

Mục 3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Đánh giá theo phương pháp đạt/không đạt :

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.

Nội dung đánh giá		Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt
1. Đặc tính kỹ thuật và tiêu chuẩn kỹ thuật của hàng hóa	<ul style="list-style-type: none">- Tất cả hàng hoá chào thầu phải có đặc tính, thông số kỹ thuật, tiêu chuẩn sản xuất, tiêu chuẩn chế tạo và công nghệ hoàn toàn phù hợp đáp ứng yêu cầu của E-HSMT.- Đáp ứng theo yêu cầu kỹ thuật của hàng hoá tại Chương V của E-HSMT.- Nhà thầu phải chào thầu rõ ràng nhãn hiệu hàng hóa, nguồn gốc xuất xứ, chủng loại, ký mã hiệu, model, tình trạng và năm sản xuất của thiết bị dự thầu.- Chứng chỉ ISO 22000, Bảng tự công bố sản phẩm- Kết quả thử nghiệm chất lượng từng loại sản phẩm do Cơ quan có thẩm quyền cấp còn thời hạn hoặc cam kết phối hợp kiểm nghiệm trong trường hợp có yêu cầu phục vụ đánh giá E-HSMT, mọi chi phí kiểm nghiệm do nhà thầu chi trả.	Đạt
	Không đáp ứng 1 trong các yêu cầu trên	Không đạt
	<ul style="list-style-type: none">- Có thuyết minh đầy đủ các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức cung cấp, lắp đặt hàng hóa	Đạt

2. Giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức cung cấp, lắp đặt hàng hóa	hợp lý và hiệu quả kinh tế theo yêu cầu và chỉ dẫn kỹ thuật nêu trong E-HSMT - Nhà thầu cam kết cung cấp phần quà có chia sẵn thành từng phần trước khi giao hàng	
	Không đáp ứng yêu cầu trên	Không đạt
3. Tiến độ cung cấp hàng hóa		
3.1. Tiến độ giao hàng	Đáp ứng yêu cầu E-HSMT và kế hoạch tiến độ triển khai chi tiết, các công việc cần thực hiện nhưng phải bảo đảm phù hợp với tiến độ của gói thầu. Có cam kết giao hàng theo tiến độ yêu cầu của chủ đầu tư theo từng hạng mục hàng hoá của E-HSMT. Có bảng tiến độ chi tiết, phù hợp, đáp ứng tiến độ giao hàng theo E-HSMT	Đạt
	Không đáp ứng yêu cầu E-HSMT Không lập bảng kế hoạch tiến độ triển khai chi tiết, các công việc cần thực hiện và không phù hợp với tiến độ của gói thầu)	Không đạt
3.2 Địa điểm giao hàng	Tại các điểm theo yêu cầu của E-HSMT	Đạt
	Không đúng theo địa điểm theo yêu cầu của E-HSMT hoặc không nêu	Không đạt
4. Cung cấp hàng mẫu		
Cung cấp hàng mẫu	Nhà thầu cung cấp hàng mẫu đáp ứng theo yêu cầu của E-HSMT.	Đạt
	Không đáp ứng yêu cầu trên	Không đạt
4. Uy tín của nhà thầu		
4.1 Uy tín của nhà thầu trong thời gian 05 năm trở lại đây tính đến thời điểm đóng thầu.	- Nhà thầu chưa vi phạm lỗi không thương thảo hợp đồng. - Nhà thầu chưa vi phạm lỗi có quyết định trúng thầu nhưng không tiến hành hoàn thiện, ký kết hợp đồng.	Đạt
	Không đáp ứng tất cả các yêu cầu trên	Không đạt

4.2 Uy tín của nhà thầu thông qua việc thực hiện các hợp đồng trong thời gian 05 năm trở lại đây tính đến thời điểm đóng thầu.	– Không có hợp đồng chậm tiến độ bị chủ đầu tư xử phạt vi phạm hợp đồng. – Không có hợp đồng bỏ dở do lỗi của nhà thầu. – Nhà thầu không bị chủ đầu tư/bên mời thầu hoặc cơ quan có thẩm quyền kết luận hoặc ra thông báo nhà thầu có hành vi gian lận cung cấp thông tin không trung thực trong đấu thầu theo quy định hiện hành.	Đạt
	Không đáp ứng tất cả các yêu cầu trên	Không đạt
KẾT LUẬN	ĐẠT TẤT CẢ CÁC NỘI DUNG TRÊN	ĐẠT
	KHÔNG ĐẠT MỘT TRONG CÁC NỘI DUNG TRÊN	KHÔNG ĐẠT

* Ghi chú: Nhà thầu được đánh giá là đạt yêu cầu về kỹ thuật khi tất cả các tiêu chuẩn được đánh giá là đạt. Trường hợp nhà thầu không đạt một trong các tiêu chuẩn thì được đánh giá là không đạt và không được xem xét, đánh giá bước tiếp theo. Các trường hợp yêu cầu nhà thầu thuyết minh đầy đủ, rõ ràng, chi tiết thì không chấp nhận cam kết mà phải có thuyết minh theo yêu cầu

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 nhất:

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

- Trường hợp Mục 13.5 E-BDL quy định nhà thầu chào theo Mẫu số 12.1 (12.1A hoặc 12.1B hoặc 12.1C) Chương IV:

Bước 1. Xác định giá dự thầu, giá dự thầu sau giảm giá (nếu có);

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

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

- Trường hợp Mục 13.5 E-BDL quy định nhà thầu chào theo Mẫu số 12.2 (12.2A hoặc 12.2B hoặc 12.2C) Chương IV:

Bước 1. Xác định giá dự thầu không bao gồm thuế, phí, lệ phí liên quan đến nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có), thuế VAT, sau khi giảm giá (nếu có);

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

Bước 3. Xếp hạng nhà thầu: E-HSĐT có giá dự thầu không bao gồm thuế, phí, lệ phí liên quan đến nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có), thuế VAT, sau khi trừ đi giá trị giảm giá (nếu có), cộng giá trị ưu đãi (nếu có) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất.