



BỘ KẾ HOẠCH
VÀ ĐẦU TƯ

DỰ ÁN “QUỸ CHUẨN BỊ DỰ ÁN”



NGÂN HÀNG
THẾ GIỚI

ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ DỰ THẦU

Mục tiêu của khóa tập huấn

- Giúp Tổ chuyên gia đấu thầu và Cơ quan ra quyết định phê duyệt làm quen với Thủ tục đánh giá thầu
- Giúp Tổ chuyên gia đấu thầu và Cơ quan ra quyết định phê duyệt làm quen với các tiêu chí đánh giá thầu
- Giúp Tổ chuyên gia đấu thầu và Cơ quan ra quyết định phê duyệt làm quen với các biểu mẫu được sử dụng để lập Báo cáo đánh giá kỹ thuật

Nội dung chính

- Tổ chuyên gia đấu thầu là nhóm các chuyên gia được Bên vay chỉ định để đánh giá các Đề xuất kỹ thuật và Đề xuất tài chính.
- Tổ chuyên gia đấu thầu không được phép thay đổi, điều chỉnh hay chỉnh sửa Điều khoản tham chiếu (ToR).
- Tổ chuyên gia đấu thầu không được phép điều chỉnh các tiêu chí đánh giá được thể hiện trong Hồ sơ dữ liệu.

3

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

Các Đề xuất kỹ thuật của Tư vấn là sản phẩm trí tuệ do vậy việc đánh giá phải dựa trên các kiến thức chuyên môn của các chuyên gia giỏi và công minh.

Việc đánh giá phải dựa trên kiến thức chuyên ngành kỹ thuật và phải khách quan, tuân thủ nghiêm ngặt các thủ tục và tiêu chí đánh giá được thể hiện trong Hồ sơ mời thầu, và cung cấp đủ thông tin cho mỗi ý kiến đánh giá và số điểm cho nội dung nào đó.

4

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

- Kinh nghiệm chuyên môn
- Thông thuộc với công tác lựa chọn và đánh giá
- Công minh

5

Tiếp nhận và Mở các Hồ sơ dự thầu

- Theo Yêu cầu của Quy trình tuyển chọn trên cơ sở chất lượng và chi phí (QCBS), Đề xuất kỹ thuật và Tài chính sẽ phải nộp đồng thời.
- Các Hồ sơ dự thầu sẽ được gửi đến một địa điểm được chỉ định (địa chỉ chính xác, văn phòng, và số phòng để tránh nhầm lẫn) chậm nhất theo ngày giờ được yêu cầu trong Hồ sơ mời thầu.
- Sau khi đã nhận đủ các đề xuất kỹ thuật và tài chính, các cán bộ được chỉ định của Bên vay sẽ ngay lập tức mở các đề xuất kỹ thuật sau khi hết hạn nhận hồ sơ.

6

Tiếp Nhận và Mở các Hồ sơ dự thầu (tiếp theo)

- Họ sẽ kiểm tra niêm phong của các phong bì chứa Đề xuất kỹ thuật và đặt chúng vào một nơi an toàn dưới sự giám sát của một cán bộ được chỉ định (kiểm toán viên, cán bộ pháp lý).
- Bên vay nên ghi lại ngày và giờ họ nhận được các Hồ sơ dự thầu và thời điểm gửi các hồ sơ đến Tổ chuyên gia đấu thầu.

7

Tiếp Nhận và Mở các Hồ sơ dự thầu (tiếp theo)

- Lập biên bản công tác mở các đề xuất kỹ thuật, gồm cả danh sách các công ty đã nộp đề xuất. Các đề xuất kỹ thuật sẽ được chuyển đến Tổ chuyên gia đấu thầu để đánh giá.

8

Thủ tục đánh giá các Đề xuất Kỹ thuật

- Sau khi thành lập Tổ chuyên gia đấu thầu, Bên vay sẽ hướng dẫn Tổ chuyên gia đấu thầu làm quen với các đặc điểm và yêu cầu của công việc, thủ tục lựa chọn và các tiêu chí đánh giá thầu.
- Thông thường các chuyên gia cần một đến hai ngày để tìm hiểu Hồ sơ mời thầu, cuộc họp đánh giá thường kéo dài từ ba đến sáu giờ, tùy theo mức độ phức tạp của công việc.

9

Thủ tục đánh giá Đề xuất kỹ thuật (tiếp theo)

- Sau buổi họp đánh giá, Tổ chuyên gia đấu thầu sẽ tiếp tục làm việc cùng nhau để thống nhất về hệ thống thang điểm để chấm các đề xuất kỹ thuật
- Hệ thống thang điểm cần phải được thống nhất trước khi mở các đề xuất kỹ thuật để tránh sự khác biệt trong quá trình chấm điểm

10

Trước khi bắt đầu công việc, Tổ chuyên gia đấu thầu cần đảm bảo rằng họ:

- không có xung đột về lợi ích,
- hiểu rõ về hệ thống thang điểm và cách chấm điểm,
- đã có bảng chấm điểm, và
- đã thống nhất về cách thức chấm thầu

11

Đánh giá Hồ sơ dự thầu

- Từ thời điểm được chỉ định cho đến khi kết thúc việc trao hợp đồng, các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu sẽ không được liên lạc với các công ty trong danh sách ngắn.
- Trước hết, từng thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu phải đọc toàn bộ các hồ sơ dự thầu và chưa tiến hành chấm điểm.
- Tiếp theo, các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu sẽ bắt đầu quy trình đánh giá thầu theo các tiêu chí được thể hiện trong Bảng chấm điểm.

12

Đánh giá Hồ sơ dự thầu (tiếp theo)

- Phương thức đánh giá so sánh sẽ giúp chọn ra hồ sơ dự thầu tốt nhất theo mức độ tương đối, nhưng vẫn có khả năng Bên vay sẽ chỉ có được một đề xuất kém chất lượng.

Thay vào đó, việc đánh giá cần đo lường chính xác điểm chất lượng dựa trên các tiêu chí đã được xác định trước và các tiêu chí phụ.

13

Đánh giá Hồ sơ dự thầu (tiếp theo)

- Tổ chuyên gia đấu thầu phải tuân thủ theo quy trình chấm thầu, dựa trên các chỉ dẫn trong Hồ sơ mời thầu và hệ thống cho điểm quy định.
- Trong bất cứ trường hợp nào thì Tổ chuyên gia đấu thầu cũng không được phép yêu cầu cung cấp thêm hay làm rõ các thông tin có thể dẫn tới việc thay đổi Hồ sơ dự thầu.
- Sau khi mỗi chuyên gia chấm thầu đã chấm các hồ sơ một cách độc lập, họ nên đọc lại từng đề xuất để đảm bảo rằng số điểm đã cho phản ánh chính xác chất lượng của hồ sơ dự thầu.

14

Đánh giá Hồ sơ dự thầu (tiếp theo)

- Tiếp theo, Tổ chuyên gia đấu thầu nên cùng nhau xem xét và thảo luận kết quả đánh giá của từng chuyên gia trong Tổ chuyên gia đấu thầu.
- Những kết quả có khác biệt lớn cần phải được xem xét lại và giải trình.
- Việc xem xét lại các sự khác biệt lớn trong kết quả chấm có thể dẫn đến việc các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu cần xem lại công việc mà mình đã làm. Theo đó, cần ghi chép lại các thay đổi/điều chỉnh. Nếu cần thiết phải thảo luận để đi đến quyết định cuối cùng, một bên độc lập sẽ chịu trách nhiệm chuẩn bị biên bản buổi làm việc đó.

15

Đánh giá Hồ sơ dự thầu (tiếp theo)

- Trong buổi làm việc, Tổ chuyên gia đấu thầu cũng cần có ý kiến về điểm mạnh và điểm yếu của tất cả các Đề xuất dự thầu.
- Cuối cùng, đối với mỗi đề xuất kỹ thuật, Tổ chuyên gia đấu thầu cần lấy điểm trung bình cho mỗi tiêu chí của các thành viên trong Tổ, xếp loại kỹ thuật cho các Hồ sơ dự thầu, xác định hồ sơ tốt nhất và đề xuất thực hiện bước tiếp theo.

16

Đánh giá Hồ sơ dự thầu (tiếp theo)

- Kết quả chấm của từng thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu sẽ được thể hiện trong các Bảng chấm điểm đã được chuẩn bị trước.

17

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

- Tổ chuyên gia đấu thầu là một nhóm các chuyên gia được Bên vay chỉ định để đánh giá các Đề xuất kỹ thuật và Tài chính.
- Tổ chuyên gia đấu thầu không được phép thay đổi, điều chỉnh hay sửa đổi Điều khoản tham chiếu.
- Tổ chuyên gia đấu thầu không được điều chỉnh tiêu chí đánh giá được thể hiện trong Bảng chấm điểm.

18

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

- Nếu có thể, Tổ chuyên gia đấu thầu nên có một hay nhiều các chuyên gia đã tham gia công tác lập Điều khoản tham chiếu.
- Kinh nghiệm của các chuyên gia trong Tổ chuyên gia đấu thầu trong công tác có liên quan và sự quen thuộc với kỹ thuật đánh giá hồ sơ dự thầu của các Tư vấn đều rất quan trọng.

19

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

- Mười năm kinh nghiệm chuyên môn (các nhiệm vụ rất phức tạp có thể yêu cầu nhiều năm kinh nghiệm hơn)
- Ba đến năm năm kinh nghiệm trong lĩnh vực có liên quan theo yêu cầu của nhiệm vụ cần thực hiện
- Thành thạo ngôn ngữ được dùng để viết các Đề xuất dự thầu

20

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

- Thông thuộc với công tác tuyển chọn và đánh giá thầu; Sự quen thuộc của các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu với phương pháp tuyển chọn và thủ tục đánh giá hồ sơ dự thầu của Tư vấn là rất quan trọng để đảm bảo việc đánh giá chính xác không chỉ ở mức độ đáp ứng đúng tiêu chí yêu cầu thể hiện trong Hồ sơ mời thầu của mỗi đề xuất mà còn ở chỗ tuân theo các chỉ dẫn trong Hồ sơ mời thầu.

21

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

- Sự công minh của các chuyên gia chấm thầu cũng quan trọng ngang bằng với năng lực chuyên môn và sự thành thực các kỹ năng đánh giá thầu.
- Các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu cần phải hết sức liêm chính để loại trừ mối liên hệ đáng nghi với các tư vấn trong danh sách ngắn, bao gồm các trường hợp là nhân viên, tư vấn, quan hệ họ hàng, quan hệ chính trị hay đối tác làm ăn.

22

Tiêu chí đề xuất để lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu

- Việc chỉ định các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu chỉ nên thực hiện ngay trước khi hết thời hạn nộp hồ sơ thầu để tránh rủi ro về các mối liên hệ đáng nghi vấn với các tư vấn trong danh sách ngắn trước khi Tư vấn nộp đề xuất dự thầu.

23

Các bước trong chỉ định Tổ chuyên gia đấu thầu

- Trước hết, Bên vay cần quyết định số thành viên (3 – 5).
- Thứ hai, Bên vay cần quyết định xem nên lựa chọn thành viên Tổ chuyên gia đấu thầu từ nhân sự của họ hay thuê tư vấn độc lập.

24

Các bước trong chỉ định Tổ chuyên gia đấu thầu

- Trong bất kỳ trường hợp nào thì phương án đầu tiên đều tốt hơn vì khi đó Bên vay có thể biết rõ hơn (i) sự độc lập của các ứng viên, (ii) kiến thức và năng lực chuyên môn, và (iii) sự thông thạo kỹ thuật đánh giá hồ sơ thầu.

25

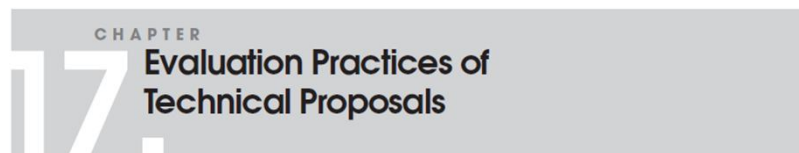
Các bước trong chỉ định Tổ chuyên gia đấu thầu

- Nếu Bên vay không đủ khả năng thiết lập một Tổ chuyên gia đấu thầu đủ năng lực và đáng tin cậy, họ nên chỉ định một tư vấn độc lập để hỗ trợ Tổ chuyên gia đấu thầu trong việc tìm hiểu Thủ tục tuyển chọn; xác định thang điểm và đánh giá thầu, bao gồm cả việc lập báo cáo đánh giá thầu.

26

Đánh giá các Đề xuất dự thầu

Xem tài liệu kèm theo:

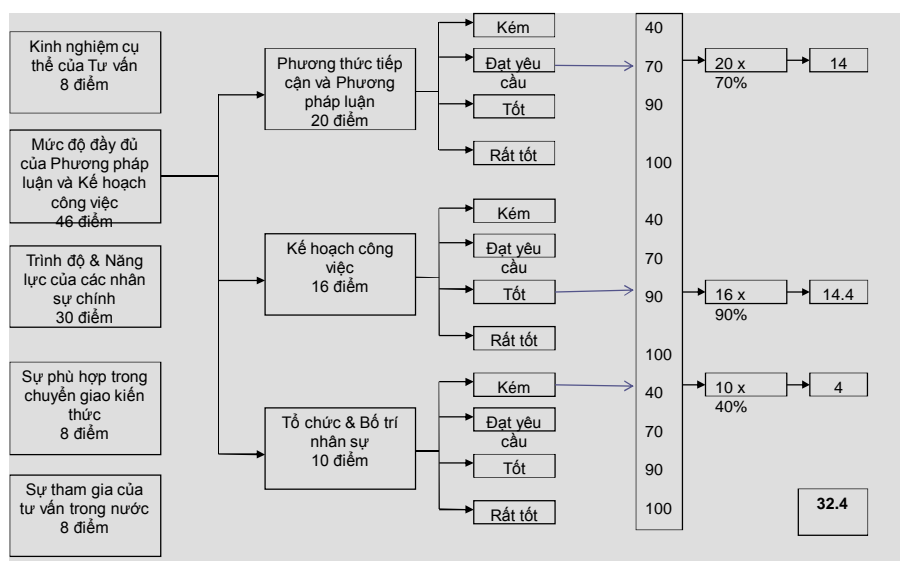


Technical proposals for consulting services are an intellectual product; their evaluation must be based on the individual professional judgment of competent evaluators and should not be reduced to a purely arithmetical exercise. The difficulty is to ensure that this judgment is not exercised in an unreasonable or arbitrary manner. Evaluators may, either consciously or unconsciously, manipulate the points awarded to specific aspects in the evaluation for a number of reasons, including inadequate experience in the field of the assignment or in evaluating proposals of this nature. Therefore, it is important that subjectivity implicit to

For the Full Technical Proposal (FTP), the criteria include the following:

- Specific experience of the consultants relevant to the assignment
- Adequacy of the proposed methodology and work plan in responding to the TOR
- Key professional staff qualifications and competence for the assignment
- Suitability of the transfer-of-knowledge (capacity-building) program
- Participation by national consultants among proposed key staff

27



28

MẪU BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ THẦU

TUYỂN CHỌN TƯ VẤN



Ngân hàng Thế giới
Washington, D.C.

Tháng 10 năm 1999

29