

# 2023 年度溧阳市投资促进中心 招商代理项目合同

甲方：溧阳市投资促进中心

乙方：溧阳市金瓜子投资促进中心

根据江苏溧投招标服务有限公司组织的溧阳市投资促进中心“招商代理项目”竞争性磋商采购成交结果和《中华人民共和国民法典》等国家有关法律法规，甲、乙双方本着平等互利的原则，就相关事宜达成如下合同。

## 一、总则

1、乙方按甲方要求，为甲方提供的溧阳市投资促进中心招商代理服务。服务期限为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。

2、合同金额为人民币大写：叁佰玖拾万元整，小写：390 万元。

3、所投报价为完成该项目的一切费用总和（固定总价），包括相关服务人员的人工费、补助费、通信费、资料费、差旅费、交通费、后续服务费、验收费、管理费、利润、税金、政策性文件规定及合同包括的所有风险、责任等全部费用。

4、供应商应充分考虑所有可能影响到报价的价格及政策等风险因素，一旦成交，服务总价将包定，不予调整。

5、如因新冠疫情等不可抗拒因素导致国内外考察活动受阻，采购人有权要求调整甚至取消考察活动，服务内容未完成部分对应的相关费用在双方协商后（签订补充协议），按照协商内容处理。

6、乙方的任何错漏、优惠、竞争性报价不得作为减轻责任、减少服务、增加收费、降低质量的理由。

7、合同金额包含采购文件中列明的项目外还应包括保障服务正常运行应当具有的物资和服务，对服务正常运行应当具有的物资和服务理解不一致的以甲方理解为准。

## 二、合同文件

下列文件是构成合同不可分割的部分，并与本合同具有同等法律效力，这些文件包括但不限于：

- 1、溧阳市投资促进中心招商代理项目竞争性磋商文件。
- 2、乙方递交的响应文件。
- 3、成交通知书。

## 三、服务内容

- 1、提供 24 小时专业的招商咨询服务。

2、根据溧阳市经济情况、产业园区功能定位，结合溧阳本地产业发展与相关企业发展战略，提供一系列个性化的专项招商服务，包括但不限于：

2.1 制定年度招商推介策略和年度整体策划方案；

2.2 年度整体策划方案成果需包括但不限于：

2.2.1 可行性研究报告；

2.2.2 行业研究报告；

2.2.3 城市机会清单；

2.2.4 企业信息名录；

2.2.5 招商活动方案等。

2.3 宣传方案，宣传、推广溧阳优美的自然环境和热情开放的投资环境；

2.4 开展专题招商培训，≥12次/年；

2.5 提供有效的招商项目信息。

2.5.1 供应商需围绕溧阳市主导产业招商，利用其自身资源优势和专业招商经验，积极寻找和提供有效的招商项目信息；

2.5.2 提供国内外项目信息≥80条，其中有效项目信息≥20条；

2.5.3 “有效信息”的认定须满足以下条件：投资项目符合溧阳本地环保要求和产业政策要求，投资人已有完整投资计划书，采购人与投资方主要领导已有互访。

2.6 举办（组织或协助）各类招商活动，包括但不限于：

2.6.1 组织线上线下招商推介会或专题招商活动，≥4次/年度，（目的地：溧阳、北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地）；

2.6.2 拜访和接待客户批次≥100家/年度；

2.6.3 协助采购人与投资方开展招商项目洽谈推进；

2.6.4 组织各类商务考察活动

①目的地：北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地；

②≥3次/年度；

③每次参加考察的采购人人员规模≥5人/次，时间：3-5天，考察规模企业数量≥5家/次；

④提供具体实施方案；

2.7 对潜在招商项目进行项目分析、落户可行性、尽职调查、政策磋商等提供专业支持与建议；

3、对溧阳市在谈的重点企业、重点项目进行专业分析，就与溧阳市产业匹配程度、产业带动性、技术先进性、投资实力、项目风险等进行充分评估、精准画像，为采购人提供决策参考。

4、采购人为了实现产业链集群科学发展，需对产业进行调研、规划，供应商应当运用专业的行业研究能力，基于溧阳市实际情况，结合行业发展态势，对采购人指定的某一个产业进行研究分析，并向采购人交付专业的、具有决策参考价值的产业研究报告，交付形式为 Word、PPT 各一份，报告内容应涵盖产业链研究、产业趋势分析、溧阳相关产业的现状及优劣势、发展建议和目标企业。

5、供应商应熟悉溧阳市相关产业发展政策及各开发园区主导产业发展方向，具备招商项目协调服务推进能力，并按照采购人相关要求为来溧投资人提供项目考察对接及相关商务服务。

6、供应商应具有招商服务协调能力与企业服务能力，能为来溧落户企业提供选址顾问、工商注册、知识产权、税务筹划、人力资源及相关支持政策的申报。

7、供应商应具备一定的数据收集分析能力，精准匹配招商项目信息。

8、实现有关资质和能力的项目签约落户，完成产业导入和招商引资任务。

9、服务期满后，服务内容有无完成的，成交供应商应当继续履行未完成的服务内容，直至完成，但履行最长期限不超过三个月。

10、如因新冠疫情等不可抗拒因素导致国内外考察活动受阻，采购人有权要求调整或取消考察活动，并经双方协商后对相应费用作出扣除。

#### 四、服务要求

一、招商推介会、专题招商活动、商务考察活动、项目信息数量		
	目的地	次数
招商推介会、专题招商活动	溧阳、北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地	≥4
国内组织考察	北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地	≥3
提供国内外项目信息数量		≥80 条
提供国内外有效项目信息数量		≥20 条
二、拜访和接待客户批次		
		企业数量
拜访和接待客户批次		≥100
四、全年招商培训		
		≥12 次

1、供应商应基于推荐目标企业提供招商情报，包括但不限于输出每个推荐目标企业的企业档案、投资计划、招商策略、招商舆情以及可能存在的法律、财务风险等信息。洽谈会活动策划、组织安排及目标企业的邀请由供应商负责。

2、供应商应为溧阳市投资促进系统招商工作相关业务培训应围绕招商引资洽谈与谈判技巧、外资企业选址特点、国内外各项经济政策解析、楼宇经济的提升等主题内容，组织全市投资促进系统局长级开展头脑风暴。参会人员由采购人组织，主题、形式、主讲人、会务等由供应商负责。

3、成交供应商应当将服务要求进行分解细化，形成各个相互关联的子项目，并形成书面工作台账。成交供应商应当定期向采购人递交、汇报工作台账，以便双方确认和认可项目推进进度。

4、成交供应商承诺合同签订之日起的10个工作日为准备期，在准备期内成交供应商做好磋商文件要求或承诺的各项软件、硬件的准备工作。

## 五、人员配置

1、拟派项目负责人1人，在单位担任总监及以上级别，精通一门外语，在中国工业地产领域或地方政府/工业园区/科技园区/科创载体等或知名地产咨询公司有过工作经验。负责项目现场招商与协调工作，负责招商人员管理，同时负责重大项目的洽谈、维护和推进服务等，配合采购人对接各项重点工作等。

2、需配备1名常用联系人员，在单位担任项目主管及以上级别，负责现场人员的人事、项目财务管理等；

3、招商人员2人以上，负责日常工作展开，包括但不限于渠道拓展、项目挖掘、项目谈判、项目跟进、项目接待服务等。

## 六、其他要求

1、供应商应在项目具体操作过程中，根据采购人具体要求及所提供的各项项目相关资料，按照相关行业技术规范要求，定期向采购人提供合作内容有关的招商信息、调研信息、机会信息、活动方案等成果、报告，并由采购人进行核定、确认；如供应商向采购人提供的成果未能通过采购人确认，需及时向采购人说明情况或进行修改。

2、供应商必须按规定的时限范围内高质量地完成工作并提供项目技术成果。

3、供应商在服务过程中应积极主动与采购人进行沟通。本着诚实信用的原则，高效率地提供本项目规定的各项服务。

4、供应商举办的各类洽谈会、沙龙会、论坛峰会、项目路演、科技成果推广等宣传、招商、推介活动，采购人有权免费参加（采购人参与人员食宿等费用由供应商承担）。

5、项目对接，采购人需要供应商陪同参观考察项目单位，陪同项目方参观考察采购人投资环境的，供应商应当配合，双方产生的交通费各自承担。

6、不得利用采购人的委托，从事超越代理招商代理事宜范围的非正常活动和违法行为。

7、供应商应对所有非公开的项目信息（无论是由采购人提供或供应商从其他渠道获悉）严格保密，直至相关信息公开为止。供应商应承担其自身原因造成非公开的项目信息泄露所产生的经济和法律法律责任。

8、供应商应保证在本项目使用的任何产品和服务（包括部分使用）时，不会产生因第三方提出侵犯其专利权、商标权或其他知识产权而引起的法律和经济纠纷，如因专利权、商标权或其他知识产权而引起法律和经济纠纷，由供应商承担所有相关责任。

9、采购人享有本项目实施过程中产生的知识成果及知识产权。

10、供应商如欲在项目实施过程中采用自有知识成果，需在响应文件中声明，并提供相关知识产权证明文件。使用该知识成果后，供应商需向采购人提供开发接口和开发手册等技术文档，并承诺提供无限期技术支持，采购人享有永久使用权（含采购人委托第三方在该项目后续开发的使用权）。

11、如采用供应商所不拥有的知识产权，则在磋商报价中必须包括合法获取该知识产权的相关费用。

12、在双方签订正式招商代理服务合同后，供应商应协调服务人员在当地做产业和载体调研，服务期内每季度在深工作时间不低于 25 天。

#### **七、费用及支付**

1、合同签订后，按季度（按项目实际推进进度比例）分 4 次拨付，根据招商绩效评价结果付清。

2、合同期满，成交供应商完成全部工作内容且考核合格，则在合同期满后 30 日内一次性拨付剩余款项。

3、合同期满，若考核不合格，则按照考核标准细则扣除相应款项。

#### **八、考核和考核细则**

1、每季度组织一次考核，分为季度考核和全年度考核，由采购人组织实施；

2、每次考核总分 100 分， $\geq 85$  分为考核合格， $< 85$  分为考核不合格；

3、上半年度考核不合格时，采购人有权要求成交供应商整改或终止合同；

4、全年度考核不合格时，采购人有权从合同金额中扣款，扣款标准为每低于 85 分（合格线）1 分扣¥10000 元；

5、季度考核细则和全年度考核细则详见附件1和附件2。

#### **九、质量保证**

乙方所提供的服务必须符合溧阳市投资促进中心招商代理项目竞争性磋商采购文件的要求和乙方响应文件承诺。

#### **十、违约责任**

乙方不能完成合同规定的工作，按项目费用的 5%，向甲方偿付违约金。

十一、合同纠纷处理

1、本协议在履行过程中，如发生争议，双方友好协商解决，如协商不成，双方同意在甲方所在地法院起诉解决。

十二、其他约定事项

1、双方经协商一致可对本合同的条款进行修订更改或补充，以书面签订补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。

2、本合同经甲乙双方盖章签字后生效。本合同一式五份，甲方二份，乙方二份，招标代理机构一份。

附件 1：季度考核细则

附件 2：全年度考核细则

甲方（盖章）：

法定（授权）代表人：

委托代理人：

地址：

联系电话：



乙方（盖章）：

法定（授权）代表人：

委托代理人：

地址：

联系电话：

开户行：

账号：



附件 1 季度考核细则：

季度考核表（总分 100 分）				
序号	考核内容	考核标准	扣分	扣分原因
1	提供 24 小时专业的招商咨询服务	发生 1 次联系障碍，扣 0.5 分；		
2	宣传、推广溧阳优美的自然环境和热情开放的投资环境	可以多种形式，季度指标 1 次，每少 1 次扣 2 分		
3	开展专题招商培训	季度指标为 3 次，每少 1 次扣 5 分		
4	组织本地招商推介会和/或专题招商活动	每季度（目的地：溧阳、北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地）至少 1 次。每少一次扣 5 分；		
5	拜访和接待客户批次	每季度指标为 25 批次（即全年的 25%），每少 1 家扣 0.2 分		
6	组织商务考察活动	每半年（目的地：北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地）不低于 1 次，每少 1 家扣 5 分		
7	对在谈招商项目进行项目分析、落户可行性、财务分析、政策磋商等提供专业支持与建议；	每季度不低于 5 例，每少 1 例扣 1 分		
8	对采购人指定的某一个产业进行研究分析，并向采购人交付专业的、具有决策参考价值的产业研究报告，交付形式为 Word、PDF 各一份，报告内容应涵盖产业链研究、产业趋势分析、溧阳相关产业的现状及优劣势、发展建议和目标企业	根据采购人需求制定相对应的材料，每拒绝 1 次或提供低质量研究分析报告则扣 5 分		
9	熟悉溧阳市相关产业发展政策及各开发园区主导产业发展方向	不具备，扣 5 分		
10	具备招商项目协调服务推进能力	不具备，扣 5 分		
11	按照采购人相关要求为来溧投资人提供项目考察对接及相关商务服务	不具备，扣 5 分		
12	具有招商服务协调能力与企业服务能力	不具备，扣 5 分		
13	能为来溧落户企业提供选址顾问、工商注册、知识产权、税务筹划、人力资源及相关支持政策的申报	不具备，扣 5 分		
14	具备一定的大数据收集分析能力，精准匹配招商项目信息	不具备，扣 5 分		

季度考核表（总分 100 分）					
序号	考核内容		考核标准	扣分	扣分原因
15	人员配置	项目负责人 1 人	如发生人员缺失或不符合招标要求，每人每次每月扣 5 分		
		常用联系人员 1 人	如人员缺失或不符合招标要求，每人每次每月扣 2.5 分		
		招商人员 2 人	如人员缺失或不符合招标要求，每人每次每月扣 1 分		
16	工作时间	服务期内在漂 工作时间	每季度在漂工作时间不低于 25 天，每少 1 天扣 1 分		
扣分合计：					
考核得分：					



附件 2 全年度考核细则：

全年度考核表（总分 100 分）				
序号	考核内容	考核标准	扣分	扣分原因
1	提供 24 小时专业的招商咨询服务	发生 1 次联系障碍，扣 0.5 分；		
2	宣传、推广溧阳优美的自然环境和热情开放的投资环境	可以多种表达形式，全年度指标 4 次，每少 1 次扣 2 分		
3	开展专题招商培训	全年度指标 12 次，每少 1 次扣 5 分		
4	提供有效的国内外招商项目信息	全年度指标 20 条，每少 1 条扣 0.5 分		
5	组织线上线下招商推介会或专题招商活动	全年（目的地：溧阳、北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地）至少 4 次。每少一次扣 5 分；		
6	拜访和接待客户批次	全年度指标为 100 批次，每少 1 家扣 0.2 分		
7	组织商务考察活动	全年度指标为 3 次（目的地：北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州等地），每少 1 次扣 5 分		
8	对在谈招商项目进行项目分析、落户可行性、财务分析、政策磋商等提供专业支持与建议；	全年度指标完成案例须与“有效项目信息”数量同步，即 20 例，每少 1 例扣 1 分		
9	对采购人指定的某一个产业进行研究分析，并向采购人交付专业的、具有决策参考价值的产业研究报告，交付形式为 Word、PPT 各一份，报告内容应涵盖产业链研究、产业趋势分析、溧阳相关产业的现状及优劣势、发展建议和目标企业	根据采购人需求制定相对应的材料，每拒绝 1 次或提供低质量研究分析报告则扣 5 分		
10	熟悉溧阳市相关产业发展政策及各开发园区主导产业发展方向	不具备，扣 5 分		
11	具备招商项目协调服务推进能力	不具备，扣 5 分		
12	按照采购人相关要求为来溧投资人提供项目考察对接及相关商务服务	不具备，扣 5 分		
13	具有招商服务协调能力与企业服务能力	不具备，扣 5 分		
14	能为来溧落户企业提供选址顾问、工商注册、知识产权、税务筹划、人力资源及相关支持政策的申报	不具备，扣 5 分		

全年度考核表（总分 100 分）					
序号	考核内容		考核标准	扣分	扣分原因
15	具备一定的大数据收集分析能力，精准匹配招商项目信息		不具备，扣 5 分		
16	人员配置	项目负责人 1 人	如发生人员缺失或不符合招标要求，每人每次每月扣 5 分		
		常用联系人 1 人	如人员缺失或不符合招标要求，每人每次每月扣 2.5 分		
		招商人员 2 人	如人员缺失或不符合招标要求，每人每次每月扣 1 分		
17	工作时间	服务期内在 课工作时间	全年度在课工作时间不低于 100 天，每少 1 天扣 1 分		
扣分合计：					
考核得分：					