

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI



Solid partners, flexible solutions

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO HÀNG

**GÓI THẦU: “TRANG BỊ BẢN QUYỀN VÀ DỊCH VỤ HỖ TRỢ KỸ THUẬT
CHO TỔNG ĐÀI AVAYA”**

2025



NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI

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



Hà Nội, ngày 10 tháng 01 năm 2025

THƯ MỜI CHÀO HÀNG

Kính gửi: Quý công ty

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội (SHB) tổ chức mời chào hàng gói thầu: “**Trang bị bản quyền và dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho tổng đài Avaya**”. Trân trọng kính mời Quý Công ty tham dự chào hàng cho gói thầu nêu trên.

Quý Công ty có thể tìm hiểu thêm các thông tin cần thiết trong Hồ sơ yêu cầu chào hàng kèm theo.

Hồ sơ chào hàng Quý Công ty gửi tới địa chỉ:

Trung tâm mua sắm, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, Tòa nhà 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Thời gian: Trước 15h00, ngày 17/01/2025

Người nhận: Bùi Thị Ngọc Lan Điện thoại: 0915.509.288

Trân trọng./.

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN HÀ NỘI



TỔNG GIÁM ĐỐC
Ngô Thu Hà

PHẦN I

CÁC YÊU CẦU VỀ HỒ SƠ CHÀO HÀNG

I. Yêu cầu về Hồ sơ chào hàng

Hồ sơ chào hàng phải được lập thành 02 bản (01 bộ gốc + 01 bộ sao), bản mềm scan gửi đường link qua google drive, bản cứng đóng trong phong bì kín có niêm phong và phải được gửi tới đúng địa điểm trước thời gian quy định trong hồ sơ yêu cầu chào hàng.

Hồ sơ chào hàng được đóng trong phong bì riêng biệt. Bên ngoài phong bì ghi rõ: **Hồ sơ chào hàng: “Trang bị bản quyền và dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho tổng đài Avaya”**.

II. Yêu cầu chi tiết, năng lực, kinh nghiệm

Hồ sơ chào hàng phải có đầy đủ các nội dung sau :

1. Đơn chào hàng: Phải có chữ ký của người đại diện theo pháp luật của công ty hoặc người được ủy quyền (Có giấy ủy quyền kèm theo);
2. Bảng chào giá chi tiết (phải chào đầy đủ số lượng, chủng loại, giá trước VAT, giá sau VAT...) theo như Phần III Mục I của hồ sơ yêu cầu;
3. Hiệu lực của Hồ sơ chào hàng tối thiểu **90** ngày kể từ thời điểm 15h00' ngày 17/01/2025.
4. Đơn vị phải có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực cung cấp bản quyền phần mềm cho các hệ thống công nghệ thông tin;
5. Nhà thầu cung cấp danh sách nhân sự thực hiện gói thầu (theo mẫu tại phần IV HSYCCH này) kèm theo bằng cấp, chứng chỉ và hợp đồng lao động ký với nhà thầu;
6. Cung cấp giấy tờ chứng minh mối quan hệ với hãng sản xuất (thư hỗ trợ của hãng hoặc giấy chứng nhận của đối tác, nhà phân phối, đại lý...)
7. Cung cấp 02 hợp đồng đã ký với tổ chức doanh nghiệp về bản quyền phần mềm cho hệ thống tổng đài có giá trị tương đương với giá chào thầu, có kèm hóa đơn VAT.
8. Báo cáo tình hình tài chính trong 02 năm gần đây nhất (năm 2022, năm 2023), bản báo cáo đã được kiểm toán hoặc bản nộp qua cổng thông tin điện tử và phải đảm bảo có lãi.
9. Cam kết chấp nhận yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng, theo yêu cầu tại Phần II của Hồ sơ yêu cầu chào hàng;
10. Cam kết chấp nhận yêu cầu về điều kiện tài chính thương mại theo yêu cầu tại Phần III của Hồ sơ yêu cầu chào hàng;

III. Thời gian và địa điểm nộp Hồ sơ chào hàng

1. **Thời gian:** trước 15h00' ngày 17/01/2025.
2. **Địa điểm:** Trung tâm mua sắm, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, Số 81, phố Trần Hưng Đạo, P. Trần Hưng Đạo, Q. Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội (Liên hệ: Bùi Thị Ngọc Lan, Điện thoại : 0915.509.288)..

PHẦN II
YÊU CẦU KỸ THUẬT, CHẤT LƯỢNG

I. Mục tiêu, Phạm vi gói chào hàng

1. Mục tiêu của gói thầu

- Đáp ứng giai đoạn hỗ trợ chuyển đổi dịch vụ ngân hàng điện tử SAHA 1.5;
- Đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ, duy trì và chuẩn hóa ngày càng hoàn thiện hơn;
- Đáp ứng yêu cầu quản trị chất lượng trên đa kênh tiếp nhận thông qua việc chủ động nguồn lực đảm bảo chất lượng dịch vụ trên đa kênh tiếp nhận, chủ động kế hoạch nhân sự khi phản ứng nhanh, đáp ứng yêu cầu phát triển dịch vụ trong bối cảnh SHB đang trong lộ trình chuyển đổi số mạnh mẽ.

2. Phạm vi của gói thầu

STT	Mô tả chi tiết	Số lượng cần mua	Đơn vị tính
1	Bản quyền ghi âm quản lý chất lượng AWE R15.2 20.1 QUAL MNTR AVAYA CONTACT RCDG ADVANCED PKG LIC:SR	25	Bản quyền
2	Bản quyền báo cáo cho điện thoại viên CMS R19 AGENT ADD 1-250 LIC:CU	25	Bản quyền
3	Bản quyền báo cáo cho giám sát viên CMS R19 SUPERVISOR NEW/ADD LIC:CU	2	Bản quyền
4	Bản quyền IC IC 7.X ADDITIONAL VOICE CALL CENTER AGT AGENT LIC:CUSR	25	Bản quyền
5	Chi phí hỗ trợ kỹ thuật 12 tháng	1	Gói
6	Chi phí triển khai	1	Gói

II. Yêu cầu về hỗ trợ kỹ thuật

Nhà thầu phải cung cấp các giấy tờ, tài liệu chứng minh được khả năng đáp ứng các yêu cầu được nêu cụ thể dưới đây :

1. Yêu cầu chung

- a. Dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật phải đảm bảo chất lượng và hiệu quả công việc mang lại.
- b. Số lần hỗ trợ kỹ thuật được hiểu như sau: Một lần cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật được tính từ thời điểm cung cấp dịch vụ đến khi hoàn thành việc xử lý lỗi.
- c. Đối với những lỗi nằm ngoài khả năng hỗ trợ kỹ thuật của nhà cung cấp thì nhà cung cấp phải có trách nhiệm liên hệ, phối hợp với hãng để xử lý. SHB sẽ không phải trả các chi phí phát sinh trong trường hợp này.

2. Yêu cầu kỹ thuật chi tiết

- Cam kết cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật chính hãng từ nhà sản xuất
- Cam kết thời gian giao giấy chứng nhận bản quyền dịch vụ
- Có thư hỗ trợ trực tiếp của nhà sản xuất hoặc đại diện nhà phân phối tại Việt Nam cho nhà thầu.
- Cam kết thời gian triển khai dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật nâng cao đúng tiến độ (tối đa 02 tháng), đáp ứng yêu cầu của SHB
- Nhà thầu thực hiện hỗ trợ kỹ thuật theo yêu cầu 24x7x365. Hỗ trợ xử lý các lỗi phát sinh liên quan đến các Bản quyền trong quá trình vận hành
- Phân loại sự cố:

✓ Mức độ 1 – mức độ khẩn cấp 247: Ảnh hưởng nghiêm trọng gây gián đoạn dịch vụ do:

- Lỗi thiết bị phần cứng.
- Lỗi license hệ thống.
- Lỗi phần mềm đã được cài đặt.

○ 10% Ứng dụng/thiết bị phần cứng không sử dụng được các chức năng đang sử dụng.

○ Lỗi kết nối với nhà cung cấp dịch vụ dẫn đến việc không sử dụng được các dịch vụ viễn thông.

Đối với mức độ hỗ trợ khẩn cấp này, nhà cung cấp có trách nhiệm cử nhân viên onsite đến xử lý theo yêu cầu của Khách hàng trong vòng 1 giờ kể từ khi có thông báo của Khách hàng.

✓ Mức độ 2 – mức độ bình thường 247: Hệ thống Contact Center phát sinh lỗi/ cảnh báo lỗi nhưng vẫn cho phép vận hành và chưa có ảnh hưởng đến các dịch vụ liên quan.

Đối với mức độ bình thường này, Nhà cung cấp có trách nhiệm cử nhân viên đến onsite hoặc hỗ trợ online để xử lý lỗi theo yêu cầu của Khách hàng trong vòng 4-6 giờ kể từ khi có thông báo của Khách hàng.

III. Tiêu chí chấm đánh giá về năng lực, kinh nghiệm và kỹ thuật

1. Tiêu chí đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	Điểm	Điểm
			tối thiểu	tối đa
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực cung cấp bản quyền phần mềm cho các hệ thống công nghệ thông tin		10
		Từ 3 năm trở lên	10	10
		Dưới 3 năm		0
2.	Số lượng các hợp đồng tương tự đã thực hiện với tư cách là nhà thầu chính hoặc một	Cung cấp 02 hợp đồng tương tự đã ký với tổ chức doanh nghiệp về cấp bản quyền phần mềm cho hệ thống tổng đài có giá trị tương đương với giá chào thầu, có kèm hóa đơn VAT.		25

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	Điểm	Điểm
			tối thiểu	tối đa
	thành viên của liên danh	Có từ 2 hợp đồng trở lên	25	25
		Dưới 2 hợp đồng		0
3.	Có mối quan hệ với nhà sản xuất	Có thư hỗ trợ của hãng về việc hỗ trợ nhà thầu cung cấp hàng hóa, dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho gói thầu này	20	20
4	Nhân sự tham gia thực hiện gói thầu	Nhân sự thực hiện gói thầu kèm theo bằng cấp, chứng chỉ và hợp đồng lao động ký với nhà thầu		15
		- Nhân sự tham gia tư vấn và triển khai dự án có các chứng chỉ liên quan đến việc triển khai và hỗ trợ giải pháp Contact Center - Avaya. - Cán bộ triển khai: Tối thiểu 02 người tham gia triển khai dự án		15
		- Có danh sách nhân sự triển khai nhưng thiếu 1 trong các giấy tờ đính kèm của nhân sự	10	10
		- Có danh sách nhưng không có giấy tờ đính kèm		0
5	Năng lực tài chính	Báo cáo tình hình tài chính trong 02 năm gần đây nhất (năm 2022, năm 2023), bản báo cáo đã được kiểm toán hoặc bản nộp qua cổng thông tin điện tử và phải đảm bảo có lãi		20
5.1	Doanh thu bình quân/năm	Từ 10 tỷ trở lên		10
		Từ 5 đến dưới 10 tỷ đồng		7
		Từ 3 tỷ đến dưới 5 tỷ đồng	5	5
		Dưới 3 tỷ đồng		0
5.2	Lợi nhuận bình quân/năm sau thuế TNDN	Từ 50 triệu đồng trở lên		10
		Từ 20 triệu đến dưới 50 triệu đồng		7

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	Điểm	Điểm
			tối thiểu	tối đa
		Dưới 20 triệu (lợi nhuận dương)	5	5
		Lợi nhuận âm		0
6	Các cam kết	Cam kết chấp nhận yêu cầu: 1. Về kỹ thuật, chất lượng, theo yêu cầu tại Phần II của Hồ sơ yêu cầu chào hàng 2. Về điều kiện tài chính thương mại theo yêu cầu tại Phần III của Hồ sơ yêu cầu chào hàng		10
		Có cam kết	10	10
		Không có cam kết		0
TỔNG ĐIỂM			85	100

Ghi chú: Nhà thầu được đánh giá đáp ứng NLKN khi tổng số điểm đạt tối thiểu 85 điểm đồng thời đáp ứng điểm tối thiểu ở từng tiêu chí nêu trên

2. Bảng tiêu chí chấm đánh giá về kỹ thuật

STT	Nội dung yêu cầu	Tối thiểu	Tối đa
1	Đáp ứng yêu cầu về thời gian bảo hành cho các gói bản quyền theo Hồ sơ yêu cầu chào hàng	20	20
2	Dịch vụ bảo hành được thực hiện bởi kỹ sư của công ty cung cấp hoặc chính hãng Avaya	10	20
3	Chẩn đoán và xử lý các sự cố liên quan đến bản quyền phần mềm theo yêu cầu chào hàng	10	10
4	Dự trữ sẵn bản quyền thay thế khi bản quyền bị lỗi	10	10
5	Nhà thầu phải cam kết đáp ứng hỗ trợ kỹ thuật 24x7x365 trong thời gian hợp đồng. Thời gian hỗ trợ kỹ thuật: 24 giờ/ngày và 07 ngày/ tuần. Thời gian đáp ứng: 01 giờ kể từ thời điểm nhận được thông báo có sự cố (có mặt tại nơi thông báo có sự cố, bắt đầu thực hiện hành động khắc phục). Trong vòng 04h - 06h giờ từ thời điểm có mặt tại địa điểm của Bên Mua phải đề xuất được giải pháp khả thi để khắc phục sự cố. Các hoạt động hỗ trợ phải được ghi nhận nhật ký thực hiện	10	20
6	Nhà thầu cung cấp danh sách nhân sự: Tối thiểu 02 nhân sự tham gia triển khai dự án kèm theo bằng cấp chứng chỉ và có tối thiểu 3 năm kinh nghiệm.	10	10

	Khi có sự thay đổi về cán bộ đầu mối, nhà thầu có trách nhiệm thông báo bằng văn bản tới SHB và cung cấp thông tin cán bộ thay thế;		
7	Nhà thầu có trách nhiệm tư vấn và hỗ trợ cán bộ kỹ thuật của SHB trong các công tác quản trị, vận hành hệ thống, thay đổi bản quyền đối với các sản phẩm cung cấp.	10	10
	TỔNG ĐIỂM	90	100

Ghi chú: Nhà thầu đạt tối thiểu 90 điểm được đánh giá đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật của hồ sơ

PHẦN III

YÊU CẦU VỀ TÀI CHÍNH THƯƠNG MẠI

I. Yêu cầu về chào giá

Nhà thầu chào giá chi tiết, mô tả các thông tin cơ bản về nhãn hiệu, model, năm sản xuất, cấu hình kỹ thuật, thời gian bảo hành, số lượng, đơn giá, thành tiền, thuế VAT, tổng giá trị đã bao gồm thuế VAT, chi tiết theo bảng dưới đây:

STT	Tên hàng hóa	Số lượng cần mua	Đơn vị tính	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
1	Bản quyền ghi âm quản lý chất lượng AWE R15.2 20.1 QUAL MNTR AVAYA CONTACT RCDG ADVANCED PKG LIC:SR	25	bản quyền		
2	Bản quyền báo cáo cho điện thoại viên CMS R19 AGENT ADD 1-250 LIC:CU	25	bản quyền		
3	Bản quyền báo cáo cho giám sát viên CMS R19 SUPERVISOR NEW/ADD LIC:CU	2	bản quyền		
4	Bản quyền IC IC 7.X ADDITIONAL VOICE CALL CENTER AGT AGENT LIC:CUSR	25	bản quyền		
5	Chi phí hỗ trợ kỹ thuật 12 tháng	1	gói		
6	Chi phí triển khai	1	gói		
	Tổng				
	Thuế VAT				
	Tổng giá trị đã bao gồm VAT				

II. Các cam kết của Nhà thầu :

1. Cam kết trách nhiệm của nhà sản xuất về các sản phẩm dự thầu đối với các khiếu kiện của bên thứ ba;
2. Cam kết đáp ứng phạm vi cung cấp, tiến độ triển khai, bảo hành và hỗ trợ kỹ thuật sau khi ký hợp đồng;
3. Cam kết chấp nhận yêu cầu về điều kiện tài chính thương mại, thanh toán của hồ sơ chào hàng.

III. Yêu cầu về thương mại

1. Đồng tiền chào giá, thanh toán: Việt Nam đồng.

2. Phương thức thanh toán: Chia làm các đợt cụ thể như sau

➤ Đợt 1: Tạm ứng 30% giá trị hợp đồng trong vòng 07 (Bảy) ngày làm việc kể từ ngày hai bên ký hợp đồng và Bên bán (Bên B) chuyển cho Bên mua (Bên A) các giấy tờ sau:

- Đề nghị tạm ứng

- Bảo lãnh tạm ứng tương ứng giá trị mà bên A đã tạm ứng.
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng tương ứng 5% giá trị hợp đồng.

↓ **Đợt 2:** Bên Mua thanh toán cho Bên Bán giá trị còn lại của Hợp đồng trong vòng 07 (Bảy) ngày làm việc kể từ ngày Bên Bán hoàn thành đúng và đầy đủ các nghĩa vụ quy định tại Hợp đồng này và Bên Mua nhận được toàn bộ các giấy tờ sau:

- Giấy đề nghị thanh toán;
- Biên bản bàn giao nghiệm thu hàng hóa
- Hóa đơn tài chính hợp lệ.
- Các giấy tờ khác (nếu có)

Trường hợp khác hai bên sẽ đàm phán thực tế trong quá trình thương thảo hoàn thiện hợp đồng (nếu có)

IV. Điều kiện lựa chọn nhà thầu

Nhà thầu được xem xét lựa chọn là đơn vị ký kết hợp đồng với SHB khi đáp ứng các điều kiện theo thứ tự ưu tiên sau:

1. Có năng lực kinh nghiệm đáp ứng hồ sơ yêu cầu chào hàng
2. Có giá chào cạnh tranh nhất

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI



TỔNG GIÁM ĐỐC
Ngô Thu Hà

PHẦN IV – BIỂU MẪU
MẪU BIỂU

Mẫu số 01

ĐƠN CHÀO HÀNG

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ *[Ghi tên Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội]*

(sau đây gọi là Bên mời thầu)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ mời thầu và văn bản sửa đổi hồ sơ mời thầu số ____ *[Ghi số của văn bản sửa đổi, nếu có]* mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ *[Ghi tên Nhà thầu]*, cam kết thực hiện gói thầu ____ *[Ghi tên gói thầu]* theo đúng yêu cầu của hồ sơ mời thầu với tổng số tiền là ____ *[Ghi giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền dự thầu]* cùng với biểu giá kèm theo. Thời gian thực hiện hợp đồng là ____ *[Ghi thời gian thực hiện tất cả các công việc theo yêu cầu của gói thầu]*.

Hồ sơ đề xuất tài chính này có hiệu lực trong thời gian ____ ngày, kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ *[Ghi thời điểm đóng thầu]*.

Đại diện hợp pháp của Nhà thầu (*)

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

Ghi chú :

(*). Trường hợp đại diện theo pháp luật của Nhà thầu ủy quyền cho cấp dưới ký đơn dự thầu thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Chương này; trường hợp tại điều lệ công ty hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn dự thầu thì phải gửi kèm theo các văn bản này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Chương này). Nếu Nhà thầu trúng thầu, trước khi ký kết hợp đồng, Nhà thầu phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực các văn bản này.

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 thầu*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên nhà thầu*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của nhà thầu*] 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 đấu thầu gói thầu ____ [*Ghi tên gói thầu*] thuộc dự án ____ [*Ghi tên dự án*] do ____ [*Ghi tên*] tổ chức:

[- Ký đơn dự thầu;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với trong quá trình tham gia đấu thầu, kể cả văn bản đề nghị làm rõ HSMT và văn bản giải trình, làm rõ HSDT;*
- Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;*
- Ký đơn kiến nghị trong trường hợp nhà thầu có kiến nghị;*
- Ký kết hợp đồng với 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 thầu*]. ____ [*Ghi tên nhà thầu*] 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
(nếu có)*]

Người ủy quyền

[*Ghi tên người đại diện theo pháp luật của
nhà thầu, 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 thầu cùng với đơn dự thầu. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà thầu để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà thầu 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 thầu 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 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 đấu thầu.

BẢNG BÁO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: **Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội**

Cảm ơn Quý Ngân hàng đã quan tâm đến sản phẩm của chúng tôi, chúng tôi xin gửi thông tin chi phí thực hiện gói thầu: “**Trang bị bản quyền và dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật cho tổng đài Avaya**” cụ thể như sau:

STT	Tên hàng hóa,	ĐVT	SL	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)	Tiền độ cung cấp
	Cộng					
	Thuế VAT					
	Tổng giá trị đã bao gồm VAT					

- Giá trên đã bao gồm:.....
- Giá trên chưa bao gồm:.....

Mẫu số 4

BẢNG DANH SÁCH NHÂN SỰ THAM GIA DỰ ÁN

Stt	Họ tên	Năm sinh	Học vấn (Trường, Chuyên ngành, Bằng cấp/Học vị..)	Kinh nghiệm làm việc
1				
2				
3				
...				

Đại diện hợp pháp của nhà thầu

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng]