## **附件一:评标办法**

**国道107线东移开封境一标段（炎黄大道至许昌交界）新建工程交安工程分包招标评标方法**

1.**总 则**

**1.1定义**

1.1.1综合评分法：将投标人报送的投标文件中的企业资质资料、技术方案、经济报价等，按照不同的权重进行评分，汇总得出综合分值的办法。

**1.2适用范围**

1.2.1本评标方法仅适用于国道107线东移开封境一标段（炎黄大道至许昌交界）新建工程交安工程分包招标的招标评标活动。

**1.3与招标文件的关系**

1.3.1本评标方法是本工程招标文件的组成部分之一。

**1.4评标原则**

1.4.1评标工作必须遵循公平、公正、科学、择优的原则。

1.4.2依法评标、严格保密。

1.4.3反对不正当的竞争。

1.4.4定性的结论由招标小组成员按照少数服从多数的原则决定。

**2.评审内容及方法**

**2.1.商务评审**

2.1.1企业资质是否符合招标分包工程要求，上报资料是否齐全、真实、有效。

2.1.2上报拟定管理人员资料是否齐全、真实、有效。

2.1.3所报企业施工业绩是否真实等。

2.1.4详细评分指标见附表1《商务资料评分表》。

**2.2技术评审**

2.2.1评审施工方案是否全面且针对性强，难点、重点把握准确，措施可靠、实用；尤其对重点难点问题的实施方案是否经济、合理、可行。

2.2.2评审施工进度计划及保证措施是否满足合同工期，保证措施、补救措施齐备合理。

2.2.3评审工程质量保证措施、过程控制措施、质量事故处理应急预案是否完整、可行、有效；质量目标是否明确并符合项目实际和招标人要求，能否保证工程按合同要求的质量标准组织实施。

2.2.4评审投入的机械设备是否齐全、符合要求，配置是否合理，能否满足本工程合同中质量目标、工期目标的要求。

2.2.5评审投入的劳动力资源充裕、用工计划完整，材料使用计划合理，能够满足招标要求。

2.2.6评审现场组织机构是否合理，是否齐全高效，职责是否明确合理等。

2.2.7详细评分指标见附表2《施工技术方案评分表》。

**2.3.经济评审**

2.3.1招标人评标小组按照上述要求对投标人商务及技术文件进行评审，投标人商务部分及技术部分打分均超过60分（百分制）、且报价最低的4家投标单位，招标人将与之进行二次议价（满足的投标单位超过4家，则改为对4家单价进行二次议价）。

2.3.2各投标单位确认最终报价后，将按照以下步骤进行经济部分打分：

**（1）确定评标基准价。**最低投标报价作为评标基准价。

**（2）根据各投标单位最终确认报价与基准价的差异值进行评分。**投标人的最终确认报价等于基准价的为最优标，报价得满分。每高于基准价最优值区间1%扣5分，以此类推等比扣减，扣完为止。

2.3.3详细评分指标见附表3《经济报价评分表》。

**2.4.澄清或补正**

2.4.1在评标阶段，招标小组认为必要时，可要求投标人澄清或补正投标文件中的问题，或者要求其补充某些资料，包括单价的分析资料等；对此，投标人不得拒绝。

2.4.2投标人须以书面形式提供澄清或补正文件，并作为投标文件的组成部分。

**2.5.汇总评分结果**

2.5.1招标小组成员负责各自相关内容的评分，并将计算结果加权得分后汇总出各投标单位的最终评分。

投标人综合得分＝A1\*K1+A2\*K2+ A3\*K3（A1、A2、A3分别为商务、技术、经济部分的评分，K1、K2、K3分别为商务、技术、经济部分在综合得分中所占的权重），详见附表4《综合得分表》。

2.5.2评标小组按照最终汇总分数进行排序，推荐出中标备选单位名单，如存在最终得分相同的单位，最终报价低者排名在前。

附表1

**商务资料评分表**

投标单位名称：

| **序号** | **评分项目** | **满分** | **评分标准** | **扣分原因** | **得分** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|
| 1 | 企业营业执照、资质等级、安全生产许可证复印件是否齐全、有效，是否符合招标文件要求 | 12 | 企业营业执照、资质等级、安全生产许可证有复印件的各得2分，没有复印件的那项不得分；证件在有效期的各得2分，不在有效期的那项不得分 | 企业营业执照：（4分）  有□无□ 有效□无效□  资质等级：（4分）  有□无□ 符合□不符合□  安全生产许可证：（4分）  有□无□ 有效□无效□ |  |
| 2 | 工程拟定主要人员结构是否合理、齐全，主要负责人有无类似工程施工履历 | 18 | 人员配置合理的得8分；人员结构齐全的得10分；主要负责人有类似工程施工履历的得10分；主要人员持证情况得10分。否则不得分 | 人员配置：  合 理□ 不合理□  齐 全□ 不齐全□  有 证□ 无 证□  施工经验 有□无□ |  |
| 3 | 有无业绩及相关证明材料 | 30 | 业绩少的得10分；业绩一般的得20分；业绩多的得30分。无业绩或无业绩证明材料的不得分。 | 业绩资料：  很多□ 一般□  很少□ 无□ |  |
| 4 | 与我单位或中建系统是否有合作经历 | 20 | 与我单位有合作经历的加5分，与中建系统有合作经历的加5分，两方面均有合作可同时加分。无合作的不加分。 | 合作经历：  与我单位：有□ 无□  与中建系统：有□ 无□ |  |
| 5 | 信誉是否良好 | 20 | 在上年度在中建系统内部评为优质供应商的得10分，其他得5分。 | 信誉：  优质□ 其他□ |  |
| 6 | 垫资能力及其他优惠条件 | 加分项 | 根据投标人提供的承诺给与一定的加分，上限20分（百分制） |  |  |
| 合 计（100） | | | |  | |

附表2

**施工技术方案评分表**

投标单位名称：

| **序号** | **评分项目** | **满分** | **评分标准** | **选择分值** | **得分** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|
| 1 | 主要施工方案和技术措施 | 20 | 全面且针对性强，难点、重点把握准确，措施先进、可靠实用 | 20 |  |
| 方案较全面针对性较强，难点、重点把握较准确，措施较先进、较可靠实用 | 15 |
| 方案针对性一般，技术措施可行 | 10 |
| 方案针对性不强，技术措施较差 | 5 |
| 2 | 质量保证及措施 | 14 | 措施合理，严谨周密、切实可行 | 14 |  |
| 措施较合理，较严谨周密、切实可行 | 10 |
| 措施一般，计划可行 | 6 |
| 措施及计划较差 | 2 |
| 3 | 进度计划及保障措施；劳动力计划及保证措施 | 14 | 计划及保障措施合理 | 14 |  |
| 计划及保障措施较合理 | 10 |
| 计划及保障措施一般 | 6 |
| 计划及保障措施较差 | 2 |
| 4 | 机械设备配置及保障 | 6 | 方案合理，保障可靠 | 6 |  |
| 方案较合理，保障较可靠 | 4 |
| 方案一般 | 2 |
| 方案较差 | 0 |
| 5 | 对方案或设计优化的合理化建议 | 4 | 方案合理 | 4 |  |
| 方案较差 | 0 |
| 6 | 安全管理及措施；现场文明施工和环保方案 | 18 | 方案合理 | 18 |  |
| 方案一般 | 13 |
| 方案较差 | 8 |
| 方案差 | 3 |
| 7 | 公司对本工程的重视承诺、管理和支持 | 2 | 方案合理 | 2 |  |
| 方案较差 | 0 |
| 8 | 冬季和雨季施工方案 | 5 | 方案合理 | 5 |  |
| 方案较差 | 2 |
| 9 | 施工现场总平面布置 | 2 | 布置合理 | 2 |  |
| 布置较差 | 0 |
| 10 | 成品保护措施和工程保修工作的管理措施和承诺 | 10 | 措施合理、承诺到位 | 10 |  |
| 措施合理、承诺比较到位 | 5 |
| 措施较差、承诺不到位 | 0 |
| 11 | 紧急情况的处理措施、预案以及抵抗风险的措施 | 5 | 措施及方案合理 | 5 |  |
| 措施及方案较合理 | 2 |
| 措施及方案较差 | 1 |
| 合 计（100） | | | |  | |

附表3

**经济报价评分表**

投标单位名称：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 满分 | β值分布 | 分值 | 备注 |
| 评标价 | 100 | 0% | 100 | 等于基准价的报价得分为100，每高于基准价最优值区间1%扣5分，以此类推等比扣减，扣完为止。 |
| 1% | 95 |
| 2% | 90 |
| 3% | 85 |
| 4% | 80 |
| 5% | 75 |
| ….. | 等比递减扣完为止 |
|  | 100 |  | | |

附表4《综合得分表》

**综合得分表**

投标单位名称：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 项　目 | 评分（A） | 权重（K） | 权重后得分（A\*K） | 备注 |
| 1 | 商务得分 | A1= | K1=10% |  |  |
| 2 | 技术得分 | A2= | K2=20% |  |  |
| 3 | 经济得分 | A3= | K3=70% |  |  |
| 最终得分 | | ∑ | |  | |