附件3

综合评分表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **评审部分** | **评审因素** | **评分细则** | **权重** | **分值** |
| 一 | **技术部分** | | | |
|  | 对项目的总体内容和思路 | 总体框架思路清晰、目标明确，对服务的各项工作和要求理解到位，符合本项目要求为优，得10分；  总体框架思路较清晰、目标较明确，基本理解服务的各项工作，基本符合项目要求为良，得6分；  总体框架思路不够清晰、目标不够明确，能但不完全理解服务的各项工作，不完全符合项目要求为一般，得3分；  能提出基本的框架思路，但不清晰，无明确目标，对项目的各项工作理解有偏差为差，得1分。 | 20% | 20分 |
|  | 对项目的理解及认识程度，对项目重点、难点的把握 | 理解充分，满足项目要求，得10分；  理解比较充分，满足项目要求，得6分；  理解一般，得3分；  理解较差，得1分。 | 10% | 10分 |
|  | 组织实施方案（针对本项目提供具体、可行、详细的服务方案，满足项目需求） | 方案可行，针对性强，对比优秀，得10分；  方案一般，针对性一般，对比一般，得6分；  方案较差，针对性较差，对比较差，得3分；  无或其他得0分 | 10% | 10分 |
|  | 组织管理、进度安排、质量和服务的目标和承诺 | 能满足招标人的时间进度要求，质量目标和跟踪服务能满足招标文件和用户的要求，质量、服务等有关承诺具体的为优，得10分；  能满足或基本满足招标人的时间进度要求，质量目标和跟踪服务能满足招标文件和用户的要求，质量、服务等有关承诺一般的为良，得6分；  不能满足招标人时间要求，质量目标和跟踪服务不能满足招标文件和用户的要求的为一般，得3分。 | 10% | 10分 |
|  | 针对本项目的合理化建议 | 有突出重点、难点工作，提出切实可行的合理化建议，得10分；  基本了解重点、难点工作，提出合理化的建议，得6分；  列出重点、难点工作，但提出的建议不够合理，得3分；  不能提出合理化建议得0分。 | 10% | 10分 |
| **二** | **商务部分** | | | |
|  | 2017年至今同类业绩经验 | 2017年至今承接过同类项目的，每提供一项得2分，本项最高得10分。  备注：请附上合同关键页（含签订合同双方的单位名称、合同项目名称、与含签订合同双方的落款盖章、签订日期的关键页）复印件作为同类业绩评价证明资料或提供其他承办重大活动相关证明资料。 | 10% | 10分 |
|  | 投标人的综合实力 | 投标人的业务水平和服务效率高，服务质量好的为优，得5分；  投标人具有一定的业务水平和服务效率，服务质量良好的为良，得3分；  投标人具有一定的组织架构但缺乏合理性，业务水平一般，服务效率较低，服务质量一般的为差，得1分。 | 5% | 5分 |
|  | 本项目团队实力 | 本项目服务人员的数量、资质、经验对比为优得5分；  本项目服务人员的数量、资质、经验对比为良得3分；  本项目服务人员的数量、资质、经验对比为一般得1分。  备注： | 5% | 5分 |
| **三** | **价格部分** | | | |
| 1 | 投标报价 | 价格分应当采用平均价优先法计算，即满足招标文件要求且投标价格的投标报价的平均值为评标基准价，其价格分为满分。其他投标人的价格分统一按照下列公式计算：  投标报价得分=(评标基准价／投标报价)×100  备注：投标报价得分四舍五入后，小数点后保留两位有效数； | 20% | 20分 |
| 合计 |  |  | 100分 | 100% |

备注：

1、招标文件要求提交的与评价指标体系相关的各类有效资料，投标人如未按要求提交的，该项评分为零分。

2、技术、商务评分：评标委员会各成员分值的算术平均值（四舍五入后，小数点后保留两位有效数）。