

YÊU CẦU CHÀO GIÁ

LỰA CHỌN ĐỐI TÁC HỢP TÁC ĐẦU TƯ KHAI THÁC KHÁCH SẠN CẢNG SÀI GÒN TẠI TP. ĐÀ LẠT, TỈNH LÂM ĐỒNG

CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG SÀI GÒN

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



Trần Ngọc Thạch

Công ty Cổ phần Cảng Sài Gòn (sau đây gọi tắt là “Cảng Sài Gòn”) trân trọng kính mời các tổ chức, doanh nghiệp có năng lực và kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý, vận hành và khai thác khách sạn tham gia nộp hồ sơ chào giá hợp tác đầu tư khai thác Khách sạn Cảng Sài Gòn tại Tp. Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng với các nội dung sau:

1. Giới thiệu chung

- Tên khách sạn: Khách sạn Cảng Sài Gòn;
- Địa điểm: Số 11 Huỳnh Thúc Kháng, TP. Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng;
- Quy mô và cơ sở vật chất:
 - + Tổng diện tích: 2.405 m²
 - + Số phòng: 27 phòng (gồm Dãy A: 12 phòng (Gồm 1 trệt + 1 lầu) và Dãy B: 15 phòng (Gồm 1 trệt + 2 lầu).
 - + Nhà hàng: 01 - Diện tích 300 m² (Gồm 1 trệt + 1 lầu);
 - + Sân tennis: 01 sân.
- Tình trạng pháp lý:
 - + Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất – quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất số BE 970105 cấp ngày 17/08/2011, do Sở Tài nguyên Môi trường cấp;
 - + Nguồn gốc sử dụng đất: Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm.
 - + Mục đích sử dụng đất: Đất cơ sở sản xuất kinh doanh.
- Hiện trạng: Khách sạn Cảng Sài Gòn được xây dựng và đưa vào khai thác đã nhiều năm, cơ sở vật chất của khách sạn đã lâu năm nhưng chưa tái đầu tư.
- Mục tiêu tìm kiếm đối tác hợp tác: Tìm đối tác có đủ năng lực và uy tín để cùng Cảng Sài Gòn hợp tác đầu tư, quản lý và khai thác hoạt động kinh doanh khách sạn, đảm bảo hiệu quả lâu dài và bền vững. Các đối tác có thể tiến hành khảo sát hiện trạng khách sạn hiện hữu để đánh giá và chào giá phù hợp.

2. Phương án, thời gian hợp tác

2.1 Hình thức hợp tác:

a. Phía Cảng Sài Gòn:

- Quyền khai thác mặt bằng và quyền sử dụng tài sản theo hiện trạng.
- Nhân sự hiện đang làm việc tại khách sạn.

b. Phía đối tác:

- Đầu tư để sửa chữa, nâng cấp cơ sở hạ tầng, thiết bị;
- Mọi chi phí phát sinh (bao gồm: chi phí cho 03 lao động hiện tại của Trung tâm khoảng 15 triệu đồng/người/tháng);
- Chịu trách nhiệm toàn bộ về khai thác, vận hành khách sạn trong suốt quá trình hợp tác kinh doanh (bao gồm: an ninh trật tự (ANTT), phòng cháy chữa cháy (PCCC), vệ sinh môi trường ...)

2.2 Phân chia lợi nhuận:

- Cảng Sài Gòn sẽ nhận phần lợi nhuận cố định dựa trên quyền khai thác mặt bằng và quyền sử dụng tài sản; không phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của khách sạn.

- Đối tác có trách nhiệm thanh toán cho Cảng Sài Gòn định kỳ hàng tháng theo giá trị cố định như sau: Giá khởi điểm: **100.000.000 đồng/tháng (chưa VAT)** trong năm đầu; từ các năm sau: **tăng 10%/năm** so với giá năm trước liền kề (**giá chưa bao gồm VAT**).

2.3 Thời hạn hợp tác: dưới 05 năm.

3. Điều kiện tham gia chào giá:

Các đối tác có nhu cầu tham gia nộp hồ sơ chào giá cần đáp ứng được các điều kiện sau:

3.1 Tư cách pháp lý:

- Là doanh nghiệp được thành lập hợp pháp tại Việt Nam.
- Có ngành nghề kinh doanh phù hợp với lĩnh vực khách sạn/lưu trú; nhà hàng (nếu có).
- Không vi phạm pháp luật; không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu, đầu tư, hợp tác tại Việt Nam.

3.2 Kinh nghiệm hoạt động:

- Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư, quản lý hoặc khai thác khách sạn từ 2 sao trở lên.
- Có tối thiểu 01 dự án tương tự đã và đang vận hành thành công.

3.3 Năng lực tài chính:

- Doanh thu bình quân trong 03 năm gần nhất đạt từ 9 tỷ đồng/năm trở lên.
- Cam kết khả năng góp vốn và đầu tư cải tạo, nâng cấp khách sạn theo phương án kinh doanh đề xuất.

4. Hồ sơ đề xuất chào giá yêu cầu bao gồm:

4.1 Thư đề xuất hợp tác:

- Đề xuất phương án hợp tác đầu tư và khai thác chi tiết.
- Nêu rõ hình thức, tỷ lệ phân chia lợi nhuận ngoài phần lợi nhuận cố định của Cảng Sài Gòn nêu tại mục 2.2.
- Kế hoạch đầu tư, sửa chữa.
- Mức giá đề xuất và các điều kiện đi kèm (nếu có).

4.2 Hồ sơ pháp lý doanh nghiệp:

- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp,
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp,
- Quyết định bổ nhiệm người đại diện theo pháp luật.

4.3 Hồ sơ chứng minh năng lực tài chính:

- Báo cáo tài chính (đã kiểm toán) và các chứng từ chứng minh hoàn tất nghĩa vụ thuế trong 03 năm gần nhất.

- Cam kết khả năng góp vốn và đầu tư cải tạo, nâng cấp khách sạn theo phương án kinh doanh đề xuất.

4.4 Chứng minh năng lực kinh nghiệm:

Thông tin các khách sạn đã và đang khai thác; hình ảnh, tài liệu chứng minh thực tế.

4.5 Cam kết pháp lý:

Văn bản cam kết không vi phạm pháp luật, không khiếu nại kết quả lựa chọn đối tác.

5. Thời gian, địa điểm tiếp nhận hồ sơ chào giá và trao đổi thông tin

- Thời gian nộp hồ sơ chào giá: đến hết ngày 16/06/2025;

- Địa điểm nộp báo giá: Phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Cảng Sài Gòn, 3 Nguyễn Tất Thành, Phường 13, Quận 4, Tp.HCM.

- Trao đổi thông tin về nội dung, phạm vi công việc để thuận lợi cho công tác báo giá: *Ms. Võ Thị Kim Trang – 0908353250 – Phòng Kinh doanh Công ty CP Cảng Sài Gòn*

6. Hình thức nộp hồ sơ chào giá:

- Hồ sơ chào giá được nộp trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện theo đúng địa điểm nộp báo giá quy định;

- Hồ sơ phải được niêm phong và ghi rõ: “Hồ sơ chào giá – Hợp tác đầu tư khai thác khách sạn Cảng Sài Gòn tại Tp. Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng” (*Ghi rõ tên, địa chỉ, số điện thoại của đơn vị/công ty gửi*).

7. Lưu ý:

- Cảng Sài Gòn có quyền từ chối các hồ sơ không đáp ứng tiêu chí mà không cần giải thích lý do.

- Hồ sơ chào giá đã nộp không được hoàn trả.