

HỒ SƠ MỜI THẦU

Số hiệu gói thầu:

Gói thầu TV

Tên gói thầu:

Thuê Tư vấn quốc tế thực hiện
“Chiến lược phát triển Tổng công ty
Hàng hải Việt Nam - CTCP đến năm
2030, tầm nhìn đến năm 2035: Xây
dựng và triển khai các giải pháp để
thực hiện tầm nhìn”

Dự án:

Chiến lược phát triển Tổng công ty
Hàng hải Việt Nam - CTCP đến năm
2030, tầm nhìn đến năm 2035: Xây
dựng và triển khai các giải pháp để
thực hiện tầm nhìn

Phát hành ngày:

08/03/2023

Ban hành kèm theo Quyết định:

40 /QĐ-HHVN

CHỦ ĐẦU TƯ

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



Phạm Anh Tuấn

BÊN MỜI THẦU

K.T. GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC



Nguyễn Hoàng Khôi

MỤC LỤC

MÔ TẢ TÓM TẮT.....	
TỪ NGỮ VIẾT TẮT	
PHẦN 1. THỦ TỤC ĐẦU THẦU.....	
CHƯƠNG I. CHỈ DẪN NHÀ THẦU	
CHƯƠNG II. BẢNG DỮ LIỆU ĐẦU THẦU	
CHƯƠNG III. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ DỰ THẦU	
CHƯƠNG IV. BIỂU MẪU DỰ THẦU	
PHẦN 2. ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU	
CHƯƠNG V. ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU.....	
PHẦN 3. ĐIỀU KIỆN HỢP ĐỒNG VÀ BIỂU MẪU HỢP ĐỒNG	
CHƯƠNG VI. ĐIỀU KIỆN CHUNG CỦA HỢP ĐỒNG.....	
CHƯƠNG VII. ĐIỀU KIỆN CỤ THỂ CỦA HỢP ĐỒNG.....	
CHƯƠNG VIII. BIỂU MẪU HỢP ĐỒNG.....	

MÔ TẢ TÓM TẮT

Phần 1. THỦ TỤC ĐẤU THẦU

Chương I. Chỉ dẫn nhà thầu

Chương này cung cấp thông tin nhằm giúp nhà thầu chuẩn bị hồ sơ dự thầu. Thông tin bao gồm các quy định về việc chuẩn bị, nộp hồ sơ dự thầu, mở thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng.

Chương II. Bảng dữ liệu đấu thầu

Chương này quy định cụ thể các nội dung của Chương I khi áp dụng đối với từng gói thầu.

Chương III. Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu

Chương này bao gồm các tiêu chí để đánh giá hồ sơ dự thầu và đánh giá về năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu để thực hiện gói thầu.

Chương IV. Biểu mẫu dự thầu

Chương này bao gồm các biểu mẫu mà nhà thầu sẽ phải hoàn chỉnh để thành một phần nội dung của hồ sơ dự thầu.

Phần 2. ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU

Chương V. Điều khoản tham chiếu

Điều khoản tham chiếu bao gồm việc giới thiệu về gói thầu, phạm vi công việc; yêu cầu về báo cáo, thời gian thực hiện, kinh nghiệm và nhân sự của nhà thầu; trách nhiệm của bên mời thầu.

Phần 3. ĐIỀU KIỆN HỢP ĐỒNG VÀ BIỂU MẪU HỢP ĐỒNG

Chương VI. Điều kiện chung của hợp đồng

Chương này gồm điều khoản chung được áp dụng cho tất cả các hợp đồng của các gói thầu khác nhau.

Chương VII. Điều kiện cụ thể của hợp đồng

Chương này bao gồm dữ liệu hợp đồng và Điều kiện cụ thể, trong đó có các điều khoản cụ thể đối với từng hợp đồng. Điều kiện cụ thể của hợp đồng nhằm chi tiết hóa, bổ sung nhưng không được thay thế Điều kiện chung của hợp đồng.

Chương VIII. Biểu mẫu hợp đồng

Chương này gồm các biểu mẫu mà sau khi được hoàn chỉnh sẽ trở thành một bộ phận cấu thành của hợp đồng.

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

DVTV	Dịch vụ tư vấn
TBMT	Thông báo mời thầu
CDNT	Chỉ dẫn nhà thầu
BDL	Bảng dữ liệu đấu thầu
HSMT	Hồ sơ mời thầu
HSDT	Hồ sơ dự thầu
HSDXKT	Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật
HSDXTC	Hồ sơ đề xuất về tài chính
ĐKC	Điều kiện chung của hợp đồng
ĐKCT	Điều kiện cụ thể của hợp đồng
VND	đồng Việt Nam
USD	đô la Mỹ
EUR	đồng tiền chung Châu Âu
VIMC	Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP
Hệ thống mạng	Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia tại địa chỉ https://muasamcong.mpi.gov.vn
Luật Đấu thầu	Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013
Nghị định số 63/2014/NĐ-CP	Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu

Phần 1. THỦ TỤC ĐẤU THẦU

Chương I. CHỈ DẪN NHÀ THẦU

1. Phạm vi gói thầu	1.1. Bên mời thầu quy định tại BDL phát hành bộ HSMT này để lựa chọn nhà thầu thực hiện gói thầu DVTV theo phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ. 1.2. Tên gói thầu, dự án được quy định tại BDL .
2. Nguồn vốn	Nguồn vốn (hoặc phương thức thu xếp vốn) để sử dụng cho gói thầu được quy định tại BDL .
3. Hành vi bị cấm	3.1. Đưa, nhận, môi giới hối lộ. 3.2. Lợi dụng chức vụ quyền hạn để can thiệp bất hợp pháp vào hoạt động đấu thầu. 3.3. Thông thầu, bao gồm các hành vi sau đây: a) Thỏa thuận về việc rút khỏi việc dự thầu hoặc rút đơn dự thầu được nộp trước đó để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu; b) Thỏa thuận để một hoặc nhiều bên chuẩn bị HSDT cho các bên tham dự thầu để một bên thắng thầu; c) Thỏa thuận về việc không ký hợp đồng thầu phụ hoặc các hình thức gây khó khăn khác cho các bên không tham gia thỏa thuận. 3.4. Gian lận, bao gồm các hành vi sau đây: a) Trình bày sai một cách cố ý hoặc làm sai lệch thông tin, hồ sơ, tài liệu của một bên trong đấu thầu nhằm thu được lợi ích tài chính hoặc lợi ích khác hoặc nhằm trốn tránh bất kỳ một nghĩa vụ nào; b) Cá nhân trực tiếp đánh giá HSDT, thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu cố ý báo cáo sai hoặc cung cấp thông tin không trung thực làm sai lệch kết quả lựa chọn nhà thầu;

c) Nhà thầu cố ý cung cấp các thông tin không trung thực trong HSDT dẫn đến làm sai lệch kết quả lựa chọn nhà thầu;

3.5. Cản trở, bao gồm các hành vi sau đây:

a) Hủy hoại, lừa dối, thay đổi, che giấu chứng cứ hoặc báo cáo sai sự thật; đe dọa, quấy rối hoặc gợi ý đối với bất kỳ bên nào nhằm ngăn chặn việc làm rõ hành vi đưa, nhận, môi giới hối lộ, gian lận hoặc thông đồng đối với cơ quan có chức năng, thẩm quyền về giám sát, kiểm tra, thanh tra, kiểm toán;

b) Các hành vi cản trở đối với nhà thầu, cơ quan có thẩm quyền về giám sát, kiểm tra, thanh tra, kiểm toán.

3.6. Không bảo đảm công bằng, minh bạch, bao gồm các hành vi sau đây:

a) Tham dự thầu với tư cách là nhà thầu đối với gói thầu do mình làm Bên mời thầu, Chủ đầu tư hoặc thực hiện các nhiệm vụ của Bên mời thầu, Chủ đầu tư;

b) Là cá nhân thuộc Bên mời thầu, Chủ đầu tư nhưng trực tiếp tham gia quá trình lựa chọn nhà thầu hoặc tham gia tổ chuyên gia, tổ thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu hoặc là người đứng đầu Chủ đầu tư, Bên mời thầu đối với các gói thầu do cha mẹ đẻ, cha mẹ vợ hoặc cha mẹ chồng, vợ hoặc chồng, con đẻ, con nuôi, con dâu, con rể, anh chị em ruột đứng tên dự thầu hoặc là người đại diện theo pháp luật của nhà thầu tham dự thầu;

c) Đứng tên tham dự thầu gói thầu thuộc dự án do Chủ đầu tư, Bên mời thầu là cơ quan, tổ chức nơi mình đã công tác trong thời hạn 12 tháng, kể từ khi thôi việc tại cơ quan, tổ chức đó.

3.7. Tiết lộ, tiếp nhận những tài liệu, thông tin sau đây về quá trình lựa chọn nhà thầu, trừ trường hợp quy định tại điểm b khoản 7 Điều 73, khoản 12 Điều 74, điểm i khoản 1 Điều 75, khoản 7 Điều 76, khoản 7 Điều 78, điểm d khoản 2 Điều 92 của Luật Đấu thầu:

- a) Nội dung HSMT trước thời điểm phát hành theo quy định;
- b) Nội dung HSDT, sổ tay ghi chép, biên bản cuộc họp xét thầu, các ý kiến nhận xét, đánh giá đối với từng HSDT trước khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu;
- c) Nội dung yêu cầu làm rõ HSDT của Bên mời thầu và trả lời của nhà thầu trong quá trình đánh giá HSDT trước khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu;
- d) Báo cáo của Bên mời thầu, báo cáo của tổ chuyên gia, báo cáo thẩm định, báo cáo của nhà thầu tư vấn, báo cáo của cơ quan chuyên môn có liên quan trong quá trình lựa chọn nhà thầu trước khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu;
- đ) Kết quả lựa chọn nhà thầu trước khi được công khai theo quy định;
- e) Các tài liệu khác trong quá trình lựa chọn nhà thầu được đóng dấu mật theo quy định của pháp luật.

3.8. Chuyển nhượng thầu, bao gồm các hành vi sau đây:

- a) Nhà thầu chuyển nhượng cho nhà thầu khác phần công việc thuộc gói thầu có giá trị từ 10% trở lên hoặc dưới 10% nhưng trên 50 tỷ đồng (sau khi trừ phần công việc thuộc trách nhiệm của nhà thầu phụ) tính trên giá hợp đồng đã ký kết;
- b) Chủ đầu tư, tư vấn giám sát chấp thuận để nhà thầu chuyển nhượng công việc thuộc trách nhiệm thực hiện của nhà thầu, trừ phần công việc thuộc trách nhiệm của nhà thầu phụ đã kê khai trong hợp đồng.

<p>4. Tư cách hợp lệ của nhà thầu</p>	<p>4.1. Có Quyết định thành lập hoặc Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh (đối với hộ kinh doanh cá thể) hoặc các tài liệu tương đương khác.</p> <p>4.2. Hạch toán tài chính độc lập.</p> <p>4.3. Không đang trong quá trình thực hiện thủ tục giải thể hoặc bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh hoặc các tài liệu tương đương khác; không thuộc trường hợp mất khả năng thanh toán theo quy định pháp luật của nước mà nhà thầu được cấp Quyết định thành lập hoặc Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh hoặc các tài liệu tương đương khác.</p> <p>4.4. Bảo đảm cạnh tranh trong đấu thầu theo quy định tại BDL.</p> <p>4.5. Không đang trong thời gian bị cấm tham dự thầu ở bất kỳ quốc gia, vùng lãnh thổ nào.</p> <p>4.6. Đăng ký trên Hệ thống mạng cho đến trước thời điểm xét duyệt trúng thầu. Việc đăng ký được thực hiện theo hướng dẫn trên Hệ thống mạng.</p> <p>4.7. Phải liên danh với nhà thầu trong nước hoặc sử dụng nhà thầu phụ trong nước đối với nhà thầu nước ngoài khi tham dự thầu quốc tế tại Việt Nam, trừ trường hợp nhà thầu trong nước không đủ năng lực tham gia vào bất kỳ phần công việc nào của gói thầu.</p>
<p>5. Nội dung của HSMT</p>	<p>5.1. HSMT bao gồm các Phần 1, 2, 3 và các tài liệu làm rõ, sửa đổi HSMT theo quy định tại Mục 6 và Mục 7 CDNT (nếu có), trong đó:</p> <p>Phần 1. Thủ tục đấu thầu:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Chương I. Chỉ dẫn nhà thầu; - Chương II. Bảng dữ liệu đấu thầu; - Chương III. Tiêu chuẩn đánh giá HSDT; - Chương IV. Biểu mẫu dự thầu. <p>Phần 2. Điều khoản tham chiếu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chương V. Điều khoản tham chiếu. <p>Phần 3. Điều kiện hợp đồng và Biểu mẫu hợp đồng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chương VI. Điều kiện chung của hợp đồng; - Chương VII. Điều kiện cụ thể của hợp đồng; - Chương VIII. Biểu mẫu hợp đồng. <p>TBMT do Bên mời thầu đăng tải trên Hệ thống mạng không phải là một phần của HSMT.</p> <p>5.2. Bên mời thầu sẽ không chịu trách nhiệm về tính chính xác, hoàn chỉnh của HSMT, tài liệu giải thích làm rõ HSMT, biên bản hội nghị tiền đấu thầu (nếu có) hay các tài liệu sửa đổi HSMT theo quy định tại Mục 7 CDNT nếu các tài liệu này không được cung cấp bởi Bên mời thầu trên Hệ thống mạng. Tài liệu do Bên mời thầu phát hành trên Hệ thống mạng sẽ là cơ sở để xem xét, đánh giá.</p> <p>5.3. Nhà thầu phải nghiên cứu mọi thông tin của HSMT, bao gồm các nội dung sửa đổi, làm rõ HSMT, biên bản hội nghị tiền đấu thầu (nếu có) để chuẩn bị HSDT theo yêu cầu của HSMT cho phù hợp.</p>
<p>6. Làm rõ HSMT</p>	<p>6.1. Trường hợp cần làm rõ HSMT, nhà thầu phải gửi đề nghị làm rõ đến Bên mời thầu bằng văn bản hoặc thông qua Hệ thống mạng trong khoảng thời gian tối thiểu 05 ngày làm việc trước ngày có thời điểm đóng thầu để Bên mời</p>

	<p>thầu xem xét, xử lý. Bên mời thầu tiếp nhận nội dung làm rõ để xem xét, làm rõ theo đề nghị của nhà thầu và đăng tải văn bản làm rõ HSMT trên Hệ thống mạng trong khoảng thời gian tối thiểu 02 ngày làm việc trước ngày có thời điểm đóng thầu, trong đó mô tả nội dung yêu cầu làm rõ nhưng không nêu tên nhà thầu đề nghị làm rõ. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSMT thì Bên mời thầu tiến hành sửa đổi HSMT theo quy định tại Mục 7 CDNT.</p> <p>6.2. Trường hợp cần thiết, Bên mời thầu tổ chức hội nghị tiền đấu thầu để trao đổi về những nội dung trong HSMT mà các nhà thầu chưa rõ theo quy định tại BDL. Bên mời thầu đăng tải giấy mời tham dự hội nghị tiền đấu thầu trên Hệ thống mạng. Nội dung trao đổi giữa Bên mời thầu và nhà thầu được Bên mời thầu ghi lại thành biên bản và lập thành văn bản làm rõ HSMT đăng tải trên Hệ thống mạng trong vòng 02 ngày làm việc, kể từ ngày kết thúc hội nghị tiền đấu thầu. Việc nhà thầu không tham dự hội nghị tiền đấu thầu hoặc không có giấy xác nhận đã tham dự hội nghị tiền đấu thầu không phải là lý do để loại bỏ HSDT của nhà thầu.</p> <p>6.3. Trường hợp HSMT cần phải được sửa đổi sau khi tổ chức hội nghị tiền đấu thầu, Bên mời thầu sẽ đăng tải văn bản sửa đổi HSMT theo quy định tại Mục 7 CDNT. Biên bản hội nghị tiền đấu thầu không phải là văn bản sửa đổi HSMT.</p>
<p>7. Sửa đổi HSMT</p>	<p>7.1. Việc sửa đổi HSMT được thực hiện trước thời điểm đóng thầu.</p> <p>7.2. Nội dung sửa đổi HSMT được coi là một phần của HSMT và phải được đăng tải trên Hệ thống mạng theo một</p>

	<p>trong hai cách sau đây:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quyết định sửa đổi HSMT kèm theo những nội dung sửa đổi HSMT; - Quyết định sửa đổi HSMT kèm theo HSMT đã được sửa đổi. Trong HSMT đã được sửa đổi phải thể hiện rõ các nội dung sửa đổi. <p>7.3. Thời gian đăng tải Quyết định sửa đổi HSMT tối thiểu là 15 ngày trước ngày có thời điểm đóng thầu. Trường hợp thời gian đăng tải Quyết định sửa đổi HSMT không đáp ứng quy định tại Mục này, Bên mời thầu gia hạn thời điểm đóng thầu tương ứng cho phù hợp.</p> <p>7.4. Nhà thầu chịu trách nhiệm theo dõi thông tin trên Hệ thống mạng để cập nhật thông tin về việc sửa đổi HSMT, thay đổi thời điểm đóng thầu (nếu có) để làm cơ sở chuẩn bị HSDT.</p> <p>7.5. Trường hợp xét thấy nhà thầu cần thêm thời gian để chuẩn bị HSDT cho phù hợp với HSMT sửa đổi, Bên mời thầu có thể gia hạn thời điểm đóng thầu theo quy định tại Mục 18.2 CDNT.</p>
<p>8. Chi phí dự thầu</p>	<p>Nhà thầu phải chịu các chi phí liên quan đến quá trình tham dự thầu. Trong mọi trường hợp, Bên mời thầu không chịu trách nhiệm về các chi phí liên quan đến việc tham dự thầu của nhà thầu.</p>
<p>9. Ngôn ngữ của HSDT</p>	<p>HSDT cũng như tất cả văn bản và tài liệu liên quan đến HSDT được viết bằng ngôn ngữ quy định tại BDL. Các tài liệu bổ trợ trong HSDT có thể được viết bằng ngôn ngữ khác, đồng thời kèm theo bản dịch sang ngôn ngữ quy định tại BDL. Trường hợp thiếu bản dịch, Bên mời thầu có thể yêu cầu nhà thầu gửi bổ sung (nếu cần thiết). Nhà thầu chịu</p>

	trách nhiệm đối với các sai khác giữa bản gốc và bản dịch của tài liệu (nếu có).
10. Thành phần của HSDT	<p>HSDT bao gồm HSDXKT và HSDXTC, trong đó:</p> <p>10.1. HSDXKT bao gồm các thành phần sau đây:</p> <p>a) Đơn dự thầu thuộc HSDXKT theo quy định tại Mục 11 CDNT;</p> <p>b) Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn dự thầu theo quy định tại Mục 16.3 CDNT;</p> <p>c) Thỏa thuận liên danh theo Mẫu số 03 Chương IV - Biểu mẫu dự thầu (đối với nhà thầu liên danh);</p> <p>d) Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của nhà thầu theo quy định tại Mục 4 CDNT;</p> <p>đ) Đề xuất về kỹ thuật theo quy định tại Mục 14 CDNT.</p> <p>10.2. HSDXTC bao gồm các thành phần sau đây:</p> <p>a) Đơn dự thầu thuộc HSDXTC theo quy định tại Mục 11 CDNT;</p> <p>b) Đề xuất về tài chính và các bảng biểu được ghi đầy đủ thông tin theo quy định tại Mục 11 và Mục 12 CDNT.</p> <p>10.3. Các nội dung khác theo quy định tại BDL.</p>
11. Đơn dự thầu và các bảng biểu	Nhà thầu phải lập đơn dự thầu thuộc HSDXKT, đơn dự thầu thuộc HSDXTC và các bảng biểu tương ứng theo mẫu quy định tại Chương IV - Biểu mẫu dự thầu. Các biểu mẫu phải được điền đầy đủ thông tin.
12. Giá dự thầu và giảm giá	<p>12.1. Giá dự thầu là giá do nhà thầu chào trong đơn dự thầu thuộc HSDXTC (chưa bao gồm giảm giá), bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện gói thầu.</p> <p>Trường hợp nhà thầu có đề xuất giảm giá thì có thể ghi trực tiếp vào đơn dự thầu thuộc HSDXTC hoặc đề xuất riêng</p>

	<p>trong thư giảm giá. Thư giảm giá có thể được nộp cùng với HSDXTC hoặc nộp riêng song phải đảm bảo Bên mời thầu nhận được trước thời điểm đóng thầu. Trường hợp thư giảm giá được nộp cùng với HSDXTC thì bảng kê thành phần HSDXTC của nhà thầu phải có thư giảm giá. Trường hợp thư giảm giá được nộp riêng thì phải đựng thư giảm giá trong túi có niêm phong, ghi rõ “Thư giảm giá” (cách niêm phong do nhà thầu tự quy định) tuân thủ theo quy định tại Mục 17.2 và Mục 17.3 CDNT. Thư giảm giá sẽ được Bên mời thầu bảo quản như một phần của HSDT và được mở đồng thời cùng HSDXTC của nhà thầu. Trường hợp giảm giá, nhà thầu phải nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể nêu trong HSDXTC. Trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá, được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả hạng mục nêu trong HSDXTC.</p> <p>12.2. Việc phân tích chi phí thù lao cho chuyên gia được thực hiện theo quy định tại BDL.</p> <p>12.3. Đối với gói thầu áp dụng phương pháp giá cố định, giá dự thầu không được vượt quá chi phí thực hiện gói thầu quy định tại BDL.</p>
<p>13. Đồng tiền dự thầu và đồng tiền thanh toán</p>	<p>13.1. Đồng tiền dự thầu và đồng tiền thanh toán phải giống nhau và theo quy định tại BDL. Một hạng mục công việc cụ thể thì được chào bằng một loại đồng tiền.</p> <p>13.2. Các chi phí trong nước phải được thanh toán bằng VND, các chi phí bên ngoài lãnh thổ Việt Nam được thanh toán bằng đồng tiền theo quy định tại Mục 13.1 CDNT.</p>
<p>14. Đề xuất về kỹ thuật</p>	<p>14.1. Đề xuất về kỹ thuật không được nêu bất kỳ thông tin tài chính nào. Nếu đề xuất về kỹ thuật của nhà thầu có những thông tin tài chính quan trọng thì nhà thầu phải chịu</p>

	<p>trách nhiệm về những bất lợi do việc để lộ thông tin tài chính trong đề xuất về kỹ thuật (nếu có).</p> <p>14.2. Nhà thầu không được đề xuất phương án khác về nhân sự chủ chốt. Mỗi vị trí nhân sự chủ chốt chỉ được đề xuất một lý lịch chuyên gia.</p> <p>14.3. Đối với gói thầu áp dụng hợp đồng theo thời gian, trường hợp HSMT có yêu cầu, nhà thầu phải đề xuất thời gian làm việc của nhân sự chủ chốt không ngắn hơn thời gian quy định tại BDL.</p>
<p>15. Thời gian có hiệu lực của HSDT</p>	<p>15.1. HSDT bao gồm HSDXKT và HSDXTC phải có hiệu lực không ngắn hơn thời hạn quy định tại BDL. HSDXKT hoặc HSDXTC nào có thời gian hiệu lực ngắn hơn quy định sẽ không được tiếp tục xem xét, đánh giá.</p> <p>15.2. Trường hợp cần thiết, trước khi hết thời gian có hiệu lực của HSDT, Bên mời thầu có thể đề nghị các nhà thầu gia hạn hiệu lực của HSDT (gia hạn hiệu lực của cả HSDXKT và HSDXTC). Nếu nhà thầu không chấp nhận việc gia hạn hiệu lực của HSDT thì HSDT của nhà thầu không được xem xét tiếp. Nhà thầu chấp nhận đề nghị gia hạn không được phép thay đổi bất kỳ nội dung nào của HSDT. Việc đề nghị gia hạn và chấp thuận hoặc không chấp thuận gia hạn được thực hiện bằng văn bản.</p>
<p>16. Quy cách HSDT và chữ ký trong HSDT</p>	<p>16.1. Nhà thầu phải chuẩn bị HSDT bao gồm: 01 bản gốc HSDXKT, 01 bản gốc HSDXTC theo quy định tại Mục 10 CDNT và một số bản chụp HSDXKT, HSDXTC theo số lượng quy định tại BDL. Trên trang bìa của các hồ sơ phải ghi rõ “BẢN GỐC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT”, “BẢN GỐC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH”, “BẢN</p>

CHỤP HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT ”, “BẢN CHỤP HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH”.

Trường hợp có sửa đổi, thay thế HSĐXKT, HSĐXTC thì nhà thầu phải chuẩn bị 01 bản gốc và một số bản chụp hồ sơ theo số lượng quy định tại **BDL**. Trên trang bìa của các hồ sơ phải ghi rõ “BẢN GỐC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT SỬA ĐỔI”, “BẢN CHỤP HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT SỬA ĐỔI” “BẢN GỐC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH SỬA ĐỔI”, “BẢN CHỤP HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH SỬA ĐỔI”, “BẢN GỐC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT THAY THẾ”, “BẢN CHỤP HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT THAY THẾ”, “BẢN GỐC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH THAY THẾ”, “BẢN CHỤP HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH THAY THẾ”.

Trường hợp HSĐT của nhà thầu bao gồm cả tài liệu, thông tin có tính chất bí mật đối với hoạt động của nhà thầu (như thông tin độc quyền, bí mật kinh doanh, thông tin nhạy cảm) thì nhà thầu phải đóng dấu “BẢO MẬT” đối với các tài liệu, thông tin này.

16.2. Nhà thầu phải chịu trách nhiệm về tính thống nhất giữa bản gốc và bản chụp. Trường hợp có sự sai khác giữa bản gốc và bản chụp nhưng không làm thay đổi thứ tự xếp hạng nhà thầu thì căn cứ vào bản gốc để đánh giá. Trường hợp có sự sai khác giữa bản gốc và bản chụp dẫn đến kết quả đánh giá trên bản gốc khác kết quả đánh giá trên bản chụp, làm thay đổi thứ tự xếp hạng nhà thầu thì HSĐT của nhà thầu bị loại.

16.3. Bản gốc của HSĐXKT, HSĐXTC phải được đánh

	<p>máy hoặc viết bằng mực không phai, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn dự thầu, thư giảm giá (nếu có), các văn bản bổ sung, làm rõ HSDT, bảng giá và các biểu mẫu khác tại Chương IV - Biểu mẫu dự thầu phải được đại diện hợp pháp của nhà thầu (người đại diện theo pháp luật hoặc người được người đại diện theo pháp luật ủy quyền) ký tên và đóng dấu (nếu có), trường hợp ủy quyền phải có giấy ủy quyền theo Mẫu số 02 Chương IV - Biểu mẫu dự thầu hoặc bản chụp Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh được chứng thực hoặc các tài liệu khác chứng minh thẩm quyền của người được ủy quyền và được nộp cùng với HSDT.</p> <p>16.4. Đối với nhà thầu liên danh, HSDT phải có chữ ký của đại diện hợp pháp của tất cả các thành viên liên danh hoặc thành viên đại diện nhà thầu liên danh theo thỏa thuận liên danh. Để bảo đảm tất cả các thành viên liên danh đều bị ràng buộc về pháp lý, văn bản thỏa thuận liên danh phải có chữ ký của đại diện hợp pháp của tất cả các thành viên liên danh.</p> <p>16.5. Những chữ được ghi thêm, ghi chèn vào giữa các dòng, những chữ bị tẩy xóa hoặc viết đè lên sẽ chỉ được coi là hợp lệ nếu có chữ ký ở bên cạnh hoặc tại trang đó của người ký đơn dự thầu.</p>
<p>17. Niêm phong và ghi bên ngoài HSDT</p>	<p>17.1. Túi đựng HSDXKT bao gồm bản gốc và các bản chụp HSDXKT, bên ngoài phải ghi rõ “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT”. Túi đựng HSDXTC bao gồm bản gốc và các bản chụp HSDXTC, bên ngoài phải ghi rõ “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH”.</p>

Trường hợp nhà thầu có sửa đổi, thay thế HSDXKT, HSDXTC thì hồ sơ sửa đổi, thay thế (bao gồm bản gốc và các bản chụp) phải được đựng trong các túi riêng biệt với túi đựng HSDXKT và túi đựng HSDXTC, bên ngoài phải ghi rõ “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT SỬA ĐỔI”, “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT THAY THẾ”, “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH SỬA ĐỔI”, “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH THAY THẾ”.

Các túi đựng: HSDXKT, HSDXTC; HSDXKT sửa đổi, HSDXKT thay thế, HSDXTC sửa đổi, HSDXTC thay thế (nếu có) phải được niêm phong. Cách niêm phong theo quy định riêng của nhà thầu.

17.2. Trên các túi đựng hồ sơ phải:

- a) Ghi tên và địa chỉ của nhà thầu;
- b) Ghi tên và địa chỉ của người nhận là Bên mời thầu theo quy định tại Mục 18.1 CDNT;
- c) Ghi tên gói thầu theo quy định tại Mục 1.2 CDNT;
- d) Ghi dòng chữ cảnh báo: “Không được mở trước thời điểm mở Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật” đối với túi đựng HSDXKT và túi đựng HSDXKT sửa đổi, HSDXKT thay thế (nếu có); “Không được mở trước thời điểm mở Hồ sơ đề xuất về tài chính” đối với túi đựng HSDXTC và túi đựng HSDXTC sửa đổi, HSDXTC thay thế (nếu có).

17.3. Nhà thầu phải chịu trách nhiệm về hậu quả hoặc sự bất lợi nếu không tuân theo quy định của HSMT này như không niêm phong hoặc làm mất niêm phong HSDT trong quá trình chuyển đến Bên mời thầu, không ghi đúng các thông tin trên túi đựng HSDT theo quy định tại Mục 17.1 và Mục 17.2 CDNT. Bên mời thầu sẽ không chịu trách nhiệm về tính bảo

	<p>mật thông tin của HSDT nếu nhà thầu không thực hiện đúng quy định nêu trên.</p>
<p>18. Thời điểm đóng thầu</p>	<p>18.1. Nhà thầu nộp HSDT theo quy định tại BDL và phải bảo đảm Bên mời thầu nhận được trước thời điểm đóng thầu theo quy định tại BDL.</p> <p>18.2. Bên mời thầu có thể gia hạn thời điểm đóng thầu bằng cách sửa đổi HSMT theo quy định tại Mục 7 CDNT. Khi gia hạn thời điểm đóng thầu, tất cả quyền hạn và trách nhiệm của Bên mời thầu và nhà thầu theo thời điểm đóng thầu trước đó sẽ được thay đổi theo thời điểm đóng thầu mới được gia hạn.</p>
<p>19. HSDT nộp muộn</p>	<p>HSDT được gửi đến Bên mời thầu sau thời điểm đóng thầu sẽ không được mở, không hợp lệ và bị loại. Bất kỳ tài liệu nào được nhà thầu gửi đến sau thời điểm đóng thầu để sửa đổi, bổ sung HSDT đã nộp đều không hợp lệ, trừ tài liệu nhà thầu gửi đến để làm rõ HSDT theo yêu cầu của Bên mời thầu hoặc tài liệu làm rõ, bổ sung nhằm chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu theo quy định tại Mục 26.1 và Mục 26.3 CDNT.</p>
<p>20. Sửa đổi, thay thế hoặc rút HSDT</p>	<p>20.1. Sau khi nộp HSDT, nhà thầu có thể sửa đổi, thay thế hoặc rút HSDT bằng cách gửi văn bản thông báo có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà thầu, trường hợp ủy quyền thì phải gửi kèm giấy ủy quyền theo quy định tại Mục 16.3 CDNT. Hồ sơ sửa đổi hoặc thay thế HSDT phải được gửi kèm với văn bản thông báo việc sửa đổi, thay thế tương ứng và phải bảo đảm các điều kiện sau:</p> <p>a) Được nhà thầu chuẩn bị và nộp cho Bên mời thầu theo quy định tại Mục 16 và Mục 17 CDNT, trên túi đựng văn</p>

	<p>bản thông báo phải ghi rõ “SỬA ĐỔI HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT” hoặc “SỬA ĐỔI HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH” hoặc “THAY THẾ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT” hoặc “THAY THẾ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH” hoặc “RÚT HỒ SƠ DỰ THẦU”;</p> <p>b) Được Bên mời thầu tiếp nhận trước thời điểm đóng thầu theo quy định tại Mục 18.1 CDNT.</p> <p>20.2. HSDT mà nhà thầu yêu cầu rút lại theo quy định tại Mục 20.1 CDNT sẽ được trả lại nguyên trạng cho nhà thầu.</p> <p>20.3. Nhà thầu không được sửa đổi, thay thế hoặc rút HSDT sau thời điểm đóng thầu cho đến khi hết hạn hiệu lực của HSDT mà nhà thầu đã ghi trong đơn dự thầu hoặc đến khi hết hạn hiệu lực đã gia hạn của HSDT.</p>
<p>21. Mở HSDXKT</p>	<p>21.1. Trừ trường hợp quy định tại Mục 19 và Mục 20 CDNT, Bên mời thầu phải mở công khai và đọc to, rõ các thông tin theo quy định tại điểm b và điểm c Mục 21.5 CDNT của tất cả HSDXKT thuộc HSDT đã nhận được trước thời điểm đóng thầu. Việc mở HSDXKT phải được tiến hành công khai theo thời gian và địa điểm quy định tại BDL trước sự chứng kiến của đại diện các nhà thầu tham dự lễ mở HSDXKT và đại diện của các cơ quan, tổ chức có liên quan. Việc mở HSDXKT không phụ thuộc vào sự có mặt hay vắng mặt của đại diện nhà thầu tham dự thầu.</p> <p>21.2. Trước tiên Bên mời thầu sẽ mở và đọc to, rõ thông tin trong túi đựng văn bản thông báo bên ngoài có ghi chữ “RÚT HỒ SƠ DỰ THẦU”; túi đựng HSDT của nhà thầu có đề nghị rút HSDT sẽ không được mở và được trả lại nguyên trạng cho nhà thầu. Bên mời thầu sẽ không chấp nhận cho</p>

nhà thầu rút HSDT nếu văn bản thông báo rút HSDT không kèm theo tài liệu chứng minh người ký văn bản đó là đại diện hợp pháp của nhà thầu hoặc các văn bản này không được công khai trong lễ mở HSDXKT. Trong trường hợp này, HSDXKT vẫn được mở theo quy định tại Mục 21.5 CDNT.

21.3. Tiếp theo, Bên mời thầu sẽ mở và đọc to, rõ các thông tin trong túi đựng văn bản thông báo bên ngoài có ghi chữ “THAY THẾ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT” và HSDXKT thay thế này sẽ được thay cho HSDXKT bị thay thế. HSDXKT bị thay thế sẽ không được mở và được trả lại nguyên trạng cho nhà thầu. Bên mời thầu sẽ không chấp thuận cho nhà thầu thay thế HSDXKT nếu văn bản thông báo thay thế HSDXKT không kèm theo tài liệu chứng minh người ký văn bản đó là đại diện hợp pháp của nhà thầu hoặc các văn bản này không được công khai trong lễ mở HSDXKT. Trong trường hợp này, HSDXKT bị thay thế vẫn được mở theo quy định tại Mục 21.5 CDNT.

21.4. Tiếp theo, Bên mời thầu sẽ mở và đọc to, rõ các thông tin trong túi đựng văn bản thông báo bên ngoài có ghi chữ “SỬA ĐỔI HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT” cùng với HSDXKT sửa đổi tương ứng. Bên mời thầu sẽ không chấp nhận cho nhà thầu sửa đổi HSDXKT nếu văn bản thông báo sửa đổi HSDXKT không kèm theo tài liệu chứng minh người ký văn bản đó là đại diện hợp pháp của nhà thầu hoặc văn bản này không được công khai trong lễ mở HSDXKT.

21.5. Việc mở HSDXKT được thực hiện đối với từng HSDXKT theo thứ tự chữ cái tên của nhà thầu và theo trình

tự sau đây:

a) Kiểm tra niêm phong;

b) Mở bản gốc HSDXKT, HSDXKT sửa đổi (nếu có), HSDXKT thay thế (nếu có) và đọc to, rõ tối thiểu các thông tin sau: tên nhà thầu, thời gian có hiệu lực của HSDXKT và các thông tin khác mà Bên mời thầu thấy cần thiết. Chỉ có các HSDXKT được mở và đọc trong lễ mở HSDXKT mới được tiếp tục xem xét và đánh giá;

c) Đọc to, rõ số lượng bản chụp HSDXKT và các thông tin có liên quan khác;

d) Đại diện của Bên mời thầu ký xác nhận vào bản gốc đơn dự thầu thuộc HSDXKT, giấy ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu (nếu có); thoả thuận liên danh (nếu có). Bên mời thầu không được loại bỏ bất kỳ HSDT nào khi mở HSDXKT, trừ các HSDT nộp muộn theo quy định tại Mục 19 CDNT;

đ) Bên mời thầu và các nhà thầu tham dự mở HSDXKT niêm phong các túi hồ sơ bên ngoài ghi “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH”, “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH SỬA ĐỔI”, “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH THAY THẾ”; cách niêm phong do Bên mời thầu và các nhà thầu thống nhất. Sau khi niêm phong, Bên mời thầu có trách nhiệm bảo quản các túi hồ sơ nêu trên theo chế độ quản lý hồ sơ mật cho đến khi mở HSDXTC theo quy định tại Mục 23 CDNT.

21.6. Bên mời thầu lập biên bản mở HSDXKT trong đó bao gồm các thông tin quy định tại điểm b và điểm c Mục 21.5 CDNT. Biên bản mở HSDXKT phải được ký xác nhận bởi

	<p>đại diện của Bên mời thầu và các nhà thầu tham dự lễ mở HSDXKT. Việc thiếu chữ ký của nhà thầu trong biên bản sẽ không làm cho biên bản mất ý nghĩa và mất hiệu lực. Biên bản mở HSDXKT sẽ được gửi đến tất cả các nhà thầu tham dự thầu.</p>
<p>22. Đánh giá HSDXKT</p>	<p>22.1. Bên mời thầu sẽ áp dụng các tiêu chí đánh giá liệt kê trong Mục này và phương pháp đánh giá theo quy định tại BDL để đánh giá các HSDXKT. Không được phép sử dụng bất kỳ tiêu chí hay phương pháp đánh giá nào khác.</p> <p>22.2. Kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của HSDXKT:</p> <p>a) Việc kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của HSDXKT được thực hiện theo quy định tại Mục 1 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT;</p> <p>b) Nhà thầu có HSDXKT hợp lệ được xem xét, đánh giá tiếp về kỹ thuật.</p> <p>22.3. Đánh giá về kỹ thuật:</p> <p>a) Việc đánh giá về kỹ thuật được thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá quy định tại Mục 2 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT;</p> <p>b) Nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật hoặc đạt điểm kỹ thuật cao nhất (đối với phương pháp dựa trên kỹ thuật) được xem xét, đánh giá HSDXTC theo quy định tại Mục 3 và Mục 4 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT.</p> <p>22.4. Danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật hoặc đạt điểm kỹ thuật cao nhất (đối với phương pháp dựa trên kỹ thuật) sẽ được phê duyệt bằng văn bản. Bên mời thầu sẽ thông báo danh sách các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật hoặc nhà thầu đạt điểm kỹ thuật cao nhất (đối với phương pháp dựa trên kỹ thuật) đến tất cả các nhà thầu tham</p>

	<p>dự thầu, trong đó mời các nhà thầu tham dự thầu đến mở HSDXTC, kèm theo thời gian, địa điểm mở HSDXTC.</p>
<p>23. Mở HSDXTC</p>	<p>23.1. Việc mở HSDXTC được tiến hành công khai theo thời gian và địa điểm nêu trong văn bản thông báo danh sách các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật, trước sự chứng kiến của đại diện các nhà thầu tham dự lễ mở HSDXTC và đại diện của các cơ quan, tổ chức có liên quan. Việc mở HSDXTC không phụ thuộc vào sự có mặt hay vắng mặt của đại diện nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật.</p> <p>23.2. Tại lễ mở HSDXTC, Bên mời thầu công khai văn bản phê duyệt danh sách các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật, sau đó tiến hành kiểm tra niêm phong của túi hồ sơ bên ngoài có ghi “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH”, “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH SỬA ĐỔI”, “HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH THAY THẾ”.</p> <p>23.3. Bên mời thầu sẽ mở và đọc to, rõ các thông tin trong túi đựng văn bản thông báo bên ngoài có ghi chữ “THAY THẾ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH” và HSDXTC thay thế này sẽ được thay cho HSDXTC bị thay thế. HSDXTC bị thay thế sẽ không được mở và được trả lại nguyên trạng cho nhà thầu. Bên mời thầu sẽ không chấp nhận cho nhà thầu thay thế HSDXTC nếu văn bản thông báo thay thế HSDXTC không kèm theo tài liệu chứng minh người ký văn bản đó là đại diện hợp pháp của nhà thầu hoặc các văn bản này không được công khai trong lễ mở HSDXTC. Trong trường hợp này, HSDXTC bị thay thế vẫn được mở theo quy định tại Mục 23.5 CDNT.</p> <p>23.4. Tiếp theo, Bên mời thầu sẽ mở và đọc to, rõ các thông tin trong túi đựng văn bản thông báo bên ngoài có ghi chữ “SỬA ĐỔI HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH” cùng với</p>

HSDXTC sửa đổi tương ứng. Bên mời thầu sẽ không chấp nhận cho nhà thầu sửa đổi HSDXTC nếu văn bản thông báo sửa đổi HSDXTC không kèm theo tài liệu chứng minh người ký văn bản đó là đại diện hợp pháp của nhà thầu hoặc văn bản này không được công khai trong lễ mở HSDXTC.

23.5. Việc mở HSDXTC được thực hiện đối với từng HSDXTC theo thứ tự chữ cái tên của nhà thầu có tên trong danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật và theo trình tự sau đây:

a) Kiểm tra niêm phong;

b) Mở bản gốc HSDXTC, HSDXTC sửa đổi (nếu có), HSDXTC thay thế (nếu có) và đọc to, rõ tối thiểu các thông tin sau: tên nhà thầu, số lượng bản gốc, bản chụp HSDXTC, thời gian có hiệu lực của HSDXTC, giá dự thầu trong đơn dự thầu thuộc HSDXTC, giá dự thầu ghi trong bảng tổng hợp chi phí, giá trị giảm giá (nếu có), điểm kỹ thuật của các HSDT được đánh giá đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật và các thông tin khác mà Bên mời thầu thấy cần thiết. Chỉ có các HSDXTC được mở và đọc tại lễ mở HSDXTC mới được tiếp tục xem xét và đánh giá. Chỉ những thông tin về giảm giá được đọc trong lễ mở HSDXTC mới được tiếp tục xem xét và đánh giá;

c) Đại diện của Bên mời thầu ký xác nhận vào tất cả các trang bản gốc của HSDXTC. Bên mời thầu không được loại bỏ bất kỳ HSDXTC nào của các nhà thầu có tên trong danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật khi mở HSDXTC.

23.6. Bên mời thầu lập biên bản mở HSDXTC trong đó bao gồm các thông tin quy định tại các Mục 23.2, 23.3 và 23.4 CDNT, điểm b Mục 23.5 CDNT. Biên bản mở HSDXTC

	<p>phải được ký xác nhận bởi đại diện của Bên mời thầu và các nhà thầu tham dự lễ mở HSDXTC. Việc thiếu chữ ký của nhà thầu trong biên bản sẽ không làm cho biên bản mất ý nghĩa và mất hiệu lực. Biên bản mở HSDXTC sẽ được gửi đến tất cả các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật.</p>
<p>24. Đánh giá HSDXTC và xếp hạng nhà thầu</p>	<p>24.1. Bên mời thầu sẽ áp dụng các tiêu chí đánh giá liệt kê trong Mục này và phương pháp đánh giá theo quy định tại Mục 22 CDNT để đánh giá các HSDXTC. Không được phép sử dụng bất kỳ tiêu chí hay phương pháp đánh giá nào khác.</p> <p>24.2. Kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của HSDXTC:</p> <p>a) Việc kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của HSDXTC được thực hiện theo quy định tại Mục 3 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT;</p> <p>b) Nhà thầu có HSDXTC hợp lệ được xem xét, đánh giá chi tiết HSDXTC và xếp hạng nhà thầu.</p> <p>24.3. Đánh giá chi tiết HSDXTC và xếp hạng nhà thầu:</p> <p>a) Việc đánh giá chi tiết HSDXTC thực hiện theo quy định tại Mục 4 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT;</p> <p>b) Sau khi đánh giá chi tiết HSDXTC, Bên mời thầu lập danh sách xếp hạng nhà thầu trình Chủ đầu tư phê duyệt. Việc xếp hạng nhà thầu thực hiện theo quy định tại BDL. Nhà thầu xếp hạng thứ nhất được mời vào thương thảo hợp đồng. Trường hợp có một nhà thầu vượt qua bước đánh giá về tài chính thì không phải phê duyệt danh sách xếp hạng nhà thầu.</p>
<p>25. Bảo mật</p>	<p>25.1. Thông tin liên quan đến việc đánh giá HSDT và đề nghị trao hợp đồng phải được giữ bí mật và không được phép tiết lộ cho các nhà thầu hay bất kỳ người nào không có</p>

	<p>liên quan chính thức đến quá trình lựa chọn nhà thầu cho đến khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu. Trong mọi trường hợp không được tiết lộ thông tin trong HSDT của nhà thầu này cho nhà thầu khác, trừ thông tin được công khai trong biên bản mở HSDXKT, HSDXTC.</p> <p>25.2. Trừ trường hợp làm rõ HSDT (nếu cần thiết) theo quy định tại Mục 26 CDNT và thương thảo hợp đồng, nhà thầu không được phép tiếp xúc với Bên mời thầu về các vấn đề liên quan đến HSDT của mình và các vấn đề khác liên quan đến gói thầu trong suốt thời gian từ khi mở HSDXKT cho đến khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu.</p>
<p>26. Làm rõ HSDT</p>	<p>26.1. Sau khi mở HSDXKT, HSDXTC, nhà thầu có trách nhiệm làm rõ HSDXKT, HSDXTC theo yêu cầu của Bên mời thầu, bao gồm cả làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu. Đối với các nội dung đề xuất về kỹ thuật, tài chính nêu trong HSDXKT và HSDXTC của nhà thầu, việc làm rõ phải bảo đảm nguyên tắc không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDT đã nộp, không thay đổi giá dự thầu (trừ trường hợp nhà thầu xác nhận việc sửa lỗi số học đối với HSDT của mình do Bên mời thầu thực hiện trong quá trình đánh giá HSDT). Nhà thầu phải thông báo cho Bên mời thầu về việc đã nhận được văn bản yêu cầu làm rõ HSDT bằng một trong những cách sau: gửi văn bản trực tiếp, theo đường bưu điện, fax hoặc thư điện tử.</p> <p>26.2. Việc làm rõ HSDT giữa nhà thầu và Bên mời thầu được thực hiện bằng văn bản. Các tài liệu không liên quan đến nội dung yêu cầu làm rõ của Bên mời thầu sẽ không được xem xét, đánh giá, trừ các tài liệu tự làm rõ theo quy định tại Mục 26.3 CDNT.</p>

26.3. Trong khoảng thời gian theo quy định tại **BDL**, trường hợp nhà thầu phát hiện HSDT của mình thiếu các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm thì nhà thầu được phép gửi tài liệu đến Bên mời thầu để làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của mình. Bên mời thầu có trách nhiệm tiếp nhận các tài liệu làm rõ của nhà thầu để xem xét, đánh giá; các tài liệu làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm được coi như một phần của HSDT. Bên mời thầu thông báo cho nhà thầu về việc đã nhận được các tài liệu làm rõ của nhà thầu bằng một trong những cách sau: gửi văn bản trực tiếp, theo đường bưu điện, fax hoặc thư điện tử.

26.4. Việc làm rõ HSDT chỉ được thực hiện giữa Bên mời thầu và nhà thầu có HSDT cần phải làm rõ và phải bảo đảm nguyên tắc không làm thay đổi bản chất của nhà thầu. Nội dung làm rõ HSDT được Bên mời thầu bảo quản như một phần của HSDT. Đối với các nội dung làm rõ ảnh hưởng trực tiếp đến việc đánh giá tư cách hợp lệ, năng lực, kinh nghiệm và yêu cầu về kỹ thuật, tài chính nếu quá thời hạn làm rõ mà nhà thầu không có văn bản làm rõ hoặc có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của Bên mời thầu thì Bên mời thầu sẽ đánh giá HSDT của nhà thầu theo HSDT nộp trước thời điểm đóng thầu. Bên mời thầu dành cho nhà thầu một khoảng thời gian hợp lý để nhà thầu thực hiện việc làm rõ HSDT.

26.5. Trường hợp cần thiết, Bên mời thầu có thể gửi văn bản yêu cầu nhà thầu có khả năng trúng thầu đến làm việc trực tiếp với Bên mời thầu để làm rõ HSDT. Nội dung làm rõ HSDT phải được ghi cụ thể thành biên bản. Việc làm rõ

	<p>HSDT trong trường hợp này phải bảo đảm tính khách quan, minh bạch.</p>
<p>27. Sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch</p>	<p>27.1. Trường hợp trong HSDXTC nhà thầu không chào giá cho một hoặc nhiều hạng mục công việc đã nêu trong HSDXKT theo yêu cầu của HSMT thì nhà thầu được coi là đã chào giá cho các hạng mục công việc này và phân bổ chi phí vào các phần công việc khác của gói thầu.</p> <p>27.2. Đối với hợp đồng theo thời gian:</p> <p>a) Trường hợp tổng giá trị của các hạng mục không chính xác do lỗi trong khi cộng trừ giá trị của các hạng mục thì giá trị của các hạng mục là cơ sở cho việc sửa lỗi;</p> <p>b) Trường hợp có lỗi trong khi cộng trừ các giá trị ở cột thành tiền để tính toán giá dự thầu thì các giá trị ở cột thành tiền là cơ sở cho việc sửa lỗi;</p> <p>c) Trường hợp không nhất quán giữa đơn giá và thành tiền thì lấy đơn giá làm cơ sở cho việc sửa lỗi. Trường hợp không nhất quán giữa giá dự thầu ghi bằng số và giá dự thầu ghi bằng chữ thì giá dự thầu ghi bằng chữ là cơ sở cho việc sửa lỗi; trường hợp giá dự thầu ghi bằng chữ có sai sót về lỗi số học thì giá ghi bằng số là cơ sở cho việc sửa lỗi sau khi được chuẩn xác (nếu có) theo điểm a và điểm b Mục 27.2 CDNT;</p> <p>d) Trường hợp có sự khác biệt giữa đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính về số lượng nhân sự tham gia thực hiện gói thầu, số ngày công và số lượng các yếu tố đầu vào khác thì nội dung thuộc đề xuất về kỹ thuật sẽ là cơ sở cho việc sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch. Việc hiệu chỉnh sai lệch trong trường hợp này được thực hiện theo nguyên tắc sau đây:</p>

- Trường hợp trong HSDT của nhà thầu có sai lệch mà có đơn giá thì lấy đơn giá này, không có đơn giá thì lấy mức đơn giá chào cao nhất đối với nội dung này trong số các HSDT khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch; trường hợp trong HSDT của các nhà thầu vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật không có đơn giá thì lấy đơn giá trong dự toán làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch; trường hợp không có dự toán gói thầu thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói thầu làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch;

- Trường hợp chỉ có một nhà thầu duy nhất vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật thì tiến hành hiệu chỉnh sai lệch trên cơ sở lấy mức đơn giá tương ứng trong HSDT của nhà thầu này; trường hợp HSDT của nhà thầu không có đơn giá thì lấy mức đơn giá trong dự toán của gói thầu; trường hợp không có dự toán gói thầu thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói thầu làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch;

- Việc hiệu chỉnh sai lệch chỉ nhằm so sánh các HSDT. Trường hợp nhà thầu có HSDT được hiệu chỉnh sai lệch xếp hạng thứ nhất được mời vào thương thảo hợp đồng, khi thương thảo hợp đồng phải lấy mức đơn giá chào thấp nhất trong số các HSDT khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để thương thảo.

27.3. Đối với hợp đồng trọn gói:

Trường hợp áp dụng hợp đồng trọn gói, giá dự thầu mà nhà thầu đề xuất trong đơn dự thầu thuộc HSDXTC được coi là đã bao gồm toàn bộ các chi phí cần thiết để thực hiện gói thầu theo phạm vi công việc nêu trong HSMT, không tiến hành sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp không nhất quán giữa giá dự thầu ghi bằng số và giá dự thầu ghi bằng

	<p>chữ trong đơn dự thầu thì lấy giá dự thầu bằng chữ, trừ trường hợp giá ghi bằng chữ không có nghĩa.</p> <p>27.4. Sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch theo quy định tại các Mục 27.1, 27.2 và 27.3 CDNT, Bên mời thầu phải thông báo bằng văn bản cho nhà thầu biết về việc sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch đối với HSDT của nhà thầu. Trong vòng 03 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được thông báo của Bên mời thầu, nhà thầu phải có văn bản thông báo cho Bên mời thầu về việc chấp thuận kết quả sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch theo thông báo của Bên mời thầu. Trường hợp nhà thầu không chấp thuận với kết quả sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch theo thông báo của Bên mời thầu thì HSDT của nhà thầu đó sẽ bị loại, trừ trường hợp việc sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch của Bên mời thầu là không phù hợp, chính xác.</p>
<p>28. Ưu đãi trong lựa chọn nhà thầu</p>	<p>28.1. Đối với gói thầu áp dụng biện pháp ưu đãi trong nước, việc áp dụng biện pháp ưu đãi trong nước thực hiện theo quy định tại BDL.</p> <p>28.2. Nguyên tắc ưu đãi thực hiện theo quy định tại BDL.</p> <p>28.3. Đối tượng ưu đãi thực hiện theo quy định tại BDL.</p> <p>28.4. Việc tính ưu đãi được thực hiện trong quá trình đánh giá HSDT để so sánh HSDT, xếp hạng nhà thầu. Cách tính ưu đãi được thực hiện theo quy định tại BDL.</p> <p>28.5. Trường hợp các nhà thầu tham dự đều không thuộc đối tượng được hưởng ưu đãi thì không tiến hành đánh giá và xác định giá trị ưu đãi. Trường hợp thuộc đối tượng ưu đãi, nhà thầu phải đính kèm tài liệu chứng minh trong HSDT.</p>
<p>29. Nhà thầu phụ</p>	<p>29.1. Nhà thầu phụ là nhà thầu ký kết hợp đồng với nhà thầu chính để thực hiện một hoặc một số hạng mục công</p>

việc của gói thầu. Nhà thầu chính phải kê khai Nhà thầu phụ và các hạng mục công việc dành cho nhà thầu phụ theo Mẫu số 10 Chương IV - Biểu mẫu dự thầu. Trường hợp tại thời điểm tham dự thầu, chưa xác định được Nhà thầu phụ thì phải kê khai các hạng mục công việc dự kiến dành cho nhà thầu phụ.

29.2. Việc sử dụng nhà thầu phụ sẽ không làm thay đổi các trách nhiệm của nhà thầu chính. Nhà thầu chính phải chịu trách nhiệm về khối lượng, chất lượng, tiến độ và các trách nhiệm khác đối với phần công việc do nhà thầu phụ thực hiện. Năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu phụ sẽ không được xem xét khi đánh giá HSDT của nhà thầu chính. Bản thân nhà thầu chính phải đáp ứng các tiêu chí năng lực và kinh nghiệm (không xét đến năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu phụ). Trường hợp trong HSDT, nếu nhà thầu chính không đề xuất sử dụng nhà thầu phụ cho một công việc cụ thể hoặc không dự kiến các công việc sẽ sử dụng nhà thầu phụ thì được hiểu là nhà thầu chính có trách nhiệm thực hiện toàn bộ các công việc thuộc gói thầu.

29.3. Nhà thầu chính chỉ được sử dụng nhà thầu phụ thực hiện các công việc với tổng giá trị dành cho nhà thầu phụ không vượt quá tỷ lệ phần trăm (%) trên giá dự thầu của nhà thầu theo quy định tại **BDL**.

29.4. Nhà thầu chính không được sử dụng nhà thầu phụ cho công việc khác ngoài công việc đã kê khai sử dụng nhà thầu phụ nêu trong HSDT; việc thay thế, bổ sung nhà thầu phụ ngoài danh sách các nhà thầu phụ đã nêu trong HSDT chỉ được thực hiện khi có lý do xác đáng, hợp lý và được Chủ đầu tư chấp thuận.

<p>30. Thương thảo hợp đồng</p>	<p>30.1. Việc thương thảo hợp đồng phải dựa trên các cơ sở sau đây:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Báo cáo đánh giá HSDT; b) HSDT và các tài liệu làm rõ HSDT (nếu có) của nhà thầu; c) HSMT và các tài liệu làm rõ, sửa đổi HSMT (nếu có). <p>30.2. Nội dung thương thảo hợp đồng:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Việc thương thảo bao gồm thảo luận điều khoản tham chiếu, phương pháp luận do nhà thầu đề xuất, ĐKCT với điều kiện không làm thay đổi đáng kể phạm vi dịch vụ ban đầu theo điều khoản tham chiếu hay điều khoản của hợp đồng; b) Kế hoạch công tác và bố trí nhân sự; c) Tiến độ; d) Giải quyết thay đổi nhân sự (nếu có); đ) Bố trí điều kiện làm việc; e) Thương thảo về chi phí DVTV trên cơ sở phù hợp với yêu cầu của gói thầu và điều kiện thực tế, bao gồm việc xác định rõ các khoản thuế nhà thầu phải nộp theo quy định của pháp luật về thuế của Việt Nam (nếu có), phương thức nộp thuế (nhà thầu trực tiếp nộp thuế hoặc chủ đầu tư giữ lại một khoản tiền tương đương với giá trị thuế để nộp thay cho nhà thầu theo quy định của pháp luật hiện hành), giá trị nộp thuế và các vấn đề liên quan khác đến nghĩa vụ nộp thuế phải được nêu cụ thể trong hợp đồng; g) Thương thảo về các vấn đề phát sinh trong quá trình lựa chọn nhà thầu (nếu có) nhằm mục tiêu hoàn thiện các nội dung chi tiết của gói thầu;
--	--

	<p>h) Thương thảo về các nội dung cần thiết khác.</p> <p>Trong quá trình thương thảo, nhà thầu không được thay đổi nhân sự đã đề xuất trong HSDT, trừ trường hợp do thời gian đánh giá HSDT kéo dài hơn so với quy định hoặc vì lý do bất khả kháng mà các vị trí nhân sự chủ chốt do nhà thầu đã đề xuất không thể tham gia thực hiện hợp đồng. Trong trường hợp đó, nhà thầu được thay đổi nhân sự khác nhưng phải bảo đảm nhân sự dự kiến thay thế có năng lực, kinh nghiệm tương đương hoặc tốt hơn nhân sự đã đề xuất và nhà thầu không được thay đổi giá dự thầu.</p> <p>30.3. Trong quá trình thương thảo hợp đồng, các bên tham gia thương thảo tiến hành hoàn thiện dự thảo văn bản hợp đồng; ĐKCT, phụ lục hợp đồng.</p> <p>30.4. Trường hợp thương thảo không thành công, Bên mời thầu báo cáo Chủ đầu tư xem xét, quyết định mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo vào thương thảo; trường hợp thương thảo với các nhà thầu xếp hạng tiếp theo không thành công thì Bên mời thầu báo cáo Chủ đầu tư xem xét, quyết định hủy thầu theo quy định tại điểm a Mục 32.1 CDNT.</p> <p>30.5. Trường hợp vì lý do khách quan, bất khả kháng dẫn đến nhà thầu không thể đến thương thảo hợp đồng trực tiếp với Bên mời thầu, Bên mời thầu có thể xem xét, thương thảo trực tuyến.</p>
<p>31. Điều kiện xét duyệt trúng thầu</p>	<p>Nhà thầu được xem xét, đề nghị trúng thầu khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:</p> <p>31.1. Có HSDXKT và HSDXTC hợp lệ theo quy định tại Mục 1 và Mục 3 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT.</p> <p>31.2. Có đề xuất về kỹ thuật đáp ứng yêu cầu theo quy định</p>

	<p>tại Mục 2 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT.</p> <p>31.3. Đáp ứng điều kiện theo quy định tại BDL.</p> <p>31.4. Có giá đề nghị trúng thầu (đã bao gồm thuế, phí, lệ phí (nếu có)) không vượt giá gói thầu được phê duyệt. Trường hợp dự toán của gói thầu được phê duyệt thấp hơn hoặc cao hơn giá gói thầu được phê duyệt thì dự toán này sẽ thay thế giá gói thầu để làm căn cứ xét duyệt trúng thầu.</p>
<p>32. Hủy thầu</p>	<p>32.1. Bên mời thầu sẽ thông báo hủy thầu trong trường hợp sau đây:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Tất cả HSDT không đáp ứng được các yêu cầu cơ bản của HSMT; b) Thay đổi mục tiêu, phạm vi đầu tư đã phê duyệt trong Quyết định đầu tư ảnh hưởng tới HSMT; c) HSMT không tuân thủ quy định của pháp luật về đấu thầu hoặc quy định khác của pháp luật có liên quan dẫn đến nhà thầu được lựa chọn không đáp ứng yêu cầu để thực hiện gói thầu, dự án; HSMT hoặc việc tổ chức lựa chọn nhà thầu không tuân thủ quy định của pháp luật về đấu thầu hoặc quy định khác của pháp luật dẫn đến làm hạn chế sự cạnh tranh giữa các nhà thầu và không bảo đảm mục tiêu hiệu quả kinh tế của gói thầu; d) Có bằng chứng về việc đưa, nhận môi giới hối lộ, thông thầu, gian lận, lợi dụng chức vụ, quyền hạn để can thiệp trái pháp luật vào hoạt động đấu thầu dẫn đến làm sai lệch kết quả lựa chọn nhà thầu. <p>32.2. Tổ chức, cá nhân vi phạm quy định pháp luật về đấu thầu dẫn đến hủy thầu theo quy định tại điểm c và điểm d</p>

	<p>Mục 32.1 CDNT phải đền bù chi phí cho các bên liên quan để bù đắp chi phí tổ chức đấu thầu lại và bị xử lý theo quy định của pháp luật.</p>
<p>33. Thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu</p>	<p>33.1. Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, Bên mời thầu đăng tải thông tin về kết quả lựa chọn nhà thầu trên Hệ thống mạng. Nội dung thông tin đăng tải bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Tên gói thầu và mô tả tóm tắt về gói thầu; b) Tên và địa chỉ cơ quan mua sắm; c) Tên và địa chỉ nhà thầu trúng thầu; d) Giá trúng thầu; đ) Ngày phê duyệt, số quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu; e) Hình thức lựa chọn nhà thầu; g) Loại hợp đồng và thời gian thực hiện hợp đồng; h) Danh sách nhà thầu không được lựa chọn và tóm tắt về lý do không được lựa chọn của từng nhà thầu hoặc giải thích ưu thế tương đối của nhà thầu trúng thầu. <p>33.2. Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, Bên mời thầu gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu cho các nhà thầu tham dự thầu thông qua địa chỉ hòm thư điện tử của nhà thầu trong vòng 07 ngày làm việc, kể từ ngày văn bản được ban hành. Nội dung thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Tên nhà thầu trúng thầu; b) Giá trúng thầu; c) Loại hợp đồng;

	<p>d) Thời gian thực hiện hợp đồng;</p> <p>đ) Danh sách nhà thầu không được lựa chọn và tóm tắt về lý do không được lựa chọn của từng nhà thầu hoặc giải thích ưu thế tương đối của nhà thầu trúng thầu;</p> <p>e) Kế hoạch hoàn thiện, ký kết hợp đồng với nhà thầu được lựa chọn.</p> <p>33.3. Trường hợp hủy thầu theo quy định tại Mục 32.1 CDNT, trong văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu nêu rõ lý do hủy thầu.</p> <p>33.4. Sau khi thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu theo quy định tại Mục 33.2 CDNT, nếu nhà thầu không được lựa chọn có văn bản hỏi về lý do không được lựa chọn thì trong vòng 05 ngày làm việc, kể từ ngày thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu, Bên mời thầu có văn bản trả lời gửi cho nhà thầu.</p>
<p>34. Tùy chọn mua thêm</p>	<p>Trước thời điểm kết thúc hợp đồng, Bên mời thầu có thể thông báo áp dụng tùy chọn mua thêm đối với dịch vụ thuộc phạm vi của gói thầu theo quy định tại BDL, phù hợp với kế hoạch lựa chọn nhà thầu được phê duyệt.</p>
<p>35. Hoàn thiện và ký kết hợp đồng</p>	<p>35.1. Việc hoàn thiện hợp đồng để ký kết hợp đồng dựa trên cơ sở sau đây:</p> <p>a) Dự thảo hợp đồng;</p> <p>b) Các nội dung cần được hoàn thiện hợp đồng giữa Bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu;</p> <p>c) Kết quả lựa chọn nhà thầu được duyệt;</p> <p>d) Biên bản thương thảo hợp đồng;</p> <p>đ) Các nội dung nêu trong HSDT và văn bản giải thích làm</p>

rõ HSDT của nhà thầu trúng thầu (nếu có);

e) Các yêu cầu nêu trong HSMT và văn bản làm rõ, sửa đổi HSMT (nếu có).

35.2. Đồng thời với văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu, Bên mời thầu gửi cho nhà thầu trúng thầu thông báo chấp thuận HSDT và trao hợp đồng, trong đó nêu rõ các yêu cầu về thời gian hoàn thiện, ký kết hợp đồng theo các mẫu biểu tương ứng tại Chương VIII - Biểu mẫu hợp đồng. Thông báo chấp thuận HSDT và trao hợp đồng là một phần của hồ sơ hợp đồng. Trường hợp nhà thầu trúng thầu không hoàn thiện, ký kết hợp đồng theo thời hạn nêu trong thông báo chấp thuận HSDT và trao hợp đồng thì Bên mời thầu báo cáo Chủ đầu tư xem xét, quyết định hủy kết quả lựa chọn nhà thầu trước đó và quyết định lựa chọn nhà thầu xếp hạng tiếp theo vào thương thảo hợp đồng theo quy định tại Mục 30 CDNT. Trong trường hợp đó, nhà thầu sẽ được Bên mời thầu yêu cầu gia hạn hiệu lực HSDT, nếu cần thiết.

35.3. Trường hợp nhà thầu trúng thầu từ chối hoàn thiện, ký kết hợp đồng mà không có lý do chính đáng thì Bên mời thầu đăng tải thông tin nhà thầu vi phạm lên Hệ thống mạng để các chủ đầu tư, bên mời thầu có cơ sở đánh giá về uy tín của nhà thầu trong các lần tham dự thầu tiếp theo.

35.4. Sau khi hoàn thiện hợp đồng, Chủ đầu tư và nhà thầu sẽ ký kết hợp đồng. Tại thời điểm ký kết hợp đồng, HSDT của nhà thầu được lựa chọn phải còn hiệu lực; nhà thầu được lựa chọn phải bảo đảm đáp ứng yêu cầu về năng lực kỹ thuật, tài chính để thực hiện gói thầu. Trường hợp thực tế nhà thầu không còn đáp ứng cơ bản yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm theo quy định nêu trong HSMT thì Chủ đầu tư

	<p>sẽ từ chối ký kết hợp đồng với nhà thầu. Chủ đầu tư sẽ hủy quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, thông báo chấp thuận HSDT và trao hợp đồng trước đó và mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo vào thương thảo hợp đồng.</p>
<p>36. Giải quyết kiến nghị trong đấu thầu</p>	<p>Khi thấy quyền và lợi ích hợp pháp của mình bị ảnh hưởng, nhà thầu có quyền gửi đơn kiến nghị về các vấn đề trong quá trình lựa chọn nhà thầu, kết quả lựa chọn nhà thầu đến Chủ đầu tư, Người có thẩm quyền, Hội đồng tư vấn theo địa chỉ quy định tại BDL. Việc giải quyết kiến nghị trong đấu thầu được thực hiện theo quy định tại Mục 1 Chương XII Luật Đấu thầu và Mục 2 Chương XII Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.</p>
<p>37. Theo dõi, giám sát quá trình lựa chọn nhà thầu</p>	<p>Khi phát hiện hành vi, nội dung không phù hợp quy định của pháp luật đấu thầu, nhà thầu có trách nhiệm thông báo cho tổ chức, cá nhân thực hiện nhiệm vụ theo dõi, giám sát theo quy định tại BDL.</p>

Chương II. BẢNG DỮ LIỆU ĐẦU THẦU

CDNT 1.1	Tên Bên mời thầu: Ban Quản lý dự án chuyên ngành Hàng hải VIMC
CDNT 1.2	Tên gói thầu: Gói thầu TV: Thuê Tư vấn quốc tế thực hiện “Chiến lược phát triển Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2035: Xây dựng và triển khai các giải pháp để thực hiện tầm nhìn” Tên dự án: Chiến lược phát triển Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2035: Xây dựng và triển khai các giải pháp để thực hiện tầm nhìn
CDNT 2	Nguồn vốn: Vốn tự có của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP và Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng.
CDNT 4.4	Bảo đảm cạnh tranh trong đấu thầu theo quy định như sau: - Nhà thầu tham dự thầu không có cổ phần hoặc vốn góp trên 30% với: * <i>Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP</i> + <i>Địa chỉ: Tòa nhà Ocean Park, Số 01 Phố Đào Duy Anh, Phường Phương Mai, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội, Việt Nam</i> + <i>Điện thoại: +842435770825 Fax: +842435770825</i> * <i>Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng</i> + <i>Địa chỉ: Số 8A đường Trần Phú, phường Máy Tơ, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng, Việt Nam</i> + <i>Điện thoại: +842253859945. Fax: +842253859973.</i> Trừ trường hợp Chủ đầu tư, Bên mời thầu, nhà thầu tham dự thầu thuộc cùng một tập đoàn kinh tế nhà nước của Việt Nam và sản phẩm, dịch vụ thuộc gói thầu là đầu vào của Chủ đầu

tư, Bên mời thầu, là đầu ra của nhà thầu tham dự thầu, đồng thời là ngành nghề sản xuất, kinh doanh chính của tập đoàn. Nhà thầu tham dự thầu không phải đáp ứng quy định độc lập về pháp lý và tài chính đối với nhà thầu tư vấn cho gói thầu đó nếu nhà thầu tư vấn cũng là công ty con thuộc tập đoàn;

- Nhà thầu tham dự thầu không có cổ phần hoặc vốn góp với các nhà thầu tư vấn; không cùng có cổ phần hoặc vốn góp trên 20% của một tổ chức, cá nhân khác với từng bên. Thông tin về các nhà thầu tư vấn cụ thể như sau:

+ Đơn vị rà soát HSMT: Trung tâm hỗ trợ đấu thầu - Bộ Kế hoạch & Đầu tư

Địa chỉ: Tầng 11, Tòa nhà Bộ Kế hoạch & Đầu tư – Lô D25 đường Tôn Thất Thuyết, Khu đô thị mới Cầu Giấy, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội

Điện thoại: 0243.7957.300

- Nhà thầu tham dự thầu không cùng thuộc một cơ quan hoặc tổ chức trực tiếp quản lý với Chủ đầu tư, Bên mời thầu, nhà thầu tư vấn (đã nêu trên)^{1.1}.

Trường hợp nhà thầu tham dự thầu với tư cách liên danh hoặc nhà thầu tư vấn được lựa chọn với tư cách liên danh, tỷ lệ sở hữu vốn của tổ chức, cá nhân khác trong liên danh được xác định theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ sở hữu vốn} = \sum_{i=1}^n X_i \times Y_i$$

Trong đó:

X_i : Tỷ lệ sở hữu vốn của tổ chức, cá nhân khác trong thành viên liên danh thứ i ;

¹ Chỉ đánh giá nội dung này đối với nhà thầu là đơn vị sự nghiệp.

	<p>Y_i: Tỷ lệ phần trăm (%) khối lượng công việc của thành viên liên danh thứ i trong thỏa thuận liên danh;</p> <p>n: Số thành viên tham gia trong liên danh.</p>
CDNT 6.2	Hội nghị tiền đấu thầu: Không
CDNT 9	Ngôn ngữ quy định là: tiếng Anh và tiếng Việt, nếu có bất kỳ sự sai khác nào giữa HSDT tiếng Việt và HSDT tiếng Anh thì căn cứ vào HSDT bằng tiếng Anh.
CDNT 10.3	<p>Nhà thầu phải nộp cùng với HSDT các tài liệu sau đây:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giấy đăng ký kinh doanh (Bản sao, Bên mời thầu có thể yêu cầu bản gốc để đối chiếu). - Điều lệ của công ty (Bản sao, Bên mời thầu có thể yêu cầu bản gốc để đối chiếu)
CDNT 12.2	Phân tích chi phí thù lao cho chuyên gia: Không yêu cầu
CDNT 13.1	<p>Đồng tiền dự thầu: US dollar (USD) và/hoặc Việt Nam Đồng (VND)</p> <p>Đối với một hạng mục công việc cụ thể thì nhà thầu chỉ được chào thầu bằng một đồng tiền.</p> <p>Đối với chi phí trong nước liên quan đến việc thực hiện gói thầu, nhà thầu phải chào thầu bằng đồng Việt Nam.</p> <p>Đồng tiền quy đổi là: Việt Nam Đồng (VND)</p> <p>Thời điểm xác định tỷ giá quy đổi là: 28 ngày trước ngày có thời điểm đóng thầu.</p> <p>Tỷ giá quy đổi được lấy theo tỷ giá bán ra của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.</p>
CDNT 14.3	Không áp dụng.
CDNT 15.1	Thời gian có hiệu lực của HSDT: 180 ngày, kể từ ngày có thời

	điểm đóng thầu.
CDNT 16.1	<p>Số lượng bản chụp HSDXKT, HSDXTC là:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bản tiếng Anh: 01 bản gốc và 05 bản chụp; - Bản tiếng Việt: 01 bản gốc và 05 bản chụp; - 01 USB ghi dữ liệu của Hồ sơ dự thầu, file dự toán phải là file excel (Được đóng gói cùng HSDXTC); <p>Trường hợp sửa đổi, thay thế HSDXKT, HSDXTC thì nhà thầu phải nộp các bản chụp hồ sơ sửa đổi, thay thế với số lượng bằng số lượng bản chụp HSDXKT, HSDXTC.</p>
CDNT 18.1	<p>1. Địa chỉ của Bên mời thầu (để tiếp nhận HSDT):</p> <p>Nơi nhận: Ban Quản lý dự án chuyên ngành Hàng hải VIMC</p> <ul style="list-style-type: none"> - Địa chỉ: Tầng 16, Tòa nhà Ocean Park, Số 01 Phố Đào Duy Anh, Phường Phương Mai, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam. <p>2. Thời điểm đóng thầu là: 9 giờ 00 phút, ngày 19 tháng 4 năm 2023</p>
CDNT 21.1	<p>Việc mở HSDXKT sẽ được tiến hành công khai vào lúc: 9 giờ 30 phút, ngày 19 tháng 4 năm 2023, tại địa điểm mở thầu theo địa chỉ như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Địa chỉ: Tòa nhà Ocean Park, Số 01 Phố Đào Duy Anh, Phường Phương Mai, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.
CDNT 22.1	<p>Phương pháp đánh giá HSDT: Phương pháp kết hợp giữa kỹ thuật và giá.</p>
CDNT 24.3	<p>Xếp hạng nhà thầu: nhà thầu có điểm tổng hợp cao nhất được xếp thứ nhất.</p>
CDNT 26.3	<p>Nhà thầu được tự gửi tài liệu để làm rõ HSDT đến Bên mời</p>

	thầu trong vòng: 05 ngày làm việc, kể từ ngày có thời điểm đóng thầu.
CDNT 28.1	Biện pháp ưu đãi: Áp dụng ưu đãi theo quy định tại Mục 28.3 và mục 28.4 CDNT.
CDNT 28.2	Nguyên tắc ưu đãi: Ưu đãi cho Nhà thầu Việt Nam khi tham gia đấu thầu gói thầu này được quy định tại Mục 28.3 và mục 28.4 CDNT.
CDNT 28.3	Đối tượng ưu đãi: Nhà thầu được hưởng ưu đãi khi nhà thầu Việt Nam tham dự thầu với tư cách độc lập hoặc liên danh với nhà thầu trong nước khác; nhà thầu nước ngoài liên danh với nhà thầu trong nước hoặc sử dụng nhà thầu phụ trong nước mà nhà thầu trong nước đảm nhận từ 25% trở lên giá trị công việc của gói thầu.
CDNT 28.4	Cách tính ưu đãi: $D_{THSS(X)} = D_{TH(X)} + D_{TH(X)} \times 7,5\%$ <p><i>Trong đó:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - $D_{THSS(X)}$: Điểm tổng hợp sau khi tính ưu đãi của nhà thầu X (là nhà thầu thuộc đối tượng được hưởng ưu đãi); - $D_{TH(X)}$: Điểm tổng hợp của nhà thầu X.
CDNT 29.3	Sử dụng nhà thầu phụ: Được sử dụng. Giá trị tối đa dành cho nhà thầu phụ: 30% giá dự thầu của nhà thầu.
CDNT 31.3	Nhà thầu có điểm tổng hợp cao nhất.
CDNT 34	Khối lượng tùy chọn mua thêm: Không áp dụng
CDNT 36	- Địa chỉ của Chủ đầu tư: + Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP, Tòa nhà Ocean

	<p>Park, Số 01 Phố Đào Duy Anh, Phường Phương Mai, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam. Điện thoại: 04 35770825 – 29 và Fax: 04 35770850/60.</p> <p>+ Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng, Số 8A đường Trần Phú, phường Máy Tơ, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng, Việt Nam. Điện thoại: +842253859945 và Fax: +842253859973.</p> <p>- Địa chỉ của Người có thẩm quyền: Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP, Tòa nhà Ocean Park, Số 01 Phố Đào Duy Anh, Phường Phương Mai, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam. + Điện thoại: 04 35770825 – 29 + Fax: 04 35770850/60.</p>
CDNT 37	<p>Địa chỉ của tổ chức, cá nhân thực hiện nhiệm vụ theo dõi, giám sát: Không có</p>

Chương III. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ DỰ THẦU

Mục 1. Kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của HSDXKT

1.1. Kiểm tra tính hợp lệ của HSDXKT:

- a) Kiểm tra số lượng bản gốc, bản chụp HSDXKT;
- b) Kiểm tra các thành phần của bản gốc HSDXKT, trong đó có: đơn dự thầu thuộc HSDXKT, thỏa thuận liên danh (nếu có), tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn (nếu có), tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, đề xuất về kỹ thuật và các thành phần khác thuộc HSDXKT theo quy định tại Mục 10 CDNT;
- c) Kiểm tra sự thống nhất nội dung giữa bản gốc và bản chụp để phục vụ quá trình đánh giá chi tiết HSDXKT.

Việc kiểm tra HSDXKT không phải là lý do để loại HSDXKT.

1.2. Đánh giá tính hợp lệ của HSDXKT:

HSDXKT của nhà thầu được đánh giá là hợp lệ khi đáp ứng đầy đủ các nội dung sau đây:

- a) Có bản gốc HSDXKT;
- b) Có đơn dự thầu thuộc HSDXKT được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký tên, đóng dấu (nếu có) theo yêu cầu của HSMT; thời gian ký đơn dự thầu phải phù hợp với thời gian bắt đầu tổ chức lựa chọn nhà thầu. Đối với nhà thầu liên danh, đơn dự thầu phải do đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu (nếu có) hoặc thành viên được phân công thay mặt liên danh ký đơn dự thầu theo phân công trách nhiệm trong văn bản thỏa thuận liên danh;
- c) Thời gian có hiệu lực của HSDXKT đáp ứng yêu cầu theo quy định tại Mục 15.1 CDNT;
- d) Nhà thầu không có tên trong hai hoặc nhiều HSDXKT với tư cách là nhà thầu chính (nhà thầu độc lập hoặc thành viên trong liên danh);
- đ) Trường hợp nhà thầu liên danh thì thỏa thuận liên danh phải được đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu (nếu có) và trong thỏa

thuận liên danh phải nêu rõ nội dung công việc cụ thể và ước tính giá trị tương ứng mà từng thành viên trong liên danh sẽ thực hiện theo Mẫu số 03 Chương IV - Biểu mẫu dự thầu;

e) Nhà thầu bảo đảm tư cách hợp lệ theo quy định tại Mục 4 CDNT.

Nhà thầu có HSDXKT hợp lệ được xem xét, đánh giá tiếp về kỹ thuật.

Mục 2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

a) Việc đánh giá về kỹ thuật đối với từng HSDT được thực hiện theo phương pháp chấm điểm, trong đó mức điểm tối đa (1.000 điểm).

Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật bao gồm các nội dung sau đây:

Bảng số 01

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
1	Năng lực và kinh nghiệm	100		
1.1	Được xếp hạng bởi 1 bên có uy tín (như danh sách Vault Consulting 50 được công bố trong năm gần nhất hoặc tương đương)	10		
	<i>Xếp hạng 1-3</i>		<i>10</i>	
	<i>Xếp hạng 4-10</i>		<i>7</i>	
	<i>Xếp hạng dưới 10</i>		<i>0</i>	
1.2	Số năm hoạt động trong lĩnh vực tư vấn xây dựng chiến lược (Nhà thầu phải nộp hợp đồng tư vấn xây dựng chiến lược đầu tiên để làm cơ sở xác định)	10		
	<i>≥ 15 năm</i>		<i>10</i>	
	<i>10 đến < 15 năm</i>		<i>7</i>	
	<i>< 10 năm</i>		<i>0</i>	
1.3	Kinh nghiệm tư vấn cho các công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô lớn (8 triệu TEU trở lên) hoặc các hãng tàu có quy mô lớn (trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container) về lĩnh vực cảng biển hoặc vận tải biển hoặc logistic	25		
	<i>Trên 5 hợp đồng đã hoàn thành</i>		<i>25</i>	
	<i>Từ 3 đến 5 hợp đồng đã hoàn thành</i>		<i>17,5</i>	
	<i>Từ 1 đến 2 hợp đồng đã hoàn thành</i>		<i>10</i>	
	<i>Không có hợp đồng nào</i>		<i>0</i>	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
1.4	Kinh nghiệm tư vấn cho các công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô lớn (8 triệu TEU trở lên) hoặc các hãng tàu có quy mô lớn (trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container) về lĩnh vực tư vấn chiến lược hoặc tổ chức hoặc chuyển đổi số	25		
	<i>Từ 3 hợp đồng đã hoàn thành trở lên</i>		25	
	<i>2 hợp đồng đã hoàn thành</i>		17,5	
	<i>1 hợp đồng đã hoàn thành</i>		10	
	<i>Không có</i>		0	
1.5	Kinh nghiệm tư vấn cho các công ty khai thác cảng quy mô lớn (8 triệu TEU trở lên) về lĩnh vực liên minh cảng	10		
	<i>Từ 3 hợp đồng đã hoàn thành trở lên</i>		10	
	<i>2 hợp đồng đã hoàn thành</i>		7	
	<i>1 hợp đồng đã hoàn thành</i>		4	
	<i>Không có</i>		0	
1.6	Kinh nghiệm hỗ trợ cho các công ty khai thác cảng ở khu vực Đông Nam Á trong việc kêu gọi thu hút đầu tư	10		
	<i>Từ 3 hợp đồng đã hoàn thành trở lên</i>		10	
	<i>2 hợp đồng đã hoàn thành</i>		7	
	<i>1 hợp đồng đã hoàn thành</i>		4	
	<i>Không có</i>		0	
1.7	Kinh nghiệm hỗ trợ hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) hoặc thực hiện các dự án về phát triển bền vững trong lĩnh vực cảng và vận tải biển	10		
	<i>Từ 3 hợp đồng đã hoàn thành trở lên</i>		10	
	<i>2 hợp đồng đã hoàn thành</i>		7	
	<i>1 hợp đồng đã hoàn thành</i>		4	
	<i>Không có</i>		0	
2	Giải pháp và phương pháp luận	390		273
2.1	Hiểu rõ mục đích của gói thầu	30		21
2.1.1	Hiểu rõ về các nhu cầu và mục tiêu của VIMC đối với chiến lược và chuyển đổi số	10		7
	<i>- Hiểu rõ</i>		10	
	<i>- Mức độ am hiểu còn hạn chế</i>		7	
	<i>- Không trình bày sự am hiểu hoặc hiểu không đúng mục tiêu, nhiệm vụ của gói thầu</i>		0	
2.1.2	Đánh giá phân tích nội tại của VIMC về lĩnh vực cảng biển, logistic và vận tải biển	15		10,5

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	- Đánh giá chi tiết đầy đủ		15	
	- Đánh giá chưa đầy đủ nhưng tạm chấp nhận		10,5	
	- Không đánh giá hoặc đánh giá không đúng		0	
2.1.3	Đánh giá vị thế của VIMC tại Việt Nam và thế giới cho các lĩnh vực cảng biển, logistic và vận tải biển	5		3,5
	- Đánh giá chi tiết đầy đủ		5	
	- Đánh giá chưa đầy đủ nhưng tạm chấp nhận		3,5	
	- Không đánh giá hoặc đánh giá không đúng		0	
2.2	Thiết kế giải pháp thực hiện chiến lược	135		94.5
2.2.1	Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực cảng biển	30		21
a)	Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.	10		7
	- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ cụ thể, hợp lý		10	
	- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ chưa thật cụ thể, hợp lý		7	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
b)	Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ	10		7
	- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ		10	
	- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ		7	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
c)	Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc	10		7
	- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án		10	
	- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án		7	
	- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp		0	
2.2.2	Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực vận tải biển	30		21

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
a)	<i>Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.</i>	10		7
	<i>- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ cụ thể, hợp lý</i>		10	
	<i>- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ chưa thật cụ thể, hợp lý</i>		7	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
b)	<i>Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ</i>	10		7
	<i>- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ</i>		10	
	<i>- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ</i>		7	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
c)	<i>Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc</i>	10		7
	<i>- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án</i>		10	
	<i>- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án</i>		7	
	<i>- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp</i>		0	
2.2.3	Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực dịch vụ hàng hải	30		21
a)	<i>Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.</i>	10		7
	<i>- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ cụ thể, hợp lý</i>		10	
	<i>- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ chưa thật cụ thể, hợp lý</i>		7	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
b)	<i>Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ</i>	10		7
	<i>- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ</i>		10	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ		7	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
c)	Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc	10		7
	- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án		10	
	- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án		7	
	- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp		0	
2.2.4	Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực chuyển đổi số	15		10.5
a)	Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.	5		3,5
	- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ cụ thể, hợp lý		5	
	- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ chưa thật cụ thể, hợp lý		3,5	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
b)	Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ	5		3,5
	- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ		5	
	- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ		3,5	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
c)	Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc	5		3,5
	- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án		5	
	- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án		3,5	
	- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp		0	
2.2.5	Giải pháp nâng cao năng lực Quản trị doanh nghiệp, Tài chính, Nguồn nhân lực cho VIMC	15		10.5

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
a)	<i>Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.</i>	5		3,5
	<i>- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ cụ thể, hợp lý</i>		5	
	<i>- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ chưa thật cụ thể, hợp lý</i>		3,5	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
b)	<i>Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ</i>	5		3,5
	<i>- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ</i>		5	
	<i>- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ</i>		3,5	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
c)	<i>Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc</i>	5		3,5
	<i>- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án</i>		5	
	<i>- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án</i>		3,5	
	<i>- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp</i>		0	
2.2.6	Giải pháp tái cấu trúc công ty mẹ và các doanh nghiệp thành viên.	15		10.5
a)	<i>Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.</i>	5		3,5
	<i>- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ cụ thể, hợp lý</i>		5	
	<i>- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện; Phân chia nhiệm vụ chưa thật cụ thể, hợp lý</i>		3,5	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
b)	<i>Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ</i>	5		3,5
	<i>- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ</i>		5	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ		3,5	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
c)	Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc	5		3,5
	- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án		5	
	- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án		3,5	
	- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp		0	
2.3	Thiết kế chiến lược chuyên sâu	100		70
2.3.1	Chiến lược cảng nước sâu của VIMC	30		21
a)	Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.	10		7
	- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện, hợp lý, phù hợp.		10	
	- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện, chưa hợp lý.		7	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
b)	Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ	10		7
	- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ		10	
	- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ		7	
	- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp		0	
c)	Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc	10		7
	- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án		10	
	- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án		7	
	- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp		0	
2.3.2	Chiến lược vận tải container của VIMC	30		21

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
a)	<i>Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.</i>	10		7
	<i>- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện, hợp lý, phù hợp.</i>		10	
	<i>- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện, chưa hợp lý.</i>		7	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
b)	<i>Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ</i>	10		7
	<i>- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ</i>		10	
	<i>- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ</i>		7	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
c)	<i>Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc</i>	10		7
	<i>- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án</i>		10	
	<i>- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án</i>		7	
	<i>- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp</i>		0	
2.3.3	Chiến lược cải thiện công tác khai thác của Cảng Hải Phòng đến năm 2025, định hướng đến năm 2035	40		28
a)	<i>Đề xuất về kỹ thuật bao gồm tất cả hạng mục công việc quy định trong điều khoản tham chiếu. Các hạng mục công việc được phân chia thành những nhiệm vụ cụ thể một cách hoàn chỉnh và logic; đồng thời có phân công cho từng chuyên gia tư vấn đề xuất cho dự án.</i>	15		10,5
	<i>- Có đề xuất đầy đủ, toàn diện, hợp lý, phù hợp.</i>		15	
	<i>- Đề xuất chưa đầy đủ, toàn diện, chưa hợp lý.</i>		10,5	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	
b)	<i>Phương pháp luận phù hợp với nhiệm vụ</i>	15		10,5
	<i>- Có phương pháp luận đầy đủ, toàn diện, phù hợp với nhiệm vụ</i>		15	
	<i>- Có phương pháp luận chưa đầy đủ, chưa phù hợp với nhiệm vụ</i>		10,5	
	<i>- Không có đề xuất hoặc đề xuất không phù hợp</i>		0	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
c)	<i>Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt được công việc</i>	10		7
	<i>- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án</i>		10	
	<i>- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án</i>		7	
	<i>- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp</i>		0	
2.4	Sáng kiến cải tiến	25		
	<i>Đề xuất các sáng kiến cải tiến để thực hiện tốt hơn các công việc nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện dự án</i>	25		
	<i>- Có đề xuất sáng kiến cải tiến để nâng cao hiệu quả của dự án một cách rõ rệt</i>		25	
	<i>- Có giải pháp nhưng chưa chứng minh được hiệu quả rõ rệt</i>		17,5	
	<i>- Không đáp ứng yêu cầu trên</i>		0	
2.5	Giải pháp đột phá	30		
2.5.1	<i>Đề xuất các giải pháp đột phá để thực hiện tốt hơn các công việc nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện dự án</i>	15		
	<i>- Có đề xuất giải pháp đột phá để nâng cao hiệu quả của dự án một cách rõ rệt</i>		15	
	<i>- Có giải pháp nhưng chưa chứng minh được hiệu quả rõ rệt</i>		10,5	
	<i>- Không đáp ứng yêu cầu trên</i>		0	
2.5.2	<i>Giải pháp thu hút đầu tư hoặc giới thiệu đến nhà đầu tư tiềm năng. Đề xuất trình bày rõ ràng các giải pháp để thực hiện tốt đc công việc</i>	15		
	<i>- Có giải pháp hợp lý để thực hiện công việc đặc thù của dự án</i>		15	
	<i>- Có giải pháp nhưng chưa hợp lý để giải quyết công việc đặc thù của dự án</i>		10,5	
	<i>- Không giải pháp hoặc giải pháp không phù hợp</i>		0	
2.6	Cách trình bày	10		
	<i>Đề xuất được kết cấu và trình bày một cách hợp lý, dễ theo dõi</i>	10		
	<i>- Đáp ứng yêu cầu trên</i>		10	
	<i>- Không đáp ứng yêu cầu trên</i>		0	
2.7	Kế hoạch triển khai	20		

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
a)	<i>Kế hoạch công việc bao gồm tất cả nhiệm vụ để thực hiện dự án. Mỗi một nhiệm vụ cụ thể phải được phân tích, mô tả một cách hoàn chỉnh, phù hợp và rõ ràng</i>	5		
	<i>- Trình bày kế hoạch công tác chi tiết, rõ ràng, cụ thể và hợp lý</i>		5	
	<i>- Kế hoạch công tác chưa chi tiết, chưa rõ ràng, cụ thể hoặc chưa thật hợp lý</i>		3,5	
	<i>- Không trình bày kế hoạch công tác hoặc kế hoạch thiếu tính hợp lý, khả thi</i>		0	
b)	<i>Kế hoạch triển khai phù hợp với phương pháp luận và tiến độ dự kiến</i>	5		
	<i>- Trình bày kế hoạch phù hợp, thống nhất với phương pháp luận và tiến độ</i>		5	
	<i>- Kế hoạch chưa thống nhất tuyệt đối với phương pháp luận và tiến độ</i>		3,5	
	<i>- Không trình bày kế hoạch hoặc kế hoạch mâu thuẫn với phương pháp luận và tiến độ</i>		0	
c)	<i>Các bảng biểu mô tả kế hoạch thực hiện công việc và tiến độ nộp báo cáo (theo yêu cầu tại mục IV.5, Chương V Điều khoản tham chiếu)</i>	5		
	<i>- Có bảng biểu mô tả đầy đủ, chi tiết</i>		5	
	<i>- Có bảng biểu mô tả chưa đầy đủ, sơ sài</i>		3,5	
	<i>- Không có bảng biểu mô tả kế hoạch thực hiện và tiến độ nộp báo cáo</i>		0	
d)	<i>Tiến độ thực hiện</i>	5		
	<i>- Có bảng đề xuất tiến độ: tiến độ đáp ứng yêu cầu đạt 7 điểm, tiến độ đề xuất cứ giảm 5 ngày được tính cộng 01 điểm, tối đa không quá 3 điểm</i>		5	
	<i>- Có bảng đề xuất tiến độ và tiến độ đề xuất đáp ứng yêu cầu HSMT</i>		3,5	
	<i>- Không có bảng đề xuất tiến độ hoặc đề xuất tiến độ thực hiện dài hơn yêu cầu của HSMT</i>		0	
2.8	Cung cấp công cụ, cơ sở dữ liệu và so sánh định chuẩn	40		
2.8.1	<i>Cung cấp so sánh định chuẩn về hiệu quả khai thác cảng biển (có dữ liệu trên 40 cảng biển)</i>	10		
	<i>- Có công cụ đáp ứng yêu cầu trên</i>		10	
	<i>- Không đáp ứng yêu cầu trên</i>		0	
2.8.2	<i>Cung cấp dữ liệu hiệu quả khai thác tàu biển trên thế giới</i>	10		

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	- Có công cụ đáp ứng yêu cầu trên		10	
	- Không đáp ứng yêu cầu trên		0	
2.8.3	Cung cấp mô hình dòng thương mại	10		
	- Có công cụ đáp ứng yêu cầu trên		10	
	- Không đáp ứng yêu cầu trên		0	
2.8.4	Cung cấp mô hình cung cầu tàu chở hàng rời và tàu container	10		
	- Có công cụ đáp ứng yêu cầu trên		10	
	- Không đáp ứng yêu cầu trên		0	
3	Nhân sự	510		357
3.1	01 Tổng giám đốc dự án	50		
3.1.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành Cảng biển, Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh	8		
	- Đáp ứng		8	
	- Không đáp ứng		0	
3.1.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn chiến lược	8		5,6
	≥ 15 năm		8	
	10-15 năm		5,6	
	< 10 năm		0	
3.1.3	Đã từng làm Giám đốc dự án tư vấn chiến lược cho các Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU trở lên hoặc cho các Công ty vận tải biển (trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container) từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	17		11,9
	≥ 3 Dự án		17	
	1-2 Dự án		11,9	
	0 Dự án		0	
3.1.4	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng (hoặc vận tải biển hoặc logistics) cho Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU trở lên hoặc cho các Công ty vận tải biển (trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container) từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	17		
	≥ 5 Dự án		17	
	3-4 Dự án		11,9	
	<3 Dự án		0	
3.2	Nhân sự cho lĩnh vực cảng biển	130		
3.2.1	01 Giám đốc dự án về lĩnh vực cảng biển	40		
3.2.1.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành Cảng biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh	6		

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	- <i>Đáp ứng</i>		6	
	- <i>Không đáp ứng</i>		0	
3.2.1.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực cảng biển	6		4,2
	≥ 15 năm		6	
	Từ 10 - 15 năm		4,2	
	< 10 năm		0	
3.2.1.3	Đã từng làm Giám đốc dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng biển cho các Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU trở lên từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	14		9,8
	≥ 3 Dự án		14	
	1 - 2 Dự án		9,8	
	0 Dự án		0	
3.2.1.4	Đã từng tham gia các dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng cho Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	14		
	≥ 5 Dự án		14	
	3-4 Dự án		9,8	
	<3 Dự án		0	
3.2.2	01 Trưởng nhóm về lĩnh vực cảng biển	34		
3.2.2.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành Cảng biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh	6		
	- <i>Đáp ứng</i>		6	
	- <i>Không đáp ứng</i>		0	
3.2.2.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực cảng biển	6		
	≥ 12 năm		6	
	Từ 6-11 năm		4,2	
	< 6 năm		0	
3.2.2.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng biển từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	11		
	≥ 3 Dự án		11	
	1 - 2 Dự án		7,7	
	0 Dự án		0	
3.2.2.4	Đã từng làm vị trí Trưởng nhóm trở lên tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng biển từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	11		
	- <i>Đáp ứng</i>		11	
	- <i>Không đáp ứng</i>		0	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
3.2.3	02 Chuyên gia cao cấp về lĩnh vực cảng biển	32		
3.2.3.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành Cảng biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh	6		
	- Đáp ứng		6	
	- Không đáp ứng		0	
3.2.3.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực cảng biển	6		
	≥ 10 năm		6	
	Từ 5 - 9 năm		4,2	
	< 5 năm		0	
3.2.3.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng biển từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	10		
	≥ 3 Dự án		10	
	1 - 2 Dự án		7	
	0 Dự án		0	
3.2.3.4	Đã từng làm vị trí Chuyên gia cao cấp trở lên tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng biển từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	10		
	- Đáp ứng		10	
	- Không đáp ứng		0	
3.2.4	02 Tư vấn viên về lĩnh vực cảng biển	24		
3.2.4.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành Cảng biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh	4		
	- Đáp ứng		4	
	- Không đáp ứng		0	
3.2.4.2	Kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực cảng biển	4		
	≥ 5 năm		4	
	Từ 2 - 4 năm		2,8	
	< 2 năm		0	
3.2.4.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng biển từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	8		
	≥ 3 Dự án		8	
	1 - 2 Dự án		5,6	
	0 Dự án		0	
3.2.4.4	Đã từng làm vị trí Tư vấn viên trở lên tối thiểu 01 dự án tư vấn chiến lược phát triển cảng biển từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	8		
	- Đáp ứng		8	
	- Không đáp ứng		0	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
3.3	Nhân sự cho lĩnh vực vận tải biển	130		
3.3.1	01 Giám đốc dự án về lĩnh vực vận tải biển	40		
3.3.1.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh.	6		
	- Đáp ứng		10	
	- Không đáp ứng		0	
3.3.1.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn vận tải biển	6		4,2
	≥ 15 năm		6	
	Từ 10 - 15 năm		4,2	
	< 10 năm		0	
3.3.1.3	Đã từng làm Giám đốc dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển cho các hãng tàu trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	14		9,8
	≥ 3 Dự án		14	
	1 - 2 Dự án		9,8	
	0 Dự án		0	
3.3.1.4	Đã từng tham gia các dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển cho các hãng tàu trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	14		
	≥ 5 Dự án		14	
	3-4 Dự án		9,8	
	<3 Dự án		0	
3.3.2	01 Trưởng nhóm về lĩnh vực vận tải biển	34		
3.3.2.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh.	6		
	- Đáp ứng		6	
	- Không đáp ứng		0	
3.3.2.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực vận tải biển	6		
	≥ 12 năm		6	
	Từ 6-11 năm		4,2	
	< 6 năm		0	
3.3.2.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển từ năm 2012 cho đến nay	11		
	≥ 3 Dự án		11	
	1 - 2 Dự án		7,7	
	0 Dự án		0	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
3.3.2.4	Đã từng làm vị trí Trưởng nhóm trở lên tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển từ năm 2012 cho đến nay	11		
	- Đáp ứng		11	
	- Không đáp ứng		0	
3.3.3	02 Chuyên gia cao cấp về lĩnh vực vận tải biển	32		
3.3.3.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh.	6		
	- Đáp ứng		6	
	- Không đáp ứng		0	
3.3.3.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực vận tải biển	6		
	≥ 10 năm		6	
	Từ 5 - 9 năm		4,2	
	< 5 năm		0	
3.3.3.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển từ năm 2012 cho đến nay	10		
	≥ 3 Dự án		10	
	1 - 2 Dự án		7	
	0 Dự án		0	
3.3.3.4	Đã từng làm vị trí Chuyên gia cao cấp trở lên tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển từ năm 2012 cho đến nay	10		
	- Đáp ứng		10	
	- Không đáp ứng		0	
3.3.4	02 Tư vấn viên về lĩnh vực vận tải biển	24		
3.3.4.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh.	4		
	- Đáp ứng		4	
	- Không đáp ứng		0	
3.3.4.2	Kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực vận tải biển	4		
	≥ 5 năm		4	
	Từ 2 - 4 năm		2,8	
	< 2 năm		0	
3.3.4.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển từ năm 2012 cho đến thời điểm đóng thầu	8		
	≥ 3 Dự án		8	
	1 - 2 Dự án		5,6	
	0 Dự án		0	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
3.3.4.4	Đã từng làm vị trí tư vấn viên trở lên tối thiểu 01 dự án tư vấn chiến lược phát triển vận tải biển từ năm 2012 cho đến thời điểm đóng thầu	8		
	- <i>Đáp ứng</i>		8	
	- <i>Không đáp ứng</i>		0	
3.4	Nhân sự cho lĩnh vực logistic	110		
3.4.1	01 Giám đốc dự án lĩnh vực logistic	35		
3.4.1.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành Cảng biển, Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh.	6		
	- <i>Đáp ứng</i>		6	
	- <i>Không đáp ứng</i>		0	
3.4.1.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực logistic	6		4,2
	≥ 15 năm		6	
	Từ 10 - 15 năm		4,2	
	< 10 năm		0	
3.4.1.3	Đã từng làm Giám đốc dự án tư vấn chiến lược phát triển logistics cho các Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU hoặc các hãng tàu trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu.	12		8,4
	≥ 3 Dự án		12	
	1 - 2 Dự án		8,4	
	0 Dự án		0	
3.4.1.4	Đã từng tham gia các dự án tư vấn chiến lược phát triển logistic cho các Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU hoặc các hãng tàu trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu.	11		
	≥ 5 Dự án		11	
	3-4 Dự án		7,7	
	< 3 Dự án		0	
3.4.2	01 Trưởng nhóm về lĩnh vực logistic	29		
3.4.2.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành Cảng biển, Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh.	5		
	- <i>Đáp ứng</i>		5	
	- <i>Không đáp ứng</i>		0	
3.4.2.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực logistic	5		

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	≥ 12 năm		5	
	Từ 6-11 năm		3,5	
	< 6 năm		0	
3.4.2.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển logistic từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	10		
	≥ 3 Dự án		10	
	1 - 2 Dự án		7	
	0 Dự án		0	
3.4.2.4	Đã từng làm vị trí Trưởng nhóm trở lên tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược phát triển logistic từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	9		
	- Đáp ứng		9	
	- Không đáp ứng		0	
3.4.3	02 Chuyên gia cao cấp về lĩnh vực logistic	27		
3.4.3.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành Cảng biển, Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh	5		
	- Đáp ứng		5	
	- Không đáp ứng		0	
3.4.3.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực logistic	5		
	≥ 10 năm		5	
	Từ 5 - 9 năm		3,5	
	< 5 năm		0	
3.4.3.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển logistic từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	9		
	≥ 3 Dự án		9	
	1 - 2 Dự án		6,3	
	0 Dự án		0	
3.4.3.4	Đã từng làm Chuyên gia cao cấp tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược phát triển logistic từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	8		
	- Đáp ứng		8	
	- Không đáp ứng		0	
3.4.4	02 Tư vấn viên về lĩnh vực logistic	19		
3.4.4.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành Cảng biển, Vận tải biển, Logistics, Thương mại, Kinh tế hoặc Quản trị kinh doanh	3		
	- Đáp ứng		3	
	- Không đáp ứng		0	
3.4.4.2	Kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực logistic	3		

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	≥ 5 năm		3	
	Từ 2 - 4 năm		2,1	
	< 2 năm		0	
3.4.4.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược phát triển logistic từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	7		
	≥ 3 Dự án		7	
	1 - 2 Dự án		4,9	
	0 Dự án		0	
3.4.4.4	Đã từng làm vị trí Tư vấn viên tối thiểu 01 dự án tư vấn chiến lược phát triển logistic từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	6		
	- Đáp ứng		6	
	- Không đáp ứng		0	
3.5	Nhân sự cho lĩnh vực chuyển đổi số	90		
3.5.1	01 Giám đốc dự án về lĩnh vực chuyển đổi số	30		
3.5.1.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành công nghệ thông tin, chuyển đổi số hoặc quản trị kinh doanh	5		
	- Đáp ứng		5	
	- Không đáp ứng		0	
3.5.1.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực chuyển đổi số	5		
	≥ 15 năm		5	
	Từ 10 - 15 năm		3,5	
	< 10 năm		0	
3.5.1.3	Đã từng làm Giám đốc dự án tư vấn, triển khai chiến lược chuyển đổi số cho các Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU hoặc các hãng tàu trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu.	10		
	≥ 3 Dự án		10	
	1 - 2 Dự án		7	
	0 Dự án		0	
3.5.1.4	Đã từng tham gia các dự án tư vấn, triển khai chiến lược chuyển đổi số cho các Công ty khai thác cảng trên thế giới có quy mô trên 8 triệu TEU hoặc các hãng tàu trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải container từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu.	10		
	≥ 5 Dự án		10	
	3-4 Dự án		7	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	<3 Dự án		0	
3.5.2	01 Trưởng nhóm về lĩnh vực chuyển đổi số	22		
3.5.2.1	Trình độ Thạc sỹ trở lên chuyên ngành công nghệ thông tin, chuyển đổi số hoặc quản trị kinh doanh	4		
	- Đáp ứng		4	
	- Không đáp ứng		0	
3.5.2.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực chuyển đổi số	4		
	≥ 12 năm		4	
	Từ 6-11 năm		2,8	
	< 6 năm		0	
3.5.2.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	7		
	≥ 3 Dự án		7	
	1 - 2 Dự án		4,9	
	0 Dự án		0	
3.5.2.4	Đã từng làm vị trí Trưởng nhóm trở lên tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	7		
	- Đáp ứng		7	
	- Không đáp ứng		0	
3.5.3	02 Chuyên gia cao cấp về lĩnh vực chuyển đổi số	20		
3.5.3.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành công nghệ thông tin, chuyển đổi số hoặc quản trị kinh doanh	3		
	- Đáp ứng		3	
	- Không đáp ứng		0	
3.5.3.2	Kinh nghiệm thực hiện dự án tư vấn lĩnh vực chuyển đổi số	3		
	≥ 10 năm		3	
	Từ 5 - 9 năm		2,1	
	< 5 năm		0	
3.5.3.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	7		
	≥ 3 Dự án		7	
	1 - 2 Dự án		4,9	
	0 Dự án		0	
3.5.3.4	Đã từng làm Chuyên gia cao cấp tối thiểu 02 dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	7		
	- Đáp ứng		7	

Stt	Tiêu chuẩn	Điểm tối đa	Thang điểm chi tiết	Mức điểm yêu cầu tối thiểu
	- Không đáp ứng		0	
3.5.4	02 Tư vấn viên về lĩnh vực chuyển đổi số	18		
3.5.4.1	Trình độ đại học trở lên chuyên ngành công nghệ thông tin, chuyển đổi số hoặc quản trị kinh doanh	3		
	- Đáp ứng		3	
	- Không đáp ứng		0	
3.5.4.2	Kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực chuyển đổi số	3		
	≥ 5 năm		3	
	Từ 2 - 4 năm		2,1	
	< 2 năm		0	
3.5.4.3	Đã từng tham gia dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	6		
	≥ 3 Dự án		6	
	1 - 2 Dự án		4,2	
	0 Dự án		0	
3.5.4.4	Đã từng làm vị trí Tư vấn viên trở lên tối thiểu 01 dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số từ năm 2012 cho tới thời điểm đóng thầu	6		
	- Đáp ứng		6	
	- Không đáp ứng		0	
	Tổng cộng (100%)	1000		700

Ghi chú:

- Nhà thầu phải nộp tài liệu chứng đã hoàn thành hợp đồng để làm cơ sở xác nhận các dự án đã hoàn thành.

- Nhà thầu phải nộp các tài liệu chứng minh năng lực kinh nghiệm làm việc các nhân sự như: Bằng tốt nghiệp Thạc sỹ hoặc Đại học, Quyết định giao nhiệm vụ, hợp đồng dịch vụ tư vấn kèm danh sách nhân sự, xác nhận của chủ đầu tư hoặc các tài liệu khác tương đương vv... để chứng minh đủ năng lực, kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu.

- Nhà thầu không được kê khai nhiều nhân sự đảm nhận 1 vị trí hoặc 1 nhân sự đảm nhận nhiều vị trí khác nhau.

- Nhà thầu có thể đề xuất nhân sự chủ chốt thuộc biên chế của nhà thầu hoặc đi thuê.

- 1 năm kinh nghiệm được tính là đủ 12 tháng.

- Các hãng tàu trong top 20 hãng tàu lớn nhất thế giới về năng lực vận tải

container là các hãng tàu được xếp hạng trong top 20 theo bảng xếp hạng Alphaliner TOP 100 (<https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>) hoặc tương đương.

- Đối với các vị trí nhân sự có số lượng >1 thì điểm tính bằng trung bình cộng của tổng số các nhân sự do nhà thầu đề xuất.

Mục 3. Kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của HSDXTC

3.1. Kiểm tra tính hợp lệ của HSDXTC:

- a) Kiểm tra số lượng bản gốc, bản chụp HSDXTC;
- b) Kiểm tra các thành phần của HSDXTC, bao gồm: đơn dự thầu thuộc HSDXTC; bảng tổng hợp chi phí; bảng thù lao cho chuyên gia; bảng phân tích chi phí thù lao cho chuyên gia (nếu có) và các thành phần khác thuộc HSDXTC theo quy định tại Mục 10 CDNT;
- c) Kiểm tra sự thống nhất nội dung giữa bản gốc và bản chụp để phục vụ quá trình đánh giá chi tiết HSDXTC.

Việc kiểm tra HSDXTC không phải là lý do để loại HSDXTC.

3.2. Đánh giá tính hợp lệ của HSDXTC:

HSDXTC của nhà thầu được đánh giá là hợp lệ khi đáp ứng đầy đủ các nội dung sau đây:

- a) Có bản gốc HSDXTC;
- b) Có đơn dự thầu thuộc HSDXTC được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký tên, đóng dấu (nếu có) theo yêu cầu của HSMT; thời gian ký đơn dự thầu phải phù hợp với thời gian bắt đầu tổ chức lựa chọn nhà thầu; giá dự thầu ghi trong đơn dự thầu phải cụ thể, cố định bằng số, bằng chữ và giá dự thầu bằng số hoặc bằng chữ phải phù hợp, logic với tổng giá dự thầu ghi trong bảng tổng hợp chi phí, không đề xuất các giá dự thầu khác nhau hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho Chủ đầu tư, Bên mời thầu. Đối với nhà thầu liên danh, đơn dự thầu phải do đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu (nếu có) hoặc thành viên được phân công thay mặt liên danh ký đơn dự thầu theo phân công trách nhiệm trong văn bản thỏa thuận liên danh;
- c) Thời gian có hiệu lực của HSDXTC đáp ứng yêu cầu theo quy định tại

Mục 15.1 CDNT.

Nhà thầu có HSDXTC hợp lệ sẽ được tiếp tục đánh giá chi tiết về tài chính.

Mục 4. Tiêu chuẩn đánh giá về tài chính

Bước 1. Xác định giá dự thầu;

Bước 2. Xác định giá dự thầu sau giảm giá (nếu có), chuyển đổi giá dự thầu sang một đồng tiền chung (nếu có);

Bước 3. Xác định điểm giá:

Điểm giá được xác định trên cơ sở giá dự thầu sau giảm giá (nếu có) không bao gồm thuế, phí, lệ phí. Cụ thể như sau:

$$\text{Điểm giá}_{\text{đang xét}} = \frac{G_{\text{thấp nhất}} \times T}{G_{\text{đang xét}}}$$

Trong đó:

- + Điểm giá_{đang xét}: Điểm giá của HSDXTC đang xét;
- + $G_{\text{thấp nhất}}$: Giá dự thầu sau giảm giá (nếu có) thấp nhất trong số các nhà thầu được đánh giá chi tiết về tài chính;
- + $G_{\text{đang xét}}$: Giá dự thầu sau giảm giá (nếu có) của HSDXTC đang xét.
- + T: Mức điểm tối đa kỹ thuật.

Bước 4. Xác định điểm tổng hợp:

$$\text{Điểm tổng hợp}_{\text{đang xét}} = K \times \text{Điểm kỹ thuật}_{\text{đang xét}} + G \times \text{Điểm giá}_{\text{đang xét}}$$

Trong đó:

- + Điểm kỹ thuật_{đang xét}: Số điểm được xác định tại bước đánh giá về kỹ thuật;
 - + Điểm giá_{đang xét}: Số điểm được xác định tại bước đánh giá về tài chính;
 - + K: Tỷ trọng điểm về kỹ thuật quy định trong thang điểm tổng hợp, chiếm tỷ lệ 80%;
 - + G: Tỷ trọng điểm về giá quy định trong thang điểm tổng hợp, chiếm tỷ lệ 20%;
- Bước 5. Xác định giá trị ưu đãi (nếu có) theo quy định tại Mục 28 CDNT;
- Bước 6: Xếp hạng nhà thầu: HSDT có điểm tổng hợp cao nhất sau khi tính ưu

đãi (nếu có) được xếp thứ nhất.

Chương IV. BIỂU MẪU DỰ THẦU

A. Biểu mẫu dự thầu thuộc HSDXKT

Mẫu số 01. Đơn dự thầu

Mẫu số 02. Giấy ủy quyền

Mẫu số 03. Thỏa thuận liên danh

Mẫu số 04. Cơ cấu tổ chức và kinh nghiệm của nhà thầu

Mẫu số 05. Những góp ý (nếu có) để hoàn thiện nội dung điều khoản tham chiếu

Mẫu số 06. Giải pháp và phương pháp luận tổng quát do nhà thầu đề xuất để thực hiện DVTV

Mẫu số 07. Lý lịch chuyên gia tư vấn

Mẫu số 08. Tiến độ thực hiện công việc

Mẫu số 09. Danh sách chuyên gia tham gia thực hiện DVTV

Mẫu số 10. Phạm vi công việc sử dụng nhà thầu phụ

B. Biểu mẫu dự thầu thuộc HSDXTC

Mẫu số 11. Đơn dự thầu

Mẫu số 12. Bảng thù lao cho chuyên gia

Mẫu số 12A. Bảng phân tích chi phí thù lao cho chuyên gia

Mẫu số 13. Chi phí khác cho chuyên gia

Mẫu số 14. Bảng tổng hợp chi phí

A. BIỂU MẪU DỰ THẦU THUỘC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ KỸ THUẬT

Mẫu số 01

ĐƠN DỰ THẦU⁽¹⁾ (thuộc HSDXKT)

Ngày: ___ [ghi ngày, tháng, năm ký đơn dự thầu]

Tên gói thầu: ___ [ghi tên gói thầu theo TBMT]

Tên dự án: _____ [ghi tên dự án]

Kính gửi: ___ [ghi đầy đủ và chính xác tên của Bên mời thầu]

Sau khi nghiên cứu hồ sơ mời thầu [trường hợp sửa đổi HSMT thì ghi thêm “và văn bản sửa đổi hồ sơ mời thầu số _____ [ghi số của văn bản sửa đổi]”] do Bên mời thầu đăng tải trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia, chúng tôi, ___ [ghi tên nhà thầu], cam kết thực hiện gói thầu _____ [ghi tên gói thầu] theo đúng yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu.

Chúng tôi cam kết⁽²⁾:

1. Chỉ tham gia trong một hồ sơ dự thầu này với tư cách là nhà thầu chính.
2. Không đang trong quá trình thực hiện thủ tục giải thể hoặc bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh hoặc các tài liệu tương đương khác; không thuộc trường hợp mất khả năng thanh toán theo quy định pháp luật của nước mà nhà thầu được cấp Quyết định thành lập hoặc Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh hoặc các tài liệu tương đương khác.
3. Không vi phạm quy định về bảo đảm cạnh tranh trong đấu thầu.
4. Đã thực hiện nghĩa vụ thuế của năm tài chính gần nhất so với thời điểm đóng thầu.
5. Không đang trong thời gian bị cấm tham dự thầu ở bất kỳ quốc gia, vùng lãnh thổ nào.
6. Không thực hiện các hành vi tham nhũng, hối lộ, thông thầu, cản trở và các hành vi vi phạm quy định khác của pháp luật đấu thầu khi tham dự gói thầu này.

7. Những thông tin kê khai trong hồ sơ dự thầu là trung thực.

8. Không bị kết luận vi phạm nghiêm trọng hoặc thường xuyên các nghĩa vụ quan trọng trong một hoặc nhiều hợp đồng trong vòng 05 năm gần đây.

9. Không chịu phán quyết cuối cùng của tòa án về việc phạm tội nghiêm trọng hoặc các hành vi vi phạm nghiêm trọng khác trong vòng 03 năm trước thời điểm đóng thầu.

10. Không có bằng chứng về việc nhà thầu có hành vi vi phạm nghiêm trọng đạo đức nghề nghiệp trong vòng 03 năm trước thời điểm đóng thầu

11. Trường hợp trúng thầu, hồ sơ dự thầu và các văn bản bổ sung, làm rõ hồ sơ dự thầu tạo thành thỏa thuận ràng buộc trách nhiệm giữa hai bên cho tới khi hợp đồng được ký kết.

Hồ sơ dự thầu này có hiệu lực trong thời gian ____⁽³⁾ ngày, kể từ ngày ____ tháng ____ năm ____⁽⁴⁾.

Đại diện hợp pháp của nhà thầu⁽⁵⁾

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

Ghi chú:

(1) Nhà thầu lưu ý, đơn dự thầu phải được ghi đầy đủ và chính xác các thông tin về tên của Bên mời thầu, nhà thầu, tên gói thầu, tên dự án.

Đơn dự thầu phải được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký tên, đóng dấu (nếu có), thời gian có hiệu lực của HSDT phải đáp ứng yêu cầu của HSMT, thời gian ký đơn dự thầu phải phù hợp với thời gian bắt đầu tổ chức lựa chọn nhà thầu theo quy định tại Mục 1 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT.

(2) Trường hợp Chủ đầu tư phát hiện nhà thầu vi phạm các cam kết này thì HSDT bị loại, đồng thời nhà thầu sẽ bị xử lý vi phạm theo quy định.

(3) Ghi số ngày có hiệu lực theo quy định tại Mục 15.1 BDL. Thời gian có hiệu lực của HSDXKT được tính kể từ ngày có thời điểm đóng thầu đến ngày cuối cùng có hiệu lực theo quy định trong HSMT. Từ thời điểm đóng thầu đến hết 24 giờ của ngày có thời điểm đóng thầu được tính là 01 ngày.

(4) Ghi ngày có thời điểm đóng thầu theo quy định tại Mục 18.1 BDL.

(5) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà thầu ủy quyền cho cấp dưới ký đơn dự thầu thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 02 Chương này; trường hợp tại điều lệ công ty hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn dự thầu thì phải gửi kèm theo các văn bản này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 02 Chương này). Trường hợp nhà thầu là liên danh thì đơn dự thầu phải do đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký hoặc thành viên được phân công thay mặt liên danh ký theo phân công trách nhiệm trong văn bản thỏa thuận liên danh theo Mẫu số 03 Chương này. Trường hợp từng thành viên liên danh có ủy quyền thì việc ủy quyền thực hiện như đối với nhà thầu độc lập.

Trường hợp nhà thầu nước ngoài không có con dấu thì phải cung cấp xác nhận của tổ chức có thẩm quyền là chữ ký trong đơn dự thầu và các tài liệu khác trong HSĐT là của người đại diện hợp pháp của nhà thầu.

GIẤY ỦY QUYỀN ⁽¹⁾

Hôm nay, ngày ____ tháng ____ năm ____, tại ____

Tôi là ____ [ghi tên, số chứng minh nhân dân, căn cước công dân 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 chứng minh nhân dân, căn cước công dân hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham dự thầu gói thầu ____ [ghi tên gói thầu] thuộc dự án ____ [ghi tên dự án] do ____ [ghi tên Bên mời thầu] tổ chức:

[- Ký đơn dự thầu thuộc HSDXKT và đơn dự thầu thuộc HSDXTC;

- Ký thỏa thuận liên danh (nếu có);

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với Bên mời thầu trong quá trình tham dự thầu, bao gồm cả văn bản đề nghị làm rõ HSMT và văn bản giải trình, làm rõ HSDT hoặc văn bản đề nghị sửa đổi, thay thế, rút HSDXKT, HSDXTC;

- 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⁽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 thầu]. ____ [ghi tên người đại diện theo pháp luật của 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 ____⁽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, Bên mời thầu 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 thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho Bên mời thầu cùng với đơn dự thầu theo quy định tại Mục 16.3 CDNT. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc công ty con hạch toán phụ thuộc, 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. 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 (dấu của chi nhánh, công ty con hạch toán phụ thuộc...).

(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 đấu thầu.

THỎA THUẬN LIÊN DANH

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Gói thầu: _____ [ghi tên gói thầu]

Thuộc dự án: _____ [ghi tên dự án]

Căn cứ⁽¹⁾ _____ [Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 của Quốc hội];

Căn cứ⁽¹⁾ _____ [Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 của Chính phủ Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu];

Căn cứ hồ sơ mời thầu gói thầu _____ [ghi tên gói thầu] ngày ____ tháng ____ năm ____ [ghi ngày phát hành HSMT];

Chúng tôi, đại diện cho các bên ký thỏa thuận liên danh, gồm có:

Tên thành viên liên danh thứ nhất _____ [ghi tên thành viên liên danh thứ nhất]

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Địa chỉ: _____

Điện thoại: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Giấy ủy quyền số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ (trường hợp được ủy quyền).

Tên thành viên liên danh thứ hai _____ [ghi tên thành viên liên danh thứ hai]

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Địa chỉ: _____

Điện thoại: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Giấy ủy quyền số ___ ngày ___ tháng ___ năm ___ (trường hợp được ủy quyền).

...

Tên thành viên liên danh thứ n _____ [*ghi tên thành viên liên danh thứ n*]

Đại diện là ông/bà:

Chức vụ:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Fax:

E-mail:

Tài khoản:

Mã số thuế:

Giấy ủy quyền số ___ ngày ___ tháng ___ năm ___ (trường hợp được ủy quyền).

Các bên (sau đây gọi là thành viên) thống nhất ký kết thỏa thuận liên danh với các nội dung sau:

Điều 1. Nguyên tắc chung

1. Các thành viên tự nguyện hình thành liên danh để tham dự thầu gói thầu _____ [*ghi tên gói thầu*] thuộc dự án _____ [*ghi tên dự án*].

2. Các thành viên thống nhất tên gọi của liên danh cho mọi giao dịch liên quan đến gói thầu này là: _____ [*ghi tên của liên danh*].

3. Các thành viên cam kết không thành viên nào được tự ý tham gia độc lập hoặc liên danh với nhà thầu khác để tham gia gói thầu này. Trường hợp trúng thầu, không thành viên nào có quyền từ chối thực hiện các trách nhiệm và nghĩa vụ đã quy định trong hợp đồng. Trường hợp thành viên của liên danh từ chối hoàn thành trách nhiệm riêng của mình như đã thỏa thuận thì thành viên đó bị xử lý như sau:

- Bồi thường thiệt hại cho các bên trong liên danh;
- Bồi thường thiệt hại cho Chủ đầu tư theo quy định nêu trong hợp đồng;
- Hình thức xử lý khác _____ [ghi rõ hình thức xử lý khác].

Điều 2. Phân công trách nhiệm

Các thành viên thống nhất phân công trách nhiệm để thực hiện gói thầu _____ [ghi tên gói thầu] thuộc dự án _____ [ghi tên dự án] đối với từng thành viên như sau:

1. Thành viên đứng đầu liên danh:

Các bên nhất trí phân công _____ [ghi tên một bên] làm thành viên đứng đầu liên danh, đại diện cho liên danh trong những phần việc sau⁽²⁾:

[- Ký đơn dự thầu thuộc HSDXKT và đơn dự thầu thuộc HSDXTC;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với Bên mời thầu trong quá trình tham dự thầu, bao gồm cả văn bản đề nghị làm rõ HSMT và văn bản giải trình, làm rõ HSDT hoặc văn bản đề nghị sửa đổi, thay thế, rút HSDT;

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

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

- Các công việc khác trừ việc ký kết hợp đồng _____ [ghi rõ nội dung các công việc khác (nếu có)].

2. Các thành viên trong liên danh thỏa thuận phân công trách nhiệm thực hiện công việc theo bảng dưới đây ⁽³⁾:

STT	Tên các thành viên trong liên danh	Nội dung công việc đảm nhận	Tỷ lệ % giá trị đảm nhận so với tổng giá dự thầu
1	Tên thành viên đứng đầu liên danh	- _____ - _____	- _____ % - _____ %
2	Tên thành viên thứ 2	- _____ - _____	- _____ % - _____ %
...
Tổng cộng		Toàn bộ công việc của gói thầu	100%

Điều 3. Hiệu lực của thỏa thuận liên danh

1. Thỏa thuận liên danh có hiệu lực kể từ ngày ký.

2. Thỏa thuận liên danh chấm dứt hiệu lực trong các trường hợp sau:

- Các bên hoàn thành trách nhiệm, nghĩa vụ của mình và tiến hành thanh lý hợp đồng;

- Các bên cùng thỏa thuận chấm dứt;

- Nhà thầu liên danh không trúng thầu;

- Hủy thầu gói thầu_____ [*ghi tên gói thầu*] thuộc dự án_____ [*ghi tên dự án*] theo thông báo của Bên mời thầu.

Thỏa thuận liên danh được lập trên sự chấp thuận của tất cả các thành viên.

Thỏa thuận liên danh được lập thành_____ bản, mỗi bên giữ_____ bản, các bản thỏa thuận có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA THÀNH VIÊN ĐỨNG ĐẦU LIÊN DANH

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

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA THÀNH VIÊN LIÊN DANH

[ghi tên từng thành viên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Cập nhật các văn bản quy phạm pháp luật theo quy định hiện hành.

(2) Việc phân công trách nhiệm bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên. Trường hợp liên danh phân công cho thành viên không phải thành viên đứng đầu liên danh ký đơn dự thầu thì phải nêu rõ trong Điều 2.

(3) Nhà thầu phải ghi rõ nội dung công việc cụ thể và ước tính giá trị tương ứng mà từng thành viên trong liên danh sẽ thực hiện, trách nhiệm chung, trách nhiệm riêng của từng thành viên, bao gồm cả thành viên đứng đầu liên danh. Việc phân chia công việc trong liên danh phải căn cứ các hạng mục công việc nêu trong Điều khoản tham chiếu; không được phân chia các công việc không thuộc các hạng mục này.

CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ KINH NGHIỆM CỦA NHÀ THẦU

A. Cơ cấu tổ chức của nhà thầu

[Mô tả tóm tắt quá trình hình thành và tổ chức của nhà thầu (trường hợp liên danh thì mô tả tổ chức của mỗi thành viên trong liên danh). Mô tả số lượng chuyên gia tư vấn chuyên ngành mà nhà thầu ký hợp đồng lao động dài hạn hoặc không xác định thời hạn và nêu rõ số năm kinh nghiệm của từng chuyên gia.]

B. Kinh nghiệm của nhà thầu

Các gói thầu DVTV tương tự do nhà thầu thực hiện trong vòng_____ [ghi số năm]¹ năm gần đây.

Nhà thầu phải sử dụng bảng sau để kê khai cho mỗi DVTV tương tự như DVTV được yêu cầu trong gói thầu này mà nhà thầu đã thực hiện (với tư cách là nhà thầu độc lập hoặc liên danh với nhà thầu khác hoặc là nhà thầu phụ). Đối với từng công việc tương tự, nhà thầu tư vấn phải cung cấp bản tóm tắt bao gồm tên của nhân sự chủ chốt và nhà thầu phụ của nhà thầu đã tham gia, thời gian thực hiện công việc, giá hợp đồng (trường hợp nhà thầu tham dự thầu là thành viên liên danh hoặc là nhà thầu phụ thì ghi rõ khối lượng công việc, giá trị đảm nhận với vai trò thành viên liên danh, nhà thầu phụ).

Kinh nghiệm thực hiện hợp đồng của các chuyên gia với vai trò tư vấn cá nhân hoặc làm chuyên gia cho các nhà thầu tư vấn khác chỉ được tính vào kinh nghiệm làm việc của bản thân chuyên gia, không tính vào kinh nghiệm thực hiện hợp đồng của nhà thầu.

¹ Ghi số năm cụ thể căn cứ tính chất và yêu cầu của gói thầu (thông thường là 03, 04 hoặc 05 năm, đối với nhà thầu thành lập ít hơn 03 năm vẫn tiếp tục xem xét, đánh giá mà không loại nhà thầu).

Thời gian	Tên công việc ⁽¹⁾	Tên gói thầu, tên dự án, chủ đầu tư, địa điểm làm việc	Giá trị hợp đồng ⁽²⁾	Vai trò trong công việc ⁽³⁾	Thời gian thực hiện hợp đồng ⁽⁴⁾	Thời gian thực hiện hợp đồng thực tế ⁽⁴⁾ <i>(Trường hợp chậm trễ thì nêu rõ lý do)</i>

Nhà thầu phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu liên quan.

Ghi chú:

- (1) Mô tả tóm tắt các kết quả, sản phẩm chính.
- (2) Trường hợp liên danh thì nêu giá trị DVTV do nhà thầu thực hiện.
- (3) Ghi rõ vai trò là nhà thầu chính, nhà thầu phụ hay thành viên trong liên danh.
- (4) Ghi rõ từ ngày... đến ngày...

**NHỮNG GÓP Ý (NẾU CÓ) ĐỂ HOÀN THIỆN
NỘI DUNG ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU**

[Nhà thầu trình bày những nội dung sửa đổi để hoàn thiện điều khoản tham chiếu nhằm thực hiện hợp đồng.]

Đề xuất bổ sung, sửa đổi điều khoản tham chiếu:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

GIẢI PHÁP VÀ PHƯƠNG PHÁP LUẬN TỔNG QUÁT DO NHÀ THẦU ĐỀ XUẤT ĐỂ THỰC HIỆN DỊCH VỤ TƯ VẤN

[Nhà thầu chuẩn bị đề xuất về kỹ thuật (cả biểu đồ) gồm 3 phần:

1. Giải pháp và phương pháp luận: *Mô tả hiểu biết về mục tiêu của công việc ghi trong điều khoản tham chiếu, cách tiếp cận kỹ thuật và phương pháp luận sẽ áp dụng để thực hiện công việc nhằm đạt được kết quả dự kiến và mức độ chi tiết của kết quả đó. Đối với gói thầu tư vấn giám sát, giải pháp và phương pháp luận cần bao gồm cả khía cạnh môi trường, xã hội. Nhà thầu lưu ý không sao chép, nhắc lại điều khoản tham chiếu trong phần này.*

2. Kế hoạch thực hiện: *Đưa ra kế hoạch thực hiện các hoạt động/công việc chính, nội dung và thời gian hoạt động, các mốc chính (bao gồm cả các bước phê duyệt tạm thời của Chủ đầu tư) và ngày dự kiến giao nộp báo cáo. Kế hoạch thực hiện phải thống nhất với cách tiếp cận kỹ thuật và phương pháp luận, thể hiện sự hiểu biết về điều khoản tham chiếu và khả năng chuyển điều khoản tham chiếu thành kế hoạch thực hiện khả thi, liệt kê các tài liệu hoàn chỉnh sẽ phải giao nộp (bao gồm cả báo cáo).*

3. Tổ chức và Nhân sự: *Mô tả cơ cấu và thành phần nhóm chuyên gia, bao gồm danh sách các nhân sự chủ chốt, nhân sự khác, nhân viên hỗ trợ kỹ thuật và hành chính liên quan.]*

LÝ LỊCH CHUYÊN GIA TƯ VẤN

Tên nhà thầu:

Tên và số của vị trí tư vấn	<i>[ví dụ: K-1, TRƯỞNG NHÓM]</i>
Tên chuyên gia tư vấn:	<i>[ghi tên đầy đủ]</i>
Ngày sinh:	<i>[ghi ngày/tháng/năm]</i>
Quốc tịch	

Trình độ học vấn: _____ *[ghi các khóa học chuyên ngành, tên cơ sở đào tạo, thời gian đào tạo, loại bằng cấp]*

Quá trình công tác phù hợp với công việc: _____ *[liệt kê theo trình tự thời gian quá trình công tác của chuyên gia theo bảng sau, không cần liệt kê các công việc đã làm không phù hợp với công việc đang yêu cầu]*

Thời gian (từ... đến...)	Tên cơ quan, đơn vị, vị trí đảm nhận và thông tin liên hệ để tham chiếu	Địa điểm làm việc	Tóm tắt công việc đã làm phù hợp với công việc đang yêu cầu

Thành viên của Hiệp hội chuyên ngành, tổ chức nghề nghiệp và tác phẩm đã xuất bản:

Ngôn ngữ (Chỉ nêu những ngôn ngữ có thể dùng để làm việc):

Tôi xin cam đoan các thông tin nêu trên là đúng sự thật, nếu sai tôi xin chịu trách nhiệm trước pháp luật.

_____, ngày____ tháng____ năm_____

Người khai

[Ký tên, chức danh và ghi rõ họ tên]

Ghi chú:

- Từng cá nhân chuyên gia tư vấn trong danh sách nêu tại Mẫu số 09 Chương này phải kê khai Mẫu này.

- Nhà thầu nộp bản sao hợp đồng lao động; bản chụp bằng tốt nghiệp, chứng chỉ hành nghề chuyên môn của các chuyên gia tư vấn nêu trên cùng với HSDT.

TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN CÔNG VIỆC

STT	Nội dung công việc ⁽¹⁾	Tháng/ngày ⁽²⁾							
		1	2	3	4	5	n	Tổng
1	[Ví dụ: Hạng mục công việc 1:								
	1) Thu thập dữ liệu								
	2) Soạn thảo báo cáo								
	3) Báo cáo sơ bộ								
	4) Tổng hợp ý kiến								
	5) ...								
	6) Báo cáo cuối cùng]								
2	[Hạng mục công việc 2]								
...									

Ghi chú:

(1) Liệt kê tất cả hạng mục công việc, trong mỗi hạng mục công việc phải nêu tiến độ thực hiện các công việc cụ thể.

(2) Nhà thầu chọn tháng hoặc ngày. Thời gian cho mỗi công việc cụ thể thể hiện bằng biểu đồ, trường hợp cần thiết nhà thầu có ghi chú, giải thích biểu đồ.

DANH SÁCH CHUYÊN GIA THAM GIA THỰC HIỆN DỊCH VỤ TƯ VẤN

STT	Tên	Số định danh/ CCCD/ CMND/Hộ chiếu	Chức danh bố trí trong gói thầu	Cách thức huy động	Địa điểm làm việc	Số công [chọn tháng-người hoặc ngày-người] ⁽¹⁾			Tổng số tháng công/ngày công
						Hạng mục công việc 1	Hạng mục công việc 2	... ⁽²⁾	
I	Nhân sự chủ chốt ⁽³⁾								
1	Nguyễn Văn A			[Nhà thầu ghi “Nhân sự của nhà thầu” hoặc “Nhân sự đi thuê”]	[Công ty]				
					[Thực địa]				
2					[Công ty]				
					[Thực địa]				
	...								
	Số công của nhân sự chủ chốt								

STT	Tên	Số định danh/ CCCD/ CMND/Hộ chiếu	Chức danh bố trí trong gói thầu	Cách thức huy động	Địa điểm làm việc	Số công [chọn tháng-người hoặc ngày-người] ⁽¹⁾			Tổng số tháng công/ngày công
						Hạng mục công việc 1	Hạng mục công việc 2	... ⁽²⁾	
II	Nhân sự khác								
1				<i>Nhà thầu ghi “Nhân sự của nhà thầu” hoặc “Nhân sự đi thuê”]</i>	<i>[Công ty]</i>				
					<i>[Thực địa]</i>				
2	...				<i>[Công ty]</i>				
					<i>[Thực địa]</i>				
	Số công của nhân sự khác								

Ghi chú:

(1) Trường hợp Mục 14.3 BDL có quy định, nhà thầu chọn tháng - người hoặc ngày - người phù hợp với quy định tại Mục này; nhà thầu phải đề xuất tổng số công cho nhân sự chủ chốt không thấp hơn quy định tại Mục 14.3 BDL.

(2) Hạng mục công việc theo Mẫu số 08 Chương này.

(3) Vị trí, số lượng nhân sự chủ chốt phù hợp với yêu cầu nêu tại Bảng số 01 Mục 2 Chương III - Tiêu chuẩn đánh

giá HSDT.

PHẠM VI CÔNG VIỆC SỬ DỤNG NHÀ THẦU PHỤ⁽¹⁾

STT	Tên nhà thầu phụ⁽²⁾	Phạm vi công việc⁽³⁾	Khối lượng công việc⁽⁴⁾	Giá trị % ước tính⁽⁵⁾	Hợp đồng hoặc văn bản thỏa thuận với nhà thầu phụ⁽⁶⁾
1					
2					
3					
4					
...					

Ghi chú:

(1) Trường hợp HSMT có quy định về việc sử dụng nhà thầu phụ thì nhà thầu kê khai theo Mẫu này.

(2) Nhà thầu ghi cụ thể tên nhà thầu phụ. Trường hợp khi tham dự thầu chưa xác định được cụ thể danh tính của nhà thầu phụ thì không phải kê khai vào cột này mà chỉ kê khai vào cột “Phạm vi công việc”. Nếu nhà thầu trúng thầu thì khi huy động nhà thầu phụ thực hiện công việc đã kê khai phải được sự chấp thuận của Chủ đầu tư.

(3) Nhà thầu ghi cụ thể tên hạng mục công việc dành cho nhà thầu phụ.

(4) Nhà thầu ghi cụ thể khối lượng công việc dành cho nhà thầu phụ.

(5) Nhà thầu ghi cụ thể giá trị % công việc mà nhà thầu phụ đảm nhận so với giá dự thầu.

(6) Nhà thầu ghi cụ thể số hợp đồng hoặc văn bản thỏa thuận. Nhà thầu phải nộp kèm theo bản gốc hoặc bản chụp được chứng thực của các tài liệu đó.

B. CÁC BIỂU MẪU THUỘC HỒ SƠ ĐỀ XUẤT VỀ TÀI CHÍNH

Mẫu số 11

ĐƠN DỰ THẦU⁽¹⁾ (thuộc HSDXTC)

Ngày: ___ [ghi ngày, tháng, năm ký đơn dự thầu]

Tên gói thầu: ___ [ghi tên gói thầu theo thông báo mời thầu]

Tên dự án: _____ [ghi tên dự án]

Kính gửi: ___ [ghi đầy đủ và chính xác tên của Bên mời thầu]

Sau khi nghiên cứu hồ sơ mời thầu [trường hợp sửa đổi hồ sơ mời thầu thì ghi thêm “và văn bản sửa đổi hồ sơ mời thầu số _____ [ghi số của văn bản sửa đổi]”] do Bên mời thầu đăng tải trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia, chúng tôi, _____ [ghi tên nhà thầu] cam kết thực hiện gói thầu _____ [ghi tên gói thầu] theo đúng yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu. Cùng với hồ sơ đề xuất về kỹ thuật, chúng tôi xin gửi kèm đơn này đề xuất về tài chính với tổng số tiền là _____ [ghi giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền dự thầu]⁽²⁾ cùng với bảng tổng hợp chi phí kèm theo.⁽³⁾

Hồ sơ đề xuất về tài chính này có hiệu lực trong thời gian _____⁽⁴⁾ ngày, kể từ ngày _____ tháng _____ năm _____⁽⁵⁾.

Đại diện hợp pháp của nhà thầu⁽⁶⁾
[ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Nhà thầu lưu ý, đơn dự thầu phải được ghi đầy đủ và chính xác các thông tin về tên của Bên mời thầu, nhà thầu, tên gói thầu, tên dự án.

Đơn dự thầu phải được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký tên, đóng dấu (nếu có), thời gian có hiệu lực của HSDT phải đáp ứng yêu cầu của HSMT, thời gian ký đơn dự thầu phải phù hợp với thời gian bắt đầu tổ chức lựa chọn nhà thầu theo quy định tại Mục 1 Chương III - Tiêu chuẩn đánh giá HSDT.

(2) Trường hợp trong HSMT cho phép chào theo một số đồng tiền khác nhau thì nhà thầu cần ghi rõ giá trị bằng số và bằng chữ của từng đồng tiền do nhà thầu chào. Giá dự thầu ghi trong đơn dự thầu phải cụ thể, cố định bằng số, bằng chữ và

giá dự thầu bằng số hoặc bằng chữ phải phù hợp, logic với tổng giá dự thầu ghi trong bảng tổng hợp chi phí, không đề xuất các giá dự thầu khác nhau hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho Chủ đầu tư, Bên mời thầu.

(3) Trường hợp nhà thầu có đề xuất giảm giá thì nộp thư giảm giá riêng hoặc ghi giá trị giảm giá vào đơn dự thầu.

(4) Ghi số ngày có hiệu lực theo quy định tại Mục 15.1 BDL. Thời gian có hiệu lực của HSDXTC được tính kể từ ngày có thời điểm đóng thầu đến ngày cuối cùng có hiệu lực theo quy định trong HSMT. Từ thời điểm đóng thầu đến hết 24 giờ của ngày có thời điểm đóng thầu được tính là 01 ngày.

(5) Ghi ngày có thời điểm đóng thầu theo quy định tại Mục 18.1 BDL.

(6) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà thầu ủy quyền cho cấp dưới ký đơn dự thầu thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 02 Chương này; trường hợp tại điều lệ công ty hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn dự thầu thì phải gửi kèm theo các văn bản này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 02 Chương này). Trường hợp nhà thầu là liên danh thì đơn dự thầu phải do đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký hoặc thành viên được phân công thay mặt liên danh ký theo phân công trách nhiệm trong văn bản thỏa thuận liên danh theo Mẫu số 03 Chương này. Trường hợp từng thành viên liên danh có ủy quyền thì việc ủy quyền thực hiện như đối với nhà thầu độc lập.

Trường hợp nhà thầu nước ngoài không có con dấu thì phải cung cấp xác nhận của tổ chức có thẩm quyền là chữ ký trong đơn dự thầu và các tài liệu khác trong HSDT là của người đại diện hợp pháp của nhà thầu.

BẢNG THÙ LAO CHO CHUYÊN GIA

Đồng tiền sử dụng: _____

STT	Họ và tên	Chức danh bố trí trong gói thầu	Địa điểm làm việc	Thù lao/tháng (ngày) - người	Số tháng (ngày) người	Thù lao cho chuyên gia	Tổng
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (4) x (5)	(7)
I	Nhân sự chủ chốt						
1			Công ty			(a)	(a)+(b)
			Thực địa			(b)	
2	...		Công ty				
			Thực địa				
II	Nhân sự khác						
1			Công ty				
			Thực địa				
2	...		Công ty				
			Thực địa				
Tổng cộng							

Ghi chú: Nhà thầu điền Mẫu này trong trường hợp HSMT không yêu cầu phân tích thù lao cho chuyên gia. Trường

hợp HSMT yêu cầu phân tích thù lao chuyên gia thì nhà thầu hoàn thành cả Mẫu số 12A Chương này.

CHI PHÍ KHÁC CHO CHUYÊN GIA

Đồng tiền sử dụng: _____

STT	Miêu tả	Đơn vị tính	Chi phí/đơn vị (1)	Số lượng (2)	Chi phí (3) = (1) x (2)
1	[Công tác phí]	[Ngày]			
2	[Chuyến bay]	[Chuyến]			
3	[Chi phí liên lạc]				
4	[Thiết bị, tài liệu...]				
5	[Chi phí đi lại trong nước]				
6	[Thuê văn phòng, thư ký hỗ trợ]				
7	[Đào tạo nhân sự của chủ đầu tư]				
Tổng chi phí					

BẢNG TỔNG HỢP CHI PHÍ

Hạng mục	Chi phí	
	<i>(Nội tệ)</i>	<i>(Ngoại tệ)</i>
Thù lao cho chuyên gia		
Chi phí khác cho chuyên gia		
Tổng chi phí <i>(kết chuyển sang đơn dự thầu)</i>		

PHẦN 2. ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU

Chương V. ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU

Điều khoản tham chiếu bao gồm những nội dung chủ yếu sau:

I. Giới thiệu:

1. Thông tin khái quát

Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP được thành lập năm 1995 theo Quyết định số 250/TTg của Thủ tướng Chính phủ với sứ mệnh là doanh nghiệp nòng cốt, chủ lực của ngành hàng hải Việt Nam, trải qua 26 năm hình thành và phát triển VIMC là một trong những doanh nghiệp đi đầu trong việc mở cửa hợp tác, hội nhập quốc tế, cung cấp dịch vụ Hàng hải trên phạm vi toàn cầu đóng góp quan trọng vào sự nghiệp phát triển kinh tế biển của Việt Nam. VIMC chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ ngày 18/08/2020.

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0100104595 được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 07/7/2010, sửa đổi lần thứ 7 vào ngày 18/8/2020.

Vốn điều lệ: 12.005.880.000.000 đồng (Ngày 31/12/2021)

Website: vimc.co

2. Ngành nghề kinh doanh:

- Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương, đường thủy nội địa, đường bộ và hoạt động dịch vụ hỗ trợ liên quan đến vận tải.

- Hoạt động điều hành cảng biển, cảng đường thủy nội địa.

- Hoạt động đại lý, giao nhận vận chuyển, logistics; kho bãi và lưu giữ hàng hóa

3. Địa bàn kinh doanh:

Trụ sở chính của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP tại Toà nhà Ocean Park, Số 1 Đào Duy Anh, phường Phương Mai, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.

Ngoài ra, địa bàn hoạt động kinh doanh chính tại:

- Khu vực Miền Bắc: Hải Phòng, Quảng Ninh.
- Khu vực Miền Trung: Nghệ Tĩnh, Đà Nẵng, Bình Định, Khánh Hòa.
- Khu vực Miền Nam: TP Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Hậu Giang, Bà Rịa - Vũng Tàu

4. Định hướng phát triển

Căn cứ nhiệm vụ trong Chiến lược phát triển bền vững kinh tế biển Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 đã được Ban Chấp hành Trung ương ban hành tại Nghị quyết số 36-NQ/TW ngày 22/10/2018, Tổng công ty đã xây dựng các mục tiêu chủ yếu, chiến lược phát triển trung và dài hạn cũng như các mục tiêu phát triển bền vững, trong đó:

4.1. Các mục tiêu chủ yếu của Tổng công ty

Một số mục tiêu chủ yếu của Tổng công ty, đó là:

- Kiện toàn và ổn định bộ máy tổ chức và quản trị doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần hiện đại, phù hợp với các nguyên tắc, chuẩn mực quốc tế.
- Tập trung đẩy mạnh hoạt động các lĩnh vực cốt lõi của Tổng công ty.
- Đẩy mạnh công tác phát triển thị trường và tìm kiếm khách hàng mới; tiếp tục đa dạng hóa dịch vụ, kéo dài dịch vụ sau cảng, tăng cường các dịch vụ ngoài xếp dỡ của cảng để tăng doanh thu; tiếp tục chương trình làm việc với các hãng tàu lớn, bao gồm các hãng tàu là khách hàng hiện hữu và các hãng tàu lớn có tiềm năng để đưa thêm dịch vụ hệ thống cảng của Tổng công ty.
- Nâng cao năng lực quản trị theo mô hình mới với việc ứng dụng mạnh mẽ công nghệ thông tin để nâng cao chất lượng và năng suất lao động; tiếp tục đổi mới quản trị doanh nghiệp trên tất cả các phương diện để phát triển bền vững.
- Đẩy mạnh tiến độ thực hiện các dự án đầu tư trọng điểm: Hoàn thiện thủ tục để khởi công Bến số 3,4 Cảng Lạch Huyện; cải tạo bến số 1 Cảng Quy Nhơn; đầu tư Bãi sau cầu 4, 5 Cảng Tiên Sa và chủ trương đầu tư Trung tâm logistics Hòa Nhơn.
- Nâng cao chất lượng và sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực gắn với đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, đáp ứng với mô hình hoạt động mới.

4.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

Tầm nhìn, vị thế

- Mục tiêu đến năm 2025: là đơn vị hàng đầu trong cung cấp dịch vụ chuỗi logistics trọn gói tại Việt Nam trên cơ sở khai thác tối ưu và tạo lập những lợi thế cạnh tranh hiện hữu và tiềm tàng.

- Mục tiêu đến năm 2035: giữ vị trí số 1 của ngành hàng hải Việt Nam, có thương hiệu và năng lực cạnh tranh cao trong khu vực Châu Á và có phạm vi hoạt động toàn cầu.

Mục tiêu chính về kinh doanh

Củng cố và phát triển hệ sinh thái tích hợp, kết nối hoạt động cảng biển - vận tải biển - dịch vụ logistics trong đó, cảng biển phát huy tối đa vai trò là trụ cột, đòn bẩy, động lực chính thúc đẩy sự tăng trưởng vượt bậc của Tổng công ty.

- Lĩnh vực vận tải biển: phát triển hoạt động vận tải biển bằng container với vai trò như một mắt xích quan trọng, sợi dây kết nối các cảng biển nhằm tạo nên chuỗi dịch vụ logistics khép kín cung cấp cho các khách hàng.

- Lĩnh vực khai thác cảng biển: tập trung phát triển các cảng nước sâu có đủ năng lực để đảm nhận vai trò trung chuyển container trong khu vực như các cảng khu vực Lạch Huyện (Hải Phòng), Cái Mép - Thị Vải và Cần Giờ (TP. Hồ Chí Minh) và điều tiết các hoạt động trong dịch vụ chuỗi logistics trọn gói của Tổng công ty.

- Lĩnh vực dịch vụ hàng hải: xây dựng hoàn chỉnh và đưa vào sử dụng cơ sở hạ tầng logistics của Tổng công ty trên cơ sở số hóa toàn bộ chuỗi dịch vụ logistics, kết nối giữa các cảng biển, cảng hàng không, trung tâm phân phối hàng hóa lớn của Việt Nam với đường bộ, đường sắt, đường thủy trong cả nước; lấy khu vực các cảng nước sâu: Lạch Huyện (Hải Phòng), Cái Mép - Thị Vải và Cần Giờ (TP. Hồ Chí Minh) là trung tâm logistics, điều hành chuỗi dịch vụ của Tổng công ty.

Mục tiêu chính về đầu tư

Tăng cường sử dụng mô hình tài sản tinh gọn; tập trung nguồn vốn để hoàn thành các dự án trọng điểm, cấp thiết; mở rộng quy mô về cơ sở hạ tầng, phương tiện, thiết bị nhằm tăng lợi thế về quy mô; liên doanh, liên kết, mua chung trong

đầu tư, mua sắm; khai thác tối đa hiệu quả các tài sản hiện hữu hoặc luân chuyển, thanh lý tài sản phù hợp.

Mục tiêu chính về quản trị

Xây dựng văn hóa lắng nghe, thấu hiểu, tận tụy với khách hàng, lấy khách hàng làm trung tâm; xây dựng đội ngũ Tâm - Tài - Đức với phương châm tổ chức vì cá nhân và cá nhân cống hiến cho tổ chức; cùng nhau phát triển dịch vụ chuỗi logistics tích hợp trên nền tảng hệ sinh thái cảng biển - vận tải biển - dịch vụ hàng hải; xây dựng lại hệ thống quy trình tiêu chuẩn được số hóa, tinh gọn và cải tiến liên tục nhằm cung cấp cho khách hàng dịch vụ có chất lượng tốt nhất và tạo môi trường kinh doanh thúc đẩy tính linh hoạt, tự chủ, tự chịu trách nhiệm; phát triển hệ thống công nghệ thông tin dựa trên nền tảng dữ liệu tập trung, mở ra không gian phát triển và tạo nên các giá trị mới.

4.3. Các mục tiêu phát triển bền vững (môi trường, xã hội và cộng đồng)

Bên cạnh mục tiêu về tăng trưởng phát triển, Tổng công ty luôn chú trọng tới việc bảo vệ môi trường và lợi ích cộng đồng, xã hội, như:

- Tuân thủ tiêu chuẩn theo quy định của Tổ chức Hàng hải thế giới (IMO) về trang bị hệ thống quản lý nước dằn của tàu biển, tuân thủ mức giới hạn hàm lượng lưu huỳnh trong nhiên liệu hàng hải,..;

- Hướng tới xây dựng mô hình cảng xanh, kho bãi xanh, không gian xanh tại văn phòng Tổng công ty và các đơn vị, doanh nghiệp thành viên; công tác an sinh xã hội: đảm bảo việc làm, thu nhập cho người lao động;

- Tuân thủ theo Công ước quốc tế MLC 2006 về bảo vệ quyền lợi cho lao động là thuyền viên; duy trì và tăng cường các hoạt động an sinh xã hội, trách nhiệm với cộng đồng hàng năm.

5. Các rủi ro

Tổng công ty Hàng hải Việt Nam là doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực vận tải biển, khai thác cảng biển và dịch vụ hàng hải nên tiềm ẩn rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như việc thực hiện các mục tiêu của Tổng công ty. Để giám sát toàn diện hoạt động sản xuất kinh doanh một cách có hiệu quả, quản trị rủi ro đã trở thành công cụ hỗ trợ tích cực giảm thiểu những sự cố,

nguy cơ có thể xảy ra đối với hoạt động của Tổng công ty.

Hàng năm, căn cứ mục tiêu chiến lược đã được xây dựng, các lĩnh vực hoạt động chuyên môn, Tổng công ty đã xây dựng và ban hành Bảng Nhận diện rủi ro trong các hoạt động. Đồng thời, xây dựng các biện pháp xử lý nếu rủi ro xảy ra/các giải pháp phòng ngừa, giảm thiểu. Các biện pháp xử lý/giải pháp giảm thiểu được xây dựng cho các rủi ro đã nhận diện đều được giám sát trong quá trình thực hiện của hoạt động.

Từ đó, cung cấp thông tin cho Hội đồng quản trị Tổng công ty các rủi ro trọng yếu và các biện pháp cần thực hiện, đảm bảo doanh nghiệp hoạt động bền vững, tối ưu nguồn lực sử dụng, tăng cường các giá trị như tài chính, thị phần, thương hiệu, tăng vị thế, uy tín của doanh nghiệp, xây dựng lòng tin và đáp ứng kỳ vọng ngày càng cao của nhà đầu tư và các bên liên quan.

II. Mục tiêu dự án:

1. VIMC trở thành tập đoàn logistics số một tại Việt Nam, hoạt động chính trong 3 lĩnh vực vận tải biển – cảng biển – logistics.

2. Mục tiêu đến năm 2035:

*** Về tài chính:**

- Doanh thu:

+ Đến 2030 đạt 3 tỷ USD

+ Đến 2035 đạt 3,75 tỷ USD

- Lợi nhuận:

+ Đến 2030 đạt 500 triệu USD

+ Đến 2035 đạt 650 triệu USD

*** Đối với cảng biển:**

Là nhà khai thác cảng biển số một Việt Nam, nắm giữ thị phần tối thiểu 50% hàng container thông qua cảng biển Việt Nam

(i)VIMC đạt thị phần 55-60% sản lượng hàng container XNK thông qua hệ thống cảng biển phía Bắc

(ii)VIMC đạt thị phần 90% sản lượng hàng container XNK thông qua hệ thống cảng biển miền Trung

(iii)VIMC đạt thị phần 50% sản lượng hàng container XNK thông qua hệ thống cảng biển phía Nam

*** Đối với hoạt động logistics:**

(i) Phía Bắc: Công ty logistics số 1 tại phía Bắc về năng lực (đội xe, đội sà lan), tổ chức các dịch vụ logistics cho hàng container thông qua cảng VIMC tại phía Bắc

(ii) VIMC phát triển 1 đầu mối logistics tại phía Bắc cung cấp dịch vụ: trucking, barging, ICD/depot tại các tỉnh thành phía Bắc (Hà Nội, Bắc Ninh, Hà Nam), forwarding...

(iii) Phía Nam: Công ty logistics số 1 tại phía Nam về năng lực (đội xe, đội sà lan), tổ chức các dịch vụ logistics cho hàng container thông qua cảng VIMC tại phía Nam

(iv) VIMC phát triển 1 đầu mối logistics tại phía Nam cung cấp dịch vụ: trucking, barging, ICD/depot tại các tỉnh thành phía Nam (Tp HCM, Cần Thơ, Hậu Giang, Đồng Nai, Bình Dương, Tây Ninh), forwarding...

(v) Các DNTV VIMC tự phát triển logistics tại miền Trung

*** Đối với vận tải biển:**

Là hãng tàu quản lý và khai thác hàng hoá trong 3 lĩnh vực tàu hàng rời, tàu container, tàu dầu trong đó tập trung phát triển đội tàu container thành hãng tàu thương hiệu quốc gia

(i) Tăng năng lực đội tàu với các size tàu 1.000 - 1.200 teus, 1.800 - 2.200 teus, 3.000 – 5.000 teus với tổng dung tích khoảng 80.000 – 120.000 teus..

(ii) Duy trì tối thiểu 30% thị phần nội địa và khai thác các tuyến Nội Á, tuyến bờ Tây nước Mỹ.

III. Phạm vi công việc

1. Tái cấu trúc và xây dựng, triển khai các giải pháp thực hiện chiến lược kinh doanh cho VIMC đến năm 2035 để đạt được mục tiêu nêu tại Mục I.

2. Các chiến lược chuyên sâu của VIMC: (i) Chiến lược cảng nước sâu; (ii) Chiến lược vận tải container; và (iii) Chiến lược chuyển đổi số

3. Hỗ trợ VIMC triển khai các giải pháp để nâng cao năng lực.

4. Chiến lược tái cấu trúc, kinh doanh cho Công ty cổ phần Cảng Hải Phòng

IV. Đối tượng

- VIMC và các DNTV

- Các khách hàng, đối tác chiến lược của VIMC

- Các đối thủ cạnh tranh của VIMC

V. Nhiệm vụ tư vấn:

A. Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP

1. Tái cấu trúc và xây dựng, triển khai các giải pháp thực hiện chiến

lược kinh doanh cho VIMC

1.1. Đánh giá phân tích nội tại của VIMC bao gồm và không giới hạn:

- Đánh giá năng lực và thực trạng của VIMC trong lĩnh vực Cảng biển;
- Đánh giá năng lực và thực trạng của VIMC trong lĩnh vực Vận tải biển;
- Đánh giá năng lực và thực trạng của VIMC trong lĩnh vực Dịch vụ hàng hải và Logistics;
- Đánh giá mô hình quản lý của VIMC;
- Đánh giá nguồn lực của VIMC hiện tại (Tài chính, nguồn nhân lực)
- Công nghệ thông tin

1.2. Đánh giá vị thế tại Việt Nam và thế giới cho các lĩnh vực kinh doanh của VIMC:

- Vị thế của VIMC trong lĩnh vực Cảng biển
- Vị thế của VIMC trong lĩnh vực Vận tải biển
- Vị thế của VIMC trong lĩnh vực Dịch vụ hàng hải và Logistics

1.3. Đề xuất giải pháp thực hiện chiến lược cho VIMC bao gồm và không giới hạn:

- Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực Cảng biển
- Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực Vận tải biển
- Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực Dịch vụ hàng hải và Logistics
- Giải pháp thực hiện chiến lược cho lĩnh vực Chuyển đổi số
- Giải pháp nâng cao năng lực Quản trị doanh nghiệp, Tài chính, Nguồn nhân lực cho VIMC
- Giải pháp tái cấu trúc công ty mẹ và các doanh nghiệp thành viên.

2. Các chiến lược chuyên sâu của VIMC

2.1. Chiến lược cảng nước sâu của VIMC: bao gồm nhưng không giới hạn các nội dung sau:

- a. Hiện trạng và xu hướng phát triển cảng nước sâu tại Việt Nam;
- b. Đánh giá tiềm năng phát triển của cảng trung chuyển quốc tế ở Cần Giờ; đề xuất mô hình vận hành cảng trung chuyển quốc tế tại Cần Giờ;
- c. Giải pháp hỗ trợ nguồn hàng cho cảng trung chuyển ở Cần Giờ, bến 3, 4 Lạch Huyện
- d. Đề xuất các chính sách của Chính phủ Việt Nam và địa phương nâng cao năng lực cảng trung chuyển so với các cảng đối thủ tại Châu Á;

- e. Đánh giá tiềm năng phát triển một khu vực phi thuế quan tại cảng trung chuyển.

2.2. Chiến lược vận tải container của VIMC: bao gồm nhưng không giới hạn các nội dung sau:

- a. Phân tích, đánh giá thị trường vận tải container
- b. Đề xuất các gam tàu phù hợp với các tuyến hoạt động
- c. Phát triển vận tải container nội địa: Kết hợp nội địa và feeder cho các cảng trung chuyển lớn tại Việt Nam.
- d. Phát triển vận tải container quốc tế: Đề xuất mô hình quản lý và khai thác hãng tàu container
- e. Đề xuất các chính sách của Chính phủ Việt Nam, cơ chế bảo hộ để phát triển đội tàu.

2.3. Chiến lược chuyển đổi số: bao gồm nhưng không giới hạn các nội dung sau:

- a. Hiện trạng, mức độ trưởng thành số của VIMC, so sánh với chỉ số chung của ngành/ quốc gia/ khu vực:
 - Về nguồn lực, hạ tầng, an toàn bảo mật, dữ liệu tập trung;
 - Về mức độ chuyển đổi số trong giải pháp ngành (cảng, vận tải, logistics), trong quản trị và điều hành, trong công tác khách hàng; trong quản lý chuỗi cung ứng...
- b. Đánh giá những điểm còn tồn tại trong hệ thống công nghệ thông tin tập trung của VIMC: về nguồn lực, hệ thống và quy trình vận hành.
- c. Xu hướng phát triển về Công nghệ Thông tin chung của ngành Hàng hải/ Logistics tới năm 2035.
- d. Phân tích Gaps, chỉ ra hiện trạng, khoảng cách về mức độ của IT VIMC so với xu thế phát triển;
- e. Xây dựng chiến lược/ các giải pháp và lộ trình thực hiện để phát triển kỹ thuật số của VIMC phù hợp, bám sát và hỗ trợ chiến lược kinh doanh chung tới 2030, tầm nhìn 2050.
- f. Phân kỳ chiến lược theo từng giai đoạn và nguồn lực thực hiện.
- g. Phương pháp triển khai, đề xuất kiến nghị và giải pháp thúc đẩy tiến độ, chất lượng của đề án.

3. Hỗ trợ VIMC triển khai các giải pháp để nâng cao năng lực:

Lộ trình, nguồn lực, đối tác trong việc triển khai chiến lược bao gồm và

không giới hạn:

- Lộ trình, nguồn lực, đối tác để triển khai Chiến lược cho lĩnh vực Cảng biển
- Lộ trình, nguồn lực, đối tác để triển khai Chiến lược cho lĩnh vực Vận tải biển
- Lộ trình, nguồn lực, đối tác để triển khai Chiến lược cho lĩnh vực Dịch vụ hàng hải và Logistics
- Lộ trình, nguồn lực, đối tác để triển khai Chiến lược chuyển đổi số
- Lộ trình, nguồn lực, đối tác cho việc nâng cao năng lực quản trị của VIMC
- Lộ trình, nguồn lực, đối tác để thực hiện tái cấu trúc công ty mẹ và các doanh nghiệp thành viên.

B. Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng

1. Chiến lược tái cấu trúc, kinh doanh cho Cảng Hải Phòng

1.1. Chiến lược cải thiện công tác khai thác của Cảng Hải Phòng

- a. Phân tích thực trạng công tác khai thác vận hành của Cảng Hải Phòng
- b. Xây dựng giải pháp chiến lược cải thiện công tác khai thác của Cảng Hải Phòng

1.2. Chiến lược cải thiện kinh doanh của Cảng Hải Phòng

- a. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Cảng Hải Phòng
- b. Xây dựng các giải pháp chiến lược cải thiện kinh doanh của Cảng Hải Phòng

1.3. Đánh giá chi tiết về kế hoạch đầu tư, kinh doanh cảng Lạch Huyện, di dời cảng Hoàng Diệu, chuyển đổi công năng cảng Chùa Vẽ

VI. Thời gian thực hiện, báo cáo giai đoạn:

Thời gian thực hiện: 20 tuần tương đương 140 ngày (Kể cả ngày nghỉ).

Tư vấn có trách nhiệm lập và báo cáo các sản phẩm tư vấn trong 03 giai đoạn:

1. Báo cáo đầu kỳ:

06 tuần sau khi ký hợp đồng, Tư vấn tổ chức báo cáo đầu kỳ.

Báo cáo đầu kỳ trình bày kết quả khảo sát, đánh giá hiện trạng theo các nhiệm vụ nêu tại mục V nêu trên, dự kiến kế hoạch và nội dung triển khai các nhiệm vụ tiếp theo.

2. Báo cáo giữa kỳ:

08 tuần sau khi báo cáo đầu kỳ (14 tuần sau khi ký hợp đồng), Tư vấn tổ chức báo cáo giữa kỳ.

Báo cáo giữa kỳ trình bày tổng thể sản phẩm tư vấn theo nội dung tại mục V nêu trên.

3. Báo cáo cuối kỳ:

03 tuần sau khi báo cáo giữa kỳ (17 tuần sau khi ký hợp đồng), Tư vấn tổ chức báo cáo cuối kỳ.

Báo cáo cuối kỳ trình bày chi tiết các sản phẩm tư vấn nêu tại mục VII dưới đây theo yêu cầu nêu tại mục V nêu trên.

02 tuần sau khi tổ chức báo cáo cuối kỳ (19 tuần sau khi ký hợp đồng), Tư vấn tiếp thu ý kiến tham gia và hoàn thiện sản phẩm tư vấn theo yêu cầu nêu tại mục VII dưới đây.

VII. Phát hành các báo cáo và sản phẩm tư vấn bao gồm nhưng không giới hạn:

1. Báo cáo về chiến lược của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP

- (i) Báo cáo Đánh giá phân tích thực trạng của VIMC (bao gồm và không giới hạn các nội dung đã được nêu tại mục 1.1).
- (ii) Báo cáo Đánh giá vị thế của VIMC tại Việt Nam và thế giới (bao gồm và không giới hạn các nội dung đã được nêu tại mục 1.2).
- (iii) Báo cáo Đề xuất chiến lược của VIMC bao gồm và không giới hạn:
 - Báo cáo chiến lược kinh doanh Cảng biển, giải pháp và lộ trình thực hiện
 - Báo cáo chiến lược kinh doanh Vận tải biển, giải pháp và lộ trình thực hiện;
 - Báo cáo chiến lược kinh doanh Dịch vụ hàng hải và Logistics, giải pháp và lộ trình thực hiện
 - Báo cáo nâng cao năng lực quản trị của VIMC;
 - Báo cáo tái cấu trúc công ty mẹ và các doanh nghiệp thành viên
- (iv) Báo cáo về chiến lược cảng nước sâu của VIMC
- (v) Báo cáo về chiến lược vận tải container của VIMC
- (vi) Báo cáo về chiến lược chuyển đổi số

2. Báo cáo về chiến lược của Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng

- (i) Báo cáo về Chiến lược cải thiện công tác khai thác của Cảng Hải Phòng;

- (ii) Báo cáo về Chiến lược cải thiện kinh doanh của Cảng Hải Phòng;
- (iii) Báo cáo về kế hoạch đầu tư, kinh doanh cảng Lạch Huyện, di dời cảng Hoàng Diệu, chuyển đổi công năng cảng Chùa Vẽ

VII. Danh sách các đơn vị nằm trong đối tượng nghiên cứu

1. Công ty mẹ - Tổng công ty Hàng hải Việt Nam
2. Các đơn vị hạch toán phụ thuộc
 - Chi nhánh Tổng công ty Hàng hải Việt Nam tại Hải Phòng
 - Chi nhánh Tổng công ty Hàng hải Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh
 - Công ty vận tải biển VIMC
 - Công ty vận tải biển Container VIMC
 - Công ty nhân lực VIMC
 - Công ty kho bãi VIMC Hải Phòng
 - Ban Quản lý dự án chuyên ngành Hàng hải VIMC
3. Các doanh nghiệp thuộc khối cảng biển
 - Công ty Cổ phần Cảng Sài Gòn
 - Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng
 - Công ty Cổ phần Cảng Đà Nẵng
 - Công ty Cổ phần Cảng Cam Ranh
 - Công ty Cổ phần Cảng Quy Nhơn
 - Công ty Cổ phần Cảng Cần Thơ
 - Công ty Cổ phần Cảng Nghệ Tĩnh
 - Công ty Cổ phần Cảng VIMC Đình Vũ
 - Công ty Cổ phần Đầu tư Cảng Cái Lân
 - Công ty Cổ phần Cảng Khuyến Lương
 - Công ty TNHH Cảng Quốc tế Cái Mép
 - Công ty Liên doanh dịch vụ Container quốc tế Cảng Sài Gòn - SSA
 - Công ty TNHH Cảng Quốc tế SP - PSA
 - Công ty Cổ phần Cảng Năm Căn

4. Các doanh nghiệp thuộc khối dịch vụ hàng hải

- Công ty TNHH MTV dịch vụ hàng hải Hậu Giang
- Công ty cổ phần Phát triển Hàng hải
- Công ty Cổ phần Vinalines Logistics Việt Nam
- Công ty cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam
- Công ty TNHH Vận chuyển hàng Công nghệ cao
- Công ty TNHH khai thác Container Việt Nam
- Công ty TNHH vận tải Quốc tế Nhật Việt
- Công ty Cổ phần Tư vấn xây dựng công trình Hàng hải
- Công ty Cổ phần Hàng hải Sài Gòn

5. Các doanh nghiệp thuộc khối vận tải biển

- Công ty cổ phần Vinalines Nha Trang
- Công ty cổ phần Vận tải biển Việt Nam
- Công ty Cổ phần Vận tải và thuê tàu biển Việt Nam
- Công ty cổ phần Vận tải biển Vinaship
- Công ty Cổ phần Vận tải dầu khí Việt Nam
- Công ty Cổ phần Hàng hải Đông Đô
- Công ty Cổ phần Vận tải biển Bắc
- Công ty Cổ phần Vận tải biển và Hợp tác LĐ quốc tế
- Công ty Cổ phần Hợp tác lao động với nước ngoài
- Công ty Cổ phần dịch vụ Vận tải và thương mại
- Công ty Cổ phần Vận tải Biển Hải Âu
- Công ty TNHH MTV Vận tải Biển Đông

PHẦN 3. ĐIỀU KIỆN HỢP ĐỒNG VÀ BIỂU MẪU HỢP ĐỒNG

Chương VI. ĐIỀU KIỆN CHUNG CỦA HỢP ĐỒNG

1. Định nghĩa	<p>Trong hợp đồng này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:</p> <p>1.1. “Chủ đầu tư” là tổ chức được quy định tại ĐKCT;</p> <p>1.2. “Hợp đồng” là thỏa thuận giữa Chủ đầu tư và Nhà thầu, thể hiện bằng văn bản, được hai bên ký kết, bao gồm cả phụ lục và tài liệu kèm theo;</p> <p>1.3. “Nhà thầu” là nhà thầu trúng thầu (có thể là nhà thầu độc lập hoặc liên danh) và được quy định tại ĐKCT;</p> <p>1.4. “Nhà thầu phụ” là nhà thầu có tên trong danh sách các nhà thầu phụ do Nhà thầu đề xuất trong HSDT và được Nhà thầu ký hợp đồng để thực hiện dịch vụ liên quan;</p> <p>1.5. “Tài liệu hợp đồng” là các tài liệu được liệt kê trong Hợp đồng, bao gồm bất kỳ bản sửa đổi, bổ sung nào của Hợp đồng;</p> <p>1.6. “Giá hợp đồng” là tổng số tiền ghi trong Hợp đồng cho việc cung cấp Dịch vụ tư vấn. Giá hợp đồng đã bao gồm tất cả các chi phí về thuế, phí, lệ phí (nếu có);</p> <p>1.7. “ngày” là ngày dương lịch; “năm” là 365 ngày;</p> <p>1.8. “Dịch vụ tư vấn” là toàn bộ công việc do Nhà thầu thực hiện theo Hợp đồng được miêu tả trong điều khoản tham chiếu;</p> <p>1.9. “Hoàn thành” là việc Nhà thầu hoàn tất toàn bộ công việc theo các điều khoản và điều kiện quy định tại</p>
----------------------	--

	<p>Hợp đồng;</p> <p>1.10. “Địa điểm dự án” là địa điểm được quy định tại ĐKCT;</p> <p>1.11. “Ngày hợp đồng có hiệu lực” là ngày được quy định tại ĐKCT;</p> <p>1.12. “Chi phí khác” là tất cả chi phí ngoài lương của tư vấn có liên quan đến DVTV.</p>
2. Tài liệu hợp đồng và thứ tự ưu tiên	<p>2.1. Tất cả các tài liệu nêu tại Mục 2.2 ĐKC (bao gồm cả các phần của tài liệu) sẽ cấu thành Hợp đồng để tạo thành thể thống nhất, có tính tương hỗ, bổ sung và giải thích cho nhau.</p> <p>2.2. Các tài liệu cấu thành Hợp đồng được sắp xếp theo thứ tự ưu tiên sau đây:</p> <p>a) Hợp đồng, kèm theo các phụ lục hợp đồng;</p> <p>b) Biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;</p> <p>c) Thư chấp thuận HSDT và trao hợp đồng;</p> <p>d) Quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu;</p> <p>đ) ĐKCT;</p> <p>e) ĐKC;</p> <p>g) HSDT và các văn bản làm rõ HSDT của Nhà thầu;</p> <p>h) HSMT và các tài liệu sửa đổi HSMT (nếu có);</p> <p>i) Các tài liệu khác quy định tại ĐKCT.</p>
3. Luật áp dụng và ngôn ngữ sử dụng	<p>3.1. Luật điều chỉnh hợp đồng là luật Việt Nam.</p> <p>3.2. Ngôn ngữ của hợp đồng quy định tại ĐKCT.</p>
4. Sử dụng các tài liệu và thông tin liên	<p>4.1. Các tài liệu, thông tin là sản phẩm của nhà thầu trong khuôn khổ Hợp đồng này thuộc quyền sở hữu của</p>

quan đến hợp đồng

Chủ đầu tư, trừ trường hợp có quy định khác tại **ĐKCT**. Nhà thầu có thể giữ lại bản sao của các tài liệu và thông tin này nhưng không được sử dụng vào mục đích khác nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Chủ đầu tư.

4.2. Chủ đầu tư và Nhà thầu phải bảo mật bất kỳ tài liệu, dữ liệu hoặc thông tin nào khác liên quan đến Hợp đồng do một bên cung cấp trực tiếp hoặc gián tiếp cho bên kia, không được tiết lộ tài liệu, dữ liệu hoặc thông tin đó cho bên thứ ba nếu không có văn bản đồng ý của bên kia cho dù tài liệu, dữ liệu hoặc thông tin đó được cung cấp trước, trong hoặc sau khi hoàn thành hoặc chấm dứt Hợp đồng. Nhà thầu có thể chuyển cho Nhà thầu phụ các tài liệu, dữ liệu và thông tin phù hợp do Chủ đầu tư cung cấp để Nhà thầu phụ thực hiện công việc của mình theo Hợp đồng; trong trường hợp này, Nhà thầu phụ phải có cam kết với Nhà thầu về việc bảo mật các tài liệu, dữ liệu hoặc thông tin đó.

4.3. Chủ đầu tư không được sử dụng các tài liệu, dữ liệu và thông tin khác nhận được từ Nhà thầu cho bất kỳ mục đích nào khác không liên quan đến Hợp đồng. Nhà thầu không được sử dụng các tài liệu, dữ liệu và thông tin khác nhận được từ Chủ đầu tư cho bất kỳ mục đích nào khác không liên quan đến việc thực hiện Hợp đồng.

4.4. Nghĩa vụ của Chủ đầu tư và Nhà thầu quy định tại Mục 4.2 và Mục 4.3 ĐKC không áp dụng đối với các thông tin sau đây:

a) Thông tin mà Chủ đầu tư hoặc Nhà thầu cần cung cấp cho cấp có thẩm quyền;

	<p>b) Thông tin đã hoặc sẽ được công bố mà không phải do lỗi của Chủ đầu tư hoặc Nhà thầu;</p> <p>c) Thông tin thuộc sở hữu của một bên vào thời điểm công bố và trước đó không phải do bên kia cung cấp trực tiếp hoặc gián tiếp;</p> <p>d) Thông tin mà một bên nhận được một cách hợp pháp từ một bên thứ ba không có nghĩa vụ bảo mật thông tin.</p> <p>4.5. Các quy định tại Mục 4 ĐKC không làm thay đổi bất kỳ cam kết bảo mật nào do một bên đưa ra trước ngày ký Hợp đồng liên quan đến việc cung cấp Dịch vụ tư vấn.</p> <p>4.6. Các quy định tại Mục 4 ĐKC tiếp tục có hiệu lực sau khi hoàn thành hoặc chấm dứt Hợp đồng vì bất cứ lý do gì.</p>
<p>5. Bảo quyền</p>	<p>5.1. Nhà thầu phải cam kết rằng Dịch vụ tư vấn mà Nhà thầu cung cấp cho Chủ đầu tư không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ của bất kỳ bên thứ ba nào.</p> <p>5.2. Nhà thầu phải hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi thiệt hại phát sinh do việc khiếu nại của bên thứ ba (nếu có) về việc vi phạm quyền sở hữu trí tuệ liên quan tới Dịch vụ tư vấn mà Nhà thầu cung cấp cho Chủ đầu tư.</p>
<p>6. Bảo hiểm</p>	<p>6.1. Nhà thầu phải mua và duy trì, đồng thời yêu cầu các Nhà thầu phụ (nếu có) mua và duy trì bảo hiểm rủi ro và các loại bảo hiểm khác theo quy định của pháp luật.</p> <p>6.2. Nhà thầu phải mua các loại bảo hiểm đó trước khi thực hiện công việc tư vấn.</p>
<p>7. Loại hợp đồng</p>	<p>Loại hợp đồng: quy định tại ĐKCT.</p>

8. Giá hợp đồng	Giá hợp đồng quy định tại ĐKCT là toàn bộ chi phí để hoàn thành nội dung công việc của gói thầu trên cơ sở bảo đảm tiến độ, chất lượng theo đúng yêu cầu của HSMT.
9. Thuế, phí	Nhà thầu, Nhà thầu phụ có trách nhiệm thanh toán các nghĩa vụ thuế, phí (nếu có) phát sinh từ Hợp đồng. Việc nộp thuế nhà thầu nước ngoài (nếu có) được thực hiện theo quy định tại ĐKCT .
10. Thanh toán	<p>10.1. Việc thanh toán thực hiện theo quy định tại ĐKCT.</p> <p>10.2. Đồng tiền thanh toán là đồng tiền quy định trong HSMT và HSDT của Nhà thầu.</p>
11. Thời gian thực hiện hợp đồng	Thời gian thực hiện Hợp đồng quy định tại ĐKCT .
12. Điều chỉnh hợp đồng	<p>12.1. Trong quá trình thực hiện Hợp đồng, nếu cần phải thay đổi các điều khoản trong Hợp đồng thì trong khoảng thời gian nêu tại ĐKCT kể từ khi nhận được đề nghị điều chỉnh Hợp đồng của Chủ đầu tư hoặc Nhà thầu, bên nhận được đề nghị có trách nhiệm xem xét và đưa ra các yêu cầu cụ thể cho việc điều chỉnh này làm cơ sở để hai bên thương thảo và ký kết phụ lục sửa đổi, bổ sung Hợp đồng.</p> <p>12.2. Việc điều chỉnh tiến độ thực hiện Hợp đồng chỉ được thực hiện trong trường hợp sau đây:</p> <p>a) Bất khả kháng, không liên quan đến vi phạm hoặc sơ suất của Chủ đầu tư và Nhà thầu;</p> <p>b) Thay đổi phạm vi công việc do yêu cầu khách quan</p>

	<p>làm ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện Hợp đồng.</p> <p>12.3. Trường hợp điều chỉnh tiến độ thực hiện Hợp đồng mà không làm kéo dài tiến độ hoàn thành dự án thì Chủ đầu tư và Nhà thầu thỏa thuận, thống nhất việc điều chỉnh. Trường hợp điều chỉnh tiến độ thực hiện Hợp đồng làm kéo dài tiến độ hoàn thành dự án thì Chủ đầu tư và Nhà thầu chỉ được thỏa thuận, thống nhất việc điều chỉnh sau khi được người có thẩm quyền cho phép.</p> <p>12.4. Trường hợp phạm vi công việc nêu trong Hợp đồng và điều khoản tham chiếu có sự thay đổi ảnh hưởng tới Giá hợp đồng, hai bên thỏa thuận, thống nhất về thay đổi nội dung công việc, Giá hợp đồng để làm cơ sở ký kết phụ lục bổ sung Hợp đồng.</p>
<p>13. Nhân sự</p>	<p>13.1. Nhà thầu phải huy động tất cả chuyên gia để thực hiện các nội dung công việc như đã đề xuất trong HSDT trừ trường hợp Chủ đầu tư có thỏa thuận khác. Trường hợp cần thiết phải thay đổi nhân sự theo quy định tại Mục 30.2 CDNT thì Nhà thầu phải báo cáo và được sự chấp thuận của Chủ đầu tư. Nhân sự thay thế phải có năng lực, kinh nghiệm tương đương hoặc tốt hơn nhân sự đã đề xuất trước đó.</p> <p>13.2. Chủ đầu tư có quyền yêu cầu Nhà thầu thay thế nhân sự trong trường hợp cá nhân chuyên gia tư vấn mất năng lực hành vi dân sự hoặc không hoàn thành tốt công việc của mình hoặc không đúng với nhân sự đã đề xuất trong HSDT. Khi nhận được văn bản của Chủ đầu tư yêu cầu thay thế nhân sự, trong thời gian quy định tại ĐKCT, Nhà thầu phải thay thế bằng</p>

	<p>chuyên gia có năng lực và kinh nghiệm được Chủ đầu tư chấp nhận. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, mọi chi phí phát sinh do thay đổi nhân sự thuộc trách nhiệm của Nhà thầu.</p>
<p>14. Quyền và nghĩa vụ của nhà thầu</p>	<p>14.1. Quyền của Nhà thầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Yêu cầu Chủ đầu tư cung cấp các thông tin, tài liệu liên quan đến việc thực hiện Dịch vụ tư vấn; b) Từ chối thực hiện công việc không hợp lý ngoài nội dung Hợp đồng; c) Được đảm bảo quyền tác giả theo quy định của pháp luật (đối với những sản phẩm tư vấn có quyền tác giả); d) Được quyền yêu cầu Chủ đầu tư thanh toán đúng hạn theo quy định tại Mục 10 ĐKC. <p>14.2. Nghĩa vụ của Nhà thầu:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Chịu trách nhiệm đối với chất lượng các sản phẩm tư vấn của mình; b) Nộp cho Chủ đầu tư các báo cáo và tài liệu với số lượng và thời gian quy định trong Hợp đồng. Nhà thầu thông báo một cách đầy đủ và kịp thời tất cả thông tin liên quan đến công việc tư vấn có thể làm chậm trễ hoặc cản trở việc hoàn thành các công việc theo tiến độ và đề xuất giải pháp thực hiện; c) Hoàn thành đúng tiến độ và giao nộp các sản phẩm tư vấn theo quy định trong Hợp đồng; trình bày nội dung công việc tư vấn trong các buổi họp do Chủ đầu tư tổ chức (nếu có yêu cầu); d) Khi có yêu cầu của chủ đầu tư, nhà thầu hoặc nhà

	<p>thầu phụ sẽ cử đại diện có đủ thẩm quyền, năng lực tham gia giải quyết các công việc còn vướng mắc tại bất kỳ thời điểm theo yêu cầu của Chủ đầu tư (kể cả ngày nghỉ) cho tới ngày nghiệm thu sản phẩm tư vấn;</p> <p>đ) Cung cấp hồ sơ, tài liệu phục vụ các cuộc họp, báo cáo, thẩm định.... với số lượng theo yêu cầu của Chủ đầu tư;</p> <p>e) Thu thập các thông tin cần thiết để phục vụ cho công việc tư vấn theo Hợp đồng.</p>
<p>15. Nhà thầu phụ</p>	<p>15.1. Nhà thầu được ký kết hợp đồng với các nhà thầu phụ trong danh sách các nhà thầu phụ nêu tại ĐKCT để thực hiện một phần công việc nêu trong HSDT. Việc sử dụng Nhà thầu phụ sẽ không làm thay đổi các nghĩa vụ của Nhà thầu. Nhà thầu phải chịu trách nhiệm trước Chủ đầu tư về khối lượng, chất lượng, tiến độ và các nghĩa vụ khác đối với phần việc do Nhà thầu phụ thực hiện.</p> <p>Việc thay thế, bổ sung Nhà thầu phụ ngoài danh sách các nhà thầu phụ đã được nêu tại ĐKCT chỉ được thực hiện khi có lý do xác đáng, hợp lý và được Chủ đầu tư chấp thuận.</p> <p>15.2. Giá trị công việc mà các nhà thầu phụ quy định tại Mục 15.1 ĐKC không được vượt quá tỷ lệ phần trăm theo Giá hợp đồng nêu tại ĐKCT.</p> <p>15.3. Nhà thầu có trách nhiệm thanh toán đầy đủ và đúng hạn cho Nhà thầu phụ theo các điều khoản thỏa thuận giữa Nhà thầu và Nhà thầu phụ.</p> <p>15.4. Nhà thầu không được sử dụng Nhà thầu phụ cho các công việc khác ngoài công việc kê khai sử dụng Nhà</p>

	<p>thầu phụ nêu trong HSDT.</p> <p>15.5. Yêu cầu khác về Nhà thầu phụ quy định tại ĐKCT.</p>
16. Phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại	Phạt vi phạm Hợp đồng và bồi thường thiệt hại theo quy định tại ĐKCT .
17. Tạm dừng Hợp đồng	<p>Chủ đầu tư có thể tạm dừng các khoản thanh toán cho Nhà thầu bằng cách thông báo bằng văn bản cho Nhà thầu về việc tạm dừng trong trường hợp Nhà thầu không thực hiện một nghĩa vụ cụ thể nào của mình theo Hợp đồng với điều kiện thông báo đó phải (i) nêu rõ nội dung của việc không thực hiện được; và (ii) yêu cầu Nhà thầu có biện pháp khắc phục trong vòng 30 ngày kể từ ngày Nhà thầu nhận được thông báo tạm dừng.</p>
18. Chấm dứt Hợp đồng do sai phạm của Nhà thầu	<p>18.1. Chủ đầu tư có thể chấm dứt việc thực hiện một phần hoặc toàn bộ Hợp đồng bằng cách thông báo bằng văn bản cho Nhà thầu trong trường hợp Nhà thầu không thực hiện nội dung công việc theo quy định tại ĐKCT.</p> <p>18.2. Chủ đầu tư có thể gửi cho Nhà thầu thông báo chấm dứt Hợp đồng mà không phải chịu bất cứ chi phí đền bù nào trong trường hợp phát hiện Nhà thầu lâm vào tình trạng phá sản. Việc chấm dứt Hợp đồng này không làm mất đi quyền lợi của Chủ đầu tư theo quy định của Hợp đồng và pháp luật.</p> <p>18.3. Trường hợp Chủ đầu tư chấm dứt việc thực hiện một phần hoặc toàn bộ Hợp đồng theo quy định tại Mục 18.1 ĐKC, Chủ đầu tư có thể ký hợp đồng với nhà</p>

	<p>thầu khác để thực hiện phần hợp đồng bị chấm dứt đó. Nhà thầu sẽ chịu trách nhiệm bồi thường cho Chủ đầu tư đối với những chi phí phát sinh thêm để thực hiện phần Hợp đồng bị chấm dứt. Nhà thầu vẫn phải tiếp tục thực hiện phần Hợp đồng không bị chấm dứt.</p>
<p>19. Chấm dứt Hợp đồng do lỗi của Chủ đầu tư</p>	<p>Nhà thầu có thể chấm dứt việc thực hiện một phần hoặc toàn bộ Hợp đồng bằng cách thông báo bằng văn bản cho Chủ đầu tư trong trường hợp Chủ đầu tư không thực hiện nội dung công việc theo quy định tại ĐKCT.</p>
<p>20. Trường hợp bất khả kháng</p>	<p>20.1. Khi xảy ra sự việc bất khả kháng, việc một bên không thực hiện được bất kỳ một nghĩa vụ nào của mình sẽ không bị coi là vi phạm hay phá vỡ Hợp đồng, với điều kiện là bên bị ảnh hưởng bởi vụ việc này: (a) đã tiến hành các biện pháp ngăn ngừa hợp lý, cần trọng và các biện pháp thay thế cần thiết, tất cả với mục đích thực hiện được các điều khoản và điều kiện của Hợp đồng này, và (b) phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ của mình trong phạm vi Hợp đồng chừng nào việc thực hiện này còn hợp lý và thực tế.</p> <p>20.2. Trong Hợp đồng này, bất khả kháng được hiểu là các sự kiện nằm ngoài tầm kiểm soát của các bên và không thể lường trước, không thể tránh được và khiến cho việc thực hiện Hợp đồng là không khả thi mà nguyên nhân không phải do sơ suất hoặc thiếu chú ý của các bên. Sự kiện bất khả kháng có thể bao gồm nhưng không giới hạn bởi chiến tranh, bạo loạn, đình</p>

công, hỏa hoạn, lũ lụt, dịch bệnh, cách ly do kiểm dịch hoặc các chính sách, quy định của Nhà nước.

20.3. Khi xảy ra sự kiện bất khả kháng, bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng phải kịp thời thông báo bằng văn bản cho bên kia về sự kiện đó và nguyên nhân gây ra sự kiện trong vòng 14 ngày kể từ ngày xảy ra sự kiện bất khả kháng. Đồng thời, chuyển cho bên kia giấy xác nhận về sự kiện bất khả kháng đó được cấp bởi một tổ chức có thẩm quyền tại nơi xảy ra sự kiện bất khả kháng.

Nhà thầu bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ Hợp đồng theo hoàn cảnh thực tế cho phép và phải tìm mọi biện pháp hợp lý để hạn chế hậu quả của sự việc bất khả kháng.

20.4. Thời hạn mà một bên phải hoàn thành một công việc theo Hợp đồng này được gia hạn thêm một khoảng thời gian bằng đúng thời gian bên đó không thể thực hiện được công việc đó do bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng.

20.5. Trong thời gian không thực hiện được Dịch vụ tư vấn do sự kiện bất khả kháng, theo yêu cầu của Chủ đầu tư, Nhà thầu có nghĩa vụ:

a) Ngừng huy động chuyên gia; trong trường hợp này, Nhà thầu sẽ được hoàn trả những chi phí phát sinh một cách hợp lý và cần thiết. Trường hợp Chủ đầu tư yêu cầu phục hồi lại Dịch vụ tư vấn, Nhà thầu được thanh toán cho chi phí này; hoặc

	<p>b) Tiếp tục thực hiện Dịch vụ tư vấn trong chừng mực có thể; trong trường hợp này, Nhà thầu sẽ tiếp tục được thanh toán theo điều khoản của Hợp đồng và được hoàn trả những chi phí phát sinh thêm một cách hợp lý và cần thiết.</p> <p>Trường hợp phát sinh tranh chấp giữa các bên do sự kiện bất khả kháng xảy ra hoặc kéo dài thì tranh chấp sẽ được giải quyết theo quy định tại Mục 21 ĐKC.</p>
<p>21. Giải quyết tranh chấp</p>	<p>21.1. Chủ đầu tư và Nhà thầu giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa hai bên thông qua thương lượng, hòa giải.</p> <p>21.2. Nếu tranh chấp không thể giải quyết được bằng thương lượng, hòa giải trong thời gian quy định tại ĐKCT kể từ ngày phát sinh tranh chấp thì một bên có thể yêu cầu đưa việc tranh chấp ra giải quyết theo cơ chế được xác định tại ĐKCT.</p>
<p>22. Thông báo</p>	<p>22.1. Bất cứ thông báo nào của một bên gửi cho bên kia liên quan đến Hợp đồng phải được thể hiện bằng văn bản, theo địa chỉ được ghi trong ĐKCT.</p> <p>22.2. Thông báo của một bên sẽ có hiệu lực kể từ ngày bên kia nhận được hoặc theo ngày hiệu lực nêu trong thông báo, tùy theo ngày nào đến muộn hơn.</p>

Chương VII. ĐIỀU KIỆN CỤ THỂ CỦA HỢP ĐỒNG

ĐKC 1.1	Chủ đầu tư: Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP và Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng
ĐKC 1.3	Nhà thầu:
ĐKC 1.10	Địa điểm dự án: Địa bàn kinh doanh của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP và Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng
ĐKC 1.11	Ngày hợp đồng có hiệu lực: Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày hai bên ký hợp đồng.
ĐKC 2.2	Các tài liệu khác: - Văn bản thông báo trúng thầu; - Các phụ lục kèm theo được nêu trong hợp đồng; - Biên bản thương thảo hợp đồng.
ĐKC 3.2	Ngôn ngữ sử dụng của Hợp đồng là: Được xác định cụ thể trong quá trình thương thảo hợp đồng
ĐKC 4.1	Việc sử dụng tài liệu và thông tin liên quan đến Hợp đồng: Khi được phép của Chủ đầu tư bằng văn bản.
ĐKC 7	Loại hợp đồng: Trọn gói.
ĐKC 8	Giá hợp đồng bao gồm toàn bộ các chi phí, lãi và bất kỳ khoản thuế nào mà nhà thầu phải nộp. Giá hợp đồng là cố định đối với phạm vi công việc nêu trong Hợp đồng và điều khoản tham chiếu.
ĐKC 9	Thuế nhà thầu nước ngoài: Trường hợp nhà thầu trúng thầu là nhà thầu nước ngoài, Nhà thầu phải trực tiếp nộp thuế hoặc Chủ đầu tư giữ lại một khoản tiền tương đương với giá trị thuế để nộp thay cho nhà thầu theo quy định tại điểm e Mục 30.2 CDNT.
ĐKC 10	1. Giá hợp đồng: Đã bao gồm toàn bộ các chi phí về thuế, phí và

lệ phí, trong đó:

- Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP chịu trách nhiệm thanh toán 80% giá hợp đồng theo đúng các quy định được thỏa thuận trong Hợp đồng.

- Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng chịu trách nhiệm thanh toán 20% giá hợp đồng theo đúng các quy định được thỏa thuận trong Hợp đồng.

2. Phương thức thanh toán: Chuyển khoản

3. Thời hạn thanh toán: 15 ngày kể từ khi nhà thầu xuất trình đầy đủ các chứng từ theo yêu cầu và hợp lệ.

4. Tạm ứng: Sẽ quy định chi tiết trong quá trình thương thảo hợp đồng. Nhà thầu phải nộp Bảo lãnh tiền tạm ứng theo quy định của Pháp luật Việt Nam.

5. Thanh toán, quyết toán hợp đồng:

+ Thanh toán lần sau khi Nhà thầu hoàn thành các công việc theo nghĩa vụ Hợp đồng, các Bên tiến hành nghiệm thu, quyết toán và thanh lý Hợp đồng. Bên A sẽ thanh toán hết giá trị quyết toán của Hợp đồng cho Bên B và thu hồi hết tạm ứng (nếu có).

6. Hồ sơ thanh toán/quyết toán:

+ Công văn đề nghị quyết toán của nhà thầu;

+ Biên bản nghiệm thu hoàn thành toàn bộ nội dung công việc tư vấn;

+ Bảng xác nhận giá trị khối lượng công việc phát sinh (nếu có)

+ Bảng tính giá trị quyết toán Hợp đồng.

+ Biên bản quyết toán, thanh lý hợp đồng.

+ Xác nhận của Cơ quan thuế về việc hoàn thành nghĩa vụ thuế đối với nhà thầu nước ngoài.

+ Hóa đơn giá trị gia tăng và các hồ sơ liên quan khác.

7. Thanh lý hợp đồng: Việc thanh lý hợp đồng phải được hoàn tất

	trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày các Bên hoàn thành các nghĩa vụ theo Hợp đồng hoặc bị chấm dứt theo ĐKC 18 của HSMT này.
ĐKC 11	Thời gian thực hiện Hợp đồng: 140 ngày
ĐKC 12.1	Thời gian bên nhận yêu cầu trả lời yêu cầu điều chỉnh Hợp đồng của Chủ đầu tư hoặc Nhà thầu: tối đa là 07 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu điều chỉnh hợp đồng căn cứ yêu cầu cụ thể của nội dung điều chỉnh.
ĐKC 13.2	Thời gian để Nhà thầu thực hiện việc thay thế nhân sự: 07 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu thay thế nhân sự của bên giao thầu.
ĐKC 15.1	Danh sách Nhà thầu phụ: Ghi danh sách Nhà thầu phụ phù hợp với danh sách Nhà thầu phụ nêu trong HSĐT.
ĐKC 15.2	Tổng giá trị công việc mà Nhà thầu phụ thực hiện không vượt quá : 30% giá hợp đồng.
ĐKC 15.5	Yêu cầu khác về Nhà thầu phụ: Nhà thầu phải thông báo bằng văn bản cho Chủ đầu tư về tên các nhà thầu phụ và phạm vi công việc thực hiện của nhà thầu phụ. Thông báo này không miễn trừ cho nhà thầu tư vấn các nghĩa vụ và trách nhiệm thực hiện hợp đồng.
ĐKC 16	<p>1. Phạt vi phạm Hợp đồng: Nếu chậm tiến độ thực hiện Hợp đồng mà do lỗi của Bên B gây ra thì sẽ bị phạt 0,1% giá trị hợp đồng/ngày cho đến khi khắc phục xong việc chậm tiến độ nhưng tổng số tiền phạt không quá 8% giá trị hợp đồng bị vi phạm.</p> <p>2. Bồi thường thiệt hại: Bồi thường thiệt hại trên cơ sở toàn bộ thiệt hại thực tế.</p>
ĐKC 18.1	Chấm dứt Hợp đồng do sai phạm của Nhà thầu:

	<ul style="list-style-type: none"> - Nhà thầu không bố trí nhân sự chủ chốt nêu trong HSDT hoặc nhân sự thay thế không có trình độ kinh nghiệm và năng lực tương đương. - Nhà thầu không thực hiện công việc theo quy định của hợp đồng trong 07 ngày liên tục. - Chuyển nhượng hợp đồng cho bên thứ ba. - Nhà thầu cố ý trình chủ đầu tư các tài liệu không trung thực gây ảnh hưởng đến quyền, nghĩa vụ của Chủ đầu tư. - Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.
ĐKC 19	<p>Chấm dứt Hợp đồng do lỗi của Chủ đầu tư:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhà thầu không thể thực hiện công việc theo hợp đồng trong 10 ngày liên tục bị ngừng do lỗi của chủ đầu tư. - Khi nhà thầu hoàn thành nghĩa vụ của mình theo quy định của hợp đồng nhưng Chủ đầu tư không thanh toán cho nhà thầu sau 45 ngày kể từ ngày chủ đầu tư nhận đủ hồ sơ thanh toán hợp lệ khi dự án được bố trí đầy đủ vốn.
ĐKC 21.2	<p>Giải quyết tranh chấp:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khi có phát sinh tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng, các bên sẽ tiến hành thương lượng, hòa giải. - Thời gian để tiến hành hòa giải: 10 ngày kể từ ngày phát sinh tranh chấp. - Trường hợp thương lượng, hòa giải không thành thì các bên có thể giải quyết tranh chấp theo quy định của pháp luật.
ĐKC 22.1	<p>Địa chỉ nhận thông báo của Chủ đầu tư:</p> <p>1. Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP</p> <ul style="list-style-type: none"> - Địa chỉ liên lạc: tòa nhà Ocean Park, số 01 Đào Duy Anh, Phường Phương Mai, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

- Điện thoại: +842435770825

- Fax: +842435770825

- Email: _____

2. Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng

- Địa chỉ liên lạc: Số 8A đường Trần Phú, phường Máy Tơ, quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam.

- Điện thoại: +842253859945

- Fax: +842253859973

- Email: _____

Địa chỉ nhận thông báo của Nhà thầu:

- Địa chỉ liên lạc: _____

- Điện thoại: _____

- Fax: _____

- Email: _____

Chương VIII. BIỂU MẪU HỢP ĐỒNG

Mục này bao gồm các biểu mẫu mà sau khi ghi thông tin hoàn chỉnh sẽ trở thành một phần của Hợp đồng. Mẫu bảo lãnh thực hiện hợp đồng và Mẫu bảo lãnh tiền tạm ứng dành cho Nhà thầu trúng thầu ghi thông tin và hoàn chỉnh sau khi được trao hợp đồng.

Biểu mẫu hợp đồng sẽ vận dụng theo Thông tư số 08/2016/TT-BXD ngày 10/3/2016 của Bộ Xây dựng hướng dẫn hợp đồng tư vấn xây dựng, tuân thủ các quy định Pháp luật hiện hành của Nhà nước Việt Nam và đảm bảo không trái những điều cơ bản được nêu tại Điều kiện cụ thể theo Chương VII của HSMT này.

Mẫu số 15. Thư chấp thuận hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng

Mẫu số 16. Hợp đồng dịch vụ tư vấn (*áp dụng đối với loại hợp đồng trọn gói*)

Mẫu số 15

THƯ CHẤP THUẬN HỒ SƠ DỰ THẦU VÀ TRAO HỢP ĐỒNG

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ [*ghi tên và địa chỉ của Nhà thầu trúng thầu*] (sau đây gọi tắt là “Nhà thầu”)

Về việc: *Thông báo chấp thuận hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng*

Căn cứ Quyết định số _____ ngày ____ tháng ____ năm ____ của _____ [*ghi tên Chủ đầu tư*] (sau đây gọi tắt là “Chủ đầu tư”) về việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu gói thầu [*ghi tên, số hiệu gói thầu*], Bên mời thầu _____ [*ghi tên Bên mời thầu*] (sau đây gọi tắt là “Bên mời thầu”) thông báo: Chủ đầu tư đã chấp thuận hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng cho Nhà thầu để thực hiện gói thầu _____ [*ghi tên, số hiệu gói thầu*] với giá hợp đồng là _____ [*ghi giá trúng thầu trong*

quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu] với thời gian thực hiện hợp đồng là _____ [ghi thời gian thực hiện hợp đồng trong quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu].

Đề nghị đại diện hợp pháp của Nhà thầu tiến hành hoàn thiện và ký kết hợp đồng với Chủ đầu tư, Bên mời thầu theo kế hoạch như sau:

- Thời gian hoàn thiện hợp đồng: _____ [ghi thời gian hoàn thiện hợp đồng], tại địa điểm _____ [ghi địa điểm hoàn thiện hợp đồng];

- Thời gian ký kết hợp đồng: _____ [ghi thời gian ký kết hợp đồng], tại địa điểm _____ [ghi địa điểm ký kết hợp đồng], gửi kèm theo Dự thảo hợp đồng.

Văn bản này là một phần không thể tách rời của hồ sơ hợp đồng. Sau khi nhận được văn bản này, Nhà thầu phải có văn bản chấp thuận đến hoàn thiện, ký kết hợp đồng theo yêu cầu nêu trên, trong đó nhà thầu phải cam kết năng lực hiện tại của nhà thầu vẫn đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Chủ đầu tư sẽ từ chối hoàn thiện, ký kết hợp đồng với Nhà thầu trong trường hợp phát hiện năng lực hiện tại của nhà thầu không đáp ứng yêu cầu thực hiện gói thầu.

Nếu đến ngày _____ tháng _____ năm _____⁽¹⁾ mà Nhà thầu không tiến hành hoàn thiện, ký kết hợp đồng hoặc từ chối hoàn thiện, ký kết hợp đồng theo các yêu cầu nêu trên thì Nhà thầu sẽ bị loại.

Đại diện hợp pháp của Bên mời thầu
[ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Tài liệu đính kèm: Dự thảo hợp đồng

Ghi chú:

(1) Ghi thời gian phù hợp với quy mô, tính chất gói thầu.

HỢP ĐỒNG DỊCH VỤ TƯ VẤN⁽¹⁾

(Áp dụng đối với loại hợp đồng trọn gói)

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Hợp đồng số: _____

Gói thầu: _____ [ghi tên gói thầu]

Thuộc dự án: _____ [ghi tên dự án]

- Căn cứ⁽²⁾ ____ (Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015);

- Căn cứ⁽²⁾ ____ (Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013);

- Căn cứ⁽²⁾ ____ [Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 của Chính phủ về quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu];

Căn cứ Quyết định số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ của ____ [ghi tên Chủ đầu tư] về việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu gói thầu ____ [ghi tên gói thầu] và Thông báo chấp thuận hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ của Bên mời thầu;

Căn cứ biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng đã được Bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu ký ngày ____ tháng ____ năm ____;

Chúng tôi, đại diện cho các bên ký hợp đồng, gồm có:

I. Chủ đầu tư (sau đây gọi là Bên A)

Tên Chủ đầu tư: Tổng công ty Hàng hải Việt Nam - CTCP

Địa chỉ: _____

Điện thoại: _____

Fax: _____

Email: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Giấy ủy quyền ký hợp đồng số ___ ngày ___ tháng ___ năm ___ (*trường hợp được ủy quyền*).

II. Đồng Chủ đầu tư (sau đây gọi là bên A')

Tên Đồng Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng

Địa chỉ: _____

Điện thoại: _____

Fax: _____

Email: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Giấy ủy quyền ký hợp đồng số ___ ngày ___ tháng ___ năm ___ (*trường hợp được ủy quyền*).

III. Nhà thầu⁽³⁾ (sau đây gọi là Bên B)

Tên Nhà thầu: _____

Địa chỉ: _____

Điện thoại: _____

Fax: _____

Email: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Giấy ủy quyền ký hợp đồng số ___ ngày ___ tháng ___ năm ___ (*trường hợp được ủy quyền*).

Hai bên thỏa thuận ký kết hợp đồng DVTV với các nội dung sau:

Điều 1. Đối tượng hợp đồng

Đối tượng hợp đồng là các dịch vụ được nêu chi tiết trong Phụ lục A “Điều khoản tham chiếu”.

Điều 2. Hồ sơ hợp đồng

Hồ sơ hợp đồng bao gồm các tài liệu sau đây:

1. Văn bản hợp đồng;
2. Phụ lục hợp đồng gồm Điều khoản tham chiếu, Danh sách nhân sự của Nhà thầu, Trách nhiệm báo cáo của Nhà thầu;
3. Biên bản hoàn thiện hợp đồng;
4. Quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu;
5. Văn bản thỏa thuận của các bên về điều kiện của hợp đồng, bao gồm ĐKC và ĐKCT;
6. HSDT và các tài liệu làm rõ HSDT của nhà thầu được lựa chọn;
7. HSMT và các tài liệu sửa đổi, bổ sung HSMT;
8. Các tài liệu có liên quan.

Điều 3. Trách nhiệm của Bên A

1. Bên A cam kết thanh toán cho Bên B theo Giá hợp đồng và phương thức thanh toán quy định tại Điều 5 của Hợp đồng này cũng như thực hiện đầy đủ nghĩa vụ và trách nhiệm khác được quy định trong ĐKC và ĐKCT.

2. Bên A chỉ định ông/bà _____ [*ghi rõ họ tên*] là cán bộ phụ trách của Bên A để điều phối các hoạt động thuộc phạm vi Hợp đồng này.

Điều 4. Trách nhiệm của Bên B

1. Thực hiện các nghĩa vụ được nêu tại Điều 1 của Hợp đồng này.
2. Đảm bảo huy động và bố trí nhân sự được liệt kê tại Phụ lục B “Danh sách nhân sự của Nhà thầu” để thực hiện dịch vụ.
3. Nộp báo cáo cho Bên A trong thời hạn và theo các hình thức được nêu tại Phụ lục C “Trách nhiệm báo cáo của Nhà thầu”.
4. Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ và trách nhiệm khác được quy định trong ĐKC và ĐKCT.

Điều 5. Giá hợp đồng, thời hạn và phương thức thanh toán

1. Giá hợp đồng: _____ [*ghi rõ giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền ký Hợp đồng*]. Số tiền này bao gồm toàn bộ các chi phí, lãi và bất kỳ khoản thuế nào mà Bên B phải nộp.

2. Thời hạn và phương thức thanh toán

Thanh toán theo thời hạn và phương thức thanh toán nêu tại Mục 10 ĐKC.

[thời hạn thanh toán có thể thay đổi để phù hợp với các báo cáo đầu ra được nêu chi tiết tại Phụ lục C].

Điều 6. Loại hợp đồng

Hợp đồng này được thực hiện theo loại hợp đồng trọn gói.

Điều 7. Thời gian thực hiện hợp đồng

[ghi thời gian thực hiện Hợp đồng phù hợp với HSMT, HSDT và kết quả hoàn thiện hợp đồng giữa hai bên].

Điều 8. Hiệu lực hợp đồng

1. Hợp đồng có hiệu lực kể từ _____ [*ghi cụ thể ngày có hiệu lực của hợp đồng phù hợp với quy định tại Mục 1.11 ĐKCT*].

2. Hợp đồng hết hiệu lực sau khi hai bên tiến hành thanh lý Hợp đồng theo luật định.

Hợp đồng được lập thành _____ bộ, Bên A giữ _____ bộ, Bên B giữ _____ bộ, các bộ Hợp đồng có giá trị pháp lý như nhau.

Đại diện hợp pháp của Bên A
[ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Đại diện hợp pháp của Bên B⁽⁴⁾
[ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Căn cứ tính chất và yêu cầu của gói thầu, nội dung hợp đồng theo mẫu này có thể được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp.

(2) Cập nhật các văn bản quy phạm pháp luật theo quy định hiện hành.

(3), (4) Trường hợp nhà thầu liên danh thì trong hợp đồng phải bao gồm thông tin của tất cả các thành viên liên danh. Đại diện hợp pháp của từng thành viên trong liên danh phải ký tên, đóng dấu vào hợp đồng.

PHỤ LỤC

Phụ lục A: Điều khoản tham chiếu

Phụ lục B: Danh sách nhân sự của Nhà thầu

Phụ lục C: Trách nhiệm báo cáo của Nhà thầu.