

临港新片区招商引资服务专项
更正文件（二）

一、本项目招标文件更正内容如下（如本项目《临港新片区招商引资服务专项招标文件》及《临港新片区招商引资服务专项更正文件》与本更正文件（二）不一致，以本更正文件（二）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 21 日 10:00:00（北京时间）。

（二）《临港新片区招商引资服务专项更正文件》详细评审及打分细则中评分项目内容进行调整，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	（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： 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。 ①对临港新片区招商引资工作理解深刻，提供对招商引资工作的详细分析报告（2 分） ②招商任务推进措施科学，提供合理推进措施（1 分） ③目标市场定位精准，与临港新片区特点匹配（1 分） ④产业集群策略具有可行性（1 分）	1-5
	（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： 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。 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	1-5

	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。（5分） 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。（3分） 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。（2分） 差：方案无法满足招标要求的。（1分）	
	（客观评审因素）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： 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。 ① 洽谈、跟踪流程：提供项目洽谈流程文档或流程图，洽谈流程合理，无明显瑕疵（1分） ② 与企业沟通的效率：提供合理的与企业的沟通方案，沟通响应时间在1个工作日内（1分） ③ 政策咨询、投资建议：提供相关政策咨询、投资建议报告（2分） ④ 提供合理的项目签约安排计划（1分）	0-5
	（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： 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。 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） 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） 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） 差：方案无法满足招标要求的。（1分）	1-5

	（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： 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。 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） 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） 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） 差：方案无法满足招标要求的。（1分）	1-5
	（客观评审因素）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。 供应商提供近三年策划和组织过的国内外招商推介活动、产业对接活动、政策咨询活动、品牌推广活动等招商活动的案例。每提供1个有效案例得1分，满分5分。 注：有效的招商活动案例证明材料至少达到以下要求： 1）招商活动现场照片（照片应体现活动主题内容、主办单位、活动举办时间等信息）； 2）招商活动策划和组织方案； 3）招商活动执行过程中遇到的重点难点，以及相应解决方案。	0-5
	（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： 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。	1-5

	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） 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） 一般：供应商对前沿产业技术的了解不足，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） 差：方案无法满足招标要求的。（1分）	
	（客观评审因素）供应商须负责招商宣传方案的策划、方案实施和持续改进等工作，并制定相应服务方案： 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。 供应商在响应文件中提供完整的近三年的有效的招商宣传案例，提供1份得2.5分，满分5分。 注：有效的招商宣传案例证明材料要求： 1）包含策划、实施、改进等全部内容； 2）相关成果资料，成果资料须能体现案例所属时间。	0-5
	（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： 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。 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） 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） 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） 差：方案无法满足招标要求的。（1分）	1-5
	（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： 综合评审供应商产业研究能力，以及相应方案的编制能力。	1-5

	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） 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） 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） 差：方案无法满足招标要求的。（1分）	
	（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： 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。 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） 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） 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） 差：服务质量保证措施无法满足招标要求的。（1分）	1-5
技术水平评价	（客观评审因素）供应商每提供1个近三年（以签约活动举办时间为准）类似的招商成功案例的得1分，满分5分。 招商成功案例的证明材料需包含以下内容： 1）招商方案，至少包含：洽谈、跟踪、落地、签约等过程； 2）签约活动现场照片，应体现签约活动主题内容、签约单位、签约活动举办时间等信息；	0-5

技术 水平 评价	3) 签约过程中重点难点分析及相应解决方案。 注：如所提供的招商成功案例资料中，无法体现供应商参与实施的，应附加盖招商服务委托方公章的招商服务合同或委托书等证明材料的复印件。	
	（客观评审因素）供应商对采购人在招商引资、人才引进、产业规划等方面的政策了解情况： 响应文件中提供针对采购人招商引资政策的解读内容，得 2 分，未提供不得分。 采购人发布招商引资政策平台：www.lingang.gov.cn/ 注：有效的政策的解读内容至少达到以下要求： 1) 包含招商引资、人才引进、产业规划等方面的政策原文，对政策出台目的分析以及达成程度，对临港新片区现状的影响； 2) 结合政策解读内容以及行业大环境对临港新片区未来发展目标、产业发展方向提出合理的建议方案。	0-2
	（客观评审因素）项目组成员任职资格、专业证书情况： 供应商提供了项目组成员具备的中级及以上专业技术资格证书复印件及社保缴纳证明材料的，每提供完整的一份得 1 分，满分 5 分。	0-5
	（客观评审因素）项目组织机构、项目组成员配置情况： 综合评审本项目组织机构，人员管理机制、项目组成员配置情况、类似工作经验等等。 (1) 提供针对本项目的人员管理机制的得 0.5 分。 (2) 针对本项目具备完善的绩效考核制度的得 0.5 分。 (3) 项目组成员同类项目工作经验丰富，以项目成员参与过招商活动的证明材料为准，每提供一份证明材料得 0.5 分，满分 2 分。 (4) 人员配置可以满足招标文件工作内容的得 2 分，缺少一项工作内容负责人的扣 0.2 分，扣完为止。针对招标文件提出的工作内容，供应商应落实具体的负责人员，并在《项目人员配置表》中“本项目承担的任务和角色”一栏中列明。同一项工作可安排多名人员负责，但同一人至多负责两项工作。	0-5
	（客观评审因素）服务保密保障措施： 综合评审响应文件提供的针对本项目的服务保密保障措施 1) 提供针对本项目特点制定的服务保密保障措施（2 分）	0-5

	2) 提供针对本项目制定的考核承诺及奖惩措施 (2 分) 3) 提供后期服务内容且明确清晰 (1 分)。	
	(主观评审因素) 合理化建议及特色服务: 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) 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) 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) 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)	1-5
	(主观评审因素) 技术方案和投标报价的相符性: 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 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) 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) 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)	1-3
	(主观评审因素) 投标文件编制的完整性: 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; 2. 投标文件内容、文字或图片不清晰, 酌情扣分, 得 1 分或 0 分。	0-2
履约能力评价	(客观评审因素) 供应商应建立健全各项规章制度, 内部流程规范化和标准化: 综合评审响应文件中提供供应商内部管理制度。 (1) 提供财务管理、人力资源管理、质量管理、内部监督管理等制 度, 每提供 1 项得 0.5 分, 满分 2 分; (2) 提供内部组织架构图, 得 0.5 分; (3) 提供各部门职能介绍, 得 0.5 分。	0-3
(客观评审因素) 投标报价得分		满分 10 分

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，要求供应商作出必要的澄清、说明或者纠正，形成修正金额。
2. 确定各有效供应商的经评审的投标价（B）， $B = \text{各有效供应商的投标价格（A）} + \text{修正金额}$ 。
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。
4. 计算得分：投标报价得分 = $\text{评标基准价} / \text{经评审的投标价（B）} \times \text{价格权值（10\%）} \times 100$ 。

二、除上述第一条内容外，本项目《临港新片区招商引资服务专项招标文件》及《临港新片区招商引资服务专项更正文件》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

二〇二五年七月