



NGÂN HÀNG TMCP  
SÀI GÒN – HÀ NỘI

Số: ....68. / TM-SHB

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

Hà Nội ngày 06 tháng 12 năm 2021

### THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

(V/v: Thi công phủ hợp chất sơn Nano lên bề mặt kính ngoài nhà)

Kính gửi: ..*Quý nhà thầu*.....

Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) đang có nhu cầu mời chào giá cạnh tranh gói thầu ‘Thi công phủ hợp chất sơn Nano lên bề mặt kính ngoài nhà’ Công trình Tòa nhà SHB Đà Nẵng số 06 Đường Nguyễn Văn Linh, Phường Nam Dương, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng.

Chúng tôi trân trọng kính mời quý Công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân, đủ điều kiện và năng lực tham gia tham gia chào giá cạnh tranh gói thầu trên.

Hồ sơ mời chào giá cạnh tranh sẽ được cung cấp miễn phí cho quý Công ty tại :

Trung tâm mua sắm - ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, Tầng 3 tòa nhà 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Hồ sơ chào giá phải được gửi đến Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội chậm nhất vào 14 giờ 00, ngày 13 tháng 12 năm 2021.

Địa chỉ nhận hồ sơ:

Trung tâm mua sắm - ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, Tầng 3 tòa nhà 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Liên hệ : Nguyễn Anh Dũng – Tel : 0976365688

**Trân trọng kính mời !**

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN HÀ NỘI



*Ninh Thị Lan Phương*

**HỒ SƠ YÊU CẦU  
CHÀO GIÁ CẠNH TRANH**

**Tên gói thầu:**

Thi công phủ hợp chất sơn Nano lên bề mặt kính  
ngoài nhà

**Chủ đầu tư:**

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội (SHB)

## PHẦN I: CÁC YÊU VỀ HỒ SƠ CHÀO GIÁ

Hồ sơ chào giá phải được lập thành 02 bộ (01 bộ gốc + 01 bộ sao), đóng trong phong bì riêng biệt có niêm phong bên ngoài ghi rõ: Hồ sơ chào hàng gói thầu “**Thi công phủ hợp chất sơn Nano lên bề mặt kính ngoài nhà**”; được gửi tới đúng địa điểm trước thời gian quy định trong hồ sơ yêu cầu chào giá.

*Hồ sơ chào giá phải bao gồm đầy đủ các giấy tờ và đáp ứng các yêu cầu sau:*

1. Đơn chào giá: Phải có chữ ký của người đại diện theo pháp luật của công ty hoặc người được ủy quyền (Có giấy ủy quyền kèm theo-mẫu số 03, đơn chào hàng-mẫu 02)
2. Bản sao giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (hoặc chứng nhận đầu tư, giấy phép đầu tư...) theo quy định của pháp luật hiện hành.
3. Bảng chào giá chi tiết (Ghi rõ tên nhãn hiệu, quy cách chất lượng, kỹ thuật, chào đầy đủ danh mục, số lượng, đơn giá, tổng giá trị trước VAT, tổng giá trị sau VAT...) theo bảng số 01 của HSYCCH này;
4. Đơn giá được tính bằng tiền Việt Nam đồng. Đơn giá chào trên cơ sở thi công hoàn thiện tại địa điểm quy định trong Mục B Phần II HSYCCG này.
5. Hiệu lực của Hồ sơ chào hàng tối thiểu 60 ngày kể từ thời điểm 13.1.12.1.2.02.1;
6. Thư giảm giá gói thầu (nếu có)
7. Bảng tổng hợp danh sách các hợp đồng thi công sơn phủ kính đã thực hiện và hoàn thành đến thời điểm hiện tại, (biểu mẫu số 04 của HSYCCG này).
8. Nhà thầu cung cấp ít nhất 01 hợp đồng (bản sao) về thi công sơn phủ kính đã hoàn thành đến thời điểm hiện tại kèm theo biên bản nghiệm thu đã được các bên ký, hóa đơn bán hàng, giá trị hợp đồng tương đương khoảng 1 tỷ đồng.
9. Cung cấp danh sách đội ngũ cán bộ kỹ thuật dự kiến tham gia thi công cho gói thầu này kèm theo hợp đồng lao động, chứng từ đóng bảo hiểm trong thời gian gần nhất (nếu có) để chứng minh nhân sự đang công tác tại đơn vị.
10. Cung cấp danh sách máy móc thiết bị phục vụ cho thi công kèm theo chứng từ chứng nhận sở hữu máy móc của nhà thầu (nếu có).
11. Nhà thầu cung cấp báo cáo tài chính của 2 năm liền kề gần nhất (2019, 2020) có kiểm toán hoặc bản nộp qua cổng thông tin điện tử (có chữ ký số) đảm bảo doanh thu bình quân đạt trên 1 tỷ đồng mỗi năm, lợi nhuận bình quân trên 50 triệu đồng mỗi năm
12. Nhà thầu cung cấp biện pháp tổ chức thi công đảm bảo an toàn, chất lượng, phù hợp với yêu cầu về tiến độ của chủ đầu tư.

13. Nhà thầu cung cấp mẫu kính (khoảng 10x10cm) đã sơn phủ nano theo mã hiệu sản phẩm: IRUV H-SP.
14. Nhà thầu cung cấp bảng thông số kỹ thuật sơn kèm theo catalog sản phẩm
15. Nhà thầu cung cấp giấy tờ chứng minh mối quan hệ với hãng sản xuất (thư hỗ trợ của hãng cho gói thầu này hoặc giấy chứng nhận là đại lý của hãng, của nhà phân phối).
16. Cam kết đáp ứng điều các kiện thương mại quy định tại Mục 1-Phần B hồ sơ yêu cầu chào giá này.

## II. Thời gian và địa điểm nộp Hồ sơ chào giá:

Thời gian: trước 14h ngày 13/12/2021.

Địa điểm: Trung tâm Mua sắm, Toà nhà 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Người nhận: Nguyễn Anh Dũng Điện thoại DD: 0976365688

## PHẦN II: YÊU CẦU CHUNG

### A. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NHÀ THẦU

#### Mục 1. Nội dung gói thầu

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội (SHB) có nhu cầu thực hiện Gói thầu gói thầu “Thi công phủ hợp chất sơn Nano lên bề mặt kính ngoài nhà” thuộc công trình tòa nhà SHB Đà Nẵng - số 6 đường Nguyễn Văn Linh, Phường Nam Dương, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng với các nội dung sau:

- Cung cấp, thi công phủ sơn NANO cách nhiệt cho kính ngoài nhà (bao gồm vật tư, nhân công, biện pháp thi công.....). Mã SP: IRUV H-SP . Hãng Sketch với diện tích khoảng 2.739,54 m<sup>2</sup>; Chất lượng đảm bảo theo đúng quy định của Nhà nước.
- Trình tự triển khai thi công: Triển khai thi công đồng loạt 2.739,54 m<sup>2</sup>
- Chất lượng sản phẩm:  
Đảm bảo độ phẳng, không dính bụi, không bong tróc, không phồng rộp; không thay đổi thuộc tính, đảm bảo cường độ cứng; ....

#### Mục 2. Phạm vi cung cấp

Phạm vi cung cấp theo bảng tiên lượng nêu tại bảng số 01 của HSYCCG này.

#### Mục 3. Thời hạn hoàn thiện công việc

Thời gian thực hiện và hoàn thiện toàn bộ công việc trong vòng 45 ngày kể từ ngày CĐT thông báo bàn giao mặt bằng cho Nhà thầu, trong đó:

#### Mục 4. Nội dung HS chào giá cạnh tranh

HS chào giá cạnh tranh cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà thầu liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt (Nếu là

tiếng Anh phải có bản dịch sang tiếng Việt), do nhà thầu chuẩn bị phải bao gồm những nội dung sau:

1. Đơn chào giá theo quy định tại bảng số 01 của HSYCCG này;
2. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu tại Phần I;
3. Hồ sơ chi tiết biện pháp thi công, biện pháp đảm bảo an toàn, đảm bảo chất lượng.

#### **Mục 5. Đơn chào giá**

Đơn chào giá do nhà thầu chuẩn bị và được ghi đầy đủ theo Mẫu số 2 Phần C, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà thầu (người đại diện theo pháp luật của nhà thầu hoặc người được ủy quyền kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ theo Mẫu số 2 Phần C).

#### **Mục 6. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu**

1. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của nhà thầu:
  - a) Nhà thầu phải cung cấp các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của mình như sau: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, (hoặc chứng nhận đầu tư, quyết định thành lập doanh nghiệp...).
  - + Nhà thầu chỉ được tham gia một Hồ sơ chào giá với tư cách là nhà thầu độc lập.
  - + Không bị cơ quan có thẩm quyền kết luận về tình hình tài chính không lành mạnh, hoặc đang lâm vào tình trạng phá sản, hoặc nợ đọng không có khả năng chi trả, hoặc đang trong quá trình giải thể.
  - + Hạch toán kinh tế độc lập.

#### **2. Tài liệu chứng minh năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu:**

Tài liệu chứng minh năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu theo yêu cầu tại Phần I-Các yêu cầu về hồ sơ chào hàng và tiêu chuẩn đánh giá NLKN tại Mục 2-Phần B-TCDG về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu.

#### **Mục 7. Tài liệu chứng minh đáp ứng kỹ thuật**

Nhà thầu cung cấp các tài liệu, vật liệu mẫu để đảm bảo sự đáp ứng về kỹ thuật, cụ thể:

1. Biện pháp thi công
2. Vật liệu mẫu (kính đã sơn phủ nano theo mã hiệu *IRUV H-SP*)
3. Bảng thông số kỹ thuật của sơn kèm theo catalog sản phẩm

#### **Mục 7. Giá đề xuất**

1. Giá đề xuất là giá do nhà thầu nêu trong đơn chào giá sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Giá đề xuất phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói thầu trên cơ sở yêu cầu của HSCG. Giá đề xuất được chào bằng đồng tiền Việt Nam..

2. Trường hợp nhà thầu có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSCG hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSCG. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSCG thì nhà thầu phải thông báo cho bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSCG hoặc phải có bảng kê thành phần HSCG trong

đó có thư giảm giá. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá đối với từng loại hàng hóa cụ thể nêu trong biểu giá chào bằng giá trị tuyệt đối. Trường hợp không nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các loại hàng hóa nêu trong biểu giá chào.

3. Nhà thầu phải ghi đơn giá và thành tiền cho các hạng mục công việc nêu trong Bảng tiên lượng theo bảng số 01. Đơn giá đề xuất là đơn giá tổng hợp, bao gồm đầy đủ tất cả các chi phí để nhà thầu thực hiện công việc: chi phí trực tiếp về vật liệu, nhân công, máy, các chi phí trực tiếp khác; chi phí chung, thuế; các chi phí khác được phân bổ trong đơn giá đề xuất như xây bến bãi, nhà ở công nhân, kho xưởng, điện, nước thi công, kể cả việc sửa chữa đê bù đường có sẵn mà xe, thiết bị thi công của nhà thầu thi công vận chuyển vật liệu đi lại trên đó, các chi phí bảo vệ môi trường, cảnh quan do đơn vị thi công gây ra...) và tất cả các loại thuế, phí, lợi nhuận.... theo quy định của Pháp luật.

Trường hợp nhà thầu phát hiện bảng tiên lượng chưa chính xác so với thiết kế, nhà thầu có thể thông báo cho bên mời chào giá và lập một bảng chào giá riêng cho phần khối lượng sai khác này để chủ đầu tư xem xét. Nhà thầu không được tính toán phần khối lượng sai khác này vào giá đề xuất.

#### **Mục 9. Thời gian có hiệu lực của HSCG**

Thời gian có hiệu lực của HSCG là 60 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSCG.

#### **Mục 10. Quy cách của HSCG và chữ ký trong HSCG**

1. Nhà thầu phải chuẩn bị 01 (một) bản gốc và 01 (một) bản sao HSCG

2. HSCG phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Thư giảm giá (nếu có), các văn bản bổ sung, làm rõ HSCG, biểu giá và các biểu mẫu khác phải được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký đóng dấu.

3. Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký (của người ký đơn đề xuất) ở bên cạnh và được đóng dấu.

#### **Mục 11. Niêm phong và cách ghi trên túi đựng HSCG**

HSCG phải được đựng trong túi có niêm phong bên ngoài (cách đánh dấu niêm phong do nhà thầu tự quy định). Trên túi đựng HSCG nhà thầu ghi rõ các thông tin về tên, địa chỉ, điện thoại của nhà thầu, tên gói thầu, “bản gốc” hoặc “bản sao”.

## **Mục 12. Làm rõ**

1. Trong quá trình đánh giá HSCG, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà thầu đến giải thích, làm rõ hoặc sửa đổi, bổ sung các nội dung thông tin cần thiết của HSCG nhằm chứng minh sự đáp ứng của nhà thầu theo yêu cầu của HSYCCG về năng lực, kinh nghiệm, tiến độ, chất lượng, giải pháp kỹ thuật và biện pháp tổ chức thực hiện với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSCG đã nộp.

Việc làm rõ nội dung của HSCG được thực hiện thông qua trao đổi trực tiếp (bên mời chào giá mời nhà thầu đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời phải lập thành văn bản) hoặc gián tiếp (bên mời chào giá gửi văn bản hoặc email yêu cầu và nhà thầu phải trả lời bằng văn bản).

### **2. Nội dung trao đổi, làm rõ**

Bên mời chào giá và nhà thầu trao đổi và làm rõ về các đề xuất của nhà thầu, chi tiết hoá các nội dung còn chưa cụ thể, khối lượng thừa hoặc thiếu trong bảng tiên lượng so với thiết kế do nhà thầu phát hiện và đề xuất trong HSCG; đàm phán về việc áp giá đối với những sai lệch thiếu trong HSCG, việc áp giá đối với phần công việc mà tiên lượng tính thiếu so với thiết kế và các nội dung khác.

Nội dung trao đổi, làm rõ HSCG thể hiện bằng văn bản được bên mời chào giá quản lý như một phần của HSCG.

### **3. Khảo sát hiện trường**

Nhà thầu được phép khảo sát hiện trường để phục vụ việc lập HSCG. Các chi phí, rủi ro trong quá trình khảo sát hiện trường do nhà thầu tự chi trả. Nhà thầu cần liên hệ trước với bên mời chào giá để được bố trí tiếp cận hiện trường theo yêu cầu.

## **Mục 13. Đánh giá HSCG**

Sau khi nhận được HSCG của nhà thầu, bên mời chào giá sẽ tiến hành đánh giá HSCG theo các bước sau:

1. Kiểm tra tính hợp lệ và sự đầy đủ của HSCG, gồm:

- a) Tư cách hợp lệ của nhà thầu.
- b) Tính hợp lệ của đơn chào giá.
- c) Có đủ HSCG theo yêu cầu.

2. HSCG của nhà thầu có thể sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu nhà thầu vi phạm một trong các điều kiện quy định tại khoản 1 Mục này hoặc một trong các hành vi bị cấm trong đấu thầu.

3. Đánh giá năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu theo TCĐG về năng lực và kinh nghiệm quy định tại Mục 2-Phần B của HSYCCG này.

4. So sánh giá chào:

- a) Bên mời chào giá tiến hành việc sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch (nếu có).
- b) Bên mời chào giá so sánh giá chào của các HSCG đáp ứng về kỹ thuật để xác định HSCG có giá chào thấp nhất được xếp thứ nhất.

#### **Mục 14. Điều kiện được lựa chọn là đơn vị thi công**

Nhà thầu được đề nghị là đơn vị thi công cho SHB khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây:

- Đáp ứng yêu cầu năng lực và kinh nghiệm theo HSYCCG;
- Đáp ứng yêu cầu kỹ thuật theo HSYCCG
- Có giá chào thấp nhất sau khi đàm phán và sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch.

#### **Mục 15. Thông báo kết quả**

Ngay sau khi có phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, bên mời chào giá gửi thông báo kết quả cho nhà thầu được lựa chọn và gửi kèm theo kế hoạch thương thảo, hoàn thiện hợp đồng, trong đó nêu rõ các vấn đề cần trao đổi khi thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

#### **Mục 16. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng**

Bên mời chào giá tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với nhà thầu trúng thầu để ký kết hợp đồng.



## **B. YÊU CẦU VỀ NĂNG LỰC, KINH NGHIỆM, THƯƠNG MẠI TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ CHÀO GIÁ CẠNH TRANH**

Phần này bao gồm các nội dung chi tiết của gói thầu theo một số mục tương ứng trong phần A (Chỉ dẫn với nhà thầu). Nếu có bất kỳ sự khác biệt nào so với các nội dung tương ứng trong phần A thì căn cứ vào các nội dung trong phần này.

### **Mục 1. Điều kiện thương mại**

- 1. Đồng tiền chào giá:** Việt Nam đồng
- 2. Đồng tiền thanh toán:** Việt Nam đồng
- 3. Phương thức thanh toán:** Chuyển khoản vào tài khoản quy định trong Hợp đồng của Bên Bán.
- 4. Điều kiện thi công:**

**Thời gian hoàn thành:** 45 ngày kể từ ngày CĐT ra thông báo bàn giao mặt bằng, trong đó:

**Địa điểm thi công tại:** số 06 đường Nguyễn Văn Linh, Phường Nam Dương, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng

### **Điều kiện thanh toán**

Chủ đầu tư (Bên A) thực hiện tạm ứng, thanh toán cho nhà thầu (Bên B) theo quy định cụ thể như sau:

- Tạm ứng: Không thực hiện tạm ứng
- Lần 1: Bên A thanh toán lần 1 cho Bên B 90% giá trị khối lượng đã thực hiện 1.000 m<sup>2</sup> trong vòng 07 (bảy) ngày sau khi Bên B chuyển cho Bên A các giấy tờ sau:
  - Đề nghị thanh toán
  - Hóa đơn giá trị gia tăng
  - Hợp đồng (bản sao)
- Lần 2: Bên A thanh toán tiếp lần 2 cho Bên B 90% giá trị khối lượng đã thực hiện tiếp 1.000 m<sup>2</sup> trong vòng 07 (bảy) ngày sau khi Bên B chuyển cho Bên A các giấy tờ sau:
  - Đề nghị thanh toán
  - Hóa đơn giá trị gia tăng
  - Hợp đồng (bản sao)
- Lần 3: Bên A thanh toán tiếp lần 3 cho Bên B 90% giá trị khối lượng đã thực hiện còn lại trong vòng 07 (bảy) ngày sau khi Bên B chuyển cho Bên A các giấy tờ sau:
  - Đề nghị thanh toán
  - Hóa đơn giá trị gia tăng
  - Hợp đồng (bản sao)

- Lần 4: Bên A thanh toán cho Bên B giá trị còn lại (sau khi trừ các khoản đã tạm ứng, thanh toán, bảo lãnh bảo hành...) trong vòng 07 (bảy) kể từ ngày Bên B bàn giao cho Bên A các giấy tờ:
  - Đơn đề nghị thanh toán: Đơn đề nghị thanh toán của nhà thầu cần thể hiện các nội dung: giá trị khối lượng hoàn thành theo Hợp đồng, giá trị khối lượng các công việc phát sinh (nếu có), giảm trừ tiền tạm ứng, đề nghị thanh toán trong giai đoạn sau khi đã bù trừ các khoản này có xác nhận của đại diện Chủ đầu tư, và đại diện Nhà thầu.
  - Biên bản nghiệm thu khối lượng hoàn thành thực tế có xác nhận của đại diện Chủ đầu tư và đại diện Nhà thầu (theo mẫu biên bản nghiệm thu chất lượng có ghi khối lượng).
  - Biên bản nghiệm thu hoàn thành bàn giao và đưa vào sử dụng;
  - Chứng chỉ xuất xứ của thiết bị (C/O) (Nếu là thiết bị nhập khẩu)
  - Chứng chỉ chất lượng của thiết bị (C/Q) (Nếu là thiết bị nhập khẩu)
  - Bảng giá trị quyết toán;
  - Bảng xác định giá trị cho những công việc chưa có đơn giá trong hợp đồng (nếu có), trong đó cần thể hiện cả khối lượng và đơn giá cho các công việc này có xác nhận của đại diện Chủ đầu tư và đại diện Nhà thầu.
  - Bản vẽ hoàn công (nếu có).
  - Hóa đơn Giá trị gia tăng (Bên B cam kết chịu toàn bộ trách nhiệm, tổn thất nếu như hóa đơn bán hàng không tuân thủ đúng các quy định của pháp luật Việt Nam).

Bảo lãnh bảo hành có giá trị tương đương 5% giá trị quyết toán hợp đồng kể từ ngày ký Biên bản nghiệm thu bàn giao đưa vào sử dụng, thời gian 12 tháng (bảo lãnh bằng tiền mặt hoặc phát hành thư bảo lãnh).

Nhà thầu phải gửi bản Scan Đề nghị thanh toán và Hóa đơn giá trị gia tăng về địa chỉ: P\_ChiTieuNoiBo\_BanKeToan@shb.com.vn sau khi hồ sơ thanh toán được chủ đầu tư phê duyệt.

### **5. Bảo hành, sửa chữa, khắc phục sai sót**

Công trình được bảo hành 12 tháng kể từ ngày ký biên bản nghiệm thu bàn giao đưa vào sử dụng. Nhà thầu bảo đảm thực hiện chế độ bảo hành đối với công trình như đã nêu trong HSCG.

Kể từ ngày hoàn thành cho đến khi kết thúc thời hạn bảo hành công trình, chủ đầu tư sẽ thông báo cho nhà thầu về các sai sót trong công trình. Thời hạn bảo hành công trình phải được gia hạn cho đến khi các sai sót được sửa chữa xong.

Mỗi lần có thông báo về sai sót trong công trình, nhà thầu phải tiến hành sửa chữa sai sót đó trong khoảng thời gian quy định mà chủ đầu tư đã thông báo.

Nếu nhà thầu không sửa chữa sai sót trong khoảng thời gian được chủ đầu tư quy định tại thông báo sai sót trong công trình thì chủ đầu tư được thuê tổ chức khác khắc

phục sai sót, xác định chi phí khắc phục sai sót và nhà thầu sẽ phải hoàn trả khoản chi phí này.

## Mục 2. TCDG về năng lực, kinh nghiệm, kỹ thuật của nhà thầu

Các TCDG về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu được sử dụng theo tiêu chí “đạt”, “không đạt”. Nhà thầu phải “đạt” tất cả các nội dung nêu tại bảng dưới đây thì được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm. Các mục chi tiết được đánh giá “đạt” khi tất cả nội dung chi tiết trong từng điểm được đánh giá là “đạt”.

TCDG về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu bao gồm các nội dung cơ bản sau:

TT	Nội dung	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
<b>1</b>	<b>Năng lực, kinh nghiệm</b>		
1.1.	Kinh nghiệm chung về thi công sơn Nano lên bề mặt kính: Số năm hoạt động trong lĩnh vực thi công sơn phủ kính	≥ 02 năm	< 02 năm
1.2.	Kinh nghiệm thực hiện các gói thầu tương tự: Nhà thầu cung cấp ít nhất 01 hợp đồng (bản sao) về thi công sơn phủ kính đã hoàn thành đến thời điểm hiện tại kèm theo biên bản nghiệm thu đã được các bên ký, hóa đơn bán hàng, giá trị hợp đồng tương đương 01 tỷ đồng	≥ 02 gói thầu	< 02 gói thầu
1.3.	Danh sách hợp đồng tương tự: Bảng tổng hợp danh sách các hợp đồng thi công sơn Nano lên bề mặt kính đã thực hiện và hoàn thành đến thời điểm hiện tại, (biểu mẫu số 04 của HSYCCG này)	Có danh sách	Không có danh sách
1.4.	Cung cấp danh sách đội ngũ cán bộ kỹ thuật dự kiến tham gia thi công cho gói thầu này kèm theo hợp đồng lao động, chứng từ đóng bảo hiểm trong thời gian gần nhất (nếu có) để chứng minh nhân sự đang công tác tại đơn vị	Có danh sách	Không có danh sách
1.5.	Nhà thầu cung cấp giấy tờ chứng minh mối quan hệ với hãng sản xuất (thư hỗ trợ của hãng cho gói thầu này hoặc giấy chứng nhận là đại lý của hãng, của nhà phân phối)	Có giấy tờ chứng minh	Không có giấy tờ chứng minh
1.6.	Nhà thầu cung cấp giấy tờ chứng minh mối quan hệ với hãng sản xuất (thư hỗ trợ của hãng cho gói thầu này hoặc giấy chứng nhận là đại lý của hãng, của nhà phân phối)	Có giấy tờ chứng minh	Không có giấy tờ chứng minh
1.7.	Cung cấp danh sách máy móc thiết bị phục vụ cho thi công kèm theo chứng từ chứng nhận sở hữu máy móc của nhà thầu (nếu có)	Có danh sách máy móc	Không có danh sách máy móc
<b>2</b>	<b>Năng lực tài chính</b>		
2.1	Nhà thầu cung cấp báo cáo tài chính của 2 năm liên kế gần nhất (2019, 2020) có kiểm toán hoặc bản nộp qua cổng thông tin điện tử (có chữ ký số) đảm bảo doanh thu bình quân đạt	Đáp ứng	Không đáp ứng

	trên 1 tỷ đồng mỗi năm, lợi nhuận bình quân trên 50 triệu mỗi năm		
2.2	Cam kết đáp ứng điều các điều kiện thương mại quy định tại Mục 1-Phần B hồ sơ yêu cầu chào hàng này.	Có cam kết	Không có cam kết
<b>3</b>	<b>Năng lực kỹ thuật</b>		
3.1	Có biện pháp thi công chi tiết, đảm bảo chất lượng, an toàn	Đáp ứng	Không đáp ứng
3.2	Nhà thầu cung cấp mẫu kính (khoảng 10x10cm) đã sơn phủ nano theo mã hiệu sản phẩm: IRUV H-SP	Đáp ứng	Không đáp ứng
3.3	Nhà thầu cung cấp bảng thông số kỹ thuật sơn kèm theo catalog sản phẩm	Đáp ứng	Không đáp ứng

**Mẫu số 1**

**C. BẢNG TIÊN LƯỢNG**

<b>Stt</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Đvt</b>	<b>Khối lượng (tạm tính)</b>	<b>Đơn giá</b>	<b>Thành tiền</b>
<b>1</b>	Cung cấp, thi công phủ sơn NANO cách nhiệt cho kính ngoài nhà (bao gồm vật tư, nhân công, biện pháp thi công.....) Mã SP: IRUV H-SP	m2	2.739,54		
	<i>Tiêu chuẩn vật liệu: Màu sắc: Xanh trong Cường độ cứng: 4-5H Độ dày: 8 micromet Tỷ lệ truyền sáng: 75%- 77% Tỷ lệ cách nhiệt: 82-88% Tỷ lệ cản tia cực tím : 99%-99,4% Khả năng chịu nước: Không bong tróc, phồng rộp, tạo bọt khí, thay đổi thuộc tính. VOC: &lt;0.12mg/l Nguồn gốc: Nhật bản</i>				
	<b>Cộng</b>				
	<i>Thuế Vat 10%</i>				
	<b>Tổng cộng</b>				

**ĐƠN CHÀO GIÁ**

\_\_\_\_\_, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm \_\_\_\_

Kính gửi: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ mời chào giá mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, \_\_\_\_\_ [Ghi tên nhà thầu], cam kết thực hiện gói thầu \_\_\_\_\_ [Ghi tên gói thầu] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá với tổng số tiền là \_\_\_\_\_ [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền dự thầu]<sup>(1)</sup> cùng với biểu giá kèm theo. Thời gian thực hiện hợp đồng là \_\_\_\_\_ [Ghi thời gian thực hiện tất cả các công việc theo yêu cầu của gói thầu].

Nếu Hồ sơ chào giá của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi chúng tôi cam kết cung cấp hàng hóa theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ CG này có hiệu lực trong thời gian \_\_\_\_\_ ngày, kể từ \_\_\_\_ giờ, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm \_\_\_\_ [Ghi thời điểm hết hạn nộp HSCG].

**Đại diện hợp pháp của nhà thầu<sup>(2)</sup>**  
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu<sup>(3)</sup>]

**Ghi chú:**

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà thầu ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà thầu trúng thầu phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà thầu bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu và bị xử lý theo quy định tại Mục 15 Phần A của HSYCCG này.

**GIẤY ỦY QUYỀN <sup>(1)</sup>**

Hôm nay, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm \_\_\_\_, tại \_\_\_\_

Tôi là \_\_\_\_ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu*], là người đại diện theo pháp luật của \_\_\_\_ [*Ghi tên nhà thầu*] có địa chỉ tại \_\_\_\_ [*Ghi địa chỉ của nhà thầu*] bằng văn bản này ủy quyền cho \_\_\_\_ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền*] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói thầu \_\_\_\_ [*Ghi tên gói thầu*] thuộc dự án \_\_\_\_ [*Ghi tên dự án*] do \_\_\_\_ [*Ghi tên bên mời chào giá*] tổ chức:

*[- Ký đơn chào giá;*

*- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản đề nghị làm rõ HSYCCG và văn bản giải trình, làm rõ HSYCCG*

*- Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;*

*- Ký đơn kiến nghị trong trường hợp nhà thầu có kiến nghị;*

*- Ký kết hợp đồng với chủ đầu tư nếu được lựa chọn.] <sup>(2)</sup>*

Người được ủy quyền nêu trên chỉ thực hiện các công việc trong phạm vi ủy quyền với tư cách là đại diện hợp pháp của \_\_\_\_ [*Ghi tên nhà thầu*]. \_\_\_\_ [*Ghi tên nhà thầu*] chịu trách nhiệm hoàn toàn về những công việc do \_\_\_\_ [*Ghi tên người được ủy quyền*] thực hiện trong phạm vi ủy quyền.

Giấy ủy quyền có hiệu lực kể từ ngày \_\_\_\_ đến ngày \_\_\_\_ <sup>(3)</sup>. Giấy ủy quyền này được lập thành \_\_\_\_ bản có giá trị pháp lý như nhau, người ủy quyền giữ \_\_\_\_ bản, người được ủy quyền giữ \_\_\_\_ bản.

**Người được ủy quyền**

*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu (nếu có)]*

**Người ủy quyền**

*[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của nhà thầu, chức danh, ký tên và đóng dấu]*

**Ghi chú:**

(1) Trường hợp ủy quyền thi bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời chào giá cùng với đơn dự thầu theo quy định tại Mục 11 Chương I. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà thầu để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà thầu thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của nhà thầu hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.

(2) Phạm vi ủy quyền bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

(3) Ghi ngày có hiệu lực và ngày hết hiệu lực của giấy ủy quyền phù hợp với quá trình tham gia chào giá.

**HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ THẦU THỰC HIỆN <sup>(1)</sup>**

\_\_\_\_\_, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm \_\_\_\_

Tên nhà thầu: \_\_\_\_\_ *[Ghi tên đầy đủ của nhà thầu]*

Thông tin về từng hợp đồng, mỗi hợp đồng cần đảm bảo các thông tin sau đây:

**HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ THẦU THỰC HIỆN**

STT	Tên hợp đồng	Số hợp đồng	Ngày tháng HĐ	Giá trị HĐ	Tên dự án	Tên chủ đầu tư	Mô tả tính chất tương tự
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

**Đại diện hợp pháp của nhà thầu**  
*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]*