



HỒ SƠ YÊU CẦU

Tên gói dịch vụ: Thiết kế mẫu quảng cáo chiến thuật cho các chiến dịch bán từ tháng 11 – tháng 12/2018

Bên mời chào giá: Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP (VNA)

Ngày 8 tháng 11 năm 2018

TUQ.TỔNG GIÁM ĐỐC

TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU

Lê Trường Giang

Số: /TCTHK-TTTH

Hà Nội, ngày 8 tháng 11 năm 2018

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 Thiết kế mẫu quảng cáo chiến thuật cho các chiến dịch bán từ tháng 11 – tháng 12/2018 của VNA.

Hồ sơ yêu cầu chào giá đính kèm.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 11 giờ 00 phút (giờ Việt Nam) ngày 12 tháng 11 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

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

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG THƯƠNG HIỆU

Lê Trường Giang

1. YÊU CẦU VỀ DỊCH VỤ

1.1. Tên dịch vụ: Thiết kế mẫu quảng cáo chiến thuật cho các chiến dịch bán từ tháng 11 – tháng 12/2018.

1.2. Nội dung công việc

VNA có nhu cầu tìm kiếm NCC có kinh nghiệm để cung cấp dịch vụ thiết kế mẫu quảng cáo cho các chiến dịch bán, cụ thể như sau:

- Sáng tạo ý tưởng và thiết kế mới cho các sản phẩm, dịch vụ mới, phục vụ công tác truyền thông, quảng cáo của VNA (bao gồm tờ rơi, mẫu quảng cáo trên internet, báo giấy, biển bảng ngoài trời, mẫu truyền hình, e-newsletter, banner trên website...). Các thiết kế gồm 02 loại: theo mẫu (template) có sẵn của VNA và không theo mẫu. Nội dung, thông điệp mẫu quảng cáo do VNA cung cấp.
- Thực hiện điều chỉnh (resize) mẫu quảng cáo chiến thuật theo phương tiện quảng cáo tại thị trường Việt Nam/Quốc tế;
- Dịch mẫu quảng cáo sang ngôn ngữ khác;
- Thời gian thực hiện: từ tháng 11/2018 – tháng 12/2018.
- Số lượng dự kiến như sau:

STT	NỘI DUNG	Số lượng
I	Thiết kế theo mẫu có sẵn (Template of VNA)	
1	Mẫu Master	15 mẫu
2	Chuyển thiết kế sang các định dạng khác	6 định dạng
3	Điều chỉnh kích thước mẫu QC (Resize)	210 mẫu
4	Chuyển thông điệp (text) sang các ngôn ngữ khác	15 mẫu
II	Thiết kế mới (không theo Template, tự do sáng tạo)	
1	Mẫu Master	6 mẫu
2	Chuyển thiết kế sang các định dạng khác	2 định dạng
3	Điều chỉnh kích thước mẫu QC (Resize)	84 mẫu
4	Chuyển thông điệp sang các ngôn ngữ khác	6 mẫu
III	Thiết kế lịch bay mùa Đông	
1	Thiết kế trang giao diện và dàn trang Lịch bay trên trang Web của VNA và file PDF lịch bay tiếng Việt (80 trang)	1 gói
2	Dàn trang ngôn ngữ khác	7 mẫu
IV	Tư liệu ảnh	
1	Ảnh mua dùng trong các thiết kế	8 chiếc

1.3. Yêu cầu về sản phẩm dịch vụ bàn giao

- Sản phẩm thiết kế đáp ứng các thông số kỹ thuật, kích thước như yêu cầu, có tính thẩm mỹ cao;
- Ảnh sử dụng trong các thiết kế có dung lượng cao, không bị vỡ, nhòe khi sử dụng. VNA được quyền sử dụng hình ảnh cho mục đích thương mại không giới hạn không gian và thời gian (không độc quyền hình ảnh);
- Bàn giao các thiết kế đúng thời gian yêu cầu.

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. 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.
- 2.3. Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.
- 2.4. Trường hợp NCC không phải là Nhà sản xuất, NCC phải có Giấy ủy quyền/cho phép bán hàng của Nhà sản xuất.

3. YÊU CẦU CỦA CHÀO GIÁ

- 3.1. 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).
- 3.2. Trường hợp Nhà cung cấp 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 cấp 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.
- 3.3. Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3 Mục 5.8, 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.
- 3.4. Đồng tiền chào giá: VND.
- 3.5. Điều kiện thanh toán: TCTHK thanh toán 100% giá trị hợp đồng cho NCC theo hình thức chuyển khoản sau khi NCC hoàn thành dịch vụ, trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận được đầy đủ bộ chứng từ thanh toán của NCC.

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 thiết kế, truyền thông quảng cáo	≥ 2 năm	< 2 năm
2	Báo cáo các hợp đồng tương tự trong lĩnh vực thiết kế, truyền thông quảng cáo trong 2 năm gần đây của Nhà cung cấp theo Mẫu số 4 Mục 5.8	≥ 2 Hợp đồng	< 2 Hợp đồng
	KẾT LUẬN	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên

Các NCC đạt tất cả các nội dung đánh giá về năng lực kinh nghiệm sẽ được tiếp tục đánh giá về kỹ thuật.

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Hồ sơ và thiết kế mẫu gửi kèm của nhà cung cấp sẽ được đánh giá theo phương pháp chấm điểm dựa trên các tiêu chuẩn đánh giá dưới đây:

Mục	Tiêu chí	Điểm
1	Đã tư vấn, thiết kế cho các chiến dịch quảng cáo tại Việt Nam 2 năm gần đây	
	Từ 3 dự án trở lên	15
	Từ 1-2 dự án	10
	Chưa thực hiện dự án nào	0
2	Đã tư vấn, thiết kế cho các hãng hàng không hoặc công ty trong lĩnh vực du lịch 2 năm gần đây	
	Từ 2 dự án trở lên	15
	1 dự án	10
	Chưa thực hiện dự án nào	0
3	Ý tưởng sáng tạo mẫu thiết kế	
	Tốt	30
	Trung bình	20
	Kém	10
4	Bố cục chung (hình ảnh và text) hài hòa, hấp dẫn	
	Tốt	20
	Trung bình	10
	Kém	5
5	Phong cách thể hiện thanh lịch, phù hợp với VNA	
	Tốt	20
	Trung bình	10
	Kém	5
	Tổng điểm	100

Ghi chú:

Hồ sơ được lựa chọn là Hồ sơ có tổng điểm từ 70 điểm trở lên và không có tiêu chí nào đạt 0 điểm.

4.1. Đánh giá về giá:

- Hồ sơ được đánh giá Đạt/Không đạt lần lượt theo các tiêu chí sau:
 - + Chào giá đã bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện bản thiết kế hoàn chỉnh gồm các hạng mục (xây dựng ý tưởng, quay phim, thực hiện các kỹ thuật vẽ chỉnh sửa phim, thuế VAT).
 - + Chào giá phải có chữ ký của người có thẩm quyền và dấu của đơn vị.

- + Chào giá không vượt giá trị mua theo kế hoạch của VNA.
- Hồ sơ được lựa chọn là hồ sơ đạt tất cả các tiêu chí trên có giá đánh giá thấp nhất.
- Trong trường hợp có 2 hồ sơ có tổng chi phí bằng nhau thì sẽ lựa chọn đơn vị có tổng điểm đánh giá về kỹ thuật cao hơn.
- Trong trường hợp có 2 hồ sơ có tổng chi phí bằng nhau và có tổng điểm đánh giá về kỹ thuật bằng nhau thì sẽ lựa chọn hồ sơ có điểm ý tưởng sáng tạo mẫu thiết kế cao hơn.

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 Nhà cung cấp liên quan đến việc Chào giá phải được viết bằng tiếng Việt (đối với các CQĐV trong nước).

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 cung cấp (người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp hoặc người được ủy quyền kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ theo Mẫu số 2 Mục 5.8 HSYC);
- Thư giảm giá (nếu có);
- Thư chào các khoản tài trợ thương mại (nếu có);
- Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2 Mục 5.8 HSYC;
- Biểu giá chào theo Mẫu số 3 Mục 5.8 HSYC;
- Tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp: Giới thiệu về Nhà cung cấp; Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự trong 2 năm gần đây về sản xuất phim của Nhà cung cấp theo Mẫu số 4 Mục 5.8; Các tài liệu khác chứng minh năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp theo nội dung Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại mục 4.1 HSYC;
- Sản phẩm mẫu: thiết kế mẫu quảng cáo để đánh giá kỹ thuật của HSDX, cụ thể như sau:

Yêu cầu: thiết kế mẫu quảng cáo theo Template của VNA

Nội dung:

Mở đường bay DAD-KIX (Osaka)

Dự kiến ngày 01/10/2018 VNA sẽ mở đường bay mới DAD-KIX.

Tần suất dự kiến: 7 chuyến/tuần

Tặng thêm dặm thưởng cho hội viên LotuSmile:

+ Tặng thêm 2.000 dặm thưởng cho hội viên bay hạng Thương gia (J/C/D/I).

+ Tặng thêm 1.500 dặm thưởng cho hội viên bay hạng Phổ thông (Y/B/M/S).

+ Tặng thêm 1.000 dặm thưởng cho hội viên bay các hạng Phổ thông còn lại.

*Giá ưu đãi nhân dịp khai trương: từ 5.899.000 VND/ khứ hồi**

** Giá trên chưa bao gồm các loại thuế, lệ phí*

Hiệu lực mua vé: từ 30/8 – 30/9 /2018

Hiệu lực khởi hành: từ 28/10 – 31/12/2018

(Sản phẩm mẫu phải được in màu)

5.1.2 Thời gian có hiệu lực của HSĐX

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

Ghi chú: Dự kiến đủ thời gian để đánh giá, phê duyệt kết quả lựa chọn, ký hợp đồng, tối đa là 180 ngày.

5.1.3 Chuẩn bị và nộp HSĐX

a) HSĐX 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 HSĐX (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 HSĐX 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 HSĐX là **11 giờ 00, ngày 12 tháng 11 năm 2018** HSĐX của Nhà cung cấp gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSĐX là không hợp lệ và bị loại.

Địa chỉ: 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. 38732732/2301

5.2. Làm rõ HSĐX

5.2.1 Trong quá trình đánh giá HSĐX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu Nhà cung cấp làm rõ nội dung của HSĐX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSĐX 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 HSĐX đã nộp, không thay đổi giá chào.

5.2.2 Việc làm rõ HSĐX được thực hiện giữa Bên mời chào giá và Nhà cung cấp có HSĐX 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) Thời gian nộp HSDX;
- 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) 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 dịch vụ theo yêu cầu tại Mục 1;

HSDX của Nhà cung cấp sẽ bị loại 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”.

HSDX của Nhà cung cấp không đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm sẽ không được xem xét đánh giá tiếp.

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, kinh nghiệm. Việc đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp chấm điểm. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật có tổng điểm từ 70 điểm trở lên và không có tiêu chí nào đạt 0 điểm.

HSDX của Nhà cung cấp không đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật sẽ không được xem xét đánh giá tiếp.

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. 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 lựa chọn

đơn vị có tổng điểm đánh giá về kỹ thuật cao hơn. Trong trường hợp có 2 hồ sơ có tổng chi phí bằng nhau thì sẽ lựa chọn đơn vị có tổng điểm đánh giá về kỹ thuật cao hơn.

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 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 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 LC NCC, Bên mời chào giá gửi văn bản thông báo kết quả LC NCC 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 LC NCC 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 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 Tổng công ty HKVN – CTCP
- Mẫu số 5: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự

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 HHĐV]* 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 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 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

Đơn vị tính: VND

STT	NỘI DUNG	Số lượng	ĐVT	Đơn giá (gồm VAT)	Thành tiền (gồm VAT)
I	Thiết kế theo mẫu có sẵn (Template of VNA)				
1	Mẫu Master	15	mẫu		
2	Chuyển thiết kế sang các định dạng khác	6	định dạng		
3	Điều chỉnh kích thước mẫu QC (Resize)	210	mẫu		
4	Chuyển thông điệp (text) sang các ngôn ngữ khác	15	mẫu		
II	Thiết kế mới (không theo Template, tự do sáng tạo)				
1	Mẫu Master	6	mẫu		
2	Chuyển thiết kế sang các định dạng khác	2	định dạng		
3	Điều chỉnh kích thước mẫu QC (Resize)	84	mẫu		
4	Chuyển thông điệp sang các ngôn ngữ khác	6	mẫu		
III	Thiết kế lịch bay mùa Đông				
1	Thiết kế trang giao diện và dàn trang Lịch bay trên trang Web của VNA và file PDF lịch bay tiếng Việt (80 trang)	1	gói		
2	Dàn trang ngôn ngữ khác	7	ngôn ngữ		
IV	Tư liệu ảnh				
1	Ảnh mua dùng trong các thiết kế	8	chiếc		
	TỔNG CỘNG (đã bao gồm 10% VAT)				

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]

Ngày tháng năm

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

Tên NCC:

1	Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCTHK			
	Không có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCTHK.			☐
	Có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCTHK: 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 VND	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 TCTHK mà không kê khai trong HSDX thì NCC sẽ bị xử lý vi phạm theo quy định.

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN

Về sản xuất/cung cấp hàng hóa/dịch vụ trong 2 năm gần đây (ghi năm cụ thể)

Tên Nhà cung cấp: _____

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 Nhà cung cấp

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