

合作协议

甲 方：中国（南京）软件谷管理委员会

乙 方：上海创合汇教育科技有限公司

根据《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国民法典》等法律法规的规定，甲乙双方按照采购代理机构的竞争性磋商结果签订本合同。

第一条 服务内容

1.乙方根据甲方需求提供下列服务：2025“谷雨学院”卓越营企业培育服务。

2.服务期限：基础培育服务期自合同签署之日起六个月。绩效考核期为本合同签订之日起至2026年12月31日。

3.具体服务执行：培训服务期内招收不少于30家学员企业，以“融通创新”为路径，构建大中小企业互利共赢合作体系。围绕特定产业领域开展核心技术攻关、共性技术突破，发布创新需求，为学员企业开放大模型实验室、信息数据，共享实验室及工业场景，提供科研导师，鼓励相关企业“揭榜挂帅”。围绕学员企业成长痛点，从技术创新、市场开拓、融资对接、企业管理、产品分析、政策申报辅导等方面开展模块化课程。

（一）基础目标（2025年12月31日前完成考核）

1.卓越营整体方案策划及落地执行（招生及主题活动等）；

2.执行全流程会务保障及运营管理服务；

3.学员评价满意度不低于9分（10分制）；

4.链主生态导师深度参与，参与活动的次数占总活动次数的比例不少于50%（活动包括但不限于产业链课程、参访、社群活动、一对一合作研讨等）；

5.参访交流：标杆企业、产业龙头、生态链主企业参访交流不少于4场；

6.社群活动：专题辅导、私董会、融资路演会等不少于4场。

7.宣传推广：重点围绕学院企业做深度宣传，不少于5家，内容关于企业的新产品新技术，发展情况等深入报道（覆盖科创类新媒体平台）；

8.成果汇报：编辑一份项目成果汇报（包含电子和书面版本），含交付内容和企业收获及针对学员企业及软件谷的发展建议。

（二）绩效目标（2026年12月31日前完成考核）

1.创新链：为学员企业对接科研院所、产学研机构、技术交流、共建实验室不少于10家（包括集中参访和点对点对接），推动技术创新合作意向不少于3家；

2.人才链：为学员企业对接人才规划、梯度建设、雇佣招聘、数字化管理的人才服务平台不少于10家（包括集中会谈和点对点对接），推动企业组织发展及高层次人才引进；

3.资金链：为学员企业对接投资机构、政府引导基金、券商不少于10家（包括集中融资和点对点对接），推动投资TS意向书不少于3家；

4.产业链：为学员企业对接链主生态（包括但不限于华为云、西门子、亚马逊云科技），围绕技术合作—产品共建—场景应用—生态投资不少于 20 次的活动，推动产业链协同布局（如技术合作、新产品共建、供应链入库、生态伙伴身份、共享场景订单、产业投资赋能等）不少于 5 家。

5.引入 5 家南京市外企业入营，2026 年 12 月 31 日前完成 1 家外省、市企业迁入。

（三）培育课程安排

培育时间	模块	内容
自合同签署之日起六个月	学员企业走访	走访企业，围绕痛点，深度调研，制定深度链接方案（一企一档）
	“创新链”认知趋势	2次课程、班级拓展
	“创新链”技术创新	1次课程、2-3家研究院参访交流
	“产业链”商机开拓	1次课程、5家企业参访、3场生态研讨会
	“资本链”资本加速	1次课程、1次融资对接会
	“人才链”组织激活	2次课程、1场工作坊研讨
	社群活动/品牌宣传	6场社群活动、《谷雨AI新势力》专题报道
长期	“产业链”龙头生态	链接华为云、西门子、亚马逊云科技

第二条 合同总价款

1.本合同项下服务总价款为捌拾陆万伍仟元整（大写）
人民币865000元（小写），分项价款清单（详见附件
一），除本协议另有约定外，乙方不得就本协议约定事项
另行向甲方主张其他费。

第三条 权利保证

乙方应保证甲方在使用该服务或其任何一部分时不受
第三方提出侵犯其专利权、版权、商标权或其他权利的起
诉。一旦出现侵权，乙方应承担全部责任，由此给甲方造
成损失，乙方应赔偿甲方的一切损失，包括但不限于实际
损失、诉讼费、保全费和律师费等。

第四条 保密条款

乙方承诺对所有获得的企业信息、相关文件等保密信
息严格保密，并应采取一切合理措施保护这些信息，至少
应当采用不低于保护自身类似性质信息的标准。未经甲方
事先书面同意，乙方不得直接或间接地使用、复制、转移
或以其他方式披露任何保密信息，除非是为了履行本培训
合同所需。若乙方违反保密条款，给甲方造成损失的，乙
方应承担相应的赔偿责任，包括但不限于直接损失、间接
损失以及因此产生的诉讼费、保全费、律师费等。

第五条 合同款支付

1.本合同项下所有款项均以人民币支付。

2.本合同项下的采购资金由甲方自行支付，乙方向甲方
开具发票，如乙方未在甲方付款前出具等额有效的发票，
则甲方有权拒绝付款，且不视为违约。

3.付款方式

本次合同费用由基础费用伍拾壹万玖仟元（¥519000元）及绩效考核费用叁拾肆万陆仟元整（¥346000元）组成。双方签订合同后，乙方按照要求招募培训学员满30家且通过甲方审核后的15个工作日内支付给乙方基础费用的70%，即叁拾陆万叁仟叁佰元（¥363300元）；乙方在基础培育服务完成后，甲方根据分项价款清单（详见附件一）审核通过后15个工作日内支付给乙方基础费用的30%，即壹拾伍万伍仟柒佰元（¥155700元）。绩效考核将根据采购需求约定情形的奖励资金，甲方在绩效考核期满后根据绩效目标评估结果支付，如绩效考核提前完成，则提前评估支付。

第六条 组成本合同的有关文件

竞争性磋商采购文件、乙方响应文件及承诺等有关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。

第七条 质量保证

乙方提供的服务必须全部达到采购文件各项要求，国家或行业有规定的，还要符合相应规定。

第八条 违约责任

1.甲方无正当理由拒收服务、拒付服务款的，每逾期1天甲方向乙方偿付欠款总额的5%违约金，但累计滞纳金总额不超过欠款总额的5%。

2.如乙方不能按期交付服务的，乙方应向甲方支付合同总价5%的违约金。

3.乙方逾期交付服务，每逾期1天，乙方向甲方偿付合同总额的5%的违约金，累计违约金总额不超过合同总额的5%。如乙方逾期交付达10天（不可抗力因素影响交付期的时间除外），应当按约定支付违约金外，甲方有权解除合同，解除合同的通知自到达乙方时生效；合同解除后，乙方应退还已收取的费用，并赔偿甲方由此造成的全部损失，包括但不限于实际损失、诉讼费、保全费、律师费等。

4.乙方所交付的服务不符合合同规定的，甲方有权拒收。甲方拒收的，乙方应向甲方支付合同总款5%的违约金。

5.在乙方承诺的服务期内，如乙方两次整改仍不能达到合同约定的质量标准，乙方应退回全部合同价款，并按第3款处理，同时，乙方还须赔偿甲方因此遭受的损失。

6.乙方在承担上述4-5款一项或多项违约责任后，仍应继续履行合同规定的义务（甲方解除合同的除外）。甲方未能及时追究乙方的任何一项违约责任并不表明甲方放弃追究乙方该项或其他违约责任。

7.乙方响应属虚假承诺，或经权威部门监测提供的服务不能满足竞争性磋商文件要求，或是由于乙方的过错造成合同无法继续履行的，甲方有权解除合同，且不视为违约，并有权要求乙方退还已支付的费用并赔偿损失，赔偿金不少于合同总价30%。

第九条 项目履约验收

1.甲方有权对乙方项目实施执行过程及完成结果进行履约验收;

2.由甲方于培育及绩效完成后进行项目验收,乙方应积极配合并响应。

第十条 合同的变更和终止

1.除《中华人民共和国政府采购法》第49条、第50条第二款规定的情形外,本合同一经签订,甲乙双方不得擅自变更、中止或终止合同。

2.除发生法律规定的不能预见、不能避免并不能克服的客观情况外,甲乙双方不得放弃或拒绝履行合同。乙方放弃或拒绝履行合同,在三年内不得参加中国(南京)软件谷管理委员会组织的采购活动。

第十一条 合同的转让

乙方不得擅自部分或全部转让其应履行的合同义务,如乙方擅自转让甲方有权解除合同,解除合同的通知自到达乙方时生效;合同解除后,乙方应退还已收取的费用,并赔偿甲方由此造成的全部损失,包括但不限于实际损失、诉讼费、保全费、律师费等。

第十二条 争议的解决

1.因履行本合同引起的或与本合同有关的争议,甲、乙双方应首先通过友好协商解决,如果协商不能解决争议,则采取以下第(1)种方式解决争议:

(1)向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼;

(2)向南京仲裁委员会按其仲裁规则申请仲裁。

如没有约定,默认采取第2种方式解决争议。

2.在诉讼或仲裁期间，本合同应继续履行。

第十二条 诚实信用

乙方应诚实信用，严格按照采购文件要求和服务承诺履行合同，不向甲方进行商业贿赂或者提供不正当利益。

第十三条 合同生效及其他

1.本合同自双方法定代表人或授权代表签字并加盖单位公章签订之日起生效。

2.本合同一式肆份，甲方执叁份，乙方执壹份。

3.本合同应按照中华人民共和国的现行法律进行解释。

(以下无正文)

甲 方：中国（南京）软件谷管理委员会（盖章）

法定代表人或授权代表人：

日 期：2015年4月17日

乙 方：上海创合汇教育科技有限公司（盖章）

法定代表人或授权代表人：

日 期：2015年4月17日

附件一：

2025 年度谷雨学院卓越营分项价款清单			
类别	项目	具体内容	费用（万元）
基础费用	整体方案策划及落地执行	含整体课程活动方案策划、学员招生（学员不少于 30 人）、资源整合等	36.33
		含所有授课、辅导导师（不少于 7 位导师）费用	3.57
	会务保障	包括物料设计与制作、摄影摄像、会务执行保障费用	2
	学员走访	走访企业：围绕痛点，深度调研，制定深度链接方案（一企一档）	2
	基础目标	参访交流：标杆企业、产业龙头、生态链主企业（华为、西门子、亚马逊、腾讯）参访交流不少于 4 场	2
		社群活动：专题辅导、私董会、融资路演会等不少于 6 场	2
		重点围绕学院做深度宣传，不少于 5 家，内容关于企业的新产品新技术，发展情况等深入报道（覆盖科创类新媒体平台）	2
		成果汇报：编辑一份项目成果汇报，含交付内容、企业收获及针对学员企业及软件谷的发展建议。	2
	合计（万元）		51.9

绩效费用	绩效目标	创新链：为学员企业对接科研院所、产学研机构、技术交流、共建实验室不少于 10 家（包括集中参访和点对点对接），推动技术创新合作意向不少于 3 家	6.92
		人才链：为学员企业对接人才规划、梯度建设、雇佣招聘、数字化管理的人才服务平台不少于 10 家（包括集中会谈和点对点对接），推动企业组织发展及高层次人才引进	6.92
		资金链：为学员企业对接投资机构、政府引导基金、券商、律所不少于 10 家（包括集中融资和点对点对接），推动投资 TS 意向书不少于 3 家	6.92
			产业链：为学员企业对接链主生态，围绕技术合作—产品共建—场景应用—生态投资不少于 20 次，推动产业链协同布局（如技术合作、新产品共建、供应链入库、生态伙伴身份、共享场景订单、产业投资赋能等）不少于 5 家
引入 5 家南京市外企业入营，2026 年 12 月 31 日前完成 1 家外省、市企业注册软件谷			6.92
增值服务		创合汇 APP 线上公开课（1 年）	/
合计（万元）		34.6	

总计（万元）	86.5
--------	------

