

## THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

**Kính gửi: Quý công ty**

Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Xuân Mai đang tổ chức lựa chọn nhà thầu thực hiện gói thầu "**Tư vấn quan trắc lún, nghiêng công trình**" cho công trình **Tòa nhà HH01** thuộc Dự án "Tòa nhà hỗn hợp thương mại thuộc khu tái định cư đường vành đai đông tây, thành phố Thanh Hóa" tại địa chỉ phường Đông Vệ, thành phố Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa theo hình thức chào giá cạnh tranh.

Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Xuân Mai kính mời các nhà thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm và có điều kiện tham gia chào giá gói thầu nêu trên.

### **I. Thông tin về báo giá và yêu cầu của hồ sơ chào giá cụ thể như sau:**

1. Tên gói thầu: Tư vấn quan trắc lún, nghiêng công trình.
2. Công trình: **Tòa nhà HH01** thuộc Dự án "Tòa nhà hỗn hợp thương mại thuộc khu tái định cư đường vành đai đông tây, thành phố Thanh Hóa"
3. Địa điểm xây dựng: phường Đông Vệ, thành phố Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa.
4. Tiến độ thực hiện: Nhà thầu tự đề xuất theo từng giai đoạn của gói thầu.
5. Thời gian thực hiện: Dự kiến bắt đầu làm mốc và quan trắc từ 01/9/2020. Ngày cụ thể Bên A sẽ báo nhà thầu trước khi thực hiện.
6. Giá chào thầu: Là toàn bộ chi phí để thực hiện gói thầu.
7. Hình thức hợp đồng:
  - Hình thức hợp đồng: Hợp đồng trọn gói
  - Tạm ứng hợp đồng: Không tạm ứng;
  - Thu hồi tạm ứng: Không thu hồi;
  - Bảo lãnh tạm ứng hợp đồng: Không thực hiện
  - Thanh toán đợt: Theo giai đoạn làm mốc và quan trắc (nhà thầu đề xuất).
8. Yêu cầu của hồ sơ chào giá: 1 bản gốc, 01 bản sao có đóng dấu treo.
  - Hồ sơ nhà thầu lập thành 01 (một) túi hồ sơ được niêm phong bao gồm: hồ sơ đề xuất phương án kỹ thuật và hồ sơ đề xuất phương án tài chính. Bao gồm:
  - Hồ sơ năng lực của nhà thầu (Với đối tác đã từng ký hợp đồng với Bên mời thầu thì không cần trình nộp);
  - Hồ sơ kỹ thuật;



- Đơn chào giá: theo mẫu kèm theo (có ký tên và đóng dấu đại diện pháp nhân).  
Hiệu lực của đơn chào giá không nhỏ hơn 90 ngày.
  - Bảng chào giá chi tiết: theo bảng khối lượng mời thầu.
9. Tiêu chí đánh giá: đánh giá dựa trên tiêu chí về mặt năng lực kỹ thuật và tài chính.

**II. Địa chỉ tiếp nhận thông tin và hồ sơ yêu cầu về chào giá của bên mời thầu:**

Phòng đấu thầu & quản lý dự án - Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Xuân Mai

- Địa chỉ: Tầng 4, Tòa tháp Xuân Mai, Tô Hiệu, Hà Cầu, Hà Đông, Hà Nội.
  - Cán bộ phụ trách: Trần Thị Huyền                      Email: huyentt@xuanmaicorp.vn
  - Điện thoại: Di động 0904 970 691                      Cố định: 024.73038866 (Máy lẻ 607)
1. Thời gian nhận hồ sơ yêu cầu từ 12h00' ngày 29 tháng 7 năm 2020 đến 12h00' ngày 01 tháng 8 năm 2020.
  2. Thời gian nộp hồ sơ chào giá cạnh tranh của nhà thầu là: Trước 17h00 ngày 05 tháng 8 năm 2020.

Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Xuân Mai rất mong nhận được sự tham gia của Quý Công ty.

Trân trọng!

**Nơi nhận:**

- Như kính gửi;
- HĐQT (để b/c);
- Ban TGD (để b/c);
- Lưu P.ĐT&QLDA.



**K/T. TỔNG GIÁM ĐỐC  
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Lê Trung Thắng**

## THÔNG TIN DỰ ÁN VÀ GÓI THẦU

### 1. THÔNG TIN DỰ ÁN

- Công trình: Tòa nhà HH01
- Dự án: Tòa nhà hỗn hợp thương mại thuộc khu tái định cư đường vành đai đông tây, thành phố Thanh Hóa.
- Cấp công trình là: Công trình dân dụng cấp I.
- Chủ đầu tư dự án: Công ty Cổ phần Sông Mã.
- Tổng thầu: Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng Xuân Mai
- Đơn vị tư vấn thiết kế: Công ty CP Tư vấn thiết kế Xuân Mai.
- Địa điểm xây dựng: phường Đông Vệ, thành phố Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa.
- Quy mô dự án:
  - Diện tích khu đất lập dự án : 2.000 m<sup>2</sup>
  - Diện tích xây dựng : 1.520 m<sup>2</sup>
  - Tổng diện tích sàn (không tính tầng hầm) : 31.495 m<sup>2</sup>
  - Diện tích sàn tầng hầm : 2.000 m<sup>2</sup>
  - Tầng cao : 21 tầng nổi + 02 tầng hầm
  - Mật độ xây dựng : 74,8 %
  - Hệ số sử dụng đất : 15,75 lần

### 2. THÔNG TIN GÓI THẦU

2.1. Tên gói thầu: Tư vấn quan trắc lún, nghiêng công trình.

2.2. Phạm vi gói thầu:

- + Lập đề cương quan trắc.
- + Tư vấn Chủ đầu tư/Tổng thầu quan trắc quan trắc lún, quan trắc nghiêng công trình.
- + Xây dựng mốc chuẩn, mốc quan trắc.
- + Quan trắc độ lún, nghiêng công trình.
- + Lập báo cáo kết quả quan trắc từng thời kỳ quan trắc và báo cáo tổng hợp.
- + Đề xuất giải pháp xử lý khi có dấu hiệu chuyển dịch đột biến (lún nhiều, nứt, nghiêng, trượt).

2.3. Khối lượng thực hiện cụ thể như sau:

STT	Nội dung công việc	Đơn vị	Khối lượng	Ghi chú
I	<b>Thi công mốc chuẩn khoan sâu:</b> 03 mốc chuẩn khoan sâu, mỗi mốc khoan sâu 37m, ngàm vào lớp đất số 9 (cuội sỏi) 1m.	Mốc	03	



STT	Nội dung công việc	Đơn vị	Khối lượng	Ghi chú
II	<b>Quan trắc lún công trình:</b> Cấp độ đo lún: cấp II. Số điểm đo của 1 chu kỳ n=30 điểm.	Chu kỳ	12	
III	<b>Quan trắc nghiêng công trình:</b> Đối với 01 chu kỳ đo cần: 10 vị trí đặt máy đo và 20 điểm đo.	Chu kỳ	03	

3. Tiến độ thực hiện:

3.1. Quan trắc lún:

Stt	Chu kỳ	Thời điểm thi công xong	Ghi chú
1	Chu kỳ 1	Tầng 1	Quan trắc trong quá trình thi công phần thân
2	Chu kỳ 2	Tầng 6	
3	Chu kỳ 3	Tầng 12	
4	Chu kỳ 4	Tầng 18	
5	Chu kỳ 5	Tầng mái	
6	Chu kỳ 6	Sau chu kỳ 5: 3 tháng	Quan trắc trong quá trình hoàn thiện công trình
7	Chu kỳ 7	Sau chu kỳ 6: 3 tháng	
8	Chu kỳ 8	Sau chu kỳ 7: 3 tháng	
9	Chu kỳ 9	Sau chu kỳ 8: 3 tháng	
10	Chu kỳ 10	Sau chu kỳ 9: 6 tháng	Quan trắc trong quá trình đưa công trình vào sử dụng
11	Chu kỳ 11	Sau chu kỳ 10: 6 tháng	
12	Chu kỳ 12	Sau chu kỳ 11: 6 tháng	

3.2 Quan trắc nghiêng:

Chu kỳ	Thời gian đo	Ghi chú
1	Khi công trình bắt đầu bàn giao đưa vào sử dụng	Triển khai cùng chu kỳ 10 của quan trắc lún
2	Sau chu kỳ 1 là 6 tháng	Triển khai cùng chu kỳ 11 của quan trắc lún
3	Sau chu kỳ 2 là 6 tháng	Triển khai cùng chu kỳ 12 của quan trắc lún

## ĐIỀU KIỆN CHÀO GIÁ, NỘI DUNG ĐÁNH GIÁ VÀ HỒ SƠ CHÀO GIÁ

### 1. Điều kiện tham gia chào giá

TT	Nội dung tiêu chuẩn đánh giá	Mức yêu cầu tối thiểu
<b>1</b>	<b>Kiểm tra tính hợp lệ của Hồ sơ chào giá</b>	
1.1	Nhà thầu có tên trong danh sách nhận Hồ sơ yêu cầu chào giá	Đạt
1.2	Nhà thầu có bản gốc của Hồ sơ chào giá	Đạt
1.3	Nhà thầu là một tổ chức tư cách hợp lệ khi có đủ các điều kiện sau đây: a. Nhà thầu phải có giấy phép đăng ký kinh doanh giấy chứng nhận đăng ký đầu tư được cấp theo quy định của pháp luật hoặc có các quyết định thành lập với các tổ chức không có đăng ký kinh doanh. Giấy chứng nhận được xuất trình bằng bản sao có công chứng của nhà nước. b. Nhà thầu phải hạch toán kinh tế độc lập. c. Không bị cơ quan có thẩm quyền kết luận về tình hình tài chính đang lâm vào tình trạng phá sản hoặc nợ đọng không có khả năng chi trả, hoặc đang trong quá trình giải thể;	Đạt
1.4	Nhà thầu tham dự chào giá phải có đăng ký kinh doanh phù hợp với việc thực hiện gói thầu.	Đạt
1.5	Tính hợp lệ của đơn chào giá: Đơn chào giá phải được điền đầy đủ và có chữ ký của người đại diện hợp pháp của Nhà thầu theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu.	Đạt
<b>2</b>	<b>Điều kiện về năng lực đơn vị tư vấn</b>	
2.1	Số năm kinh nghiệm tham gia hoạt động trong lĩnh vực tư vấn quan trắc	$\geq 2$ năm
2.2	Số hợp đồng tương tự (quan trắc lún, nghiêng công trình cấp I)	$\geq 3$ hợp đồng
2.3	Số lượng kỹ thuật có chứng chỉ hành nghề phù hợp (có hợp đồng lao động còn thời hạn với công ty)	$\geq 3$ người
2.4	Số lượng máy thủy chuẩn (còn thời hạn kiểm định)	$\geq 2$ máy
2.5	Số lượng máy toàn đạc (còn thời hạn kiểm định)	$\geq 1$ máy
2.6	Kết quả hoạt động kinh doanh trong 02 năm (2018, 2019):	Không bị lỗ

## 2. Nội dung và tiêu chuẩn đánh giá

TT	Tiêu chuẩn đánh giá	Yêu cầu
1	Thời gian thực hiện gói thầu	Theo tiến độ dự án
2	Năng lực thực hiện gói thầu	
2.1	Máy thủy chuẩn (có bản sao kiểm định kèm theo)	$\geq 2$ máy
2.2	Máy toàn đạc (có bản sao kiểm định kèm theo)	$\geq 1$ máy
3	Năng lực nhân sự thực hiện gói thầu	
3.1	Kỹ thuật có chứng chỉ hành nghề phù hợp	$\geq 3$ người
4	Chi phí thực hiện gói thầu	Toàn bộ chi phí để thực hiện gói thầu theo khối lượng mời thầu

## 3. Hồ sơ chào giá

Hồ sơ chào giá do nhà thầu chuẩn bị phải bao gồm những nội dung sau:

- 3.1. Đơn chào giá: theo mẫu kèm theo (có ký và đóng dấu đại diện pháp nhân). Trường hợp ủy quyền, nhà thầu gửi kèm theo các tài liệu, giấy tờ theo quy định để chứng minh tư cách hợp lệ của người được ủy quyền. Hiệu lực của đơn chào giá không nhỏ hơn 90 ngày.
- 3.2. Bảng chào giá chi tiết (đề xuất tài chính): theo bảng khối lượng mời chào giá.
- 3.3. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu theo quy định tại Mục II khoản 1.
- 3.4. Đề xuất về kỹ thuật theo Mục II khoản 2.
- 3.5. Số bộ hồ sơ: 01 bản gốc 01 bản sao được đóng kín và có dấu niêm phong chung 01 túi hồ sơ.



## BIỂU MẪU

Mẫu số 1

### ĐƠN CHÀO GIÁ DỊCH VỤ TƯ VẤN

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

Kính gửi: \_\_\_\_\_ [Ghi tên bên mời thầu]

(sau đây gọi là bên mời thầu)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh và văn bản sửa đổi hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh số \_\_\_\_ [Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, \_\_\_\_ [Ghi tên nhà thầu], cam kết thực hiện gói thầu \_\_\_\_ [Ghi tên gói thầu] theo đúng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là \_\_\_\_ [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ] cùng với biểu giá kèm theo, thi công trong thời gian \_\_\_\_ [Ghi tổng thời gian để thi công hoàn thành gói thầu].

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

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

**Đại diện hợp pháp của nhà thầu<sup>(1)</sup>**

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

#### Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà thầu ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà thầu trúng thầu phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này.

**GIẤY ỦY QUYỀN<sup>(1)</sup>**

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

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

*[-Ký đơn chào giá;*

*- Ký thỏa thuận liên danh (nếu có);*

*- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời thầu trong quá trình tham gia chào giá cạnh tranh, kể cả văn bản giải trình, làm rõ HSCG;*

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

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

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

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

**Người được ủy quyền**

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

**Người ủy quyền**

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

Ghi chú:

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

(2) Phạm vi ủy quyền do người ủy quyền quyết định, bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

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