

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ DỰ THẦU

Gói thầu dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗ trợ



Giá thấp nhất

- Đối tượng: các gói thầu có đề xuất kỹ thuật, tài chính, thương mại được coi cùng một mặt bằng khi đáp ứng yêu cầu hồ sơ mời thầu
- Đáp ứng yêu cầu kỹ thuật + Giá dự thầu thấp nhất (sau sửa lỗi, hiệu chỉnh, trừ giá trị giảm giá)



Giá đánh giá

- Đối tượng: gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, phi tư vấn, hỗn hợp áp dụng đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế hoặc chào hàng cạnh tranh, và các chi phí quy đổi được cùng một mặt bằng cho cả vòng đời sử dụng
- Giá đánh giá thấp nhất (giá đã được sửa lỗi, hiệu chỉnh, trừ đi giảm giá, cộng với các yếu tố quy đổi trên cùng mặt bằng cho cả vòng đời)



Kết hợp giữa kỹ thuật và giá

- Đối tượng: (1) gói thầu công nghệ thông tin, viễn thông, bảo hiểm; (2) gói thầu hàng hóa, xây lắp có đặc thù, yêu cầu kỹ thuật cao mà không áp dụng được phương pháp giá đánh giá và gói thầu cần xem xét trên cơ sở chú trọng tới các yếu tố kỹ thuật và giá
- Giá tổng hợp cao nhất (giá trên cơ sở kết hợp giữa điểm kỹ thuật và điểm giá)

Gói thầu dịch vụ tư vấn

Giá thấp nhất

- Đối tượng: gói thầu tư vấn đơn giản, gói thầu tư vấn có quy trình thực hiện rõ ràng theo các tiêu chuẩn có sẵn
- Đáp ứng yêu cầu kỹ thuật + Giá dự thầu thấp nhất (sau sửa lỗi, hiệu chỉnh trừ giảm giá)

Giá cố định

- Đối tượng: gói thầu tư vấn đơn giản, gói thầu tư vấn có quy trình thực hiện rõ ràng theo các tiêu chuẩn có sẵn
- Đáp ứng yêu cầu kỹ thuật + Giá dự thầu không vượt quá giá gói thầu (sau sửa lỗi, hiệu chỉnh, trừ giảm giá) + Điểm kỹ thuật cao nhất

Kết hợp kỹ thuật và giá

- Đối tượng: gói thầu tư vấn chú trọng tới cả chất lượng và chi phí thực hiện gói thầu
- Điểm tổng hợp cao nhất. Điểm tổng hợp = điểm kỹ thuật (70-80%) + điểm giá (20-30%)

Kỹ thuật

- Đối tượng: gói thầu yêu cầu kỹ thuật cao, đặc thù
- Đáp ứng yêu cầu kỹ thuật + Đạt điểm kỹ thuật cao nhất. Nhà thầu này được mời đến mở hồ sơ để xuất tài chính làm cơ sở thương thảo hợp đồng