

# 关于加强“十四五”期间装备采购竞争性谈判工作的措施要求（公开版）

根据国家和军队有关法律法规，现对加强“十四五”期间装备采购竞争性谈判工作提出如下措施要求。

## 一、总体要求

（一）基本原则。装备采购竞争性谈判工作坚持公平公正、程序规范、质量优先、注重效益、诚实信用的原则。

（二）适用条件。装备采购竞争性谈判是指军队装备采购单位以公告或者邀请函方式，邀请不少于2个符合条件的候选供应商进行谈判，依据谈判结果确定成交供应商的采购方式。已经批准立项或者列入装备建设计划安排的预先研究背景和演示验证、研制、试验、订购、维修保障等项目及相关服务项目，因技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的，应当进行竞争性谈判采购。

## 二、竞争性谈判准备

（三）谈判方案和文件编制。竞争性谈判前，应当组织编制谈判方案和谈判文件并按程序报批。谈判方案和谈判文件中明确设置最高限价，最高限价不得超过装备采购项目经费概（预）算，不得规定最低限价。

谈判方案应当包括下列内容：（1）竞争性谈判依据；（2）供应商的资格能力条件要求或者拟邀请的对象；（3）技术、进度、

质量和服务等采购要求和谈判目标；(4)经费安排(含最高限价)；(5)成交供应商的确定原则、数量、理由，以及多个成交供应商任务份额分配比例；(6)谈判小组成员的确定原则、范围和数量；(7)评审方法和标准；(8)实施流程和进度安排；(9)竞争性谈判失败的可能情形及处理办法；(10)失利补偿等其他需要说明的内容。

谈判文件应当包括下列内容：(1)谈判公告或者邀请函；(2)谈判须知；(3)采购要求以及多个成交供应商任务份额分配比例；(4)评审方法和评审标准；(5)响应文件范本；(6)拟签订合同的主要条款；(7)竞争性谈判失败的可能情形及处理办法；(8)失利补偿等其他需要说明的内容。谈判文件应当载明是否允许成交供应商对成交项目的部分工作进行分包，以及允许分包的范围；不得含有倾向或者排斥特定候选供应商的内容，不得妨碍或者限制候选供应商之间的竞争。

(四)成交供应商数量确定。装备采购竞争性谈判项目一般确定1个成交供应商，具备下列条件之一的可以确定2个或者3个成交供应商：(1)确定1个成交供应商面临较大技术、质量、进度、费用风险的；(2)确定1个成交供应商难以完成持续大批量采购任务的；(3)确定1个成交供应商不便实施跨地域装备试验、维修保障的；(4)装备预先研究需要多技术路径推进实施的。

(五)多个成交供应商任务分配和价格确定。确定2个或者3个成交供应商的采购项目，根据评审结果排序，2个成交供应

商一般按照 7:3 比例分配任务份额，3 个成交供应商一般按照 5:3:2 比例分配任务份额。对于因配发区域限制、项目完整性、多技术路径安排等原因，无法按照以上比例分配任务份额的，应当在谈判方案和谈判文件中明确。

装备预先研究项目、装备研制项目、技术状态基本一致装备订购项目、试验内容基本一致项目，以及维修保养内容基本一致项目，其他成交供应商报价高于第一成交供应商的，成交价格执行第一成交供应商报价；报价低于第一成交供应商的，成交价格执行各自报价，其中，第三成交供应商报价高于第二成交供应商的，成交价格执行第二成交供应商价格。装备订购技术状态、试验内容，以及维修保养内容不一致的项目，成交价格执行各自报价。

（六）保证金交纳。军队装备采购单位可以要求候选供应商在提交响应文件截止之日前交纳保证金，交纳数额和方式应当在谈判文件中明确。设定和接受保证金的，单个候选供应商提交的保证金数额不得超过采购项目预算的 2%，且不得超过 200 万元。

### 三、竞争性谈判实施

（七）采购需求对接。军队装备采购单位可以在采购需求信息发布后，与满足采购需求信息要求条件的候选供应商进行需求对接，向其介绍项目有关情况，并形成对接记录。

（八）谈判公告发布。军队装备采购单位收到批准的谈判方案和谈判文件后，应当在全军武器装备采购信息网上发布竞争性

谈判公告，也可同步通过其他信息发布渠道发布；或者向经过采购需求对接的候选供应商发出邀请函。谈判公告或者邀请函发出当日应当具备发售谈判文件的条件。

（九）资格预审。军队装备采购单位可以根据需要发布资格预审公告并组织资格预审，主要审核资格条件、研制生产维修能力、试验测试能力、质量信誉、履约能力等。资格预审通过后，军队装备采购单位向符合条件的候选供应商发售谈判文件，邀请符合条件的候选供应商数量不得少于谈判文件明确的成交供应商数量。对于没有通过资格预审的，军队装备采购单位应当书面告知。

（十）谈判文件发售。自谈判文件发售截止之日起至提交响应文件截止之日，一般不得少于5个工作日。谈判文件发出后，除不可抗力因素导致采购任务取消情况外，任何单位和个人不得擅自终止谈判。终止谈判应当经谈判方案和谈判文件的原批准机关审批同意。

（十一）现场踏勘。军队装备采购单位根据装备采购项目需要，可以统一组织所有潜在谈判对象同时踏勘项目现场，介绍有关情况，回答潜在谈判对象提出的问题，不得组织单个或者部分潜在谈判对象踏勘项目现场，潜在谈判对象自主决定不参加除外。

（十二）谈判文件的接收。军队装备采购单位应当在提交响应文件截止之日由专人在指定地点签收响应文件，出具签收凭证，妥善保管，不得在谈判前开启。对于未按谈判文件规定密封的，

或者在谈判文件规定的截止时间后提交的文件，军队装备采购单位应当拒绝接收。对按时提交响应文件的候选供应商，军队装备采购单位应当将其全部作为谈判对象。

（十三）联合体响应。军队装备采购单位应当在谈判公告或者邀请函中载明是否接受联合体响应。

联合体响应的，军队装备采购单位应当要求联合体各方签订共同响应协议，明确约定各方拟承担的工作和责任，并将共同响应协议连同响应文件一并提交。对于组成联合体的各方再以自己的名义单独或者以新的联合体方式参加同一装备采购项目的竞争性谈判，相关响应均为无效。军队装备采购单位应当审查联合体各方是否均具备规定的相应资格条件；联合体的各专业资格等级，根据共同响应协议约定的专业分工，分别按照承担相应专业工作的资格等级最低的单位确定。联合体成交的，军队装备采购单位应当与联合体各方共同签订合同。

（十四）谈判小组设立。谈判工作由军队装备采购单位组建的谈判小组负责。谈判小组成员由军队装备采购单位代表和装备技术、经济、法律等方面的专家组成，成员人数为 7 人以上单数，并且满足专业分工需求，其中专家人数不得少于成员总数的三分之二，谈判小组组长一般由专家担任。军队装备采购单位代表可以是本单位熟悉装备采购项目需求的专业人员，也可以是外单位专家，其选取原则应当在谈判方案中明确。

谈判小组成员应当在谈判前 2 日内确定，专家从经过军队认

可的装备采购专家库中随机抽取，军队装备采购单位代表根据谈判方案明确的选取原则确定，并不得透露项目名称和有关信息，抽取和确定过程全程录像，抽取和确定结果应当严格保密，并邀请纪检部门派员全程监督或者将抽取结果送纪检部门备案；技术复杂、专业性强、通过随机方式抽取的专家不能满足要求的装备采购项目，可以由军队装备采购单位指定部分或者全部专家，在谈判方案中说明理由和选取原则。

（十五）样机测试。谈判文件要求对样机（样品）进行统一测试试验的，军队装备采购单位应当按照谈判文件中明确的测试试验要求和程序，选择国家或者军队认可的具备相关资格、且与谈判对象无利害关系的第三方机构进行测试试验，并向谈判小组提供测试试验报告。

（十六）谈判。谈判小组一般应当按照下列程序开展工作：

（1）资格性、符合性审查。对谈判文件中的资格能力证明文件、法定代表人或者授权代表签字情况等进行审核，复核谈判对象资格的有效性；确认响应文件的完整性，逐项审查并确定响应文件是否对谈判文件中实质性要求和条件作出响应。对于通过资格预审的项目，可以不再进行资格能力审查。（2）分别听取谈判对象介绍响应文件，对有关问题提出质询，全面了解谈判对象响应情况。（3）通过谈判，优化技术方案或者服务方案，确定详细技术规格等具体采购要求。（4）与谈判对象就采购价格进行谈判。（5）形成谈判纪要并由谈判对象签字确认。（6）现场宣布所有谈判对

象评审排序。(7)编写谈判工作报告，提交军队装备采购单位。根据实际情况，谈判小组可以与谈判对象进行一轮或者多轮谈判，并在谈判前告知是否为最后一轮谈判。

对谈判工作报告有异议的谈判小组成员，应当在报告上签署不同意见并说明理由。谈判小组成员拒绝在报告上签字又不书面说明其不同意见和理由的，视为同意谈判工作报告。

(十七)最终响应文件提交及开启。与所有谈判对象完成谈判后，谈判小组应当要求所有谈判对象在规定的时间内，按照谈判确定的详细技术规格等具体采购要求，形成补充材料（含最终报价）并进行密封，经法定代表人或者授权代表签字确认后，与已提交的响应文件共同作为最终响应文件。最终响应文件应当在谈判文件确定的时间、地点，由谈判小组和所有谈判对象的法定代表人或者授权代表共同开启，最终报价应当公开唱价。

(十八)最终响应文件评审。谈判小组一般采用综合评分法，按照谈判文件确定的评审标准，对所有谈判对象最终响应文件的技术、质量、进度、服务和价格等内容进行综合评分，按照得分由高到低顺序进行排序。得分相同的，按照技术指标优劣排序，形成评审意见，提出候选成交供应商、成交价格等建议。

(十九)谈判失败处理。有下列情形之一的，军队装备采购单位根据谈判小组的意见，作出谈判失败的决定：(1)谈判方案明确选择1个成交供应商，但是通过资格性、符合性审查的候选供应商数量少于2个的；(2)谈判方案明确选择多个成交供应商，

但是通过资格性、符合性审查的候选供应商数量少于成交供应商数量的；（3）存在影响公平公正的违法违规行为的；（4）采购任务经批准取消的；（5）谈判文件规定的其他谈判失败情形。

谈判失败后，军队装备采购单位应当采用公告或者书面通知等形式将谈判失败结果通知所有谈判对象。谈判失败的项目应当按照谈判方案明确的处理原则重新组织竞争性谈判或者更改其他采购方式。其中，谈判文件没有不合理条款、谈判公告时间及程序符合规定的，谈判失败后可以变更采购方式；谈判文件存在不合理条款或者谈判公告时间及程序不符合规定的，谈判失败后应当重新组织竞争性谈判。

#### 四、竞争性谈判结果处理

（二十）谈判结果确定。军队装备采购单位应当在收到谈判小组提交的谈判工作报告后确定谈判结果。

有下列情形之一的，军队装备采购单位应当作出谈判无效的决定，书面通知所有谈判对象，并按照确定的程序重新组织谈判：

（1）未按照谈判方案确定的方法、标准和实施流程组织实施的；  
（2）谈判小组成员组成不符合要求的；（3）谈判小组成员不能客观、公正履行职责，且严重影响谈判结果的；（4）谈判工作存在其他明显错误的。

军队装备采购单位应当按照谈判工作报告推荐的排名顺序和谈判文件所约定的成交供应商数量确定成交供应商。排名靠前的候选供应商自愿放弃、因不可抗力不能履行合同，串通导致谈



判结果无效，或者不能按照谈判文件要求签订合同的，军队装备采购单位可以按照结果排名，顺次确定排名其后的单位为成交供应商。

（二十一）谈判结果公示。军队装备采购单位应当在确定谈判结果后，通过全军武器装备采购信息网和其他信息发布渠道涉密网端进行结果公示，同步在互联网端发布公示查询通知，还可以书面通知方式公示谈判结果，公示期不得少于3日。谈判结果公示应当包括下列内容：（1）竞争性谈判采购项目名称及编号、谈判时间；（2）成交供应商名单及排序；（3）军队装备采购单位的名称、联系方式（包括询问、质疑、投诉受理部门联系方式）；（4）公示有效期；（5）法律法规规定的其他内容。

（二十二）成交通知书发放。谈判对象对谈判结果无异议的情况下，军队装备采购单位应当在公示期满后2个工作日内向成交供应商发出成交通知书。

（二十三）合同签订。对于签订合同需要具备装备承制单位资格且成交供应商已具备资格的，以及不需要具备装备承制单位资格的项目，军队装备采购单位应当自成交通知书发出之日起30日内与其订立书面合同；对于需要具备装备承制单位资格但成交供应商尚未取得资格的项目，军队装备采购单位应当自成交供应商取得装备承制单位资格之日起30日内与其订立书面合同。对于成交通知书发出60日内，成交供应商仍未取得装备承制单位资格的，军队装备采购单位按照谈判文件明确的原则重新确定成交供

应商。

(二十四) 保证金退还。军队装备采购单位应当在采购合同签订后 5 日内退还谈判对象的保证金，但因谈判对象自身原因导致无法及时退还的除外。

有下列情形之一的，保证金不予退还：(1) 谈判对象在提交响应文件的截止时间之后，放弃参与谈判的；(2) 谈判对象提供虚假材料、弄虚作假的；(3) 除因不可抗力或者谈判文件认可的情形以外，成交供应商拒不签订合同的；(4) 谈判对象与其他谈判对象、军队装备采购单位或者代理机构相互串通的；(5) 有关法规和谈判文件规定的其他不予退还保证金情形。

(二十五) 谈判档案管理。军队装备采购单位应当建立健全纸质档案、电子档案兼具的存档管理制度，加强对竞争性谈判活动中形成的谈判方案、谈判文件、响应文件、谈判纪要、谈判工作报告、谈判结果、质疑投诉处理文件以及其他相关原始资料的管理，做到可还原、可追溯、可倒查。任何单位和个人未经批准，不得擅自调阅、复制、伪造、变造或者销毁竞争性谈判档案。竞争性谈判档案自谈判结束之日起至少保存 20 年。

## 五、责任追究

(二十六) 对谈判小组成员的处理。谈判小组成员有下列行为之一的，应当责令改正或者取消参与谈判资格；构成违纪的，依据有关规定给予处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任：(1) 应当回避而未回避的；(2) 擅离职守的；(3) 不按照谈判文件规

定的评审标准和方法评审的；（4）私下接触响应单位，收受贿赂，谋取不正当利益的；（5）发表倾向性言论影响其他成员公正评审的；（6）泄露谈判过程中的保密信息的；（7）其他妨害装备竞争性谈判采购工作的行为。前款行为影响谈判结果的，结果无效。

（二十七）对谈判对象、代理机构的处理。在竞争性谈判采购活动中，谈判对象、代理机构存在违规违法行为的，依法依规作出处理，并视情节轻重，按照有关规定采取以下处理措施：（1）记录不良信誉，并在军队装备采购工作范围内予以通报；（2）1至3年内禁止其参与竞争性装备采购活动；（3）警告、暂停或者吊销相关资格；（4）将相关事项移送有关部门。前款行为影响成交结果的，结果无效。

## 六、其他工作要求

（二十八）谈判委托要求。军队装备采购单位可以按照有关要求委托代理机构组织实施竞争性谈判工作，并与其签订委托协议，明确双方权利、责任和义务等内容。军队装备采购单位具有编制竞争性谈判文件和组织竞争性谈判能力的，可以按程序自行组织竞争性谈判事宜。

（二十九）回避要求。装备采购竞争性谈判工作实行回避制度。军队装备采购单位人员、谈判小组成员、代理机构人员等，与参加谈判的候选供应商有以下利害关系的，应当回避：（1）3年内曾在参加谈判的候选供应商任职、兼职或者担任顾问；（2）配偶或者直系亲属在参加谈判的候选供应商任职、兼职或者担任

顾问；（3）与参加谈判的候选供应商发生过纠纷；（4）其他可能影响公平公正谈判的情况。

（三十）谈判小组管理。军队装备采购单位应当规范谈判现场秩序，明确各参与方职责和行为事项，为谈判小组独立、公正评审提供服务保障，并全程录音录像。

谈判小组应当与谈判对象分别进行单独谈判，并遵守以下谈判要求：（1）不得透露其他谈判对象的技术、价格等信息；（2）不得私自接触谈判对象；（3）不得收受谈判对象给予的财物或者其他好处；（4）不得向军队装备采购单位、代理机构征询成交供应商的确定意向；（5）不得接受任何单位或者个人明示或者暗示提出的倾向或者排斥特定谈判对象的要求；（6）不得有其他不客观、不公正履行职责的行为。

（三十一）保密和知识产权要求。军队装备采购单位人员、评标委员会成员、招标代理机构人员应当遵守国家和军队的有关法律、法规，保守军事和商业秘密，尊重和保护投标人的知识产权及其他合法权益。

（三十二）自主可控要求。军队装备采购单位在竞争性谈判采购实施过程中，应当严格落实武器装备使用核心元器件及软硬件、原材料等关键基础产品自主可控要求。

（三十三）谈判费用。竞争性谈判费用可以由军队装备采购单位负担或者由成交供应商负担。由军队装备采购单位负担的，按照军队财务有关规定执行；由成交供应商负担的，应当在谈判

文件中明确。

- 附件：
1. 竞争性谈判公告（参考模板）
  2. 竞争性谈判邀请函（参考模板）
  3. 竞争性谈判须知（参考模板）
  4. 采购要求（参考模板）
  5. 响应文件（参考模板）

## 附件 1

# 竞争性谈判公告（参考模板）

根据××××××（批准单位名称）批复的《××××××谈判方案》，××××××（承办单位名称）对××××××项目进行竞争性谈判。

### 一、竞争性谈判内容

项目名称、项目编号、采购数量、技术指标要求等（涉密项目解密简要说明项目情况）。

### 二、资格能力条件

按照《××××××》等规定，应具备的资格能力条件要求、保密要求等，如装备承制单位资格证书、保密证书、法定代表人授权书等需在购买文件时提供的、与谈判文件要求一致的证明材料等。

### 三、谈判文件售价

每份人民币××元（售后不退）。

### 四、购买文件时间和地点

所有符合以上条件并愿意参加此项目竞争性谈判的供应商，请于××年××月××日起到××年××月××日止，每日上午××时至××时，下午××时至××时（北京时间，公休日及节假日除外），在××××××（地点名称）购买谈判文件。

### 五、响应文件提交截止时间和谈判时间、地点

提交响应文件的截止时间和谈判时间同为××年××月××日××时（北京时间），其后所送达的响应文件恕不接收。谈判地点为××××××。

## 六、保证金

保证金交纳数额和方式。

## 七、其他注意事项

## 八、联系方式

联系人：

电话：

地址：

邮编：

传真：

Email：

## 附件 2

### ××项目竞争性谈判邀请函（参考模板）

××××××（候选供应商名称）：

根据××要求，拟组织开展竞争性谈判采购工作。特邀请贵单位参与该项目竞争，有关事宜明确如下：

#### 一、竞争性谈判内容

项目名称、项目编号、采购数量、技术指标要求等。

#### 二、资格能力条件

按照《××××××》等规定，应具备的资格能力条件要求、保密要求等，如装备承制单位资格证书、保密证书、法定代表人授权书等需在购买文件时提供的、与谈判文件要求一致的证明材料等。

#### 三、谈判文件售价

每份人民币××元（售后不退）。

#### 四、购买文件时间和地点

请于××年××月××日起到××年××月××日止，每日上午××时至××时，下午××时至××时（北京时间，公休日及节假日除外），在××××××（地点名称）购买谈判文件。

#### 五、响应文件提交截止时间和谈判时间、地点

响应文件提交的截止时间和谈判时间同为××年××月××日××时（北京时间），其后所送达的响应文件恕不接收。谈判地点为××××××。



## 六、保证金

保证金交纳数额和方式。

## 七、其他注意事项

## 八、联系方式

联系人：

电话：（军）（地）

地址：

邮编：

传真：

Email：

承办单位名称

××年××月××日

附件 3

## ××项目竞争性谈判须知（参考模板）

××××××××（军队装备采购单位名称）

××××年××月

# 目次

一、总则

二、谈判内容

三、谈判程序

四、评审标准和方法

五、谈判双方的权利与义务

六、响应文件构成及编制要求

七、《须知》的澄清和修改

八、保密要求

九、附件

## 一、总则

(一) 本《须知》由××(军队装备采购单位名称)依据国家和军队有关法规和规章制定。

(二) 候选供应商应按照《须知》的要求参加谈判并履行相应的义务和承担相应的责任。

(三) 本《须知》适用于××竞争性谈判采购项目。

(四) 本项目成交供应商数量为×家。

## 二、谈判内容

(一) 项目简要情况

(二) 采购要求(复杂装备可单独拟制)

1. 技术要求

按照年度计划、立项批复等,明确有关功能性能技术要求。

2. 质量要求

产品质量保证措施主要包括质量保证要求、依据的标准、验收准则和方法、合同双方的质量责任和售后保障措施等。

3. 进度要求

科学、统筹安排科研生产,明确时间节点。

(三) 产品价格

通过谈判,确定合理的价格。

## 三、谈判程序

## 四、评审标准和方法

明确评审标准、方法等。

确定多个成交供应商的，必须明确拟成交供应商的任务份额分配比例、价格（价款）等确定原则、方法和要求。

## 五、谈判双方的权利与义务

### （一）采购方

#### 1.权利

- （1）对候选供应商提供的文件资料有质询权；
- （2）对候选供应商有评价权；
- （3）对候选供应商存在严重违法、违纪行为的，向相关纪律检查部门提出处理建议；
- （4）法律、法规和规章规定的其他权利。

#### 2.义务

- （1）提供真实、可靠的评审意见；
- （2）严格遵守有关的谈判纪律和要求；
- （3）发现候选供应商在采购活动中有不正当竞争或恶意串通等违规行为，应及时加以制止；
- （4）答复候选供应商的询问或质疑；
- （5）法律、法规和规章规定的其他义务。

### （二）候选供应商

#### 1.权利

- （1）参加或不参加谈判工作；
- （2）要求采购方对《须知》中的有关问题进行答疑、解释；
- （3）对谈判过程中的不公平情况提出质疑；
- （4）对质疑答复结果不满可以投诉到××部门；

(5) 法律、法规和规章规定的其他权利。

## 2. 义务

(1) 按采购方要求如实提供响应文件；

(2) 如实回答谈判小组对有关情况的质询；

(3) 根据谈判结果制定最终报价文件；

(4) 履行保密要求；

(5) 法律、法规和规章规定的其他义务。

## 六、响应文件构成及编制要求

### (一) 响应文件构成

1. 谈判响应书；

2. 委托与授权书；

3. 资格能力证明文件；

4. 技术方案；

5. 价格方案；

6. 服务承诺书。

### (二) 响应文件编制要求

1. 候选供应商提交的响应文件，以及就有关谈判的所有往来函电，均应使用简体中文。

2. 除另有约定外，响应文件所使用的计量单位，均需采用法定计量单位。

3. 响应文件均采用 A4 纸张，字体采用三号仿宋，装订成册。

4. 候选供应商应将响应文件正本和所有副本用单独的信封密封，信封上标明“正本”、“副本”字样，信封骑缝处须加盖单位公章。

### （三）响应文件份数和签署

1. 候选供应商准备××份响应文件，每份响应文件必须清楚标明“正本”、“副本”字样。一旦正本和副本不符，以正本为准。

2. 响应文件的正本和所有副本均须正规装订并由候选供应商法定代表人或授权代表签字。委托授权代表的，必须以书面形式出具委托与授权书并附在响应文件中。

### （四）响应文件的递交

响应文件应在××××年××月××日××时之前送至采购方所指定地点，逾期将视同放弃。

### （五）修改与撤回

响应文件一经提交，原则不得进行修改、撤回。响应文件提交截止时间前必须修改时，须由候选供应商法定代表人或其授权代表签字和盖章。

### （六）有下列情况之一的，响应文件视为无效：

1. 响应材料未密封的；
2. 未经法定代表人或授权代表签名和加盖单位公章的；
3. 报送时间超过《邀请函》规定的截止时间的；
4. 关键技术性能、进度不满足《须知》要求的；
5. 无法提供谈判文件明确需要具备的相关资格能力证明文件的；
6. 提供虚假证明材料的。

## 七、《须知》的澄清和修改

### （一）答疑与澄清

1. 候选供应商有权要求采购方对《须知》中的有关问题进行

答疑、解释。

2.对《须知》有疑问的，可以在领取《须知》后××日内向采购方提出书面询问或质疑，对在截止时间以前收到的、且需要做出澄清的问题，采购方将以书面形式予以答复。

3.对《须知》没有提出询问或质疑的，将被视为完全认同《须知》。

## （二）修改

1.对已发出的《须知》进行必要修改时，采购方将以书面形式通知所有的候选供应商，其修改的内容为《须知》的组成部分。

2.依据修改的《须知》，候选供应商可按通知要求推迟响应文件报送时间。

## 八、保密要求

（一）本《须知》属×密级。

（二）候选供应商在领取《须知》后，应按照国家有关保密规定，妥善保管，防止失泄密或遗失、被盗。

（三）本《须知》密级的调整、解除以及保密期限的调整按照国家和军队的有关保密规定执行。

（四）本《须知》中涉及的工作情况未经允许不得公开发表或发布，不得向无关人员泄露。

## 九、附件

需提交的各种响应文件格式。



## 附件 4

# ××项目采购要求（参考模板）

（注：本模板内容主要针对研制、订购项目制定，其他项目根据具体情况可以删减或者调整）

××××××××（军队装备采购单位名称）

××××年××月

## 目次

- 一、工作依据
- 二、引用文件
- 三、技术要求
- 四、质量要求
- 五、进度要求
- 六、服务保障要求
- 七、产品配套要求

## 一、工作依据

主要包括研制立项论证报告、研制总要求、鉴定定型文件、技术规格书、质量保证大纲等。

## 二、引用文件

主要包括国家标准、国家军用标准、部门军用标准、行业标准，以及相关的技术文件等。

## 三、技术要求

主要包括武器装备的作战使命、作战任务、作战对象、使用条件和要求、技术参数、试验要求、标准化要求，以及可靠性、维修性、保障性、测试性、安全性和环境适应性要求等。

## 四、质量要求

主要包括质量管理体系要求、产品质量保证大纲要求、研制生产过程质量控制要求、外协外购质量控制要求、软件质量控制要求、技术状态管理要求、不合格品管理要求等。

## 五、进度要求

主要包括研制、生产进度，以及产品交付时间要求。

## 六、服务保障要求

主要包括技术培训、技术保障、售后服务、保修期限、战时装备保障等要求。

## 七、产品配套要求

主要包括配套系统及设备要求，设备接口关系要求，配套厂商要求，以及随机设备、工具、备品备件、资料等齐套要求。

附件 5  
正本（副本）

## 响应文件（参考模板）

项目编号：

项目名称：

单位名称：（盖章）

单位法定代表人或授权代表：（签字）

日期：

（注：响应文件内容根据采购项目具体情况制定，模板内容可以剪裁，或增加有关内容）

封签样张：

××部门（采购方）：

本密封袋（盒）内系下述项目之响应文件：

- 谈判响应书
- 委托与授权书
- 资格能力证明
- 技术方案
- 价格方案
- 服务承诺书

项目编号：

项目名称：

候选供应商：（加盖单位公章）

沿虚线剪下

请将此页粘贴于盛装响应文件的密封袋（盒）之封口处

# 谈判响应书

××部门：

我方参加贵方组织的××××（编号及名称）竞争性谈判采购活动，并对××××（采购内容名称）进行响应。我方报价总价为人民币××××元。

一、按照谈判文件规定递交《××××××××响应文件》正本×份和副本×份；电子版响应文件×份单独密封提交。

二、我方已完全理解谈判文件的全部内容，自愿接受并执行谈判文件的全部条款。

三、本响应文件有效期自递交响应文件截止之日起××日内有效。

四、我方在参与谈判前已仔细研究了谈判文件和所有相关资料，同意谈判文件的相关条款。

五、我方声明响应文件及所提供的一切资料均真实有效。由于我方提供资料不实而造成的责任和后果由我方承担。我方同意按照贵方要求，提供与谈判有关数据或信息。

六、我方承诺自愿遵守、执行军队装备采购管理法规制度及政策规定。

七、联系方式

联系人：

电话：

传真：

地址：

邮政编码：

开户名称：

开户银行：

银行账号：

法定代表人：（签字）

××单位（公章）

××××年××月××日

注：谈判响应书须正反双面打印