|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 附件2  **项目报价综合评分表** | | | | |
| 报价人： | | | |  |
| 评审项目 | | 分值(分) | 评审标准 | 得分 |
| 报价  （权重10%） | | 10 | 各合格报价人的报价按下列方法计算得分：以按招标文件规定的所有合格报价人的评标价的最低价作为评分基准价。报价人的价格分按下式计算：价格分=（评分基准价/评标价）×10 |  |
| 商务部分  （权重50%） | 企业情况 | 10 | 根据供应商的整体概况、内部管理制度等进行评审：  1.整体企业结构详细、完整，制度完善，得10分；  2.整体企业结构较详细、完整，制度基本齐全，得6分；  3.整体企业结构混乱，制度不齐全，得2分；  4.其他或不提供不得分。 |  |
| 项目经验 | 20 | 根据供应商自2019年起至今完成的同类项目业绩进行评分：每个符合要求的业绩得3分，最高得20分。  注：以供应商提供的业绩证明【合同】复印件为评分依据，未能提供上述证明文件的，该项业绩不】得分。 |  |
| 商务部分  （权重50%） | 项目团队能力 | 15 | 根据供应商对拟投入本项目团队的工作经验、专业情况进行评审：  1.人员专业性强、工作经验丰富的，得10分，团队或个人曾获本行业省级及以上荣誉的，加5分；  2.人员专业性较强、有一定工作经验的，得8分，团队或个人曾获本行业市级荣誉的，加3分；  3.人员专业性一般、工作经验较少的，得5分；  4.其他或没有提供不得分。  （须提供：①相关证书复印件②聘用劳动合同复印件③获奖（荣誉）证书作为证明材料，不提供不得分。） |  |
| 后续服务 | 5 | 根据供应商针对本项目提供的后续服务措施进行评分：  1.后续服务措施详细可行，积极配合采购人验收和其它后续工作，得5分；  2.后续服务措施一般、能配合采购人验收和其它后续工作，得3分；  3.没有提供后续服务措施不得分。 |  |
| 技术部分  （权重40%） | 对本项目的背景和工作内容的理解和分析 | 10 | 根据供应商对本项目的理解程度以及对服务需求的理解、响应程度进行评审：  1.项目理解及需求分析合理、全面，得10分；  2.项目理解及需求分析较合理、较全面，得6分；  3.项目理解及需求分析不合理、不全面，得3分；  4.其他或不提供不得分。 |  |
| 开展此项工作的优势与有利条件 | 12 | 根据供应商关于其承接本项目的业务能力和优势的相关阐述进行评审：  1.阐述详细、合理，具有开展本项目工作的优势与有利条件，得12分；  2.阐述较合理，具有开展本项目工作的优势与有利条件，得8分；  3.阐述一般，开展本项目工作的优势与有利条件一般，得5分；  4.其他情况或不提供不得分。 |  |
| 技术部分  （权重40%） | 工作进度及质量保障措施 | 13 | 根据供应商对本项目的质量保障措施及方案的可靠性相关阐述进行评审：  1.措施内容全面，程序合理，针对性、操作性强，能充分保障项目推进的，得13分；  2.措施一般，针对性、操作性一般，可基本保障项目推进的，得9分；  3.措施较差，针对性、操作性不强，不能全面保障项目推进的，得5分；  4.其他情况或不提供不得分。 |  |
| 重点分析及  解决方案 | 5 | 根据供应商对本项目的重点、难点分析及解决方案相关阐述进行评审：  1.对本项目的重点分析准确、透彻，解决方案合理可行，得5分；  2.对本项目的重点分析一般，解决方案一般，得2分；  3.对本项目的重点分析不准确，解决方案不会合理，得1分；  4.其他情况或不提供不得分。 |  |
| 合 计 | | | |  |