

Mục 3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Sử dụng tiêu chí đạt/không đạt hoặc phương pháp chấm điểm để xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật.

Việc xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật dựa trên yêu cầu về các sản phẩm đầu ra được nêu tại Chương V, thông tin về kết quả thực hiện hợp đồng của nhà thầu theo quy định tại Điều 19 và Điều 20 của Nghị định số 214/2025/NĐ-CP và các yêu cầu khác nêu trong E-HSMT. Căn cứ vào từng gói thầu cụ thể, khi lập E-HSMT, Chủ đầu tư phải cụ thể hóa các tiêu chí làm cơ sở đánh giá về kỹ thuật bao gồm:

- Tính hiệu quả của việc cung cấp dịch vụ;
- Mức độ hiểu biết về tính chất và mục đích công việc;
- Tính hợp lý và khả thi của kế hoạch, các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức cung cấp dịch vụ;
- Mức độ đáp ứng hệ thống đảm bảo chất lượng và phương pháp thực hiện;
- Mức độ đáp ứng các yêu cầu về tiêu chuẩn thực hiện dịch vụ;
- Tiến độ thực hiện gói thầu đáp ứng yêu cầu của E-HSMT;
- Bảo đảm điều kiện vệ sinh môi trường và các điều kiện khác như phòng cháy, chữa cháy, an toàn lao động (nếu có);
- Mức độ đáp ứng các yêu cầu về bảo hành, bảo trì (nếu có);
- Tiêu chí đấu thầu bền vững (nếu có): các yếu tố thân thiện môi trường (nếu có) như: việc sử dụng các vật tư, vật liệu; biện pháp tổ chức thi công; dây chuyền, công nghệ thi công và các yếu tố khác (nếu có);
- Thông tin về kết quả thực hiện hợp đồng của nhà thầu theo quy định tại Điều 19 và Điều 20 của Nghị định số 214/2025/NĐ-CP;
- Trường hợp cần yêu cầu về xuất xứ vật tư, vật liệu, nguyên liệu phục vụ cho gói thầu dịch vụ phi tư vấn thì Chủ đầu tư quy định xuất xứ của vật tư, vật liệu, nguyên liệu theo nhóm nước, vùng lãnh thổ quy định tại khoản 2 Điều 44 của Luật Đấu thầu. Nhà thầu phải chào vật tư, vật liệu, nguyên liệu theo đúng yêu cầu về xuất xứ hoặc xuất xứ Việt Nam, kể cả trong trường hợp xuất xứ theo nhóm nước, vùng lãnh thổ mà Chủ đầu tư yêu cầu không có Việt Nam; nhà thầu chào vật tư, vật liệu, nguyên liệu không có xuất xứ theo yêu cầu của E-HSMT hoặc không phải xuất xứ Việt Nam thì sẽ bị loại. Trường hợp Chủ đầu tư yêu cầu nhà thầu chào vật tư, vật liệu, nguyên liệu xuất xứ Việt Nam theo quy định tại điểm e khoản 3 Điều 10 của Luật Đấu thầu thì nhà thầu chào vật tư, vật liệu, nguyên liệu không phải là xuất xứ Việt Nam sẽ bị loại;
- Các yếu tố cần thiết khác.

Đánh giá theo phương pháp đạt/không đạt¹:

Căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu mà xác định mức độ yêu cầu đối với từng nội dung. Đối với các tiêu chí đánh giá tổng quát, chỉ sử dụng tiêu chí đạt, không đạt. Đối với các tiêu chí chi tiết cơ bản trong tiêu chí tổng quát, chỉ sử dụng tiêu chí đạt, không đạt; đối với các tiêu chí chi tiết không cơ bản trong tiêu chí tổng quát, ngoài tiêu chí đạt, không đạt, được áp dụng thêm tiêu chí chấp nhận được nhưng không được vượt quá 30% tổng số các tiêu chí chi tiết trong tiêu chí tổng quát đó.

Tiêu chí tổng quát được đánh giá là đạt khi tất cả các tiêu chí chi tiết cơ bản được đánh giá là đạt và các tiêu chí chi tiết không cơ bản được đánh giá là đạt hoặc chấp nhận được.

E-HSMT được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật khi có tất cả các tiêu chí tổng quát đều được đánh giá là đạt.

TT	Tiêu chuẩn	Tiêu chí đánh giá
I	Giải pháp và phương pháp luận	
1	Hiểu rõ mục đích gói thầu	
	- Nhà thầu hiểu rõ về gói thầu và trình bày chi tiết từng vấn đề liên quan đến gói thầu.	Đạt
	- Nhà thầu không trình bày hiểu biết về gói thầu hoặc có trình bày nhưng sơ sài hoặc thiếu nội dung cơ bản.	Không đạt
2	Cách tiếp cận và phương pháp luận	
	- Nhà thầu trình bày một cách rõ ràng chi tiết, phù hợp với phạm vi cung cấp dịch vụ của gói thầu.	Đạt
	- Nhà thầu không trình bày hoặc có trình bày nhưng sơ sài hoặc thiếu nội dung hoặc không phù hợp với yêu cầu của gói thầu.	Không đạt
3	Kế hoạch và tiến độ thực hiện gói thầu	
	- Nhà thầu có đề xuất kế hoạch triển khai thực hiện nhiệm vụ một cách hợp lý, rõ ràng và phù hợp với phạm vi gói thầu.	Đạt
	- Nhà thầu không có đề xuất kế hoạch triển khai thực hiện hoặc có thể xuất nhưng không hợp lý, rõ ràng và phù hợp với phạm vi gói thầu.	Không đạt
II	Giải pháp kỹ thuật thực hiện gói thầu	
1	Số lượng, Chất lượng dịch vụ cung cấp	
	- Nhà thầu có bảng chào đáp ứng các hạng mục theo - Chương V của E-HSMT.	Đạt

¹ Trường hợp áp dụng phương pháp này thì xoá bỏ Khoản 3.1. Đánh giá theo phương pháp chấm điểm.

	- Nhà thầu không có bảng chào đáp ứng các hạng mục theo - Chương V của E-HSMT.	Không đạt
2	Giải pháp thi công thực hiện gói thầu của Nhà thầu	
2.1	Khả năng huy động nhân sự thực hiện gói thầu	
	- Đáp ứng đầy đủ theo yêu cầu tại Chương III của E-HSMT.	Đạt
	- Không đáp ứng đầy đủ theo yêu cầu tại Chương III của E-HSMT.	Không đạt
2.2	Khả năng huy động máy móc, thiết bị chủ yếu thực hiện gói thầu	
	- Đáp ứng đầy đủ theo yêu cầu tại Chương III của E-HSMT.	Đạt
	- Không đáp ứng đầy đủ theo yêu cầu tại Chương III của E-HSMT.	Không đạt
2.3	Đảm bảo an ninh thông tin	
	- Nhà thầu đề xuất phương án chi tiết và phù hợp, đảm bảo an ninh thông tin trong quá trình triển khai gói thầu.	Đạt
	- Nhà thầu không có đề xuất hoặc có đề xuất nhưng chưa chi tiết và phù hợp, đảm bảo an ninh thông tin trong quá trình triển khai gói thầu.	Không đạt
III	Thời gian thực hiện	
1	Thời gian thực hiện hợp đồng	
	- 12 tháng	Đạt
	- Ít hơn hoặc lớn hơn 12 tháng	Không đạt
2	Thời gian giao hàng	
	- Nhà thầu cam kết giao hàng sau 2 giờ 00 phút kể từ thời điểm Bản In báo Thanh tra năm 2025 chuyển file PDF nội dung ấn phẩm.	Đạt
	- Nhà thầu không cam kết.	Không đạt
	Kết luận	
	Cả các tiêu chuẩn trên đều xác định là “đạt”	Đạt
	Một trong các tiêu chuẩn trên được xác định là “không đạt”	Không đạt

Mục 4. Tiêu chuẩn đánh giá về tài chính

Căn cứ tính chất, quy mô của từng gói thầu cụ thể mà lựa chọn một trong các phương pháp dưới đây cho phù hợp:

4.1. Phương pháp giá thấp nhất¹:

¹ Trường hợp áp dụng phương pháp này thì xóa bỏ Khoản 4.2. Phương pháp giá đánh giá.

Cách xác định giá thấp nhất theo các bước sau đây:

Bước 1. Xác định giá dự thầu, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có);

Bước 2. Xác định ưu đãi (nếu có) theo quy định tại Mục 28 E-CDNT

Bước 3. Xếp hạng nhà thầu: E-HSĐT có giá dự thầu, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có), sau ưu đãi (nếu có) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất.

4.2. Phương pháp giá đánh giá¹:

Cách xác định giá đánh giá theo các bước sau đây:

Bước 1. Xác định giá dự thầu, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có);

Bước 2. Xác định giá đánh giá:

Việc xác định giá đánh giá được thực hiện theo công thức sau đây:

$$G_{\text{ĐG}} = G \pm \Delta_G + \Delta_{\text{ƯĐ}}$$

Trong đó:

- G là giá dự thầu sau khi trừ đi giá trị giảm giá (nếu có);
- $\Delta_{\text{ƯĐ}}$ là giá trị phải cộng thêm đối với đối tượng không được hưởng ưu đãi theo quy định tại Mục 28 E-CDNT;
- Δ_G là giá trị các yếu tố được quy về một mặt bằng, bao gồm :
 - + Chi phí lãi vay (nếu có);
 - + Chất lượng dịch vụ;
 - + Đấu thầu bền vững (nếu có): *_____ [Trường hợp áp dụng tiêu chí này, Chủ đầu tư, tổ chuyên gia cần lượng hóa thành tiền một đơn vị chênh lệch của thông số, chỉ số về môi trường, xã hội...so với mức yêu cầu tối thiểu. Trường hợp ưu tiên dịch vụ được chứng nhận nhân sinh thái và tương đương thì cần quy định cụ thể];*
 - + Thông tin về kết quả thực hiện hợp đồng của nhà thầu theo quy định tại Điều 19 và Điều 20 của Nghị định số 214/2025/NĐ-CP;
 - + Các yếu tố khác (nếu có).

Bước 3. Xếp hạng nhà thầu: E-HSĐT có giá đánh giá thấp nhất được xếp hạng thứ nhất.

Mục 5. Phương án kỹ thuật thay thế trong E-HSĐT (nếu có)

Trường hợp cho phép nhà thầu đề xuất phương án kỹ thuật thay thế theo quy định tại Mục 12 E-CDNT, E-HSĐT sẽ được đánh giá như sau: _____ *[ghi các tiêu chí, tiêu chuẩn đánh giá đối với phương án kỹ thuật thay thế].*

Mục 6. Trường hợp gói thầu chia thành nhiều phần độc lập (nếu có)

¹ Trường hợp áp dụng phương pháp này thì xóa bỏ Khoản 4.1. Phương pháp giá thấp nhất.

Trường hợp gói thầu được chia thành nhiều phần độc lập thì trong E-HSMT phải nêu rõ tiêu chuẩn và phương pháp đánh giá đối với từng phần hoặc nhiều phần để các nhà thầu tính toán phương án chào thầu theo khả năng của mình. Việc đánh giá E-HSMT và xét duyệt trúng thầu sẽ được thực hiện trên cơ sở bảo đảm tổng giá đề nghị trúng thầu của gói thầu là thấp nhất (đối với gói thầu áp dụng phương pháp giá thấp nhất); tổng giá đánh giá của gói thầu là thấp nhất (đối với gói thầu áp dụng phương pháp giá đánh giá) và giá đề nghị trúng thầu của cả gói thầu không vượt giá gói thầu được duyệt mà không so sánh với ước tính chi phí của từng phần.