评分办法

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 评分因素 | 价格部分 | 技术文件 | 商务文件 | 总分值 |
| 分值 | 30 | 55 | 15 | 100 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 评审项目 | 分值 | | 评分标准 | |
| 投标报价（30分） | 30 | | 满足座谈文件要求且最后报价最低的供应商的价格为基准价，其价格分为满分30分。  其他报价得分=基准价/其他供应商报价×30%×100，高于或等于预算控制价的为无效报价。 | |
| 技术部分  （55分） | 施工方案 | 20 | | 项目施工方案详细、可行、有针对性、能完全满足本次采购需求的的得20分，否则由专家酌情减分。 |
| 项目组织实施保障 | 20 | | 供应商针对本项目内提供的保障制度体系、运行管理制度方案；制度保障体系完整、合理、有针对性的得20分，否则由专家酌情减分。 |
| 实施计划及进度人员安排 | 15 | | 供应商针对本项目的实施计划及进度人员安排等措施；计划能够充分满足项目需要，措施完整、合理、有针对性的得15分，否则由专家酌情减分。 |
| 商务  文件  （15分） | 企业综合实力 | 5 | | 根据供应商提供的响应文件，对供应商的履约能力、综合实力、信誉奖项、已完成的类似项目业绩（提供完整合同复印件才予认可）等进行综合比较，由专家在0-5分之间进行酌情打分。 |
| 合理化建议 | 10 | | 对供应商提供合理化建议进行评审。合理化建议内容详细、完整，措施切实有效得10分，由专家在0-10分之间进行酌情打分。 |