



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: Cung cấp dịch vụ sản xuất video giới thiệu website/app Vietnam Airlines năm 2025

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

Hà Nội, ngày 21 tháng 11 năm 2025

**ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ
TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ BÁN SẢN PHẨM**

PHẠM THỊ NGUYỆT

MỤC LỤC

THƯ MỜI CHÀO GIÁ.....	4
1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ	5
2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP	5
3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ.....	6
4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ	7
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ của HSĐX.....	7
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	7
4.3 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	8
5. CÁC YÊU CẦU KHÁC	13
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSĐX và nộp HSĐX	13
5.2. Làm rõ HSYC.....	14
5.4. Đánh giá các HSĐX	15
5.5. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	16
5.6. Thông báo kết quả chào giá	17
5.7. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng	17
5.8. Xử lý vi phạm	17
5.9. Kiến nghị trong mời chào giá.....	17
5.10. Các biểu mẫu	17
Mẫu số 01.....	18
ĐƠN CHÀO GIÁ	18
Mẫu số 02.....	19
GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾.....	19
Mẫu số 03.....	20
BIỂU GIÁ CHÀO	20
Mẫu số 4.....	23
DANH SÁCH NHÂN SỰ BỐ TRÍ GÓI CHÀO GIÁ	23
Mẫu số 5.....	24
ĐỀ XUẤT PHƯƠNG ÁN TRIỂN KHAI.....	24

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
2.	HSĐX	Hồ sơ đề xuất
3.	VND	Đồng Việt Nam
4.	TCTHK	Tổng công ty Hàng không Việt Nam
5.	VNA	Vietnam Airlines
6.	LC NCC	Lựa chọn nhà cung cấp
7.	NCC	Nhà cung cấp
8.	NSX	Nhà sản xuất

8

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số: 2313/TCTHK-TTBSP

Hà Nội, ngày 24 tháng 11 năm 2025

V/v Mời chào giá gói dịch vụ sản xuất
video giới thiệu website/app Vietnam
Airlines năm 2025

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines) xin gửi Quý công ty lời chào
trân trọng!

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá: “Sản xuất video giới thiệu
website/app Vietnam Airlines năm 2025”

Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu gửi kèm theo.

Đề nghị Quý công ty gửi Hồ sơ đề xuất tới địa chỉ:

- Ban Tiếp thị Bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, TP. Hà Nội – Việt Nam.
- Người liên hệ: Bà Vũ Hương Trà.
- Điện thoại: (84-24) 4 38732732
- Email: travh@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong và gửi đến địa chỉ trên trước 10h00
ngày 03/12/2025.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTBS, (TRAVH).

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ BÁN SẢN PHẨM**

PHẠM THỊ NGUYỆT

1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ

1.1 Nội dung, danh mục hàng hóa/dịch vụ:

1.1.1. Tên gói hàng hóa/dịch vụ:

Cung cấp dịch vụ sản xuất video giới thiệu website/app Vietnam Airlines năm 2025.

1.1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

Cung cấp dịch vụ sản xuất video giới thiệu website/app Vietnam Airlines năm 2025:

- Video tiếng Việt giới thiệu website VNA: 01 video
 - + Có cảnh quay diễn viên
 - + Bản ngang (45s) và bản dọc (30s)
 - + Không có phụ đề tiếng Việt
- Video giới thiệu website VNA: 01 video
 - + Có cảnh quay diễn viên
 - + Bản ngang (45s) và bản dọc (30s)
 - + Có phụ đề tiếng Anh
- Video ngôn ngữ bản địa giới thiệu website VNA: 08 video cho các ngôn ngữ Pháp, Đức, Nga, Nhật, Hàn, Trung giản thể, Trung phồn thể, Thái Lan
 - + Có cảnh quay diễn viên
 - + Bản ngang (45s)
 - + Có phụ đề ngôn ngữ bản địa
- Video tiếng Việt giới thiệu app VNA: 01 video
 - + Đồ họa 2D kết hợp 3D
 - + Bản ngang và bản dọc (30s cho mỗi phiên bản)
 - + Bản đồ họa Text tiếng Việt
- Video ngôn ngữ bản địa giới thiệu app VNA: 08 video cho các ngôn ngữ Anh, Pháp, Đức, Nga, Nhật, Hàn, Trung giản thể, Trung phồn thể
 - + Đồ họa 2D kết hợp 3D
 - + Bản ngang và bản dọc (30s cho mỗi phiên bản)
 - + Bản đồ họa Text 8 ngôn ngữ khác

1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ: theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Điều 4.3 HSYC.

1.3 Địa điểm bàn giao dịch vụ:

Địa điểm: Tổng công ty Hàng không Việt Nam, số 200 phố Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, Tp. Hà Nội, Việt Nam;

1.4 Thời gian bàn giao dịch vụ:

Tùy theo khối lượng của nội dung văn bản cần dịch thuật của bên mời chào giá, nhà cung cấp sẽ phải gửi lại bản dịch theo thỏa thuận của 02 bên được quy định chi tiết trong hợp đồng.

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

2.1 Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo qui định của pháp luật (còn hiệu lực).

2.2 Có bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam.

2.3 Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.

2.4 Không có tên trong hai hoặc nhiều HSĐX với tư cách là Nhà cung cấp chính.

3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ

3.1 Giá chào là giá do nhà cung ứng dịch vụ nêu trong đơn chào giá sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ trên cơ sở yêu cầu của hồ sơ chào giá.

3.2 Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSĐX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSĐX thì nhà cung ứng dịch vụ phải thông báo cho bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX hoặc phải có bảng kê thành phần HSĐX trong đó có thư giảm giá. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá đối với từng loại dịch vụ cụ thể nêu trong biểu giá chào bằng giá trị tuyệt đối. Trường hợp không nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các loại dịch vụ nêu trong biểu giá chào.

3.3 Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ.

3.4 Biểu giá chào phải bao gồm: Giá dịch vụ chưa có thuế, các loại thuế/phí và tổng giá đã bao gồm các loại thuế/phí.

3.5 Giá chào được chào bằng USD (đối với NCC nước ngoài); VND (đối với NCC trong nước). Tỷ giá quy đổi từ USD sang VND theo tỷ giá bán ra của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam công bố vào ngày mở chào giá.

3.6 Phương thức thanh toán:

– Hình thức thanh toán: thanh toán 100% giá trị hợp đồng sau khi hai bên nghiệm thu dịch vụ đã hoàn thành.

– Bộ chứng từ thanh toán

+ Hợp đồng có hiệu lực

+ Biên bản nghiệm thu các hạng mục công việc hoàn thành có xác nhận giá trị thanh toán.

+ Hóa đơn theo quy định của Bộ tài chính

+ Biên bản thanh lý hợp đồng (Cung cấp kèm theo bộ hồ sơ thanh toán đợt cuối)

3.7 Hiệu lực của giá chào: Giá chào phải có hiệu lực trong vòng 60 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSĐX.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ của HSDX

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Sao y công chứng Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật (còn hiệu lực)	Có cung cấp	Có	Không có
2	Bản cam kết không có tranh chấp với TCTHK và điều kiện không bị cấm tham gia đấu thầu	Có cung cấp	Có	Không có
3	NCC tham gia dự tuyển với tư cách độc lập; NCC không phải là công ty mẹ/con, công ty liên kết, công ty có vốn góp của nhau tham gia dự tuyển cùng 1 phương án chào giá.	Có cung cấp	Có	Không có
4	Hiệu lực của giá chào: Giá chào phải có hiệu lực tối thiểu 60 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX Biểu giá chào: có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ.	Có cung cấp	Có	Không có

4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Bảng kê các hợp đồng sản xuất một trong các loại hình phim, video, TVC, iTVC trong đó ít nhất 01 hợp đồng có giá trị sau thuế là 01 tỷ VND trong ba năm gần nhất (2022-2024)	Có cung cấp bảng kê và tối thiểu 02 bản sao hợp đồng trong 2022-2024	Có	Không có
2	Báo cáo tài chính trong năm 02 năm 2023 - 2024, trong đó ghi nhận kết quả lợi nhuận sau thuế dương	Có cung cấp	Có	Không có
3	Số năm hoạt động trong lĩnh vực quảng cáo truyền thông	Tối thiểu 3 năm	≥ 3 năm	< 3 năm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

4.3 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
1	Giải pháp tổng thể	90	
1.1	Đề xuất cho video cảnh quay giới thiệu website VNA	45	
1.1.1	Thông điệp phù hợp với chiến lược phát triển thương hiệu của VNA	2	
	Đúng với định vị và giá trị thương hiệu VNA - Đúng định vị (0,5 điểm) - Đúng giá trị thương hiệu (0,5 điểm)		1
	Thể hiện tính cách và ngôn ngữ thương hiệu VNA - Thể hiện tính cách thương hiệu VNA (0,5 điểm) - Thể hiện ngôn ngữ thương hiệu VNA (0,5 điểm)		1
1.1.2	Nội dung thông điệp	3	
	- Thể hiện rõ thông điệp “Với website mới của VNA, khách hàng sẽ cảm nhận sự tiện lợi, thuận tiện với trải nghiệm web hiện đại, mượt mà.” (1 điểm) - Xúc tích, ngắn gọn (1 điểm) - Dễ đọc, dễ nhớ (1 điểm)		3
1.1.3	Đề xuất cấu trúc video	3	
	Mở đầu ấn tượng, gợi cảm xúc		1

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
	<i>Giới thiệu sản phẩm, tính năng hấp dẫn, cuốn hút</i>		1
	<i>Kết thúc truyền cảm hứng hành động</i>		1
1.1.4	Kịch bản	21	
	<i>Có kịch bản – bằng lời</i>		9
	<i>Có kịch bản – hình ảnh phác thảo</i>		8
	<i>Ý tưởng kịch bản:</i> - Thể hiện tư duy sáng tạo rõ ràng, có ý tưởng trung tâm (1 điểm) - Kịch bản có cấu trúc cảm xúc (mở – phát triển – cao trào – kết) (1 điểm) - Gắn kết tình tế giữa yếu tố công nghệ (website) và yếu tố cảm xúc (hành khách, văn hóa Việt) (1 điểm) - Có khả năng tạo hiệu ứng lan tỏa mạnh khi phát sóng (1 điểm)		4
1.1.5	Có phim để tham khảo về hình ảnh, màu sắc	7	
	<i>Tối giản, hiện đại, tươi sáng</i> - Tối giản (1 điểm) - Hiện đại (1 điểm) - Tươi sáng (1 điểm)		3
	<i>Phù hợp với nhận diện thương hiệu VNA</i>		4
1.1.6	Lời phim	3	
	- Xúc tích, ngắn gọn (1 điểm) - Dễ đọc, dễ nhớ (1 điểm) - Phù hợp với hình ảnh phim (1 điểm)		3

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
1.1.7	Hậu kỳ sản xuất	6	
	Trình bày về: - Cách xử lý hình ảnh (1 điểm) - Cách xử lý hiệu ứng (1 điểm) - Cách xử lý đồ họa (1 điểm)		3
	Trình bày về âm nhạc, âm thanh		3
1.2	Đề xuất cho video sử dụng đồ họa 2D và 3D giới thiệu app VNA	45	
1.2.1	Thông điệp phù hợp với chiến lược phát triển thương hiệu của VNA	2	
	Đúng với định vị và giá trị thương hiệu VNA - Đúng với định vị thương hiệu VNA (0,5 điểm) - Đúng với giá trị thương hiệu VNA (0,5 điểm)		1
	Thể hiện tính cách và ngôn ngữ thương hiệu VNA - Thể hiện tính cách thương hiệu VNA (0,5 điểm) - Thể hiện ngôn ngữ thương hiệu VNA (0,5 điểm)		1
1.2.2	Nội dung thông điệp	3	
	Thông điệp tiếng Việt: - Giới thiệu tính năng nổi bật của app VNA (1 điểm) - Xúc tích, ngắn gọn (1 điểm) - Dễ đọc, dễ nhớ (1 điểm)		3
1.2.3	Đề xuất cấu trúc video	3	
	Mở đầu ấn tượng, gợi cảm xúc		1

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
	<i>Giới thiệu sản phẩm, tính năng hấp dẫn, cuốn hút</i>		1
	<i>Kết thúc truyền cảm hứng hành động</i>		1
1.2.4	Kịch bản	21	
	<i>Có kịch bản – bằng lời</i>		9
	<i>Có kịch bản – hình ảnh phác thảo</i>		8
	<i>Ý tưởng kịch bản</i> - Thể hiện tư duy sáng tạo rõ ràng, có ý tưởng trung tâm (1 điểm) - Kịch bản có cấu trúc cảm xúc (mở – phát triển – cao trào – kết) (1 điểm) - Gắn kết tình tế giữa yếu tố công nghệ (website) và yếu tố cảm xúc (hành khách, văn hóa Việt) (1 điểm) - Có khả năng tạo hiệu ứng lan tỏa mạnh khi phát sóng (1 điểm)		4
1.2.5	Có phim để tham khảo về hình ảnh, màu sắc	7	
	<i>Tối giản, hiện đại, tươi sáng</i> - Tối giản (1 điểm) - Hiện đại (1 điểm) - Tươi sáng (1 điểm)		3
	<i>Phù hợp với nhận diện thương hiệu VNA</i>		4
1.2.6	Lời phim	3	
	- Xúc tích, ngắn gọn (1 điểm) - Dễ đọc, dễ nhớ (1 điểm) - Phù hợp với hình ảnh phim (1 điểm)		3
1.2.7	Hậu kỳ sản xuất	6	
	<i>Trình bày về:</i>		

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
	- Cách xử lý hình ảnh (1 điểm) - Cách xử lý hiệu ứng (1 điểm) - Cách xử lý đồ họa (1 điểm)		3
	Trình bày về âm nhạc, âm thanh		3
2	Nhân sự	10	
2.1	Kế hoạch nhân sự khoa học, phù hợp và có cơ cấu vị trí chuyên gia chủ chốt phù hợp với công việc: - Quản trị dự án (1 điểm) - Sáng tạo hình ảnh và nội dung (1 điểm) - Sản xuất (1 điểm) - Đạo diễn (1 điểm)	4	
2.2	Kinh nghiệm nhân sự	6	
	Có bằng chứng về tổng số dự án thực hiện sản xuất phim mà các thành viên trong nhóm tư vấn đã thực hiện trong 5 năm (2020-2025) - NCC có tổng số dự án nhiều nhất đạt điểm tối đa - NCC còn lại được tính điểm theo tỷ lệ % so với NCC có tổng số dự án nhiều nhất		4
	Có ít nhất 01 nhân sự đảm nhiệm vị trí Quản lý dự án, Sáng tạo, Sản xuất, Đạo diễn đã từng tham gia dự án về lĩnh vực hàng không		2
Tổng điểm ((1)+(2))		100	

Nguyên tắc chấm điểm: HSDX được đánh giá dựa trên thang điểm chi tiết. Tiêu chí nào đáp ứng sẽ được tính điểm cho tiêu chí đó. Trường hợp không có đề xuất hoặc đề xuất không đáp ứng yêu cầu theo tiêu chí của VNA, NCC sẽ không được tính điểm.

4.4. Yêu cầu về thanh toán và tạm ứng

STT	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
1	Yêu cầu về thanh toán		Đạt	Không đạt

	VNA sẽ thanh toán 100% giá trị hợp đồng sau khi hai bên nghiệm thu dịch vụ đã hoàn thành	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA	Có cung cấp	Không cung cấp
2	Yêu cầu về tạm ứng			
	VNA không tạm ứng thanh toán dịch vụ	Có bản cam kết đồng ý đáp ứng yêu cầu về điều kiện tạm ứng của VNA	Có cung cấp	Không cung cấp
	KẾT LUẬN	Có bản cam kết đồng ý đáp ứng yêu cầu về điều kiện tạm ứng của VNA	Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC

5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX

5.1.1 Nội dung của HSDX

- a. Hồ sơ đề xuất (HSDX) cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt đối với NCC trong nước và tiếng Anh đối với NCC nước ngoài.
- b. HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:
 - Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của HSDX: Chi tiết tại Điều 4.1.
 - Tài liệu chứng minh năng lực kinh nghiệm của nhà cung ứng dịch vụ: Chi tiết tại Điều 4.2.
 - Tài liệu chứng minh năng lực về kỹ thuật của nhà cung ứng dịch vụ: Chi tiết tại Điều 4.3.
 - Tài liệu chứng minh năng lực về thanh toán của nhà cung ứng dịch vụ: Chi tiết tại

Điều 4.4.

- Đơn chào giá: Mẫu số 1.
- Giấy ủy quyền: Mẫu số 2.
- Biểu giá chào: Mẫu số 3.
- Danh sách nhân sự bố trí gói chào giá: Mẫu số 4.
- Đề xuất phương án triển khai: Mẫu số 5.

Số lượng HSDX phải nộp: 01 (một) bản gốc.

5.1.2 Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 60 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại khoản 5.1.3 Điểm b.

5.1.3 Chuẩn bị và nộp HSDX

- a. HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn chào giá, biểu giá chào, thư giảm giá (nếu có) và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ ký và đóng dấu. Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký (của người ký đơn chào giá) ở bên cạnh và được đóng dấu.
- b. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ phải được đựng trong túi niêm phong. Nhà cung ứng dịch vụ nộp HSDX đến bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, nhưng phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là 10 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày 03 tháng 12 năm 2025. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- c. HSDX phải được gửi đến địa chỉ sau:
Ban Tiếp thị Bán sản phẩm
Tổng công ty hàng không Việt Nam
Số 200 Nguyễn Sơn – Phường Bồ Đề – Tp. Hà Nội – Việt Nam.
Người liên hệ: Bà Vũ Hương Trà
Tel: (84-24) 4 38732732
Email: travh@vietnamairlines.com
- d. Giấy tờ/tài liệu gửi bổ sung
 - Các tài liệu có thể được bổ sung trong HSDX bao gồm: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, Giấy đăng ký hoạt động, Hợp đồng tương tự, Báo cáo tài chính.
 - Các tài liệu không được bổ sung bao gồm: Đơn chào giá, Biểu giá chào, Giấy Ủy quyền.

5.2. Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi đề nghị làm rõ bằng email, bảo đảm TCTHK nhận được trước tối thiểu 04 ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX quy định tại khoản 5.1.3 Điểm b.

Nội dung làm rõ sẽ được TCTHK gửi bằng email tới tất cả các NCC đã nhận HSYC. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC, TCTHK sẽ gửi những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC đã nhận HSYC không muộn hơn 03 ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX.

5.3. Làm rõ HSDX

- 5.3.1.** Trong quá trình đánh giá HSDX, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung ứng dịch vụ làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSDX thiếu tài liệu theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.
- 5.3.2.** Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng dịch vụ có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (bên mời chào giá mời nhà cung ứng dịch vụ đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời phải lập thành văn bản) hoặc gián tiếp (bên mời chào giá gửi văn bản yêu cầu làm rõ và nhà cung ứng dịch vụ phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung ứng dịch vụ. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX.
- 5.3.3.** Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc nhà cung ứng dịch vụ có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của bên mời chào giá thì bên mời chào giá xem xét, xử lý theo các quy định của pháp luật hiện hành.

5.4. Đánh giá các HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện theo trình tự như sau:

5.4.1. Kiểm tra tính hợp lệ của HSDX, bao gồm:

- Tư cách hợp lệ của nhà cung cấp theo quy định tại Mục 2 (sau khi đã làm rõ hoặc bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Bên mời chào giá);
- Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như Đơn chào giá tại Mẫu số 1, Giấy ủy quyền (nếu có) tại Mẫu số 2, Biểu giá chào tại Mục 3;
- Hiệu lực của HSDX theo quy định tại khoản 5.1.2;
- Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của sản phẩm/dịch vụ theo yêu cầu tại Mục 1;
- Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của yêu cầu chào giá nêu tại Mục 3

HSDX của nhà cung cấp sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu nhà cung cấp không đáp ứng một trong các nội dung nói trên.

5.4.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm nhà cung cấp

Bên mời chào giá đánh giá năng lực, kinh nghiệm các Nhà cung cấp theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại Điều 4.2 và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm khi tất cả các nội dung chi tiết về năng lực, kinh nghiệm được đánh giá là “Đạt”.

5.4.3. Đánh giá về yêu cầu kỹ thuật hàng hóa, dịch vụ:

Bên mời chào giá tiến hành đánh giá về mặt kỹ thuật các HSDX đã vượt qua bước đánh giá sơ bộ trên cơ sở các yêu cầu của HSDX được nêu tại Điều 4.3.

Các NCC đạt yêu cầu về kỹ thuật là các NCC có điểm kỹ thuật từ 70 điểm trở lên và (tương đương với 70% tổng điểm tại mục 4.3 HSYC) không có tiêu chí nào 0 điểm.

Các NCC xem đề xuất phương án triển khai tại Mẫu số 5 HSYC.

5.4.4. Đánh giá về điều kiện thanh toán:

Bên mời chào giá đánh giá theo các yêu cầu về điều kiện thanh toán quy định tại khoản 4.4 HSYC và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán khi tất cả các nội dung chi tiết về điều kiện thanh toán được đánh giá là “Đạt”.

5.4.5. Đánh giá theo giá chào:

Các hồ sơ đạt tất cả tiêu chí của mục 4.1, 4.2, 4.3 sẽ tiếp tục được đánh giá về giá. Sau khi đánh giá HSDX của các NCC theo quy định, Bên mời chào giá sẽ lập danh sách xếp hạng NCC để đàm phán. NCC nào có giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá kế hoạch của gói HHDV sẽ tham gia đàm phán, cụ thể:

- Trường hợp có từ 03 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với 03 NCC xếp hạng cao nhất.
- Trường hợp ít hơn 03 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.
- Trong quá trình đàm phán, các bên tham gia đàm phán về giá, các điều kiện kỹ thuật, thương mại và các nội dung khác.
- Hình thức đàm phán: đàm phán gián tiếp, cụ thể
 - + Bên mời chào giá gửi yêu cầu đàm phán đến NCC đáp ứng điều kiện đàm phán.
 - + Yêu cầu đàm phán quy định cụ thể thời gian gửi/nộp HSDP, hình thức gửi nộp HSDP, hiệu lực của HSDP, các nội dung yêu cầu đàm phán và các nội dung liên quan khác (nếu cần).
 - + NCC phải đảm bảo CQ, ĐV chủ trì nhận được HSDP trước thời điểm hết hạn nộp HSDP, HSDP của NCC phải được đóng kín, đóng dấu niêm phong (nếu có) và gửi đến TCTHK theo hình thức gửi trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện.
 - + Trong trường hợp NCC gửi HSDP bằng nhiều hình thức hợp lệ và đều đến trước thời điểm hết hạn nộp HSDP thì CQ, ĐV chủ trì mở và đánh giá HSDP hợp lệ được gửi đến sau cùng. HSDP nộp muộn sẽ không được mở để đưa vào đánh giá, xem xét.
 - + NCC có tổng mức giá chào sau đàm phán thấp nhất và không vượt giá kế hoạch sẽ được chọn.
 - + Trong trường hợp có nhiều hơn 01 NCC có tổng giá chào bằng nhau và thấp nhất thì việc lựa chọn sẽ căn cứ theo thứ tự ưu tiên giảm dần các yếu tố sau:
 - Có điểm kỹ thuật cao hơn/cao nhất tại mục 4.3.
 - Đã từng cung cấp dịch vụ tương tự cho VNA.
 - Có chào các dịch vụ gia tăng khác cho VNA

5.5. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

Nhà cung ứng dịch vụ được đề nghị trúng chào giá khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSDX hợp lệ;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính;
- Đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trong HSYC;
- Có giá chào sau đàm phán thấp nhất và không vượt quá giá trị kế hoạch của gói chào giá được phê duyệt.

5.6. Thông báo kết quả chào giá

Bên mời chào giá thông báo kết quả chào giá bằng văn bản cho tất cả các nhà cung ứng dịch vụ tham gia nộp HSDX sau khi có văn bản phê duyệt kết quả chào giá. Đối với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá bên mời chào giá sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

5.7. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng

Bên mời chào giá tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá để ký kết hợp đồng.

5.8. Xử lý vi phạm

Trường hợp Nhà cung cấp có các hành vi vi phạm pháp luật về đấu thầu thì tùy theo mức độ vi phạm sẽ bị xử lý căn cứ theo quy định của Luật Đấu thầu và các quy định pháp luật khác liên quan.

5.9. Kiến nghị trong mời chào giá

- 5.9.1.** Trong vòng 10 ngày kể từ ngày thông báo kết quả chào giá, nhà cung ứng dịch vụ có quyền kiến nghị về kết quả chào giá và những vấn đề liên quan trong quá trình tham gia chào giá khi thấy quyền, lợi ích của mình bị ảnh hưởng.
- 5.9.2.** Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có kiến nghị về kết quả chào giá gửi người có thẩm quyền về giải quyết kiến nghị, đơn kiến nghị gửi đến địa chỉ:

Ban Tiếp thị Bán sản phẩm

Tổng công ty hàng không Việt Nam

Số 200 Nguyễn Sơn – Phường Bồ Đề – Tp. Hà Nội – Việt Nam.

5.10. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá.
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền.
- Mẫu số 3: Biểu giá chào.
- Mẫu số 4: Danh sách nhân sự bố trí cho gói chào
- Mẫu số 5: Đề xuất phương án triển khai



Mẫu số 01

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam

(sau đây gọi là bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ yêu cầu chào giá mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, _____ [*Ghi tên Công ty*], cam kết thực hiện gói chào giá _____ [*Ghi tên gói chào giá*] theo đúng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu chào giá với tổng số tiền là _____ [*Ghi giá trị bằng số, bằng chữ*] cùng với biểu giá kèm theo.

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

Hồ sơ chào giá này có hiệu lực trong thời gian 60 ngày, kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [*Ghi thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá*].

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2. 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). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà cung ứng dịch vụ trúng giá phải trình bên mời chào giá bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này.

Mẫu số 02

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

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

Tôi là ____ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên nhà nhà cung ứng*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của nhà nhà cung ứng*] bằng văn bản này ủy quyền cho ____ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền*] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói dịch vụ [*Ghi tên gói dịch vụ*] do ____ [*Ghi tên bên mời chào giá*] tổ chức:

[- Ký đơn chào giá;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản giải trình, làm rõ hồ sơ chào giá;

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

- Ký kết hợp đồng với bên mời chào giá nếu trúng giá.]⁽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 nhà cung ứng*]. ____ [*Ghi tên nhà nhà cung ứng*] 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.

Người được ủy quyền

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

Người ủy quyền

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

Ghi chú:

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

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

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

Mẫu số 03**BIỂU GIÁ CHÀO**

STT	Dịch vụ	Số lượng	Đơn giá	Tổng giá, không bao gồm thuế (VND)	Thuế VAT (8%)	Tổng giá, bao gồm thuế, phí (VND)
I	Video tiếng Việt giới thiệu website VNA: - Có cảnh quay diễn viên - Bản ngang (45s) và bản dọc (30s) - Không có phụ đề tiếng Việt	01				
	Video giới thiệu website VNA: - Có cảnh quay diễn viên - Bản ngang (45s) và bản dọc (30s) - Có phụ đề tiếng Anh	01				
	Video ngôn ngữ bản địa giới thiệu website VNA: - Có cảnh quay diễn viên - Bản ngang (45s) - Có phụ đề ngôn ngữ bản địa	08				

II	Video tiếng Việt giới thiệu app VNA: - Đồ họa 2D kết hợp 3D - Bản ngang và bản dọc (30s cho mỗi phiên bản) - Bản đồ họa Text tiếng Việt	01				
	Video ngôn ngữ bản địa giới thiệu app VNA: - Đồ họa 2D kết hợp 3D - Bản ngang và bản dọc (30s cho mỗi phiên bản) - Bản đồ họa Text 8 ngôn ngữ khác	08				
Tổng						

- 8 ngôn ngữ bản địa của video giới thiệu website Vietnam Airlines bao gồm: Pháp, Đức, Nga, Hàn, Nhật, Trung giản thể, Trung phồn thể, Thái.
- 8 ngôn ngữ của video giới thiệu app Vietnam Airlines bao gồm: Anh, Pháp, Đức, Nga, Hàn, Nhật, Trung giản thể, Trung phồn thể.

Lưu ý:

- Đối với nhà cung ứng Việt Nam: chỉ áp dụng thuế VAT. Thuế VAT áp dụng: 8% theo quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam.
- Đối với nhà cung ứng ngoài Việt Nam: áp dụng cả 2 loại thuế VAT và thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất theo quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam. Cách tính thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế VAT:

+

- Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp = $\frac{R}{1-5\%} \times 5\%$
- Thuế VAT phải nộp = $\frac{R}{(1-5\%) \times (1-5\%)} \times 5\%$

Trong đó:

R: Tổng phí (USD) không bao gồm thuế

Bên mời chào giá sẽ tiến hành tính toán lại phần giá trị thuế mà nhà cung cấp đề xuất theo đúng công thức đã đưa ra tại Biểu giá chào để đảm bảo tính đúng và đủ thuế

Giá chào đã bao gồm:

- Chi phí quay và dựng video.
- Chi phí hậu kỳ, chỉnh sửa âm thanh hình ảnh.
- Chi phí dịch nội dung theo từng ngôn ngữ.
- Chi phí cho nhân sự tham gia.
- VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và tất cả các khoản thuế, phí phát sinh khác.

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

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

Mẫu số 4

DANH SÁCH NHÂN SỰ BỐ TRÍ GÓI CHÀO GIÁ

....., ngày....., tháng....., năm.....

Tên nhà cung cấp:(ghi tên đầy đủ của nhà cung cấp)

STT	Họ tên	Trình độ và lĩnh vực chuyên môn	Số năm kinh nghiệm trong từng lĩnh vực QCTT	Chức danh bố trí trong gói chào giá	Nhiệm vụ

2

Mẫu số 5

ĐỀ XUẤT PHƯƠNG ÁN TRIỂN KHAI

....., ngày....., tháng....., năm.....

Tên nhà cung cấp:(ghi tên đầy đủ của nhà cung cấp)

Mục	Tiêu chí	Đề xuất phương án
1	Giải pháp tổng thể	
1.1	Video cảnh quay giới thiệu website	
	Thông điệp	
	Cấu trúc video	
	Kịch bản	
	Hình ảnh, màu phim	
	Lời phim	
	Hậu kỳ sản xuất	
1.2	Video sử dụng đồ họa 2D và 3D giới thiệu app	
	Thông điệp	

	Cấu trúc video	
	Kịch bản	
	Hình ảnh, màu phim	
	Lời phim	
	Hậu kỳ sản xuất	
2	Nhân sự	
2.1	Bố trí nhân sự	
2.2	Kinh nghiệm nhân sự	

✓

