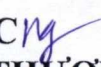


HỒ SƠ YÊU CẦU

Tên gói dịch vụ: Sản xuất mô hình tiếp viên cho Vietnam Airlines (VNA)
Bên mời chào giá: Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP (VNA)

Ngày 7 tháng 2 năm 2018

TL.TỔNG GIÁM ĐỐC 
PHÓ TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU



Nguyễn Thượng Thuyết

BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI
TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

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

Số: 153 /TCTHK-TTTH

Hà Nội, ngày 7 tháng 2 năm 2018

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: *Quý Công ty*

Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá Sản xuất mô hình tiếp viên cho Vietnam Airlines.

Hồ sơ yêu cầu chào giá đính kèm.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 9 giờ 00 (giờ Việt Nam) ngày 05 tháng 3 năm 2018 (trong giờ hành chính) tại:

PHÒNG THƯƠNG HIỆU - BAN TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

200 NGUYỄN SƠN, QUẬN LONG BIÊN, TP. HÀ NỘI - VIỆT NAM

TEL: +84.4. 38732732/2115

Mọi chi tiết xin liên hệ với Bên mời chào giá theo địa chỉ nêu trên.

TL.TỔNG GIÁM ĐỐC *ng*
PHÓ TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU



Nguyễn Thượng Thuyết

1. YÊU CẦU HÀNG HÓA

1.1 Nội dung, danh mục hàng hóa, số lượng:

VNA mời các Nhà cung cấp tham gia chào giá gói hàng hóa sau:

STT	Danh mục hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Chiều cao
1	Tiếp viên trưởng áo vàng	Chiếc	100	1.85m
2	Tiếp viên thường áo xanh	Chiếc	100	1.85m

1.2 Yêu cầu về tiêu chuẩn hàng hóa:

1.2.1 Tiêu chuẩn hàng hóa: Theo tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 của HSYC.

1.2.2 Yêu cầu đóng gói: Mô hình đóng gói mỗi cái trong một hộp carton dày 5 lớp có bọc xốp bảo vệ dày 10 mm theo tiêu chuẩn xuất khẩu, đảm bảo an toàn và tránh hư hại cho mô hình trong quá trình vận chuyển bằng các phương tiện vận tải. Bao bì phải được in nhãn mác theo yêu cầu của VNA.

1.3 Yêu cầu về sản phẩm mẫu:

1.3.1 Nhà cung cấp phải cung cấp hàng mẫu hoàn chỉnh theo tiêu chuẩn Quy định tại mục 4.2 của HSYC và Bản thiết kế về hình ảnh tại HSYC.

1.3.2 Số lượng sản phẩm mẫu tối thiểu:

- Hai mẫu bao gồm (01 tiếp viên trưởng, 01 tiếp viên thường) nộp cùng HSDX.
- Đơn vị được ký kết hợp đồng, sau khi hợp đồng có hiệu lực trong vòng 5 ngày cung cấp thêm 02 sản phẩm mẫu (01 tiếp viên trưởng, 01 tiếp viên thường) để VNA xác nhận trước khi sản xuất hàng loạt.

1.4 Điều kiện, địa điểm, thời gian giao hàng:

1.4.1 Địa điểm giao hàng: Giao hàng tại kho của Ban Truyền Thông-Thương Hiệu tại 200 Nguyễn Sơn - Long Biên - Hà Nội.

1.4.2 Ngày xác nhận sản phẩm mẫu trước khi sản xuất hàng loạt: Trong vòng 05 ngày kể từ ngày ký hợp đồng.

1.4.3 Thời gian giao hàng: Không chậm hơn 30 ngày kể từ ngày ký xác nhận mẫu

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

2.1 Nhà cung cấp phải có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực in ấn quảng cáo sản xuất ấn phẩm, vật phẩm QC/giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật (còn hiệu lực, bản sao có công chứng).

2.2 Nhà cung cấp có Hồ sơ giới thiệu về năng lực doanh nghiệp, thông tin doanh nghiệp, các sản phẩm QC đã thực hiện cho các đơn vị, nêu rõ các sản phẩm đã thực hiện cho VNA (nếu có)

2.3 Nhà cung cấp 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 - CTCP.

2.4 Tờ khai theo Mẫu số: 08-MST (ban hành kèm theo thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 06/11/2013 của Bộ Tài Chính)

3. YÊU CẦU CỦA CHÀO GIÁ

3.1 Giá chào:

- Giá chào là giá do Nhà cung cấp nêu trong Đơn chào giá theo Mẫu số 1 sau khi trừ giá trị giảm giá ghi trong Thư giảm giá (nếu có).
- Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói hàng hóa theo yêu cầu của HSYC.

3.2 Thư giảm giá:

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.

3.3 Biểu giá chào:

Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, 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 các chi phí khác) và cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Việc không ghi đầy đủ các thông tin theo mẫu chào giá có thể dẫn tới việc HSDX của Nhà cung cấp bị bất lợi trong quá trình đánh giá hoặc có thể bị loại.

3.4 Đồng tiền chào giá: VNĐ

3.5 Điều kiện và phương thức thanh toán:

VNA thanh toán 100% giá trị hợp đồng cho Nhà cung cấp bằng hình thức chuyển khoản trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận được đầy đủ bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

- Biên bản Nghiệm thu và Bàn giao sản phẩm.
- Biên bản Thanh lý hợp đồng
- Hóa đơn hợp lệ theo quy định của Bộ tài chính
- Tờ khai theo mẫu số: 08 – MST

Sản phẩm mẫu gửi kèm Chào giá để đánh giá điểm kỹ thuật gồm 02 sản phẩm mẫu (01 SP mẫu tiếp viên trưởng, 01 SP mẫu tiếp viên thường). Hàng mẫu phải hoàn chỉnh theo tiêu chuẩn Quy định tại mục 4.2 của HSYC và Bản thiết kế về hình ảnh tại HSYC.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực Nhà cung cấp:

Các tiêu chuẩn đánh giá về năng lực Nhà cung cấp được sử dụng theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”, gồm các nội dung sau:

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt

1	Giới thiệu về năng lực Doanh nghiệp	Có	Không có
2	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực in ấn quảng cáo sản xuất ấn phẩm, vật phẩm QC/giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật (còn hiệu lực, bản sao có công chứng).	Có	Không có
3	Bản kê các sản phẩm QC đã thực hiện cho các đơn vị, nêu rõ các sản phẩm đã thực hiện cho VNA (nếu có).	Có	Không có

Nhà cung cấp được đánh giá đạt về năng lực khi đáp ứng toàn bộ các yêu cầu nêu tại Mục 4.1. Nhà cung cấp không đáp ứng một trong các tiêu chí trên sẽ không được tiếp tục đánh giá HSDX.

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về Kỹ thuật:

Thông qua 02 mẫu gửi kèm theo HSYC. (Mẫu hình ảnh mang tính bắt buộc; Mẫu khung chân mang tính định hướng). Việc đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật được thực hiện trên cơ sở hàng mẫu và tiến hành theo 02 bước:

- **Bước 1:** Theo tiêu chí tính điểm “Đạt”, “Không đạt” đối với chất liệu và kích thước sản phẩm, cụ thể:

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đạt	Không Đạt
1	Chất liệu sản phẩm của đế mô hình	Nhựa PVC Foam- Format độ dày 8 mm		
2	Độ cao kích thước mô hình	Cao: 1.85 m; Rộng 0.52 m		
3	Chân và khung của mô hình	Khung sắt hộp mạ kẽm hoặc sơn tích điện màu trắng, Kích thước chi tiết theo thiết kế trong HSYC		
4	Phương pháp cắt gọt	Cắt theo phương pháp CNC và gọt sau để ảnh TV sao cho mềm mại (không để nguyên độ dày 8mm của đế)		

Các nhà cung cấp phải đạt được tất cả các yêu cầu của Bước 1 tiếp tục được đưa vào đánh giá ở Bước 2.

- **Bước 2:** Đánh giá theo tiêu chí tính điểm đối với các nhà cung cấp vượt qua khâu đánh giá tại Bước 1, cụ thể:

TT	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm tối thiểu	Thang điểm chi tiết
I	In ấn	70	60	

TT	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm tối thiểu	Thang điểm chi tiết
I	Công nghệ in ảnh:			
1	Kỹ thuật in ảnh:	20	20	
	Ảnh in trên decal nhựa Hifi bằng công nghệ in Zet			20
	Ảnh không in trên decal nhựa Hifi bằng công nghệ in Zet			1
2	Độ phân giải ảnh:	20	10	
	Độ phân giải ảnh lớn hơn 1200 DPI			20
	Độ phân giải ảnh bằng 1200 DPI			10
	Độ phân giải của ảnh thấp hơn 1200 DPI			1
3	Chất liệu mực in:	15	15	
	Mực in bằng mực dầu không phai			15
	Mực in không bằng mực dầu không phai.			1
4	Chất liệu phủ lên ảnh và độ trung thực của ảnh:	15	15	
	Ảnh in xong được tráng màng polyester (cán bóng) ảnh nhìn sắc nét có chiều sâu, hài hòa (giống) với file gốc của VNA			15
	Ảnh được in xong được tráng màng polyester (cán bóng) ảnh nhìn có sự khác biệt và gần giống với file gốc của VNA			10
	Ảnh không được tráng màng polyester cán bóng, chất lượng ảnh màu sắc kém trung thực khác xa so với file gốc VNA			1
II	Gia công	30	20	
1	Bề mặt ảnh:	20	10	
	Bề mặt ảnh: Không có bọt không khí, không có sạn			20
	Bề mặt ảnh: Có (3-4) bọt không khí và sạn			10
	Bề mặt ảnh: Có nhiều (>5) bọt không khí, sạn - dễ nhận thấy.			1
2	Khung và chân của mô hình:	10	10	
	Khung và chân của mô hình không cong vênh, đảm bảo giữ chắc mô hình. Các mối hàn của khung mô hình gọn, nuốt và dán giữa khung chắc chắn, thẩm mỹ, lâu bền, dễ sử dụng (có sự sáng tạo về trục, khuỷu và các khớp nối).			10

TT	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm tối thiểu	Thang điểm chi tiết
	Khung và chân của mô hình có chỗ chưa thẳng, cong vênh hoặc một số (2-4) mối hàn của khung mô hình thiếu tinh tế gồ ghề, chưa có sự sáng tạo. Các mối dán giữa khung với mô hình ít, không chắc chắn.			5
	Khung và chân của mô hình không thẳng, cong vênh thiếu thẩm mỹ. Thiếu sự chắc chắn, dễ đổ vỡ, các mối hàn thiếu tinh tế gồ ghề.			1
	Tổng điểm	100	90	

HSDX được đánh giá đáp ứng về kỹ thuật khi điểm yêu cầu về kỹ thuật có tổng số điểm từ 80 điểm trở lên sẽ được đánh giá ở bước tiếp theo.

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) Ngôn ngữ của HSDX: HSDX cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa VNA 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:

- Đơn chào giá theo Mẫu số 1, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp.
- Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của Nhà cung cấp: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngành nghề phù hợp bản công chứng, chứng thực (còn hiệu lực);
- Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2;
- Biểu giá chào theo Mẫu số 3;
- Tài liệu chứng minh năng lực của Nhà cung cấp;
- Giới thiệu về Nhà cung cấp;
- Tài liệu khác:
- Hàng mẫu gồm 02 mô hình (gồm 01 mẫu tiếp viên trưởng + 01 mẫu tiếp viên thường);
- Giới thiệu các sản phẩm đã thực hiện quảng cáo hoặc tương tự (nếu có);

5.1.2. Thời gian hiệu lực của HSDX: **60 ngày** kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX qui định tại Mục 5.1.3.

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 hoặc gửi qua đường bưu điện nhưng phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là **9 giờ 00, ngày 05 tháng 03 năm 2018**.

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:

Phòng Thương hiệu

Ban Truyền Thông-Thương Hiệu

Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP

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

Điện thoại: 84-024-38732732 máy lẻ 2115

5.2. Làm rõ HSDX:

5.2.1. Trong quá trình đánh giá HSDX, VNA 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, 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 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 được 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 sẽ 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) Thời gian nộp Hồ sơ đề xuất;
- b) 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);
- c) Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian, con dấu) trong các tài liệu như Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào;
- d) Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.2;
- e) Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của hàng hóa theo yêu cầu tại Mục 1;

- f) Hàng mẫu theo yêu cầu tại Mục 1;
- g) Thời gian giao hàng 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 của Nhà cung cấp:

Bên mời chào giá đánh giá năng lực các Nhà cung cấp theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực 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 khi tất cả các nội dung chi tiết về năng lực được đánh giá là “Đạt”.

5.3.3. Đánh giá về kỹ thuật:

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.

Các HSYC đáp ứng được về kỹ thuật nêu tại Mục 4.2 sẽ được tiếp tục đánh giá tại bước tiếp theo.

5.3.4. So sánh giá chào:

a) Bên mời chào giá so sánh giá chào của các HSDX sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) đối với các HSDX đáp ứng về kỹ thuật để tiến hành so sánh xác định HSDX có giá thấp nhất được xếp thứ nhất.

b) Trong trường hợp các Nhà cung cấp có giá so sánh ngang nhau, Bên mời chào giá sẽ xếp hạng Nhà cung cấp theo thứ tự so sánh các điều kiện chào tốt hơn/có lợi hơn cho Bên mời chào giá như: Điều kiện thanh toán; đơn vị đã từng hợp tác với VNA, có số lượng các hợp đồng cung cấp các sản phẩm tương tự nhiều hơn hoặc thời gian giao hàng ngắn nhất.

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:**

- a) Có HSDX hợp lệ, đáp ứng yêu cầu về năng lực và yêu cầu về kỹ thuật trong HSYC.
- b) Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà sản xuất, Nhà cung cấp chính và không vi phạm các hành vi bị cấm theo quy định của pháp luật về đấu thầu;
- c) Có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ giá trị giảm giá và đưa về cùng mặt bằng thấp nhất và không vượt giá gói hàng hóa/dịch vụ được duyệt.
- d) Trong trường hợp 2 đơn vị có giá bằng nhau thì ưu tiên: Đơn vị đã hợp tác với VNA và/hoặc thời gian giao hàng ngắn nhất.

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.
- 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.

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, HSĐX của Nhà cung cấp được lựa chọn và dự thảo hợp đồng.

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 Nhà cung cấp*], cam kết thực hiện gói hàng hóa/dịch vụ ____ [*Ghi tên gói HHDV*] 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 5.7 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 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 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**

TT	Danh mục hàng hóa/dịch vụ	Đặc tính kỹ thuật	Ký mã hiệu, nhãn mác sản phẩm	Nguồn gốc, xuất xứ hàng hóa	Thời hạn bảo hành	Số lượng	Đơn vị tính	Đơn giá trọn gói (gồm CP vận chuyển, thuế VAT) (VND)	Giá trị gồm VAT (VND)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)=(7)x(9)
1.									
2.									
...	...								
Tổng cộng									

2. Giá trị giảm giá (nếu có).

3. 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.

4. 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 HSDX 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]

TK CHÂN MÔ HÌNH TIẾP VIÊN

