

陶瓷外壳表面处理生产线技术指标书

1. 生产线用途：

外壳挂镀镍、金，镀出合格的镀层。

*限价：2000000 元人民币以内。

2. 生产线布局要求：

场地空间长 35 米 × 宽 4 米 × 高 3.5 米，直线结构形式，挂具为笼挂形式。

3. 工艺流程要求：

上挂→超声波除油→热水洗→四联水洗活化→超声波热水洗→双联水洗→冲击镍→双联水洗→氨镍 1-2→氨镍 3-4→双联回收水洗→暗镍 1-2→暗镍 3-4→四联回收水洗→化学镍→化学镍→三联水洗→四联水洗回收→超声波热水洗→四联水洗→预镀金→双联回收→四联水洗→厚镀金 1→厚镀金 2→厚镀金 3→三联回收水洗→超声波热水洗→水洗→超声波热水洗→双联水洗→热水洗→热风切→下挂

4. 机架材质：

304 不锈钢材质，做好防腐处理。

5. 行车要求：

单臂， PLC 开放式控制。

6. 槽体要求：

超声波和化学镍槽体为 316 不锈钢，其它阻燃 PP 板，加热槽体配铁氟龙加热器，配置防干烧温度控制系统。

7. 控制系统及电气元件要求：

三菱 PLC 及变频器；施耐德或正泰电气元件。

8. 镀金阳极要求：

铂金网。

9. 整流器要求：

带 485 工控接口，显示电流精准到小数点后两位；镀金需要双脉冲，其余为普通整流器。

10. 管道要求：

UPVC 供水管道；废水排水分酸碱、含镍、含氰三路 PUV 管道。

11. 抽风管道要求：

分酸雾、含氰两路，阻燃 PP 材料。

12. 生产线安装调试要求：

整体美观、实用；操作安全、方便；负责调试生产出合格镀层。

13. 培训要求：

必须对操作人员进行岗前理论培训和在岗技能培训。

14. 工艺验收指标：

厂家负责买方调试生产工艺，满足买方需要的工艺参数，以技术协议验收指标为依据。

15. 零配件

15.1 提供随机的备件。清单中应包括零部件名称、数量、单价及制造厂商。

15.2 合同签订后，提供设备的详细安装尺寸图、电气安装参数以及

需要的其他设备安装的技术文件。

16. 其他要求

16.1 投标商免费提供设备的安装调试和验收。

16.2 投标商免费提供技术培训，培训能使受训人员熟练掌握设备的操作，并能解决一般的故障。

17. 交货期：合同签订后 90 日内。

18. 目的地：山东省济南市长清区平安街道经十西路 13856 号晶恒微电子功率半导体产业基地。

19. 质量保证与售后

设备的保修期限为正式验收合格之日起 12 个月。期间由乙方负责免费维护设备及所有零部件更换（易损易耗除外）。如有设备品质异常，乙方售后服务人员应在收到甲方通知后的 1 小时内线上快速响应，如需前往甲方现场，

根据甲方所在区域确定到达现场时间：山东省内 24 小时内抵达甲方现场，国内其余区域 48 小时内抵达甲方现场。

20. 保密义务

20.1 甲乙双方在技术、商务洽谈过程中知悉的技术、商业及其他各类信息，未经对方书面许可，任何一方均不得向第三方泄露。

20.2 在本项目合作中，甲乙双方均须履行项目方案、技术文档的保密义务。

注：任何未标记为机密信息的数据、信息不等于非机密信息。

21. 付款方式及供货资料要求

21.1 付款方式:

合同含税总价执行如下。

- 预付款为合同总价款的 30%。合同签毕, 30 日内支付到账。
- 验收款为合同总价款的 60%, 验收合格后, 乙方开具设备总额包含 13%增值税专用发票。甲方 30 日内支付到账;
- 尾款为合同总价款的 10%。验收合格后, 12 个月内支付到账。

22. 配件

供方提供的货物中应包含投标设备的备件包, 其报价应包含在投标总价之中。备件包必须包括设备一年使用中的消耗品、易损零配件。

23. 纸质资料:

- 中文说明书、操作手册 (需供方盖骑缝章)
- 装箱清单 (需供方盖章)
- 物流单
- 合格证 (需供方盖章)
- 出厂检验报告 (需供方盖章)
- 安装调试报告 (需供方签字或盖章)
- 培训记录 (需供方签字或盖章)
- 电子版资料 (需厂家提供 U 盘):
- 中文说明书
- 操作手册
- 维护保养手册
- 维修手册 (含部件装配维修图册)、设备基础图。

24. 铭牌规范：

所有供货设备须设置永久性铭牌，铭牌载明的设备名称、规格型号、制造商等信息，须与合同约定内容严格一致。

25. 标书编制：

本项目附件含《招标评分表》。投标人须仔细研读评分细则，按评分标准逐项应答，确保所提供资料真实、准确、有效，对所填内容的真实性、完整性负责。

26. 实质性要求：

技术参数中若标注“*”号的条款为实质性响应要求（关键指标），均属不可偏离条款。若投标设备无法满足其中任意条款，将直接导致投标无效（废标）。

济南晶恒电子有限责任公司招采项目评分表

评分标准		投标企业名称	分值	1	2	3
投标报价	以总价评标基准值为基础，报价与该基准值进行比较，相同得满分；作商比较，每高1%扣1分，扣完为止；作商比较，每低1%扣0.5分，扣完为止。		30			
销售业绩	投标人提供近三年同系列产品在中国大陆市场的业绩，须附业绩合同复印件，每提供一个业绩合同得1分，满分5分。如为代理商投需提供代理商所代理品牌的销售业绩。		5			
产品渠道	投标人为投标产品制造商得1分，代理商得0.5分。		1			
核心品牌	根据供应商所列核心系统或配件型号，结合市场行情，品牌影响力等多维因素综合评判，满分6分。		6			
技术响应	结合参数响应情况、设备设计或技术方案满足程度综合评判，满分50分。（优秀40-50，良好30-40，一般20-30）		50			
供货周期	是否满足招标要求的交货期，满足得4分，每延长1月，扣1分，扣完为止。		4			
售后服务	根据供应商质保响应速度、备品备件保障、售后服务方案、软件升级保障等方面进行综合评价，描述完整全面得4分。		4			
合计			100			

总价评标基准值：有效投标人未超过5家时，所有有效投标人报价的算术平均值为基准值；超过5家(含5家时)去掉一个最高值和一个最低值后的算术平均值为基准值；超过10家(含10家时)去掉两个最高值和两个最低值后的算术平均值为基准值；超过15家(含15家时)去掉三个最高值和三个最低值后的算术平均值为基准值。

得分公式：偏离% = (报价 ÷ 基准值 - 1) × 100%，扣分 = 正偏离绝对值 × 1 或 负偏离绝对值 × 0.5，最终得分 = 30 - 扣分。

评审人员签字：