

1. Yêu cầu về hàng hóa/dịch vụ:

1.1 Nội dung, danh mục dịch vụ, số lượng, đơn giá và giá trị kế hoạch:

TT	Danh mục dịch vụ	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Giá trị đã bao gồm VAT (VNĐ)
1.	Cung cấp địa điểm tổ chức đào tạo khóa học “Kỹ năng làm việc nhóm”	01 ngày/khóa học	22		
Tổng cộng					

1.2. Thời gian đào tạo: Từ ngày hợp đồng có hiệu lực đến hết 31/12/2018. Cụ thể lịch các lớp học dự kiến trong năm 2018 như sau:

Danh mục lớp học	Số lớp	LỊCH LỚP 2018 THEO PHẦN KỶ THÁNG									
		04	05	06	07	08	09	10	11	12	
Team Building TVCB	7	(Căn cứ thời gian thực tế triển khai các lớp TVCB)									
Team Building TV đang bay	15	2	2	2	2	2	2	2	1		

Ghi chú: Lịch cụ thể ngày học của từng tháng sẽ được cung cấp cho nhà thầu được lựa chọn. Tùy thuộc tình hình khai thác nhân lực, lịch các lớp học thực tế có thể thay đổi. Đoàn Tiếp viên sẽ thông báo cho đối tác ít nhất 07 ngày nếu có thay đổi xảy ra.

1.3 Địa điểm đào tạo: Tại địa điểm của Nhà cung cấp.

1.4 Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ cung cấp địa điểm đào tạo của nhà cung cấp dịch vụ: Theo Tiêu chuẩn đánh giá về dịch vụ quy định tại Mục 4.2 HSYC.

2. Yêu cầu về tư cách nhà cung cấp:

- Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật.
- 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.
- Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Điều 12 Luật Đấu thầu và khoản 3, khoản 21 Điều 2 Luật sửa đổi.

3. Yêu cầu chào giá

- Giá chào là giá do nhà cung cấp nêu trong Đơn chào giá sau khi trừ giá trị giảm giá ghi trong Thư giảm giá (nếu có).
- Trường hợp nhà cung cấp có Thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX. Trường hợp Thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì nhà cung cấp phải thông báo cho Bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSDX hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có Thư giảm giá.

- Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3 Mục 5.9, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung cấp, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (chi phí vận chuyển, thuế, phí) và cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.
- Đồng tiền chào giá: Việt Nam đồng.

4. Tiêu chuẩn đánh giá:

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về Năng lực kinh nghiệm:

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
1	Số năm hoạt động trong lĩnh vực cung cấp/sản xuất hàng hóa/dịch vụ	≥ 02 năm	< 02 năm
	KẾT LUẬN	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về Dịch vụ:

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
I.	Các yêu cầu, tiêu chuẩn cụ thể của dịch vụ:		
1	Diện tích phòng học và sân vận động ngoài trời đủ cho ít nhất 50 người hoạt động cùng lúc.	Đáp ứng/cam kết đáp ứng	Không đáp ứng/ Không cam kết đáp ứng
2	Trang thiết bị lớp học như màn hình led, sân khấu, âm thanh, ánh sáng, ...)	Đáp ứng/cam kết đáp ứng	Không đáp ứng/ Không cam kết đáp ứng
3	Chi phí bữa ăn lồng ghép nội dung đào tạo, nước uống giữa giờ.	Đáp ứng/cam kết đáp ứng	Không đáp ứng/ Không cam kết đáp ứng
4	Phòng học thoáng mát, sạch sẽ, bảo đảm tuân thủ các quy định, yêu cầu về phòng chống cháy nổ và thoát hiểm.	Đáp ứng/cam kết đáp ứng	Không đáp ứng/ Không cam kết đáp ứng
5	Báo giá đã bao gồm thuế, lệ phí và các chi phí khác (nếu có).	Đáp ứng/cam kết đáp ứng	Không đáp ứng/ Không cam kết đáp ứng
II	Yêu cầu quan trọng khác		
1	Điều kiện thanh toán a. Thanh toán dựa theo số lượng lớp học thực tế đã tổ chức). b. Thanh toán từng tháng cho tổng số lớp tổ chức trong tháng.	Cam kết đáp ứng	Không cam kết đáp ứng
2	Yêu cầu hóa đơn, chứng từ thanh toán (hợp pháp, đúng quy định của Nhà nước và yêu cầu của cơ quan thuế).	Đáp ứng/ cam kết đáp ứng	Không đáp ứng/ Không cam kết đáp ứng
	KẾT LUẬN	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên

5. Các yêu cầu khác:

5.1. Các qui định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX:

5.1.1. Nội dung của HSDX

a) HSDX cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa Bên mời chào giá và nhà cung cấp liên quan đến việc Chào giá phải được viết bằng tiếng Việt.

b) HSDX do nhà cung cấp chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:

- Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của nhà cung cấp (Giấy đăng ký kinh doanh bản công chứng hoặc chứng thực)
- Đơn chào giá theo Mẫu số 1 tại Mục 5.8 HSYC, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà thầu (người đại diện theo pháp luật của nhà thầu hoặc người được ủy quyền kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ theo Mẫu số 2 Mục 5.8 HSYC);
- Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2 Mục 5.8 HSYC;
- Biểu giá chào theo Mẫu số 3 Mục 5.8 HSYC;
- Dự thảo hợp đồng (nếu có);
- Các tài liệu khác (nếu có) ví dụ tài liệu mô tả nội dung dịch vụ cung cấp theo yêu cầu tại Mục 1 HSYC (nếu cần) ...

5.1.2. Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 20 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX qui định tại mục 5.1.3 điểm b.

5.1.3 Chuẩn bị và nộp HSDX

a) HSDX do nhà cung cấp 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 cấp ký và đóng dấu (nếu có). 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 (nếu có).

b) Nhà cung cấp nộp HSDX đến Bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện hoặc bằng fax nhưng phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là ... giờ ... , ngày ____ tháng ____ năm ____ . HSDX của nhà cung cấp gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.

Địa điểm nộp HSDX: Đoàn Tiếp Viên - Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Địa chỉ: Lầu 5, 108 đường Hồng Hà, Phường 2, Quận Tân Bình - TP.Hồ Chí Minh

Tel: (028) 38 485 224 - ext: 8555

Fax: (028)38 446 333

Người liên hệ (nếu cần): Mr. Trương Công Chánh

Email: chanhtc@vietnamairlines.com

5.2. Làm rõ HSDX

5.2.1. Trong quá trình đánh giá HSDX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung cấp 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 (Giấy đăng ký kinh doanh) theo yêu cầu của HSYC với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.

5.2.2. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa Bên mời chào giá và nhà cung cấp có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (Bên mời chào giá mời nhà cung cấp 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 cấp phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung cấp. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được Bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà Bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc Nhà cung cấp 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.

5.3. Đánh giá các HSDX

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

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

- a) 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);
- b) Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào;
- c) Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.2.
- d) Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của hàng hóa/dịch vụ theo yêu cầu tại Mục 1

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.

5.3.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm của 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 Mục 4.1 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”.

5.3.3. Đánh giá về Dịch vụ: Bên mời chào giá đánh giá theo các yêu cầu về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 HSYC đối với HSDX đáp ứng yêu cầu về tính hợp lệ và năng lực, kinh nghiệm. Việc đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “Đạt”.

5.3.4. So sánh giá chào:

a) Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) theo quy định tại Điều 30 Nghị định 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 về Hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh. HSDX có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất được xếp thứ nhất.

b) Trong trường hợp các Nhà cung cấp có giá chào so sánh (giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá) ngang nhau Bên mời chào giá sẽ xếp hạng Nhà cung cấp theo thứ tự ưu tiên về so sánh các điều kiện chào tốt hơn/có lợi hơn cho Bên mời chào giá như: điều kiện thanh toán; chất lượng dịch vụ; qui mô, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng dịch vụ (nội dung khuyến khích Nhà cung cấp chào các điều kiện có lợi hơn quy định tại Biểu giá chào Mẫu số 3 Mục 5.8).

5.4. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

Nhà cung cấp được đề nghị chọn khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSDX hợp lệ và đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trong HSYC;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung cấp chính và không vi phạm các hành vi bị cấm theo quy định của pháp luật về đấu thầu;
- Có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ giá trị giảm giá thấp nhất và không vượt giá gói hàng hóa/dịch vụ được duyệt.

5.5. Thông báo kết quả chào giá

Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp, Bên mời chào giá gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà cung cấp đến tất cả các nhà cung cấp tham gia nộp HSDX, không giải thích lý do đối với nhà cung cấp không được lựa chọn.

Đối với nhà cung cấp được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng kèm theo dự thảo hợp đồng (nếu có).

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

Việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng để ký kết hợp đồng trên cơ sở kết quả lựa chọn nhà cung cấp được duyệt, HSYC, HSDX của nhà cung cấp được lựa chọn và dự thảo hợp đồng (nếu có).

5.7. 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, Luật sửa đổi, Nghị định 85/CP và các quy định pháp luật khác liên quan.

5.8. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền
- Mẫu số 3: Biểu giá chào

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: **Đoàn Tiếp Viên - Tổng công ty Hàng không Việt Nam**

(sau đây gọi là *Bên mời chào giá*)

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu và văn bản sửa đổi Hồ sơ Gói dịch vụ yêu cầu **“Cung cấp địa điểm đào tạo khóa học “Kỹ năng làm việc nhóm” dành cho Tiếp viên,** chúng tôi, _____ [*Ghi tên nhà cung cấp*], cam kết thực hiện gói dịch vụ cung cấp địa điểm đào tạo khóa học “Kỹ năng làm việc nhóm” dành cho Tiếp viên 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.

Nếu Hồ sơ đề xuất 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 đề xuất 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 đề xuất*].

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp 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 cung cấp trúng chào giá phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà cung cấp bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu và bị xử lý theo quy định tại Mục 5.8 HSYC này.

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 cấp], là người đại diện theo pháp luật của ____ [Ghi tên nhà cung cấp] có địa chỉ tại ____ [Ghi địa chỉ của nhà cung cấp] 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 hàng hóa/dịch vụ] do ____ [Ghi tên Bên mời chào giá] 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 chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản giải trình, làm rõ HSDX;

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

- Ký kết hợp đồng với Bên mời chào giá/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 cung cấp]. ____ [Ghi tên nhà cung cấp] 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
(nếu có)]

Người ủy quyền

[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của
nhà cung cấp, 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 tại điểm b Mục 5.1.1. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung cấp để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp 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 cấp 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.

BIỂU GIÁ CHÀO

1. Nội dung cung cấp

STT	Phí đào tạo	Đơn vị	Đơn giá trọn gói (gồm chi phí vận chuyển, thuế VAT) (VNĐ)	Số lượng	Giá trị gồm VAT (VNĐ)
1	Cung cấp địa điểm tổ chức đào tạo khóa học “Kỹ năng làm việc nhóm”	01 ngày/ khóa học		22	

Bằng chữ:

- Giá trị giảm giá (nếu có).
- Cam kết của Nhà cung cấp về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp hàng hóa/dịch vụ theo đúng Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 HSYC hoặc Nhà cung cấp chào cụ thể các tiêu chí yêu cầu theo quy định tại Mục 4.2.
- Nhà cung cấp được khuyến khích đưa ra các điều kiện khác có lợi cho bên thứ ba thụ hưởng hàng hóa/dịch vụ (nếu có). Bên mời chào giá sẽ xem xét các nội dung này khi đánh giá HSĐX của Nhà cung cấp theo quy định tại Mục 5.3.4 điểm b.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]*