|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **条款名称** | **评分项** | **分值** | **评分标准** |
| 招标代理服务方案  （满分30分） | 招标代理工作方案 | 20 | （1）对本项目理解准确，招标代理工作方案具体可行、针对性强，能充分体现采购人招标项目特点，内容详细具体、科学合理、专业性强得15-20分；  （2）对本项目有一定理解，招标代理工作方案较简单，基本可行，专业性一般得9-14分；  （3）对本项目理解不够准确，招标代理工作方案有缺漏或缺乏专业性，得1-8分。 |
| 服务质量承诺及保证措施 | 5 | （1）服务质量承诺全面具体，且针对性强，提供了切实可行的保证措施的得4-5分；  （2）服务质量承诺基本完整，但针对性不强或保证措施基本可行的得2-3分；  （3）服务质量承诺有缺漏或不具针对性或保证措施空洞、不可行的得0-1分。 |
| 廉洁承诺及保证措施 | 5 | （1）廉洁承诺具体明确，且有切实可行的保证措施的得4-5分；  （2）廉洁承诺明确，保证措施基本可行的得2-3分；  （3）廉洁承诺不具体或保证措施空洞、不可行的得0-1分。 |
| 综合实力  （满分45分） | 服务能力 | 15 | （1）具有专业化服务配套设施及管理并有质量管理体系、环境管理体系、职业健康管理体系认证证书、信用良好、所获奖项丰富、配备设施完善的，得10-15分。  （2）体系认证证书不全或无管理体系认证证书或公司专业化服务配套设施，所获奖项较少得5-9分。  （3）专业化服务配套设施及管理水平较低或实力较弱得0-4分。 |
| 医院采购重难点分析 | 20 | 1. 能明确的表述医院采购目前存在的问题及风险，并提出明确的解决方案，面对突发事项，例如质疑和投诉，有较好的处理流程和方案的得15-20 2. 医院采购重难点分析针对性不足，存在分析不到位的情况的得9-14分 3. 医院采购重难点分析措施空洞，无具体可行内容的得1-8分 |
| 其他 | 10 | 提供其他增值服务承诺的（例如：专题培训，法律顾问等），每提供一项得2分，满分10分； |
| 相关业绩  （满分10分） | 代理招标服务业绩 | 10 | 2022年至今具有大型医疗设备、医院相关信息化建设项目、工程招标相关业绩每项得1分，满分10分，（注：此项业绩以年度服务协议或中标通知书、入围通知书、中标公告为准。） |
| 项目组成员（10） | 项目组成员 | 10 | 项目组成员包括但不限于：具备中级或以上职称资格的人员不少于 2 人，云南省建设工程招标投标行业协会颁发的《从业人员培训合格证》的人员不少于3人，具备省级或以上政府采购相关培训合格的不少于3人，具备注册造价工程师的人员不少于1人，以上条件均满足的得10分。  不能完全达到以上要求，根据人员专业组成搭配相对合理的，综合考虑人员的职称、证书等情况，进行综合评价打分（0-3分）。  注：项目组成员必须是正式聘用人员，须提供相应资格证书、劳动合同等证明文件。 |
| 代理服务费折扣率（5） | 折扣率 | 5 | 折扣率最高的作为基准分，得满分5分，其他每下降一个百分点扣0.2分，扣完为止。 |