溧阳市投资促进中心招商代理项目

政府采购合同

甲方：溧阳市投资促进中心

乙方：溧阳市投资促进有限公司

根据溧阳市投资促进中心组织的“溧阳市投资促进中心招商代理项目”公开招标采购中标结果和《中华人民共和国政府采购法》《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.乙方按甲方要求提供招商代理服务，服务期限为**2026**年**7**月**23**日起至**2026**年**12**月**31**日止。

2.合同金额为人民币小写：**980**万元；大写：玖佰捌拾万元。

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管理费、人工费、差旅费、会务费、资料费、税金、后续服务费及合同包括的所有风险、责任等全部费用。

4.乙方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.如因不可抗力因素导致国内外招商活动受阻，甲方有权要求调整甚至取消活动，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政府采购文件。

2.乙方递交的投标文件。

3.中标通知书。

三、服务内容

1.提供24小时专业招商代理服务。

2.根据溧阳市经济发展情况和建设现代化产业体系要求，提供项目招引、产业研究、宣传推介、招商培训等一系列专业招商服务（服务具体内容及相关要求参见《2026年度招商代理服务绩效考核实施细则》）。

3.根据甲方要求组织、承办、协办、参加商务接待、考察调研、产业咨询、宣传推介等各类招商活动，并履行相应分工职责。

四、服务要求

1.乙方承诺合同签订之日起的7个工作日内，根据代理服务目标任务编制工作方案，明确具体工作举措，倒排序时进度，经乙方审核通过方可执行。乙方应定期向甲方递交月度、半年度、年度工作总结，说明任务完成情况，总结成功经验，摸排存在问题及优化措施。乙方应定期组织工作会议，重点向甲方汇报在谈项目情况和重点工作进展。

2.乙方在提供招商代理服务过程中，应按照“合法合规、诚实信用、高效协同”的原则，在规定时限范围内高质量完成各项工作。乙方如以甲方名义开展招商活动，应提前和甲方进行充分沟通，经甲方同意后方可进行。乙方不得以甲方名义从事招商代理服务范围之外的违法违纪或非正常活动。

3.乙方应对所有非公开的项目信息进行严格保密，直至相关信息公开为止。乙方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责任。

4.甲方享有招商代理服务实施过程中产生的知识成果及知识产权。乙方如在提供招商代理服务过程中采用自有知识成果及知识产权，需向甲方承诺提供技术支持，甲方享有合作期内的使用权。乙方在提供招商代理服务过程中使用其所不拥有的知识成果及知识产权时，应保证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，由乙方承担所有相关责任。

五、费用及支付

1.招商代理服务总费用为**980万元（大写：玖佰捌拾万元）**，包含基本服务费和绩效服务费两部分。

2.合同签订生效后15个工作日内，甲方向乙方支付合同价款的**30%（小写：294万元；大写：贰佰玖拾肆万元）**作为基本服务费，以供乙方开展各项招商代理服务工作。

3.甲方按照《2026年度招商代理服务绩效考核实施细则》对乙方进行绩效考核，**签约后第四个月开展首期考核，根据整体考核目标完成度支付相应绩效服务费；合作期末开展终期考核，根据整体考核目标完成度支付相应绩效服务费（含第一次考核已支付的绩效服务费）。绩效服务费累计不超过合同价的70%（小写：686万元；大写：陆佰捌拾陆万元）。**

六、其他条款

1.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公开招标采购文件的要求和乙方投标文件承诺。如因乙方不能按要求完成合同规定服务事项且给甲方经济、荣誉、公信力等方面造成损失的，由乙方须向甲方偿付违约金50万元（伍拾万元）人民币。

2.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。

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

4.本合同经甲乙双方盖章签字后生效。本合同一式四份，甲方两份，乙方两份。

（本页为签字页，无正文）

甲方（盖章）：

法定（授权）代表人：

委托代理人：

签约时间：2026 年 7 月 23 日

乙方（盖章）：

法定（授权）代表人：

委托代理人：

签约时间：2026 年 7 月 23 日

附件 1：具体服务要求

一、人员配置要求

1.乙方应选派项目负责人 1 人，在单位担任中层及以上级别职位，拥有 5 年及以上专业招商引资工作经验。负责牵头项目推进，带领团队开展项目招引、宣传推介、产业研究、招商培训等活动，同时负责落实和配合甲方交办的各项招商工作。

2.乙方需配备项目负责人助理 1 人，在单位担任中层及以上级别职务，负责协调和管理与项目相关的行政、合规、人事、财务、后勤保障等工作。

3.乙方需配备招商团队 3 个及以上，不得少于 10 人，负责执行各项具体工作，包括但不限于撰写项目分析报告、编制产业研究报告、制作宣传推介材料、开展招商推介活动、拓展招商信息渠道、捕捉有效项目信息、推进项目签约进度、保障客商接待拜访、组织专业招商培训等工作内容。

乙方为保障本项目实施配备的相应人员应当不低于上述人员配置要求。

二、其他要求

1.乙方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。乙方应当定期向甲方递交、汇报工作台账，以便双方确认和认可项目推进进度。

2.乙方应在项目具体操作过程中，根据甲方具体要求及所提供的项目相关资料，按照相关行业技术规范要求，定期向甲方提供合作内容有关的有效项目信息、签约项目情况、产业研究报告、项目分析报告、招商推介活动、招商培训台账等资料，并由甲方进行核定、确认。如乙方向甲方提供的成果未能通过甲方确认，需及时向甲方说明情况或进行修改。

3.乙方在服务过程中应积极主动与甲方进行沟通，本着诚实信用的原则高效率地提供各项服务，按规定的时限范围内高质量地完成工作并提供项目成果；甲方在采购合同及其附件规定范围内交办乙方的事项，乙方不得无故拒绝。

4.在项目招引方面，甲方需要乙方陪同参观考察、接待客商的，乙方应当积极配合，双方产生的差旅费各自承担。

5.乙方不得利用甲方的委托事项，从事超越招商代理事宜范围的非正常活动或违法违纪行为。

6.乙方应对所有非公开的项目信息（无论是由甲方提供或乙方从其他渠道获

悉）严格保密，直至相关信息公开为止。乙方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责任。

7.乙方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，由乙方承担所有相关责任。

8.甲方享有本项目实施过程中产生的知识成果及知识产权。

9.乙方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，乙方需向甲方承诺提供无限期技术支持，甲方享有永久使用权（含甲方委托第三方在该项目后续开发的使用权）。如乙方使用其所不拥有的知识产权，则在报价中必须包括合法获取该知识产权的相关费用。

附件 2：

招商代理服务绩效考核实施细则
（2026 年度）

为深入贯彻落实市委、市政府相关文件精神，加快建设现代化产业体系，加强市场化、专业化招商队伍建设，结合溧阳市产业发展与项目招引需求，对招商代理服务商进行绩效考核，特制定本实施细则。

一、考核时间

开展两次考核，第一次考核时间为签约后第四个月，第二次考核时间为合作期最后一个月。

二、考核范围

考核范围包括项目招引、招商赋能和交办任务三部分。其中，项目招引主要考核有效项目信息和项目签约；招商赋能主要考核产业研究、渠道拓展、宣传推介、专题培训等内容；交办任务主要考核投促公司完成市级交办招商工作任务的质效。

三、考核计分

详见《2026 年度市投促投促公司招商代理服务绩效考核计分表》。

四、考核认定

（一）项目招引考核认定

投促公司须向中心递交《项目招引绩效考核汇总表》。

1.有效项目信息认定

按溧阳市有效项目信息分级管理要求，投促公司需要推进有效项目信息进入二级或三级信息阶段。投促公司所有参与绩效考核的有效项目信息，须向中心递交《有效项目信息绩效考核统计表》。中心核定项目实际进度后计分。

2.项目签约认定

投促公司所有参与绩效考核的签约项目，须在考核期内按相关要求通过市级项目准入流程，向中心递交《项目签约绩效考核统计表》、《项目引荐说明》、项目投资协议复印件及服务项目过程中的项目分析、跟踪推进情况等证明材料。

（二）产业研究考核认定

投促公司所有参与绩效考核的产业研究成果，须向中心递交相关产业研报、思维导图、招商图谱、应用场景、应知应会等相关成果文件。中心根据文件质量进行认定计分。

（三）宣传推介考核认定

投促公司所有参与绩效考核的宣传推介活动，须向中心递交《宣传推介绩效考核汇总表》，并附上活动方案、参加人员名单、现场照片、媒体报道等台账资料。投促公司因自身发展需求所组织的非经贸类活动不计入此项考核。

投促公司须向中心递交“投资溧阳”微信公众号全年运营情况总结材料，并附上重点宣传报道截图。

（四）招商培训考核认定

投促公司所有参加绩效考核的招商培训，须向中心递交《专题培训绩效考核汇总表》，并附上活动方案、现场照片、签到表

等台账资料。

（五）交办任务考核认定

投促公司所有参加绩效考核的交办任务，须向中心递交任务自接办后完成情况的相应台账资料。交办任务涉及项目招引、产业研究、宣传推介和招商培训的，按“就高不重复”原则计分。

五、相关说明

1.中心组织实施对投促公司的绩效考核，并拥有考核细则的最终解释权。

2.考核计分对应《溧阳市投资促进中心招商代理项目政府采购合同》所约定的绩效服务费。

附件3：

2026年度市投促公司招商代理服务绩效考核计分表

考核内容		考核要求	目标任务	考核计分（分）			备注
				单元分	单项分	小计	
项目招引 约70%	项目信息	推进有效项目信息进入二级或三级阶段。二级阶段：促成投资方和拟落户板块达成互访洽谈，有明确的投资计划和项目方案；三级阶段：促成投资方和拟落户板块多次互访，项目相对成熟，拟签约。	100个	1	100	475	100分封顶
	项目签约	5000万（或500万美元）以上、1亿元（或1000万美元）以下高质量项目签约	12个	5	60		上不封顶
		1亿元（或1000万美元）以上、10亿元（或1亿美元）以下高质量项目签约	15个	15	225		上不封顶
		10亿元（或1亿美元）以上高质量项目签约	3个	30	90		上不封顶
招商赋能 约20%	产业研究	围绕溧阳市现代产业体系要求，绘制产业思维导图、招商图谱，梳理重点产业应用场景，撰写产业应知应会、研究报告等。	6份	5	30	141	30分封顶
	渠道拓展	加强招商渠道建设，深化与重点产业头部企业、科研院所、金融机构、咨询机构、商协会等组织机构合作，不断拓展高质量招商渠道。新增高质量招商渠道须在考核期内提供有效项目信息不少于3条，引荐企业且开展实际对接不少于5家。	3家	5	15		15分封顶
	宣传推介	创新招商模式，通过宣传推介会、供需链对接会、企业座谈会、场景发布会、项目路演、双创大赛、专题沙龙等形式在上海、深圳、杭州等重点城市和本地开展产业链招商、平台招商、场景招商、基金招商、科技招商、以商引商活动。	6场	10	60		60分封顶
		运营维护“投资溧阳”微信公众号，围绕溧阳市现代产业体系宣传要求，以重点企业（科研院所）、典型人物、前沿技术、招商动态等内容为主题，策划专题宣传，以图文、短视频、直播等形式打造溧阳招商宣传品牌。	12篇	1	12		12分封顶
	专题培训	围绕培养专业化招商人才队伍目标，编制培训方案，搭建课程体系，创新培训方式，组织各类专题培训活动。	6期	4	24		24分封顶
交办任务 约10%		根据市招商引资工作要求接办各类工作任务，按时按要求高质量完成。	≥30次 100%	/	70	70	70分封顶
加分项	签约外资项目	对500万美元及以上的外资签约项目，每个项目根据外资到账情况得分比例上浮50%至100%。					
		对当年度签约并实际到账500万美元及以上的外资产业类项目或外资高技术产业项目，每个项目根据外资到账情况得分比例上浮100%至200%。					
	签约重大项目	成功签约30亿元及以上、100亿元以下重大项目，每个项目奖励60分；与高新区、经开区共建奖励30分。					
		成功签约百亿重大项目，每个项目奖励120分；与高新区、经开区共建奖励60分。					
	做出突出贡献	在深化市场化招商体制机制改革，融入产业链招商、平台招商、场景招商、基金招商、载体招商等多元化模式上创新突破、成效突出的，予以相应加分。					
	建设优秀团队	围绕溧阳市招商引资需求，进一步完善协同招商体系，建成一支凝聚力高、战斗力强、使命必达的招商队伍，形成一套结构合理、梯次分明、团结协作、突出实绩的招商团队培养机制。					
	扩大对外开放	提升城市开放度，建设国际合作园区，开展涉外经贸活动，服务重点外资和“出海”项目，成效突出。					
扣分项	造成不良影响	因公司人员违法违规、违反工作纪律、违背职业道德、工作失误等言行造成重大损失或恶劣影响的，予以相应扣分。					
	不能尽职履责	因公司人员主观原因不能按时按要求完成交办任务且对项目招引工作造成不良影响的，予以相应扣分。					
年度绩效考核总分（满分）						686	686分封顶