| **评 审 因 素** | **评 审 标 准** |
| --- | --- |
| 服务体系、规范化管理体系、现场服务、实施方案及售后服务方案（满分13分） | 第一个档次（10-13分）：有完善的服务体系、管理体系，技术服务团队人员能及时响应并解决故障，供货计划安排、质量承诺及保证措施、售后服务能力及服务保障措施、技术方案、培训计划及课程安排、培训师资力量配备、应急预案完善具体，针对性强，有明确的违约责任，现场服务技术力量及人员组成优；第二个档次（5-9分）：有规范的服务体系、管理体系，供货计划安排、质量承诺及保证措施、售后服务能力及服务保障措施、技术方案、培训计划及课程安排、培训师资力量配备、应急预案具体可行，有一定的针对性，有明确的违约责任，现场服务技术力量及人员组成良好；第三个档次（0-4分）：服务体系、管理体系规范性一般，供货计划安排、质量承诺及保证措施、售后服务能力及服务保障措施、技术方案、培训计划及课程安排、培训师资力量配备、应急预案基本可行，但缺乏针对性，违约责任不具体，现场服务技术力量及人员组成一般。 |
| 技术参数（满分50分） | 第一个档次(39-50分)：响应设备性能、技术参数、配置等主要指标完全满足科室临床业务开展需求，参与谈判人员充分了解产品技术指标、操作和使用，提供设备耗材、维保、易损易耗件报价且价格对比其他响应供应商性价比较高；第二个档次(27-38分)：响应设备性能、技术参数、配置等主要指标一般满足科室临床业务开展需求，参与谈判人员一般了解产品技术指标、操作和使用，提供设备耗材、维保、易损易耗件报价且价格对比其他响应供应商性价比一般；第三个档次(26-15分)：响应设备性能、技术参数、配置等主要指标不能满足科室临床业务开展需求，参与谈判人员不了解产品技术指标、操作和使用，未提供设备耗材、维保、易损易耗件报价且价格。 |
| 交货期（满分2分） | 根据投标文件对商务指标中交货期的响应程度进行评分，满足要求得2分，不满足不得分。 |
| 质保期（满分3分） | 质保4年得基础分2分，每增加一年（12个月，不足12个月的不计）加1分，加满为止。 |
| 业绩(满分2分) | 2022年至今投标产品的业绩，提供2个得基础分1分，每增加一个得1分，满分2分。（以2022年至今签订合同或发票或中标通知书等能证明业绩的复印件作为证明材料，加盖公章） |
| 投标报价（满分30分） | 投标报价得分=（评标基准价/投标报价）\*30 |