

HỒ SƠ YÊU CẦU

Tên gói dịch vụ:

**Sản xuất Báo cáo thường niên năm 2019 của VNA
giai đoạn từ tháng 2-4/2020.**

Bên mời chào giá:

Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines)

Hà Nội, ngày 13 tháng 2 năm 2020

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC 

TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG



Đặng Anh Tuấn

Số: 99/TCTHK-TT

Hà Nội, ngày 13 tháng 2 năm 2020

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: Quý Công ty

Tổng công ty Hàng không Việt Nam xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá gói HHĐV Sản xuất Báo cáo thường niên năm 2019 của VNA giai đoạn từ tháng 2-4/2020.

Hồ sơ yêu cầu chào giá đính kèm.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 10... giờ 00..(giờ Việt Nam) ngày 19 tháng 2 năm 2020 (trong giờ hành chính) tại:

Phòng Thương hiệu - Ban Truyền thông

Tổng công ty Hàng Không Việt Nam

200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, TP. Hà Nội - Việt Nam

Liên hệ: Ms Nguyệt (Email: nguyetgb@vietnamairlines.com/ Tel: 0913380579)

Việc mở chào giá sẽ được tiến hành công khai tại địa điểm nêu trên.
Mọi chi tiết xin liên hệ với Bên mời chào giá theo địa chỉ nêu trên./.

Trân trọng cảm ơn.

Hà Nội, ngày 13 tháng 2 năm 2020

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC 

TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG



MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	2
1. Yêu cầu về hàng hóa/dịch vụ	4
2. Yêu cầu về tư cách NCC	4
3. Yêu cầu chào giá	5
4. Tiêu chuẩn đánh giá	5
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ, đầy đủ của HSDX	5
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	7
4.3 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	7
4.4 Tiêu chuẩn đánh giá về giá	8
5. Các yêu cầu khác	8
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	8
5.2 Làm rõ HSDX	9
5.3 Đánh giá các HSDX	10
5.4 Điều kiện NCC được lựa chọn	10
5.5 Thông báo kết quả	11
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	11
5.7 Xử lý vi phạm	11
5.8 Các biểu mẫu	11
Mẫu số 1: Đơn chào giá	12
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	13
Mẫu số 3: Biểu giá chào	14
Mẫu số 4: Cam kết của NCC về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết với VNA	15
Mẫu số 5: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự	16
Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính	17

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
HSDX	Hồ sơ đề xuất
VND	Đồng Việt Nam
VNA	Vietnam Airlines
NCC	Nhà cung cấp tham dự gói chào giá

1. YÊU CẦU VỀ DỊCH VỤ

1.1. Tên dịch vụ: Sản xuất Báo cáo thường niên năm 2019 của VNA giai đoạn từ tháng 2-4/2020.

1.2. Yêu cầu về công việc:

Stt	Nội dung công việc	ĐVT	Số lượng
1	Tư vấn và biên tập nội dung tiếng Việt, dự kiến 120-150 trang khổ A4.	Gói	01
2	Biên dịch tiếng Anh (từ nội dung T.Việt đã được biên tập), dự kiến 120-150 trang khổ A4.	Gói	01
3	Thiết kế quyền tiếng Việt, tiếng Anh, và mua ảnh minh họa đối với một số nội dung VNA không có ảnh tư liệu, dự kiến 200-220 trang/quyển, bao gồm ảnh <i>(Thiết kế theo định hướng: Thể hiện rõ hình ảnh thương hiệu VNA, bố cục rõ ràng, hiện đại, và sử dụng tư liệu ảnh quảng cáo của VNA).</i>	Gói	01
4	In ấn (in 2 mặt, 4 màu, khổ A4, dự kiến 300 quyển T.Việt và 50 quyển T.Anh).	Quyển	350

1.3. Yêu cầu về kỹ thuật:

- Cấu trúc quyền BCTN rõ ràng, nội dung chính xác theo tư liệu cung cấp của VNA.
- Sử dụng đúng hình ảnh, màu sắc nhận diện của VNA (màu xanh và vàng do VNA cung cấp).
- Biên dịch tiếng Anh: chính xác nội dung từ nội dung T.Việt đã được biên tập.
- In ấn: In khổ A4, 2 mặt, in 4 màu, bìa: giấy Couche 300 gsm, cán mờ 01 mặt; Ruột: Couche matt 100gsm, gia công: khâu chỉ, vào keo gáy).

1.4. Yêu cầu về nhận diện thương hiệu:

- Đúng nhận diện thương hiệu VNA gồm: Logo VNA và màu sắc nhận diện thương hiệu: Xanh (VNA Blue: CMYK 308C), Vàng (VNA gold: CMYK 407C).

1.5. Yêu cầu về sản phẩm bàn giao sản phẩm: Đáp ứng mục 1.3 và 1.4 nêu trên.

1.6. Thời gian bàn giao sản phẩm: Giao trước ngày 30/4/2020.

1.7. Địa điểm bàn giao: Ban Truyền thông, Tổng Công ty Hàng không Việt Nam, số 200 Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội.

1.8. Bản quyền: Toàn bộ sản phẩm thuộc bản quyền của VNA, NCC cam kết không được tiết lộ thông tin ra bên ngoài dưới mọi hình thức nếu chưa được VNA đồng ý.

1.9. Sản phẩm mẫu gồm:

- 02 quyển BCTN đã từng sản xuất trước đó (01 quyển T.Anh + 01 quyển T.Việt).
- 01 bộ sản phẩm mẫu cho thương hiệu VNA (cấu trúc sơ lược BCTN tiếng Việt + Tiếng Anh; trang bìa).

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NCC

- 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 (bản sao công chứng/bản photo có đóng dấu của Công ty).
- 2.2. Có bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với VNA.
- 2.3. Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu.

3. YÊU CẦU CỦA CHÀO GIÁ

- 3.1. Giá chào là giá do NCC nêu trong Bảng chào giá tại mẫu số 3.
Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ trên cơ sở yêu cầu của HSYC. Giá chào cố định trong suốt thời gian thực hiện Hợp đồng.
- 3.2. Trường hợp NCC 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 NCC 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.
- 3.3. Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC.
- 3.4. Biểu giá chào phải bao gồm: giá dịch vụ chưa có thuế, các loại thuế và tổng giá đã bao gồm các loại thuế/phí.
- 3.5. Đồng tiền chào giá: VND.
- 3.6. Phương thức thanh toán: Thanh toán bằng chuyển khoản 100% giá trị hợp đồng trong vòng 15 ngày sau khi nhận được đầy đủ các chứng từ sau:
 - Biên bản bàn giao sản phẩm theo đúng số lượng và chất lượng được quy định tại Mục 1 HSYC.
 - Biên bản nghiệm thu sản phẩm.
 - Hóa đơn theo quy định của Bộ tài chính.
- 3.7. Thời hạn nộp và hiệu lực của chào giá: Theo yêu cầu ở mục 4.1.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ LỰA CHỌN NCC

- 4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ, đầy đủ của HSDX theo tiêu chí đạt/ không đạt

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
1	Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu chào giá	Các tài liệu hợp lệ	Trong số các tài liệu có tài liệu không hợp lệ
2	Thời gian có hiệu lực của HSDX tối thiểu là (30 ngày) kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX	Thời gian hiệu lực của HSDX từ 30 ngày trở lên	Thời gian hiệu lực của HSDX ít hơn 30 ngày
3	Quy cách và thời gian nộp HSDX	- HSDX được chuẩn bị theo đúng các yêu cầu của HSYC và nộp trong thời gian quy định tại mục 5.1.3	- HSDX không đúng với các yêu cầu của HSYC và không được nộp trong thời gian quy định tại mục 5.1.3
4	Đầy đủ nội dung chào giá theo yêu cầu của HSYC	HSDX đầy đủ số lượng tài liệu và nội dung theo yêu cầu tại mục 5.1.1	HSDX không đáp ứng đầy đủ số lượng tài liệu và nội dung theo yêu cầu tại mục 5.1.1
4.1	<i>Đơn chào giá</i>	Có đơn chào giá	Không có đơn chào giá
4.2	<i>Giấy ủy quyền (nếu người ký không phải là người đứng tên trong đăng ký kinh doanh)</i>	Có giấy ủy quyền trong trường hợp người ký không phải là người đứng tên trong đăng ký kinh doanh	Không có giấy ủy quyền trong trường hợp người ký không phải là người đứng tên trong đăng ký kinh doanh
4.3	<i>Biểu giá chào</i>	Có biểu giá chào	Không có biểu giá chào
4.4	<i>Cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với VNA không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu</i>	Có bản cam kết	Không có bản cam kết
4.5	<i>Sản phẩm mẫu</i>	Có sản phẩm	Không có sản phẩm
4.6	<i>Chào giá bằng đồng Việt Nam</i>	Chào giá bằng đồng Việt Nam	Chào giá không bằng đồng Việt Nam
	KẾT LUẬN	Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

Đánh giá: Các NCC đạt tất cả tiêu chí tại mục 4.1. sẽ tiếp tục được đánh giá về năng lực kinh nghiệm tại mục 4.2.

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm:

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực thiết kế/in ấn/quảng cáo (bản sao có dấu xác nhận của Công ty).	Có	Không
2	Có bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK; không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu.	Có	Không
3	Thời gian hoạt động trong lĩnh vực thiết kế/in ấn/quảng cáo.	≥ 2 năm	< 2 năm
4	Báo cáo hợp đồng tương tự trong lĩnh vực thiết kế/in ấn/quảng cáo (theo mẫu số 5)	≥ 2 hợp đồng	< 2 hợp đồng
5	Kê khai năng lực tài chính (theo mẫu số 6)	Lợi nhuận sau thuế > 0	Lợi nhuận sau thuế < 0
	Kết luận	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên

Đánh giá: Các NCC đạt tất cả tiêu chí tại mục 4.2 tiếp tục được đánh giá tại mục 4.3

4.3 Tiêu chuẩn đánh giá kỹ thuật (Sản phẩm mẫu thương hiệu VNA kèm HSDX):

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
1	Ý tưởng biên tập nội dung tiếng Việt	10	
	Cấu trúc BCTN rõ ràng, đầy đủ		10
	Cấu trúc BCTN không rõ ràng, không đầy đủ		0
2	Biên dịch tiếng Anh (dựa theo tiếng Việt VNA cung cấp)	15	
	Tốt (chính xác, sát nghĩa trên 90%)		15
	Khá (chính xác, sát nghĩa 80-90%)		10
	Trung bình (chính xác, sát nghĩa 70-80%)		5
	Kém (dưới 70%)		0

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
3	Thiết kế (Trang bìa, layout trang trong, nhận diện thương hiệu)	15	
	<i>Tốt (Trang bìa đẹp, dễ nhận diện thương hiệu VNA, layout trang trong hiện đại, dễ nhìn, dễ đọc, logo và màu nhận diện đúng của VNA)</i>		15
	<i>Khá</i>		10
	<i>Trung bình</i>		5
	<i>Kém</i>		0
4	Chất lượng in (hình ảnh sắc nét, màu sắc trung thực, gia công cắt xén, chất lượng giấy)	10	
	<i>Tốt (hình ảnh sắc nét, màu sắc trung thực, gia công cắt xén tốt, chất lượng giấy đảm bảo tại mục 1.3)</i>		10
	<i>Khá</i>		5
	<i>Trung bình</i>		0
	Tổng điểm		50

Đánh giá: Hồ sơ đạt tổng điểm từ 45 điểm trở lên và không có tiêu chí nào đạt 0 điểm, được đánh giá là Đạt và được tiếp tục đánh giá về giá tại mục 4.4.

4.4 Tiêu chuẩn đánh giá về giá:

Các hồ sơ đạt tất cả tiêu chí của mục 4.1; 4.2; 4.3 sẽ tiếp tục được đánh giá về mức giá NCC có tổng mức giá chào thấp nhất sau khi giảm giá (nếu có) sẽ được chọn. Trong trường hợp có nhiều hơn 1 NCC có tổng giá chào bằng nhau và thấp nhất thì việc lựa chọn sẽ được căn cứ theo các yếu tố sau:

- Đã hợp tác với VNA và được đánh giá tốt trong quá trình hợp tác.
- Cung cấp mức giảm giá tốt nhất.

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) HSDX cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa Bên mời chào giá và NCC liên quan đến việc Chào giá phải được viết bằng tiếng Việt (đối với các cơ quan đơn vị trong nước).

b) HSDX do NCC chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:

- Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC (Giấy đăng ký kinh doanh bản công chứng hoặc chứng thực).

- Đơn chào giá theo Mẫu số 1, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC (người đại diện theo pháp luật của NCC hoặc người được ủy quyền kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ theo Mẫu số 2).

- Giấy ủy quyền (nếu có).
- Biểu giá chào theo Mẫu số 3.
- Cam kết về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết theo Mẫu số 4.
- Báo cáo hợp đồng do NCC thực hiện trong vòng 02 năm 2018 và 2019.
- Các tài liệu khác chứng minh năng lực, kinh nghiệm của NCC theo nội dung Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại mục 4.2 HSYC.

5.1.2. Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 30 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại mục 5.1.3 Điểm b.

5.1.3. Chuẩn bị và nộp HSDX

a) HSDX do NCC chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được. 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 NCC 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) NCC 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, ngày 19 tháng 2 năm 2020** HSDX của NCC gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.

Địa điểm nộp HSDX: Phòng Thương hiệu, Ban Truyền thông, Tổng công ty Hàng không Việt Nam; số 200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, TP. Hà Nội.

5.2. Làm rõ HSDX

5.2.1. Trong quá trình đánh giá HSDX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu NCC 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, chứng chỉ chuyên môn phù hợp và các tài liệu khác) 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 NCC có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (Bên mời chào giá mời NCC 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 NCC phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của NCC. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được

Bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSĐX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà Bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc NCC 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 HSĐX

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

5.3.1 Kiểm tra tính hợp lệ của HSĐX

Bên mời chào giá đánh giá tính hợp lệ, đầy đủ của hồ sơ quy định tại mục 4.1 và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”.

HSĐX của NCC sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu NCC không đáp ứng một trong các nội dung nói trên.

5.3.2 Đánh giá năng lực, kinh nghiệm của NCC

Bên mời chào giá đánh giá năng lực, kinh nghiệm các NCC theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại Mục 4.2 và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSĐX 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 kỹ thuật

Bên mời chào giá đánh giá từng nội dung yêu cầu về kỹ thuật trên thang điểm tối đa tương ứng quy định tại Mục 4.3 HSYC. HSĐX có tổng số điểm từ 45 được đánh giá là “Đạt” và sẽ được đánh giá ở bước so sánh giá tiếp theo.

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 Luật Đấu thầu và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh. HSĐX 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 NCC 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 NCC 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; điểm kỹ thuật, chất lượng dịch vụ; quy mô, năng lực, kinh nghiệm của NCC; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng dịch vụ (nội dung khuyến khích NCC chào các điều kiện có lợi hơn quy định tại (Biểu giá chào Mẫu số 3).

5.4. Điều kiện NCC được lựa chọn

NCC được đề nghị chọn khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSĐX hợp lệ và đáp ứng yêu cầu về năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật, điều kiện thanh toán và giao hàng (nếu có) như trong HSYC;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSĐX 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 NCC, Bên mời chào giá gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn NCC đến tất cả các NCC tham gia nộp HSDX, không giải thích lý do đối với NCC không được lựa chọn.

Đối với NCC 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 NCC được duyệt, HSYC, HSDX của NCC được lựa chọn và dự thảo hợp đồng (nếu có).

5.7. Xử lý vi phạm

Trường hợp NCC 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.

5.8. Các biểu mẫu:

- Mẫu số 1: Đơn chào giá
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền
- Mẫu số 3: Biểu giá chào
- Mẫu số 4: Cam kết của NCC về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết với VNA
- Mẫu số 5: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự.
- Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính của nhà cung cấp.

ĐƠN CHÀO GIÁ

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ [*Ghi tên Bên mời chào giá*]

(sau đây gọi là *Bên mời chào giá*)

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu và văn bản sửa đổi Hồ sơ yêu cầu số ____ [*Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có*] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [*Ghi tên NCC*], cam kết thực hiện gói dịch vụ ____ [*Ghi tên gói hàng hóa, dịch vụ*] 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 NCC⁽¹⁾

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

Ghi chú:

- (5) Trường hợp đại diện theo pháp luật của NCC 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, NCC trúng chào giá phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu 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 NCC*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên NCC*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của NCC*] 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 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 HSĐX;
- 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 NCC*]. ____ [*Ghi tên NCC*] 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 NCC, 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 NCC cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của NCC để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của NCC dịch 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 NCC 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

Stt	Tên sản phẩm	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (VND)	Thành tiền (VND)
1	Tư vấn và biên tập nội dung tiếng Việt, dự kiến 120-150 trang khổ A4	Gói	01		
2	Biên dịch tiếng Anh (từ nội dung T.Việt đã được biên tập), dự kiến 120-15 trang khổ A4.	Gói	01		
3	Thiết kế quyền tiếng Việt, tiếng Anh, và mua ảnh minh họa (Dự kiến 200-220 trang/quyển, bao gồm hình ảnh minh họa). <i>(Thiết kế theo định hướng: Thể hiện rõ hình ảnh thương hiệu VNA, bố cục rõ ràng, hiện đại, sử dụng tư liệu ảnh quảng cáo của VNA)</i>	Gói	01		
4	In ấn (in 2 mặt, 4 màu, khổ A4, dự kiến 300 quyển T.Việt và 50 quyển T.Anh)	Quyển	350		
	Tổng				
	Thuế VAT (10%)				
	Tổng cộng				

1. Giá trị giảm giá (nếu có).
2. Cam kết của NCC về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp hàng hóa/dịch vụ theo đúng Yêu cầu về kỹ thuật tại mục 1.3 và Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.3 HSYC.

Đại diện hợp pháp của NCC
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ngày tháng năm

**CAM KẾT CỦA NCC VỀ VẤN ĐỀ TRANH
CHẤP CHƯA ĐƯỢC GIẢI QUYẾT VỚI VNA**

Tên NCC:

1	Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA			
Không có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA				☐
Có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA: Mô tả về vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết mà NCC là một bên đương sự				☐
Năm		Vấn đề tranh chấp	Giá trị vụ việc tranh chấp, chưa được giải quyết xong tính bằng VNĐ	Tỷ lệ của vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong so với giá trị tài sản ròng

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

Ghi chú: NCC phải kê khai chính xác, trung thực các vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết; nếu Bên mời chào giá phát hiện bất cứ NCC nào đang có tranh chấp với VNA mà không kê khai trong HSDX thì NCC sẽ bị xử lý vi phạm theo quy định tại Mục 5.7.

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NCC THỰC HIỆN

Tên NCC: _____

STT	Tên và số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Tên đối tác ký hợp đồng	Địa chỉ đối tác	Điện thoại /fax/email của đối tác	Giá trị hợp đồng (VND)
1						
2						
3						

Đại diện hợp pháp của NCC

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

KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NHÀ CUNG CẤP

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

1. Tên Nhà cung cấp: _____ [Ghi tên đầy đủ của Nhà cung cấp]

Địa chỉ :

2. Tóm tắt các số liệu về tài chính trong 02 năm tài chính gần đây

Đơn vị tính: VND

TT	Nội dung	Năm ...	Năm ...	...
1	<i>Tổng doanh thu sản xuất, kinh doanh</i>			
2	<i>Doanh thu về sản xuất, kinh doanh sản phẩm</i>			
3	<i>Lợi nhuận sau thuế</i>			

3. Tài liệu gửi đính kèm nhằm đối chứng với các số liệu mà Nhà cung cấp kê khai (nếu cần):

Nhà cung cấp nộp Báo cáo tài chính ... năm gần đây và bản chụp của một trong các tài liệu sau:

- Biên bản kiểm tra quyết toán thuế trong ... năm tài chính gần đây;
- Tờ khai tự quyết toán thuế (thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp) có xác nhận của cơ quan thuế về thời điểm đã nộp tờ khai trong 02 năm tài chính gần đây;
- Văn bản xác nhận của cơ quan quản lý thuế (xác nhận số nộp cả năm) về việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế trong 02 năm tài chính gần đây.

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp

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

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

Nội dung biên tập Tiếng Anh

(Đính kèm HSYC gói HHDV: Sản xuất báo cáo thường niên năm 2019 của VNA giai đoạn tháng 2-4/2020)

Thưa Quý cổ đông,

Theo Trung tâm Hàng không châu Á - Thái Bình Dương (CAPA), chúng ta đang bước vào thập kỷ cách mạng của hàng không thế giới mà ở đó châu Á sẽ thống trị hàng không toàn cầu. Năm 2020 được đánh giá là một năm rất đặc biệt, có nhiều cơ hội, thách thức và chuyển biến đối với toàn thị trường.

Tình hình thế giới có nhiều biến động bất thường, trong đó nổi bật là sự bùng phát của virus nCoV trong Quý I/2020 gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế toàn cầu, đặc biệt là Trung Quốc - thị trường thương mại lớn của thế giới. Diễn biến phức tạp của dịch bệnh làm sụt giảm nhu cầu thị trường trong thời gian dài, tác động trực tiếp đến hoạt động của Vietnam Airlines cũng như các hãng hàng không trong khu vực, báo hiệu bức tranh kinh doanh năm 2020 của Tổng công ty và toàn ngành sẽ thay đổi nhiều so với kế hoạch.

Bên cạnh tình hình chung của thế giới, các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí đầu vào như giá dầu và tỷ giá đang có nhiều thuận lợi nhưng vẫn tiềm ẩn biến động khó lường. Tình trạng quá tải hạ tầng sân bay, khan hiếm nguồn nhân lực đặc thù tiếp tục diễn biến xấu trong bối cảnh các hãng hàng không mới liên tiếp được thành lập và mở rộng khai thác.

Để đáp ứng nhu cầu phát triển và kỳ vọng mà Đại hội đồng cổ đông đặt ra, Vietnam Airlines đã chuẩn bị các kịch bản điều hành trước những biến động của thị trường, thực hiện việc linh hoạt điều hành sản phẩm trên cơ sở cân đối nguồn lực, đảm bảo mục tiêu sản xuất kinh doanh và thị phần ở mức hợp lý, ổn định thu nhập cho người lao động và giữ vững vị thế của Hãng hàng không Quốc gia.

Được sự thông qua của Đại hội đồng cổ đông, năm 2020, Vietnam Airlines tiếp tục triển khai kế hoạch phát triển đội tàu bay giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn 2030; tập trung thực hiện dự án đầu tư 50 tàu bay thân hẹp giai đoạn 2021-2025. Bên cạnh đó, các mục tiêu lớn như trở thành Hãng hàng không quốc tế 5 sao và Hãng hàng không chuyển đổi số (Digital Airline) được duy trì với các chương trình nâng cấp chất lượng dịch vụ, ứng dụng công nghệ thông tin sâu rộng trong mọi lĩnh vực quản trị, điều hành.

Đề cao vai trò của nguồn nhân lực đối với sự phát triển toàn diện của doanh nghiệp, Vietnam Airlines thực hiện kiện toàn mô hình tổ chức, quản lý theo hướng tinh gọn; đảm bảo sử dụng nguồn nhân lực hiệu quả và tăng năng suất lao động; phát triển nguồn

lực phi công, thợ kỹ thuật, giáo viên lái máy bay làm lực lượng nòng cốt; đào tạo chất lượng dịch vụ tiếp viên hướng tới chất lượng dịch vụ 5 sao.

Vietnam Airlines tin tưởng, với tinh thần “Tự hào - Vươn cao”, năm 2020 sẽ là cột mốc đáng nhớ để tiếp bước lịch sử, phát triển mạnh mẽ hơn nữa và chinh phục những đỉnh cao mới nhân dịp kỷ niệm 25 năm thành lập và phát triển. Mặc dù có những thách thức rất lớn nhưng chúng tôi đánh giá đây chỉ là khó khăn ngắn hạn. Thực tế đã chứng minh, mỗi lần gặp khó khăn thì Vietnam Airlines luôn vượt qua và tìm được cơ hội để thành công hơn. Bước chậm lại trong giai đoạn này chính là cơ hội để Vietnam Airlines đẩy nhanh các nội dung nền tảng trong tương lai, chuẩn bị cho kế hoạch phát triển 5 năm 2021-2025 tới đây.

Với sự đồng thuận, quyết tâm và tin tưởng của các Quý cổ đông, sự nỗ lực, đoàn kết và tận tâm của tập thể người lao động, Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc Vietnam Airlines phấn đấu thực hiện thành công các mục tiêu năm 2020, tiếp tục nâng cánh đưa thương hiệu Vietnam Airlines vươn cao, vươn xa trên trường quốc tế và xứng danh Hãng hàng không Quốc gia - ngọn cờ đầu ngành của hàng không Việt Nam.