

Hà Nội, ngày 20 tháng 4 năm 2023

THƯ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội (SHB) có nhu cầu thực hiện thi công Gói thầu “Cung cấp lắp đặt mạng, thoại, camera” thuộc công trình: “Trụ sở Chi nhánh SHB Quảng Trị” tại địa điểm: Số 112A quốc lộ 9, khu phố 7, phường 1, TP. Đông Hà, Tỉnh Quảng Trị.

Trân trọng mời các đơn vị có năng lực kinh nghiệm tham dự chào giá cho gói thầu nêu trên.

Mọi thông tin chi tiết vui lòng xem tại hồ sơ yêu cầu chào giá đính kèm thư mời này.

Hồ sơ chào hàng phải được gửi tới địa chỉ: Trung tâm Mua sắm - Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội.

Địa chỉ: Tầng 3, số 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Thời gian: Trước 15h ngày 28/04/2023.

Người nhận: Bui Thi Ngoc Lan, Điện thoại liên hệ: 0915 509 288.



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

Tên gói thầu	<i>Cung cấp lắp đặt hệ thống Mạng thoại, camera</i>
Công trình	Trụ sở Chi nhánh SHB Quảng Trị
Chủ đầu tư	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB)

PHẦN A: CÁC YÊU VỀ HỒ SƠ CHÀO HÀNG

Chương I: Yêu cầu về Hồ sơ chào hàng:

Hồ sơ chào hàng 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: "*Cung cấp lắp đặt hệ thống Mạng thoại, camera*" thuộc công trình: "*Trụ sở Chi nhánh SHB Quảng Trị*" tại địa điểm: "*Số 112A quốc lộ 9, khu phố 7, phường 1, TP. Đông Hà, Tỉnh Quảng Trị*" và được gửi tới đúng địa điểm trước thời gian quy định trong hồ sơ yêu cầu chào hàng.

Hồ sơ chào hàng 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 giá-mẫu 02). Hiệu lực của Hồ sơ chào hàng tối thiểu **60 ngày** kể từ thời điểm hết hạn nộp HSCH).
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. Thư giám giá gói thầu (nếu có).
5. Bảng tổng hợp danh sách 5 hợp đồng có tính chất tương tự đã thực hiện và hoàn thành trong 04 năm trở lại đây, (biểu mẫu số 04 – Phần C của HSYCCH này).
6. Bên chào hàng cung cấp 02 hợp đồng (bản sao) có quy mô, tính chất tương tự (Hợp đồng trị giá bằng hoặc trên 350 triệu đồng) đã hoàn thành trong vòng 04 năm trở lại đây kèm theo hồ sơ chứng minh "biên bản nghiệm thu được các bên ký hoặc (và) thanh lý HĐ hoặc (và) hóa đơn GTGT".
7. Bên chào hàng phải cung cấp báo cáo tài chính của 2 năm liền kề gần nhất (2021, 2022) đảm bảo doanh thu bình quân bằng hoặc trên 500 triệu đồng/năm và lợi nhuận dương.
8. Cung cấp danh sách cán bộ kỹ thuật đảm bảo tối thiểu 01 nhân sự chủ chốt có đầy đủ bằng cấp (nhân sự có bằng đại học chuyên ngành công nghệ thông tin ... và có hợp đồng lao động hoặc các giấy tờ khác chứng minh là nhân sự của bên chào hàng)
9. Đồng ý các điều kiện thương mại quy định tại Mục 1- Chương II - Phần B - hồ sơ yêu cầu chào giá này.

Ghi chú: Trường hợp bên chào hàng nào đã từng hoặc đang thi công các gói thầu có quy mô và tính chất tương tự cho các đơn vị của SHB thì không cần nộp hồ sơ năng lực kinh nghiệm, chỉ cần nộp các giấy tờ đáp ứng các mục 1,3,4 kèm theo bảng kê khai tối thiểu 2 hợp đồng đã hoặc đang thi công cho SHB có quy mô tính chất tương tự (ghi rõ số hợp đồng, ngày tháng năm hợp đồng, tên công trình, giá trị công trình). Trường hợp không có hợp

đồng thi công cho SHB tương tự thì phải nộp Hồ sơ chào hàng đáp ứng đầy đủ các yêu cầu từ Mục 1 đến Mục 9 của phần này.

Chương II. Thời gian và địa điểm nộp Hồ sơ chào hàng:

- Thời gian: trước 15h ngày 28/04/2023.
- Địa điểm: Trung tâm Mua sắm, tầng 3 Tòa nhà 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội (Liên hệ: *Bùi Thị Ngọc Lan*, Điện thoại liên hệ: 0915 509 288)

Mọi Hồ sơ chào hàng gửi tới sau thời điểm nêu trên đều không có giá trị.

PHẦN B: YÊU CẦU CHUNG

Chương I. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI BÊN CHÀO HÀNG

Mục 1. Nội dung gói thầu

Thực hiện Gói thầu: *Cung cấp lắp đặt mạng, thoại, camera* thuộc công trình: *Trụ sở Chi nhánh SHB Quảng Trị.*

Mục 2. Phạm vi cung cấp

Cung cấp sản phẩm theo bảng tiên lượng nêu tại mẫu số 01 – Phần C của HSYCCH này.

Mục 3. Thời hạn hoàn thiện công việc

Thời gian thực hiện và hoàn thiện toàn bộ công việc trong vòng **40 ngày** kể từ ngày bàn giao mặt bằng thi công.

Mục 4. Nội dung Hồ sơ Chào hàng

Hồ sơ Chào hàng cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào hàng và bên chào hàng liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt, do bên chào hàng chuẩn bị phải bao gồm những nội dung sau:

1. Đơn chào giá theo quy định tại mẫu số 02 – Phần C của HSYCCH này và Giấy ủy quyền nếu cần theo mẫu số 03 – Phần C của HSYCCH này (nếu hồ sơ cần ủy quyền);
2. Chi tiết giá chào theo mẫu số 01 – Phần C của HSYCCH này;
3. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu tại Phần A;

Mục 5. Yêu cầu pháp lý về năng lực Bên chào hàng

- Bên chào hàng chỉ được tham gia một Hồ sơ chào hàng với tư cách là bên chào hàng 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.

Mục 6. Giá đề xuất

1. Giá đề xuất là giá do bên chào hàng 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 và các khoản thuế, phí để thực hiện gói thầu trên cơ sở yêu cầu của HSCH. Giá đề xuất được chào bằng đồng tiền Việt Nam.

2. Trường hợp bên chào hàng có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSCH hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời chào hàng nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSCH. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSCH thì bên chào hàng phải thông báo cho bên mời

chào hàng trước thời điểm hết hạn nộp HSCH hoặc phải có bảng kê thành phần HSCH trong đó có thư giám giá. Trong thư giám giá cần nêu rõ nội dung, cách thức giám 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 giám giá thì được hiểu là giám đều theo tỷ lệ cho tất cả các loại hàng hóa nêu trong biểu giá chào.

3. Bên chào hàng phải ghi đơn giá và thành tiền cho các hạng mục công việc nêu trong Bảng tiên lượng theo mẫu số 01 – Phần C. Đơn giá đề xuất phải bao gồm các tất cả các yếu tố để hoàn thành công việc (Đơn giá đề xuất là đơn giá tổng hợp đầy đủ bao gồm: 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 đền bù đường có sẵn mà xe, thiết bị thi công của bên chào hàng 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...)

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

Mục 7. Thời gian có hiệu lực của HSCH

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

Mục 8. Quy cách của HSCH và chữ ký trong HSCH

1. Bên chào hàng phải chuẩn bị 01 (một) bản gốc và 01 (Một) bản sao HSCH

2. HSCH phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục và đóng dấu giáp lai hồ sơ. Thư giám giá (nếu có), các văn bản bổ sung, làm rõ HSCH, biểu giá và các biểu mẫu khác phải được đại diện hợp pháp của bên chào hàng 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 9. Niêm phong và cách ghi trên túi đựng HSCH

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

Mục 10. Làm rõ

1. Trong quá trình đánh giá HSCH, bên mời chào hàng có thể yêu cầu bên chào hàng đến giải thích, làm rõ hoặc sửa đổi, bổ sung các nội dung thông tin cần thiết của HSCH nhằm chứng minh sự đáp ứng của bên chào hàng theo yêu cầu của HSYCCH 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 HSCH đã nộp.

Việc làm rõ nội dung của HSCH được thực hiện thông qua trao đổi trực tiếp (bên mời chào hàng mời bên chào hàng 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 hàng gửi văn bản hoặc email yêu cầu và bên chào hàng phải trả lời bằng văn bản).

2. Nội dung trao đổi, làm rõ

Bên mời chào hàng và bên chào hàng trao đổi và làm rõ về các đề xuất của bên chào hàng, chi tiết hoá các nội dung còn chưa cụ thể, khối lượng thừa hoặc thiếu trong bảng tiên lượng so với thiết kế do bên chào hàng phát hiện và đề xuất trong HSCH; đàm phán về việc áp giá đối với những sai lệch thiếu trong HSCH, 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 HSCH thể hiện bằng văn bản được bên mời chào hàng quản lý như một phần của HSCH.

3. Khảo sát hiện trường

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

Mục 11. Đánh giá HSCH

Sau khi nhận được HSCH của bên chào hàng, bên mời chào hàng sẽ tiến hành đánh giá HSCH theo các bước sau:

B1. Kiểm tra tính hợp lệ và sự đầy đủ của HSCH, gồm:

- a) Tư cách hợp lệ của bên chào hàng.
- b) Tính hợp lệ của đơn chào giá.
- c) Có 01 bản gốc và 01 bản sao HSCH.

HSCH của bên chào hàng *sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp* nếu bên chào hàng vi phạm một trong các điều kiện quy định trên hoặc một trong các hành vi bị cấm trong đấu thầu.

B2. Đánh giá năng lực và kinh nghiệm của bên chào hàng theo TCDG về năng lực và kinh nghiệm quy định tại Mục 2 – Chương II- Phần B của HSYCCH này.

B3. So sánh giá chào:

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

Mục 12. Điều kiện được lựa chọn là đơn vị thi công

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

- Có đủ năng lực và kinh nghiệm theo HSYCCH;
- Có giá chào thấp nhất sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, đàm phán.

Mục 13. Thông báo kết quả

Ngay sau khi có phê duyệt kết quả lựa chọn bên chào hàng, bên mời chào hàng gửi thông báo kết quả cho bên chào hàng 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 14. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng

Sau khi đánh giá, Bên mời chào hàng tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với bên chào hàng trúng thầu để ký kết hợp đồng.

Chương II. YÊU CẦU VỀ NĂNG LỰC, KINH NGHIỆM, THƯƠNG MẠI TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ CHÀO HÀNG 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 bên chào hàng).

Mục 1. Điều kiện thương mại

- 1. Hình thức hợp đồng:** Hợp đồng theo đơn giá cố định.
- 2. Đồng tiền chào giá/ Đồng tiền thanh toán:** Việt Nam đồng.
- 3. Phương thức thanh toán:** Chuyển khoản vào tài khoản của Bên chào hàng trong Hợp đồng.
- 4. Tiến độ, địa điểm thi công:**

Thời gian hoàn thành: Theo đúng mục 3, chương I của phần này.

Địa điểm thi công tại: Theo hồ sơ mời chào hàng.

5. Điều kiện thanh toán

Bên A (Bên mời chào hàng) thực hiện thanh toán cho Bên B (bên chào hàng trúng thầu) theo quy định cụ thể như sau:

- **Đợt 1:** Bên A tạm ứng cho Bên B 30% tổng giá trị hợp đồng trong vòng 07 (bảy) ngày kể từ ngày ký hợp đồng sau khi Bên B chuyển cho Bên A các giấy tờ sau:
 - Đề nghị tạm ứng
 - Hợp đồng (bản sao)
 - Bảo lãnh tạm ứng
 - Biên bản bàn giao mặt bằng
- **Đợt 2:** Bên A thanh toán cho Bên B giá trị còn lại (sau khi trừ các khoản đã tạm ứng...) trong vòng 07 (bảy) kể từ ngày Bên B bàn giao cho Bên A các giấy tờ:
 - **Đề nghị thanh toán:** đề nghị thanh toán của bên B 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.
 - **Biên bản nghiệm thu khối lượng hoàn thành thực tế** có xác nhận của đại diện Bên A và đại diện Bên B (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 Bên A và đại diện Bên B.
 - **Bản vẽ hoàn công (nếu có).**

- Hóa đơn Giá trị gia tăng (Bên B cam kết chịu toàn bộ trách nhiệm, tồn 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).

6. Bảo hành, sửa chữa, khắc phục sai sót

- Đối với những thiết bị cung cấp chính hãng: Bảo hành theo chế độ bảo hành của hãng hoặc bảo hành 12 tháng tùy theo thời điểm nào đến sau.
- Đối với các thiết bị khác và công tác xây dựng, lắp đặt: Thực hiện việc bảo hành trong thời gian 12 tháng.

Kể từ ngày hoàn thành cho đến khi kết thúc thời hạn bảo hành gói thầu, Bên A sẽ thông báo cho Bên B về các sai sót của gói thầu. Thời hạn bảo hành gói thầu 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, bên B phải tiến hành sửa chữa sai sót đó trong khoảng thời gian tối đa là 48h kể từ thời điểm nhận được thông báo của Bên A.

Nếu bên B không sửa chữa sai sót trong khoảng thời gian được Bên A quy định tại thông báo sai sót trong gói thầu thì chủ đầu tư được thuê tổ chức khác khắc phục sai sót, xác định chi phí khắc phục sai sót và bên B sẽ phải hoàn trả khoản chi phí này.

Mục 2. TCDG về năng lực và kinh nghiệm của bên chào hàng

Các TCDG về năng lực và kinh nghiệm của bên chào hàng được sử dụng theo tiêu chí “đạt”, “không đạt”. Bên chào hàng 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 bên chào hàng bao gồm các nội dung cơ bản sau:

TT	Nội dung	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
1	Năng lực kinh nghiệm, Năng lực pháp lý		
1.1.	Số năm hoạt động trong lĩnh vực chào giá (Bên mời chào hàng căn cứ vào đăng ký kinh doanh và bảng kê hợp đồng đã thực hiện để làm cơ sở đánh giá)	≥ 03 năm	< 03 năm
1.2.	Kinh nghiệm thực hiện các gói thầu tương tự: Bên chào hàng cung cấp 02 hợp đồng theo yêu cầu tại chương I phần A	≥ 02 hợp đồng	< 02 hợp đồng
1.3.	Danh sách hợp đồng tương tự: Có bảng tổng hợp danh sách theo yêu cầu tại chương I phần A	Có danh sách	Không có danh sách
1.4	Nhân sự chủ chốt: Bên chào hàng phải có tối thiểu nhân sự theo yêu cầu tại chương I phần A đáp ứng yêu cầu của gói thầu.	Đáp ứng	Không Đáp ứng

	+ Có bằng tốt nghiệp đại học chuyên ngành theo yêu cầu tại chương I phần A (bản sao được chứng thực)	Đáp ứng	Không Đáp ứng
	+ Có bảng kê khai năng lực đầy đủ thông tin theo yêu cầu	Có bảng kê	Không có bảng kê
2	Năng lực tài chính		
2.1	Bên chào hàng phải cung cấp báo cáo tài chính theo yêu cầu tại chương I phần A	Đáp ứng	Không đáp ứng
2.2	Đồng ý về các điều kiện thương mại quy định tại Mục 1- Chương II – Phần B hồ sơ yêu cầu chào giá này.	Đáp ứng	Không đáp ứng

Phần C: CÁC BIỂU MẪU

Mẫu số 1

A. BẢNG TIỀN LƯỢNG

GÓI THẦU: Cung cấp lắp đặt hệ thống Mạng thoại, camera

CÔNG TRÌNH: Trụ sở Chi nhánh SHB Quảng Trị

STT	Nội Dung	Quy cách/chủng loại	Đơn vị tính	Khối lượng	Đơn giá	Thành tiền
	Phần Mạng, thoại, camera					
1	Tủ Rack 42U: HQ Rack 19" Systems 42U Series 800. - H.2100 x W.600 x D.800 mm - 04 cửa mở bốn bên, 02 quạt, 06 ổ điện, 02 khay cố định, 01 khay trượt	<i>Rack42U</i>	chiếc	2.00		
2	APC Smart-UPS C 3000VA Rack mount LCD 230V (LINE INTERACTIVE)	<i>SMC3000RMI2U/USA/in dia/ philipin</i>	chiếc	1.00		
3	AMP Category 6 Patch Panel, Unshielded, 24-Port, SL	<i>1375014-2/USA</i>	Chiếc	4.00		
4	AMP Category 6 UTP Cable, 4-Pair, 23AWG, Solid, CM, 305m, Blue	<i>0-1427254-6/Taiwan/ China</i>	mét	3,300.00		
5	Oulet COMMScope w AMP 01 port (Face + JackRJ45 Cat6 +Box)	<i>1859050-1 1375055-1/USA/ China</i>	Chiếc	9.00		
6	Oulet COMMScope w AMP 02 port (Face + 2X JackRJ45 Cat6 +Box)	<i>1859050-1 1375055-1//USA/ China</i>	Chiếc	36.00		
7	Modular Plug Solid Wire 8-Position (RJ-45 Connector)	<i>554720-3/USA</i>	Hạt	324.00		
8	Modular Plug BootColor (X=3 Red, X=5 Blue, X=6 Yellow)	<i>272354-X/Taiwan</i>	Hạt	324.00		
9	Máng nhựa SP 39x18 (2m/1cây)	<i>gen/Việt nam</i>	Cây	40.00		
10	Máng nhựa SP 60x22 (2m/1cây)	<i>gen/Việt nam</i>	Cây			

STT	Nội Dung	Quy cách/chủng loại	Đơn vị tính	Khối lượng	Đơn giá	Thành tiền
				30.00		
11	Máng nhựa SP 60x40 (2m/1cây)	gen/Việt nam	Cây	15.00		
12	Máng nhựa SP 100x60	gen/Việt nam	Cây	10.00		
13	Ghen bán nguyệt (1,2m/1cây)	gen/Việt nam	gen	25.00		
14	Ống ruột gà phi 25 (Bảo vệ cáp trên trần)(1cuộn = 50mét)	Việt nam	Cuộn	6.00		
15	Ống ruột gà phi 40 (Bảo vệ cáp trên trần)(1cuộn = 25mét)	Việt nam	Cuộn	8.00		
16	Công lắp đặt hệ thống mạng	nc/Việt nam	nút	81.00		
17	IP camera giám sát Ngân quỹ và Teller IP camera bán cầu, độ phân giải 3 Mega Pixel, chuẩn nén H.264, ống kính zoom 3-9mm, hỗ trợ nguồn PoE, chuẩn truyền video ONVIF, kèm nguồn nuôi 12Vdc	GV-TVD4710/Geovision Taiwan	Chiếc	5.00		
18	Nguồn tổng 30A nuôi camera IP	12Vdc-30A	Chiếc	3.00		
19	IP camera loại bán cầu, độ phân giải 2m, có hồng ngoại nhìn đêm (thay cho camera analog)	GV-TDR2704/Geovision Taiwan	Chiếc	16.00		
20	AMP Category 6 UTP Cable, 4-Pair, 23AWG, Solid, CM. 305m, Blue	0-1427254-6	mét	950.00		
21	Cáp nguồn	Trần Phú	m	950.00		
22	Vật tư lắp đặt camera (bao gồm: Jack BNC, ổ cắm nguồn từng vị trí, Jack RJ45,...)		gói	1.00		
23	Ống ruột gà phi 25 (Bảo vệ cáp trên trần) (1cuộn = 50mét)	RG	Cuộn	4.00		
24	Nhân công lắp đặt cài đặt phần mềm camera		Chiếc	23.00		

STT	Nội Dung	Quy cách/chủng loại	Đơn vị tính	Khối lượng	Đơn giá	Thành ti
25	Thiết bị lưu trữ NAS cắm được 04 ổ cứng	<i>EX4100-0TB</i>	Chiếc	1.00		
26	Ổ cứng WD Red 8TB WD80EFZX cho NAS	<i>WD80EFZX</i>	chiếc	4.00		
	Cộng					
	Thuế VAT 10%					
	Tổng cộng (đã bao gồm thuế VAT 10%)					

Đại diện hợp pháp của bên chào hàng
(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

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 hàng mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [*Ghi tên bên chào hàng*], cam kết thực hiện gói thầu ____ [*Ghi tên gói thầu*] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ mời chào hàng với tổng số tiền là ____ [*Ghi giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền dự thầu*]⁽¹⁾ 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*].

Chúng tôi đồng ý với các điều kiện thương mại quy định tại Mục 1-Chương II – Phần B hồ sơ yêu cầu chào hàng.

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

Hồ sơ Chào hàng này có hiệu lực trong thời gian ____ ngày, kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [*Ghi thời điểm hết hạn nộp HSCH*].

Đại diện hợp pháp của bên chào hàng⁽²⁾
[*Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu⁽³⁾*]

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của bên chào hàng 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, bên chào hàng 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 bên chào hàng 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 HSYCCH này

GIẤY ỦY QUYỀN ⁽¹⁾

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 bên chào hàng*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên bên chào hàng*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của bên chào hàng*] 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 hàng gói thầu ____ [*Ghi tên gói thầu*] thuộc dự án ____ [*Ghi tên dự án*] do ____ [*Ghi tên bên mời chào hàng*] tổ chức:

[- Ký đơn chào giá;

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

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

- Ký đơn kiến nghị trong trường hợp bên chào hàng có kiến nghị;

- Ký kết hợp đồng với chủ đầu tư nếu được lựa chọn.] ⁽²⁾

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 bên chào hàng*]. ____ [*Ghi tên bên chào hàng*] 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 ____ ⁽³⁾. 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
bên chào hàng, chức danh, ký tên và đóng
dấu]*

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời chào hàng cùng với đơn dự thầu theo quy định tại Mục 11 Chương I. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của bên chào hàng cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của bên chào hàng để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của bên chào hàng 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 bên chào hàng 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

HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO BÊN CHÀO HÀNG THỰC HIỆN ⁽¹⁾

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên bên chào hàng: _____ [Ghi tên đầy đủ của bên chào hàng]

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

HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO BÊN CHÀO HÀNG 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 bên chào hàng

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

