

	2、能充分了解项目建设背景与业务诉求,有能力完成整个项目的得3—4分,能力一般或表述不够充分的得1—2分,没有不得分。	
	投标人应在投标方案里对招标文件中要求的系统间数据对接兼容的相关要求给出响应。满分3分,完全响应招标文件得3分;每缺一项扣1分,扣完为止。	3
...
合计		100

注:评分分值保留小数点后两位,小数点后三位“四舍五入”

6. 独立成本估算,即俗称的“标底”。买方自己要预判一下完成合同工作将需要多少钱。

7. 供方选择标准,即评标标准。主要的评标程序和标准应该写入招标文件。

汇编成招标文件包。把采购工作说明书、招标文件、主要的供方选择标准等汇编成招标文件包,以便在实施采购过程中向潜在供应商发放。

(2. 实施采购管理比较重要的内容)

本过程是按采购管理计划和采购策略中规定的采购方法,开展实际的招标采购(包括招标、投标、评标和授标这四个环节),签订采购合同。

以招投标方式进行的采购,实施采购过程包括**招标、投标、评标和授标**四个环节。

(1) **招标**。买方发出招标文件,邀请潜在卖方要约。竞争招标,应该在公共媒体上发布。邀请招标,应该在有限范围内发布。直接采购,则只需要向特定厂家发出采购消息。

(2) **投标**。潜在卖方购买招标文件之后,根据招标文件编制投标文件。在编制投标文件的过程中,潜在卖方会对招标文件有各种疑问。招标方应该通过投标人会议,给他们提问的机会,并回答他们的问题。在投标人会议期间,招标方也可以带潜在卖方考察项目现场。

(3) **评标**。招标方收到投标文件后,就要按既定的评标程序和标准开展评标工作。评标工作通常由专门的评标委员会进行。常用的评标方法包括:

● **加权打分法**:用具有不同权重的各评标标准,对各投标文件进行打分,然后加权汇总,得到各潜在卖方的排名顺序。选择得分最高的潜在卖方中标。

● **筛选系统**:通过多轮过滤,逐步淘汰达不到既定标准的投标商,直到剩下一家。用于淘汰的标准逐轮提高。最后剩下的那家,就是中标者。

● **独立估算**:把潜在卖方的报价与买方事先编制的独立成本估算进行比较,选择与标底最接近的报价中标。

(4) **授标**。在确定中标者之前,需要与潜在卖方进行谈判。谈判的目的是要与潜在卖方加深了解,得到公平、合理的价格,为以后可能的合同关系奠定良好基础。基于评标委员会的推荐,招标方的高级管理层正式批准某投标方中标,与其订立合同。

(3. 控制采购管理比较重要的内容)

合同关闭最好写一下,是指关闭单次采购的合同

合同收尾要做的主要工作包括:

- **产品核实**。是否所有合同工作都已按要求完成?产品是否符合要求?
- **可交付成果验收**。按合同规定的验收程序与标准,对合同、可交付成果进行最终验收。
- **财务结算**。结算合同最终价款,支付最终款项,更新项目财务记录。
- **退还保证金或担保函**(如保留金、履约担保)。