

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ: Cung cấp dịch vụ thanh toán cho kênh Thương mại điện tử của Vietnam Airlines giai đoạn từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2028

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

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2025

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔ TRƯỞNG TỔ LCNCC**

Nguyễn Đăng 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.....	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 HSDX	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	8
3.2.4. Đồng tiền chào giá, đánh giá: USD, VND và/hoặc các đồng bản tệ tại thị trường tương ứng. VNA sẽ sử dụng tỷ giá quy đổi tại Phụ lục 1 để so sánh các HSDX.	8
3.2.5. Điều kiện thanh toán.....	8
3.3. Làm rõ HSYC	8
3.4. Nộp HSDX.....	8
3.4.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX.....	8
3.4.2. Quy cách HSDX.....	8
3.4.3. Ngôn ngữ của HSDX: Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh.	8
3.4.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX	8
3.5. Làm rõ HSDX	9
3.6. Đánh giá HSDX	9
3.7. Điều kiện để NCC được mời vào đàm phán	10
3.8. Điều kiện để NCC được lựa chọn.....	10
3.9. Thông báo kết quả LCNCC	10
3.10. Bảo mật thông tin	10
4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSDX	10

4.1.	Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX	11
4.2.	Đánh giá năng lực, kinh nghiệm	11
4.3.	Đánh giá về kỹ thuật	11
4.4.	Đánh giá tài chính 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:	12
4.4.4.	Bước 4. Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá nếu có: (A).	12
4.4.5.	Bước 5. Xác định Giá đánh giá (G): VNA xác định Giá đánh giá của từng hạng mục và tất cả các phương án kết hợp có thể có theo HSĐX trong trường hợp NCC chào giá nhiều hạng mục.	13
4.5.	Xếp hạng NCC	14
4.6.	Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại.....	14
5.	TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC.....	14
5.1.	Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX	14
5.2.	Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	15
5.3.	Yêu cầu về kỹ thuật và phương pháp đánh giá về kỹ thuật	17
	PHỤ LỤC 1 – BẢNG TỶ GIÁ QUY ĐỔI.....	19
	CÁC BIỂU MẪU	20
	ĐƠN CHÀO GIÁ.....	20
	GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾	21
	BIỂU GIÁ CHÀO.....	22
	BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN	25
	THƯ CAM KẾT PHẠT DO CHẬM TIẾN ĐỘ	26
	CAM KẾT CỦA NCC	27
	DỰ THẢO HỢP ĐỒNG.....	28

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

STT	Thuật ngữ/ Từ viết tắt	Nghĩa đầy đủ
1.	HSDX	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.	USD	Đồng Đô la Mỹ
6.	VND	Đồng Việt Nam
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.	TTBSP	Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm
14.	SLA	Service Level Agreement
15.	HTTT	Hình thức thanh toán
16.	Chuyển khoản	Phương pháp chuyển tiền từ tài khoản của một cá nhân hoặc thực thể (pháp nhân) này sang tài khoản của một cá nhân hoặc thực thể khác.
17.	Ví điện tử	Ứng dụng hoặc phần mềm kỹ thuật số cho phép người dùng lưu trữ thông tin thanh toán để thực hiện các giao dịch điện tử (không bao gồm các ví điện tử có bản chất là giao dịch thẻ quốc tế như: Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, ...).
18.	Trả góp	HTTT cho phép người mua nhận hàng ngay và thanh toán số tiền đó sau, thường được chia thành nhiều kỳ trả góp trong một khoảng thời gian nhất định.
19.	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.

Số:/TCTHK-Tổ NC HTTT

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2025

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: “Cung cấp dịch vụ thanh toán cho kênh thương mại điện tử của Vietnam Airlines giai đoạn từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2028”.

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: 16:00 ngày 16/09/2025. (Giờ Hà Nội).
- Địa chỉ nhận hồ sơ đề xuất: Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - 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: : Ông Nguyễn Đăng Cường, điện thoại: (+84) 984966631, email: cuongnd@vietnamairlines.com và Bà Trần Thị Nga, điện thoại (+84) 904081972, email: ngatranthi@vietnamairlines.com và Bà Vũ Thị Thu Huyền, điện thoại (+84) 989935384, email: huyenvtt@vietnamairlines.com.

2. Nhận qua thư điện tử

- Thời gian hết hạn nhận hồ sơ đề xuất là: 16:00 ngày 16/09/2025 (Giờ Hà Nội).
- Hình thức nhận: NCC gửi thư điện tử đính kèm bản scan từ bản gốc HSDX tới địa chỉ email: Dung lượng tài liệu đính kèm thư điện tử yêu cầu < 20MB/01 email.
- Đầu mối liên hệ của VNA: : Ông Nguyễn Đăng Cường, điện thoại: (+84) 984966631, email: cuongnd@vietnamairlines.com và Bà Trần Thị Nga, điện thoại (+84) 904081972, email: ngatranthi@vietnamairlines.com và Bà Vũ Thị Thu Huyền, điện thoại (+84) 989935384, email: huyenvtt@vietnamairlines.com.

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

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.

**TM. TỔ LCNCC
TỔ TRƯỞNG**

Nguyễn Đăng 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 thanh toán cho kênh Thương mại điện tử (TMĐT) của Vietnam Airlines giai đoạn từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2028.

1.1.2. Danh mục

Hạng mục 1 - Dịch vụ thanh toán trực tuyến cho giao dịch chuyển khoản của khách hàng tại các quốc gia thuộc châu Á và châu Úc thực hiện thông qua các phương thức bao gồm nhưng không giới hạn: QR pay, internet banking, mobile banking...

Hạng mục 2 - Dịch vụ thanh toán trực tuyến cho giao dịch chuyển khoản của khách hàng tại các quốc gia thuộc châu Âu và châu Mỹ thực hiện thông qua các phương thức bao gồm nhưng không giới hạn: QR pay, internet banking, mobile banking...

Hạng mục 3 - Dịch vụ thanh toán trực tuyến cho giao dịch Ví điện tử của khách hàng tại các quốc gia thuộc châu Á và châu Úc.

Hạng mục 4 - Dịch vụ thanh toán trực tuyến cho giao dịch Trả góp của khách hàng tại các quốc gia thuộc châu Á và châu Úc.

Hạng mục 5 - Dịch vụ thanh toán trực tuyến cho giao dịch Trả góp của khách hàng tại các quốc gia thuộc Châu Âu và Châu Mỹ.

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: 05 tháng kể từ ngày HĐ có hiệu lực.
- Thời gian sử dụng DV: 36 tháng, dự kiến từ tháng 01/2026.

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.

2.3. Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu (đối với NCC Việt Nam).

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

3. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC

3.1. Thành phần của bộ HSDX

Bộ HSDX do NCC chuẩn bị bao gồm các tài liệu sau:

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
TL1	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC, tính hợp lệ của 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
TL8	Thư cam kết phạt do chậm tiến độ	BM05
TL9	Cam kết của NCC	BM06
TL10	Dự thảo Hợp đồng	BM08
TL11	Bản mô tả giải pháp kỹ thuật	
TL12	Các cam kết, tài liệu khác chứng minh tư cách và năng lực, kinh nghiệm của NCC	
TL13	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 và có thể chào 1 hoặc nhiều hạng mục dịch vụ.

3.2.2. Thư giảm giá

Nộp cùng HSĐX

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 (Không bao gồm thuế, phí).

TCT sẽ chủ động tính toán 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, đánh giá: USD, VND và/hoặc các đồng bản tệ tại thị trường tương ứng. VNA sẽ sử dụng tỷ giá quy đổi tại Phụ lục 1 để so sánh các HSDX.

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 (nếu có): Thanh toán toàn bộ giá trị phí triển khai sau khi ký biên bản nghiệm thu tổng thể.
- Phí dịch vụ định kỳ: thanh toán định kỳ vào ngày 20 hàng tháng, hoặc trừ vào giá trị thanh toán 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 HSDX quy định tại Mục 3.4. Nội dung làm rõ HSYC sẽ được TCT đăng tải trên web TCT tối thiểu 03 ngày trước ngày hết hạn nộp HSDX. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì TCT sẽ gửi những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC đã nhận HSYC không muộn hơn ba (03) ngày trước thời hạn nộp HSDX.

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 HSDX

3.4.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX

- Thời hạn nộp HSDX: trước 16^h00 giờ, ngày 16/09/2025 (Giờ Hà Nội). HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- Hiệu lực của HSDX: 120 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX.

3.4.2. Quy cách HSDX

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 HSDX: Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh.

3.4.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

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 Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: Tầng 4 tòa nhà VN2, số 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, Hà Nội.
- Người liên hệ: Ông Nguyễn Đăng Cường, điện thoại: (+84) 984966631, email: cuongnd@vietnamairlines.com và Bà Trần Thị Nga, điện thoại (+84) 904081972, email: ngatranthi@vietnamairlines.com và Bà Vũ Thị Thu Huyền, điện thoại (+84) 989935384, email: huyenvtt@vietnamairlines.com.

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

- Email: cuongnd@vietnamairlines.com, ngatranthi@vietnamairlines.com và huyenvtt@vietnamairlines.com.
- Tiêu đề: “Công ty... nộp HSDX gói Cung cấp dịch vụ thanh toán cho kênh Thương mại điện tử của Vietnam Airlines giai đoạn từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2028”
- 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 HSDX theo cả hai phương thức nêu trên và đều đến trước thời hạn nộp HSDX thì TCT sẽ đánh giá HSDX hợp lệ được gửi đến sau cùng.

3.5. Làm rõ HSDX

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

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; giấy ủy quyền; các cam kết, tài liệu chứng minh về tư cách, năng lực, kinh nghiệm, kỹ thuật của NCC.

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

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

3.6. Đánh giá HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện lần lượt theo các bước quy định tại Mục 4, bao gồm:

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

Đối với NCC chào giá cho nhiều hạng mục dịch vụ, việc đánh giá về tính hợp lệ của HSDX, năng lực kinh nghiệm của các NCC sẽ đánh giá chung. Việc đánh giá về kỹ thuật và giá đánh giá sẽ áp dụng riêng cho từng hạng mục. NCC chào giá cho hạng mục nào cần đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật cho hạng mục đó

3.7. Điều kiện để NCC được mời vào đàm phán

NCC có HSDX đáp ứng yêu cầu về:

- (i) Tính hợp lệ của HSDX
- (ii) Năng lực, kinh nghiệm
- (iii) Yêu cầu kỹ thuật

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. Điều kiện để NCC được lựa chọn

- Có tư cách NCC, HSDX 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.

3.9. Thông báo kết quả LCNCC

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

3.10. Bảo mật thông tin

Thông tin liên quan đến HSYC và việc đánh giá HSDX 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, HSDX cho NCC khác.

4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSDX

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

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

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

HSDX sẽ bị loại nếu không đáp ứng một trong các nội dung về Tiêu chuẩn đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX quy định chi tiết tại Mục 5.1. HSDX 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.

HSDX 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. HSDX 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 HSDX vượt qua vòng đánh giá về kỹ thuật mới được đưa vào đánh giá tài chính theo Mục 4.4.

4.4. Đánh giá tài chính 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 có sai lệch về phạm vi cung cấp (thiếu hoặc thừa thị trường, thiếu hoặc thừa hình thức thanh toán) thì giá trị phần chào thiếu sẽ được cộng thêm vào, giá trị phần chào thừa sẽ được trừ đi theo mức đơn giá chào tương ứng trong HSDX của NCC có sai lệch.
- Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thiếu (thiếu thị trường hoặc thiếu hình thức thanh toán so với yêu cầu về phạm vi cung cấp) mà không có đơn giá tương ứng trong HSDX của NCC có sai lệch thì thực hiện hiệu chỉnh sai lệch như sau:
 - + Lấy mức đơn giá chào cao nhất đối với hạng mục công việc mà NCC chào thiếu trong số các HSDX khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp trong HSDX của các NCC vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật không có đơn giá chào của công việc này thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
 - + Trường hợp chỉ có một NCC duy nhất vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
- Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thừa (thừa thị trường và/hoặc thừa hình thức thanh toán so với yêu cầu phạm vi cung cấp) 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 Thu giảm giá, việc sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch được thực hiện trên cơ sở giá chào chưa trừ đi giá trị giảm giá. Tỷ lệ phần trăm (%) của sai lệch thiếu được xác định trên cơ sở so với giá chào ghi trong đơn chào.

4.4.4. Bước 4. Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá nếu có: (A).

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): VNA xác định Giá đánh giá của từng hạng mục và tất cả các phương án kết hợp có thể có theo HSĐX trong trường hợp NCC chào giá nhiều hạng mục.

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

Trong đó:

+ **G1:** phí dịch vụ thanh toán mà VNA trả cho NCC trong thời gian thực hiện hợp đồng

$G1 = \sum(\text{doanh số giao dịch của mỗi thị trường} \times \text{đơn giá bình quân tính theo doanh số của các hình thức thanh toán tại thị trường đó mà NCC chào tại mục 1.1.1 của (BM03) hoặc số lượng giao dịch của mỗi thị trường} \times \text{đơn giá bình quân tính theo số lượng giao dịch của các hình thức thanh toán tại thị trường đó mà NCC chào tại mục 1.1.1 của (BM03)} + \text{chi phí xử lý giao dịch tính theo đơn giá mà NCC chào tại mục 1.1.2 của (BM03)})$ cho tất cả các thị trường.

+ **G2:** phí triển khai kết nối hệ thống VNA trả cho Amadeus trong trường hợp NCC chưa có kết nối công thanh toán với Amadeus cho VNA

$G2 = 50.760 \text{ USD}$

$G2 = 0$ trong trường hợp NCC đang cung cấp dịch vụ thanh toán cho giao dịch trên kênh TMĐT của VNA

+ **G3:** phí kết nối hệ thống với NCC chào tại mục 1.1.2 của (BM03)

+ **G4:** chi phí vốn phát sinh do chênh lệch giữa ngày phát sinh giao dịch thành công và ngày VNA nhận được thanh toán

$G4 = \sum(n \times 0.03\% \times \text{doanh số giao dịch từng thị trường tại Bảng số 02 của (BM03)})$ cho tất cả các thị trường.

Trong đó $n = (T+N) - (T+2)$

N là thời hạn thanh toán kể từ ngày giao dịch (T+N) được chào tại mục 1.2 của (BM03)

0.03% là lãi suất ngày

+ **G5:** chi phí vốn phát sinh trong trường hợp NCC yêu cầu bảo lãnh thanh toán từ VNA

$G5 = 2.5\% \times 3 \text{ năm} \times \text{giá trị thư bảo lãnh được chào tại mục 1.3 của (BM03)}$

Trong đó 2.5%/năm là chi phí phát hành thư bảo lãnh.

+ **G6:** chi phí mà VNA phải trả cho Amadeus khi VNA sử dụng dịch vụ của NCC

Đối với Hạng mục 1 và Hạng mục 2:

$G6 = \text{Số lượng giao dịch} \times \text{biểu phí mà Amadeus thu của VNA được nêu tại Mục 1.3 của (BM03)}.$

Đối với Hạng mục 3:

$G6 = 0.$

Đối với Hạng mục 4 và Hạng mục 5:

$G6 = \text{Số lượng giao dịch Trả góp} \times 0.2 \text{ EUR}$

Trong đó: 0.2 EUR là biểu phí mà Amadeus thu của VNA cho mỗi giao dịch Trả góp.

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 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.

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.	Đồng tiền chào giá là USD hoặc VND	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá
5.	Ngôn ngữ chào giá là Tiếng Việt và/hoặc Tiếng Anh. Trong trường hợp HSĐX sử dụng cả Tiếng Việt và Tiếng Anh,	Đáp ứng	Không đáp ứng	HSĐX

TT	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
	Tiếng Việt là cơ sở chính để đánh giá, tham chiếu			
6.	Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 3.4.1	≥ 120 ngày	< 120 ngày	Đơn chào giá
7.	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật	Có	Không có	Cung cấp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật 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 cung cấp dịch vụ thanh toán tại ít nhất 3 quốc gia ở khu vực được nhắc tới trong Hạng mục mà NCC tham gia chào giá.	Có	Không	Danh sách hình thức thanh toán tại các nước
2.	Trong từng hạng mục mà NCC tham gia chào giá, NCC có kinh nghiệm cung cấp dịch vụ thanh toán cho ít nhất 2 hãng hàng không trong 3 năm trở lại đây	Có	Không	Báo cáo HĐTT theo (BM04) và bản sao các HĐTT. Trong trường NCC không nộp được bản sao HĐ vì trách nhiệm bảo mật, NCC có thể nộp xác nhận từ các Hãng hàng không và/hoặc thông cáo báo chí
3.	NCC có khả năng cung cấp hệ thống giám sát gian lận (fraud monitoring system) dành cho các hãng hàng không	Có	Không	Văn bản cam kết và văn bản mô tả giải pháp

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
4.	NCC cam kết không vi phạm tranh chấp pháp lý hay lệnh chấp thuận, và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật tại nơi hoạt động, bao gồm AML, KYC, chống tài trợ khủng bố, sàng lọc chế tài, và các quy định tương đương OFAC, BSA, Patriot Act và tuân thủ các luật bảo vệ dữ liệu cá nhân như GDPR, CCPA,	Có cam kết	Không cam kết	NCC cam kết bằng văn bản
5.	NCC được kiểm toán bảo mật hàng năm theo các tiêu chuẩn quốc tế (SOC, ISO, PCI DSS...)	Có	Không	NCC cung cấp tài liệu liên quan
6.	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)
7.	NCC cam kết triển khai dịch vụ trong vòng 5 tháng kể từ ngày HĐ có hiệu lực	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
8.	NCC cam kết tổ chức đào tạo và hướng dẫn sử dụng hệ thống	Có cam kết	Không cam kết	NCC cam kết bằng văn bản
9.	Cam kết cung cấp chất lượng dịch vụ SLA tối thiểu 99.5%	Có cam kết	Không cam kết	NCC cam kết bằng văn bản
10.	Năng lực tài chính của NCC	Có ít nhất 1 năm trong 3 năm trở lại đây có tổng tài sản ≥ 200 triệu USD và/hoặc	(i) Không cung cấp đầy đủ BCTC trong 03 năm hoặc (ii) Tổng tài sản < 200 triệu USD và	Báo cáo tài chính các năm 2022, 2023, 2024

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
		vốn chủ sở hữu ≥ 20 triệu USD	Vốn chủ sở hữu < 20 triệu USD trong cả 3 năm trở lại đây.	

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 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
2.	Quy trình xử lý giao dịch tra soát, khiếu nại trên cơ sở hỗ trợ ở mức cao nhất	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết và mô tả giải pháp
3.	NCC cam kết sắp xếp, duy trì nhân sự chuyên trách hỗ trợ vận hành và các xử lý vấn đề kỹ thuật, vận hành, thương mại	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết và 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 backend quản trị dữ liệu và có các chức năng: – Phân quyền tài khoản truy cập với các nhóm chức năng – Theo dõi giao dịch, đối soát và trạng thái hệ thống theo thời gian thực thông qua dashboard – Ghi nhận theo thời gian thực khi có thay đổi trạng thái giao dịch (thành công, thất bại, hoàn tiền...) – Gửi cảnh báo khi phát hiện lỗi, thất bại hoặc chỉ số vượt ngưỡng.	Có	Không	Văn bản mô tả giải pháp. Demo giải pháp

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
	– Trích xuất báo cáo cho giai đoạn cụ thể – Lưu trữ dữ liệu và tìm kiếm, tra soát thông tin giao dịch trong tối thiểu 02 năm			
6.	NCC có kết nối API sẵn với Amadeus cho giao dịch bán và giao dịch hoàn (bao gồm hoàn một phần/toàn phần và hoàn nhiều lần).	Có	Không	Văn bản mô tả giải pháp 1 kết nối sẵn có với Amadues hoặc xác nhận của Amadues

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

PHỤ LỤC 1 – BẢNG TỶ GIÁ QUY ĐỔI

STT	Nguyên tệ	Ký hiệu	Tỷ giá bản tệ so với USD
1	United States Dollars	USD	1.00
2	Vietnam Dong	VND	26,070.00
3	Australia Dollars	AUD	1.53
4	Canada Dollars	CAD	1.37
5	Switzerland Francs	CHF	0.80
6	China Yuan Renminbi	CNY	7.17
7	Denmark Kroner	DKK	6.37
8	Euro	EUR	0.85
9	United Kingdom Pounds	GBP	0.73
10	Hong Kong Dollars	HKD	7.85
11	Indonesia Rupiahs	IDR	16,275.00
12	India Rupees	INR	85.50
13	Japan Yen	JPY	144.03
14	South Korea Won	KRW	1,352.88
15	Macau Patacas	MOP	8.09
16	Malaysia Ringgits	MYR	4.22
17	Norway Kroner	NOK	10.08
18	Russia Rubles	RUB	78.29
19	Sweden Kronor	SEK	9.48
20	Singapore Dollars	SGD	1.27
21	Thailand Baht	THB	32.51
22	Taiwan New Dollars	TWD	29.05

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:

- ☐ Hạng mục 1
- ☐ Hạng mục 2
- ☐ Hạng mục 3
- ☐ Hạng mục 4
- ☐ Hạng mục 5

của 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 120 ngày [*một trăm hai 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.

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*], là người 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 HSDX;

- 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.

BIỂU GIÁ CHÀO**1. Nội dung cung cấp**

Dịch vụ thanh toán cho kênh TMĐT của Vietnam Airlines giai đoạn từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2028

1.1. Đơn giá chào

1.1.1. NCC chào phí thanh toán cho từng hạng mục như dưới đây:

Hạng mục 1:

TT	Thị trường	Doanh số giao dịch chuyển khoản (USD)	Số lượng giao dịch chuyển khoản	Hình thức thanh toán	Mức phí
1	Úc	28,476,038.35	59,138		
2	Nhật Bản	27,551,020.92	49,754		
3	Hàn Quốc	15,582,024.08	36,687		
4	Singapore	3,896,852.86	23,045	PayNow	
5	Thái Lan	2,531,947.54	10,332	PromptPay	
6	Malaysia	2,170,295.15	6,934	DuitNow	
7	Philippines	1,170,492.98	6,358	QRPh	
8	Hong Kong	1,142,417.32	8,603	FPS	
9	Indonesia	831,520.73	2,697	BI-Fast	

Hạng mục 2:

TT	Thị trường	Doanh số giao dịch chuyển khoản (USD)	Số lượng giao dịch chuyển khoản	Hình thức thanh toán	Mức phí
1	Châu Âu	37,996,893.01	40,440	Sepa direct debit, OpenBanking, iDeal	
2	Anh	10,821,750.54	21,853		
3	Mỹ	18,602,857.33	63,085	Pay by bank	

Hạng mục 3:

TT	Thị trường	Doanh số giao dịch ví điện tử (USD)	Số lượng giao dịch ví điện tử	Hình thức thanh toán	Mức phí
1	Nhật Bản	27,551,020.92	49,754	PayPay	
2	Hàn Quốc	15,582,024.08	36,687	Kakaopay, Naverpay, PayCo	

TT	Thị trường	Doanh số giao dịch ví điện tử (USD)	Số lượng giao dịch ví điện tử	Hình thức thanh toán	Mức phí
3	Singapore	3,896,852.86	23,045	GrabPay	
4	Thái Lan	2,531,947.54	10,332	TrueMoney, ShopeePay, LinePay	
5	Malaysia	2,170,295.15	6,934	GrabPay, ShopeePay, Touch n Go	
6	Philippines	1,170,492.98	6,358	GrabPay, ShopeePay, GCash	
7	Indonesia	831,520.73	2,697	OVO, DANA, GoPay, ShopeePay	

Hạng mục 4:

TT	Thị trường	Doanh số giao dịch Trả góp (USD)	Số lượng giao dịch Trả góp	Hình thức thanh toán	Mức phí
1	Úc	59,769,419.61	17,742	Afterpay, zip	
2	Singapore	1,169,055.86	6,913	Atome, Grabpaylater	
3	Thái Lan	759,584.26	3,100	SPay Paylater	
4	Malaysia	651,088.55	2,080	Atome, Grabpaylater	
5	Philippines	351,147.89	1,907	Billease	
6	Indonesia	249,456.22	809	Akulaku, Kredivo, SPay Paylater	

Hạng mục 5:

TT	Thị trường	Doanh số giao dịch Trả góp (USD)	Số lượng giao dịch Trả góp	Hình thức thanh toán	Mức phí
1	Châu Âu	11,399,067.90	12,132	Klarna	
2	Anh	3,246,525.16	6,556		
3	Mỹ	5,580,857.20	18,926	Affirm	

1.1.2.NCC chào giá cho các loại phí khác (nếu có)

1.2. Thời hạn thanh toán cho VNA kể từ ngày giao dịch T

TT	Thị trường	Thời hạn thanh toán (T+N)
1	Nhật Bản	
2	Hàn Quốc	
3	Singapore	

TT	Thị trường	Thời hạn thanh toán (T+N)
4	Hong Kong	
5	Thái Lan	
6	Úc	
7	Khác	

1.3. Mức phí mà Amadeus thu của VNA khi VNA sử dụng dịch vụ của NCC:

TT	Tên NCC	Mức phí mà Amadeus thu khi VNA sử dụng dịch vụ của NCC
1	IATA Pay	
2	...	

1.4. Thư bảo lãnh

NCC đề rõ có yêu cầu Thư bảo lãnh từ VNA không, trường hợp có, đề nghị ghi rõ giá trị và thời hạn bảo lãnh (trường 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 120 ngày kể từ thời điểm _____ giờ, ngày _____ tháng _____ năm 2025.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG 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					

THƯ CAM KẾT PHẠT DO CHẬM TIẾN ĐỘ

Trong trường hợp dịch vụ không được triển khai theo đúng cam kết của NCC do lỗi từ phía NCC, NCC cam kết:

Trả khoản tiền phạt do chậm tiến độ là 8% giá trị Chi phí thanh toán tính theo mức phí quy định tại hợp đồng giữa VNA và NCC với Số lượng giao dịch hoặc Giá trị giao dịch thông qua hình thức thanh toán cung cấp bởi NCC trong số ngày chậm tiến độ theo cam kết.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

CAM KẾT CỦA NCC

Tên NCC:

Sau khi nghiên cứu kỹ HSYC gói dịch vụ “Cung cấp dịch vụ thanh toán cho kênh thương mại điện tử của Vietnam Airlines giai đoạn từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2028” và căn cứ trên các sản phẩm chào cho TCT, chúng tôi cam kết:

1	Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT	☐
2	Không bị cấm tham gia tham gia hoạt động đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu (đối với NCC Việt Nam)	☐

Ngày tháng năm

Đại diện hợp pháp của NCC

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

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 Tenderer. 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, Hanoi City, 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

Article 14. Dispute Resolution

Article 15. Governing Law and Jurisdiction

Article 16. Notices

Article 17. Marketing

Article 18. Micellaneous

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. This Agreement and any legal matters that may arise out of or in connection with this Agreement shall be subject to and construed exclusively in accordance with the laws of Singapore. All disputes arising out of or in connection with this Agreement shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the Singapore International Arbitration Centre ("SIAC"). The resolution of the arbitration shall be final and binding on the Parties and may be entered and enforced in any court of competent jurisdiction.

18.3. 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

Name:

Title:

Signed on behalf of SUPPLIER

Name:

Title:

Signature: _____

Signature: _____