



LILAMA 18

CÔNG TY CỔ PHẦN LILAMA 18
LILAMA 18 JSC

OFFICE : 9 - 19 HO TUNG MAU Str. - Dist 1 - HCM CITY
Tel : 38.298490 - 38.217474 - Fax : 84 - 8 - 38.210853
E-mail: info@lilama18.com.vn; Website: www.lilama18.com.vn



QUY CHẾ
LỰA CHỌN THẦU PHỤ
CÔNG TY CỔ PHẦN LILAMA 18
(Ban hành theo Quyết định số: 22/QĐ-LLM18,
ngày 20 tháng 01 năm 2017 của Tổng Giám Đốc Công ty)

Tháng 01 năm 2017

Số: 22 /QĐ-LLM18

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 01 năm 2017

QUYẾT ĐỊNH

V/v Ban hành Quy chế lựa chọn thầu phụ - Công ty Cổ phần Lilama 18

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN LILAMA 18

Căn cứ:

- Điều lệ Công ty cổ phần Lilama 18, ngày 14 tháng 06 năm 2016;
- Nghị quyết số 304/QĐ-HĐQT ngày 10 tháng 01 năm 2017 của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Lilama 18.

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Ban hành kèm theo quyết định này “Quy chế lựa chọn thầu phụ” Công ty cổ phần Lilama 18.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký ban hành và có giá trị thay thế Quyết định 272/QĐ-LLM18 ngày 26 tháng 09 năm 2007.

Điều 3. Các Ông (Bà) Thủ trưởng các Phòng, Ban chức năng, đơn vị trực thuộc Công ty chịu trách nhiệm thi hành quyết định này.

Nơi nhận:

- HĐQT (báo cáo);
- Công đoàn;
- Như Điều 3;
- Lưu VP Cty.



TỔNG GIÁM ĐỐC
TRẦN SỸ QUỲNH

QUY CHẾ LỰA CHỌN THẦU PHỤ

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 42 /QĐ-LLM18, ngày 20 tháng 01 năm 2017
của Tổng giám đốc Công ty)

I/ MỤC ĐÍCH

a. Mục đích: Hướng dẫn một số nội dung cơ bản trong việc chọn thầu phụ cung cấp dịch vụ thực hiện một hay nhiều phần việc của một dự án nhằm đảm bảo các yêu cầu của một dự án.

b. Yêu cầu cơ bản: Lựa chọn nhà thầu dựa trên Năng lực của nhà thầu phụ, đáp ứng yêu cầu kỹ thuật - an toàn của dự án và lợi nhuận của Công ty và đảm bảo cạnh tranh trong Đấu thầu,

II/ PHẠM VI ÁP DỤNG

Áp dụng các Phòng Ban Công ty và Đơn vị thi công gồm Đội công trình, Nhà máy, xí nghiệp; bao gồm các dịch vụ sau:

- Dịch vụ vận chuyển.
- Dịch vụ phương tiện - dụng cụ thi công.
- Dịch vụ gia công.
- Dịch vụ lắp đặt.
- Dịch vụ thử nghiệm.
- Dịch vụ hiệu chuẩn.
- Dịch vụ thiết kế, dịch vụ kỹ thuật phục vụ dự án.
- Cung cấp hàng hóa thiết bị của dự án có yêu cầu cao về kỹ thuật.
- Các loại hình công việc khác ngoài khả năng đáp ứng của Công ty.

III/ CƠ SỞ CHỌN THẦU PHỤ

Việc lựa chọn thầu phụ phải căn cứ vào các yêu cầu cụ thể của dự án, khả năng đáp ứng của Công ty, các điều khoản của hợp đồng chính và năng lực của nhà thầu phụ.

IV/ QUY TRÌNH THỰC HIỆN

Việc lựa chọn thầu phụ sẽ được thực hiện theo các bước sau:

1. Bộ phận mua lập đề nghị mua dịch vụ, gửi Trưởng phòng Kinh tế kỹ thuật (KTKT) để xem xét và trình Tổng Giám Đốc phê duyệt.

2. Bộ phận mua lập tờ trình thành lập Hội đồng đánh giá. Trong mọi trường hợp, Chủ tịch hội đồng đánh giá là Trưởng phòng Kinh tế kỹ thuật và Trình Tổng Giám Đốc phê duyệt.

Đối với các dịch vụ mua đơn giản, có giá trị dự toán không quá 100 triệu đồng thì có thể xem xét không thành lập Hội đồng đánh giá. Trường hợp này, Bộ phận mua trực tiếp đánh giá.

3. Bộ phận mua tìm hiểu, thu thập thông tin để đánh giá về Năng lực và Kinh nghiệm của thầu phụ.

- Đối với các dự án mà thầu phụ đã được phê duyệt bởi bên A (Nhà thầu chính hoặc Chủ đầu tư) thì có thể bỏ qua bước này.

- Đối với các dự án quy định Thầu phụ phải được phê duyệt bởi Chủ đầu tư và tại thời điểm mời thầu chưa được phê duyệt thì Hội đồng đánh giá tự đánh giá trước năng lực và kinh nghiệm của thầu phụ theo tiêu chí của dự án (nếu có). Nếu thầu phụ đáp ứng tiêu chí dự án thì trình Hồ sơ năng lực thầu phụ cho Chủ đầu tư.

- Trong mọi trường hợp chỉ được ký hợp đồng với thầu phụ đã được Chủ đầu tư phê duyệt;

4. Bộ phận mua lập Yêu cầu chào giá / Hồ sơ yêu cầu / Hồ sơ mời thầu gửi tới các Nhà thầu phụ mời chào giá / đấu thầu cạnh tranh.

- Yêu cầu chào giá được áp dụng cho Mua các dịch vụ đơn giản như: Dịch vụ vận chuyển; Dịch vụ phương tiện - dụng cụ thi công; Dịch vụ thử nghiệm; Dịch vụ hiệu chuẩn;... và các dịch vụ khác nếu phù hợp;

- Hồ sơ yêu cầu / Hồ sơ mời thầu được áp dụng cho Mua các dịch vụ yêu cầu cao về kỹ thuật như: Dịch vụ gia công; Dịch vụ lắp đặt; Dịch vụ thiết kế, dịch vụ kỹ thuật; Cung cấp hàng hóa thiết bị của dự án có yêu cầu cao về kỹ thuật;... và các dịch vụ khác nếu cần thiết;

- Hồ sơ yêu cầu / Hồ sơ mời thầu bao gồm các nội dung về: Phạm vi công việc; Yêu cầu kỹ thuật; Biểu mẫu yêu cầu chào giá; Các đề xuất dự thảo về tài chính, thương mại để thầu phụ tham khảo và làm cơ sở thương thảo thương mại sau khi chào thầu; Yêu cầu về nguồn gốc xuất xứ hoặc tương đương (nếu cần thiết); Công thức đánh giá thương mại giá chào thầu (nếu cần thiết); Thời hạn nộp Hồ sơ đề xuất / Hồ sơ dự thầu.

- Hồ sơ mời thầu phải quy định về tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu bao gồm tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm, tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật, xác định giá thấp nhất (Đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá thấp

nhất), tiêu chuẩn xác định giá đánh giá (Đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá đánh giá)

- Yêu cầu chào giá/ Hồ sơ yêu cầu/ Hồ sơ mời thầu do Trường phòng Kinh tế Kỹ Thuật trình Tổng Giám Đốc phê duyệt

5. Sau khi nhận được Chào giá / Hồ sơ đề xuất / Hồ sơ dự thầu của Nhà thầu phụ, Hội đồng đánh giá xem xét đánh giá như sau:

- Đối với Yêu cầu chào giá: Giá chào / Giá đánh giá thấp nhất (sau khi quy về cùng mặt bằng) được xếp hạng cao nhất;

- Đối với Hồ sơ đề xuất / Hồ sơ dự thầu:

- + Đánh giá năng lực, kinh nghiệm: Hồ sơ đề xuất / Hồ sơ dự thầu cần đáp ứng các tiêu chí về năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu (tham khảo Phụ lục 01 đính kèm).

- + Đánh giá kỹ thuật: đề xuất kỹ thuật phải đạt được điểm tổng số điểm kỹ thuật tối thiểu quy định cho từng dự án / từng gói thầu (không ít hơn 70% tổng số điểm, và không có yêu cầu kỹ thuật nào đạt dưới 70% điểm quy định) sẽ được xem xét vòng đánh giá thương mại. Hội đồng đánh giá có thể mời Nhà thầu phụ đến làm rõ kỹ thuật trong quá trình đánh giá kỹ thuật nếu thấy cần thiết (tham khảo Phụ lục 02 đính kèm).

- + Đánh giá thương mại: Giá chào thầu được đưa về cùng mặt bằng để đánh giá (tham khảo Phụ lục 03 đính kèm). Giá đánh giá thấp nhất được xếp hạng cao nhất.

6. Hội đồng đánh giá sau khi đánh giá thương mại lập Tổng hợp đánh giá đề xuất thương mại trình Tổng Giám Đốc phê duyệt (tham khảo Phụ lục 04 đính kèm).

7. Sau khi Tổng giám đốc phê duyệt Kết quả đánh giá thương mại, Bộ phận mua tiếp tục thương thảo các điều khoản chi tiết (tham khảo ý kiến các Bộ phận liên quan, nếu cần thiết), hoàn chỉnh hợp đồng trình Trường phòng KTKT để xem xét và trình Tổng Giám Đốc phê duyệt.

Đối với những Hợp đồng thầu phụ có giá hợp đồng lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất như quy định tại Điều 14 Khoản 2.p Điều lệ Công ty cổ phần Lilama 18 ban hành tháng 4 năm 2016 thì phải thông qua Hội đồng quản trị Công ty và Đại hội đồng cổ đông.

8. Bộ phận mua trực tiếp giám sát công việc, kiểm soát kỹ thuật, xác nhận khối lượng và cung cấp toàn bộ số liệu, thông tin làm cơ sở để thanh lý hợp đồng.

9. Trường hợp Dự án có yêu cầu riêng về quy trình lựa chọn thầu phụ khác với Quy chế lựa chọn thầu phụ này thì Bộ phận mua tuân thủ quy trình mua sắm của Dự án để lựa chọn thầu phụ.

10. Yêu cầu chào giá cạnh tranh, Hồ sơ yêu cầu / Hồ sơ mời thầu được gửi tới ít nhất ba (03) nhà thầu phụ. Trường hợp số lượng thầu phụ được mời ít hơn ba (03) thì Bộ phận mua cần trình Trưởng phòng KTKT phê duyệt.

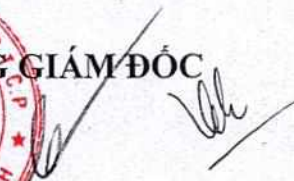
V/ QUY ĐỊNH KHÁC

1. Trường hợp do yêu cầu đặc thù cần Chỉ định thầu thì Bộ phận mua lập Tờ trình nêu rõ lý do, trình Trưởng phòng KTKT để xem xét và trình Tổng Giám Đốc phê duyệt. Tuy nhiên cần hạn chế Chỉ định thầu trong lựa chọn thầu phụ (tham khảo Phụ lục 05 đính kèm).

2. Trường hợp giữa Lilama 18 và Thầu phụ đã có cam kết, hoặc ghi nhớ bằng văn bản về việc cùng nhau đấu thầu để trúng thầu, trong đó có phân chia công việc rõ ràng, thì sau khi trúng thầu, thầu phụ đó có thể được chính thức lựa chọn mà không cần thực hiện các bước lựa chọn theo quy trình này.

Chi tiết thực hiện quy chế này sẽ được mô tả trong hướng dẫn công việc mua dịch vụ KTKT-WI-7.4. Trong quá trình áp dụng quy chế, các đơn vị, các Phòng, Ban chức năng nếu phát sinh những điều chưa hợp lý, các đơn vị đóng góp ý kiến gửi về Phòng Pháp Chế Hợp Đồng trình Tổng Giám đốc kịp thời sửa đổi bổ sung.

Trong thời gian thực hiện nếu có nội dung nào chưa phù hợp, đề nghị các đơn vị đề xuất ý kiến với Phòng Pháp chế - Hợp đồng trình Tổng giám đốc xem xét điều chỉnh.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**TỔNG GIÁM ĐỐC
TRẦN SỸ QUỲNH**

PHỤ LỤC 01

(Để tham khảo cho Đánh giá năng lực, kinh nghiệm
– Ban hành kèm Quy chế lựa chọn Thầu phụ số....)

Tên dự án:

Tên gói thầu / hạng mục:

Tên hạng mục / dịch vụ cần mua:

STT	NỘI DUNG ĐÁNH GIÁ	ĐÁNH GIÁ			GHI CHÚ
		Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	
1	Ngành nghề kinh doanh phù hợp	Đạt/Không	Đạt/Không	Đạt/Không	
2	Hệ thống quản lý chất lượng	Đạt/Không	Đạt/Không	Đạt/Không	
3	Hệ thống quản lý an toàn	Đạt/Không	Đạt/Không	Đạt/Không	
4	Năng lực tài chính lành mạnh (1, hoặc 2, hoặc 3 năm gần nhất không bị lỗ, doanh thu đạt mức yêu cầu)	Đạt/Không	Đạt/Không	Đạt/Không	
5	Kinh nghiệm dự án tương tự (tùy theo yêu cầu dự án cần có 1 hoặc 2 hoặc 3 dự án tương tự đã hoàn thành hoặc đã vận hành ổn định)	Đạt/Không	Đạt/Không	Đạt/Không	
6	Năng lực trang thiết bị thi công	Đạt/Không	Đạt/Không	Đạt/Không	Yêu cầu này tùy thuộc vào loại Dịch vụ mua
7	Năng lực về nhân sự chủ chốt	Đạt/Không	Đạt/Không	Đạt/Không	Yêu cầu này tùy thuộc vào loại Dịch vụ mua và yêu cầu của dự án

- Các nội dung đánh giá trên có thể thay đổi tùy theo như cầu của dự án và loại Dịch vụ mua.
- Đối với loại Mua dịch vụ có ban hành Hồ sơ yêu cầu / Hồ sơ mời thầu thì Nhà thầu phụ cần đạt tất cả các tiêu chí mới được mời nộp Hồ sơ đề xuất / Hồ sơ chào giá.
- Đối với loại Mua dịch vụ có ban hành Yêu cầu chào giá thì có thể có 1 tiêu chí không tiên quyết không đạt vẫn có thể tham gia chào giá (Tiêu chí không tiên quyết gồm: Hệ thống quản lý chất lượng, Hệ thống quản lý an toàn).

HỘI ĐỒNG ĐÁNH GIÁ
(Từng thành viên ký tên)

TP. KINH TẾ KỸ THUẬT

Thành viên 1
Thành viên 2
Thành viên 3

PHỤ LỤC 02

(Đề tham khảo cho Đánh giá kỹ thuật
– Ban hành kèm Quy chế lựa chọn Thầu phụ số....)

Tên dự án:

Tên gói thầu / hạng mục:

Tên hạng mục / dịch vụ cần mua:

STT	Nội dung	Đánh giá Nhà cung cấp / Tên nhà cung cấp	Điểm tối đa	Điểm đánh giá	Ghi chú
1	Phạm vi công việc		10-20		Yêu cầu đạt ≥ 70% điểm tối đa cho mỗi nội dung
2	Đề xuất kỹ thuật chi tiết		70-85		
	-Mục 1 / Chi tiết 1 / Thiết bị 1				
	-Mục 2 / Chi tiết 2 / Thiết bị 2				
					
3	Đánh giá kỹ thuật vượt trội (cao hơn yêu cầu dự án, có lợi cho quá trình thực hiện dự án, vận hành và bảo dưỡng)		5-10		Không bắt buộc
	Tổng điểm		100	Yêu cầu ≥ 70%	

- Tùy theo yêu cầu kỹ thuật và đặc thù của từng dự án, Bộ phận mua có thể điều chỉnh các tiêu chí đánh giá kỹ thuật cho phù hợp.

HỘI ĐỒNG ĐÁNH GIÁ
(Từng thành viên ký tên)

TP. KINH TẾ KỸ THUẬT

Thành viên 1
Thành viên 2
Thành viên 3

PHỤ LỤC 03

(Đề tham khảo cho Đánh giá thương mại
– Ban hành kèm Quy chế lựa chọn Thầu phụ số....)

Tên dự án:

Tên gói thầu / hạng mục:

Tên hạng mục / dịch vụ cần mua:

Tên nhà thầu phụ:

Giá đánh giá cho mỗi thầu phụ được tính theo công thức sau:

$$G_{dg} = G_{hc} + \Delta G$$

$$\Delta G = G_{hm} * HS$$

Trong đó:

G_{dc} : Là giá đánh giá;

G_{hc} : Là giá chào thầu sau hiệu chỉnh (đưa về cùng mặt bằng và sửa lỗi số học);

ΔG : Là giá đánh giá nguồn gốc xuất xứ hàng hóa;

G_{hm} : Là giá chào thầu của hàng hóa thiết bị

HS: Là hệ số nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa thiết bị;

- Hệ số nguồn gốc xuất xứ hàng hóa thiết bị (HS) tham khảo Bảng dưới đây:

STT	Nhà chế tạo / Xuất xứ	HS	Ghi chú
1	Nhãn hiệu và Xuất xứ G7 (C/O từ G7).	0	
2	Nhãn hiệu G7 nhưng sản xuất tại châu Âu và EU (không bao gồm Thổ Nhĩ Kỳ), Hàn Quốc, Singapore (tính theo C/O)	0.1	
3	Nhãn hiệu G7 nhưng sản xuất tại các nước khác (tính theo C/O)	0.2	
4	Nhãn hiệu và xuất xứ tại các nước EU	0.1	
5	Nhãn hiệu và xuất xứ tại Hàn Quốc, Singapore, Châu Âu (không bao gồm Thổ Nhĩ Kỳ và các nước EU)	0.2	
6	Nhãn hiệu và xuất xứ tại Thailand, Indonesia, Malaysia, Brazil, Mexico, Columbia, Chile, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ	0.3	
7	Nhãn hiệu và xuất xứ tại các nước khác ngoài G7, EU và các nước ghi tại mục 5, 6.	0.4- 0.5	
8	Nhãn hiệu và sản xuất trong nước Việt Nam	0.2- 0.5	Tùy theo như cầu dự án và loại sản phẩm thiết bị cần ưu tiên sản xuất trong nước với HS thấp nhất

- Tùy theo yêu cầu đặc thù của từng dự án, dựa vào công thức cơ bản trên, Bộ phận mua có thể điều chỉnh / bổ sung công thức Giá đánh giá cho phù hợp.
- Đối với Chào giá cạnh tranh trong nước, có thể không áp dụng Phụ lục này, tùy theo điều kiện dự án và loại hình Dịch vụ mua.

HỘI ĐỒNG ĐÁNH GIÁ
(Từng thành viên ký tên)

TP. KINH TẾ KỸ THUẬT

Thành viên 1

Thành viên 2

Thành viên 3

PHỤ LỤC 04

(Để tham khảo cho Tổng hợp đánh giá đề xuất thương mại
– Ban hành kèm Quy chế lựa chọn Thầu phụ số....)

Tên dự án:

Tên gói thầu / hạng mục:

Tên hạng mục / dịch vụ cần mua:

1. Cơ sở đánh giá:

- Tên và số Hợp đồng chính mà Lilama 18 đang thực hiện cần mua dịch vụ thầu phụ;
- Kết quả đánh giá kỹ thuật (nếu có);
- Cơ sở khác (nếu có)

2. Thông tin chung đề xuất thương mại của Chào giá cạnh tranh / Hồ sơ đề xuất / Hồ sơ dự thầu:

TT	Các thông tin chủ yếu	Thầu phụ 1	Thầu phụ 2	Thầu phụ 3
1	Phương thức nộp	Bản cứng / bản mềm / qua email / qua bưu điện	Bản cứng / bản mềm / qua email / qua bưu điện	Bản cứng / bản mềm / qua email / qua bưu điện
2	Bảng chào giá chi tiết theo yêu cầu	có / không	có / không	có / không
3	Thời gian hiệu lực của Chào giá / HSDX/HSDT – ghi rõ yêu cầu	Ghi rõ thời gian đề xuất / có đáp ứng hay không	Ghi rõ thời gian đề xuất / có đáp ứng hay không	Ghi rõ thời gian đề xuất / có đáp ứng hay không
4	Giá chào thầu tổng hợp trước khi giảm giá, chưa hiệu chỉnh			
5	Giá chào thầu tổng hợp sau khi giảm giá, chưa hiệu chỉnh			
6	Thời hạn giao hàng			
7	Thời hạn bảo hành			

3. Giá đánh giá

3.1 Giá đề xuất sau khi hiệu chỉnh sai lệch (hiệu chỉnh sai lệch khi đưa về cùng mặt bằng và sửa lỗi số học, nếu có)

Mô tả	Thầu phụ 1	Thầu phụ 2	Thầu phụ 3
Giá chào thầu tổng hợp sau khi giảm giá, chưa hiệu chỉnh			
Giá chào thầu tổng hợp sau khi hiệu chỉnh G_{hc}			

3.2 Giá đánh giá

Mô tả	Thầu phụ 1	Thầu phụ 2	Thầu phụ 3
Giá chào thầu tổng hợp sau khi hiệu chỉnh G_{hc}			
Giá đánh giá về nguồn gốc và công nghệ (ΔG)			
Giá đánh giá khác $G1$			
Giá đánh giá (G_{DG}) = $G_{hc} + \Delta G + G1$			

4. Các điều kiện thương mại của thầu phụ (nêu rõ đề xuất điều kiện thanh toán của từng thầu phụ)

- Thầu phụ 1
- Thầu phụ 2
- Thầu phụ 3

5. Xếp hạng đánh giá thương mại

Căn cứ vào Giá đánh giá bảng trên, xếp hạng thứ tự các thầu phụ, giá đánh giá thấp nhất được xếp hạng cao nhất.

- Xếp hạng 1:
- Xếp hạng 2:
- Xếp hạng 3:

Kính trình Tổng giám đốc phê duyệt mời thầu phụ xếp hạng 1 để thương thảo đàm phán Hợp đồng.

HỘI ĐỒNG ĐÁNH GIÁ
(Từng thành viên ký tên)

TP. KINH TẾ KỸ THUẬT

Thành viên 1
Thành viên 2
Thành viên 3

TỔNG GIÁM ĐỐC PHÊ DUYỆT

PHỤ LỤC 05

(Đề tham khảo cho Chỉ định thầu
– Ban hành kèm Quy chế lựa chọn Thầu phụ số....)

Tên dự án:

Tên gói thầu / hạng mục:

Tên hạng mục / dịch vụ cần mua:

1. Nội dung, phạm vi công việc của dịch vụ cần mua:

.....
.....
.....

2. Yêu cầu kỹ thuật:

.....
.....
.....

3. Thông tin về thầu phụ được chỉ định thầu:

- Tên nhà thầu:
- Địa chỉ:
- Cơ quan chủ quản / hoặc Công ty mẹ:
- Ngành nghề kinh doanh, lĩnh vực hoạt động:
- Kinh nghiệm và năng lực tương tự (mô tả số năm kinh nghiệm, số dự án tương tự):
- Tình hình tài chính lành mạnh (thông tin về lợi nhuận dương trong vòng 2-3 năm gần nhất):
- Hợp đồng đã từng ký với Lilama 18 (nếu có):

4. Lý do chỉ định thầu:

.....
.....
.....

BỘ PHẬN MUA

TP. KINH TẾ KỸ THUẬT

TỔNG GIÁM ĐỐC PHÊ DUYỆT