

Hà Nội, ngày 08 tháng 10 năm 2018

Số: 1681 /VTVT -VP

THƯ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH THÔNG THƯỜNG

Hội nghị sơ kết công tác SXKD 9 tháng đầu năm 2018
(Ban hành kèm theo QĐ số 1658 /VTVT-VP ngày 03 tháng 10 năm 2018)

Kính gửi: Các đơn vị cung cấp dịch vụ tổ chức Hội nghị

Trước hết, Công ty Cổ phần VICEM Vật tư Vận tải Xi măng (VICEM COMATCE – Bên mời thầu) xin chân thành cảm ơn quý Công ty đã quan tâm đến gói dịch vụ Tổ chức Hội nghị sơ kết công tác SXKD 9 tháng đầu năm 2018 của chúng tôi.

VICEM COMATCE hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh than, vận tải thủy nội địa và quốc tế, kinh doanh bất động sản và nhiều lĩnh vực khác. Hiện nay, VICEM COMATCE đang tìm kiếm, lựa chọn đơn vị cung cấp dịch vụ tổ chức Hội nghị sơ kết công tác SXKD 9 tháng đầu năm 2018 trong tháng 10/2018.

Vậy, VICEM COMATCE kính mời Quý Công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm tham gia chào hàng cạnh tranh thông thường cung cấp dịch vụ trên.

Nội dung thư mời chào hàng cạnh tranh thông thường như sau:

I. Thông tin chung về Hội nghị sơ kết công tác SXKD 9 tháng đầu năm 2018:

1. Nội dung Hội nghị.

- Thành phần dự kiến: VICEM COMATCE: 50 người.
- Thời gian dự kiến: 02 ngày từ ngày 19/10/2018 đến ngày 20/10/2018.
- Địa điểm: Thành phố Hải Phòng.
- Nội dung Hội nghị:
 - + Ngày 19/10/2018 (Chiều): Sơ kết công tác SXKD 9 tháng đầu năm 2018.
 - + Ngày 20/10/2018 (Sáng): Mục tiêu, biện pháp thực hiện nhiệm vụ SXKD quý IV/2018.
 - + Ngày 20/10/2018 (Chiều): Tổng kết hội nghị, giao lưu Gala Dinner

2. Kinh phí:

- + Trong quá trình triển khai, thanh quyết toán theo thực tế phát sinh.

II. Yêu cầu về Hồ sơ, năng lực, kinh nghiệm.

- Phương pháp đánh giá Hồ sơ đề xuất: Theo phương pháp giá thấp nhất.



- Tiêu chuẩn đánh giá về hồ sơ, năng lực, kinh nghiệm theo tiêu chí đạt/không đạt.
- Thư chào giá được đánh giá đạt tất cả các tiêu chí trong Hồ sơ năng lực kinh nghiệm, có giá chào thấp nhất và không vượt qua giá gói thầu đã duyệt sẽ được đề nghị lựa chọn thương thảo hợp đồng.

TT	Nội dung đánh giá	Yêu cầu	
		Đạt	Không đạt
1	Vốn điều lệ (VNĐ)	$\geq 1.000.000.000$	$< 1.000.000.000$
2	Giấy phép đăng ký kinh doanh hợp lệ	Có	Không có
3	Năng lực kinh nghiệm: có 2 hợp đồng và thanh lý tương tự kèm theo	Có	Không có

Ghi chú: Tất cả các tài liệu chứng minh trên là bản sao y.

III. Phạm vi cung cấp dịch vụ, biểu mẫu chào giá.

TT	NỘI DUNG	ĐVT	ĐƠN GIÁ	SỐ LƯỢNG	SỐ LƯỢT/NGÀY /ĐÊM/BỮA	THÀNH TIỀN
			VND			
1	Khách sạn tiêu chuẩn 4 sao (02 khách/ phòng và lẻ nam lẻ nữ nghỉ phòng 3)	Phòng/Đêm		20	2	
2	Xe 45c vận chuyển theo chương trình	Xe/ Ngày		1	2	
3	Ăn chính theo chương trình	Khách		50	3	
4	Ăn tối Gala Dinner	Khách		60	1	
5	Đồ uống (tạm tính)	Khách		55	4	
6	Nước uống trên xe (2chai/khách/ngày)	Khách		50	3	
CHƯƠNG TRÌNH HỘI NGHỊ						
1	Chi phí thuê hội trường tổ chức hội nghị	Gói		1	2	
2	Âm thanh ánh sáng phục vụ hội nghị	Gói		1	2	
3	Màn chiếu, máy chiếu sử dụng trong hội nghị	Gói		1	2	
4	Tài liệu học tập, sổ bút viết	Khách		50	1	

01001
CÔNG
CỐ P
VIC
AT TỬ
XI M
G ĐA

5	Nước uống hội nghị	Khách		50	2	
6	Tiệc trà giữa giờ họp	Khách		50	2	
7	Chi phí thiết kế phòng hội nghị; standee chào mừng	Gói		1	1	
8	Chi phí in ấn, lắp đặt phòng hội nghị và giao lưu	Gói		1	1	
GALA DINNER						
1	Chi phí thuê hội trường tổ chức giao lưu	Gói		1	1	
2	Âm thanh màn chiếu văn nghệ giao lưu	Gói		1	1	
3	Nhân sự thực hiện chương trình	Người/ Ngày		2	2	
4	MC dẫn chương trình	Gói		1	1	
5	Quay phim chụp ảnh Hội nghị	Gói		1	1	
TỔNG CHI PHÍ						
THUẾ VAT 10%						
TỔNG CỘNG						

Ghi chú: Tất cả các nhà cung cấp phải chào giá theo biểu mẫu quy định như trên, có thể chi tiết từng khoản mục rõ ràng hơn biểu mẫu.

IV. Quy định về thư chào hàng, thời gian trong quá trình chào hàng.

- Thời gian gửi thư chào hàng cạnh tranh thông thường tới danh sách các Nhà cung cấp được phê duyệt: 9h ngày 08/10/2018.

- Thời gian nộp thư chào giá từ 9h00 ngày 08/10/2018 đến 09h ngày 15/10/2018.

- Địa chỉ nhận thư chào hàng cạnh tranh: Văn phòng Công ty, tầng 1 – nhà 03 tầng – Số 21B, phố Cát Linh, phường Cát Linh, quận Đống Đa, TP. Hà Nội.

- Mr Vũ Hoài Anh - Số ĐT: 0983.818.533

- Thời gian có hiệu lực của Thư chào hàng cạnh tranh thông thường: 15 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp thư chào giá.

- Cách thức gửi thư chào hàng cạnh tranh: Thư chào hàng sẽ được đến địa chỉ Bên mời thầu bằng một trong các hình thức sau: Gửi bằng phong bì kín; gửi trực tiếp, fax, email, hoặc chuyên phát nhanh đường bưu điện.

V. Quy định về thanh toán.

1636
CÔNG TY
HÀNG
EM
VĂN T
HÀNG
- TP

- Giá trị quyết toán hợp đồng: Căn cứ vào nội dung công việc, phạm vi công việc chào trong thư chào giá.

- Hình thức hợp đồng: đơn giá cố định. Thanh toán theo chi phí phát sinh thực tế.

- Hình thức thanh toán: Chuyển khoản.

- Tạm ứng: 50% sau khi ký kết hợp đồng.

- Quyết toán: Khi đơn vị cung cấp dịch vụ hoàn thành công việc theo quy định của hợp đồng, được đại diện Chủ đầu tư, nghiệm thu xác nhận; Đồng thời cung cấp cho Chủ đầu tư, 01 bộ hóa đơn tài chính, biên bản nghiệm thu xác nhận, giấy đề nghị thanh toán, biên bản thanh lý hợp đồng, trong vòng 05 ngày làm việc, Chủ đầu tư sẽ thanh toán toàn bộ số tiền như theo biên bản nghiệm thu xác nhận. *pv*

Nơi nhận: *pv*

- Như trên;

- Lưu VT;



Trịnh Công Giang
Trịnh Công Giang

