

HỒ SƠ YÊU CẦU

**Tên gói dịch vụ: Dịch vụ quảng cáo Facebook giai đoạn
tháng 5-7/2020**

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

Ngày 20 tháng 04 năm 2020

**TUQ.TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG**



Đặng Anh Tuấn

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

Số: 203/TCTHK - TT

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

Hà Nội, ngày 20 tháng 4 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 dịch vụ quảng cáo Facebook giai đoạn tháng 5-7/2020 của chúng tôi.

Hồ sơ yêu cầu chào giá đính kèm.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 10h00 (giờ Việt Nam), ngày 23 tháng 4 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

TEL: +84.24. 38732732/2113

Xin trân trọng cảm ơn./.

**TUQ.TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TRUYỀN THÔNG**


Đặng Anh Tuấn

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	2
Mục lục	3
I. Yêu cầu dịch vụ	4
II. Yêu cầu về tư cách nhà cung cấp	5
III. Yêu cầu chào giá	5
IV. Tiêu chuẩn đánh giá	5
V. Các yêu cầu khác	7
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	7
5.2 Làm rõ HSDX	8
5.3 Đánh giá các HSDX	8
5.4 Điều kiện NCC được lựa chọn	9
5.5 Thông báo kết quả chào giá	10
5.6 Thương thảo, hoàn thiện hợp đồng	10
5.7 Xử lý vi phạm	10
5.8 Các biểu mẫu	10
Mẫu số 1: Đơn chào giá	11
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	12
Mẫu số 3: Biểu giá chào	13
Mẫu số 4: Cam kết về vấn đề tranh chấp	14
Mẫu số 5: Báo cáo hợp đồng do NCC thực hiện	15
Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính của NCC	16

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
HSDX	Hồ sơ đề xuất
VND	Đồng Việt Nam
VNA	Vietnam Airlines hoặc Tổng công ty Hàng không Việt Nam
NCC	Nhà cung cấp tham dự gói chào giá
QC	Quảng cáo
DV	Dịch vụ

I. YÊU CẦU VỀ DV

1. **Tên DV:** DV QC Facebook giai đoạn tháng 5-7/2020.

2. **Nội dung công việc**

VNA có nhu cầu tìm kiếm NCC có kinh nghiệm để cung cấp DV QC Facebook, cụ thể như sau:

- Thời gian thực hiện: từ tháng 5/2020 – tháng 7/2020.
- Số lượng, danh mục DV dự kiến như sau:

Hình thức QC	Chi tiết	Kích thước	Số lượng dự kiến
Video view 15s	Số lượng lượt xem	Tỉ lệ 1:1 hoặc 16:9	120.000 view
Click to website	QC đưa khách hàng về bài viết trên website VNA	Đa dạng	90.000 CPC
Reach & frequency	Số lượng người tiếp cận	Đa dạng	760.000 reach

***Ghi chú:

- + Video view 15s là loại QC giúp VNA giới thiệu sản phẩm, DV hoặc thương hiệu của mình qua video. VNA chỉ trả tiền khi khách hàng xem hết 15 giây của video.
- + Click to website là hình thức QC trên Facebook có đường dẫn trực tiếp đến Website của thương hiệu.
- + Reach & frequency là hình thức tối đa hóa số người nhìn thấy QC của VNA và tần suất họ nhìn thấy QC.
- + Đối tượng khách hàng:
 - ✓ Tuổi: 18-60
 - ✓ Địa điểm: Việt Nam, tập trung tại các tỉnh/thành phố lớn như: Hà Nội, Tp. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng,...
 - ✓ Sở thích: Du lịch, hàng không
 - ✓ Hành vi: Thường xuyên đi chuyển
 - ✓ Frequency Cap: 2-3 lần/thời gian QC/1 chương trình QC
 - ✓ Retargeting: hiển thị lại QC cho các đối tượng tương tác với QC của VNA tối đa 2 lần/7 ngày, hiển thị QC cách ngày đối với 1 FB user.
- Thời hạn cung cấp DV: trong vòng 03 ngày kể từ khi VNA gửi đơn đặt hàng.
- NCC cam kết cử nhân sự hỗ trợ cài đặt tài khoản kĩ thuật và triển khai chương trình QC theo yêu cầu của VNA tại văn phòng VNA hoặc tại trụ sở NCC.

II. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NCC

1. Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực DV QC, truyền thông hoặc lĩnh vực QC trực tuyến/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật (còn hiệu lực).
2. Có bản 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 (theo Mẫu số 4).
3. Trường hợp NCC không phải là Nhà sản xuất, NCC, phải có Giấy ủy quyền/cho phép bán hàng của Nhà sản xuất.
4. Nhà cung cấp có ít nhất 02 năm hoạt động trong lĩnh vực cung cấp DV QC trực tuyến, hồ sơ nêu rõ năng lực doanh nghiệp, thông tin doanh nghiệp.
5. Nhà cung cấp có ít nhất 02 hợp đồng đã thực hiện DV QC trực tuyến, nêu rõ các DV đã thực hiện cho VNA nếu có (theo Mẫu số 5).

III. YÊU CẦU CỦA CHÀO GIÁ

1. Giá chào là giá do NCC nêu trong Đơn chào giá sau khi trừ giá trị giảm giá ghi trong Thư giảm giá (nếu có).
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. Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, 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.
4. Đồng tiền chào giá: VND.
5. Phương thức thanh toán: VNA thanh toán 100% giá trị hợp đồng/phụ lục hợp đồng cho NCC theo hình thức chuyển khoản sau khi NCC hoàn thành DV, trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận được đầy đủ bộ chứng từ thanh toán hợp lệ của NCC.
6. Thời gian nộp chào giá: Hồ sơ đề xuất gửi chậm nhất 10h00 (giờ Việt Nam) ngày 23 tháng 4 năm 2020.
7. Hiệu lực của chào giá: từ ngày hết hạn nộp HSDX đến 31/07/2020.

IV. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

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 DV QC, truyền thông hoặc lĩnh vực QC trực tuyến.	≥ 2 năm	< 2 năm
2	Báo cáo các hợp đồng tương tự trong	≥ 2 Hợp đồng	< 2 Hợp đồng

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
	lĩnh vực DV QC trực tuyến trong 2 năm gần đây của Nhà cung cấp theo Mẫu số 5 Mục 5.8		
3	NCC có ít nhất 02 nhân sự có chứng chỉ đào tạo về QC trực tuyến còn hiệu lực tính đến ngày hết hiệu lực chào giá tại mục 3.7 (gửi kèm bản sao chứng chỉ đào tạo và hợp đồng lao động của nhân sự đề xuất)	≥ 02 nhân sự	< 02 nhân sự
	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.

2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Hồ sơ đề xuất của NCC sẽ được đánh giá theo phương pháp chấm điểm dựa trên các tiêu chuẩn đánh giá dưới đây:

Stt	Tiêu chí	Thang điểm tối đa
I.	Kỹ thuật: Chào giá của NCC đáp ứng đủ yêu cầu về hình thức QC, vị trí, chi tiết, kích thước QC và đối tượng khách hàng như nêu tại mục I.2, cụ thể:	60
1	Video view 10s	10
2	Click to website	30
3	Reach & frequency	20
II.	Nhân lực:	20
1	NCC cam kết cử nhân sự đến văn phòng VNA hỗ trợ cài đặt tài khoản kỹ thuật và triển khai chương trình QC theo yêu cầu của VNA.	20
2	NCC không cam kết cử nhân sự đến văn phòng VNA hỗ trợ cài đặt tài khoản kỹ thuật và triển khai chương trình QC theo yêu cầu của VNA.	0
III.	Tiêu chuẩn quan trọng khác:	20
1	Đáp ứng yêu cầu về thanh toán như nêu tại mục 3.5 HSYC	10

Stt	Tiêu chí	Thang điểm tối đa
2	Miễn phí điều chỉnh kích thước mẫu QC (resize) và báo cáo thực hiện theo yêu cầu của VNA	10
IV.	Tổng điểm (I + II + III):	100
V.	Tổng điểm tối thiểu đạt yêu cầu:	60

Ghi chú:

Hồ sơ được lựa chọn tiếp tục đưa vào bước đánh giá về giá là Hồ sơ có tổng điểm từ 60 điểm trở lên và điểm kỹ thuật nêu tại mục I bảng trên đạt đủ 60 điểm.

V. 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 công ty 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, 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);
 - Thư giảm giá (nếu có);
 - Thư chào các khoản tài trợ thương mại (nếu có);
 - Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2;
 - Biểu giá chào theo Mẫu số 3;
 - 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; 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 HSYC;

5.1.2 Thời gian có hiệu lực của HSDX

HSDX có hiệu lực đến 31/07/2020 tính từ ngày hết hạn nộp HSDX nêu tại mục 5.1.3 dưới đây.

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 nhưng phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là **10 giờ 00, ngày 23 tháng 4 năm 2020**. HSDX của Nhà cung cấp gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.

Địa chỉ: PHÒNG THƯƠNG HIỆU – BAN TRUYỀN THÔNG
TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM
200 NGUYỄN SƠN, QUẬN LONG BIÊN, TP. HÀ NỘI – VIỆT NAM
TEL: +84.24. 38732732/2113 MOBILE: 0983343435 (MS.LAN ANH)

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, 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 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 DV 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 60 điểm trở lên và đạt tối thiểu 60 điểm đối với tiêu chuẩn Kỹ thuật nêu tại mục I, bảng đánh giá kỹ thuật tại mục 4.2 HSYC.

HSDX của NCC 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 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 lựa chọn đơn vị có tổng điểm đánh giá về kỹ thuật cao hơn. Trong trường hợp có 2 hồ sơ có tổng giá chào bằng nhau và có tổng điểm đánh giá về kỹ thuật nêu tại mục 4.2 bằng nhau, sẽ lựa chọn hồ sơ của NCC có lịch sử hợp tác tốt với VNA hoặc NCC có chào các DV gia tăng khác cho VNA.

5.3.5 Đàm phán với NCC

a) Sau khi đánh giá HSDX của các NCC, VNA chủ trì lập danh sách xếp hạng NCC để đàm phán, cụ thể:

Trường hợp có từ 03 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu HSYC, VNA chủ trì đàm phán với 03 NCC xếp hạng cao nhất.

Trường hợp có ít hơn 03 NCC đáp ứng yêu cầu HSYC, VNA chủ trì đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.

b) Trường hợp cần thiết, VNA chủ trì đàm phán với NCC có HSDX hợp lệ, đáp ứng yêu cầu về năng lực kinh nghiệm và kỹ thuật.

5.4. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

Nhà cung cấp được đề nghị lựa 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 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/DV 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 Nhà cung cấp tham gia nộp HSĐX, 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 NCC được duyệt, HSYC, HSĐX 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
- Mẫu số 5: Báo cáo hợp đồng tương tự
- Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính của NCC

nhl

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/DV ____ *[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 DV 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 DV ____ [*Ghi tên gói hàng hóa/DV*] 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

Hình thức QC	Website xuất hiện/ thông tin chi tiết	Chi tiết	Kích thước	Đơn giá dự kiến (VND, chưa VAT)	Đơn giá dự kiến (VND, bao gồm thuế)	Số lượng dự kiến	Đơn vị SL	Thành tiền (VND, bg VAT)
Video view 15s	Facebook, Facebook messenger, Facebook audience network	Số lượng lượt xem	Tỷ lệ 1:1 hoặc 16:9			120.000	view	
Click to website		QC đưa khách hàng về bài viết trên website	Đa dạng			90.000	CPC	
Reach & frequency		Số lượng người tiếp cận	Đa dạng			760.000	reach	
II. TỔNG CỘNG:								

+ Đối tượng khách hàng:

- ✓ Tuổi: 18-60
- ✓ Địa điểm: Việt Nam, tập trung tại các tỉnh/thành phố lớn như: Hà Nội, Tp. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng,...
- ✓ Sở thích: Du lịch, hàng không
- ✓ Hành vi: Thường xuyên di chuyển
- ✓ Frequency Cap: 2-3 lần/thời gian QC/1 chương trình QC
- ✓ Retargeting: hiển thị lại QC cho các đối tượng tương tác với QC của VNA tối đa 2 lần/7 ngày, hiển thị QC cách ngày đối với 1 FB user.

2. Giá trị giảm giá (nếu có).....

3. Cam kết của NCC về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp hàng hóa/DV 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. NCC được khuyến khích đưa ra các điều kiện khác có lợi cho bên thứ 3 thụ hưởng hàng hóa/DV (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 VNA

Tên NCC:

Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA				
1	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 VND	Tỷ lệ của vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong so với giá trị tài sản ròng
2 Tuân thủ luật đấu thầu hiện hành của Nhà nước Việt Nam				
	NCC cam kết không có tên trong hai hoặc nhiều HSĐX với tư cách là Nhà cung cấp chính			☐
	NCC cam kết không vi phạm các hành vi bị cấm theo quy định của pháp luật về đấu thầu			☐

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 HSĐX thì NCC sẽ bị xử lý vi phạm theo quy định.

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ

Về sản xuất/cung cấp DV 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]

KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NCC

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

1. Tên NCC: _____ [*Ghi tên đầy đủ của NCC*]

Địa chỉ :

2. Tóm tắt các số liệu về tài chính trong 02 năm tài chính 2017, 2018 và 2019 (nếu có):

Đơn vị tính: VND

TT	Nội dung	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019 (nếu có)
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 NCC kê:

NCC nộp Báo cáo tài chính năm 2017, 2018, 2019 (nếu có) và bản chụp của một trong các tài liệu sau:

- Biên bản kiểm tra quyết toán thuế trong 02 năm tài chính 2017, 2018 và năm 2019 (nếu có);
- 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 2017, 2018 và năm 2019 (nếu có);
- 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 2017, 2018 và năm 2019 (nếu có).

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