



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động năm 2023

Bên mời chào giá: **Ban Tiếp thị số -
Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP**

Hà Nội, ngày 19 tháng 01 năm 2023

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỐ



VU NGUYỄN KHÔI

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
DANH MỤC CÁC TỪ NGỮ VIẾT TẮT	3
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	5
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	9
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	9
5.2 Làm rõ HSDX	10
5.3 Đánh giá các HSDX	11
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	12
5.5 Thông báo kết quả	12
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	13
5.7 Xử lý vi phạm	13
5.8 Các biểu mẫu	13
Mẫu số 1: Đơn chào giá	14
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	15
Mẫu số 3: Biểu giá chào	17
Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự do nhà cung ứng thực hiện	18
Mẫu số 5: Các tài liệu của NCC	19

DANH MỤC CÁC TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Diễn giải
1	HSYC	Hồ sơ yêu cầu
2	HSDX	Hồ sơ đề xuất
3	NCC	Nhà cung cấp
4	VND	Đồng Việt Nam
5	USD	Đô la Mỹ
6	VNA	Tổng Công ty Hàng không Việt Nam-CTCP

1075
TỔNG
ÔNG
G KHI
CT
VG BI

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số: **36^B** /TCTHK-TTS
V/v cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động năm 2023.

Hà Nội, ngày **19** tháng **01** năm 2023

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP (Vietnam Airlines) xin gửi Quý công ty lời chào trân trọng!

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá: “Cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động năm 2023”.

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

Đề nghị Quý công ty gửi Hồ sơ đề xuất tới địa chỉ:

- Ban Tiếp thị số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội – Việt Nam.
- Người liên hệ: Bà Trần Tú Oanh.
- Điện thoại: (+84) 24 38732732 – Số máy lẻ 2931.
- Email: tuoanhtran@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong và gửi đến địa chỉ trên trước 10h00 ngày **02** / **02** /2023.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTS (TUOANHTRAN).

TUO. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỐ *thg*

Vũ Nguyên Khôi

1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ

1.1 Nội dung, danh mục hàng hóa/dịch vụ:

1.1.1. Tên gói hàng hóa/dịch vụ:

Cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động năm 2023.

1.1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

01 gói dịch vụ cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động, bao gồm:

- + Gửi thông báo ứng dụng (App Push Notifications).
- + Gửi thông điệp trong ứng dụng (In-App Messages).
- + Bộ mẫu sẵn dành cho ứng dụng (App Templates).

1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ: theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 HSYC.

1.3 Địa điểm bàn giao dịch vụ

- Địa điểm: Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP, 200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, Tp. Hà Nội, Việt Nam;

1.4 Thời gian bàn giao dịch vụ:

- Tối đa 03 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực, nhà cung cấp phải tiến hành cung cấp, bàn giao, đào tạo sử dụng hệ thống giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động.

1.5 Thời gian thực hiện hợp đồng dự kiến: Từ tháng 02/2023 đến hết tháng 12/2023.

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.

2.2 Không có tên trong danh sách bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu được công bố trên mạng đấu thầu quốc gia tính đến ngày có thời điểm hết hạn nộp HSYC.

2.3 NCC tham gia dự tuyển với tư cách độc lập; NCC không phải là công ty mẹ/con, công ty liên kết, công ty có vốn góp của nhau tham gia dự tuyển cùng 1 phương án chào giá.

2.4 Không có vụ việc tranh chấp với TCTHK chưa được giải quyết xong tính đến ngày có thời điểm hết hạn nộp HSYC.

3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ

3.1 Giá chào là giá do nhà cung ứng dịch vụ nêu trong đơn chào giá sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ trên cơ sở yêu cầu của hồ sơ chào giá.

3.2 Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ 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 ứng



dịch vụ 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. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá đối với từng loại dịch vụ cụ thể nêu trong biểu giá chào bằng giá trị tuyệt đối. Trường hợp không nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các loại dịch vụ nêu trong biểu giá chào.

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 ứng dịch vụ.

3.4 Giá chào được chào bằng USD (đối với NCC nước ngoài); VND (đối với NCC trong nước). Đồng tiền đánh giá là VND. Tỷ giá quy đổi từ USD sang VND theo tỷ giá bán ra của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam công bố vào ngày mở Hồ sơ đề xuất.

3.5 Phương thức thanh toán:

Bên mời chào giá sẽ thanh toán trả sau theo từng quý, dựa trên biên bản nghiệm thu dịch vụ hàng quý.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	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 trong 02 năm 2018, 2019	Có cung cấp	Có	Không có
3	Bản cam kết không có tranh chấp với TCTHK và điều kiện không bị cấm tham gia đấu thầu	Có cung cấp	Có	Không có
2	Bảng kê các hợp đồng cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động theo mẫu số 04 do nhà cung ứng thực hiện trong 03 (ba) năm gần nhất bao gồm: - Có hợp đồng cung ứng dịch vụ cho doanh nghiệp trong lĩnh vực hàng không, du lịch - Có tối thiểu 1 hợp đồng có giá trị 3,5 tỷ	Có cung cấp	Có	Không có

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
3	Tài liệu mô tả giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động, bắt buộc phải có nội dung giới thiệu về: giải pháp về gửi thông báo ứng dụng, gửi thông điệp trong ứng dụng và bộ mẫu sẵn dành cho ứng dụng.	Có cung cấp	Có	Không có
	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 VNA	Đánh giá	
			Không đạt	Không đạt
1	Nội dung cung cấp giải pháp			
1.1	Gửi thông báo ứng dụng (App Push Notifications)	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về nội dung cung cấp giải pháp	Có cung cấp	Không cung cấp
1.2	Gửi thông điệp trong ứng dụng (In-App Messages)			
1.3	Bộ mẫu sẵn dành cho ứng dụng (App Templates)			
1.4	Ngưỡng người dùng sử dụng App hàng tháng (Monthly Active Users) tối đa 600.000 người/tháng. Trong trường hợp vượt ngưỡng, chi phí phát sinh thêm không quá 0,0098 USD/ người vượt			
2	Yêu cầu về tính năng			
2.1	Gửi thông báo ứng dụng (App Push Notifications)	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng	Có cung cấp	Không cung cấp
	- Cho phép gửi thông báo ứng dụng có kèm 1 hình ảnh (Standard, Rich Push) hoặc nhiều hình ảnh (Discovery/Carousel/Slider Push) - Có tính năng gửi App push tự động: Conversion Push (khi người dùng chưa hoàn tất đặt vé,			

	Recurring Push (gửi tự động theo định kỳ đã lên sẵn), Geofence Push (gửi tự động theo khoảng cách địa lý), In-app from Push (App push kết nối với pop-up banner trên app), InTime (tự động điều chỉnh thời gian tối ưu để gửi push ra) - Cho phép chia tập người dùng và cá nhân hóa thông điệp dựa trên lịch sử truy cập (thời gian xem lần cuối, số lần truy cập, số lần đặt vé,...) , hành vi của người dùng trên ứng dụng (có mở app push không, đăng nhập, bỏ quên đặt vé,...) hoặc các thông tin về người dùng (họ tên, giá trị đặt vé,...)			
2.2	Gửi thông điệp trong ứng dụng (In-App Messages)			
	- Cho phép tạo banner hiển thị trên app theo các template sẵn có (text, hình ảnh, nút chức năng, tặng coupon code) - Cho phép và có mẫu thu thập email, số điện thoại của người dùng - Cho phép hiển thị số người đang xem/đang đặt vé trên ứng dụng			
2.3	Bộ mẫu sẵn dành cho ứng dụng (App Templates)			
	- Cho phép tạo các mẫu quảng cáo, marketing, trò chơi tương tác trên app theo các template (Pop up, Vòng quay may mắn, Thẻ cào, Bốc thăm trúng thưởng,...) - Cho phép và có mẫu thu thập email, số điện thoại của người dùng - Có chức năng phân phối mã giảm giá - Cho phép hiển thị đầy đủ điều kiện của phần thưởng (Mã giảm giá, Vé máy bay, Dặm Lotusmiles,...) khi khách trúng thưởng			

	- Cho phép phân chia tập người dùng theo vị trí, hành vi, lịch sử mua, lịch sử truy cập,...			
3	Yêu cầu về thanh toán			
	VNA sẽ chuyển khoản thanh toán trả sau hàng quý	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA	Có cung cấp	Không cung cấp
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC

5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX

5.1.1. Nội dung của HSDX

- a. Hồ sơ đề xuất (HSDX) cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt đối với NCC trong nước và tiếng Anh đối với NCC nước ngoài.
- b. HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:
 - Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ và năng lực kinh nghiệm của nhà cung ứng dịch vụ:
 - + Bản sao có công chứng giấy phép đăng ký kinh doanh/ đăng ký hoạt động.
 - + Bản sao báo cáo tài chính 02 (hai) năm 2018 và 2019.
 - + Bản kê các hợp đồng và hóa đơn cho hợp đồng tương tự đã liệt kê.
 - + Tài liệu mô tả giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động.
 - + Các văn bản NCC phải cam kết.
 - Đơn chào giá: Mẫu số 1.
 - Giấy ủy quyền: Mẫu số 2.
 - Biểu giá chào: Mẫu số 3.
 - Bảng kê các hợp đồng tương tự: 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 ứng dịch vụ chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được. Đơn chào giá, biểu giá chào, thư giảm giá (nếu có), Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự, các Bản cam kết và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ 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 (nếu có).
- b. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ phải được đựng trong túi niêm phong. Nhà cung ứng dịch vụ nộp HSDX đến bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, thư điện tử (bản scan và có dung lượng dưới 20MB) nhưng phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là 10 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày 02 tháng 02 năm 2023. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại. Đối với trường hợp HSDX được gửi bằng nhiều hình thức hợp lệ và đều đến trước thời điểm hết hạn nộp HSDX thì HSDX hợp lệ nào được gửi đến gần nhất với ngày hết hạn nộp HSDX sẽ được ưu tiên đánh giá.
- c. HSDX phải được gửi đến địa chỉ sau:

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: Bà Trần Tú Oanh

Tel: (+84) 24 38732732 – Số máy lẻ : 2931

Email: tuanhtran@vietnamairlines.com

5.2. Làm rõ HSDX

- a. Trong quá trình đánh giá HSDX, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung ứng dịch vụ 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 theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.
- b. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng dịch vụ có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (bên mời chào giá mời nhà cung ứng dịch vụ 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 ứng dịch vụ phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung ứng dịch vụ. 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 ứng dịch vụ có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của bên mời chào giá thì bên mời chào giá không chấp nhận sự làm rõ của NCC.

5.3. Đánh giá các HSDX

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

- a. Kiểm tra tính hợp lệ của HSDX, bao gồm:
 - Tư cách hợp lệ của nhà cung ứng theo quy định tại Điều 4.1 (sau khi đã làm rõ hoặc bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Bên mời chào giá);
 - Thời gian nộp hồ sơ đề xuất;
 - Chữ ký hợp lệ trong các tài liệu như đơn chào giá, biểu giá chào, thư uỷ quyền (nếu có);
 - Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Điều 5.1.3.

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. HSDX đáp ứng tất cả các nội dung nói trên sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm tại Mục 5.3.b

- b. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm 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”.

- c. Đánh giá về yêu cầu kỹ thuật:

Bên mời chào giá tiến hành đánh giá về mặt kỹ thuật các HSDX đã vượt qua bước đánh giá năng lực kinh nghiệm trên cơ sở các yêu cầu của HSDX được nêu tại Điều 4.2. Việc đánh giá các yêu cầu kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “đạt”, “không đạt” được nêu tại Điều 4.2. Hồ sơ chỉ được đánh giá là đạt nếu đạt tất cả các yêu cầu về kỹ thuật.

- d. So sánh giá chào:

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. **Giá đánh giá = Tổng giá chào không bao gồm thuế, phí, lệ phí.** Đồng tiền đánh giá là USD. Tỷ giá quy đổi từ VND sang USD theo tỷ giá bán ra của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam công bố vào ngày mở chào giá.



HSDX có giá đánh giá sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất 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.

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 ứng dịch vụ được đề nghị trúng chào giá khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSDX hợp lệ, đáp ứng yêu cầu về năng lực và yêu cầu về kỹ thuật nêu trong HSYC;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính
- Có giá đánh giá thấp nhất sau đàm phán;
- Có tổng giá trị đề nghị trúng chào giá của gói DV không vượt giá kế hoạch được phê duyệt.

5.5. Thông báo kết quả chào giá

Bên mời chào giá thông báo kết quả chào giá bằng văn bản cho tất cả các nhà cung ứng dịch vụ tham gia nộp HSDX sau khi có văn bản phê duyệt kết quả chào giá. Đối

CÁC TÀI LIỆU CỦA NHÀ CUNG CẤP

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Có/Không	Tham chiếu
1	Bản sao có công chứng giấy phép đăng ký kinh doanh/ đăng ký hoạt động.		
2	Đơn chào giá		
3	Thư giảm giá (nếu có)		
4	Giấy ủy quyền (nếu có)		
5	Biểu giá chào		
6	Bản sao báo cáo tài chính 02 (hai) năm 2018 và 2019		
7	Bản kê các hợp đồng và hóa đơn cho hợp đồng tương tự đã liệt kê		
8	Tài liệu mô tả giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng di động		
	Các văn bản NCC phải cam kết		
9	Bản cam kết không có tranh chấp với TCT HKVN-CTCP và điều kiện không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu		
10	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về giải pháp cung cấp		
11	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng		
12	Bản cam kết đáp ứng điều kiện thanh toán		

