附件2

综合评分办法

**一、评审原则**

（一）评审小组构成：评审小组由技术评分人员和监督指导人员组成，成员人数为三人以上（含三人）单数。其中，技术、经济等方面的专家不得少于成员总数的三分之二。

（二）评审依据：本评分细则和供应商提交的响应文件。

（三）评审方法：综合评分法。

**二、评审依据**

评审小组将以报价文件为评审依据，对供应商的报价、技术、商务等方面内容按百分制打分。（计分方法按四舍五入取至百分位）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **评分类型** | **评分标准** |
| 1 | 价格分  （10分） | 价格评分的计算方法如下：  1.满足招标文件要求且投标价格最低的投标报价为评标基准价，其价格分为满分（10分）；  2.其他合格投标人的投标报价得分按如下公式计算：投标报价得分=（评标基准价/投标报价）×10%×100。 |
| 2 | 服务实施方案  （40分） | 根据活动的要求和时间进度要求，制定服务实施方案。  一档（0-10分）：方案可行性较差，不能满足采购方的采购需求；  二挡（10-20）：方案可行性一般，基本满足采购方的采购需求；  三档（20-30分）：方案较好，方案可行性较好，能达到采购方的采购需求；  四档（30-40分）：方案优秀，可行性强，完全达到采购方需求，并达到很好的效果。 |
| 3 | 案例分  （40分） | 近3年内在广西区内承接过自治区级大型活动策划执行、会务相关活动，要求提供合同复印件，每个案例10分，有活动经验做得较好的增加5分（获招标单位表扬信等），满分40分。 |
| 4 | 增值服务分  （10分） | 提供增值服务，根据增值服务的价值打分，每项增值服务加5分，满分10分。 |
|  | 总分 | 4项评分合计 |

**三、成交候选人推荐原则**

根据供应商提交的材料进行综合评分，按照得分由高到低顺序得出成交候选人名单，评审得分相同的，按照最后报价（不计算价格折扣）由低到高排序，评审得分且最后报价（不计算价格折扣）相同的，按照技术指标优劣排序。成交原则为排序顺位第一的供应商。如成交供应商因不可抗力提出不能履行合同，顺位选择第二排名的供应商，以此类推。