



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên website 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 *h2*



Vũ 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	6
5. Các yêu cầu khác	10
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	10
5.2 Làm rõ HSDX	11
5.3 Đánh giá các HSDX	11
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	12
5.5 Thông báo kết quả	13
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	19
Mẫu số 5: Các tài liệu của NCC	20

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

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

Số: **36^A** /TCTHK-TTS
V/v cung cấp giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên website năm 2023.

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

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 website 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).

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỐ **102****



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 website 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 website, bao gồm:

- Gửi thông báo qua trình duyệt & Cá nhân hóa website
- Tối ưu hiển thị Banner
- Công cụ nhận diện và bám đuôi với khách hàng truy cập (Architect)
- Gửi thư điện tử

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 website.

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 website 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 4 tỷ	Có cung cấp	Có	Không có
3	Tài liệu mô tả giải pháp tối ưu hóa trải nghiệm trên webstie	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:

01001
T
CÔ
HÀNG
Đ. LONG

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	thành giao dịch, rời trang,...) hoặc các thông tin về người dùng (họ tên, giá trị đơn hàng,...). – Cho phép AB testing nhiều phiên bản khác nhau. – Cho phép thực hiện các trải nghiệm khác nhau căn cứ hành vi người dùng – Có các bộ mẫu hiển thị có sẵn, thay đổi giao diện website như: + Thay đổi các yếu tố về hiển thị trên website như: câu chữ, hình ảnh, màu sắc, vị trí nút CTA,... + Tạo được mẫu survey, tặng voucher code, pop-up banner. + Hiển thị số người đang xem/đang mua một đường bay nào đó.			
2.3	Tối ưu hiển thị banner: – Hiển thị banner cá nhân hóa cho từng tập người dùng khác nhau theo hành vi trên website ví dụ: hành trình xem lần cuối, từng xem một hành trình 3 lần,... – Ưu tiên hiển thị banner theo tiêu chí về hành vi người dùng. – Quản trị tần suất hiển thị của banner trên website. – Cài đặt thời gian bắt đầu và kết thúc hiển thị của banner.	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp tối ưu hiển thị banner	Có cung cấp	Không cung cấp
2.4	Gửi thư điện tử – Cho phép nhận diện, phân loại khách hàng mục tiêu. – Cho phép gửi thư điện tử tự động. – Cho phép gửi thư điện tử theo cá nhân hóa người dùng. – Có hệ thống báo cáo, phân tích cho phép: + Đo lường tỷ lệ mở, nhấp chuột, số thư đã được gửi, số lượng thư không gửi được và số lượng hủy đăng ký;	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thư điện tử	Có cung cấp	Không cung cấp

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	+ Theo dõi doanh thu và các mục tiêu tùy chỉnh; + Xem các số liệu thống kê cho thiết bị di động và email của khách hàng; + Xem lại số liệu thống kê về thư trả lời tự động và số liệu chia sẻ thông qua mạng xã hội; + Cho phép lựa chọn và liên lạc với các nhóm khách hàng dựa trên các tiêu chí lượt mở, nhấp chuột và các tiêu chí khác; + Cho phép so sánh, thống kê các dữ liệu về email; + Đo lường ROI theo thời gian thực dựa trên các mục tiêu bán hàng, lượt đăng ký, lượt truy cập...; + Theo dõi số liệu thống kê theo thời gian thực về số người đăng ký; + Xem số liệu thống kê theo vị trí địa lý; + Sử dụng hệ thống báo cáo thông minh để tùy chỉnh và gửi báo cáo tự động.			
2.5	Công cụ nhận diện và bám đuổi với khách hàng truy cập (architect): – Có khả năng nhận diện hành vi của khách hàng trên website, từ đó cho phép người quản trị xây dựng các chu trình bám đuổi khác nhau.	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của công cụ nhận diện và bám đuổi với khách hàng truy cập	Có cung cấp	Không cung cấp
3	Yêu cầu về thanh toán			
3.1	VNA sẽ 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

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 website.
 - + 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: tuoanhtran@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:
 - Thời gian nộp hồ sơ đề xuất;
 - Tư cách hợp lệ của nhà cung ứng theo quy định tại Mục 2 (sau khi đã làm rõ hoặc bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Bên mời chào giá);
 - Tính hợp lệ (Chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như đơn chào giá, giấy uỷ quyền (nếu có), biểu giá chào;
 - Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Điều 5.1.2.

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 với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá bên mời chào giá sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

5.6. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng

Bên mời chào giá tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá để ký kết hợp đồng.

5.7. Kiến nghị trong mời chào giá

1. Trong vòng 10 ngày kể từ ngày thông báo kết quả chào giá, nhà cung ứng dịch vụ có quyền kiến nghị về kết quả chào giá và những vấn đề liên quan trong quá trình tham gia chào giá khi thấy quyền, lợi ích của mình bị ảnh hưởng.
2. Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có kiến nghị về kết quả chào giá gửi người có thẩm quyền về giải quyết kiến nghị, đơn kiến nghị gửi đến địa chỉ:

BAN TIẾP THỊ SỞ

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM-CTCP

SỐ 200 NGUYỄN SƠN – QUẬN LONG BIÊN – HÀ NỘI – VIỆT NAM

5.8. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá.
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền.
- Mẫu số 3: Biểu giá chào.
- Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự do nhà cung ứng thực hiện
- Mẫu số 5: Các tài liệu của nhà cung cấp



Mẫu số 1**ĐƠN CHÀO GIÁ**

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP

(sau đây gọi là bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ yêu cầu chào giá mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, _____ [*Ghi tên Công ty*], cam kết thực hiện gói chào giá _____ [*Ghi tên gói chào giá*] theo đúng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu chào giá với tổng số tiền là _____ [*Ghi giá trị bằng số, bằng chữ*] cùng với biểu giá kèm theo.

Nếu hồ sơ chào giá 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 chào giá này có hiệu lực trong thời gian 90 ngày, kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [*Ghi thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá*].

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ⁽¹⁾[*Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu*]**Ghi chú:**

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2. 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). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà cung ứng dịch vụ trúng giá phải trình bên mời chào giá 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 ứng dịch vụ bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu.

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

Hôm nay, ngày ____ tháng ____ năm ____, tại ____

Tôi là ____ [Ghi tên, số CCCD hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng], là người đại diện theo pháp luật của ____ [Ghi tên nhà nhà cung ứng] có địa chỉ tại ____ [Ghi địa chỉ của nhà nhà cung ứng] bằng văn bản này ủy quyền cho ____ [Ghi tên, số CCCD hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói dịch vụ [Ghi tên gói dịch vụ] do ____ [Ghi tên bên mời chào giá] tổ chức:

[- Ký đơn chào giá;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản giải trình, làm rõ hồ sơ chào giá;

- Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;

- Ký kết hợp đồng với bên mời chào giá nếu trúng giá.] ⁽²⁾

Người được ủy quyền nêu trên chỉ thực hiện các công việc trong phạm vi ủy quyền với tư cách là đại diện hợp pháp của ____ [Ghi tên nhà nhà cung ứng]. ____ [Ghi tên nhà nhà cung ứng] chịu trách nhiệm hoàn toàn về những công việc do ____ [Ghi tên người được ủy quyền] thực hiện trong phạm vi ủy quyền.

Giấy ủy quyền có hiệu lực kể từ ngày ____ đến ngày ____ ⁽³⁾. Giấy ủy quyền này được lập thành ____ bản có giá trị pháp lý như nhau, người ủy quyền giữ ____ bản, người được ủy quyền giữ ____ bản.

Người được ủy quyền

[Ghi tên, chức danh, ký tên và
đóng dấu]

Người ủy quyền

[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của nhà
cung ứng, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời chào giá cùng với đơn chào giá theo quy định. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung ứng để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của nhà cung ứng hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.



(2) Phạm vi ủy quyền do người ủy quyền quyết định, bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

(3) Ghi ngày có hiệu lực và ngày hết hiệu lực của giấy ủy quyền phù hợp với quá trình tham gia chào giá.

BIỂU GIÁ CHÀO

Giải pháp		Phí hàng tháng (USD/VND), không bao gồm thuế	VAT (USD/VND)	Thuế TNDN (USD/VND)	Phí hàng tháng (USD/VND), bao gồm thuế	Thời gian thực hiện (tháng)	Tổng phí (USD/VND), bao gồm thuế
Tối ưu hóa trải nghiệm website	Gửi thông báo qua trình duyet & Cá nhân hóa website					11	
	Tối ưu hiển thị Banner					11	
	Gửi thư điện tử					11	
	Công cụ nhận diện và bám đuổi với khách hàng truy cập (Architect)					11	
	Tổng						

Lưu ý:

- Đối với nhà cung ứng Việt Nam: chỉ áp dụng VAT. VAT áp dụng: 10% theo quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam.
- Đối với nhà cung ứng ngoài Việt Nam: áp dụng cả 2 loại thuế: VAT và thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất theo quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam. Cách tính thuế thu nhập doanh nghiệp và VAT:

- Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp = $\frac{R}{1-5\%} \times 5\%$
- VAT phải nộp = $\frac{R}{(1-5\%) \times (1-5\%)} \times 5\%$

Trong đó:

R: Tổng phí (USD) không bao gồm thuế

Giá chào đã bao gồm:

- Chi phí sử dụng các giải pháp công nghệ được tích hợp vào website Vietnam Airlines.
- Chi phí triển khai, kết nối để thực hiện các giải pháp.
- Chi phí tư vấn, báo cáo và mở rộng tùy chỉnh.
- Chi phí hỗ trợ ban đầu, bao gồm đào tạo, cài đặt và hỗ trợ ban đầu (tối đa 18 giờ/tháng); Hỗ trợ kỹ thuật (tối đa 8 giờ/tháng); Hỗ trợ tạo trải nghiệm (tối đa 4 giờ/tháng); Hỗ trợ sử dụng dịch vụ (tối đa 4 giờ/tháng).
- VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và tất cả các khoản thuế, phí phát sinh khác (nếu có).

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Mẫu số 4**HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG ỨNG THỰC HIỆN**

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên nhà cung ứng: _____ [Ghi tên đầy đủ của nhà cung ứng]

Thông tin về từng hợp đồng, mỗi hợp đồng cần đảm bảo các thông tin sau đây:

Tên khách hàng	[Ghi tên khách hàng]
Thời gian bắt đầu hợp đồng	[Ghi năm]
Thời gian kết thúc hợp đồng	[Ghi năm]
Địa chỉ: Điện thoại/fax: E-mail:	[Ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của khách hàng] [Ghi số điện thoại, số fax địa chỉ e-mail của khách hàng]
Giá trị hợp đồng	[Ghi giá trị theo hợp đồng]

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]



Mẫu số 5**CÁC TÀI LIỆU CỦA NHÀ CUNG CẤP**

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

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Có/Không	Tham chiếu
11	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp cá nhân hóa website		
12	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp tối ưu hiển thị banner		
13	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của công cụ nhận diện và bám đuôi với khách hàng truy cập (Architect)		
14	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thư điện tử		
15	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA		

