# 行政联盟供应商入驻审核规范

一、目的

为了规范和统一行政联盟供应商引入的过程，选择有竞争力的供应商为企业客户提供质量有保证的稳定的服务，并对供应商进行有效的管理，从而保障平台日常管理的正常运行，同时进一步提高平台服务质量，特制定本标准。

二、概述

本标准规定了行政联盟供应商引入标准及管理规范。

本标准适用于平台运营范围内的全品类的供应商寻源、资质评审、现场考察等认证过程以及供应商管理。

三、要求

与行政联盟进行合作的供应商，均应按照本标准引入，审核通过后才可以开展合作。

四、供应商引入策略

行政联盟各业务模块供应商按高中低三档分级，每档至少引入三家，实现单品类“3X3”的全业务面覆盖能力；特殊业务供应商可申请绿色通道直接引入。

1. 高级供应商认定：权威机构所发布的行业供应商排名前十的企业或国内500强企业；
2. 中级供应商认定：获得所在行业行业协会认证的会员单位，成立时间3年以上，至少与三家知名企业有过合作案例；
3. 普通供应商为配合度好，性价比高，响应速度快，有一定策划方案能力，能够满足平台小微企业客户的需求；
4. 供应商绿色通道适用范围：客户委托订单非行政联盟主营业务、客户指定、政府部门及事业单位机构、垄断行业、销售渠道合作方等；

五、供应商资质审核标准

资质审核是通过对供应商的基础信息和资格文件进行审查，以确保供应商能够满足平台客户要求。

1、资质评估

* 营业执照、股权关系
* 和所属品类相关的国家机构、权威机构、行业协会颁发的“高、中、初级”资质证书、许可证、授权等
* 销售品牌产品的品牌授权书
* 知名企业客户颁发的奖牌、奖杯、表彰证明等

2、综合实力评估

* 实缴注册资本及近两年企业营收证明
* 过往合作知名客户名单及合同
* 企业员工配置明细
* 企业行政办公、生产、仓储场地规模
* 仓储、运输能力

3、风控审核

* 企业两年内的法律诉讼记录
* 企业上一年度工商异常记录
* 企业上一年度财务异常记录

4、合作意愿（积极性）评估

六、佣金政策

行政联盟参考各品类的社会一般收益，从每笔交易订单中收取不低于订单总金额10%的佣金，佣金需在订单完成后至多10个工作日内支付。同一客户服务超过一年的，佣金逐年递减，递减幅度不超过原佣金比例的20%。（例如：A供应商服务B客户，第一服务年订单佣金比例为10%，第二服务年佣金比例组多可降至8%，以此类推）

七、供应商考核淘汰机制

行政联盟从合作、客户评价等方面对供应商进行综合评定，评定结果将直接影响订单分配数量，评分最高及最低的供应商也会有相应奖惩。

1. 单品类考核得分连续两次第一的供应商，行政联盟将给与额外订单奖励并升级为金牌供应商，享有平台奖章称号；
2. 单品类考核得分末尾的供应商将被纳入待考核供应商库，在为期一个月的待考核期内，相关考核评分依然无法提高的，将被淘汰出行政联盟（合作期内，供应商受到客户重大投诉的，事实清楚的，无论考核评分高低，都将被淘汰出行政联盟）；
3. 供应商考核每3个月进行一次评审，每期评审将淘汰不合格供应商，引入新供应商，供应商整体数量保持不变；