

ĐỒ THỊ DỊCH VỤ TÀI VỐN VÀ QUẢN LÍ ĐỒ THỊ THEO LUẬT QUỐC TẾ

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

PHẠM MỘT: ĐẦU THẦU

GỢI THẦU DỊCH VỤ TƯ VẤN

(7 Điều từ 15 đến 21, Chương IV, Nghị định 58/2008/NĐ-CP)

Trình tự đấu thầu:

1. Chuẩn bị đấu thầu
2. Tổ chức đấu thầu
3. Đánh giá HSDT
4. Đàm phán HĐ
5. Trình duyệt, thẩm định, và phê duyệt KQĐT
6. Thông báo KQĐT
7. Thương thảo, hoàn thiện HĐ và ký kết HĐ

NHÔNG ĐIỂM KHÁC GIẢ ĐẦU THẦU TUYỂN CHỌN TỐ VỐN VÀ ĐẦU THẦU XL, MSHH

- Không yêu cầu về bảo đảm dự thầu;
- Có hai lần mở thầu;
- Có hai lần đàm phán, th- ơng thảo;
- Tiêu chuẩn đánh giá: Điểm tổng hợp (gồm điểm kỹ thuật và điểm tài chính);
- Không áp dụng yêu cầu loại bỏ HSDT: có lỗi số học với tổng giá trị tuyệt đối lớn hơn 10% giá dự thầu; sai lệch với tổng giá trị tuyệt đối lớn hơn 10% giá dự thầu;

1. CHUỘN B□□ỒU TH□U (□15, □16)

1.1. Lựa chọn danh sách nhà thầu để mời tham gia đấu thầu

- Đối với đấu thầu rộng rãi: (1) chủ đầu tư phê duyệt hồ sơ mời quan tâm; (2) thông báo mời nộp hồ sơ quan tâm phải được đăng tải 3 kỳ liên tiếp trên trang thông tin điện tử về đấu thầu; (3) sau 10 ngày kể từ khi đăng tải thông tin đầu tiên, bên mời thầu thông báo mời nộp hồ sơ quan tâm, Bên mời thầu phát hành miễn phí hồ sơ mời quan tâm; (4) Thu nhận hồ sơ quan tâm của các nhà thầu (thời gian chuẩn bị tối thiểu là 15 ngày (đấu thầu trong nước và 20 ngày đối với đấu thầu quốc tế); (5) Đánh giá hồ sơ quan tâm, lập và phê duyệt danh sách nhà thầu mời tham gia đấu thầu
- Đối với đấu thầu hạn chế: Chủ đầu tư phê duyệt danh sách nhà thầu được coi là có đủ năng lực và kinh nghiệm để mời tham gia (tối thiểu (tối thiểu 5).

1.2. Lập HSMT theo Mẫu do Bộ KH&ĐT quy định

- Tiêu chuẩn đánh giá HSMT đối với gói thầu không yêu cầu cao về KT : (1) Tiêu chuẩn đánh giá về KT với nguyên tắc điểm sàn không < 70 tổng số điểm; (2) Tiêu chuẩn đánh giá về TC; (3) Tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp (điểm KT tối thiểu 70%, điểm TC tối đa 30%).
- Tiêu chuẩn đánh giá HSMT đối với gói thầu có yêu cầu cao về KT : Tiêu chuẩn đánh giá về KT theo hệ thống điểm với nguyên tắc điểm yêu cầu tối thiểu về kỹ thuật không thấp hơn 80% tổng số điểm

1.3. Mời thầu:

- a) Thông báo mời thầu 3 kỳ liên tiếp trên Báo đấu thầu và trang thông tin điện tử về đấu thầu;
- b) Bên mời thầu gửi thư mời thầu đến các nhà thầu trong danh sách mời tham gia đấu thầu.

2. TỜ CHỌC ỒU THOU (17)

- **Bán HSMT cho nhà thầu theo danh sách được duyệt**
- **Nhà thầu chuẩn bị HSDT. Trường hợp thay đổi tư cách tham dự thầu, bên mời thầu phải nhận được văn bản trước thời điểm đóng thầu**
- **Sau thời điểm đóng thầu, bên mời thầu không tiếp nhận tài liệu bổ sung HSDT (kể cả thư giảm giá). Trường hợp xin rút HSDT nhà thầu phải có văn bản trước khi đóng thầu**
- **Mở thầu công khai sau thời điểm đóng thầu theo thứ tự chữ cái tên nhà thầu kể cả trường hợp nhà thầu vắng mặt**

3. □□NH GI□ HSĐT (□18)

Đánh giá theo tiêu chuẩn đánh giá nêu trong HSMT bao gồm các bước :

- (1) Đánh giá sơ bộ;**
- (2) Đánh giá chi tiết bao gồm:**
 - (a) Đánh giá về Kỹ thuật;**
 - (b) Đánh giá về tài chính và**
 - (c) Đánh giá tổng hợp (chỉ áp dụng trong trường hợp gói thầu không yêu cầu cao về kỹ thuật)**

LƯU Ị:



1. Cần quy định trong hồ sơ mời thầu cơ cấu cho điểm giữa điểm kỹ thuật và giá, tùy theo tính chất từng gói thầu.

cuu-duong-than-cong.com

2. Phải bảo đảm yêu cầu: điểm kỹ thuật tối thiểu phải từ 70% trở lên; điểm giá tối đa bằng 30%.

cuu-duong-than-cong.com

3.1. MỞ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT KỸ THUẬT (Khoản 5, Điều 17, Nghị định 58)

- **Nguyên tắc:** Công khai; theo đúng thời gian và địa điểm ghi trong hồ sơ mời thầu
- **Yêu cầu:** Ngay sau thời điểm đóng thầu
- **Thủ tục:**
 - Mở hồ sơ đề xuất kỹ thuật
 - Lập biên bản (đại diện bên mời thầu tham dự, đại diện các cơ quan có liên quan tham dự và đại diện các nhà thầu tham dự ký tên)
 - Bên mời thầu ký vào từng trang bản gốc hồ sơ đề xuất kỹ thuật của từng HSDT
 - Quản lý hồ sơ dự thầu (theo chế độ “mật”)

3.2. ĐÁNH GIÁ HSĐT (Điều 18, Nghị định 58/2008/NĐ-CP)

(a). Đánh giá sơ bộ:

- Kiểm tra tính hợp lệ của Hồ sơ đề xuất kỹ thuật theo yêu cầu của HSMT:
 - Tính hợp lệ của đơn dự thầu;
 - Tính hợp lệ của thỏa thuận liên danh (nếu có);
 - Có một trong các giấy tờ hợp lệ: giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh; Quyết định thành lập; Chứng chỉ chuyên môn phù hợp;...
- Loại bỏ HSĐT không đáp ứng yêu cầu quan trọng (Điều kiện tiên quyết);

ĐÁNH GIÁ HSDT

(Điều 18, Nghị định 58/2008/NĐ-CP)

(b). Đánh giá chi tiết:

(b1). Đánh giá về mặt kỹ thuật:

- **Tiêu thức đánh giá:** đ- ợc quy định trong hồ sơ mời thầu (theo TOR)
 - Kinh nghiệm và năng lực chuyên môn;
 - Giải pháp và ph- ơng pháp luận;
 - Nhân sự của nhà thầu
- **Ph- ơng pháp sử dụng:** Ph- ơng pháp cho điểm
 - Chấm điểm theo thang điểm 100, 1000...
 - HSDT có điểm kỹ thuật bằng hoặc cao hơn mức điểm yêu cầu về kỹ thuật mới đ- ợc coi là đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật;
- **Điểm yêu cầu về kỹ thuật từ 70% trở lên mới đ- ợc coi là đáp ứng yêu cầu về KT (mức cụ thể đ- ợc quy định trong TCĐG trong HSMT)**



(b2). Mở túi hồ sơ tài chính, đánh giá về mặt tài chính



- **Điều kiện:** HSDT đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật mới đ- ợc ở (ít nhất 70% tổng số điểm kỹ thuật)
- **Yêu cầu:** theo điểm b, khoản 5 điều 16 Nghị định 111.
- **Xác định giá:**
 - Đề xuất về giá của nhà thầu
 - Sửa lỗi và sửa chữa các sai sót
 - Giảm giá (nếu có)
 - Giá dự thầu sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch (P) = Giá chính thức

CÂNG THỨC TÍNH

Điểm tổng hợp = K% * Điểm kỹ thuật + G% * Điểm tài chính

Trong đó: K% là tỷ trọng điểm về kỹ thuật;

G% là tỷ trọng điểm về tài chính;

cuuduongthancong.com

P(thấp nhất) * (100, 1000...)

Điểm tài chính =

P(của nhà thầu đang xét)

Nhà thầu có Điểm tổng hợp cao nhất sẽ trúng thầu

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HSĐT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật				
2	Điểm kỹ thuật x K%				
3	Giá chính thức				
4	Điểm tài chính				
5	Điểm TC x G%				
6	Điểm tổng hợp				
	Xếp hạng nhà thầu				

Trong đó: $K\% = 70\%$; $G\% = 30\%$

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HẠDT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật	90	80	95	85
2	Điểm kỹ thuật x K%				
3	Giá chính thức				
4	Điểm tài chính				
5	Điểm TC x G%				
6	Điểm tổng hợp				
	Xếp hạng nhà thầu				

Trong đó: $K\% = 70\%$; $G\% = 30\%$

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HẠDT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật	90	80	95	85
2	Điểm kỹ thuật x K%	63	56	66,5	59,5
3	Giá chính thức				
4	Điểm tài chính				
5	Điểm TC x G%				
6	Điểm tổng hợp				
	Xếp hạng nhà thầu				

Trong đó: $K\% = 70\%$; $G\% = 30\%$

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HSĐT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật	90	80	95	85
2	Điểm kỹ thuật x K%	63	56	66,5	59,5
3	Giá chính thức	200.000	180.000	220.000	200.000
4	Điểm tài chính				
5	Điểm TC x G%				
6	Điểm tổng hợp				
	Xếp hạng nhà thầu				

Trong đó: K% = 70%; G% = 30%

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HSĐT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật	90	80	95	85
2	Điểm kỹ thuật x K%	63	56	66,5	59,5
3	Giá chính thức	200.000	180.000	220.000	200.000
4	Điểm tài chính	90	100	82	90
5	Điểm TC x G%				
6	Điểm tổng hợp				
	Xếp hạng nhà thầu				

Trong đó: K% = 70%; G% = 30%

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HSDT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật	90	80	95	85
2	Điểm kỹ thuật x K%	63	56	66,5	59,5
3	Giá chính thức	200.000	180.000	220.000	200.000
4	Điểm tài chính	90	100	82	90
5	Điểm TC x G%	27	30	24,6	27
6	Điểm tổng hợp				
	Xếp hạng nhà thầu				

Trong đó: $K\% = 70\%$; $G\% = 30\%$

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HẠDT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật	90	80	95	85
2	Điểm kỹ thuật x K%	63	56	66,5	59,5
3	Giá chính thức	200.000	180.000	220.000	200.000
4	Điểm tài chính	90	100	82	90
5	Điểm TC x G%	27	30	24,6	27
6	Điểm tổng hợp	90	86	91,1	86,5
	Xếp hạng nhà thầu				

Trong đó: K% = 70%; G% = 30%

VẠDẠ: ẠẠNH GIẠ TẠNG HẠP HẠDT

STT	Diễn giải	Nhà thầu 1	Nhà thầu 2	Nhà thầu 3	Nhà thầu 4
1	Điểm kỹ thuật	90	80	95	85
2	Điểm kỹ thuật x K%	63	56	66,5	59,5
3	Giá chính thức	200.000	180.000	220.000	200.000
4	Điểm tài chính	90	100	82	90
5	Điểm TC x G%	27	30	24,6	27
6	Điểm tổng hợp	90	86	91,1	86,5
	Xếp hạng nhà thầu	2	4	1	3

Trong đó: K% = 70%; G% = 30%

KẾT LUẬN SAU TRÌNH GIỚI THIỆU HSDT

- Nhà thầu có điểm tổng hợp cao nhất được bên mời thầu trình chủ đầu tư phê duyệt xếp thứ nhất và được mời vào thương thảo hợp đồng;
- **Lưu ý:** Đối với thầu có yêu cầu kỹ thuật cao, đánh giá HSDT theo quy trình sau:
 - Đánh giá hồ sơ đề xuất kỹ thuật theo tiêu chuẩn đánh giá đã nêu trong HSMT;
 - Xếp hạng nhà thầu (theo tiêu chuẩn đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật, có điểm cao xếp thứ nhất,...) trình duyệt;
 - Mời nhà thầu xếp thứ nhất đến để mở đề xuất tài chính và thương thảo hợp đồng;

4. Đàm phán hợp đồng (Điều 19, Nghị định 58/2008/NĐ-CP);
5. Trình duyệt, thẩm định, phê duyệt kết quả đấu thầu (Điều 20, Nghị định 58/2008/NĐ-CP);
6. Thông báo kết quả đấu thầu (Điều 20, Nghị định 58/2008/NĐ-CP);
7. Th- ơng thảo, hoàn thiện hợp đồng và ký kết hợp đồng (Điều 21, Nghị định 58/2008/NĐ-CP);

PHẦN HAI: XỬ LÝ 13 TÌNH HUỐNG

(Điều 70, Chương XII, Nghị định 58/2008/NĐ-CP)

1. NGUYÊN TẮC XỬ LÝ TÌNH HUỐNG TRONG ĐẤU THẦU:

- **Bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả;**
- **Căn cứ vào kế hoạch đấu thầu đã được phê duyệt, nội dung của HSMT và HSDT của các nhà thầu tham gia đấu thầu;**
- **Quyết định đầu thầu là quyết định xử lý tình huống trong đấu thầu và chịu trách nhiệm trước pháp luật về quyết định của mình;**

1. Tình huống 1: Có lý do điều chỉnh giá gói thầu, nội dung gói thầu:

- **Xử lý:**

- Chủ đầu tư tiến hành thủ tục điều chỉnh;
- Xử lý trước thời điểm đóng thầu, trừ trường hợp 6 sau đây: trường hợp giá đề nghị trúng thầu của các nhà thầu đều vượt giá gói thầu đã được duyệt.

2. Tình huống 2: Dự toán của gói thầu được duyệt cao, thấp hơn giá gói thầu được duyệt:

- **Xử lý:**

- Dự toán < giá gói thầu được duyệt, thì ?
- Dự toán > giá gói thầu được duyệt, thì ?

3. Tình huống 3: Có ít hơn 3 nhà thầu nộp HSDT tại thời điểm đóng thầu, đóng sơ tuyển, hết hạn nộp hồ sơ quan tâm:

• **Xử lý:**

– Bên mời thầu phải báo cáo ngay lên cấp có thẩm quyền xem xét giải quyết trong thời hạn không quá 4 giờ với hai cách xử lý sau đây

– Một: Hai:

[cua duong than cong . com](http://cua-duong-than-cong.com)

4. Tình huống 4: Gói thầu đ- ợc chi thành nhiều phần riêng biệt trong HSMT. Giả sử: gói thầu X cho phép chào thầu theo 4 lô khác nhau (lô A, lô B, lô C, lô D)

• **Xử lý:**

[cua duong than cong . com](http://cua-duong-than-cong.com)

– Xét duyệt trúng thầu theo từng phần

– Nh- ng phải bảo đảm điều kiện:

Tình huống cho phép chào thầu theo từng lô, nhiều lô

Gói thầu có giá gói thầu là 100 tỷ đồng, đ- ợc chia làm ra 4 lô (a, b, c và d). Trong HSMT cho phép nhà thầu đ- ợc chào theo từng lô, nhiều lô hoặc toàn bộ gói thầu. Sau đây là tổng hợp kết quả chào thầu:

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98
Chào thầu của nhà thầu D	20	32	36	11	99

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98
Chào thầu của nhà thầu D	20	32	36	11	99
Giá thấp nhất trong các chào hàng (nhà thầu)					

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98
Chào thầu của nhà thầu D	20	32	36	11	99
Giá thấp nhất trong các chào hàng (nhà thầu)	19 (A)				

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98
Chào thầu của nhà thầu D	20	32	36	11	99
Giá thấp nhất trong các chào hàng (nhà thầu)	19 (A)	31 (B)			

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98
Chào thầu của nhà thầu D	20	32	36	11	99
Giá thấp nhất trong các chào hàng (nhà thầu)	19 (A)	31 (B)	35 (A)		

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98
Chào thầu của nhà thầu D	20	32	36	11	99
Giá thấp nhất trong các chào hàng (nhà thầu)	19 (A)	31 (B)	35 (A)	9 (C)	

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Chào thầu của nhà thầu A	19	32	35	13	99
Chào thầu của nhà thầu B	22	31	37	13	103
Chào thầu của nhà thầu C	21	32	36	9	98
Chào thầu của nhà thầu D	20	32	36	11	99
Giá thấp nhất trong các chào hàng (nhà thầu)	19 (A)	31 (B)	35 (A)	9 (C)	94

Tình huống cho phép chào thầu theo từng lô, nhiều lô

Gói thầu có giá gói thầu là 100 tỷ đồng, đ- ợc chia làm ra 4 lô (a, b, c và d). Trong HSMT cho phép nhà thầu đ- ợc chào theo từng lô, nhiều lô hoặc toàn bộ gói thầu. Sau đây là tổng hợp kết quả chào thầu:

Gói thầu X	Lô a	Lô b	Lô c	Lô d	Tổng
Dự kiến giá của lô (theo Bên mời thầu)	20	30	40	10	100
Giá thấp nhất trong các chào hàng (nhà thầu)	19 (A)	31 (B)	35 (A)	9 (C)	94

- 1) Tình huống 1: Có chuyên gia của Bên mời thầu cho rằng Lô a, lô c, và Lô d có kết quả trúng thầu. Đó là các nhà thầu A (trúng lô a và c); và nhà thầu C trúng thầu gói thầu lô d? Lô b phải tổ chức đấu thầu lại. □ kiến của anh chị?
- 2) Một thành viên tổ chuyên gia phát hiện trong đề xuất của nhà thầu A tại gói thầu thuộc Lô a, có giá đề xuất của một số mặt hàng cao hơn so với giá kế hoạch của HSMT. Như vậy, chỉ có hai lô c và d có kết quả trúng thầu. Bên mời thầu kiến nghị đấu thầu lại hai lô a và b. ý kiến của anh chị?

5. Tình huống 5: HSDT có đơn giá khác th- ờng:

- **Xử lý:**

-
- Một: Hai:

6. Tình huống 6: Giá đề nghị trúng thầu của các nhà thầu đều v- ợt giá gói thầu đã duyệt.

- **Xử lý:**

- Chủ đầu t- phải báo cáo bằng văn bản đến ng- ời quyết định đầu t- (hoặc ng- ời đ- ợc ủy quyền) xem xét, quyết định
- Một: Hai:
- Ba: kết hợp cả hai cách trên.

7. **Tình huống 7:** Chỉ có một HSDT v- ợt qua b- ớc đánh giá về mặt kỹ thuật:

- **Xử lý:**

—

8. **Tình huống 8:** Có hai hồ sơ dự thầu có kết quả đánh giá tốt nhất ngang nhau (về số điểm, giá đánh giá).

- **Xử lý:**

—

9. **Tình huống 9:** Giá đề nghị ký kết hợp đồng v- ợt giá trúng thầu đ- ợc duyệt:

- **Xử lý:**

-

10. **Tình huống 10:** Giá đề nghị trúng thầu thấp bất th- ờng (thấp d- ưới 50% giá gói thầu).

- **Xử lý:**

- **Một:**

- **Hai:**

11. **Tình huống 11:** tr- ờng hợp sơ tuyển, chỉ có ít hơn 3 nhà thầu đáp ứng yêu cầu thì, chủ đầu t- :

• **Xử lý:**

–

12. **Tình huống 12:** HSMT có quy định nhà thầu đ- ợc đề xuất biện pháp thi công khác với biện pháp thi công nêu trong HSMT. Phần sai khác về khối l- ợng sẽ: cong.com

• **Xử lý:**

– **Một:**

– **Hai:**

13. **Tình huống 13:** tr- ờng hợp có th- giảm giá, phần sửa lỗi số học, sai lệch tuyệt đối tính theo giá dự thầu ghi trong đơn dự thầu.