

## HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

**Tên gói dịch vụ:**

Cung cấp dịch vụ tư vấn đàm phán Hợp đồng mua bán tàu bay (Sale and Purchase Agreement) 02 tàu bay A321 MSN 2255 và 2261 của Tổng công ty Hàng không Việt Nam.

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

Hà Nội, ngày 21 tháng 7 năm 2021

**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 |

**TỔNG CÔNG TY  
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số: /TCTHK-PC

Hà Nội, ngày tháng năm 2021

## **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 Cung cấp dịch vụ tư vấn đàm phán Hợp đồng mua bán tàu bay (Sale and Purchase Agreement) 02 tàu bay A321 MSN 2255 và 2261 của Tổng công ty Hàng không Việt Nam”.

Hồ sơ yêu cầu chào giá kèm theo.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 12h00 (giờ Việt Nam) ngày 23 tháng 7 năm 2021 (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](mailto:hungtranviet@vietnamairlines.com)  
[tuando@vietnamairlines.com](mailto:tuando@vietnamairlines.com)  
[hatran@vietnamairlines.com](mailto:hatran@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**

## 1. YÊU CẦU VỀ DỊCH VỤ

### 1.1. Mô tả khái quát về gói dịch vụ

Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP (VNA) đã thực hiện bán đấu giá thành công 02 tàu bay A321 MSN 2255 và 2261 theo quy định của Luật đấu giá. Bên trúng đấu giá là **GA Telesis, LLC** (là công ty được thành lập và hoạt động tại Mỹ).

VNA mong muốn lựa chọn Nhà cung cấp dịch vụ tư vấn đàm phán hợp đồng mua bán các tàu bay nêu trên.

### 1.2. Phạm vi công việc tư vấn

- Rà soát nội dung dự thảo hợp đồng do VNA cung cấp;
- Tham gia đàm phán hợp đồng với GA Telesis, LLC.

Để tránh hiểu lầm, phạm vi công việc tư vấn nêu tại Mục 1.2 này không bao gồm việc tư vấn các vấn đề liên quan đến pháp luật nước ngoài.

## 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.

2.2. Nhà cung cấp 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 HSĐX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX.

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. 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

| TT | S | Nội dung yêu cầu                                                  | Mức độ đáp ứng |          |
|----|---|-------------------------------------------------------------------|----------------|----------|
|    |   |                                                                   |                |          |
| 1  |   | Số năm hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ của Nhà cung cấp | ≥ 05 năm       | < 05 năm |
| 2  |   | Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự                               | Có             | Không có |

|  |                  |            |                  |
|--|------------------|------------|------------------|
|  | của Nhà cung cấp |            |                  |
|  | <b>KẾT LUẬN</b>  | <b>Đạt</b> | <b>Không đạt</b> |

#### 4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

| TT         | Tiêu chuẩn đánh giá                                                                                          | Điểm tối đa | Thang điểm chi tiết | Lưu ý |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------|-------|
| <b>I</b>   | <b>KINH NGHIỆM CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN LUẬT</b>                                                                   | <b>55</b>   |                     |       |
| 1          | Kinh nghiệm tư vấn cho các giao dịch thuê/mua/bán/thuê tài chính đối với tàu bay mà Nhà cung cấp đã tham gia | <b>15</b>   |                     |       |
|            | ≥ 5 dự án                                                                                                    |             | 15                  |       |
|            | < 5 dự án                                                                                                    |             | 12                  |       |
|            | 0 dự án                                                                                                      |             | 0                   |       |
|            | Kinh nghiệm tư vấn cho các hợp đồng bán tài sản đấu giá có giá trị lớn                                       | <b>15</b>   |                     |       |
|            | ≥ 5 dự án                                                                                                    |             | 15                  |       |
|            | < 5 dự án                                                                                                    |             | 12                  |       |
|            | 0 dự án                                                                                                      |             |                     |       |
| 2          | Kinh nghiệm tư vấn cho giao dịch bán tàu bay mà Nhà cung cấp đã tham gia                                     | <b>25</b>   |                     |       |
|            | Có                                                                                                           |             | 25                  |       |
|            | Không                                                                                                        |             | 0                   |       |
| <b>III</b> | <b>NHÂN SỰ</b>                                                                                               | <b>45</b>   |                     |       |
| <b>1</b>   | <b>Tư vấn trưởng</b>                                                                                         | <b>25</b>   |                     |       |
| 1.1        | Trình độ chung                                                                                               | <b>10</b>   |                     |       |
|            | Giáo sư, tiến sĩ, thạc sỹ hoặc tương đương                                                                   |             | 10                  |       |
|            | Cử nhân, kỹ sư hoặc tương đương                                                                              |             | 8                   |       |
|            | Trình độ thấp hơn                                                                                            |             | 0                   |       |
| 1.2        | Kinh nghiệm tư vấn cho các giao dịch thuê/mua/bán/thuê tài chính đối với tàu bay                             | <b>15</b>   |                     |       |
|            | ≥ 5 dự án                                                                                                    |             | 15                  |       |

|                  |                                                                                  |            |    |  |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------|----|--|
|                  | < 5 dự án                                                                        |            | 10 |  |
|                  | 0 dự án                                                                          |            | 0  |  |
| <b>2</b>         | <b>Chuyên gia tư vấn</b>                                                         | <b>15</b>  |    |  |
| 2.1              | Số lượng chuyên gia tư vấn                                                       | <b>2</b>   |    |  |
|                  | > 2 chuyên gia                                                                   |            | 2  |  |
|                  | = 2 chuyên gia                                                                   |            | 1  |  |
| 2.2              | Trình độ chung                                                                   | <b>3</b>   |    |  |
|                  | Giáo sư, tiến sĩ, thạc sĩ hoặc tương đương                                       |            | 3  |  |
|                  | Cử nhân, kỹ sư hoặc tương đương                                                  |            | 2  |  |
|                  | Trình độ thấp hơn                                                                |            | 0  |  |
| 2.3              | Kinh nghiệm tư vấn cho các giao dịch thuê/mua/bán/thuê tài chính đối với tàu bay | <b>10</b>  |    |  |
|                  | ≥ 5 dự án                                                                        |            | 5  |  |
|                  | < 5 dự án                                                                        |            | 3  |  |
|                  | 0 dự án                                                                          |            | 0  |  |
| <b>TỔNG ĐIỂM</b> |                                                                                  |            |    |  |
|                  | <b>Điểm của phần I + II</b>                                                      | <b>100</b> |    |  |

## 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.

(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);

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

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

(v) 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.

(vi) Dự thảo hợp đồng (nếu có);

(vii) 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 **12h00 ngày 23 tháng 7 năm 2021**. 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](mailto:hungtranviet@vietnamairlines.com)

[tuando@vietnamairlines.com](mailto:tuando@vietnamairlines.com)

[hatran@vietnamairlines.com](mailto:hatran@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, tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm 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) 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);
- c) Kiểm tra các thành phần của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.1 của HSYC;
- d) Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào;
- e) Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.2 của HSYC;
- f) 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. Những Hồ sơ đề xuất được coi là đáp ứng Tiêu chuẩn kỹ thuật nếu vượt qua bước đánh giá về năng lực, kinh nghiệm và đạt tối thiểu 70% điểm tổng hợp về kỹ thuật sẽ được đưa vào danh sách ngắn để tiếp tục đánh giá Hồ sơ đề xuất tài chính và đánh giá tổng hợp.

#### **5.3.4. Đánh giá về tài chính**

- 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) Sau khi sửa lỗi số học và hiệu chỉnh các sai lệch, điểm tài chính đối với từng Hồ sơ đề xuất được xác định như sau:

$$\frac{\text{Điểm tài chính (của hồ sơ đề xuất đang xét)}}{P_{\text{đang xét}}} = \frac{P_{\text{thấp nhất}} \times 100}{P_{\text{đang xét}}}$$

Trong đó:

- $P_{\text{thấp nhất}}$ : giá chào thấp nhất sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch theo quy định trong số các tổ chức tư vấn luật đã vượt qua đánh giá về mặt kỹ thuật.
- $P_{\text{đang xét}}$ : giá chào sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch của hồ sơ đề xuất đang xét.
- $\text{Thang điểm}$ : 100

#### 5.3.5. Tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp

Tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp được xây dựng trên cơ sở tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật và về mặt tài chính:

Điểm tổng hợp đối với một Hồ sơ đề xuất được xác định theo công thức sau:

$$\text{Điểm tổng hợp} = Đ_{\text{kỹ thuật}} \times 70\% + Đ_{\text{tài chính}} \times 30\%$$

Trong đó:

+  $Đ_{\text{kỹ thuật}}$ : là số điểm của hồ sơ đề xuất được xác định tại bước đánh giá về mặt kỹ thuật.

+  $Đ_{\text{tài chính}}$ : là số điểm của hồ sơ đề xuất được xác định tại bước đánh giá về mặt tài chính

5.3.6. Trong trường hợp các Nhà cung cấp có điểm đánh giá tổng hợp 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 (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).

5.3.7. Bên mời chào giá sẽ mời tối đa 03 Nhà cung cấp có HSĐX với điểm đánh giá tổng hợp cao 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 HSĐX 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 điểm đánh giá tổng hợp cao nhất

5.4.5. 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 HHĐV*] 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<sup>(1)</sup>**

[*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<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 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.]<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 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 \_\_\_\_<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 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.

**Mẫu số 3**

**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 1           | Luật sư 2 | .... |                  |           |                                    |
| 1  | Rà soát nội dung dự thảo hợp đồng do VNA cung cấp |                     |           |      |                  |           |                                    |
| 2  | Tham gia đàm phán hợp đồng với GA Telesis, LLC    |                     |           |      |                  |           |                                    |

**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 các 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]*

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   |           |                                  |                     |                    |
|     |           |                                  |                     |                    |