



Solid partners, flexible solutions

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 16 tháng 9 năm 2020

THƯ MỜI

Kính gửi: Quý công ty

Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội có kế hoạch tổ chức lựa chọn đơn vị in ấn bộ ấn phẩm xuân 2021 cho các đơn vị SHB, vậy trân trọng kính mời Quý Công ty tham dự chào hàng gói chào hàng nói trên.

Quý Công ty có thể tìm hiểu thêm các thông tin cần thiết trong Hồ sơ yêu cầu chào hàng kèm theo.

Hồ sơ chào hàng phải được gửi tới địa chỉ: Trung tâm mua sắm, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, tầng 3, Toà nhà 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội trước ~~15h~~ ngày 25 tháng 09 năm 2020.

Mọi chi tiết xin liên hệ:

Trung tâm mua sắm, Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội, tầng 3, Toà nhà 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Liên hệ: Mr Nguyễn Ngọc Cầu - Chuyên viên đấu thầu Cấp 1.

- Điện thoại 024 38223838 máy lẻ 1218
- Điện thoại di động: 0977901188

Trân trọng./.

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN HÀ NỘI



PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

Ngô Chu Hà

2009 14 284

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI



Solid partners, flexible solutions

**HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO HÀNG
SẢN XUẤT BỘ ÁN PHẨM XUÂN 2021
NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI**

2020

MỤC LỤC

PHẦN I: YÊU CẦU VỀ THỦ TỤC CHÀO HÀNG

Chương I: Chỉ dẫn đối với nhà cung cấp

- A. Tổng quát
- B. Chuẩn bị hồ sơ chào giá
- C. Nộp hồ sơ chào giá
- D. Mở chào giá và đánh giá hồ sơ
- E. Trúng chào hàng.

Chương II: Bảng dữ liệu chào hàng

Chương III: Tiêu chuẩn đánh giá và nội dung xác định giá đánh giá

Chương IV: Biểu mẫu chào hàng

PHẦN II: YÊU CẦU VỀ HỢP ĐỒNG

CÁC TỪ VIẾT TẮT

SHB	Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
BDL	Bảng dữ liệu
HSCH	Hồ sơ chào hàng
ĐKC	Điều kiện chung của Hợp đồng
ĐKCT	Điều kiện cụ thể của Hợp đồng
TCDG	Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ chào hàng
VND	Đồng Việt Nam

10/10/2011

10/10/11

PHẦN I
YÊU CẦU VỀ THỦ TỤC CHÀO HÀNG
Chương I
CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NHÀ CUNG CẤP

A. TỔNG QUÁT

Mục 1. Nội dung chào hàng

1. SHB mời nhà cung cấp tham gia chào hàng để cung cấp hàng hóa theo danh mục và dịch vụ kỹ thuật kèm theo cho gói thầu thuộc dự án nêu tại BDL. Tên gói chào hàng và nội dung cung cấp chủ yếu được mô tả trong BDL.
2. Thời gian thực hiện Hợp đồng được quy định BDL.

Mục 2. Nguồn vốn

Nguồn vốn để thực hiện gói chào hàng được quy định trong BDL.

Mục 3. Điều kiện tham gia chào hàng

1. Có tư cách hợp lệ như quy định trong BDL;
2. Chỉ được tham gia trong một HSCH với tư cách là nhà cung cấp độc lập, hoặc liên danh. Trường hợp liên danh phải có văn bản thỏa thuận giữa các thành viên theo Mẫu số Chương IV, trong đó quy định rõ thành viên đứng đầu liên danh, trách nhiệm chung và trách nhiệm riêng của từng thành viên đối với công việc thuộc chào hàng.
3. Đáp ứng được yêu cầu của SHB trong thư mời.

Mục 4. Chi phí tham gia chào hàng

Nhà cung cấp phải chịu mọi chi phí liên quan đến quá trình tham gia chào hàng, kể từ khi nhận HSCH cho đến khi thông báo kết quả chào hàng, riêng đối với nhà cung cấp được lựa chọn tính đến khi ký Hợp đồng.

Mục 5. HSCH và giải thích làm rõ HSCH

1. HSCH bao gồm các nội dung được liệt kê tại Mục lục của HSCH này. Việc kiểm tra, nghiên cứu các nội dung của HSCH để chuẩn bị HSCH thuộc trách nhiệm của nhà cung cấp.
2. Trường hợp nhà cung cấp muốn được giải thích làm rõ HSCH thì phải gửi văn bản đề nghị đến SHB theo địa chỉ thời gian ghi trong BDL (nhà cung cấp có thể thông báo trước cho SHB qua email, điện thoại). Sau khi nhận được văn bản yêu cầu làm rõ HSCH trong thời gian quy định tại BDL, SHB sẽ có văn bản trả lời và gửi cho tất cả các nhà cung cấp nhận HSCH.

Trong trường hợp cần thiết SHB có thể mời nhà cung cấp đến trụ sở SHB để giải thích rõ HSCH. Nội dung cuộc họp sẽ được lập biên bản có xác nhận của SHB và nhà cung cấp.

Mục 6. Sửa đổi HSCH

Trường hợp cần thiết phải điều chỉnh phạm vi cung cấp hoặc điều chỉnh yêu cầu nào đó, SHB sẽ tiến hành sửa đổi HSCH (bao gồm cả việc gia hạn thời gian nộp HSCH nếu cần thiết) bằng cách gửi văn bản qua đường bưu điện hoặc email sửa đổi HSCH đến tất cả các nhà cung cấp nhận HSCH trước thời điểm hết hạn chào giá một số ngày nhất định được quy định trong BDL. Tài liệu này là một phần của HSCH, nhà cung cấp phải thông báo cho SHB bằng văn bản trực tiếp hoặc email là đã nhận được các tài liệu sửa đổi đó. Trường hợp nhà cung cấp thông báo bằng email thì sau đó bản gốc phải được gửi đến SHB trước thời điểm hết hạn chào giá.

(Handwritten signature)

B. CHUẨN BỊ HỒ SƠ CHÀO HÀNG

Mục 7. Ngôn ngữ và sử dụng

HSCH cũng như tất cả văn bản và tài liệu trao đổi giữa SHB và nhà cung cấp liên quan đến chào hàng phải được viết bằng ngôn ngữ quy định trong BDL.

Mục 8. Nội dung HSCH

HSCH do nhà cung cấp chuẩn bị phải bao gồm những nội dung sau:

1. Đơn chào hàng theo quy định tại Mục 9 Chương này;
2. Giá chào hàng, biểu giá và đồng tiền chào giá theo quy định tại Mục 11 chương này;
3. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu theo quy định tại Mục 12 chương này;
4. Tài liệu chứng minh tính hợp lệ và tính phù hợp (đáp ứng) của hàng hóa theo quy định tại Mục 13 chương này;
5. Bảo đảm chào hàng theo quy định tại Mục 15 chương này.

Mục 9. Đơn chào hàng

Đơn chào hàng do nhà cung cấp chuẩn bị và được điền đầy đủ các nội dung theo Mẫu số 01 Chương IV HSCH. Đơn chào hàng phải có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung cấp (là người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp hoặc người được ủy quyền kèm theo Văn bản ủy quyền hợp lệ được lập theo Mẫu số 02 Chương IV của HSCH này). Trường hợp ủy quyền, nhà cung cấp phải gửi kèm theo cả tài liệu, giấy tờ theo quy định trong BDL để chứng minh tư cách hợp lệ của người được ủy quyền.

Mục 10. Giá chào hàng và biểu giá

1. Giá chào hàng là giá do nhà cung cấp nêu trong đơn chào hàng thuộc HSCH sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Nhà cung cấp chào giá cho toàn bộ hàng hóa theo hình thức Hợp đồng được quy định trong BDL. Giá chào phải bao gồm thuế VAT và toàn bộ các chi phí cần thiết để thực hiện gói chào hàng trên cơ sở yêu cầu về phía cung cấp nêu tại Phần II của HSCH này.

2. Trường hợp nhà cung cấp có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSCH hoặc nộp riêng nhưng đảm bảo nộp trước thời điểm hết hạn chào giá. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSCH thì nhà cung cấp phải thông báo với SHB trước hoặc tại thời điểm hết hạn chào giá. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể trong biểu giá. Trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm theo tỷ lệ cho từng hạng mục trong biểu giá.

3. Nhà cung cấp phải điền đầy đủ các thông tin phù hợp vào biểu giá như đơn giá, giá trị cho từng hạng mục hàng hóa và tổng giá chào hàng (lập theo Mẫu số 3 Chương IV của HSCH). Trong mỗi biểu giá, nhà cung cấp phải ghi rõ các yếu tố cấu thành giá chào theo quy định trong BDL. Các đơn vị tham gia chào giá có thể sử dụng Mẫu số 3 để chào giá cho các thiết bị khác nhau được chú thích trong Mẫu số 3 mà đơn vị chào giá dự kiến cung cấp cho SHB.

Mục 11. Đồng tiền chào giá

Giá chào sẽ được chào bằng đồng tiền theo quy định trong BDL.

Mục 12. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà cung cấp

1. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của nhà cung cấp

- a) Đối với nhà cung cấp độc lập phải cung cấp các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của mình như quy định trong BDL.

- b) Đối với nhà cung cấp liên danh: Các tài liệu nêu tại điểm a khoản này đối với từng thành viên trong liên danh; Văn bản thỏa thuận liên danh giữa các thành viên theo quy định tại khoản 2 Mục 3 Chương này.

2. Tài liệu chứng minh năng lực và kinh nghiệm của nhà cung cấp: Các tài liệu như được quy định trong BDL.

Mục 13. Tài liệu chứng minh tính hợp lệ và tính phù hợp (đáp ứng) của hàng hóa

1. Nhà cung cấp phải cung cấp các tài liệu theo quy định trong BDL để chứng minh hàng hóa được cung cấp là đáp ứng yêu cầu của HSCH.

Mục 14. Bảo đảm chào hàng

1. Khi tham gia chào hàng nhà cung cấp phải thực hiện biện pháp bảo đảm trước thời điểm hết hạn chào giá theo quy định trong BDL.
2. Bảo đảm chào hàng được coi là không hợp lệ khi thuộc một trong các trường hợp sau đây:
 - a) Bảo đảm chào hàng có giá trị thấp hơn giá trị bảo đảm được quy định tại BDL;
 - b) Đồng tiền được sử dụng trong bảo đảm không đúng đồng tiền quy định tại BDL;
 - c) Bảo đảm không được nộp theo địa chỉ và thời gian quy định trong HSCH;
 - d) Bảo đảm không đúng tên nhà cung cấp;
 - e) Thư bảo lãnh của Ngân hàng không phải là bản gốc hoặc thư bảo lãnh không có giá trị pháp lý (không có dấu hoặc thiếu chữ ký của người đại diện có thẩm quyền của Ngân hàng phát hành theo quy định của pháp luật hiện hành)
3. Nhà cung cấp không được lựa chọn sẽ được hoàn trả bảo đảm chào hàng trong thời gian quy định trong BDL. Đối với nhà cung cấp được lựa chọn bảo đảm chào hàng được hoàn trả sau khi nhà cung cấp thực hiện biện pháp đảm bảo thực hiện Hợp đồng.
4. Nhà cung cấp không được nhận lại bảo đảm chào hàng trong các trường hợp sau đây:
 - a) Rút HSCH sau khi hết thời gian chào hàng mà HSCH vẫn còn hiệu lực
 - b) Trong thời hạn 05 ngày kể từ khi nhận được thông báo được lựa chọn cung cấp sản phẩm cho SHB mà không tiến hành hoặc từ chối tiến hành thương thảo, hoàn thiện Hợp đồng hoặc đã thương thảo, hoàn thiện xong nhưng từ chối ký Hợp đồng mà không có lý do chính đáng;
 - c) Không thực hiện biện pháp đảm bảo thực hiện Hợp đồng trước khi ký Hợp đồng hoặc trước khi Hợp đồng có hiệu lực.

Mục 15. Thời gian có hiệu lực của HSCH

1. Thời gian có hiệu lực của HSCH phải đảm bảo như quy định trong BDL và được tính từ thời điểm hết hạn chào hàng; HSCH có thời gian có hiệu lực ngắn hơn thời hạn hiệu lực được quy định tại BDL bị coi là không hợp lệ và bị loại.
2. SHB có thể gửi văn bản yêu cầu nhà cung cấp gia hạn thời gian có hiệu lực của HSCH nhưng thời hạn gia hạn không quá 30 ngày, kèm theo việc yêu cầu nhà cung cấp gia hạn tương ứng thời gian có hiệu lực của bảo đảm chào hàng. Nếu nhà cung cấp không chấp nhận việc gia hạn thì HSCH của nhà cung cấp này không được xem xét tiếp và trong trường hợp này nhà cung cấp được nhận lại bảo đảm chào hàng.

Mục 16. Quy cách của HSCH và chữ ký trong HSCH

1. Nhà cung cấp phải chuẩn bị một bản gốc và một số bản sao HSCH được quy định trong BDL và ghi rõ “bản gốc” và “bản sao” tương ứng. Nhà cung cấp phải chịu trách nhiệm về tính chính xác và phù hợp giữa bản sao và bản gốc. Trong quá trình đánh giá, nếu SHB phát hiện bản sao có lỗi kỹ thuật như nhòe không rõ chữ, thiếu trang,... thì nội dung của bản gốc sẽ được coi là cơ sở đối chiếu. Trường hợp bản sao có nội dung sai khác so với bản gốc tùy theo mức độ sai khác, SHB sẽ quyết định biện pháp xử lý phù hợp, nếu sai khác đó làm thay đổi nội dung cơ bản của HSCH so với bản gốc thì bị coi là gian lận, HSCH bị loại.
2. HSCH phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy xóa được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn chào hàng, thư giảm giá, biểu chào giá và các văn bản bổ sung làm rõ HSCH của nhà cung cấp phải có đầy đủ dấu, chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung cấp.
3. Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký ở bên cạnh của người ký đơn chào hàng và được đóng dấu (nếu có).

C. NỘP HỒ SƠ DỰ THẦU

Mục 17. Niêm phong và cách ghi trên túi đựng HSCH

Handwritten signature

1. HSCH phải được đựng trong túi có niêm phong bên ngoài (cách đánh dấu niêm phong do nhà cung cấp tự quy định). Các thông tin trên túi đựng HSCH phải được trình bày theo đúng quy định trong BDL.

2. Trong trường hợp HSCH gồm nhiều tài liệu nhà cung cấp cần thực hiện việc đóng gói toàn bộ tài liệu sao cho việc tiếp nhận và bảo quản HSCH của SHB được thuận tiện, đảm bảo sự toàn vẹn của HSCH, tránh thất lạc, mất mát. Nhà cung cấp nên đóng gói tất cả các tài liệu của HSCH vào cùng một túi. Trường hợp cần đóng gói thành nhiều túi nhỏ để dễ vận chuyển thì trên mỗi túi nhỏ phải ghi rõ số thứ tự từng túi trên tổng số túi nhỏ để đảm bảo tính thống nhất và từng túi nhỏ cũng phải được đóng gói niêm phong và ghi theo đúng quy định tại Mục này.

Mục 18. Thời hạn nộp HSCH

1. HSCH do nhà cung cấp nộp trực tiếp hoặc gửi đến địa chỉ của SHB nhưng phải đảm bảo SHB nhận được trước thời điểm hết hạn chào hàng quy định trong BDL.

2. SHB có thể gia hạn thời hạn nộp HSCH trong trường hợp cần tăng thêm số lượng HSCH hoặc khi sửa đổi HSCH, hoặc theo yêu cầu của nhà cung cấp khi SHB xét thấy cần thiết.

3. Khi gia hạn thời gian nộp HSCH, SHB thông báo bằng văn bản cho các nhà cung cấp đã nộp HSCH, trong đó ghi rõ thời điểm hết hạn chào hàng mới để nhà cung cấp sửa lại thời gian có hiệu lực của HSCH và bảo đảm chào hàng nếu thấy cần thiết. Nhà cung cấp có thể nhận lại và chỉnh sửa HSCH đã nộp. Trường hợp nhà cung cấp chưa nhận lại hoặc không nhận lại HSCH thì SHB quản lý HSCH đó.

Mục 19. HSCH nộp muộn

Bất kỳ tài liệu này thuộc HSCH kể cả thư giảm giá (nếu có) mà SHB nhận được sau thời điểm hết hạn chào hàng đều được coi là không hợp lệ và được gửi trả lại cho nhà cung cấp theo nguyên trạng, trừ tài liệu làm rõ HSCH theo yêu cầu và gửi đúng thời hạn trong thông báo của SHB.

Mục 20. Bổ sung, sửa đổi hoặc rút HSCH

1. Khi muốn sửa đổi hoặc rút HSCH đã nộp, nhà cung cấp phải có văn bản đề nghị và SHB chỉ chấp thuận nếu nhận được văn bản đề nghị của nhà cung cấp trước thời điểm hết hạn chào hàng; văn bản đề nghị rút HSCH phải được gửi riêng biệt với HSCH.

2. Trong trường hợp SHB yêu cầu, nhà cung cấp phải cung cấp các tài liệu bổ sung vào HSCH, các tài liệu này không liên quan đến giá chào hàng.

D. Mở chào hàng và đánh giá hồ sơ chào hàng

Mục 21. Mở chào giá

1. SHB tiến hành mở lần lượt HSCH của từng nhà cung cấp có tên trong danh sách mua HSCH và nộp HSCH trước thời điểm đóng chào hàng theo thứ tự chữ cái tên của nhà cung cấp. Nhà cung cấp phải chịu trách nhiệm về hậu quả hoặc sự bất lợi nếu không tuân thủ theo quy định trong HSCH như nhà cung cấp không niêm phong hoặc làm mất niêm phong HSCH trong quá trình chuyển tới SHB, không ghi đúng các thông tin trên túi đựng HSCH theo hướng dẫn. HSCH của nhà cung cấp có văn bản xin rút HSCH đã nộp (nộp riêng biệt với HSCH và SHB nhận được trước thời điểm đóng chào hàng) và HSCH của nhà cung cấp nộp sau thời điểm chào hàng sẽ không được mở và được trả lại nguyên trạng cho nhà cung cấp.

2. Việc mở HSCH của từng nhà thầu được thực hiện theo trình tự như sau:

- a) Kiểm tra niêm phong HSCH;
- b) Mở HSCH;
- c) Đọc và ghi vào biên bản các thông tin chủ yếu:
 - Tên nhà cung cấp
 - Số lượng bản gốc, bản sau HSCH;
 - Thời gian có hiệu lực HSCH;
 - Thư giảm giá (nếu có);
 - Giá trị, thời hạn hiệu lực và biên pháp bảo đảm chào hàng;
 - Văn bản đề nghị sửa đổi HSCH (nếu có) theo quy định theo quy định tại mục 20 chương này;
 - Các thông tin khác có liên quan.

3. Biên bản mở chào hàng cần được đại diện SHB, đại diện bên nhà cung cấp ký xác nhận.

Mục 22. Làm rõ HSCH

Trong quá trình đánh giá HSCH, SHB có thể yêu cầu nhà cung cấp làm rõ nội dung của HSCH (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường). Việc làm rõ HSCH chỉ được thực hiện giữa SHB và nhà thầu có HSCH cần phải làm rõ và được thực hiện dưới hình thức trao đổi trực tiếp (SHB mời nhà cung cấp đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung cấp. Nội dung làm rõ HSCH thể hiện bằng văn bản được SHB bảo quản như một phần của HSCH. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà nhà cung cấp không trả lời hoặc SHB không nhận được văn bản làm rõ, hoặc nhà cung cấp có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của SHB thì SHB căn cứ vào các quy định hiện hành của pháp luật để xem xét xử lý.

Việc làm rõ HSCH không được làm thay đổi nội dung cơ bản của HSCH đã nộp, không thay đổi giá chào hàng.

Mục 23. Đánh giá sơ bộ HSCH

1. Kiểm tra tính hợp lệ và sự đầy đủ của HSCH, gồm:
 - a. Tính hợp lệ của đơn chào hàng (mẫu số 1 Chương IV) theo quy định tại Mục 11 chương này;
 - b. Tư cách hợp lệ của nhà cung cấp theo Mục 3 và khoản 1 Mục 12 chương này;
 - c. Tính hợp lệ, sự đáp ứng hàng hóa nêu tại Mục 4 và Mục 13 chương này; Số lượng bản gốc, bản sao HSCH theo quy định tại khoản 1 Mục 16 chương này;
 - d. Bảo đảm chào hàng theo quy định tại Mục 14 chương này;
 - e. Biểu chào giá theo quy định tại Mục 10 chương này;
 - f. Năng lực và kinh nghiệm của nhà cung cấp (Mẫu số 4,5,6) theo quy định tại Mục 1 Chương III;
 - g. Các yêu cầu khác được quy định trong BDL.
2. Nhà cung cấp không đáp ứng một trong những điều kiện tiên quyết trong BDL thì bị loại và HSCH không được xem xét tiếp.
3. Đánh giá năng lực và kinh nghiệm của nhà cung cấp theo tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm theo quy định tại Mục 1 chương III.

Mục 24. Đánh giá về mặt kỹ thuật

SHB tiến hành đánh giá về mặt kỹ thuật các HSCH đã vượt qua đánh giá sơ bộ trên cơ sở các yêu cầu của HSCH và TCDG nêu tại Mục 2 chương III. Những HSCH đạt yêu cầu về mặt kỹ thuật được SHB phê duyệt mới được xác định giá đánh giá.

Mục 25. Xác định giá đánh giá

SHB xác định giá đánh giá của các HSCH theo trình tự sau đây: định giá; sửa lỗi; hiệu chỉnh các sai lệch; chuyển đổi giá đề nghị trúng thầu sang một đồng tiền chung (nếu có); đưa ra các chi phí về một mặt bằng để xác định giá đánh giá.

Mục 26. Sửa lỗi

1. Sửa lỗi là việc sửa lại những sai sót trong HSCH bao gồm lỗi số học, lỗi khác và được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:
 - a) Đối với lỗi số học bao gồm những lỗi do thực hiện các phép tính cộng, trừ, nhân chia không chính xác:
 - Trường hợp không nhất quán giữa đơn giá và thành tiền thì lấy đơn giá làm cơ sở pháp lý cho việc sửa lỗi;
 - Trường hợp không nhất quán giữa bảng giá tổng hợp và bảng giá chi tiết thì lấy bảng giá chi tiết làm cơ sở pháp lý cho việc sửa lỗi.
 - b) Đối với các lỗi khác:
 - Cột thành tiền được điền vào mà không có đơn giá tương ứng thì đơn giá được xác định bổ sung bằng cách chia thành tiền cho số lượng;

- Khi có đơn giá nhưng cột thành tiền bỏ trống thì thành tiền sẽ được xác định bổ sung bằng cách nhân số lượng với đơn giá;
 - Nếu một nội dung nào đó có điền đơn giá và thành tiền nhưng bỏ trống số lượng thì số lượng bỏ trống được xác định bổ sung bằng cách chia thành tiền cho đơn giá của nội dung đó. Trường hợp số lượng được xác định bổ sung nêu trên khác với số lượng nêu trong HSCH thì được coi là sai lệch về phạm vi cung cấp và được hiệu chỉnh theo quy định tại điểm a khoản 1 Mục 29 Chương này.
 - Lỗi nhầm đơn vị: sử dụng dấu “,” (dấu phẩy) thay cho dấu “.” (dấu chấm) và ngược lại thì được sửa lại cho phù hợp với quy định của pháp luật.
2. Sau khi sửa lỗi theo nguyên tắc trên SHB sẽ thông báo bằng văn bản cho nhà cung cấp. Nhà cung cấp phải có văn bản thông báo cho SHB về việc chấp nhận sửa lỗi nêu trên. Nếu nhà cung cấp không chấp nhận việc sửa lỗi thì HSCH của nhà cung cấp đó sẽ bị loại. Trường hợp HSCH có lỗi số học với tổng giá trị tuyệt đối lớn hơn 10% giá chào hàng cũng sẽ bị loại. Lỗi số học được tính theo tổng giá trị tuyệt đối, không phụ thuộc và việc giá chào hàng tăng lên và giảm đi sau khi sửa.

Mục 27. Hiệu chỉnh các sai lệch

1. Hiệu chỉnh các sai lệch là việc điều chỉnh những nội dung thiếu hoặc thừa trong HSCH so với yêu cầu HSCH cũng như điều chỉnh những khác biệt giữa các phần của HSCH; giữa đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính; giữa con số và chữ viết; giữa nội dung trong đơn dự thầu và các phần khác của HSCH. Việc hiệu chỉnh các sai lệch được thực hiện như sau:

a) Trường hợp có những sai lệch về phạm vi cung cấp (như sai lệch về số lượng ...) thì phần chào thiếu sẽ được cộng thêm vào, phần chào thừa sẽ được trừ đi theo nguyên tắc nếu không thể tách ra trong giá chào hàng của nhà cung cấp đang tiến hành sửa sai lệch thì lấy mức giá chào cao nhất đối với nội dung này (nếu chào thiếu) và lấy mức giá chào thấp nhất (nếu chào thừa) trong số các HSCH khác vượt qua bước đánh giá về mặt kỹ thuật. Trong trường hợp các HSCH khác vượt qua bước đánh giá về mặt kỹ thuật thì tiến hành sửa sai lệch trên cơ sở lấy mức giá của nhà cung cấp này (nếu có) hoặc của các HSCH hoặc trong dự toán, tổng dự toán hoặc trong giá gói chào hàng được duyệt theo nguyên tắc lấy mức giá cao nhất (đối với chào thiếu) hoặc thấp nhất (đối với chào thừa) để áp dụng cho các nội dung nêu trên;

b) Trường hợp có sai lệch giữa nội dung thuộc đề xuất kỹ thuật và nội dung thuộc đề xuất tài chính thì nội dung thuộc đề xuất kỹ thuật sẽ là cơ sở pháp lý cho việc hiệu chỉnh sai lệch;

c) Trường hợp không nhất quán giữa con số và chữ viết thì lấy chữ viết làm cơ sở pháp lý cho việc hiệu chỉnh sai lệch;

d) Trường hợp có sự sai khác giữa giá ghi trong đơn chào hàng (không kể giảm giá) và giá trong biểu quá tổng hợp thì được coi đây là sai lệch và việc hiệu chỉnh sai lệch này được căn cứ vào giá ghi trong biểu giá tổng hợp sau khi được hiệu chỉnh và sửa lỗi theo biểu giá chi tiết.

2. HSCH có sai lệch với tổng giá trị tuyệt đối lớn hơn 10% giá chào hàng sẽ bị loại. Giá trị các sai lệch được tính theo tổng giá trị tuyệt đối, không phụ thuộc vào việc giá chào hàng tăng lên hay giảm đi sau khi hiệu chỉnh sai lệch

Mục 28. Mặt bằng để so sánh HSCH

Mặt bằng để so sánh HSCH bao gồm mặt bằng kỹ thuật, thương mại, tài chính và các nội dung khác. Các yếu tố để đưa giá dự thầu về cùng một mặt bằng so sánh.

E. TRÚNG THẦU

Mục 29. Điều kiện được xem xét đề nghị lựa chọn đơn vị cung cấp

Nhà cung cấp được xem xét lựa chọn là đơn vị cung cấp khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau:

1. Có HSCH hợp lệ;
2. Được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm theo quy định tại Mục 1 chương III HSCH này;
3. Có đề xuất về mặt kỹ thuật được đánh giá là đáp ứng yêu cầu theo quy định tại Mục 2 Chương III HSCH này;
4. Có điểm tổng hợp được đánh giá cao nhất;

5. Có giá đề nghị trúng thầu không cao hơn giá gói chào hàng được phê duyệt.

Mục 30. Quyền chấp nhận, loại bỏ HSCH

SHB được quyền chấp nhận loại bỏ HSCH, hủy chào hàng vào bất kỳ thời điểm nào trong quá trình lựa chọn đơn vị cung cấp trên cơ sở tuân thủ các quy định của pháp luật và quy định của SHB.

Mục 31. Thông báo kết quả lựa chọn đơn vị cung cấp

1. Ngay sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn đơn vị cung cấp, SHB gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn đơn vị cung cấp cho các nhà cung cấp tham dự chào hàng (bao gồm cả đơn vị được lựa chọn và đơn vị không được lựa chọn). Trong thông báo SHB không giải thích lý do đối với đơn vị không được lựa chọn cung cấp.
2. Nhà cung cấp có trách nhiệm thương thảo với SHB để ký Hợp đồng mua bán sản xuất hàng hóa.

Mục 32. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết Hợp đồng

Thương thảo, hoàn thiện và ký kết Hợp đồng thực hiện như sau:

1. Việc thương thảo, hoàn thiện Hợp đồng để ký kết Hợp đồng với nhà cung cấp được thực hiện trên các cơ sở sau:
 - Kết quả chào hàng được duyệt;
 - Các yêu cầu nêu trong Hồ sơ chào hàng;
 - Các nội dung nêu trong HSCH và giải thích làm rõ HSCH của nhà cung cấp được lựa chọn (nếu có);
 - Dự thảo hợp đồng của bên mời chào hàng.
 - Các nội dung cần được thương thảo, hoàn thiện hợp đồng giữa bên mời chào giá và đơn vị được lựa chọn cung cấp.
2. Nội dung thương thảo, hoàn thiện Hợp đồng bao gồm các vấn đề còn tồn tại, chưa hoàn chỉnh, đặc biệt là việc áp giá đối với những sai lệch trong HSCH trên nguyên tắc đảm bảo giá ký Hợp đồng không cao hơn giá chào hàng được phê duyệt. Việc thương thảo, hoàn thiện Hợp đồng cũng bao gồm cả việc nghiên cứu các sáng kiến, giải pháp do nhà cung cấp đề xuất, phương án thay thế (nếu có yêu cầu), chi tiết hóa các nội dung còn chưa cụ thể.
3. Sau khi đạt được kết quả thương thảo, hoàn thiện, chủ đầu tư và nhà cung cấp sẽ tiến hành ký Hợp đồng.
4. Trường hợp việc thương thảo, hoàn thiện Hợp đồng không thành thì SHB có quyền hủy quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn đơn vị cung cấp trước đó và quyết định mời nhà cung cấp xếp hạng tiếp theo vào đàm phán Hợp đồng.

Mục 33. Bảo đảm thực hiện Hợp đồng

Nhà cung cấp được lựa chọn phải thực hiện biện pháp bảo đảm việc thực hiện Hợp đồng theo quy định tại mẫu Hợp đồng mua bán hàng hóa để đảm bảo nghĩa vụ và trách nhiệm của mình trong việc thực hiện Hợp đồng. Nhà cung cấp không được nhận lại bảo đảm thực hiện Hợp đồng trong trường hợp từ chối thực hiện Hợp đồng sau khi Hợp đồng có hiệu lực.

Handwritten signature

Chương II

BẢNG DỮ LIỆU CHÀO HÀNG

Bảng dữ liệu bao gồm các nội dung chi tiết của gói chào hàng theo một số mục tương ứng trong Chương I (chỉ dẫn đối với nhà cung cấp). Nếu có bất kỳ sự khác biệt nào so với nội dung tương ứng trong Chương I thì căn cứ vào các nội dung trong Chương này.

Mục	Khoản	Nội dung
1	1	- Tên gói chào hàng: “Sản xuất bộ ấn phẩm xuân SHB 2021” - Hình thức: Chào hàng cạnh tranh - Tên đơn vị yêu cầu chào hàng: Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
	2	Thời gian thực hiện hợp đồng: Tháng 10,11 năm 2020
2	1	Nguồn vốn để thực hiện: Ngân sách của SHB
3	1	Tư cách hợp lệ của nhà cung cấp: a. Nhà cung cấp phải là doanh nghiệp có tư cách pháp nhân, có ngành nghề kinh doanh phù hợp với gói chào hàng và phải cung cấp một trong các loại văn bản pháp lý sau: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hiện hành; Giấy chứng nhận đầu tư hiện hành được cấp theo quy định của pháp luật hoặc có quyết định thành lập đối với các tổ chức không có đăng ký kinh doanh (bản sao chứng thực) b. Nhà cung cấp phải là một đơn vị hạch toán kinh tế độc lập c. Không bị cơ quan có thẩm quyền quyết định về tình hình tài chính không lành mạnh, đang lâm vào tình trạng phá sản hoặc nợ đọng không có khả năng chi trả; đang trong quá trình giải thể
	2	Bảo đảm cạnh tranh trong chào hàng
4	1	Yêu cầu khác về tính hợp lệ của hàng hóa: -Hàng hóa cung cấp phải đảm bảo mới 100% -Hàng hàng phù hợp với nội dung yêu cầu cung cấp <i>Nhà cung cấp phải đảm bảo tính trung thực chính xác về các thông tin đối với hàng hóa của bên mình. Bên SHB sẽ từ chối nhận bàn giao tất cả các hàng hóa do nhà cung cấp nếu có bất kỳ thông số kỹ thuật, dữ liệu về hàng hóa không đúng như đã ghi trong hồ sơ chào hàng.</i>
5	1	Địa chỉ SHB: Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, Trung tâm mua sắm - Tầng 3, Số 81 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội, Việt Nam. - Thời gian nhận được văn bản yêu cầu giải thích làm rõ HSCH không muộn hơn 4 ngày trước thời điểm hết hạn chào giá
6	1	Tài liệu sửa đổi HSCH (nếu có) sẽ được SHB gửi đến tất cả các nhà cung cấp trước thời điểm hết hạn chào hàng tối thiểu 03 ngày
7	1	- Ngôn ngữ được sử dụng trong các tài liệu của HSCH là tiếng việt. Các tài liệu sử dụng ngôn ngữ khác phải có bản dịch sang tiếng việt và bản dịch này là cơ sở pháp lý trong HSCH. Đối với Catalog và các tài liệu kỹ thuật khác có thể sử dụng bằng tiếng anh. - Ngôn ngữ được sử dụng trong Hợp đồng là tiếng việt. Đối với tên thiết bị, đặc tính kỹ thuật (trong phần phụ lục), Catalog và các tài liệu kỹ thuật khác có thể sử dụng tiếng anh.
8	1	Việc thay đổi tư cách (tên) tham gia chào hàng được thực hiện khi có chấp thuận của SHB theo cách thức: bằng văn bản gửi theo đường bưu điện hoặc email
9	1	Tài liệu, giấy tờ để chứng minh tư cách hợp lệ của người được ủy quyền: Giấy ủy quyền/Văn bản ủy quyền còn hiệu lực
10	1	Hình thức Hợp đồng: Hợp đồng trọn gói