

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ: Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics
giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024

Bên mời chào giá: Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP

Hà Nội, ngày 10 tháng 02 năm 2023
TUQ.TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỐ 



Vũ Nguyên Khôi

MỤC LỤC

Contents

MỤC LỤC	2
GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT	4
THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ	5
1. YÊU CẦU VỀ SẢN PHẨM DỊCH VỤ	6
1.1. Nội dung, danh mục sản phẩm/DV, số lượng	6
1.1.1. Phạm vi cung cấp DV	6
1.1.2. Danh mục, số lượng:	6
1.2. Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ	6
1.3. Thời gian thực hiện HĐ	6
2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP	
2.1. Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật (còn hiệu lực).....	6
2.2. Có bản cam kết 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.....	6
2.3. Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.	
2.4. Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là Nhà cung cấp chính...6	
3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ	6
3.1. Yêu cầu chào giá.....	6
3.1.1. Giá chào.....	6
3.1.2. Thư giảm giá	6
3.1.3. Biểu giá chào	7
3.1.4. Đồng tiền chào giá, đánh giá: VND hoặc USD	7
3.1.5. Ngôn ngữ chào giá: Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh.	7
3.1.6. Điều kiện thanh toán:	7
3.1.7. Phương thức thanh toán:.....	7
3.2. Làm rõ HSYC	7
3.3. Nộp HSDX.....	7
3.3.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX	7
3.3.2. Quy cách HSDX.....	7
3.3.3. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX.....	7
Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:	7
3.4. Thành phần của bộ HSDX.....	8
3.5. Làm rõ HSDX.....	8

3.6. Đánh giá HSDX.....	9
3.7. Đàm phán với NCC	9
3.8. Điều kiện NCC được lựa chọn	9
3.9. Thông báo kết quả chào giá.....	9
4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSDX.....	9
4.1. Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX.....	10
4.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm.....	10
4.3. Đánh giá về sản phẩm DV	10
4.4. Đánh giá tài chính.....	10
4.4.1. Bước 1. Xác định giá chào – BM03	10
4.4.2. Bước 2. Sửa lỗi số học được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:.....	10
4.4.3. Bước 3. Hiệu chỉnh sai lệch theo theo nguyên tắc sau:	11
4.4.4. Bước 4. Xếp hạng.....	11
4.4.5. Bước 5. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại	12
5.1. Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX.....	12
5.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	13
5.3. Đánh giá về kỹ thuật.....	14
CÁC BIỂU MẪU	21
ĐƠN CHÀO GIÁ	21
GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾	22
BIỂU GIÁ CHÀO.....	23
BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN....	24
DANH SÁCH NHẬN SỰ THAM GIA TRIỂN KHAI DỊCH VỤ	25
MẪU HỢP ĐỒNG.....	26

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

STT	Thuật ngữ/ Từ viết tắt	Nghĩa đầy đủ
1.	GA	Phần mềm Google Analytics
2.	HSĐX	Hồ sơ đề xuất
3.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
4.	NCC	Nhà cung cấp
5.	TCTHK/TCT/VNA	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
6.	VND	Việt Nam đồng
7.	HĐ	Hợp đồng
8.	DV	Dịch vụ
9.	NSD	Người sử dụng
10.	Ngày	Ngày dương lịch
11.	HĐ	Hợp đồng
12.	CNTT	Công nghệ thông tin
13.	PLHĐ	Phụ lục hợp đồng
14.	CSHT	Cơ sở hạ tầng
15.	ANTT	An ninh thông tin
16.	PM	Phần mềm
17.	CQ, ĐV	Cơ quan, đơn vị
18.	TM	Thương mại
19.	DV	Dịch vụ
20.	CNTT	Công nghệ thông tin
21.	GTM	Google Tag Manager
22.	HHDV	Hàng hóa dịch vụ

Số:/TCTHK-TTS

Hà Nội, ngày tháng năm

THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ

Kính gửi: Quý Công ty

Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá gói dịch vụ: “Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024”.

Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu gửi kèm theo.

I. Phát hồ sơ yêu cầu

1. Phát trực tiếp

- Thời gian phát: Từ 09h00 ngày 15/02/2023 đến 10h00, ngày 23/02/2023
- Địa điểm phát: Ban Tiếp Thị Số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam, 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội
- Đầu mối làm việc: Ông Nguyễn Thạch Bảo, Điện thoại: 0932251195, Email: baonth@vietnamairlines.com.

2. Phát qua thư điện tử

- Thời gian phát: Từ 09h00 ngày 15/02/2023 đến 10h00, ngày 23/02/2023
- Hình thức phát: NCC gửi thư điện tử tới địa chỉ email baonth@vietnamairlines.com của TCTHK với Subject/Tiêu đề “Công ty ... đề nghị TCTHK gửi HSYC gói DV “Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024”
- Đầu mối làm việc: Ông Nguyễn Thạch Bảo, Điện thoại: 0932251195, Email: baonth@vietnamairlines.com.

II. Nhận hồ sơ đề xuất

1. Nhận trực tiếp hoặc qua đường bưu điện

- Thời gian hết hạn nhận hồ sơ đề xuất là 10h00, ngày 01/03/2023
- Địa điểm nhận: Tại Ban Tiếp Thị Số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam, 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội.
- Đầu mối làm việc: Ông Nguyễn Thạch Bảo, Điện thoại: 0932251195, Email: baonth@vietnamairlines.com.

2. Nhận qua thư điện tử

- Thời gian hết hạn nhận hồ sơ đề xuất là 10h00, ngày 28/02/2023
- Hình thức nhận: NCC gửi thư điện tử đính kèm bản scan HSDX tới địa chỉ email: baonth@vietnamairlines.com của TCTHK với Subject/Tiêu đề “Công ty ... đề nghị TCTHK nhận HSDX gói DV “Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024”. Dung lượng tài liệu đính kèm thư điện tử yêu cầu < 20MB.
- Đầu mối làm việc: Ông Nguyễn Thạch Bảo, Điện thoại: 0932251195, Email: baonth@vietnamairlines.com

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

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỐ**

Vũ Nguyên Khôi

1. YÊU CẦU VỀ SẢN PHẨM DỊCH VỤ

1.1. Nội dung, danh mục sản phẩm/DV, số lượng

1.1.1. Phạm vi cung cấp DV

Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024.

1.1.2. Danh mục, số lượng:

01 gói DV gồm các hạng mục công việc: “Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024”, gồm các hạng mục công việc sau:

STT	Hạng mục
1	Công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ T2/2023 đến T1/2024
2	Công cụ bổ sung bao gồm: - Google tag Manager - Google Optimize
3	Hỗ trợ kỹ thuật

1.2. Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ

Yêu cầu chi tiết về sản phẩm DV quy định tại Mục 4.3 HSYC.

1.3. Thời gian thực hiện HĐ

- Thời gian triển khai HĐ: 15 ngày kể từ ngày HĐ có hiệu lực.
- Thời gian thuê DV: 12 tháng, kể từ ngày hai Bên ký biên bản nghiệm thu tổng thể HĐ.

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

2.1. Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật (còn hiệu lực).

2.2. Có bản cam kết 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.

2.3. Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.

2.4. Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là Nhà cung cấp chính.

3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ

3.1. Yêu cầu chào giá

3.1.1. Giá chào

Giá chào là giá do NCC nêu trong Đơn chào giá (BM01) kèm theo Biểu giá chào (BM03) sau khi trừ giá trị giảm giá ghi trong Thư giảm giá (nếu có).

3.1.2. Thư giảm giá

Trường hợp Thư giảm giá nộp trước thời điểm đóng chào giá. Thư giảm giá sẽ được đưa vào xác định giá tại bước xếp hạng NCC lần thứ nhất.

Trường hợp Thư giảm giá nộp tại thời điểm Đàm phán theo qui định tại Mục 3.4.5 và NCC là một trong 3 NCC xếp hạng cao nhất tại bước xếp hạng lần

1, thư giảm giá sẽ được xem xét làm cơ sở đàm phán giá gói dịch vụ để làm căn cứ xếp hạng NCC lần 2.

3.1.3. Biểu giá chào

Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo mẫu BM03, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (bao gồm cả chi phí vận chuyển, thuế, phí) và cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Khi tham dự chào giá NCC phải chịu trách nhiệm tìm hiểu tính toán và chào đầy đủ các loại thuế phí (nếu có) trong giá chào. Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm đầy đủ các loại thuế phí. Trong trường hợp này nếu được công nhận trúng chào giá thì NCC phải chịu trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ thuế theo qui định.

3.1.4. Đồng tiền chào giá, đánh giá: VND hoặc USD

3.1.5. Ngôn ngữ chào giá: Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh.

3.1.6. Điều kiện thanh toán:

Thanh toán theo hình thức chuyển khoản, chi tiết về điều kiện thanh toán sẽ được thỏa thuận trong Hợp đồng.

3.1.7. Phương thức thanh toán:

Thanh toán một lần.

3.2. Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi văn bản đề nghị làm rõ đảm bảo TCTHK nhận được trước tối thiểu năm (05) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX quy định tại mục 2.3. Nội dung làm rõ HSYC sẽ được TCT gửi tới tất cả các NCC tham gia chào giá bằng email hoặc bằng văn bản. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì TCT sẽ gửi quyết định sửa đổi kèm theo những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC tham gia chào giá không muộn hơn ba (03) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX.

3.3. Nộp HSDX

3.3.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX

- Thời hạn nộp HSDX: trước 10^{h00} giờ, ngày 01./03./2023 HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- Hiệu lực của HSDX: tối thiểu 90 ngày kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX.

3.3.2. Quy cách HSDX

Bản cứng (hard copy) hoặc bản scan gửi qua email.

3.3.3. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:

2.3.3.1. Nộp trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện đến địa chỉ:

- Ban Tiếp Thị Số - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: Tầng 4 tòa nhà VN2, số 200 Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội.
- Tel: (+84) 4 38732732 Ext: 2932; Fax: (+84) 4 38722369

- Người liên hệ: Ông Nguyễn Thạch Bảo
- Email: baonth@vietnamairlines.com

2.3.3.2 Nộp HSDX bằng cách gửi thư điện tử đính kèm bản scan HSDX tới địa chỉ:

- Email: baonth@vietnamairlines.com;
- Người liên hệ: Ông Nguyễn Thạch Bảo; Tel: 0932251195

Hồ sơ phải đảm bảo có chữ ký của người đại diện pháp luật công ty hoặc người được ủy quyền. Dung lượng tài liệu đính kèm thư điện tử yêu cầu < 20MB.

Trường hợp NCC gửi HSDX theo cả hai phương thức nêu trên và đều đến trước thời hạn nộp HSDX thì TCT sẽ đánh giá HSDX hợp lệ được gửi đến sau cùng.

3.4. 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
TL1	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC, tính hợp lệ của HSDX	Mục 4.1
TL2	Tài liệu chứng minh về năng lực, kinh nghiệm	Mục 4.2
TL3	Tài liệu chứng minh tính hợp lệ của sản phẩm DV	Mục 4.3
TL4	Đơn chào giá	BM01
TL5	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
TL6	Biểu giá chào	BM03
TL7	Báo cáo các HĐ tương tự đã và đang thực hiện	BM04
TL8	Danh sách nhân sự	BM05
TL10	Mẫu hợp đồng	BM07
TL11	Thư cam kết	Các hạng mục yêu cầu cam kết

3.5. Làm rõ HSDX

Trong quá trình đánh giá HSDX, TCT có thể yêu cầu NCC làm rõ nội dung của HSDX với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.

Hình thức làm rõ HSDX: Làm việc trực tiếp với NCC để trao đổi và ký biên bản làm việc hoặc gửi văn bản/email yêu cầu làm rõ và NCC phải trả lời bằng văn bản/email. Những tài liệu làm rõ được lưu coi như một phần của HSDX. Trường hợp NCC không làm rõ theo thời hạn thì nội dung yêu cầu làm rõ được đánh giá

theo HSĐX của NCC.

3.6. Đánh giá HSĐX

Việc đánh giá HSĐX được thực hiện lần lượt theo các bước quy định tại Mục 3, bao gồm:

- Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX.
- Đánh giá năng lực, kinh nghiệm.
- Đánh giá sản phẩm DV.
- Đánh giá tài chính và xếp hạng NCC.
- Đàm phán với NCC và xếp hạng lại.

3.7. Đàm phán với NCC

Trường hợp có 3 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC, TCT sẽ mời 3 NCC xếp hạng cao nhất vào đàm phán. Trường hợp có ít hơn 3 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, TCT sẽ đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.

Việc đàm phán hợp đồng dựa trên các cơ sở sau đây:

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

Trong quá trình đàm phán, các bên tham gia đàm phán các nội dung bao gồm nhưng không giới hạn về: giá sản phẩm, quy cách sản phẩm, số lượng, tiến độ cung cấp...

Giá và các nội dung khác sau đàm phán là cơ sở để TCT xếp hạng và lựa chọn NCC cung cấp DV.

3.8. Điều kiện NCC được lựa chọn

NCC được đề nghị lựa chọn khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có tư cách NCC, HSĐX hợp lệ theo đánh giá tại mục 4.1.
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm theo đánh giá tại mục 4.2.
- Đáp ứng yêu cầu về sản phẩm DV theo đánh giá tại mục 4.3.
- NCC được xếp hạng thứ nhất sau đàm phán và được cấp có thẩm quyền của TCT phê duyệt.

3.9. Thông báo kết quả chào giá

- Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC, TCTHK gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn NCC đến tất cả các NCC tham gia nộp HSĐX. Đối với NCC được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm hoàn thiện hợp đồng.
- TCTHK có quyền chấp nhận hoặc từ chối bất kỳ HSĐX nào hoặc hủy bỏ quá trình chào giá và từ chối tất cả các HSĐX bất cứ thời điểm nào trước thời điểm thỏa thuận Hợp đồng, mà không phải chịu bất kỳ trách nhiệm nào đối với NCC cũng như không cần giải thích lý do cho NCC. TCTHK sẽ thông báo cho NCC trong trường hợp hủy bỏ tất cả các HSĐX hoặc hủy bỏ quá trình lựa chọn NCC.

4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSĐX

Việc đánh giá HSDX được Bên mời chào giá thực hiện theo trình tự như sau:

4.1. Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX

Việc đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX quy định tại mục 4.1.

HSDX sẽ bị loại bỏ nếu không đáp ứng một trong các nội dung nêu trên. HSDX đáp ứng tất cả các nội dung nói trên sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm tại mục 4.2.

4.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm

Việc đánh giá năng lực, kinh nghiệm được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định tại mục 4.2.

HSDX sẽ bị loại bỏ nếu không đạt bất kỳ tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định tại mục 4.2. HSDX đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm sẽ được xem xét đánh giá về sản phẩm DV theo mục 4.3.

4.3. Đánh giá về sản phẩm DV

Việc đánh giá về sản phẩm DV được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về sản phẩm DV nêu tại mục 4.3.

Chỉ những HSDX vượt qua vòng đánh giá sản phẩm DV mới được đưa vào đánh giá tài chính theo mục 3.4.

4.4. Đánh giá tài chính

Đánh giá HSDX về tài chính của NCC theo các bước sau đây:

4.4.1. Bước 1. Xác định giá chào – BM03

4.4.2. Bước 2. Sửa lỗi số học được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:

– Lỗi số học:

Lỗi số học bao gồm những lỗi do thực hiện các phép tính cộng, trừ, nhân, chia không chính xác khi tính toán giá chào. Trường hợp không nhất quán giữa đơn giá và thành tiền thì lấy đơn giá làm cơ sở cho việc sửa lỗi. Trường hợp tại cột “đơn giá” và cột “thành tiền” NCC không ghi giá trị hoặc ghi là “0” thì được coi là NCC đã phân bổ giá của công việc này vào các công việc khác thuộc gói DV, NCC phải có trách nhiệm thực hiện hoàn thành các công việc này theo đúng yêu cầu nêu trong HSYC trong quá trình thực hiện hợp đồng.

– Các lỗi khác:

+ Tại cột thành tiền đã được ghi đầy đủ giá trị nhưng không có đơn giá chào tương ứng thì đơn giá chào được xác định bổ sung bằng cách chia thành tiền cho số lượng. Khi có đơn giá chào nhưng cột thành tiền bỏ trống thì giá trị cột thành tiền sẽ được xác định bổ sung bằng cách nhân số lượng với đơn giá chào. Nếu một nội dung nào đó có ghi đơn giá chào và giá trị tại cột thành tiền nhưng bỏ trống số lượng thì số lượng bỏ trống được xác định bổ sung bằng cách chia giá trị tại cột thành tiền cho đơn giá chào của nội dung đó. Trường hợp số lượng được xác định bổ sung nêu trên khác với số lượng nêu trong HSYC thì giá trị sai khác đó là sai lệch về phạm vi cung cấp và được hiệu chỉnh theo quy định tại Bước 3.

- + Lỗi nhầm đơn vị tính: sửa lại trên cơ sở làm rõ với NCC cho phù hợp với yêu cầu nêu trong HSYC.
- + Lỗi nhầm đơn vị: sử dụng dấu "," (dấu phẩy) thay cho dấu "." (dấu chấm) và ngược lại thì được sửa lại cho phù hợp theo cách viết của Việt Nam. Khi TCT cho rằng dấu phẩy hoặc dấu chấm trong đơn giá chào rõ ràng đã bị đặt sai chỗ thì trong trường hợp này thành tiền của hạng mục sẽ có ý nghĩa quyết định và đơn giá chào sẽ được sửa lại.
- + Nếu có sai sót khi cộng các khoản tiền để ra tổng số tiền thì sẽ sửa lại tổng số tiền theo các khoản tiền.
- + Nếu có sự khác biệt giữa con số và chữ viết thì lấy chữ viết làm cơ sở pháp lý cho việc sửa lỗi. Nếu chữ viết sai thì lấy con số sau khi sửa lỗi theo quy định tại Mục này làm cơ sở pháp lý.

4.4.3. Bước 3. Hiệu chỉnh sai lệch theo nguyên tắc sau:

- Trường hợp có sai lệch về phạm vi cung cấp thì giá trị phần chào thiếu sẽ được cộng thêm vào, giá trị phần chào thừa sẽ được trừ đi theo mức đơn giá chào tương ứng trong HSDX của NCC có sai lệch.

Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thiếu (thiếu hạng mục công việc so với yêu cầu về phạm vi cung cấp) mà không có đơn giá tương ứng trong HSDX của NCC có sai lệch thì thực hiện hiệu chỉnh sai lệch như sau:

- + Lấy mức đơn giá chào cao nhất đối với hạng mục công việc mà NCC chào thiếu trong số các HSDX khác vượt qua bước đánh giá về sản phẩm DV để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp trong HSDX của các NCC vượt qua bước đánh giá về sản phẩm DV không có đơn giá chào của công việc này thì lấy đơn giá trong dự toán được duyệt của gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp không có dự toán gói DV thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
- + Trường hợp chỉ có một NCC duy nhất vượt qua bước đánh giá về sản phẩm DV thì tiến hành hiệu chỉnh sai lệch trên cơ sở lấy mức đơn giá chào tương ứng trong HSDX của NCC này. Trường hợp HSDX của NCC không có đơn giá chào tương ứng thì lấy mức đơn giá trong dự toán của gói DV được duyệt làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp không có dự toán gói DV thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
- Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm đầy đủ các loại thuế phí.
- Trường hợp NCC có Thu giảm giá, việc sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch được thực hiện trên cơ sở giá chào chưa trừ đi giá trị giảm giá. Tỷ lệ phần trăm (%) của sai lệch thiếu được xác định trên cơ sở so với giá chào ghi trong đơn chào.

4.4.4. Bước 4. Xếp hạng

Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có). HSDX có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có) thấp nhất sẽ được xếp hạng thứ nhất.

4.4.5. Bước 5. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại

Căn cứ vào danh sách các NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, TCT sẽ lựa chọn và mời tối đa 3 NCC theo quy định tại Mục 2.7 để vào đàm phán.

Việc đàm phán HĐ dựa trên các cơ sở sau đây:

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

Trong quá trình đàm phán, các bên tham gia đàm phán các nội dung bao gồm nhưng không giới hạn về: giá sản phẩm, quy cách sản phẩm, số lượng, tiến độ cung cấp ...

Giá và các nội dung khác sau đàm phán là cơ sở để xác thứ tự xếp hạng lại NCC. HSDX có giá thấp nhất sau đàm phán được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp có nhiều NCC có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có) bằng nhau, Bên mời chào giá sẽ mời tất cả các NCC vào đàm phán để lựa chọn được NCC có giá chào thấp nhất.

5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

5.1. Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
1.	HSDX được nộp trước thời điểm hết hạn nộp HSDX	Đáp ứng	Không đáp ứng	– Thời hạn qui định trong HSYC
2.	HSDX được người đại diện hợp pháp ký (hoặc người được ủy quyền ký kèm theo giấy ủy quyền)	Đáp ứng	Không đáp ứng	– Đơn chào giá và Giấy ủy quyền (nếu có)
3.	Yêu cầu về tư cách tham gia chào giá	Tham gia với tư cách độc lập	Tham gia với tư cách liên doanh	
4.	Biểu giá chào có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (bao gồm cả chi phí vận chuyển, thuế, phí) và cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm các loại thuế, phí.	Đáp ứng	Không đáp ứng	– Biểu giá chào
5.	Đồng tiền chào giá là VND hoặc USD	Đáp ứng	Không đáp ứng	– Đơn chào giá

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
6.	Ngôn ngữ chào giá	Đáp ứng	Không đáp ứng	– Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh
7.	Hiệu lực của HSDX	≥ 90 ngày	< 90 ngày	– Đơn chào giá
8.	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật	Có	Không có	– Cung cấp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật
9.	Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT	Đáp ứng	Không đáp ứng	– Văn bản cam kết
10.	Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu.	Đáp ứng	Không đáp ứng	– Văn bản cam kết

NCC được đánh giá “Đạt” và được đánh giá tại các bước tiếp theo khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

5.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
1.	Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2020, 2021	Có nộp	Không nộp	Báo cáo tài chính
2.	Số lượng Hợp đồng tương tự ≥ 01 hợp đồng <i>Giá trị hợp đồng > 90.000 USD</i>	Có	Không	Theo mẫu TL07 hoặc tài liệu chứng minh.
3.	Thời gian triển khai Hợp đồng	≤ 15 ngày	> 15 ngày	Bảng chào dịch vụ hoặc Văn bản cam kết

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
4.	Nhà cung cấp phải có mô tả giải pháp kỹ thuật đáp ứng yêu cầu, chức năng và tính năng của sản phẩm	Đáp ứng	Không đáp ứng	Giải pháp kỹ thuật

NCC được đánh giá “Đạt” và được đánh giá tại các bước tiếp theo khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

5.3. Đánh giá về kỹ thuật

STT	Các yêu cầu chức năng	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đáp ứng	Không đáp ứng	
1	Yêu cầu chung			
1.1	Phần mềm phân tích dữ liệu người dùng trên nền tảng Website và Mobile App	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.2	Phần mềm quản lý hợp đồng có giao diện sử dụng bằng Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh theo như cầu	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.3	Phần mềm được thiết kế có khả năng mở rộng về mặt quy mô như bổ sung thêm số lượng người dùng, phân quyền người dùng theo nhóm chức năng đáp ứng nhu cầu của TCT HKVN	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.4	Phần mềm có giao diện thân thiện, thuận tiện cho người sử dụng cập nhật, khai thác dữ liệu và chiết xuất thông tin nhằm đạt hiệu quả cao trong quá trình sử dụng	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.6	Số liệu được cập nhật trên phần mềm đảm bảo real-time	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2	Yêu cầu chức năng phần mềm			
2.1	Chức năng chung về báo cáo			

STT	Các yêu cầu chức năng	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đáp ứng	Không đáp ứng	
2.1.1	- Báo cáo theo thời gian thực: Theo dõi hoạt động trên trang web hoặc ứng dụng theo thời gian thực.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.1.2	- Báo cáo chuyển đổi: Theo dõi cách người dùng truy cập trang web hoặc ứng dụng để tiếp thị hiệu quả. + Khám phá cách người dùng tiếp cận trang web hoặc ứng dụng thông qua các nguồn trả phí và miễn phí khác nhau. + Theo dõi các phiên truy cập và mức độ tương tác trên website hoặc ứng dụng thông qua các nguồn trả phí và miễn phí khác nhau.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.1.3	- Báo cáo tương tác: Hiểu rõ hơn nội dung nào thúc đẩy tương tác và chuyển đổi trên website hoặc ứng dụng. + Báo cáo sự kiện: Nhận chế độ xem chi tiết về hành động của người dùng, sự kiện hệ thống hoặc lỗi. + Báo cáo chuyển đổi: Xem cách tất cả các kênh tiếp thị của bạn đang phối hợp với nhau để thúc đẩy chuyển đổi. + Báo cáo về dữ liệu truy cập Pages và Screen: Xem trang web và màn hình ứng dụng nào mà người dùng tương tác nhiều nhất.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.1.4	Báo cáo doanh thu: Xem trang web hoặc ứng dụng tạo ra bao nhiêu doanh thu từ thương mại điện tử, quảng cáo... + Thương mại điện tử: Phân tích hoạt động mua hàng bao gồm thông tin về sản phẩm và giao dịch, doanh thu mua hàng trung bình, doanh thu mua hàng trung bình trên mỗi người dùng và các dữ liệu khác. + Trong ứng dụng mua hàng: Cải thiện khả năng kiếm tiền từ ứng dụng của bạn với thông tin chi tiết về các sản phẩm và đăng ký hoạt động hiệu quả nhất.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật

STT	Các yêu cầu chức năng	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đáp ứng	Không đáp ứng	
	+ Xem doanh thu quảng cáo mà ứng dụng tạo ra.			
2.1.5	Độ mới của dữ liệu: Nhận dữ liệu liên tục trong ngày qua giao diện của Analytics.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.1.6	Báo cáo tổng hợp: Tổng hợp dữ liệu từ các thuộc tính, các quốc gia, các sản phẩm ...	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.2	Khả năng tùy biến dữ liệu			
2.2.1	Tùy biến báo cáo theo nhu cầu: Tiến hành phân tích bằng cách kéo và thả nhiều biến số, các phân đoạn, thứ nguyên và chỉ số khác nhau để đo lường dữ liệu.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.2.2	Theo dõi đường dẫn: Trực quan hóa đường dẫn chuyển đổi của người dùng khi tương tác với website và ứng dụng	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.2.3	Khám phá hành vi và giá trị của người dùng trong suốt thời gian họ là khách hàng.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.3	Thu thập và quản lý dữ liệu	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.3.1	Kết nối API: Có hỗ trợ thư viện Javascript, SDK ứng dụng dành cho thiết bị di động và giao thức đo lường mở cho phép nhập dữ liệu tương tác từ bất kỳ hệ thống bên thứ ba nào được kết nối internet	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.3.2	Trình quản lý thẻ Google Tag Manager	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật

STT	Các yêu cầu chức năng	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đáp ứng	Không đáp ứng	
2.4	Khả năng tích hợp			
2.4.1	Khả năng tích hợp Google Big Query để truy xuất dữ liệu	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.4.2	Khả năng tích hợp Google Ads để quảng cáo hướng đối tượng nhất định	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.4.3	Khả năng tìm kiếm dữ liệu Ads 360: Truy xuất các lượt chuyển đổi được tạo trong Analytics và sử dụng các lượt chuyển đổi đó để đặt giá thầu tự động trong Search Ads 360. Tạo đối tượng trong Analytics và sử dụng các đối tượng đó trong Search Ads 360	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.4.4	Khả năng kết nối tới nền tảng lưu trữ đám mây Google Cloud	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.4.5	Khả năng tích hợp với trình quản lý quảng cáo Google Ads Manager	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
3.2	Yêu cầu về quy trình tích hợp			
3.2.1	Tích hợp trên Website Vietnamairlines: Thiết lập cấu hình trên Google Tag Manager (bao gồm toàn site kể cả luồng Booking Engine) theo các bước: - Tạo thẻ Cấu hình GA - Khởi tạo các Trigger - Xác minh thẻ hoạt động	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
3.2.2	Tích hợp trên Mobile App theo các bước:	Cam kết	Không cam kết	Giải

STT	Các yêu cầu chức năng	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đáp ứng	Không đáp ứng	
	- Khởi tạo Firebase đính kèm trực tiếp trên mobile app Vietnam Airlines (iOS & Android). - Liên kết Firebase với GA			pháp kỹ thuật
3.2.3	Lưu trữ thông tin trên Google Big Query	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
4	Yêu cầu hạ tầng			
4.1	Độ sẵn sàng của hệ thống SLA Tỷ lệ phần trăm thời gian hoạt động ít nhất là 98%.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
4.2	Không giới hạn người dùng truy cập, thao tác trên hệ thống	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
4.3	Hệ thống cho phép người dùng tương tác và hiển thị dữ liệu trên các thiết bị như PC, Laptop, thiết bị di động. Đối với ứng dụng chạy trên thiết bị di động, người dùng có thể xem các báo cáo khi có nhu cầu ở bất kỳ đâu có internet	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
4.4	Hệ thống cho phép người dùng truy cập thông qua mạng internet.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
4.5	Lưu trữ toàn bộ dữ liệu khách hàng trên điện toán đám mây	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
5	Yêu cầu bảo mật			
5.1	Tuân thủ các yêu cầu về đảm bảo an toàn, an ninh thông tin theo Quy định của nhà nước và của TCT HKVN.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
5.2	Thường xuyên cập nhật, nâng cấp để mang lại trải nghiệm người dùng tốt nhất cũng như cập nhật những thông tin về dữ liệu, báo cáo phù hợp với tìm kiếm insight..	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật

STT	Các yêu cầu chức năng	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đáp ứng	Không đáp ứng	
5.3	Hệ thống có chức năng khởi tạo tài khoản người sử dụng theo tên và mật khẩu. Tài khoản người dùng là duy nhất trên toàn bộ ứng dụng.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
5.4	Hệ thống phân cấp của tổ chức, tài khoản, người dùng, thuộc tính và sub property	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
5.5	Ứng dụng có chức năng kiểm soát lịch sử truy cập của người dùng về user truy cập, thời gian truy cập, các chức năng truy cập trên ứng dụng.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
5.6	Hệ thống cho phép phân quyền 5 mức, bao gồm: - Quyền quản trị viên - Quyền chỉnh sửa - Quyền tiếp thị - Quyền phân tích - Quyền chỉ xem	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
5.7	Phần mềm đạt chứng nhận <u>ISO/IEC 27001</u> về quản lý an toàn thông tin.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
6	Yêu cầu triển khai , đào tạo			
6.1	Yêu cầu triển khai: - Thời gian triển khai: trong vòng 15 ngày kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực và hỗ trợ vận hành cố định theo thời gian trên hợp đồng	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
6.2	Yêu cầu đào tạo: Tổ chức triển khai các buổi đào tạo cơ bản: - Giới thiệu về GA4 - Giải thích các báo cáo trên GA4 - Giải thích về các chỉ số chuyển đổi cơ bản và theo dõi chiến dịch truyền thông trên GA4	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
6.3	Cung cấp kế hoạch triển khai gói dịch vụ bổ sung theo nhu cầu	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
6.4	Thực hiện phát triển các báo cáo mới với nguồn dữ liệu có sẵn trên phần mềm theo yêu cầu của TCT	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật

STT	Các yêu cầu chức năng	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đáp ứng	Không đáp ứng	
6.5	Ứng dụng có khả năng thiết kế, chỉnh sửa nhanh, linh hoạt, xây dựng báo cáo đa chiều	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
6.6	Hỗ trợ người dùng trong quá trình sử dụng ứng dụng dịch vụ phần mềm	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật

5.4. Đánh giá về giá

5.4.1. Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) để tiến hành so sánh. HSĐX 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:
 - + HSĐX và các tài liệu làm rõ HSĐX (nếu có) của NCC;
 - + HSYC.

5.4.2. Trong trường hợp sau khi đàm phán, các NCC 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 NCC 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; quy mô, năng lực, kinh nghiệm của NCC; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ.

NCC được đánh giá “Đạt” và được đưa vào đánh giá tài chính theo Mục 3.4 khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

CÁC BIỂU MẪU

Mẫu số 1 (BM01)

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 sản phẩm/dịch vụ ____ [*Ghi tên gói hàng hóa, dịch vụ*] 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 dịch vụ theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian 90 ngày [*chín mươi 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 của Nhà nước.

DANH SÁCH NHẬN SỰ THAM GIA TRIỂN KHAI DỊCH VỤ

STT	Tên nhân sự	Trình độ chuyên môn	Vị trí tham gia triển khai	Ghi chú
1				
2				
3				

BIỂU GIÁ CHÀO**1. Nội dung cung cấp**

Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024

STT	Nội dung	Số lượng	Đơn giá (Chưa VAT)	Thành tiền (Chưa VAT)
1	Công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ T2/2023-T1/2024	1 gói		
2	Dịch vụ bổ sung : - Google Tag Manager - Google Optimize - Hỗ trợ kỹ thuật	1 gói		
3	Giảm giá từ Google			
Tổng cộng phí thuê DV 12 tháng (Chưa thuế)				
Thuế VAT của WHT				
Thuế CIT của WHT				
Tổng cộng phí thuê DV 12 tháng (Gồm VAT+ CIT)				

2. Hiệu lực:

Hiệu lực của biểu giá chào là 90 ngày kể từ thời điểm _____ giờ, ngày _____ tháng _____ năm 2023

3. Giá trị giảm giá (nếu có).

4. Cam kết của Nhà cung cấp về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo đúng Tiêu chuẩn đánh giá về sản phẩm DV quy định tại Mục 3.3 HSYC.

5. Nhà cung cấp được khuyến khích đưa ra các điều kiện khác có lợi cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ (nếu có). Bên mời chào giá sẽ xem xét các nội dung này khi đánh giá HSDX của Nhà cung cấp.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu(nếu có)]

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN
Về sản xuất/cung cấp sản phẩm/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 (Nếu có)
1						
2						
3						

MẪU HỢP ĐỒNG

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Hợp đồng số: _____

Tên hợp đồng: Thuê công cụ phân tích dữ liệu Google Analytics giai đoạn từ tháng 2/2023 đến tháng 1/2024.

- Căn cứ:

- Căn cứ Quyết định số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ của ____ về việc phê duyệt kết quả lựa chọn Nhà cung cấp dịch vụ ____ [Ghi tên gói thầu];

- Căn cứ biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng ký ngày ____ tháng ____ năm ____;

Chúng tôi, đại diện cho các bên ký hợp đồng, gồm có:

BÊN A: TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại:

Fax:

E-mail:

Tài khoản:

Mã số thuế:

Đại diện là ông/bà:

Chức vụ:

Giấy ủy quyền ký hợp đồng số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ (trường hợp được ủy quyền).

BÊN B : NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Địa chỉ:

Điện thoại:

Fax:

E-mail:

Tài khoản:

Mã số thuế:

Đại diện là ông/bà:

Chức vụ:

Giấy ủy quyền ký hợp đồng số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ (trường hợp được ủy quyền).

Hai bên thỏa thuận ký kết hợp đồng cung cấp hàng hóa với các nội dung sau:

Điều 1. Đối tượng hợp đồng

Đối tượng của hợp đồng là các hàng hóa được nêu chi tiết tại Phụ lục kèm theo.

Điều 2. Thành phần hợp đồng

Thành phần hợp đồng và thứ tự ưu tiên pháp lý như sau:

1. Văn bản Hợp đồng (kèm theo Phụ lục nếu có) ;
2. Biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

Điều 3. Trách nhiệm của Bên A

Bên A cam kết thanh toán cho Bên B theo giá hợp đồng quy định tại Điều 5 của hợp đồng này theo phương thức được quy định tại điều kiện cụ thể của hợp đồng cũng như thực hiện đầy đủ nghĩa vụ và trách nhiệm khác được quy định tại điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng.

Điều 4. Trách nhiệm của Bên B

Bên B cam kết cung cấp cho Bên A đầy đủ các loại hàng hóa như quy định tại Điều 1 của hợp đồng này, đồng thời cam kết thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ và trách nhiệm được nêu trong điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng.

Điều 5. Giá hợp đồng và phương thức thanh toán

1. Giá hợp đồng: ____ [*ghi rõ giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền ký hợp đồng*].
2. Phương thức thanh toán: Ghi rõ hình thức thanh toán.

Điều 6. Mức dịch vụ và hiệu năng của hệ thống

Mô tả rõ mức độ cam kết chất lượng dịch vụ, hiệu năng của hệ thống và hỗ trợ kỹ thuật. Kèm theo các mức độ xử lý vi phạm tương ứng.

Điều 7. Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định

Điều 8. Thời gian thực hiện hợp đồng: ngày.

Điều 9. Hiệu lực hợp đồng

1. Hợp đồng có hiệu lực kể từ ____ [*ghi cụ thể ngày có hiệu lực của hợp đồng*].
2. Hợp đồng hết hiệu lực sau khi hai bên tiến hành thanh lý hợp đồng theo luật định.

Hợp đồng được lập thành ____ bộ, Mỗi Bên giữ ____ bộ, các bộ hợp đồng có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

[*ghi tên, chức danh, ký tên và
đóng dấu*]

ĐẠI DIỆN BÊN B

[*ghi tên, chức danh, ký tên và
đóng dấu*]

PHỤ LỤC 01
YÊU CẦU KỸ THUẬT

(Kèm theo Hợp đồng số ký ngày/...../2023)

PHỤ LỤC 02: CÁC MẪU BIỂU

(Kèm theo Hợp đồng số ký ngày/...../2023)

Mẫu số 1: MẪU BIÊN BẢN NGHIỆM THU KỸ THUẬT

(Kèm theo Hợp đồng số.....)

....., ngày tháng năm 20...

BÊN A: TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

Đại diện:

Chức vụ:

BÊN B: CÔNG TY

Đại diện:

Chức vụ:

Căn cứ

Tại , hai Bên đã tiến hành nghiệm thu kỹ thuật với nội dung cụ thể sau:

1. Danh mục công việc

TT	Danh mục công việc	Kết quả đánh giá chất lượng Dịch vụ theo Tiêu chuẩn kỹ thuật		Ghi chú
		Đạt	Không đạt	
1				
2				
3				

2. Kết luận:

Biên bản được lập thành 04 (bốn) bản mỗi bên giữ 02 (hai) bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

Mẫu số 2: MẪU BIÊN BẢN NGHIỆM THU ĐÀO TẠO

(Kèm theo Hợp đồng số.....)

....., ngày tháng năm 20...

BÊN A: TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

Đại diện:

Chức vụ:

BÊN B: CÔNG TY

Đại diện:

Chức vụ:

Căn cứ

Tại, hai Bên đã tiến hành nghiệm thu kỹ thuật với nội dung cụ thể sau:

1. Danh mục công việc

TT	Danh mục công việc	Kết quả đánh giá chất lượng Dịch vụ theo Tiêu chuẩn kỹ thuật		Ghi chú
		Đạt	Không đạt	
1				
2				
3				

2. Kết luận:

Biên bản được lập thành 04 (bốn) bản mỗi bên giữ 02 (hai) bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

Mẫu số 3: BIÊN BẢN NGHIỆM THU CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ

tháng năm

(Kèm theo Hợp đồng số ký ngày/...../2023)

Hà Nội, ngày tháng năm

BÊN A: TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

Đại diện:

Chức vụ:

BÊN B: CÔNG TY

Đại diện:

Chức vụ:

Tại Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP, Hai bên thống nhất nghiệm thu chất lượng Dịch vụ Quý, cụ thể như sau:

1. Nội dung sự cố không đạt cam kết trong Quý:

TT	Nội dung công việc	Thời gian thực hiện (bắt đầu/kết thúc)	Đánh giá chất lượng Dịch vụ theo tiêu chuẩn kỹ thuật	Cam kết theo hợp đồng	Đánh giá mức độ vi phạm

2. Kết luận:

Đánh giá dịch vụ	Đạt yêu cầu	Không đạt yêu cầu
	X	
Kiến nghị (nếu có)	Không.	

Biên bản được lập thành 02 (hai) bản mỗi bên giữ 01 (một) bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B