

湖南省政府采购电子卖场 供应商商品操作指南

1、商品必须登记入库吗？

是的。未登记入库的商品不得上柜销售或参与竞价（含团购）。

供应商入驻电子卖场，系统将自动建立商品库，并按财政部规定的品目分类标准和电子卖场的商品分类标准对登记的所有商品进行分类、去重。运营商将对登记入库的商品进行形式审查，并不间断对入驻供应商的注册信息、商品登记信息在后台进行跟踪比对，问题商品将标记为“自有商品”，在3个工作日内将发现的问题及时通知入驻供应商。

2、什么是厂商商品、自有商品？

供应商拥有注册商标的商品，系统将标记为“品牌商品”。拥有注册商标的品牌商，可授权其他入驻供应商代理其品牌商品或提供相关的服务认证，并承担商品质量、价格的管理责任。授权代理商只能从品牌商的商品库中选择“品牌商品”登记入库，执行品牌商登记的最高限价。“品牌商品”类似于过去的“协议供货商品”，在电子卖场中具有较高的可信度，采购人下单购买的可能性较高，建议代理商邀请品牌厂商入驻授权，以提高商品的可信度。

无注册商标、参数配置或服务内容与品牌商不一致、最

高限价高于品牌商最高限价或明显偏离市场价格或无法验证、入驻供应商加入行业协会但核心参数不全的商品，系统将自动标记为“自有商品”。采购人可以购买“自有商品”，但卖场将自动同步发布非常公告，采购人除非有充足的理由下单采购，否则很难解释。

3、商品登记入库需要提交检验报告吗？

不需要。供应商的任何商品都可以登记入库，但不符合国家强制性标准的商品不得上柜或参与竞价。

但是，通过检验的商品更具竞争力。卖场向采购人提供按标准筛选排序的功能，竞价还可以将标准作为采购需求，符合各种标准的商品将更具竞争优势。供应商可向入驻检验机构申请检验商品，确认商品符合标准，也可以登记合法检验机构出具的检验报告来证明符合标准。品牌商已通过检验的商品，其他入驻供应商登记时无需再申请检验或提供检验报告。

4、直购商品上柜如何报价？

直购商品上柜报价，首先成交价应尽可能低于其他入驻供应商。直购商品的成交价=市场报价*政府采购折扣。采购人可以综合选择符合采购需求、报价低、服务好的商品下单，但系统将提醒并记录该商品当时的最新成交价和最低报价，成交价格高于该商品 1 个月平均成交价（或报价）10%的成交公告同步推送至非常公告栏。虽然卖场并未强制最低价成交，但在成交记录、合同中同步记录该商品的其他供应商成

交价和最低报价，因此，采购人只有在理由充足的前提下，才会不选择最低价成交。政府采购折扣由入驻供应商主动提出或与财政部门、采购人定期谈判商定。如果供应商提供差别优惠，可以与地方、部门或单位商定，直购时执行不同的折扣率。**注意：湖南电子卖场不支持议价**，供应商不能修改订单价格，因此，报价尽可能低才是扩大销量最有效的手段。

其次，商品报价可随时根据市场调整，但不得高于登记的最高限价。商品的最高限价为品牌商建议零售价或市场、行业协会公认合理的报价，不应高于其他市场同期报价。登记时需提供可在市场查询验证的依据，登记后随市场变化及时调整。

再次，还应注意与其他电商平台或实体商场的报价可比。如果商品报价与其他电商平台或实体商场的报价出现较大差异，采购人可以举报，也可能被运营商后台监控直接标记为“自有商品”，影响商品销售。因此，无论价格涨跌，建议供应商及时调整报价，与其他电商平台联动。

5、商品报价需要将配件、服务分开吗？有什么好处？

是的。按照湖南电子卖场的规则，独立于商品的配件、服务，应作为独立的商品，分开计价，但市场报价中包含的配件、服务不得分拆。配件、服务分开计价，有利于提高商品价格透明度，地区差价逐步消失，优势厂商、厂商商品将更具竞争力；经销商、小微企业更专注于服务，通过提高服务质量来获得更多收入，有利于服务产业的发展；采购人对

不同品牌商品、供应商进行比较更方便，增强了采购价格的可比性，也便于社会公众进行监督，实现各方共赢。

以物流配送服务为例，免费的同城配送无需分开计价，但收费的物流配送服务应作为独立的商品，甚至将不同收费标准的物流服务作为不同的商品，供采购人选择。卖场并不强制要求分开计价，但建议供应商尽可能将可以分开的配件、服务分开计价。如果其他供应商分开计价，其商品报价可能更低，可能因为采购人只关注主商品价格而错失机会。

6、怎么开展商品特价优惠活动？

供应商可以通过商品组合上柜开展特价优惠活动。组合商品可以将登记入库的商品（相关的服务、配件作为独立商品登记入库）捆绑上柜销售，但需分别列明各商品的报价。组合商品的各商品报价与独立上柜商品的报价互不影响。供应商还可以定义组合商品报价的有效时间，系统将在截止时间自动将组合商品下柜，停止销售。

供应商也可以就商品的特定优惠价格与采购人协商采购数量，鼓励或参与采购人发起的团购，根据团购数量的增加不断降低报价，吸引更多的采购人参与，形成更大的规模效应。

卖场鼓励供应商开展特价优惠活动。供应商可以在卖场开展集中宣传活动，相关费用由营运商按成本收取。

7、差评有什么影响？

采购人在合同验收完毕时对供应商的履约情况和商品质量进行综合评价，差评应详细说明原因。

差评首先影响供应商的排序，其次，因不诚信行为导致不予退还增信或全年差评达三次或全年无成交的，将取消供应商星级标识，信用额度加倍；连续两年取消星级标识的，当年不再受理增信。供应商虚假资料谋取成交、假冒伪劣骗取验收的，财政部门还可将其列入严重失信行为名单，通知运营商三年内不再受理增信。

湖南电子卖场实行差评制而不是打分制，一个差评可能造成严重影响，请供应商务必注意。

供应商可利用电子卖场的交易记录和评价，在入驻的商业银行或担保机构增信，提高信用额度和信用等级。入驻的商业银行等服务机构可给予信用等级 2 星、3 星的入驻供应商减免增信手续费、提高合同融资贷款比例、降低贷款利率等支持。