

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ:

Cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý cho giao dịch bán cổ phần của Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP tại Hãng hàng không Cambodia Angkor Air.

Bên mời chào giá: Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP.

Hà Nội, ngày 27 tháng 9 năm 2019

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN PHÁP CHẾ**



Trần Việt Hưng



MỤC LỤC

Thư mời chào giá

1. Yêu cầu về dịch vụ
2. Yêu cầu về tư cách Nhà cung cấp
3. Yêu cầu chào giá
4. Tiêu chuẩn đánh giá
 - 4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm
 - 4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật
5. Các yêu cầu khác
 - 5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX
 - 5.2 Làm rõ HSDX
 - 5.3 Đánh giá các HSDX
 - 5.4 Điều kiện xét duyệt Nhà cung cấp được lựa chọn
 - 5.5 Thông báo kết quả lựa chọn Nhà cung cấp
 - 5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng
 - 5.7 Các biểu mẫu
 - Mẫu số 1: Đơn chào giá
 - Mẫu số 2: Giấy ủy quyền
 - Mẫu số 3: Biểu giá chào
 - Mẫu số 4: Danh sách nhân sự tư vấn

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
HSDX	Hồ sơ đề xuất
VND	Đồng Việt Nam
VNA	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
K6	Hãng hàng không Cambodia Angkor Air

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 968 /TCTHK-PC

Hà Nội, ngày 27 tháng 9 năm 2019

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: _____

Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá cung cấp gói dịch vụ “Cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý cho giao dịch bán cổ phần của Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP tại Hãng hàng không Cambodia Angkor Air”.

Hồ sơ yêu cầu chào giá kèm theo.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 09 giờ (giờ Việt Nam) ngày 02 tháng 10 năm 2019 (trong giờ hành chính) tại:

- Địa chỉ: Ban Pháp chế
Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP
200 Nguyễn Sơn – phường Bồ Đề – quận Long Biên – Hà Nội
- Điện thoại: (024) 38 732 732 - máy lẻ: 1755, 1745
- Fax: (024) 38726 431
- Email:
hungtranviet@vietnamairlines.com
nguyenvantuan@vietnamairlines.com
tuando@vietnamairlines.com
huongptthu@vietnamairlines.com

Mọi chi tiết xin liên hệ với Bên mời chào giá theo địa chỉ nêu trên./.

**TU. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN PHÁP CHẾ**



Trần Việt Hưng

Chung

1. YÊU CẦU VỀ DỊCH VỤ

1.1. Mô tả khái quát về gói dịch vụ

Hiện nay, VNA đang nắm giữ 59% vốn điều lệ của K6, trong đó:

(i) VNA góp vốn trực tiếp tương ứng 49% vốn điều lệ của K6;

(ii) VNA ủy thác qua Công ty TNHH MTV đầu tư – du lịch và vận tải biển Phương Nam để Phương Nam ủy thác tiếp cho Kasimex góp vốn vào K6 tương ứng với 10% vốn điều lệ của K6.

Theo kế hoạch, VNA mong muốn thoái toàn bộ 59% vốn tại K6 theo 2 giai đoạn:

(i) Giai đoạn 1: thoái 49 triệu USD, tương ứng 49% vốn điều lệ của K6 (bao gồm cả khoản ủy thác đầu tư với cổ phần do Kasimex nắm giữ) sau thời gian 06 tháng kể từ khi VNA và các bên liên quan ký kết Bản ghi nhớ;

(ii) Giai đoạn 2: thoái 14 triệu USD, tương ứng 14% vốn điều lệ của K6 trong thời gian 36 tháng tiếp theo.

Lộ trình đã thực hiện: VNA và nhà đầu tư đã ký Biên bản ghi nhớ (MOU) để ghi nhận kết quả đàm phán về một số điểm cốt lõi trong giao dịch mua bán sáp nhập.

Để tiếp tục thực hiện kế hoạch thoái vốn nêu trên, VNA mong muốn lựa chọn Nhà cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý cho giao dịch bán cổ phần của VNA tại K6 cho nhà đầu tư được lựa chọn theo quy định pháp luật Việt Nam và Campuchia, với phạm vi công việc tư vấn nêu tại Mục 1.2 của HSYC.

1.2. Phạm vi công việc tư vấn

1.2.1. Tư vấn pháp luật Việt Nam và Campuchia về các vấn đề liên quan đến giao dịch bán cổ phần của VNA tại K6 cho nhà đầu tư được lựa chọn.

1.2.2. Soạn thảo, đàm phán 01 Hợp đồng mua bán cổ phần.

1.2.3. Tham gia họp đàm phán cùng VNA với bên mua cổ phần (tối đa 04 ngày làm việc tại Việt Nam và/ hoặc Campuchia, thời gian không quá 08h/ngày làm việc).

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

2.1. Cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý cho VNA với tư cách độc lập và/hoặc sử dụng thầu phụ hoặc liên danh.

2.2. Nhà cung cấp độc lập, thầu phụ (nếu có), thành viên trong liên danh đều phải đáp ứng các điều kiện sau:

2.2.1. Có Giấy đăng ký hoạt động do cơ quan có thẩm quyền cấp.

2.2.2. Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với VNA.

2.2.3. Không đang trong quá trình giải thể, không bị kết luận đang lâm vào tình trạng phá sản theo quy định của pháp luật.

3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ

3.1. Giá chào là giá do Nhà cung cấp nêu trong Đơn chào giá sau khi trừ giá trị giảm giá (nếu có).

3.2. Trường hợp Nhà cung cấp có Thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX.

3.3. Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3 của HSYC, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (thuế, phí) và cố định (bằng số, bằng chữ) trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Trường hợp số ngày hợp đàm phán phát sinh quá 04 ngày làm việc thì chi phí phát sinh không nằm trong giá trọn gói của hợp đồng. Chi phí đi lại cho việc đàm phán do VNA chịu trách nhiệm.

3.4. Đồng tiền chào giá: VND.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
1	Số năm hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ của Nhà cung cấp độc lập, thầu phụ (nếu có), thành viên trong liên danh	≥ 05 năm	< 05 năm
2	Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự của Nhà cung cấp độc lập, thầu phụ (nếu có), thành viên trong liên danh	Có	Không có
	KẾT LUẬN	Đạt	Không đạt

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
A	Kinh nghiệm tư vấn về mua bán và sáp nhập doanh nghiệp mà Nhà cung cấp và thầu phụ (nếu có)/ Liên danh nhà cung cấp đã tham gia	≥ 05 dự án	< 05 dự án
B	Kinh nghiệm tư vấn về mua bán cổ phần cho các Tập đoàn, Tổng công ty có phần vốn chi phối của Nhà nước mà Nhà cung cấp và thầu phụ (nếu có)/ Liên danh nhà cung cấp đã tham gia	≥ 01 dự án	0 dự án
C	Nhân sự tư vấn luật Việt Nam		
1	Kinh nghiệm của tư vấn trưởng về mua bán và sáp nhập doanh nghiệp	≥ 03 dự án	< 03 dự án

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
2	Nhóm tư vấn		
2.1	Số lượng chuyên gia tư vấn	≥ 02 chuyên gia	< 02 chuyên gia
2.2	Kinh nghiệm tư vấn về mua bán và sáp nhập doanh nghiệp	≥ 03 dự án	< 03 dự án
D	Nhân sự tư vấn luật Campuchia		
1	Kinh nghiệm của tư vấn trưởng về mua bán cổ phần tại Campuchia	≥ 02 dự án	< 02 dự án
2	Nhóm tư vấn		
2.1	Số lượng chuyên gia tư vấn	≥ 02 chuyên gia	< 02 chuyên gia
2.2	Kinh nghiệm tư vấn về mua bán cổ phần tại Campuchia	≥ 03 dự án	< 03 dự án
	KẾT LUẬN	Đạt	Không đạt

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC

5.1. Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX

5.1.1. Nội dung của HSDX

a) HSDX cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa Bên mời chào giá và Nhà cung cấp liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt.

b) HSDX do Nhà cung cấp chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:

(i) Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của Nhà cung cấp:

- Giấy đăng ký hoạt động do cơ quan có thẩm quyền cấp;
- Văn bản cam kết không đang trong quá trình giải thể, không bị kết luận đang lâm vào tình trạng phá sản của Nhà cung cấp độc lập, thầu phụ (nếu có) và thành viên trong liên danh.

(ii) Đơn chào giá theo Mẫu số 1 của HSYC, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung cấp (người đại diện theo pháp luật của Nhà cung cấp hoặc người được ủy quyền kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ theo Mẫu số 2 của HSYC). Đối với trường hợp liên danh, đơn chào giá phải do đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu (nếu có) hoặc thành viên đứng đầu liên danh thay mặt liên danh ký đơn chào giá theo phân công trách nhiệm trong văn bản thỏa thuận liên danh;

(iii) Văn bản thỏa thuận liên danh được đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu (nếu có);

(iv) Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2 của HSYC;

(v) Biểu giá chào theo Mẫu số 3 của HSYC;

(vi) Tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp theo nội dung Tiêu chuẩn đánh giá quy định tại Mục 4.1 và 4.2 của HSYC;

- Giới thiệu công ty;
- Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự;
- Danh sách nhân sự tư vấn theo Mẫu số 4 của HSYC;
- Các tài liệu khác chứng minh năng lực, kinh nghiệm.

(vii) Dự thảo hợp đồng (nếu có);

(viii) Các tài liệu khác (nếu có).

5.1.2. Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 30 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại Mục 5.1.3 của HSYC.

5.1.3. Chuẩn bị và nộp HSDX

a) HSDX do Nhà cung cấp chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn chào giá, biểu giá chào, thư giảm giá (nếu có) và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp ký và đóng dấu (nếu có). Những chữ được ghi thêm, ghi chèn vào giữa các dòng, những chữ bị tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy sẽ chỉ được coi là hợp lệ nếu có chữ ký (của người ký đơn chào giá) ở bên cạnh và được đóng dấu (nếu có).

b) Nhà cung cấp nộp HSDX đến Bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, bằng fax hoặc thư điện tử nhưng phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là **09 giờ (giờ Việt Nam), ngày 02 tháng 10 năm 2019**. HSDX của Nhà cung cấp gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.

- Địa điểm nộp HSDX:

Ban Pháp chế – Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP

- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn – phường Bồ Đề – quận Long Biên – Hà Nội
- Điện thoại: (024) 38 732 732 – máy lẻ: 1755, 1745
- Fax: (024) 38726 431
- Email:

hungtranviet@vietnamairlines.com

nguyenvantuan@vietnamairlines.com

tuando@vietnamairlines.com

huongptthu@vietnamairlines.com

c) Bên mời chào giá có quyền hủy bỏ quá trình chào giá và từ chối tất cả các HSDX tại bất cứ thời điểm nào trước thời điểm thỏa thuận Hợp đồng, mà không phải chịu bất kỳ trách nhiệm nào đối với Nhà cung cấp cũng như không cần giải thích lý do cho Nhà cung cấp. Bên mời chào giá sẽ thông báo cho Nhà cung cấp trong trường hợp hủy bỏ quá trình chào giá.

5.2. Làm rõ HSDX

5.2.1. Trong quá trình đánh giá HSDX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu Nhà cung cấp làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp

HSDX thiếu tài liệu (Giấy đăng ký hoạt động hành nghề luật sư, bằng cấp chuyên môn phù hợp và các tài liệu khác) theo yêu cầu của HSYC với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.

5.2.2. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa Bên mời chào giá và Nhà cung cấp có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (Bên mời chào giá mời Nhà cung cấp 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 yêu cầu làm rõ và Nhà cung cấp phải 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 HSDX thể hiện bằng văn bản được Bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà Bên mời chào giá 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 Bên mời chào giá thì Bên mời chào giá xem xét, xử lý theo các quy định của pháp luật hiện hành.

5.3. Đánh giá các HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện theo trình tự như sau:

5.3.1. Kiểm tra tính hợp lệ của HSDX, bao gồm:

- a) Thời gian nộp HSDX theo quy định tại Mục 5.1.3 của HSYC;
- b) Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung cấp chính (nhà cung cấp độc lập hoặc thành viên trong liên danh);
 - a) Tư cách hợp lệ của Nhà cung cấp theo quy định tại Mục 2 của HSYC (sau khi đã làm rõ hoặc bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Bên mời chào giá);
 - b) Kiểm tra các thành phần của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.1 của HSYC;
 - c) Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào;
 - d) Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.2 của HSYC;
 - e) Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của dịch vụ theo yêu cầu tại Mục 1 của HSYC;

HSDX của Nhà cung cấp sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu Nhà cung cấp không đáp ứng một trong các nội dung nói trên.

5.3.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm

Bên mời chào giá đánh giá năng lực, kinh nghiệm các Nhà cung cấp theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại Mục 4.1 của HSYC và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm khi tất cả các nội dung chi tiết về năng lực, kinh nghiệm được đánh giá là “Đạt”.

5.3.3. Đánh giá về kỹ thuật

Bên mời chào giá đánh giá theo các yêu cầu về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 của HSYC đối với HSDX đáp ứng yêu cầu về tính hợp lệ và năng lực, kinh nghiệm. Việc đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật được thực hiện theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “Đạt”.

5.3.4. So sánh giá chào

- a) Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh.

b) Trong trường hợp các Nhà cung cấp có giá chào so sánh (giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá) ngang nhau, Bên mời chào giá sẽ xếp hạng Nhà cung cấp theo thứ tự ưu tiên về so sánh các điều kiện chào tốt hơn/ có lợi hơn cho Bên mời chào giá như: điều kiện thanh toán; quy mô, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng dịch vụ (nội dung khuyến khích Nhà cung cấp chào các điều kiện có lợi hơn quy định tại Biểu giá chào Mẫu số 3 của HSYC).

5.3.5. Bên mời chào giá sẽ mời tối đa 03 Nhà cung cấp có HSDX với giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất vào đàm phán.

5.4. Điều kiện xét duyệt Nhà cung cấp được lựa chọn

Trên cơ sở kết quả đánh giá và đàm phán, Nhà cung cấp được đề nghị chọn khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

5.4.1. Có HSDX hợp lệ;

5.4.2. Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm;

5.4.3. Đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật;

5.4.4. Có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ giá trị giảm giá thấp nhất và không vượt giá gói dịch vụ được duyệt.

5.5. Thông báo kết quả lựa chọn Nhà cung cấp

Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn Nhà cung cấp, Bên mời chào giá gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn Nhà cung cấp đến tất cả các Nhà cung cấp tham gia nộp HSDX, không giải thích lý do đối với Nhà cung cấp không được lựa chọn.

Đối với Nhà cung cấp được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng kèm theo dự thảo hợp đồng (nếu có).

5.6. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng

Việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng để ký kết hợp đồng trên cơ sở kết quả lựa chọn Nhà cung cấp được duyệt, HSYC, HSDX của Nhà cung cấp được lựa chọn và dự thảo hợp đồng (nếu có).

Trong quá trình thương thảo, Nhà cung cấp không được thay đổi nhân sự đã đề xuất trong HSDX, trừ trường hợp do thời gian đánh giá HSDX kéo dài hơn so với quy định hoặc vì lý do bất khả kháng mà các vị trí nhân sự chủ chốt do Nhà cung cấp đã đề xuất không thể tham gia thực hiện hợp đồng. Trong trường hợp này, Nhà cung cấp được thay đổi nhân sự khác nhưng phải bảo đảm các nhân sự dự kiến thay thế có trình độ, kinh nghiệm và năng lực tương đương hoặc cao hơn với nhân sự đã đề xuất và Nhà cung cấp không được thay đổi giá chào.

5.7. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền
- Mẫu số 3: Biểu giá chào
- Mẫu số 4: Danh sách nhân sự tư vấn

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ [*Ghi tên Bên mời chào giá*]

(sau đây gọi là *Bên mời chào giá*)

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu và văn bản sửa đổi Hồ sơ yêu cầu số ____ [*Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có*] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [*Ghi tên Nhà cung cấp*], cam kết thực hiện gói dịch vụ ____ [*Ghi tên gói HHDV*] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là ____ [*Ghi giá trị bằng số, bằng chữ*] cùng với biểu giá kèm theo.

Nếu Hồ sơ đề xuất của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi cam kết cung cấp dịch vụ theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

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

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của Nhà cung cấp 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 cung cấp trúng chào giá phải nộp Bên mời chào giá 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 cung cấp bị coi là vi phạm và hồ sơ đề xuất bị loại.

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 Nhà cung cấp*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên Nhà cung cấp*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của Nhà cung cấp*] 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 dịch vụ ____ [*Ghi tên gói hàng hóa/dịch vụ*] do ____ [*Ghi tên Bên mời chào giá*] tổ chức:

[- Ký đơn chào giá;

- Ký thỏa thuận liên danh (nếu có);

- 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 giải trình, làm rõ HSDX;

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

- Ký kết hợp đồng với Bên mời chào giá/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 Nhà cung cấp*]. ____ [*Ghi tên Nhà cung cấp*] 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 Nhà cung cấp, 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 giá cùng với Đơn chào giá theo quy định tại Mục 5.1.1 của HSYC. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của Nhà cung cấp cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của Nhà cung cấp là để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của Nhà cung cấp dịch 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 cung cấp 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 do người ủy quyền quyết định, 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.

BIỂU GIÁ CHÀO

1. Nội dung cung cấp

TT	Phạm vi công việc	Phí tư vấn theo giờ						Mức phí trọn gói	Thuế, phí	Mức phí trọn gói bao gồm thuế, phí
		Luật sư tư vấn luật Việt Nam			Luật sư tư vấn luật Campuchia					
		Luật sư 1	Luật sư 2		Luật sư 1	Luật sư 2				
1	Tư vấn pháp luật Việt Nam và Campuchia về các vấn đề liên quan đến giao dịch bán cổ phần của VNA tại K6 cho nhà đầu tư được lựa chọn									
2	Soạn thảo, đàm phán 01 Hợp đồng mua bán cổ phần									
3	Tham gia họp đàm phán cùng VNA với bên mua cổ phần (tối đa 04 buổi họp đàm phán tại Việt Nam và/ hoặc Campuchia, thời gian không quá 08h/buổi họp)									

2. Giá trị giảm giá (nếu có).
3. Cam kết của Nhà cung cấp về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp dịch vụ theo đúng Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 của HSYC hoặc Nhà cung cấp chào cụ thể các tiêu chí yêu cầu theo quy định tại Mục 4.2 của HSYC.
4. Nhà cung cấp được khuyến khích đưa ra các điều kiện khác có lợi cho bên thứ ba thụ hưởng hàng hóa/dịch vụ (nếu có). Bên mời chào giá sẽ xem xét nội dung này khi đánh giá HSDX của Nhà cung cấp theo quy định tại Mục 5.3.4 của HSYC.

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp

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

Handwritten signature

Mẫu số 4

DANH SÁCH NHÂN SỰ TƯ VẤN

STT	Họ và tên	Vai trò trong gói dịch vụ tư vấn	Trình độ chuyên môn	Kinh nghiệm tư vấn
1				
2				
3				
4				
5				