

# 临港新片区招商引资服务专项

## 更正文件

一、本项目招标文件更正内容如下(如招标文件与本更正文件不一致,以本更正文件为准):

(一) 本项目提交投标文件截止时间、开标时间调整为:2025年7月7日10:00:00(北京时间)。

(二) 本项目招标文件“第五章 投标文件格式 二、投标文件组成及格式附件 (三) 技术标文件”内容进行调整,调整内容如下:

1. 项目整体服务方案(格式内容由投标人自拟),至少包含以下内容:

- 1) 供应商负责开展临港新片区招商引资工作的协助协调、有效推进和任务落实,协助采购人精准定位目标市场,助力采购人集中力量打造特色产业集群,并制定相应服务方案;
- 2) 供应商负责市场资源整合,收集和梳理招商信息、搭建信息获取渠道、建立招商引资项目库,能整合金融、咨询等多方面资源,为招商引资和产业发展提供有力支持,并制定相应服务方案;
- 3) 供应商须负责项目洽谈、跟踪,做好企业沟通、政策咨询、投资建议、项目签约等工作,并制定相应服务方案;
- 4) 供应商须负责重大项目研判,做好风险分析,并提供合理化建议,并制定相应服务方案;
- 5) 供应商须负责拟落地项目与各相关单位对接,跟踪和协助项目落地,并制定相应服务方案;
- 6) 供应商须负责协助采购人策划和组织国内外招商推介活动、产业对接活动、政策咨询活动、积极开展品牌推广活动,扩大“投资临港”品牌在国内外的影响力,搭建技术交流平台,促进科技金融与产业技术的融合,为产业技术创新和发展提供支持,并制定相应服务方案;
- 7) 供应商须关注前沿产业技术,围绕临港新片区重点发展的产业领域,协助采购人积极招引相关企业,推动产业集聚,促进技术在区域内的交流与合作,提升整体产业技术水平,并制定相应服务方案;
- 8) 供应商须负责招商宣传方案策划、方案实施和持续改进等工作,并制定相应服务方案;
- 9) 供应商须积极开展市场化基金拓展与合作,协助解决项目落地融资需求,并制定相应服务方案;
- 10) 供应商须积极开展产业研究,为产业谋划和产业生态建设提供建议方案,并制定相应服

务方案；

11) 供应商负责完成采购人交办的专项工作及其他临时性任务,并制定相应的应急服务方案。

2. 项目的服务保密保证措施（如有，内容由投标人自拟）；

3. 项目人员配置表；

**项目人员配置表（格式）**

项目名称：\_\_\_\_\_

招标编号：\_\_\_\_\_

序号	姓名	年龄	性别	职务/ 职称	履历 和业 绩	所附业绩 证明材料 页码	所获 荣誉/ 证书	本项目 承担任 务和角 色	备注
一、项目负责人									
1.									
二、拟投入项目人员									
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									

注：

1. 提供拟投入项目人员的职称证（如有）、执业资格证书（如有）等相关资料的扫描件。

4. 合理化建议及特色服务（格式内容由投标人自拟）；

5. 本招标文件之服务需求中所需的全部内容；

6. 投标人认为需加以说明的其他内容。

注意：投标人应将投标文件纸质版以非活页方式装订成册，并编写目录和页码。

（三）本项目招标文件“第六章 评标办法 五、详细评审及打分细则”内容进行调整，调整内容如下：

评分项目		设置分值 (分)
商务技术部分得分		满分 90 分
技术 水平 评价	<p>（主观评审因素）供应商负责开展临港新片区招商引资工作的协助协调、有效推进和任务落实，协助采购人精准定位目标市场，助力采购人集中力量打造特色产业集群，并制定相应服务方案；</p> <p>综合评审供应商服务方案中对项目需求中招商引资工作的理解深度，招商任务推进和落实的措施，目标市场定位精确性和合理性，对特色产业集群打造策略和助力方法。</p> <p>优：供应商对项目需求中招商引资工作的理解深度较为深刻，招商任务推进和落实的措施科学有效，目标市场定位契合临港新片区产业定位和采购人要求，精确性和合理性很高，对特色产业集群打造策略和助力方法具有很强的操作性和针对性。（10分）</p> <p>良：供应商对项目需求中招商引资工作的理解具有一定深度，招商任务推进和落实的措施有效，目标市场定位较为精确，具有一定合理性，对特色产业集群打造策略和助力方法具有可操作性。（7分）</p> <p>一般：供应商对项目需求中招商引资工作的理解较为浅显，招商任务推进和落实的措施操作性不强，目标市场定位模糊，对特色产业集群打造策略和助力方法不完善。（4分）</p>	1-10

	<p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	
	<p><b>（主观评审因素）供应商负责市场资源整合，收集和梳理招商信息、搭建信息获取渠道、建立招商引资项目库，能整合金融、咨询等多方面资源，为招商引资和产业发展提供有力支持，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商服务方案中对市场资源整合能力，收集和梳理招商信息、搭建信息获取渠道、建立招商引资项目库；整合金融、咨询等多方面资源的能力，为招商引资和产业发展提供的支持力度。</b></p> <p>优：供应商对市场资源整合能力较强，对收集和梳理招商信息、搭建信息获取渠道、建立招商引资项目库等工作内容有完善的人力和技术储备；整合金融、咨询等多方面资源的能力较强，为招商引资和产业发展提供的支持力度较大。（10分）</p> <p>良：供应商具备对市场资源整合能力，对收集和梳理招商信息、搭建信息获取渠道、建立招商引资项目库等工作内容有一定的人力和技术储备；具有一定的整合金融、咨询等多方面资源的能力，为招商引资和产业发展提供了支持。（7分）</p> <p>一般：供应商对市场资源整合能力较差，对收集和梳理招商信息、搭建信息获取渠道、建立招商引资项目库等工作内容人力和技术储备不足；整合金融、咨询等多方面资源的能力较差，无法对招商引资和产业发展提供支持。（4分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	<p>1-10</p>
	<p><b>（主观评审因素）供应商须负责项目洽谈、跟踪，做好企业沟通、政策咨询、投资建议、项目签约等工作，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商服务方案中对项目洽谈、跟踪，企业沟通、政策咨询、投资建议、项目签约等工作服务情况。</b></p> <p>优：供应商服务方案中对项目洽谈、跟踪的方案安排有序合理，企业沟通流程简洁响应高效，政策咨询中对临港地区相应政策理解透彻，投资建议定位明确合理，项目签约安排高效快速。（5分）</p> <p>良：供应商服务方案中对项目洽谈、跟踪的方案安排较为合理，企业沟通流程相对高效，政策咨询中对临港地区相应政策具有一定理解，投资建议定位较为合理，项目签约安排合理。（3分）</p> <p>一般：供应商服务方案中有对项目洽谈、跟踪的方案，企业沟通流程环节较多，政策咨询中对临港地区相应政策具有理解不够，投资建议不合理，项目签约安排可行性差。（2分）</p>	<p>1-5</p>

<p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	
<p><b>（主观评审因素）供应商须负责重大项目研判，做好风险分析，并提供合理化建议，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商对重大项目研判、风险分析以及提供建议的能力情况。</b></p> <p>优：供应商对重大项目研判、风险分析、提供合理性建议的能力较强。（5分）</p> <p>良：供应商具备对重大项目研判、风险分析、提供合理性建议的能力。（3分）</p> <p>一般：供应商对重大项目研判、风险分析、提供合理性建议的能力不足。（2分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	1-5
<p><b>（主观评审因素）供应商须负责拟落地项目与各相关单位对接，跟踪和协助项目落地，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商对拟落地项目与各相关单位对接方案操作性，以及跟踪和协助项目落地的保障措施。</b></p> <p>优：供应商对拟落地项目与各相关单位对接方案操作性较强，对跟踪和协助项目落地的过程中重点难点具有较高的认知，相应的保障措施针对性较强，为企业提供全流程、全方位的服务的能力较高。（5分）</p> <p>良：供应商对拟落地项目与各相关单位对接方案具有操作性，对跟踪和协助项目落地的过程中重点难点具有一定的认知，具有相应的保障措施，为企业提供全流程、全方位的服务的能力一般。（3分）</p> <p>一般：供应商有对拟落地项目与各相关单位对接方案，对跟踪和协助项目落地有相应的保障措施。（2分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	1-5
<p><b>（主观评审因素）供应商须负责协助采购人策划和组织国内外招商推介活动、产业对接活动、政策咨询活动、积极开展品牌推广活动，扩大“投资临港”品牌在国内外的影响力，搭建技术交流平台，促进科技金融与产业技术的融合，为产业技术创新和发展提供支持，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商对国内外招商推介活动、产业对接活动、政策咨询活动、品牌推广活动的策划和组织能力。</b></p>	1-5

<p>优：供应商对国内外招商推介活动、产业对接活动、政策咨询活动、品牌推广活动的策划和组织能力较强，相关的保证措施合理高效，能够有效扩大“投资临港”品牌在国内外的影响力，技术交流平台范围广阔，有效促进科技金融与产业技术的融合，为产业技术创新和发展提供了有力支持。（5分）</p> <p>良：供应商对国内外招商推介活动、产业对接活动、政策咨询活动、品牌推广活动具备一定的策划和组织能力，相关的保证措施合理。（3分）</p> <p>一般：供应商对国内外招商推介活动、产业对接活动、政策咨询活动、品牌推广活动的策划和组织能力不足，无相关的保证措施。（2分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	
<p><b>（主观评审因素）供应商须关注前沿产业技术，围绕临港新片区重点发展的产业领域，协助采购人积极招引相关企业，推动产业集聚，促进技术在区域内的交流与合作，提升整体产业技术水平，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商对前沿产业技术的了解情况，对临港新片区重点发展的产业领域熟悉度，以及协助采购人招引相关企业、推动产业集聚，促进技术在区域内的交流与合作，提升整体产业技术水平的能力。</b></p> <p>优：供应商对前沿产业技术的了解较为深入，对临港新片区重点发展的产业领域熟悉度较高，有能力有资源协助采购人完成招引相关企业、推动产业集聚，促进技术在区域内的交流与合作，提升整体产业技术水平。（5分）</p> <p>良：供应商对前沿产业技术的了解较少，对临港新片区重点发展的产业领域不熟悉，协助采购人完成招引相关企业、推动产业集聚能力较差，无法有效促进技术在区域内的交流与合作。（3分）</p> <p>一般：供应商对前沿产业技术的不了解，对临港新片区重点发展的产业领域不熟悉，不具备协助采购人完成招引相关企业、推动产业集聚。（2分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	1-5
<p><b>（主观评审因素）供应商须负责招商宣传方案策划、方案实施和持续改进等工作，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商招商宣传方案策划设计能力，方案实施保障措施和持续改进等能力。</b></p>	1-5

<p>优：供应商具有完善的招商宣传方案策划设计能力，相关专业人员配置齐全，方案实施保障措施针对性强，宣传方案持续改进等能力较高。（5分）</p> <p>良：供应商具有招商宣传方案策划设计能力，配置了相关专业人员，有方案实施保障措施，宣传方案持续改进等能力不高。（3分）</p> <p>一般：供应商招商宣传方案策划设计能力不高，方案实施保障措施不足，宣传方案持续改进等能力较差。（2分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	
<p><b>（主观评审因素）供应商须积极开展市场化基金拓展与合作，协助解决项目落地融资需求，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商市场化基金拓展与合作的能力，协助解决项目落地融资需求的服务方案的针对性和可操作性。</b></p> <p>优：供应商市场化基金拓展与合作的能力较强，协助解决项目落地融资需求的服务方案的针对性和可操作性较高。（5分）</p> <p>良：供应商具有市场化基金拓展与合作的能力，协助解决项目落地融资需求的服务方案具有一定的针对性和可操作性。（3分）</p> <p>一般：供应商市场化基金拓展与合作的能力较差，协助解决项目落地融资需求的服务方案针对性和可操作性较差。（2分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	1-5
<p><b>（主观评审因素）供应商须积极开展产业研究，为产业谋划和产业生态建设提供建议方案，并制定相应服务方案：</b></p> <p><b>综合评审供应商产业研究能力，以及相应方案的编制能力。</b></p> <p>优：供应商产业研究能力较高，相关专业人员配置充足，方案的编制能力较强，方案的专业性较高。（5分）</p> <p>良：供应商具备产业研究能力，配置了相关专业人员，具备方案的编制能力。（3分）</p> <p>一般：供应商产业研究能力较差，相关专业人员配置不足。（2分）</p> <p>差：方案无法满足招标要求的。（1分）</p>	1-5
<p><b>（主观评审因素）供应商负责完成采购人交办的专项工作及其他临时性任务，并制定相应的应急服务方案：</b></p> <p>综合评审供应商对本项目需求以及招商工作的重点、难点的分析，针对服务过程中可能发生的、采购需求中未列明的其他专项工作或其他临时性任务的应急服务方案，服务响应速度和应急事件的处置能力，应急方案的针对性和科学性等方面的考虑。</p>	1-5

	<p>优：供应商对本项目需求以及招商工作的重点、难点的分析契合度较高，针对服务过程中可能发生的、采购需求中未列明的其他专项工作或其他临时性任务的应急服务方案较为全面，服务响应速度快和应急事件的处置能力较强，应急方案的针对性和科学性较高。（5分）</p> <p>良：供应商对本项目需求以及招商工作的重点、难点的分析契合度一般，制定了针对服务过程中可能发生的、采购需求中未列明的其他专项工作或其他临时性任务的应急服务方案，服务响应速度和应急事件的处置能力一般，应急方案的针对性和科学性一般。（3分）</p> <p>一般：供应商对本项目需求以及招商工作的重点、难点的分析较差，针对服务过程中可能发生的、采购需求中未列明的其他专项工作或其他临时性任务的应急服务方案不全面，服务响应速度和应急事件的处置能力较差，应急方案的针对性和科学性较差。（2分）</p> <p>差：服务质量保证措施无法满足招标要求的。（1分）</p>	
<p>技术 水平 评价</p>	<p><b>（主观评审因素）项目组织机构、负责人及成员配置情况：</b></p> <p>综合评审本项目组织机构，人员管理机制，主要管理人员及专业人员配置等人力配置情况，人员数量、任职资格、专业、学历、类似工作经验等等情况满足需求的程度。</p> <p>优：人员管理机制完善，人员配备非常充足，项目负责人及拟投入本项目的项目组成员针对同类项目的工作经验非常丰富，人员具备相应的专业技术资格证书齐全，团队具备较高的国际化视野、专业的产业判断能力、优秀的市场化竞争力，对当地产业政策、市场环境等了解程度较高。（10分）</p> <p>良：人员管理机制较完善，人员配备较充足，项目负责人及拟投入本项目的项目组成员针对同类项目的工作经验较丰富，人员具备相应的专业技术资格证书较齐全，团队部分具备国际化视野、产业判断能力、市场化竞争力，对当地产业政策、市场环境等了解程度一般。（7分）</p> <p>一般：人员管理机制较一般，人员配备一般，项目负责人及拟投入本项目的项目组成员针对同类项目的工作经验一般，人员具备相应的专业技术资格证书不多。（4分）</p>	<p>1-10</p>

	<p>差：人员管理机制差、人员配置情况无法满足招标要求的。（1分）</p>	
	<p><b>（主观评审因素）服务保密保障措施：</b></p> <p>综合评审对本项目中的保密措施、考核承诺内容以及后期服务保障。</p> <p>优：保密措施完整，考核承诺及奖惩措施明确，后期服务内容清晰的。（5分）</p> <p>良：保密措施较为完整，考核承诺及奖惩措施较明确，后期服务内容较清晰的。（3分）</p> <p>一般：保密措施不完整，考核承诺及奖惩措施不明确，后期服务内容不清晰的。（2分）</p> <p>差：服务保密保障措施无法满足招标要求的。（1分）</p>	1-5
	<p><b>（主观评审因素）合理化建议及特色服务：</b></p> <p>优：提出的合理化建议具有很强的操作性，合理性；特色服务有很强的有效性及针对性。（5分）</p> <p>良：提出的合理化建议具有合理性，可操作性较好；特色服务针对性较好。（3分）</p> <p>一般：提出的合理化建议可操作性一般；特色服务针对性一般。（2分）</p> <p>差：提出的合理化建议无可操作性；特色服务无针对性。或未提出合理化建议及特色服务。（1分）</p>	1-5
	<p><b>（主观评审因素）技术方案和投标报价的相符性：</b>技术部分和投标报价之间的相符性、各分项费用报价计取的准确性与合理性等</p> <p>1. 技术部分和投标报价相符，各分项费用报价计取准确合理的，打分范围。（3分）</p> <p>2. 技术部分和投标报价基本相符，各分项费用报价计取基本合理的，打分范围。（2分）</p> <p>3. 各分项费用报价计取合理性较差的；或投标报价分析表之间数据勾稽关系不成立的，打分范围。（1分）</p>	1-3
	<p><b>（主观评审因素）投标文件编制的完整性：</b></p> <p>1. 投标文件内容完整（指对招标要求逐一对应响应）、简洁明了、上传清晰，得2分；</p> <p>2. 投标文件内容、文字或图片不清晰，酌情扣分。</p>	0-2

(客观评审因素) 投标报价得分	满分 10 分
<ol style="list-style-type: none"><li>1. 由评标委员会对投标文件中有明显文字和计算错误的内容，要求投标人作出必要的澄清、说明或者纠正，形成修正金额。</li><li>2. 确定各有效投标人的经评审的投标价（B），<math>B = \text{各有效投标人的投标价格（A）} + \text{修正金额}</math>。</li><li>3. 确定评标基准价：满足招标文件要求且最低的经评审的投标价（B）为评标基准价。</li><li>4. 计算得分：<math>\text{投标报价得分} = \text{评标基准价} / \text{经评审的投标价（B）} \times \text{价格权值（10\%）} \times 100</math>。</li></ol>	

二、除上述第一条内容外，本项目招标文件的其余内容不变！

采购代理机构：上海百通项管科技有限公司

采购人：中国（上海）自由贸易试验区临港新片区管理委员会

二〇二五年六月