

采购编号：豫财单一采购-2023-77

# 河南省图书馆《新东方微课堂》 订购合同

甲方（需方）：河南省图书馆

乙方（供方）：北京布局未来教育科技有限公司

一、本合同经需方和供方协商按下述条款签署。

在需方为获得《新东方微课堂》货物和伴随服务，邀请供方参加了该项目采购活动，并接受了供方以总金额 人民币：80000 元整（以下简称“合同价”）的采购报价。双方以上述事实为基础，签订本合同。

二、本合同在此声明如下：

1. 本合同中的词语和术语的含义与合同条款中定义的相同。

下述文件作为合同签订的基础，是构成本合同的主要组成部分，并与本合同一起阅读和解释：现就甲方向乙方签订《新东方微课堂》项目有关事宜，甲、乙双方本着诚实信用的原则，协商一致并签订本合同，双方共同遵守。

## 一、产品与课程费用

甲方向乙方签订《新东方微课堂》（具体以订购明细附件一为准）

本合同内容采购方式为：远程包库使用

资源使用方式及期限为：链接，远程访问，微信客户端使用，使用期限自 2024 年 1 月 1 日 至 2024 年 12 月 31 日，期限一年。

## 二、甲方权利与义务

1、乙方许可甲方在图书馆网络上登录使用《新东方微课堂》产品，甲方人员在合同期内可以不限次数地使用订购的相应内容。

2、合同价款总计金额（大写）：人民币捌万元整。

3、交货及付款时间为：乙方在签订合同之日起 10 天内安装调试完毕，甲方在收到乙方提供的增值税普通发票后，且安装调试完毕合格之后 30 日内付合同全款。

4、甲方应严格遵守“《新东方微课堂》著作权保护确认条款”。

5、乙方支持甲方本合同所购置产品的远程访问、微信客户端的使用。

### 三、乙方权利与义务

1、乙方应在本合同签订之日起 10 天内将本合同项下所需的软件安装在甲方指定的载体上，并完成安装调试。

2、为甲方提供售后服务，热线咨询 1 小时内解决，提供免费上门维护数据库服务，上门服务 24 小时内响应，并在三天内解决故障问题。

3、合同期限内免费为甲方技术人员提供有关技术培训。合同期限内不少于三次读者服务活动。

4、有权对甲方超范围使用所购内容的行为进行限制并有权要求甲方禁止使用超范围内容，若甲方仍不整改的有权要求甲方予以赔偿。

5、乙方应当保证提供的软件，不侵犯第三方合法权益，或不存在已有的、潜在的权利纠纷，否则甲方因此受到的损失，由乙方赔偿。

### 四、《新东方微课堂》著作权保护条款

1、在甲方正式签署“新东方《微课堂》采购合同”，方取得“《新东方微课堂》”在该合同规定期限和范围之内的使用权。

2、未经著作权人书面许可，不得通过网络互联允许其它机构或个人使用“《新东方微课堂》”；不得擅自解除对使用“《新东方微课堂》”之 IP 范围的限制。

3、不得以任何方式对“《新东方微课堂》”进行非法复制、解密、扩散。

4、不得利用“《新东方微课堂》”的全部或部分，制作、销售任何形式的数据库和软件，以及任何形式的出版物。未经著作权人书面同意，不得转让“《新东方微课堂》”的使用权。

5、甲方无权对“《新东方微课堂》”的文件进行编辑、加工处理，需保持原文件的完整性。

6、甲方无权对“《新东方微课堂》”文件进行任何超期限超范围使用。

7、若违反上述条款规定或国家有关法律法规，均将被视为对该产品著作权的侵害，著作权人有权立即要求甲方合理期限内予以整改，若甲方限期不予整改的，有权终止“新东方《新东方微课堂》采购合同”，收回用户所订“《新东方微课堂》”，不退订费，并依法追究其法律责任。

## 五、付款方式

自本协议生效之日起 30 日内，甲方向乙方一次性支付全额合同全款 80000 元整（大写捌万元整）。乙方为甲方开具正规增值税普通发票。

乙方账户名：北京布局未来教育科技有限公司

开户行：招商银行北京分行营业部

账号：755940778710402

### 合同条款附件

#### 附件 1 供货及服务范围及分项价格表

产品名称	产品 ID	使用方式及期限
新东方微课堂	见课程明细	包库一年
金额：80000 元（不低于三次读者服务）		

#### 附件 2 课程明细

目录	产品分类	产品名称	段数
畅学口语	旅游出行	出国、游学地道口语表达	121
		海外生存微课堂系列	6
		旅游询问基础对话篇	98
		旅游求助基础对话篇	22
		旅游购物基础对话篇	42
		旅游出行基础对话篇	82
		乐学口语之旅游口语微课堂	11
	日常口语	王强日常口语精讲	244
		流行美语	12
		每日一句	93
		日常生活基础对话篇	76
		时尚生活基础对话篇	100
		人文地理基础对话篇	38
		娱乐休闲基础对话篇	64
		健康保健基础对话篇	48
	家庭日常基础对话篇	96	
	电影口语	邱政政看电影学英语	40

		电影佳句解析	235
		看奥斯卡最佳影片学英语	86
		看电影学口语	46
	趣味英语	酷“艾”英语微课堂系列	40
		乐学口语之听力口语微课堂	91
		大话世界杯	13
		译言堂	11
活学商务	商务英语	商务英语活学活用之职场社交	40
		商务英语活学活用之日常事务	31
		商务情景微课堂	125
		职场趣味英语	4
	商务德语	商务德语活学活用之日常事务	25
乐学外语	新概念	新概念微课堂	17
		巧学新概念英语第一册	216
		妙用新概念英语第三册 200 个长难句	200
		妙用新概念英语第四册长难句	200
		巧学新概念英语第二册	288
	法语	法语零基础对话	11
		法语专四语法真题讲解	6
行业攻略	酒店英语	酒店实用英语之员工必备	65
语言应试	英语四六级	大学英语四级拓展词汇精讲	44
		大学英语六级拓展词汇精讲	47
		每天 10 分钟掌握大学英语四六级语法难点	46
		名师近年大学英语四级真题考点讲解	90
		名师近年大学英语六级真题考点讲解	90
		考研英语	考研英语写作高分特训
	考研英语一名师十年真题解析		150
	考研英语二名师历年真题解析		60
	日语 N1/N2 级	新版标准日语初级入门	14
		日语 N2 考试专项突破之语法	22
		日语 N1 考试专项突破之语法	24
留学直通车	托福	托福白金版备考指南	29
		TOEFL 托福基础核心词汇详解	285
		托福专项突破之语法精讲	40
		托福专项突破之听力题型精讲	29

		托福专项突破之口语题型精讲	39
		俞敏洪托福词汇串讲	54
	雅思	雅思机经真题回顾	48
		名师雅思备考指南	8
		雅思专项突破之语法精讲	88
		雅思专项突破之词汇精讲	84
	GMAT	GMAT 改革官方解析	6
		GMAT 备考难点突破	9
		GMAT 专项突破之语法基础	12
	GRE	GRE 专项突破之写作基础	71
		GRE 专项突破之写作强化	39
	K12	小学	小学英语六年级名师常用句型知识点讲解
小学英语五年级名师常用句型知识点讲解			18
小学英语四年级名师常用句型知识点讲解			19
小学英语三年级名师常用句型知识点讲解			16
小学数学精品知识点-图形			34
小学数学精品知识点-空间			17
高中		高考英语之情态动词与非谓语动词	29
		高考英语之时态难点知识点讲解	17
		高考英语之句法知识点讲解	22
践行职场		创业	中国名人领袖力——俞敏洪
	中国企业“突维”之旅		10
	中国商业领袖如何看待企业文化		23
	如何从创业成长为世界级上市公司		9
	个人发展	如何经营自我的职业发展	4
		职业生涯规划概述	3
		个人职业生涯规划的战略定位	3
		如何了解个人职业天赋	2
		个人如何做好职业生涯规划	3
		职业生涯规划的宗旨与价值	3
		如何正确看待职业生涯 (new)	4
		性格对你的影响	3
		职场成功秘诀	3

		原生家庭对沟通模式的影响	3
		专业人才走向管理的角色转换	3
		专业转型人才如何养成良好的管理习惯	3
		专业转型人才必备的团队管理习惯	3
	形象礼仪	个人形象管理概论	5
		如何正确认知交际礼仪	3
		手机使用基本礼节	1
		电话销售基本礼仪	1
		交际礼仪的三种理念	3
		如何掌握服务与接待礼仪	3
		四种常用社交礼仪	4
	职业技能	团队合作的重要意义	2
		实现团队合作的制度保障	2
		幽默风趣七大魅力	7
		认知幽默风趣	5
		商务文书写作基础知识	2
		公文写作的步骤	6
		性格认知与测定	3
		四型性格的特征分析	5
		如何进行演说准备	5
		演说基本功之头脑训练	3
		人际交往中的三个要点	3
		如何正确认知企业与职场	2
		如何正确认知时间管理	3
		练口才：一心一意	2
		练口才：二条金律	2
		练口才：三大环节	1
练口才：四种思路		4	
沟通的正确认知		1	
人格特质与沟通技巧		1	
如何用大雁精神训练团队		10	
幽默风趣修炼技巧	4		
落实责任要看结果	6		
如何应对客户的电话抱怨	1		
如何使文章生动有效	6		
四型性格的个性及弱点改进	6		

	说服他人的三个原则	3
	说服他人需发挥的五种效应	5
	营造良好的说服他人的氛围	3
	演说基本功之态势语训练	3
	演说实务	3
	赞扬的魅力与技巧	3
	如何不断提升职业胜任能力	4
	如何不断提升学习能力	5
	如何进行自我管理修炼	9
	如何进行思维能力修炼	4
	时间管理的法则	6
	练口才：五项修炼	1
	练口才：六套法则	6
	如何管理上司	3
	如何释放压力	4
	职场冲突管理	3
	商务沟通 20 法（上）	11
	商务沟通 20 法（下）	9
	沟通的过程	1
	信息发送者沟通的四个层次	1
	如何在通电话时给客户指引方位	1
	如何使文章更加规范	5
	四型性格的沟通方式	3
	说服他人的四种策略	4
	说服他人的六种战术	6
	说服他人的七个技巧	7
	即席演说与演说表达常用模式	3
	谈判的组织准备	1
	谈判七模型及说服技巧	2
	谈判的收尾与解题模型	5
	时间管理降龙 18 掌	1
	练口才：经典七步	7
	练口才：八面来风	8
	练口才：九篇佳品	1
	练口才：十点技巧	10
	如何做到 100%执行	4

		如何化解职场冲突	2
	职业素养	心态决定人生成败	4
		阳光心态	7
		积极心态	7
		老板心态	7
		感恩心态	7
		树立正确的团队合作观念	2
		职业化的必要性	5
		职业精神的内涵	3
		职业化素质的层次	4
		如何坚守职业操守	9
		如何树立正确的企业价值观	4
		如何培养忠诚度	2
		如何解读情绪	3
		如何控制情绪	3
		成人学习的三种心态	3
		共赢心态	7
		自动自发工作心态修炼	5
		如何自动自发的的工作	8
		自动自发工作的注意事项	4
		仪态美学	3
		行为形象	7
		有效说服者的特征	1
		下属如何认清自我角色	5
		如何搞好心态建设	2
		压力管理秘诀	7
		树立成功思维预防职场冲突	2
	如何正确认识职场冲突	1	
	责任检验的三把卡尺	1	
家庭课堂		幼儿英语动画乐园—小学英语第二课堂	89
		初中教育微访谈	14
		高中教育微课堂	36
		优质父母知识点精讲	90

**附件 3** 下列与本次采购活动有关的文件及附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力，这些文件包括但不限于：

1. 项目招标采购文件
2. 投标响应文件
3. 乙方在响应时的书面承诺
4. 项目成交通知书
5. 合同补充条款或说明
6. 保密协议或条款
7. 相关附件及电子版资料

三、双方约定合同份数：

本合同一式 6 份，甲乙双方各执 3 份。

四、其它约定事项：

本合同附件与本合同具有同等法律效力。本合同未尽事宜及修订由双方以书面方式加以补充确认。合同争议由双方协商解决，协商不成，合同纠纷交由甲方所在地人民法院管辖并裁判。甲乙双方确认以下地址和联系方式为双方的有效联系地址，如若发生纠纷或诉讼事宜，该地址亦为法律文书送达地址，亦同意下列联系方式作为电子送达的联系方式。

乙方应诚实信用，严格按照本合同履行合同，不向甲方进行商业贿赂或者提供不正当利益。如甲方人员发现任何商业贿赂行为，可向乙方举报，乙方审计监察部举报电话：010-62605388；举报邮箱：wubijubao@xdf.cn。

甲方：（盖章）

法定代表人或授权代理人（签字）：

签署日期： 年 月 日

2023 8 18



乙方：（盖章）

法定代表人或授权代理人（签字）：杨宇情

签署日期： 年 月 日

