

附件 3:

综合评分法评分细则

(一) 报价人的报价、实施方案、实施进度计划、业绩及履约能力等内容按百分制打分，其中：报价分 40 分、实施方案分 40 分、实施进度计划分 10 分、业绩分 10 分。

(二) 评分细则：(按四舍五入取至小数点后两位)

1. 报价分 (40 分)

(1) 报价有效范围：为总报价及分项报价均低于或等于采购上控价，且经评标小组审定为合理的报价。报价不在有效报价范围内的，报价无效，不再进行详细评审。

(2) 报价合理性评审：评标小组认为报价人的报价明显低于其他报价人的报价，有可能影响服务质量或者不能诚信履约的，可要求其在合理的时间内提供书面说明，必要时提交相关证明材料；报价人不能证明其报价合理性的，评标小组应当将其作为无效投标处理。

有效报价人最低金额

(3) 某报价人价格分 = $\frac{\text{有效报价人最低金额}}{\text{某报价人金额}} \times 40$ 分

2. 实施方案分 (40 分)

根据总体系统实施方案：包含但不限于全部建设功能，与集团现有系统进行对接开发、数据的高效存储和检索，平台系统的运行实施方案等确定各报价人各所属等级并在相应档次内打分。

一档 (25.1-40 分)：全部功能建设、完全实现本地无盘电子化全自动的发票系统、与集团现有系统进行对接开发、开发难度低，对集团下属公司现有业务影响小，具备数据的高效存储和检索能力，有全平台系统的运行实施方案且实施操作性较强。

二档 (10.1-25 分)：报价人提供总体系统解决方案基本满足技术要求。

三档 (0-10 分)：报价人提供的总体系统解决方案简单。

3. 实施进度计划分 (10 分)

具有完善、合理且符合实际情况的实施计划、进度计划。

一档 (5.1-10 分)：具有完善、合理且符合实际情况的实施计划、进度计划，且投入项目的项目组参与人员数量不少于 6 人 (含) (需提供人员报价截止日前半年内任意三个月缴纳社保证明)，项目进度计划在 60 (含) 个自然日内完成项目建设。

二档 (3.1-5 分)：具有符合实际情况的实施计划、进度计划，且投入项目组参与人员数量 6 人 (不含) 以下 (需提供人员报价截止日前半年内任意三个月缴纳社保证明)，项目进度计划在 60 (不含) ~ 80 (含) 个自然日内完成项目建设的。

三档 (0-2 分)：具有简单的实施计划、进度计划但不完善，且投入项目组参与人员

数量 6 人以下（需提供人员报价截止日前半年内任意三个月缴纳社保证明），项目进度计划 80（不含）~90（含）个自然日以上完成项目建设的得。

4. 业绩分（10 分）

自 2019 年起至投标截止时间止，报价人做过类似项目的每个得 5 分，满分 10 分。[报价人在投标文件中提供合同或中标（成交）通知书，并加盖公章，否则不得分]

注：上述业绩须提供合同复印件作为证明材料，否则不得分。

5. 综合得分=报价分+实施方案分+实施进度计划分+业绩分

（四）成交候选报价人推荐原则

1. 评标小组将根据总得分由高到低排列次序（总得分相同时，依次按实施方案高优先、报价低优先、业绩高优先、实施进度计划高优先）并依照次序推荐二名成交候选报价人。采购人应当确定排名第一的成交候选报价人为成交人。除非有法定事由，如排名第一的成交候选报价人放弃中标、因不可抗力不能履行合同或者被查实存在影响成交结果的违法行为等情形，不符合成交条件的，采购人可以按照评标小组会提出的成交候选报价人名单排序依次确定其他成交候选人为成交人，也可以重新采购。

2. 评标小组认为，某报价人的有效报价或者某些分项报价明显不合理或者低于成本，有可能影响服务质量和不能诚信履约的，可要求其在规定的期限内提供书面文件予以解释说明，并提交相关证明材料，否则，评标小组不推荐该报价人为中标候选人。