2025年湖南省商务厅出访泰国、马来西亚委托

服务项目磋商文件

一、项目概况

**1.项目名称:** 2025年湖南省商务厅出访泰国、马来西亚委托服务项目

**2.预算金额:** 5.225万元。费用包括我厅2名出访人员（厅级领导1人、副处长1人）的境外住宿费、伙食费、公杂费的统筹使用，境外地接及翻译服务、境外城市间车辆租赁、出访手续代办、境外人身财产保险费用等相关费用。美元汇率按7.2估算，以实际兑换汇率为准。

**3.最高限价:** 5.225万元（投标报价超过最高限价视为无效投标）

**4.采购形式:**竞争性比选

**5.定标方式:**综合评分法（评分细则详见附件）

**6.服务周期:**双方签订合同日起至服务验收合格后结束（预计2个月）

二、出访任务

为落实2024年泰国亚洲商会拜访我厅达成的合作共识（泰国作为2025年湖南跨交会主宾国），积极响应其邀请我省回访参加2025年泰国曼谷跨境电商选品展览会，我厅拟于2025年9月23日—27日赴泰国参展，同时回访马来西亚（2024年湖南跨交会主宾国），进一步深化交流与合作，对接本土平台及商协会资源，为“湘品出海”开拓泰、马两大战略市场争取实质性订单与合作成果。主要任务计划包括：

（一）泰国

1.拜访泰国商业部，以跨境电商为纽带，重点围绕贸易便利化、市场准入及电商生态建设深入交流，推动湖南产业带企业与泰国市场的精准对接，促进双边贸易增长。

2.拜访泰国工业部，重点围绕工业品线上贸易、产业带数字化及供应链协同开展交流，促进双方在工业制造产业领域的电商合作。

3.拜会亚洲国际投资商会，回访泰国企业来湘参加2025年跨境电商交易会事宜。

4.拜访中国驻泰国大使馆经商处，密切与使馆联系，听取与泰国加强电商等领域经贸合作的意见建议。

5.参加“2025泰国跨境电商选品展览会”，考察泰国及东盟电商市场，拓展跨境销售渠道，提升中国品牌国际影响力，促进电商选品合作与贸易对接。

6.拜访泰国投资促进委员会，以跨境电商为纽带，推动湖南产业带企业与泰国市场的精准对接，同时为湖南企业开拓东南亚市场提供系统性支持。

（二）马来西亚

1.拜访马来西亚大使馆。

2.拜访马来西亚一带一路委员会，深化“一带一路”跨境电商合作，推动湖南产品出海与供应链合作。

3.拜访马来西亚会展局，推动湖南省电商产业和湘品通过“会展+电商”模式出海，开拓东南亚市场。

4.拜访马来西亚跨境电商协会，对接本土化支持和资源，共建湘马跨境电商新通道，推动双方企业供应链互补合作。

 5.拜访NCT高裕轩集团，洽谈物流、海外仓等领域合作，探讨通过其优势降低湖南电商企业出海成本及提升物流效率，更好地服务“湘品出海”战略。

三、服务需求

1.协助收集出访团组人员信息，按照外事部门要求办理出境审批、签证等出访相关事项，编制出访手册。

2.根据出访任务，协助与境外机构或单位沟通协调，完成境外邀请函、拜访函、对接需求及有关企业背景材料的双向传递收发工作等，并根据对接情况制定出访具体行程安排，明确具体活动时间、地点、联络员、活动议程及参加人员等事项，配合收集和准备出访相关材料等。

3.根据出访日程安排，协助境外公务行程衔接，提前预订车（船、机）票、酒店、活动会议室等，做好出访人员食、住、行等后勤保障工作和出访期间的接待等安排。

4.提供全流程翻译支持，确保公务洽谈与活动交流顺畅。

5.出访结束后，协助做好证件归还、经费结算等收尾工作。

四、服务要求

1. 熟悉外事出访相关规定、纪律及最新政策，具备丰富服务经验，能根据采购人需求制定合理出访方案和日程。

2. 配备至少1名熟悉出境流程、具备境外服务经验的专业人员，提供因公审批、签证、境外接待、活动组织、费用结算等全流程服务，确保出访准备充分、组织有序、服务到位。如工作人员未达要求，采购人有权要求更换。

3. 服务过程中服从采购人安排，对出访人员信息及企业商业秘密严格保密，未经许可不得泄露，否则依法承担责任。

4. 具备应对境外突发情况的应急处理能力，提供应急预案及必要支持。

5. 完成采购人交办的其他出访相关任务。

附件

**评审因素和标准**

| **评审因素** | **计分因素** | **分值** | **计分标准** |
| --- | --- | --- | --- |
| 价格部分（30分） | 投标报价 | 30 | 1、满足采购文件要求且报价最低的供应商的价格为基准价，其价格分为满分30分。其它供应商的价格分统一按照下列公式计算：报价得分=（基准价/投标报价）×302、磋商小组认为供应商的报价明显低于其他通过符合性审查供应商的报价，有可能影响产品质量或者不能诚信履约的，应当要求其在评审现场合理的时间内提供书面说明，必要时提交相关证明材料;供应商不能证明其报价合理性的，磋商小组应当将其作为无效响应处理。 |
| 技术部分（45） | 服务方案 | 35 | 根据供应商为本次出访活动制订的出访服务方案，包括但不限于：①梳理工作和服务流程；②对访前准备、访中衔接、访后收尾等各环节开展服务方案制订；③出访行程安排及相关材料准备；④经费预算安排；⑤工作措施。要素齐全，符合采购要求，梳理工作和服务流程内容细致、合理、操作性强，对访前准备、访中衔接、访后收尾等各环节开展服务方案制订详细、具体细化，出访行程安排合理，活动方案制定完善，经费预算安排科学合理，工作措施有力，能确保出访活动准备充分，组织有力，服务热情周到，计35分。每缺少一项要素的扣7分；每有一处内容存在错误或缺陷的扣3分，扣完为止。注：内容错误或有缺陷是指项目名称不符、内容与项目需求不一致、涉及的技术规范标准等与国家或行业或磋商文件要求不一致，内容与实际实施存在差异性，计划安排无条理性、内容空洞、语义表述不清，前后矛盾，存在歧义、混乱，内容不充实、不完善等。 |
| 工作计划安排 | 10 | 根据供应商针对本项目提供的工作计划安排，包括但不限于：①整体工作进度计划及任务划分；②各个时间节点的设置把握。整体工作进度计划安排详细，各个时间节点的设置把握准确，任务划分合理的计10分。每缺少一项要素的扣5分；每有一处内容存在错误或缺陷的扣2分，扣完为止。 |
| 商务部分（25分） | 合理化建议 | 3 | 结合本项目实际情况，供应商提出对当前工作中的多发、复杂、极端问题如何合理应对提出建议；每提供1条可行的合理化建议计1分，最多计3分；未提供的不计分。 |
| 技术力量 | 10 | 供应商为本项目拟派的服务团队人员中，有熟悉各项出境流程、具备类似境外服务项目经验的，每人计2分，满分10分。注：提供相关证明材料并加盖公章，否则不计分。 |
| 业绩 | 12 | 供应商自2024年1月1日（以合同签订时间为准）起至今，具有类似项目业绩的，每项业绩计3分，计满12分为止。注：提供相应的业绩合同复印件并加盖供应商公章，否则不计分。 |