

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói sản phẩm/dịch vụ: Biên tập nội dung website – tiếng Việt
Bên mời chào giá: Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP

Hà Nội, ngày....tháng.... năm 2023

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỐ 4



Vũ Nguyên Khôi

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	4
1. Yêu cầu về hàng hóa/dịch vụ	5
2. Yêu cầu về tư cách Nhà cung cấp	5
3. Yêu cầu chào giá	6
4. Tiêu chuẩn đánh giá	6
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	6
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	7
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	9
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	11
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 Làm rõ, sửa đổi HSYC	11
5.9 Thành phần của Bộ HSDX	12
5.10 Các biểu mẫu	12
Mẫu số 1: Đơn chào giá	13
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	14
Mẫu số 3: Biểu giá chào	15
Mẫu số 4: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự	17

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
2.	HSĐX	Hồ sơ đề xuất
3.	VNĐ	Đồng Việt Nam
4.	TCTHK	Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
5.	VNA	Vietnam Airlines
6.	LC NCC	Lựa chọn nhà cung cấp
7.	NCC	Nhà cung cấp
8.	NSX	Nhà sản xuất

TCT HÀNG KHÔNG VIỆT NAM
BAN TIẾP THỊ SỞ

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

Số: /TCTHK-TTS
V/v Mời chào giá cung cấp dịch vụ
biên tập nội dung website tiếng Việt

Hà Nội, ngày tháng năm 2023

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

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 cung cấp gói hàng hóa/dịch vụ “Biên tập nội dung website tiếng Việt”.

Hồ sơ yêu cầu chào giá kèm theo.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào giờ (giờ Việt Nam) ngày tháng năm 2023 (trong giờ hành chính) tại:

- Địa chỉ: Ban Tiếp thị số - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam, số 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên. TP. Hà Nội

- Người liên hệ: Nguyễn Xuân Nghĩa

- Điện thoại: 02438732732 máy lẻ 2237

- Di động: (+84) 366575769

- Email: ngnhanx@vietnamairlines.com

Trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Quý công ty.

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỞ



Vũ Nguyên Khôi

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.

3. YÊU CẦU 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 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 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 cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

3.4. Đồng tiền chào giá: Việt Nam Đồng (VNĐ).

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung	Yêu cầu của TCTHK	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động	Có cung cấp	Có	Không có
2	Bản sao báo cáo tài chính 01 năm gần nhất (2021 hoặc 2022)	Có cung cấp	Có BCTC 01 năm gần nhất (2021 hoặc 2022)	Không có
3	Bản kê các hợp đồng biên tập nội dung do nhà cung ứng thực hiện trong 02 năm gần nhất (2021-2022) (Tối thiểu 01 bản sao HĐ tương tự)	Có cung cấp	Có	Không có
4	Bản sao hợp đồng cung cấp dịch vụ biên tập nội dung website do nhà cung ứng thực hiện trong 02 năm gần nhất (2021-2022) (Tối thiểu 01 bản sao HĐ tương tự)	Có cung cấp	Có	Không có

STT	Nội dung	Yêu cầu của TCTHK	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật:

STT	Nội dung	Yêu cầu của TCTHK	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Xây dựng quy chuẩn đảm bảo nội dung hiển thị (style guide)	Có bản cam kết	Có cam kết	Không có
2	Biên tập bài viết			
2.1.1	Bài viết đảm bảo tuân thủ style guide và đảm bảo cung cấp sản phẩm theo khung thời gian sau:	Có bản cam kết	Có cam kết	Không có
2.1.2	Bài viết dưới 500 từ: trong vòng 12h kể từ khi nhận yêu cầu (không tính ngày nghỉ và ngày lễ)	Có bản cam kết	Có cam kết	Không có
2.1.3	Bài viết từ 500 từ đến dưới 1.000 từ: trong vòng 24h kể từ khi nhận yêu cầu (không tính ngày nghỉ và ngày lễ)	Có bản cam kết	Có cam kết	Không có
2.1.4	Bài viết từ 1.000 từ đến dưới 2.000 từ: trong vòng 48h kể từ khi nhận yêu cầu (không tính ngày nghỉ và ngày lễ)	Có bản cam kết	Có cam kết	Không có
2.1.5	Bài viết từ 2.000 từ đến dưới 3.000 từ: trong vòng 72h kể từ khi nhận yêu cầu (không tính ngày nghỉ và ngày lễ)	Có bản cam kết	Có cam kết	Không có
2.2	Thiết kế infographic đảm bảo hiển thị tối ưu trên desktop và mobile và cung cấp cùng thời điểm gửi lại bài nội dung đã biên tập.	Có bản cam kết	Có cam kết	Không có
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng ít nhất một nội dung nêu trên

- Bảng kê các hợp đồng cung cấp dịch vụ thiết kế bản in, ấn phẩm quảng cáo: Mẫu số 4.

5.1.2. Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là **90** 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 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.

b) Nhà cung cấp nộp HSDX đến Bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện hoặc bằng fax nhưng phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là giờ, ngày tháng năm 2023 HSDX của Nhà cung cấp gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.

Ban Tiếp thị số

Tổng Công ty hàng không Việt Nam-CTCP

Số 200 Nguyễn Sơn – Quận Long Biên – Tp. Hà Nội – Việt Nam.

Người liên hệ: Nguyễn Xuân Nghĩa

Tel: (+84) 24 38732732 - Ext 2237

Fax: (84) 24 38273773

Email: ngnhanx@vietnamairlines.com

5.2. Làm rõ HSDX

5.2.1 Trong quá trình đánh giá HSDX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu Nhà cung cấp làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSDX thiếu tài liệu (Giấy đăng ký kinh doanh, 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) Tư cách hợp lệ của nhà cung cấp theo quy định tại Mục 2 (sau khi đã làm rõ **hoặc bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Bên mời chào giá**);
- b) Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào;
- c) Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.2;
- d) Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của sản phẩm/dịch vụ theo yêu cầu tại Mục 1;
- e) Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của yêu cầu chào giá nêu tại Mục 3

HSDX của nhà cung cấp sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu nhà cung cấp không đáp ứng một trong các nội dung nói trên.

5.3.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp

Bên mời chào giá đánh giá năng lực, kinh nghiệm các Nhà cung cấp theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại Mục 4.1 và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm khi tất cả các nội dung chi tiết về năng lực, kinh nghiệm được đánh giá là “Đạt”.

5.3.3. Đánh giá về 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 theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “Đạt”.

5.3.4. So sánh giá chào

- a) Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) theo quy định tại 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 được xếp hạng theo thứ tự từ thấp đến cao để mời vào đàm phán với nguyên tắc như sau:
 - Trường hợp có từ 03 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với 03 NCC xếp hạng cao nhất.
 - Trường hợp ít hơn 03 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.

Trong quá trình đàm phán, các bên tham gia đàm phán về giá, các điều kiện kỹ thuật, thương mại và các nội dung khác. Việc đàm phán dựa trên các cơ sở sau đây:

- HSDX và các tài liệu làm rõ HSDX (nếu có) của NCC;
- HSYC.

- b) Trong trường hợp sau khi đàm phán, các Nhà cung cấp có giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá ngang nhau. Bên mời chào giá sẽ xếp hạng Nhà

cung cấp theo thứ tự ưu tiên về so sánh các điều kiện chào tốt hơn/có lợi hơn cho Bên mời chào giá như: đặc tính kỹ thuật, chất lượng sản phẩm/dịch vụ; điều kiện thanh toán; qui mô, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ (nội dung khuyến khích Nhà cung cấp chào các điều kiện có lợi hơn quy định tại Biểu giá chào Mẫu số 3).

5.4. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

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

- Có HSDX hợp lệ và đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật, điều kiện thanh toán như trong HSYC;
- Đáp ứng các yêu cầu về năng lực kinh nghiệm nêu tại mục 4.1;
- Đáp ứng các yêu cầu về kỹ thuật nêu tại mục 4.2;
- 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.

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. Làm rõ, sửa đổi HSYC

a. Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, Nhà cung cấp phải gửi văn bản đề nghị làm rõ đến bên mời thầu muộn nhất 03 ngày trước thời điểm nộp HSDX. Khi nhận được đề nghị làm rõ HSYC của Nhà cung cấp, VNA sẽ có văn bản trả lời gửi cho Nhà cung cấp có yêu cầu làm rõ và tất cả các Nhà cung cấp khác đã mua hoặc nhận HSYC từ VNA, trong đó mô tả nội dung yêu cầu làm rõ nhưng không nêu tên Nhà cung cấp đề nghị làm rõ. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì bên mời thầu tiến hành sửa đổi HSYC theo thủ tục quy định tại Khoản b Mục này.

b. Sửa đổi HSYC

+

Trường hợp sửa đổi HSYC, VNA sẽ gửi quyết định sửa đổi kèm theo những nội dung sửa đổi đến tất cả các Nhà cung cấp đã nhận HSYC không muộn hơn 02 ngày trước thời điểm nộp HSDX.

5.9 Thành phần của bộ HSDX

Bộ HSDX do NCC chuẩn bị bao gồm các tài liệu sau:

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
T1	Đơn chào giá	Mẫu số 1
T2	Giấy ủy quyền (nếu có)	Mẫu số 2
T3	Biểu giá chào	Mẫu số 3
T4	Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự	Mẫu số 4
T5	Giấy đăng ký kinh doanh/giấy đăng ký hoạt động hợp lệ	Yêu cầu tại Mục 4.1
T6	Báo cáo tài chính hợp lệ hoặc Tờ khai quyết toán thuế theo quy định năm 2021 hoặc 2022	Yêu cầu tại Mục 4.1

5.10. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá;
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền;
- Mẫu số 3: Biểu giá chào;
- Mẫu số 4: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự.

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 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.

Mẫu số 3

BIỂU GIÁ CHÀO

1. Nội dung cung cấp

1. Nội dung cung cấp					
ti	Nội dung	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá kế hoạch (VND)	Tổng giá kế hoạch (VND)
I	Biên tập nội dung website				
1	Thực hiện biên tập website VNA (Content hỗ trợ SEO)				
1.1	Thông tin hành trình	Bài	72		
1.2	Lên kế hoạch	Bài	41		
1.3	LotuSmile	Bài	36		
1.4	FAQ	Bài	22		
2	Lên ý tưởng và xây dựng cấu trúc trang và bộ quy chuẩn, quy cách biên tập website VNA	Gói	1		
3	Xây dựng bài viết mới, sáng tạo theo nhu cầu dịch vụ phát sinh của VNA (10% tổng số lượng bài viết theo hợp đồng)				
II	Thiết kế hình ảnh minh họa cho bài biên tập				
1	Lựa chọn và resize hình ảnh minh họa cho bài biên tập	Gói	1		
2	Thiết kế infographic				
Tổng tiền trước thuế					
VAT (10%)					
Tổng					

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]

8

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN
Về sản xuất/cung cấp hàng hóa/dịch vụ trong ... 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						

✓