

Số: 850 /NL&MT-VP

Hà Nội, ngày 27 tháng 06 năm 2022

THƯ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH

V/v tổ chức Hội nghị sơ kết hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2022.
Mục tiêu giải pháp quý III và 6 tháng cuối năm 2022

Kính gửi: Các công ty tổ chức Hội nghị, hoạt động trong lĩnh vực lữ hành.

Trước hết, Công ty Cổ phần Năng lượng và Môi trường VICEM (Bên mời chào hàng) xin chân thành cảm ơn quý Công ty đã quan tâm đến gói thầu Tổ chức Hội nghị sơ kết hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2022. Mục tiêu giải pháp quý III và 6 tháng cuối năm 2022 của chúng tôi.

Công ty chúng tôi 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, chúng tôi đang tìm kiếm, lựa chọn đơn vị cung cấp dịch vụ tổ chức Hội nghị sơ kết hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2022. Mục tiêu giải pháp quý III và 6 tháng cuối năm 2022.

Vậy, Công ty Cổ phần Năng lượng và Môi trường VICEM kính mời Quý Công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm tham gia chào hàng cạnh tranh cung cấp dịch vụ trên.

Nội dung thư mời chào hàng cạnh tranh như sau:

I. Thông tin chung về Hội nghị sơ kết hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2022. Mục tiêu giải pháp quý III và 6 tháng cuối năm 2022

1. Nội dung Hội nghị.

- Thời gian tổ chức: dự kiến 04 ngày từ 13-16/7/2022.

- Địa điểm: Khách sạn Novotel – Nha Trang.

- Thành phần tham dự: dự kiến 50 người.

- Chương trình Hội nghị:

+ Ngày 13/7/2022: Đón tiếp đại biểu.

+ Ngày 14-15/7/2022: Hội nghị sơ kết hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2022.
Mục tiêu giải pháp quý III và 6 tháng cuối năm 2022 và một số nội dung tổng kết công tác ISO.

+ Ngày 16/7/2022: Tổng kết Hội nghị.

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 dự toán đã duyệt sẽ được đề nghị lựa chọn ký hợp đồng.

TT	Nội dung đánh giá	Yêu cầu	
		Đạt	Không đạt
1	Vốn điều lệ (VNĐ)	≥1.000.000.000	<1.000.000.000
2	Giấy phép đăng ký kinh doanh hợp lệ	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. Hội nghị sơ kết hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2022. Mục tiêu giải pháp quý 3 và 6 tháng cuối năm 2022						
1	Vé máy bay khứ hồi Hà Nội - Nha Trang	Vé		50	1	
2	Khách sạn tiêu chuẩn 5 sao (02 khách/ phòng)	Phòng/Đêm		25	3	
3	Xe 45c đón tiễn sân bay	Xe/ Ngày		1	2	
4	Xe 45c vận chuyển theo chương trình	Xe/ Ngày		1	1	
5	Ăn trưa theo chương trình	Khách		50	3	
6	Ăn tối theo chương trình	Khách		50	3	
7	Đồ uống (tạm tính)	Khách		50	1	
8	Nước uống trên xe (2chai/khách/ngày)	Khách		50	2	
9	Chi phí thuê hội trường tổ chức hội nghị	Gói		1	1	
10	Âm thanh ánh sáng phục vụ hội nghị	Gói		1	1	
11	Màn chiếu, máy chiếu sử dụng trong hội nghị	Gói		1	1	
12	Tài liệu học tập, sổ bút viết	Khách		50	1	

13	Nước uống hội nghị	Khách		50	1	
14	Tiệc trà giữa giờ họp	Khách		50	1	
15	Chi phí thiết kế phong hội nghị; standee chào mừng	Gói		1	1	
16	Chi phí in ấn, lắp đặt phong hội nghị và giao lưu	Gói		1	1	
	TỔNG KẾT HỘI NGHỊ					
1	Chi phí thuê hội trường tổng kết	Gói		1	1	
2	Âm thanh, ánh sáng Gala tổng kết	Gói		1	1	
3	Nhân sự thực hiện chương trình	Người/ Ngày		2	2	
4	MC dẫn chương trình	Gói		1	1	
	TỔNG CHI PHÍ					
	THUẾ VAT 8%					
	TỔNG CỘNG (ĐÃ BAO GỒM VAT)					

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 nộp thư chào hàng cạnh tranh trước: 9h00 ngày 01/7/2022.
- 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, hoặc chuyển phát nhanh đường bưu điện.

V. Quy định về thanh toán.

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

V. C. P. 104

- 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: theo thỏa thuận
- Quyết toán: Thanh toán đến 100% giá trị sau khi trừ giá trị tạm ứng (nếu có) theo quy định của hợp đồng, được đại diện các bên nghiệm thu xác nhận.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT. *anh*

**KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**



Trình Công Giang