前不得开封（在封口位置的封条上标注注明），封口位置须加盖谈判人法人公章。未密封的谈判文件将被拒绝接收。

**十、细微偏差修正**

　　细微偏差是指经评标正委员会确认为通过初审的谈判文件虽然实质上响应采购文件要求，但个别地方存在遗漏或者提供了不完整的技术信息及数据，并且修正这些遗漏或者不完整不会更改谈判文件的实质性内容。

　　经谈判委员会确认为通过初审的谈判文件，若存在个别计算或累计方面的算术错误可视为谈判文件存在细微偏差并按照以下原则进行修正：

　　1、用数字表示的数额与用文字表示的数额不一致时，以文字数额为准进行修正；

　　2、单价与采购量的乘积与总价不一致时，通常以单价为准。除非谈判委员会认为单价有明显的小数点错位，此时应以合价为准，并修正单价；

　　3、分项累计与谈判总价不一致时，通常以分项累计为准。除非谈判委员会认为分项有明显的小数点错位，此时应以谈判总价为准，并修正分项投标；

　　4、谈判人对该谈判有声明的，以该谈判声明为准。

　　按照上述修正调整后的谈判经谈判人确认后，对谈判人起约束作用。

　　经谈判委员会确认存在细微偏差的谈判文件，谈判委员会可以于谈判结果宣布之前要求谈判人对谈判文件中存在的细微偏差进行修正，若谈判人拒绝修正，则其谈判文件将被拒绝。

**十一、谈判代理人会同采购人接受或拒绝任何投标或所有投标的权利**

　　出现下列任何一种情形，谈判代理人和采购人保留拒绝任何投标以及宣布谈判程序无效的权力：

　　1、出现影响采购公正的违法、违规行为的；

　　2、因重大变故采购任务取消的。

**十二、签署合同**

　　中标人在收到中标通知书后，在中标通知书上规定的时间内，应委派授权代表联系采购人签订合同。未在规定时间内联系采购人签订合同的，招投标管理中心有权取消中标人的中标资格。

**十三、质疑**

　　如谈判人对谈判结果有质疑，须在公示期内以质疑函的形式将全部质疑内容一次性向招标代理人提出，否则不予接收。函中需明确质疑对象、内容，同时提供证明其质疑内容的材料。

　　提出质疑的谈判人应保证提出质疑内容及相应证明材料的真实性及来源的合法性，并承担相应的法律责任。

　　属以下情况之一者，为不合格质疑或投诉，不予受理：

　　1、质疑人不是该项目的投标人；

　　2、质疑投诉文件无合格签字及盖章的；

　　3、质疑投诉文件无明确质疑对象或内容的；

　　4、未提供详实有效的证明材料；

　　5、质疑投诉人多次提供虚假情况的；

　　6、非在公示期内送达的。

**项目需求书**

**一、《传播学研究方法高级教程》目标人群**

本书将紧紧围绕传播学科所面向的研究领域的特点，为国内新闻传播学专业硕士生、学术硕士生和博士研究生及青年教师学习科学研究方法和应用各种科学方法做研究提供帮助。社会科学其它临近学科的教师和学生也可以采用。

**二、内容范畴**

《传播学研究方法高级教程》内容涵盖了社会科学研究方法领域的所有路径的具体方法，是一套全面提升社会科学研究方法在传播研究应用能力的专业指导书，目标是为研究生的专业必修课提供好用的教材，为硕士、博士究生开展论文研究、青年教师开展课题研究提供实用、好用的研究方法指导，使得他们在开展传播学研究过程中能够正确地运用各种研究方法，提高他们的研究能力和水平。

**三、写作团队及具体内容**

本教程以王晓华教授为主撰写，同时整合了中国大陆、香港、澳门、台湾及美国的相关领域专家，写作团队实力雄厚，而且每位专家都只写他们最擅长的主题，确保每个专题都有最擅长的专家执笔撰写。这些专家都在传播学研究方法领域从事教学多年、在不同主题上有独到见解和经验的资深教授，可谓华语圈在该领域有足够权威和影响力的教授团队共同完成。

本套书主编: 王晓华，深圳大学传播学院教授

全套教材包括17个主题，总字数大约在80—100万字。具体如下：

1、研究目的、研究流程与研究方法

2、研究文献资料收集与整理

3、研究问题与概念操作化

4、抽样调查方法

5、内容分析法

6、框架分析法

7、实验研究法

8、问卷调查研究法

9、量化资料分析

10、观察法（田野调查与网络民族志）

11、访谈法

12、文本与论述分析

13、符号学、影像分析方法

14、质化资料分析

15、大数据的信息获取方法

16、大数据分析与可视化

17、纵向数据分析

**四、出版方式：**

**出品：**本套教材除出版纸质教材外，同时做电子教材、案例库及音频视频教材，这样学生可以买了教材后直接观看视频教学材料学习。

**包装型式:** 制作书框 (纸盒硬壳)，将各主题的专题手册放置在一起。

**目的:** 以学习者为中心之书写方式，让研究生或青年教师了解研究方法之知识与概念基础上，学会在实际研究中的应用。

**格式:** 每本书都包括明确的目标、成效导向 (学习效标明确)、参考数据指引 (中英文书籍、期刊、其他相关数据)

**五、服务期限：**在提交稿件之后六个月内完成出版。

**谈判文件目录**

**一、谈判函（唱标信封）**

谈判人须将谈判一览表单独封存一份，以备唱标。

**二、谈判书**

[**第一部分**](#_第一部分__资格性文件)**谈判报价表**

1.1 谈判一览表

1.2 分项报价表

[**第二部分资格性文件**](#_第一部分__资格性文件)

2.1法定代表人授权书

2.2[谈判承诺函](#_投标承诺函)

2.3营业执照复印件

2.4资质证书

**第三部分其他材料**

注：谈判文件封面自行设计，但内容须严格按照以上清单顺序进行装订，每页须编注页码。

**谈判一览表**

谈判人名称：高等教育出版社有限公司

采购编号：SZUCG20190750FW

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 包号 | 项目名称 | 投标总价 | 备注 |
| 1 | 《传播学研究方法高级教程》出版 |  |  |

谈判人代表签字（加盖公章）：

日期：

**分项报价表**

**谈判人名称：高等教育出版社有限公司**

**采购编号：SZUCG20190750FW**

**项目名称: 《传播学研究方法高级教程》出版**

**(投标人自拟格式)**

谈判人代表签字（加盖公章）：

日期：

**法定代表人授权书**

**深圳大学：**

兹授权：（授权代表全名）先生/女士作为我公司的合法授权代理人，参与贵单位组织的采购项目投标和谈判。

招标编号：SZUCG20190750FW

项目名称：《传播学研究方法高级教程》出版

授权权限：全权代表本公司参与上述采购项目的投标和谈判，并负责一切文书资料的提供与确认。

有效期限：与本公司投标文件中标注的投标有效期相同，自法人代表签字之日起生效。

授权代理人： （亲笔签名）联系电话：

职务：身份证号码：

公司名称：（公司名全称）（公章）营业执照号码：

法定代表人： （亲笔签名或签章）联系电话：

职务：身份证号码：

生效日期：年月日

注：本授权书内容不得擅自修改。

**谈判承诺函**

**致深圳大学：**

根据采购文件的要求，现提供已签署和密封的正副本谈判文件，并正式授权：

（授权代表全名）以本公司名义，全权代表我方参加投标和谈判。

项目名称：《传播学研究方法高级教程》出版

采购编号：SZUCG20190750FW

**本公司郑重承诺并声明：**

1. 我方已认真阅读了全部招标文件及其相关文件，同意接受文件的要求，完全清楚理解其内容及规约，不存在任何异议、质疑和误解之处。
2. 我方所提供的一切文件已经过认真、严格的审核，一切文件内容均为全面真实、准确有效且毫无遗漏和保留，绝无任何虚假、伪造和夸大的成份，若出现违背诚实信用和无如实告知之处，愿独自承担相应的法律责任。
3. 本谈判文件的有效期为谈判截止日后60天有效。
4. 完全服从和尊重评委会所作的评审结果和资格后审决定，同时清楚理解到谈判报价并非是确定中标资格的唯一重要依据。
5. 同意按《中标通知书》的要求，如期签订合同并履行其一切责任和义务。
6. 我方在参与本次谈判活动中，不曾以任何不正当的手段影响、串通、排斥有关当事人或谋取、施予非法利益，如有行为不当，愿独自承担此行为所造成的不利后果和法律责任。

谈判人：（公司名全称）（公章）

法定代表人或授权代表：（亲笔签名）

通讯地址：邮政编码：

电话：传真：

承诺日期：年月日

注：本承诺函内容不得擅自修改。

**文件袋封面格式**

|  |
| --- |
| **谈判文件**  **内容：正、副本文件**  谈判人：高等教育出版社有限公司  采购编号：SZUCG20190750FW  项目名称：《传播学研究方法高级教程》出版  **在年月日点之前不得启封**  **递交地点：**深圳大学办公楼241 |

**重要提示：**

1.正、副本必须合并封装并标贴此封面，封口处加盖公章。

2.开标报价内容正本与副本必须一致，否则，以正本开标报价为准。

3.递交投标文件时务请提早到达！