

## 单一来源采购专家论证意见表

时间：2019年7月11日

|        |   |         |    |      |
|--------|---|---------|----|------|
| 使用单位   | 河南省球类运动管理中心   |         |    |      |
| 项目名称   | 2019年河南省男子篮球联赛  |         |    |      |
| 项目金额   | 50万元  |         |    |      |
| 专家论证意见 | <p>河南省篮球联赛由政府主导、篮协组织运营，校企合作、共赢。恒优联赛才能健康、持续发展。这地省的政府文件中提出的一体两建、建立政府保障、社会投资相结合、政府引导市场运作相结合的体育竞赛模式。</p> <p>2018年河南省篮球联赛由河南蓝联体育发展有限公司负责运营，再一次实现了河南篮球的全国冠军。河南省十八个地市均组队参加，并且都选派当地最优秀球员进行比赛。在联赛期间新浪微博转载2018年河南省篮球联赛报道的总阅读量突破了一百万！总决赛三场网络直播平台内直播和回放观看总人数超135万！</p> <p>河南蓝联体育发展有限公司在省内体育赛事运营和服务上有着成熟的路径和方案。我推荐河南省球类运动管理中心与河南蓝联体育发展有限公司联合举办2019年河南省男子篮球联赛。使用单一来源方式办理政府采购手续。</p> |         |    |      |
|        | 专家姓名  | 李志强     | 职称 | 中级高级 |
|        | 工作单位  | 河南省新乡一中 |    |      |

### 单一来源采购专家论证意见表

时间：2019年7月11日

|      |                |
|------|----------------|
| 使用单位 | 河南省球类运动管理中心    |
| 项目名称 | 2019年河南省男子篮球联赛 |
| 项目金额 | 50万元           |

专家论证意见

河南省篮球联赛是由河南省体育局和河南省球类中心、河南篮协的统一管理和规范下，通过联赛锻炼各地篮球队队伍。

河南蓝联体育发展有限公司是集赛事运营、体育管理、场馆运营等为一体大型体育公司，公司实力雄厚，注册资金6800万元。公司团队在赛事运营、招商规划、服务品牌赛事等方面经验丰富。并成功组织了2018河南省男子篮球联赛赛事整体运营工作，受到了省体育局和篮球界人士的赞扬。

举办河南省篮球联赛是加快河南体育产业发展的有力推动；有利于营造全省篮球运动发展的氛围，促进篮球竞技水平的提高，繁荣体育产业，实现双赢。推荐河南省球类运动管理中心与河南蓝联体育发展有限公司联合举办2019年河南省男子篮球联赛。使用单一来源的方式办理政府采购手续。

|      |        |    |     |
|------|--------|----|-----|
| 专家姓名 | 王建礼    | 职称 | 副教授 |
| 工作单位 | 郑州师范学院 |    |     |

### 单一来源采购专家论证意见表

时间：2019年7月11日

|        |   |           |    |      |
|--------|---|-----------|----|------|
| 使用单位   | 河南省球类运动管理中心   |           |    |      |
| 项目名称   | 2019年河南省男子篮球联赛  |           |    |      |
| 项目金额   | 50万元  |           |    |      |
| 专家论证意见 | <p>为促进河南群众体育的发展举办篮球联赛是加快体育产业发展的有效抓手，是对河南体育产业发展的有力推动；既有利于营造全民健身运动发展的氛围，促进篮球竞技水平的提高，又有利于激发群众体育热情，繁荣体育产业，加快转变河南体育发展方式，推动体育强省建设具有重要意义。</p> <p>河南蓝联体育发展有限公司是我省在体育赛事运营行业较为专业的体育公司。公司实力雄厚，团队在赛事运营招商规划，服务品牌赛事等方面经验丰富。其中服务运营了2018河南省男子篮球联赛，在联赛组织上宣传物料上搭建网络上都达到了很好的社会效益。我推荐河南省球类运动管理中心与河南蓝联体育发展有限公司联合举办2019年河南省男子篮球联赛。使用单一来源的方式由政府采购手续。</p> |           |    |      |
|        | 专家姓名  | 张峰前       | 职称 | 一级教练 |
|        | 工作单位  | 河南省体育运动学校 |    |      |