# HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

| | |
|---|---|
| **Tên gói dịch vụ:** | **Dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, MasterCard kênh online thị trường Ấn Độ cho giai đoạn từ tháng 4/2026 đến tháng 3/2031** |
| **Bên mời chào giá:** | **Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP** |

Hà Nội, ngày 05 tháng 01 năm 2026

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC**

**PHÓ TRƯỞNG BAN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN**

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM CTCP

**Bùi Trần Cường**

## MỤC LỤC


**GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT** ..... 4
**THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ** ..... 5
**1. YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ** ..... 6
1.1. Nội dung, danh mục sản phẩm/dịch vụ, số lượng ..... 6
1.1.1. Phạm vi cung cấp dịch vụ ..... 6
1.1.2. Danh mục ..... 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 CỦA NCC** ..... 6
**3. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC** ..... 6
3.1. Thành phần của bộ HSĐX ..... 6
3.2. Yêu cầu chào giá ..... 7
3.2.1. Giá chào ..... 7
3.2.2. Thư giảm giá ..... 7
3.2.3. Biểu giá chào ..... 7
3.2.4. Đồng tiền chào giá là INR hoặc USD. Đồng tiền đánh giá là INR. Tỷ giá áp dụng USD/INR=88.89 ..... 7
3.2.5. Điều kiện thanh toán ..... 7
3.3. Làm rõ HSYC ..... 7
3.4. Nộp HSĐX ..... 8
3.4.1. Thời hạn nộp HSĐX và hiệu lực của HSĐX ..... 8
3.4.2. Quy cách HSĐX ..... 8
3.4.3. Ngôn ngữ của HSĐX: tiếng Việt hoặc tiếng Anh. ..... 8
3.4.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSĐX ..... 8
3.5. Làm rõ HSĐX ..... 8
3.6. Đánh giá HSĐX ..... 9
3.7. Điều kiện để NCC được mời vào đàm phán ..... 9
3.8. Hình thức đàm phán ..... 9
3.9. Điều kiện NCC được lựa chọn ..... 9
3.10. Thông báo kết quả LCNCC ..... 10
3.11. Bảo mật thông tin ..... 10
**4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSĐX** ..... 10

4.1. Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX ..... 10
4.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm ..... 10
4.3. Đánh giá về kỹ thuật ..... 10
4.4. Đánh giá về giá và xác định giá đánh giá ..... 11
4.4.1. **Bước 1**. Xác định giá chào – BM03 ..... 11
4.4.2. **Bước 2**. Sửa lỗi số học được tiến hành theo nguyên tắc sau đây: ..... 11
4.4.3. **Bước 3**. Hiệu chỉnh sai lệch theo theo nguyên tắc sau: ..... 11
4.4.4. **Bước 4**. Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá nếu có. ..... 12
4.4.5. **Bước 5**. Xác định Giá đánh giá (G): ..... 12
4.5. Xếp hạng NCC ..... 12
4.6. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại ..... 12
**5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC** ..... 13
5.1. Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX ..... 13
5.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm ..... 14
5.3. Yêu cầu về kỹ thuật và phương pháp đánh giá về kỹ thuật ..... 15
**CÁC BIỂU MẪU** ..... 17
**ĐƠN CHÀO GIÁ** ..... 17
**GIẤY ỦY QUYỀN(1)** ..... 18
**BIỂU GIÁ CHÀO** ..... 19
**BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN** ..... 21
**CAM KẾT CỦA NCC** ..... 22
**DỰ THẢO HỢP ĐỒNG** ..... 23

## GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

| STT | Thuật ngữ/ Từ viết tắt | Nghĩa đầy đủ |
|---|---|---|
| 1. | HSĐX | Hồ sơ đề xuất |
| 2. | HSYC | Hồ sơ yêu cầu chào giá |
| 3. | NCC | Nhà cung cấp |
| 4. | TCTHK/TCT/VNA | Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP |
| 5. | INR | Đồng Rupee Ấn Độ |
| 6. | USD | Đồng Dollar Mỹ |
| 7. | HĐ | Hợp đồng |
| 8. | DV | Dịch vụ |
| 9. | Ngày | Ngày dương lịch theo lịch |
| 10. | PLHĐ | Phụ lục hợp đồng |
| 11. | HHDV | Hàng hóa dịch vụ |
| 12. | LCNCC | Lựa chọn nhà cung cấp |
| 13. | TCKT | Ban Tài chính kế toán |
| 14. | SLA | Service Level Agrement |
| 15. | MPGS | MasterCard Payment Gateway Services, cổng thanh toán của MasterCard |
| 16. | Cybersource | Cybersource Payment Gateway, cổng thanh toán của Visa |
| 17. | Amadeus | Tập đoàn Công nghệ Amadeus - trụ sở tại Madrid, Tây Ban Nha. Công ty cung cấp các giải pháp phần mềm cho ngành du lịch và lữ hành toàn cầu, bao gồm hãng hàng không, khách sạn, đại lý du lịch và các doanh nghiệp liên quan. |

| TỔNG CÔNG TY<br>HÀNG KHÔNG VIỆT NAM | CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM<br>Độc lập - Tự do - Hạnh phúc |
|---|---|
| Số: ....05.../TCTHK-TCTK | *Hà Nội, ngày 05 tháng 01 năm 2026* |

# 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: "Dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, Mastercard kênh online thị trường Ấn Độ cho giai đoạn từ tháng 4/2026 đến tháng 3/2031".

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

Đề nghị quý NCC quan tâm gửi Hồ sơ đề xuất tới địa chỉ:

1. ***Nhận trực tiếp hoặc qua đường bưu điện***

- Thời gian hết hạn nhận hồ sơ đề xuất là 16h00, ngày 21/01/2026 (Giờ Hà Nội).
- Địa chỉ nhận hồ sơ đề xuất: Ban Tài chính Kế toán - Tổng công ty Hàng không Việt Nam, 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, TP. Hà Nội.
- Địa điểm nhận: Tổng công ty Hàng không Việt Nam, 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, TP. Hà Nội.
- Đầu mối liên hệ của VNA: Bà Đào Thùy Dương, điện thoại: (+84) 977272115, Email: duongdao@vietnamairlines.com và bà Trần Hương Liên, điện thoại: (+84) 919393488, Email: lienth@vietnamairlines.com.

2. ***Nhận qua thư điện tử***

- Thời gian hết hạn nhận hồ sơ đề xuất là 16h00, ngày 21/01/2026 (Giờ Hà Nội).
- Hình thức nhận: NCC gửi thư điện tử đính kèm bản scan từ bản gốc HSĐX tới địa chỉ email: duongdao@vietnamairlines.com và lienth@vietnamairlines.com với Subject/Tiêu đề "Công ty… nộp HSĐX gói " Dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, MasterCard kênh online thị trường Ấn Độ cho giai đoạn từ tháng 4/2026 đến tháng 3/2031". Dung lượng tài liệu đính kèm thư điện tử yêu cầu < 20MB/01 email.
- Đầu mối liên hệ của VNA: Bà Đào Thùy Dương, điện thoại: (+84) 977272115, Email: duongdao@vietnamairlines.com và bà Trần Hương Liên, điện thoại: (+84) 919393488, Email: lienth@vietnamairlines.com.

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

***Nơi nhận:***
- Như trên;
- Lưu: VT.

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC**
**PHÓ TRƯỞNG BAN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN**

M.S.D.N: 0100107518 - C.T.C.P
TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM CTCP
THÀNH PHỐ HÀ NỘI

**Bùi Trần Cường**

## 1. YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ

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

1.1.1. Phạm vi cung cấp dịch vụ

Dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, MasterCard kênh online thị trường Ấn Độ cho giai đoạn từ tháng 4/2026 đến tháng 3/2031.

1.1.2. Danh mục

Dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, MasterCard kênh online thị trường Ấn Độ của TCTHK.

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

Yêu cầu chi tiết về kỹ thuật quy định tại Mục 5.3 HSYC.

1.3. Thời gian thực hiện HĐ

- Thời gian triển khai HĐ: 03 tháng kể từ ngày HĐ có hiệu lực.
- Thời gian sử dụng DV: 60 tháng kể từ ngày hoàn thành triển khai kết nối kỹ thuật, dự kiến từ tháng 4/2026.

## 2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH CỦA NCC

2.1. 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 của nước sở tại.

2.2. Có cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT tính đến thời điểm đóng chào giá.

2.3. Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu (đối với NCC Việt Nam) tính đến thời điểm đóng chào giá.

2.4. NCC tham gia chào giá với tư cách độc lập.

## 3. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC

3.1. Thành phần của bộ HSĐX

Bộ HSĐX 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 HSĐX | Mục 5.1 |
| TL2 | Tài liệu chứng minh về năng lực, kinh nghiệm của NCC | Mục 5.2 |
| TL3 | Tài liệu chứng minh tính hợp lệ của đánh giá kỹ thuật | Mục 5.3 |
| TL4 | Đơn chào giá | BM01 |
| TL5 | Giấy ủy quyền (chấp nhận Văn bản ủy quyền nội bộ của NCC – nếu có) | BM02 |
| TL6 | Biểu giá chào | BM03 |
| TL7 | Báo cáo các HĐ tương tự đã và đang thực hiện | BM04 |

| Mã tài liệu | Tên tài liệu | Tham chiếu |
|---|---|---|
| TL8 | Cam kết của NCC | BM05 |
| TL9 | Dự thảo Hợp đồng | BM06 |
| TL10 | Bản mô tả giải pháp kỹ thuật | |
| TL11 | Các cam kết, tài liệu khác chứng minh tư cách và năng lực, kinh nghiệm của NCC | |
| TL12 | Thư giảm giá (nếu có) | |

3.2. Yêu cầu chào giá

3.2.1. 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 Đơn chào giá hoặc Thư giảm giá (nếu có).

Nguyên tắc chào giá: NCC chào giá theo biểu phí cố định hoặc biểu phí Interchange++.

3.2.2. 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 theo quy định tại Mục 4.4 và 4.5.

Trường hợp Thư giảm giá nộp tại thời điểm Đàm phán theo quy định tại Mục 4.6 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.

3.2.3. 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 thuế, phí).

TCT tính toán/hiệu chỉnh các loại thuế, phí và đưa vào nội dung đánh giá đảm bảo tính đúng, tính đủ. Nếu được công nhận trúng chào giá thì NCC phải chịu trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ thuế theo quy định.

3.2.4. Đồng tiền chào giá là INR hoặc USD. Đồng tiền đánh giá là INR. Tỷ giá áp dụng USD/INR=88.89.

3.2.5. Điều kiện thanh toán

Thanh toán theo hình thức chuyển khoản và được thực hiện như sau:

- Đối với phí triển khai/phí kết nối hệ thống (nếu có): Thanh toán toàn bộ giá trị phí triển khai sau khi hai bên ký biên bản nghiệm thu tổng thể.
- Phí dịch vụ định kỳ: thanh toán theo tháng định kỳ vào ngày 20 của tháng kế tiếp bằng hình thức chuyển khoản, hoặc trừ vào giá trị thu hộ khi NCC chuyển tiền báo có vào tài khoản ngân hàng của TCT.

3.3. Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi đề nghị làm rõ bằng email đảm

bảo TCT nhận được trước tối thiểu năm (05) ngày trước thời hạn nộp HSĐX quy định tại Mục 3.4. Nội dung làm rõ HSYC sẽ được TCT gửi tới các NCC và đăng tải trên website TCT tối thiểu ba (03) ngày trước ngày hết hạn nộp HSĐX.

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 đã nhận HSYC và đăng tải trên website TCT không muộn hơn ba (03) ngày trước thời hạn nộp HSĐX.

Ngôn ngữ của HSYC là tiếng Việt và tiếng Anh. Trong trường hợp có sự xung đột giữa bản tiếng Việt và bản tiếng Anh thì bản tiếng Việt được ưu tiên hơn.

3.4. Nộp HSĐX

3.4.1. Thời hạn nộp HSĐX và hiệu lực của HSĐX

– Thời hạn nộp HSĐX: trước 16h00 giờ, ngày 21/01/2026 (Giờ Hà Nội). HSĐX gửi đến sau thời hạn nộp HSĐX là không hợp lệ và bị loại.

– Hiệu lực của HSĐX: 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSĐX.

3.4.2. Quy cách HSĐX

Nộp bản gốc (nộp trực tiếp) hoặc hồ sơ scan từ bản gốc (nộp qua email). Hồ sơ phải đảm bảo có chữ ký của người đại diện pháp luật của NCC hoặc người được ủy quyền. Văn bản ủy quyền cần tuân thủ theo mã tài liệu số TL05 tại Mục 3.1.

3.4.3. Ngôn ngữ của HSĐX: tiếng Việt hoặc tiếng Anh.

3.4.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSĐX

Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:

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

- *Ban Tài chính Kế toán - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam.*
- *Địa chỉ: Tầng 5 tòa nhà VN1, số 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, Hà Nội.*
- *Đầu mối liên hệ:* Bà Đào Thùy Dương, điện thoại: (+84) 977272115, Email: duongdao@vietnamairlines.com và bà Trần Hương Liên, điện thoại: (+84) 919393488, Email: lienth@vietnamairlines.com.

3.4.4.2 Nộp HSĐX bằng cách gửi thư điện tử đính kèm bản scan từ bản gốc HSĐX tới địa chỉ:

- *Email:* duongdao@vietnamairlines.com và lienth@vietnamairlines.com;
- *Tiêu đề:* Công ty… nộp HSĐX gói " Dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, MasterCard kênh online thị trường Ấn Độ cho giai đoạn từ tháng 4/2026 đến tháng 3/2031;
- *Đầu mối liên hệ:* Bà Đào Thùy Dương, điện thoại: (+84) 977272115 và bà Trần Hương Liên, điện thoại: (+84) 919393488.

Dung lượng tài liệu đính kèm thư điện tử yêu cầu < 20MB/01 email, nhà cung cấp có thể gửi tách nhiều email trong trường hợp dung lượng file đính kèm vượt quá 20 MB. Trường hợp NCC gửi HSĐX theo cả hai phương thức nêu trên và đều đến trước thời hạn nộp HSĐX thì TCT sẽ đánh giá HSĐX hợp lệ được gửi đến sau cùng.

3.5. Làm rõ HSĐX

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

Tài liệu không được phép bổ sung bao gồm: Đơn chào giá và Biểu giá chào.

Tài liệu được phép bổ sung: Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Giấy đăng ký hoạt động có ngành nghề hoạt động phù hợp phạm vi cung cấp của gói DV; giấy ủy quyền (văn bản điều hành chung của NCC; lưu ý: giấy ủy quyền sự vụ không được chấp nhận), các cam kết, tài liệu chứng minh về tư cách, năng lực, kinh nghiệm, kỹ thuật (NCC được bổ sung tài liệu về kỹ thuật của dịch vụ đã chào trong HSĐX, không bổ sung tài liệu kỹ thuật không được chào trong HSĐX để thay thế kỹ thuật đã chào) của NCC.

Trong trường hợp xét thấy cần thiết, TCT có thể yêu cầu NCC gia hạn hiệu lực của HSĐX. Nếu NCC từ chối việc gia hạn HSĐX, HSĐX sẽ không được xem xét đánh giá ở các bước tiếp theo.

Hình thức làm rõ HSĐX: 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 HSĐX. 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 4, bao gồm:

– Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX
– Đánh giá năng lực, kinh nghiệm
– Đánh giá về kỹ thuật
– Đánh giá tài chính và xác định điểm giá
– Xếp hạng NCC
– Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại.

3.7. Điều kiện để NCC được mời vào đàm phán

NCC có HSĐX đáp ứng yêu cầu về:

(i) Tính hợp lệ của HSĐX
(ii) Năng lực, kinh nghiệm
(iii) Yêu cầu kỹ thuật
(iv) Giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá kế hoạch

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.

3.8. Hình thức đàm phán

Đàm phán trực tiếp hoặc đàm phán gián tiếp qua email. Trường hợp đàm phán qua email, NCC gửi Hồ sơ đàm phán về địa chỉ email: duongdao@vietnamairlines.com; lienth@vietnamairlines.com. Hồ sơ đàm phán gửi sau thời hạn yêu cầu sẽ không được mở để đưa vào đánh giá xem xét.

3.9. Điều kiện NCC được lựa chọn

– Có tư cách NCC, HSĐX hợp lệ

– Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm

– Đáp ứng yêu cầu về yêu cầu kỹ thuật

– NCC được xếp hạng thứ nhất sau đàm phán và được cấp có thẩm quyền của TCT phê duyệt.

– Có giá chào (i) sau 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 duyệt.

3.10. Thông báo kết quả LCNCC

– Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC, TCT 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.

– TCT 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. TCT sẽ thông báo cho NCC trong trường hợp hủy bỏ tất cả các HSĐX hoặc hủy bỏ quá trình lựa chọn NCC.

3.11. Bảo mật thông tin

Thông tin liên quan đến HSYC và việc đánh giá HSĐX phải được giữ bí mật và không được phép tiết lộ cho bất kỳ cá nhân/tổ chức nào không có liên quan chính thức đến quá trình lựa chọn NCC. Trong mọi trường hợp không được tiết lộ thông tin trong HSYC, HSĐX cho NCC khác.

## 4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSĐX

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

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

Việc đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX quy định chi tiết tại Mục 5.1.

HSĐX sẽ bị loại nếu không đáp ứng một trong các nội dung về Tiêu chuẩn đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX quy định chi tiết tại Mục 5.1. HSĐX đáp ứng tất cả các nội dung nói trên sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm tại Mục 5.2.

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 chi tiết tại Mục 5.2.

HSĐX sẽ bị loại nếu không đạt một trong các nội dung về Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định chi tiết tại Mục 5.2. HSĐX đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm sẽ được xem xét đánh giá về kỹ thuật theo Mục 5.3.

4.3. Đánh giá về kỹ thuật

Việc đánh giá về kỹ thuật được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá nêu chi tiết tại Mục 5.3.

Chỉ những HSĐX vượt qua vòng đánh giá về kỹ thuật mới được đưa vào đánh giá về giá và xác định giá đánh giá theo Mục 4.4.

4.4. Đánh giá về giá và xác định giá đánh giá

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 theo nguyên tắc sau:

– Trường hợp trong HSĐX của NCC có sai lệch thiếu (chào thiếu loại thẻ) thì không được đánh giá.

Trường hợp trong HSĐX của NCC có sai lệch thừa (thừa loại thẻ) mà không có đơn giá thì không được điều chỉnh.

– Trường hợp Biểu giá chào không bao gồm các loại thuế, phí thì TCT sẽ chủ động tính toán và đưa vào nội dung đánh giá đảm bảo tính đúng, tính đủ.

– Trường hợp NCC có Thư 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**. Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá nếu có.

Giảm giá (nếu có) gồm giảm giá với số tiền hoặc tỷ lệ phần trăm giảm giá/Phí triển khai và/hoặc Phí sử dụng và/hoặc các hình thức giảm giá khác có thể quy đổi trực tiếp thành tiền dùng để thanh toán cho hợp đồng này.

4.4.5. **Bước 5**. Xác định Giá đánh giá (G):

Công thức giá đánh giá: **G = G1 + G2 + G3 + G4 + G5 – G6**

Trong đó:

+ **G1**: phí dịch vụ mà VNA trả cho NCC trong thời gian thực hiện hợp đồng G1 = ∑(đơn giá tính theo số lượng giao dịch x số lượng giao dịch + đơn giá tính theo doanh số x doanh số giao dịch + đơn giá tính theo tháng hoặc quý hoặc năm x số tháng hoặc quý hoặc năm theo tổng thời gian thực hiện hợp đồng) mà NCC chào tại mục 1.1 của BM03.
+ **G2**: phí triển khai/phí kết nối hệ thống với NCC mà NCC chào tại mục 1.2 của BM03.
+ **G3:** phí triển khai mà VNA trả cho Amadeus căn cứ phương án kỹ thuật mà NCC kết nối với Amadeus, cụ thể:
  - G3 = 0 nếu NCC sử dụng cổng Adyen hoặc MPGS để kết nối với Amadeus
  - G3 = 79,947 USD nếu NCC sử dụng cổng Cybersource hoặc cổng khác để kết nối với Amadeus.
+ **G4** = n x 0.01% x doanh số giao dịch từ T4/2026-T3/2031 được liệt kê tại Bảng số 1 của BM03.
  Trong đó:
  n = (T+N) – (T+2)
  N là thời hạn thanh toán kể từ ngày giao dịch (T+N) được chào tại mục 1.3 của BM03
  0.01% là lãi suất ngày.
+ **G5**: chi phí vốn phát sinh trong trường hợp NCC yêu cầu bảo lãnh thanh toán từ VNA
  G4 = 2% x 5 năm x giá trị thư bảo lãnh hoặc giá trị đặt cọc được chào tại mục 1.4 của (BM03)
  Trong đó 2%/năm là chi phí phát hành thư bảo lãnh.
+ **G6**: giá trị giảm giá, tài trợ mà NCC chào tại mục 2 của BM03.

4.5. Xếp hạng NCC

HSĐX đáp ứng về tư cách NCC, năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật và có giá đánh giá (G) thấp nhất và (G1+G2-G6) không vượt giá kế hoạch được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp NCC có điểm giá đánh giá bằng nhau thì NCC có điều kiện thương mại tốt hơn sẽ xếp hạng cao hơn.

4.6. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại

Căn cứ vào danh sách các NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, TCT sẽ tiến hành đàm phán theo quy định tại Mục 3.7.

Việc đàm phán dựa trên các cơ sở sau đây:

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

– HSYC, bao gồm Dự thảo hợp đồng kèm theo. Dự thảo hợp đồng này là một phần không tách rời của HSYC và là căn cứ để đàm phán, hoàn thiện hợp đồng chính thức giữa TCT và NCC được lựa chọn.

Các nội dung đàm phán bao gồm giảm giá và đạt được các điều kiện tốt hơn về kỹ thuật, thương mại.

TCT xếp hạng lại các NCC trên cơ sở kết quả đàm phán. Trong trường hợp NCC có giá đánh giá sau đàm phán bằng nhau thì NCC có điều kiện thương mại tốt hơn sẽ xếp hạng cao hơn.

## 5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC

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

| TT | Nội dung đánh giá | Mức độ đáp ứng | | Tài liệu để đánh giá |
|---|---|---|---|---|
| | | Đạt | Không đạt | |
| 1. | HSĐX được nộp trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX | Đáp ứng | Không đáp ứng | Thời hạn quy định tại Mục 3.4 HSYC |
| 2. | HSĐX được người đại diện hợp pháp ký (hoặc người được ủy quyền ký kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ) | Đáp ứng | Không đáp ứng | Đơn chào giá và Giấy ủy quyền (nếu có) |
| 3. | Yêu cầu về tư cách tham gia chào giá của NCC | Tham gia với tư cách độc lập | Tham gia với tư cách liên danh | HSĐX |
| 4. | NCC không vướng tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT và NCC không bị cấm tham gia tham gia hoạt động đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu | Có cam kết | Không cam kết | NCC cam kết bằng văn bản theo BM05 |
| 5. | Đồng tiền chào giá là INR hoặc USD | Đáp ứng | Không đáp ứng | Đơn chào giá |
| 6. | Ngôn ngữ chào giá là Tiếng Việt và/hoặc Tiếng Anh.<br>Trong trường hợp HSĐX sử dụng cả Tiếng Việt và Tiếng Anh, Tiếng Việt là cơ sở chính để đánh giá, tham chiếu | Đáp ứng | Không đáp ứng | HSĐX |
| 7. | Hiệu lực của HSĐX theo quy định tại Mục 3.4.1 | ≥ 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 | 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 |

| TT | Nội dung đánh giá | Mức độ đáp ứng | | Tài liệu để đánh giá |
|---|---|---|---|---|
| | | Đạt | Không đạt | |
| | | | | quyền theo quy định của pháp luật của quốc gia mà NCC đăng ký hoạt động/cung cấp dịch vụ. |

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. | NCC có kinh nghiệm cung cấp dịch vụ thu hộ cho các đơn vị chấp nhận thanh toán thuộc lĩnh vực vận chuyển hàng không/du lịch trên toàn cầu | Có | Không | Danh sách các đơn vị chấp nhận thanh toán đang sử dụng dịch vụ theo BM04, cùng với bản sao hợp đồng. Trong đó có ít nhất 01 hãng hàng không có quy mô tương đương TCT (sản lượng khách vận chuyển > 20 triệu/năm).<br>Trong trường không thể cung cấp bản sao hợp đồng, NCC cung cấp thư xác nhận của hãng hàng không và/hoặc tin tức, thông cáo báo chí. |
| 2. | Chứng nhận tư cách và khả năng cung cấp dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, MasterCard thị trường Ấn Độ | Có | Không | Tài liệu chứng minh, 01 trong các giấy tờ sau:<br>- Giấy phép cung cấp dịch vụ thu hộ cấp bởi cơ quan có thẩm quyền tại Ấn Độ;<br>- Xác nhận của các Tổ chức thẻ Visa, Mastercard (TCT có thể thực hiện việc xác nhận này);<br>- Danh sách hợp đồng tương tự và/hoặc thư xác nhận của 01 hãng hàng không đang sử dụng dịch vụ. |

| TT | Nội dung yêu cầu | Mức độ đáp ứng | | Tài liệu cung cấp |
|---|---|---|---|---|
| | | Đạt | Không đạt | |
| 3. | NCC cam kết bảo vệ nguồn tiền thu hộ của TCTHK bằng các biện pháp hợp pháp | Có cam kết | Không cam kết | Văn bản cam kết và mô tả về biện pháp đảm bảo an toàn đối với nguồn tiền thu hộ của TCTHK được NCC triển khai và cam kết tại hợp đồng (Điều 12 Dự thảo hợp đồng) |
| 4. | NCC cam kết tuân thủ các quy định của pháp luật và quy định của Tổ chức thẻ liên quan đến việc cung cấp dịch vụ thu hộ và xử lý giao dịch thẻ, bao gồm và không giới hạn: PCI DSS | Có cam kết | Không cam kết | Văn bản cam kết<br>NCC cung cấp tài liệu liên quan |
| 5. | NCC cam kết triển khai dịch vụ trong vòng 03 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực | Có cam kết | Không cam kết | Văn bản cam kết theo BM05 |
| 6. | NCC cam kết tổ chức đào tạo và hướng dẫn sử dụng hệ thống | Có cam kết | Không cam kết | Văn bản cam kết theo BM05 |
| 7. | Năng lực tài chính của NCC: Có ít nhất 1 năm trong 3 năm trở lại đây có tổng tài sản ≥ 1 tỷ USD và/hoặc có vốn chủ sở hữu > 100 triệu USD và lợi nhuận các năm đều dương | Có | Không | Báo cáo tài chính các năm 2023, 2024, 2025 |

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. Yêu cầu về kỹ thuật và phương pháp đánh giá về kỹ thuật

| TT | Nội dung yêu cầu | Mức độ đáp ứng | | Tài liệu cung cấp |
|---|---|---|---|---|
| | | Đạt | Không đạt | |
| 1. | NCC có kết nối sẵn với hệ thống cổng XPP của Amadeus áp dụng cho giao dịch thẻ Visa, MasterCard với đồng tiền bán INR | Có | Không | Văn bản mô tả giải pháp TCT lấy xác nhận của Amadeus về thông tin này |
| 2. | NCC cung cấp môi trường thử nghiệm mô phỏng thực tế để kiểm tra tích hợp trước khi triển khai thật | Có | Không | Văn bản mô tả giải pháp |

| TT | Nội dung yêu cầu | Mức độ đáp ứng | | Tài liệu cung cấp |
|---|---|---|---|---|
| | | Đạt | Không đạt | |
| 3. | NCC xử lý giao dịch với đồng tiền bán INR, thanh toán cho TCTHK bằng đồng tiền INR về tài khoản chỉ định tại ngân hàng JP Morgan Chase Bank N.A., India | Có | Không | Văn bản mô tả giải pháp |
| 4. | Báo cáo thanh toán được gửi hàng ngày cho TCTHK thông qua SFTP (Secure File Transfer Protocol) | Có | Không | Văn bản mô tả giải pháp |
| 5. | NCC cung cấp hệ thống back-end quản trị dữ liệu và có các chức năng:<br>- Phân quyền tài khoản truy cập với các nhóm chức năng;<br>- Theo dõi giao dịch, đối soát và trạng thái giao dịch theo thời gian thực;<br>- Trích xuất báo cáo cho giai đoạn cụ thể;<br>- Lưu trữ dữ liệu và tìm kiếm, tra soát thông tin giao dịch | Có | Không | Văn bản mô tả giải pháp |
| 6. | NCC hỗ trợ xử lý giao dịch tra soát, khiếu nại trên cơ sở hỗ trợ ở mức cao nhất | Có | Không | Văn bản mô tả giải pháp |
| 7. | NCC cam kết sắp xếp, duy trì nhân sự chuyên trách hỗ trợ vận hành và các xử lý vấn đề kĩ thuật, vận hành, thương mại | Có | Không | Văn bản mô tả giải pháp |

NCC được đánh giá "Đạt" và được đánh giá tại các bước tiếp theo 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.

Ngoài ra, chúng tôi tự nguyện giảm giá với số tiền hoặc tỷ lệ phần trăm giảm giá/Phí triển khai và/hoặc Phí sử dụng và/hoặc các hình thức giảm giá khác có thể quy đổi trực tiếp thành tiền dùng để thanh toán cho hợp đồng này là _____ *[Ghi số tiền hoặc tỷ lệ % giảm giá, nếu có]*.

Giá chào sau khi trừ đi giá trị giảm giá là: _____ (Chưa bao gồm thuế phí) *[Ghi số tiền sau giảm giá, nếu có]*.

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 (nếu có)]*

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.

**Mẫu số 2 (BM02)**

## GIẤY ỦY QUYỀN[1]

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

Tôi là____*[Ghi tên, số CMND/CCCD hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp]*, làngười đại diện theo pháp luật của ____ *[Ghi tên nhà cung cấp]* có địa chỉ tại____ *[Ghi địa chỉ của nhà cung cấp]* bằng văn bản này ủy quyền cho____ *[Ghi tên, số CMND/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 sản phẩm/dịch vụ]* do____ *[Ghi tên Bên mời chào giá ]* tổ chức:

*[- Ký đơn Chào giá, Biểu giá chào;*

*- 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 HSĐX;*

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

*- Ký kết hợp đồng với Bên mời chào giá/Chủ đầu tư nếu được lựa chọn.]*[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 cấp]*. ____ *[Ghi tên nhà cung cấp]* 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** | **Người ủy quyền** |
|---|---|
| *[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu (nếu có)]* | *[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp, chức danh, ký tên và đóng dấu (nếu có)]* |

*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. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung cấp để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp dịch 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 cấp 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.

**Mẫu số 3 (BM03)**

# BIỂU GIÁ CHÀO

## 1. Nội dung cung cấp

Dịch vụ thu hộ giao dịch thẻ Visa, Mastercard kênh online thị trường Ấn cho giai đoạn từ T4/2026 - T3/2031, sản lượng dự tính như sau:

**Bảng số 1**

| Nội dung | Doanh số T4/2026-T3/2031 (INR) | Số lượng giao dịch |
|---|---|---|
| Thẻ ghi nợ nội địa (Visa, MasterCard) | 780,477,336 | 35,007 |
| Thẻ tín dụng nội địa (Visa, MasterCard) | 4,322,643,705 | 193,882 |
| Thẻ thương mại/doanh nghiệp (Visa, MasterCard) | 540,330,463 | 24,235 |
| Thẻ ghi nợ quốc tế (Visa, MasterCard) | 120,073,436 | 5,386 |
| Thẻ tín dụng quốc tế (Visa, MasterCard) | 240,146,872 | 10,771 |
| **Tổng cộng** | **6,003,671,812** | **269,281** |
| *Năm thứ nhất* | *738,041,430* | *33,102* |
| *Năm thứ hai* | *1,014,806,966* | *45,517* |
| *Năm thứ ba* | *1,205,590,675* | *54,074* |
| *Năm thứ tư* | *1,424,383,057* | *63,888* |
| *Năm thứ năm* | *1,620,849,685* | *72,700* |

Giả định: Doanh số giao dịch và số lượng giao dịch bình quân tháng trong năm bằng Doanh số và số lượng giao dịch năm chia 12 tháng. Tỷ trọng các loại thẻ/ tổng doanh số như sau: thẻ ghi nợ nội địa 13%, thẻ tín dụng nội địa 72%, thẻ thương mại/doanh nghiệp 9%, thẻ ghi nợ quốc tế 2%, thẻ tín dụng quốc tế 4%.

**1.1. Đơn giá chào:** NCC điền vào mục 1.1.1 **HOẶC** 1.1.2

1.1.1. NCC chào giá biểu phí cố định theo từng hình thức thanh toán theo bảng dưới đây:

| Nội dung | Phí dịch vụ (chưa bao gồm thuế) | Phí dịch vụ (đã bao gồm thuế 18%) |
|---|---|---|
| **1. Giao dịch thẻ** | | |
| Thẻ ghi nợ nội địa (Visa, MasterCard) | | |
| Thẻ tín dụng nội địa (Visa, MasterCard) | | |
| Thẻ thương mại/doanh nghiệp (Visa, MasterCard) | | |
| Thẻ ghi nợ quốc tế (Visa, MasterCard) | | |
| Thẻ tín dụng quốc tế (Visa, MasterCard) | | |
| **2. Các loại phí khác (nếu có, bao gồm nhưng không giới hạn phí xử lý giao dịch)** | | |

*Trong đó: Thẻ nội địa là thẻ phát hành tại Ấn Độ. Thẻ quốc tế là thẻ phát hành ngoài Ấn Độ.*

1.1.2. NCC chào giá biểu phí Interchange++ theo từng hình thức thanh toán theo bảng dưới đây:

| Nội dung | Interchange fee và Scheme fee | Phí dịch vụ (chưa bao gồm thuế) | Phí dịch vụ (đã bao gồm thuế 18%) |
|---|---|---|---|
| **1. Giao dịch thẻ** | | | |
| Thẻ ghi nợ nội địa (Visa, MasterCard) | 0.72% | | |
| Thẻ tín dụng nội địa (Visa, MasterCard) | 2.31% | | |
| Thẻ thương mại/doanh nghiệp (Visa, MasterCard) | 1.73% | | |
| Thẻ ghi nợ quốc tế (Visa, MasterCard) | 2.61% | | |
| Thẻ tín dụng quốc tế (Visa, MasterCard) | 2.79% | | |
| **2. Các loại phí khác (nếu có, bao gồm nhưng không giới hạn phí xử lý giao dịch)** | | | |

*Trong đó: Thẻ nội địa là thẻ phát hành tại Ấn Độ. Thẻ quốc tế là thẻ phát hành ngoài Ấn Độ.*

**1.2. Phí triển khai/kết nối hệ thống trả cho NCC** (nếu có).

**1.3. Thời hạn thanh toán cho VNA kể từ ngày giao dịch T**: NCC chào thời hạn thanh toán cho VNA.

**1.4. Thư bảo lãnh/Đặt cọc**

NCC đề rõ có yêu cầu Thư bảo lãnh/đặt cọc từ VNA không, trường hợp có, đề nghị ghi rõ giá trị và thời hạn bảo lãnh. Ttrường hợp NCC để trống mục này có thể hiểu là NCC không yêu cầu đặt cọc/bảo lãnh từ VNA trong thời gian thực hiện hợp đồng.

**2. Các đề xuất giảm giá và giá trị giảm giá** (nếu có).

**3.** Hiệu lực của biểu giá chào là 90 ngày kể từ thời điểm _____ giờ, ngày _____ tháng _____ năm 2026.

**Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp**

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

**Mẫu số 4 (BM04)**

## BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN

Tên nhà cung cấp: _____

| STT | Tên khách hàng | Sản phẩm dịch vụ cung cấp | Hiệu lực HĐ (từ..đến..) | Tên và địa chỉ liên lạc của khách hàng để VNA làm rõ và tham khảo ý kiến | Là Airlines (Có/ Không) |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | | |
| 2 | | | | | |
| 3 | | | | | |

**Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp**

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

**Mẫu số 5 (BM05)**

# CAM KẾT CỦA NCC

Tên NCC: .....

Sau khi nghiên cứu kỹ HSYC gói dịch vụ "Dịch vụ thanh toán giao dịch thẻ Visa, MasterCard kênh online thị trường Ấn Độ" giai đoạn từ T4/2026 – T3/2031 và căn cứ trên các sản phẩm chào cho TCT, chúng tôi cam kết:

| | | |
|---|---|---|
| 1 | NCC không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT. | ☐ |
| 2 | NCC không bị cấm tham gia tham gia hoạt động đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu (đối với NCC Việt Nam). | ☐ |
| 3 | NCC bảo vệ nguồn tiền thu hộ của TCTHK bằng các biện pháp hợp pháp. | ☐ |
| 4 | NCC tuân thủ các quy định của pháp luật và quy định của Tổ chức thẻ liên quan đến việc cung cấp dịch vụ thu hộ và xử lý giao dịch thẻ, bao gồm và không giới hạn: PCI DSS. | ☐ |
| 5 | NCC triển khai dịch vụ trong vòng 03 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực. | ☐ |
| 6 | NCC tổ chức đào tạo và hướng dẫn sử dụng hệ thống. | ☐ |

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**Đại diện hợp pháp của NCC**

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

**Mẫu số 6 (BM06)**

# DỰ THẢO HỢP ĐỒNG

**The draft contract which form part of the tender package shall be the basis for any contract between Vietnam Airlines and the selected Supplier. The details of terms and conditions shall be discussed and agreed by both contracting parties.**

## MERCHANT/MASTER AGREEMENT

This Agreement is entered into as of [date], between:

Name of Supplier: ..... represented by: .....

**VIETNAM AIRLINES JSC**, a company organized and existing under the laws of Vietnam, which has headquarter at 200 Nguyen Son, Bo De Ward, Long Bien District, Hanoi, Vietnam ('**MERCHANT**'), represented by: .....

**(name of supplier)** and **MERCHANT** being referred to herein collectively as '**the Parties**' and individually as '**Party**'.

**Preamble**

WHEREAS, Supplier desires to provide the Services on the terms and conditions set forth herein.

NOW, THEREFORE, in consideration of the foregoing and the mutual promises set forth herein and intending to be legally bound, the Parties agree as follows:

**Article 1. Definitions**

Whenever used herein, the following words and expressions should be construed as defined below and, in the text, hereof they are capitalized in order to emphasize that they are defined in this Article 1:

1.1. **Agreement** means this Agreement including all Appendices.

1.2. **Agreement Effective Date**

1.3. **Agreement Signing Date** means the last date when both Parties signed the Agreement.

1.4. **Appendix** means any document incorporated herein, listed later in this document in the Article .

**Article 2. Scope of Service**

**Article 3. Terms and Conditions**

**Article 4. The Parties' obligations**

**Article 5. Remuneration, Taxes and payment for the Services**

**Article 6. Integration**

**Article 7. Transaction processing, Chargeback processing**

**Article 8. Term and Termination**

**Article 9. Confidentiality of Information**

**Article 10. Customer Support**

**Article 11. Service Level Agreement**

**Article 12. Safeguarding Manner**

12.1. Supplier shall keep received funds which will be settled to the MERCHANT separate from the assets of Supplier.

12.2. Supplier undertakes to take the safeguarding manners to protect the received funds in compliance with all applicable laws.

**Article 13. Liability, Indemnification and Fines**

13.1. The Merchant shall indemnify and keep the Supplier indemnified against any losses, damages, or expenses arising from any third-party claim caused by, or resulting from, any act, omission, or breach of this Agreement by the Merchant, including any security breach or misuse of transaction data held by the Merchant or on its behalf.

13.2. The Supplier shall indemnify and keep the Merchant indemnified against any losses, damages, or expenses arising from any third-party claim caused by, or resulting from, any act, omission, or breach of this Agreement by the Supplier, including any security breach or misuse of transaction data held by the Supplier on the Merchant's behalf.

**Article 14. Dispute Resolution**

**Article 15. Governing Law and Jurisdiction**

**Article 16. Notices**

**Article 17. Marketing**

**Article 18. Micellaneaous**

18.1. This Agreement is the entire agreement between the Parties and there are no terms and conditions, either oral or written, other than those included herein.

18.2. The Agreement and its Appendixes constitutes the entire Agreement between the Parties.

In the event of conflict or inconsistency between the terms and conditions of the Agreement, any appendixes, any other document incorporated upon the Agreement, then such conflict will be resolved by giving precedence to such different parts of this Agreement.

**Article 19. List of Appendices**

| **Signed on behalf of MERCHANT** | **Signed on behalf of SUPPLIER** |
|---|---|
| Name: | Name: |
| Title: | Title: |
| Signature: _____ | Signature: _____ |