



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: Cung cấp giải pháp Tiếp thị giá
Bên mời chào giá: **Ban Tiếp thị số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam**

Hà Nội, ngày 16 tháng 11 năm 2022

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ

TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ SỐ 12

Vũ Nguyên Khôi

MỤC LỤC

	Trang
Thư mời chào giá	3
1. Yêu cầu về hàng hóa, dịch vụ	4
2. Yêu cầu về tư cách Nhà cung cấp	4
3. Yêu cầu chào giá	4
4. Tiêu chuẩn đánh giá	5
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	5
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	5
5. Các yêu cầu khác	7
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	7
5.2 Làm rõ HSDX	8
5.3 Đánh giá các HSDX	8
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	10
5.5 Thông báo kết quả	10
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	10
5.7 Xử lý vi phạm	10
5.8 Các biểu mẫu	10
Mẫu số 1: Đơn chào giá	11
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	12
Mẫu số 3: Biểu giá chào	13-14
Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự do nhà cung ứng thực hiện	15
Mẫu số 5: Các tài liệu của NCC	16

102

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số: /TCTHK-TTS

Hà Nội, ngày 16 tháng 11 năm 2022

V/v: cung cấp giải pháp tiếp thị giá

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 tiếp thị giá”.

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: Ông Vương Đức Duy
- Điện thoại: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1951
- Email: duyvd@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong hoặc bản scan và gửi đến địa chỉ trên trước 15h00 ngày 23/11/2022. 

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận

- Như trên
- Lưu: VT TTS

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



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 tiếp thị giá.

1.1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

01 gói giải pháp tiếp thị giá, bao gồm:

- Xây dựng và triển khai các trang giá khuyến mại áp dụng cho:
- + Tất cả các hành trình, tất cả các điểm đi, điểm đến.
- + Tất cả các thị trường bán.
- + Hành trình một chiều và khứ hồi.
- + Khoang dịch vụ phổ thông và thương gia.
- + 9 ngôn ngữ (tiếng Anh, tiếng Việt, tiếng Pháp, tiếng Đức, tiếng Nga, tiếng Nhật, tiếng Hàn, tiếng Trung giản thể, tiếng Trung phồn thể).
- + Sử dụng hệ thống lưu trữ phân phối toàn cầu AWS & CloudFlare.
- Cung cấp hệ thống báo cáo hành vi tìm kiếm, truy cập của khách hàng trên các trang nội dung giá.

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 thực hiện hợp đồng: dự kiến từ tháng 12/2022 đến 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 qui định của pháp luật.

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-CTCP mà chưa giải quyết xong.

2.3 Không có tên trong hai hoặc nhiều HSĐX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính.

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 HSĐX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSĐX thì nhà cung ứng dịch vụ phải thông báo cho bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX hoặc phải có bảng kê thành phần HSĐX 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 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 Hồ sơ đề xuất.

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 kê các hợp đồng cung cấp giải pháp tiếp thị giá, trong đó có tối thiểu 01 hợp đồng có giá trị tối thiểu 40.000 USD/hợp đồng	Có cung cấp bản kê và có tối thiểu 01 hợp đồng có giá trị tối thiểu 40.000 USD/Hợp đồng	Đáp ứng	Không đáp ứng
3	Báo cáo tài chính 02 năm 2020 và 2021	Có cung cấp	Có	Không có
4	Tài liệu mô tả giải pháp tiếp thị giá	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 kĩ thuật:

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Yêu cầu về tính năng			
1.1	Cho phép hiển thị giá tự động trên trang chủ của website Vietnam Airlines theo hành trình, điểm đến và theo khoảng thời gian bay (giá sẽ được tự động cập nhật với độ trễ lớn nhất là 48h kể từ thời điểm cập nhật trước)	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về chức năng phù hợp với yêu cầu của VNA	Cam kết	Không cam kết
1.2	Các mức giá hiển thị trên trang chủ website Vietnam Airlines và tại các trang điểm đến đáp ứng quy định của Bộ Giao thông vận tải Mỹ			
1.3	Cho phép kết nối trực tiếp từ trang nội dung giá khuyến mại đến trang IBE với điểm đi/điểm đến/các ngày có mức giá khuyến mại áp dụng theo đúng trang nội dung giá			
1.4	Hiển thị được trên nhiều thị trường theo nhiều loại ngôn ngữ khác nhau			
1.5	Cho phép hiển thị đồng thời nội dung dạng text và hình ảnh			
1.6	Trang nội dung có hỗ trợ SEO trên các công cụ như Google, Baidu, Naver, Yandex và Yahoo			
1.7	Cho phép hiển thị giá của các sản phẩm bổ trợ như khách sạn, thuê xe			
1.8	Có hệ thống báo cáo đầy đủ thông tin về hành vi tìm kiếm, truy cập của khách hàng (số khách click vào trang nội dung giá, số khách mua			

Pho

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
2	Yêu cầu về thanh toán			
2.1	Chi phí gói dịch vụ được thanh toán bắt đầu từ năm 2023.	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA	Cam kết	Không cam kết
3	Yêu cầu khác			
3.1	Cam kết áp dụng các biện pháp kỹ thuật để phát hiện, dò tìm, ngăn chặn các lỗ hổng bảo mật và/hoặc các cuộc tấn công mạng để tránh bị xâm nhập trái phép. Hỗ trợ VNA trong quá trình thực hiện đánh giá bảo mật sản phẩm. Trong trường hợp VNA hoặc Nhà chức trách phát hiện sản phẩm có lỗ hổng bảo mật dẫn tới có khả năng gây thiệt hại bao gồm, nhưng không giới hạn bởi: (i) uy tín, (ii) danh tiếng, (iii) tiền, thì Bên B có trách nhiệm và chịu mọi chi phí phát sinh để áp dụng các biện pháp khắc phục thiệt hại cho Bên A trong vòng 07 ngày	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu phù hợp với yêu cầu của VNA	Cam kết	Không cam kết
3.2	Cam kết cùng VNA xây dựng phương án quản trị từ xa, trong hợp đồng ký kết giữa hai bên, đảm bảo tuân thủ các yêu cầu an toàn an ninh			
	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 HSĐX và nộp HSĐX

5.1.1. Nội dung của HSĐX

- a. Hồ sơ đề xuất (HSĐX) 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 hoặc tiếng Anh.
- b. HSĐX 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;
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/ đăng ký hoạt động.
 - + 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-CTCP mà chưa giải quyết xong.
 - Bản kê các hợp đồng cung cấp giải pháp tiếp thị giá, trong đó có tối thiểu 01 hợp đồng có giá trị tối thiểu 40.000 USD/hợp đồng.
 - Báo cáo tài chính 02 năm gần nhất 2020;2021.
 - 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.
- Các tài liệu của nhà cung cấp: Mẫu số 5.

Số lượng HSĐX phải nộp: 01 (một) bản gốc đối với trường hợp gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện.

5.1.2. Thời gian có hiệu lực của HSĐX

Thời gian có hiệu lực của HSĐX là 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSĐX quy định tại mục 5.1.3 Điểm b.

5.1.3 Chuẩn bị và nộp HSĐX

a. HSĐX 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 HSĐX (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. Nhà cung ứng dịch vụ nộp HSĐX đến bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện hoặc qua thư điện tử nhưng phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX là 15 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày 23 tháng 11 năm 2022. HSĐX của nhà cung ứng dịch vụ gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSĐX là không hợp lệ và bị loại.

c. HSĐX 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: Ông Vương Đức Duy

Tel: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1951

Email: duyvd@vietnamairlines.com

5.2. Làm rõ HSĐX

- Trong quá trình đánh giá HSĐX, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung ứng dịch vụ làm rõ nội dung của HSĐX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSĐX thiếu tài liệu theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSĐX đã nộp, không thay đổi giá chào.
- Việc làm rõ HSĐX được thực hiện giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng dịch vụ có HSĐX 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 hoặc bên mời chào giá gửi email và nhà cung ứng dịch vụ trả lời qua email). Trong yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung ứng dịch vụ. Nội dung làm rõ HSĐX được bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSĐX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà bên mời chào giá không nhận được nội dung làm rõ hoặc nhà cung ứng dịch vụ có làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của bên mời chào giá thì bên mời chào giá xem xét, xử lý theo các quy định của pháp luật hiện hành.

5.3. Đánh giá các HSĐX

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

- Kiểm tra tính hợp lệ của HSĐX, 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) và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh. Giá so sánh = Phí 12 tháng, không bao gồm thuế + Thuế thu nhập doanh nghiệp. Đồng tiền so sánh 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 so sánh 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.

5.4. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

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

- Có HSDX hợp lệ;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung cấp chính;
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm;
- Đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trong HSYC;
- Có giá chào (i) sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá và (ii) sau khi đàm phán thấp nhất và không vượt giá trị kế hoạch của gói chào giá 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 01:**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 **[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. *1/2*

Mẫu số 2**GIẤY ỦY QUYỀN (1)**

Hôm nay, ngày tháng năm , tại

Tôi là [Ghi tên, số CMND 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 cung ứng] có địa chỉ tại [Ghi địa chỉ của nhà cung ứng] bằng văn bản này ủy quyền cho [Ghi tên, số CMND 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 cung ứng]. [Ghi tên 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

Nội dung	Đơn giá	Phí 12 tháng (USD), không bao gồm thuế	Giảm giá (Nếu có)	Phí 12 tháng sau giảm giá (USD), không bao gồm thuế	VAT (USD)	Thuế TNDN (USD)	Tổng phí (USD), bao gồm thuế
- Xây dựng mẫu thiết kế cho trang giá khuyến mại, có hỗ trợ SEO và tối ưu hóa UI/UX. - Xây dựng mẫu thiết kế cho trang giá khuyến mại, có hỗ trợ SEO và tối ưu hóa UI/UX. - Xây dựng các trang giá khuyến mại theo mẫu thiết kế đã xây dựng (áp dụng cho hành trình một chiều và khứ hồi; khoang thương gia và phổ thông) theo 9 ngôn ngữ cho tất cả các thị trường, tất cả các điểm đến, đi, hành trình. - Kết nối các trang giá khuyến mại đã xây dựng với trang chủ website VNA	USD/tháng						
Cung cấp hệ thống báo cáo hành vi tìm kiếm, truy cập của khách hàng trên các trang nội dung giá	USD/năm						
Tổng							

Lưu ý:

- Đối với nhà cung ứng Việt Nam: chỉ áp dụng VAT. VAT áp dụng: 08% theo quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam (năm 2022) và theo thực tế triển khai năm 2023 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 *tho*

quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam. Cách tính thuế thu nhập doanh nghiệp và VAT:

$$\circ \text{ Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp} = \frac{R}{1-5\%} \times 5\%$$

$$\circ \text{ VAT phải nộp} = \frac{R}{(1-5\%) \times (1-5\%)} \times 5\%$$

Trong đó:

R: Tổng phí (USD) không bao gồm thuế

Chào đã bao gồm:

- Chi phí sử dụng các giải pháp.
- Chi phí tư vấn, báo cáo và mở rộng tùy chỉnh.
- Chi phí hỗ trợ dịch vụ.
- Chi phí đào tạo.
- 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

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:	[Ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của khách hàng] [Ghi số điện thoại, số fax địa chỉ e-mail của khách hàng]
Điện thoại/fax: E-mail:	
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. *tho2*]

Mẫu số 5

CÁC TÀI LIỆU 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		
6	Bản kê các hợp đồng cung cấp giải pháp tiếp thị giá		
7	Báo cáo tài chính 02 năm gần nhất		
8	Tài liệu mô tả giải pháp tiếp thị giá		
	Các văn bản NCC phải cam kết		
9	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-CTCP mà chưa giải quyết xong		
10	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng giải pháp		
11	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA		
12	Các cam kết khác theo yêu cầu tại Mục 4.2		

th2