

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO HÀNG
TRIỂN KHAI SD-WAN VÀ KÊNH TRUYỀN CHO ATM
ĐẶT NGOÀI VĂN PHÒNG SHB



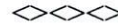
2026



NGÂN HÀNG TMCP
SÀI GÒN - HÀ NỘI

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc



Hà Nội, ngày 15 tháng 10 năm 2026

THƯ MỜI

Kính gửi: Quý Công ty

Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội có nhu cầu triển khai SD-WAN và kênh truyền cho ATM đặt ngoài văn phòng SHB. Trân trọng kính mời quý công ty tham dự gói chào hàng 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 được gửi tới địa chỉ: Trung tâm mua sắm, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, Toà nhà 81 Trần Hưng Đạo, Phường Cửa Nam, TP Hà Nội.

Thời gian nhận hồ sơ: trước 15h00 ngày 21 tháng 10 năm 2026.

Người nhận: Nguyễn Ngọc Cầu – Phòng Đấu thầu - Trung tâm mua sắm.

Điện thoại di động: 0977901188.

Trân trọng kính mời./.

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN HÀ NỘI



Nguyễn Anh Châu

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 bản gốc + 01 bản sao**), đóng trong thùng đựng 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: **“Triển khai SD-WAN và kênh truyền cho ATM đặt ngoài văn phòng SHB.”**
- Hồ sơ chào hàng phải có đầy đủ các nội dung sau :
 - o 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);
 - o Bảng chào giá chi tiết (phải chào đầy đủ số lượng, chủng loại, giá trước VAT, giá sau VAT...) theo như Phần III Mục 2 của hồ sơ yêu cầu;
 - o Hiệu lực của Hồ sơ chào hàng tối thiểu **60** ngày kể từ thời điểm 15h00' ngày **21/10/2026**.
 - o Đơn vị có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong việc cung cấp và triển khai dịch vụ kênh truyền. Nhà thầu cung cấp tài liệu chứng minh thời gian kinh nghiệm theo yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu chào hàng;
 - o Đơn vị phải có tối thiểu 02 hợp đồng tương tự về triển khai giải pháp SD-WAN và cung cấp kênh truyền, trong đó giá trị của mỗi hợp đồng từ 2 tỷ VND trở lên. Nhà thầu phải cung cấp tài liệu chứng minh gồm bản sao hợp đồng, hóa đơn giá trị gia tăng (VAT) và biên bản nghiệm thu hoặc biên bản bàn giao/thanh lý hợp đồng;
 - o Đơn vị phải có thư hỗ trợ của chính hãng hoặc giấy tờ chứng minh là nhà phân phối, đại lý chính hãng;
 - o Nhà thầu phải bố trí tối thiểu 03 nhân sự chủ chốt, gồm: (i) tối thiểu 02 kỹ sư triển khai có chứng chỉ chuyên môn về Fortinet SD-WAN, trong đó tối thiểu 01 kỹ sư có chứng chỉ Fortinet NSE7 hoặc chứng chỉ tương đương theo yêu cầu của SHB; và (ii) tối thiểu 01 cán bộ quản lý dự án có chứng chỉ PMP.
 - o Báo cáo tài chính 02 năm gần nhất kiểm toán hoặc bản nộp qua cổng thông tin điện tử đảm bảo doanh thu bình quân trên 10 tỷ VND và có lãi.
 - o Nhân sự triển khai :
 - Nhà thầu cung cấp tối thiểu 01 cán bộ tham gia triển khai tích hợp và hỗ trợ kỹ thuật đáp ứng yêu cầu:
 - Có chứng chỉ chuyên môn về hệ thống SD-WAN - Fortinet NSE7.
 - Kỹ sư của hãng, hoặc kỹ sư của nhà thầu được chứng thực bởi hãng.
 - Có kinh nghiệm triển khai từ 02 dự án tương tự trở lên với vai trò đầu mối hỗ trợ kỹ thuật và có hợp đồng lao động chính thức còn thời hạn từ 01 năm trở lên.

- Cam kết chấp nhận yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng, theo yêu cầu tại Phần II của Hồ sơ yêu cầu chào hàng;
- 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;

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

- **Thời gian:** trước 15h00' ngày 21/10/2026.
- **Địa điểm:** Phòng đấu thầu - Trung tâm mua sắm, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, tại Toà nhà số 81 Phố Trần Hưng Đạo, Phường Cửa Nam, TP Hà Nội (Liên hệ Nguyễn Ngọc Cầu, Điện thoại: 0977901188).

PHẦN II

YÊU CẦU CỤ THỂ

I. Mục tiêu, Phạm vi gói chào hàng

Với mục đích từng bước thay thế các kênh truyền MPLS hiện hữu bằng đường truyền FTTH tốc độ cao kết hợp giải pháp SD-WAN, đáp ứng nhu cầu truyền dữ liệu giao dịch và hình ảnh Camera từ ATM về Trung tâm Dữ liệu (DC). SHB thực hiện gói chào hàng nhằm lựa chọn nhà thầu có đủ năng lực để triển khai SD-WAN và kênh truyền cho ATM đặt ngoài văn phòng SHB.

I. Mục tiêu của gói chào hàng

Mục tiêu của gói thầu này nhằm lựa chọn nhà thầu có đầy đủ năng lực để thực hiện các công việc thuộc gói chào hàng, cụ thể như sau:

1. Cung cấp các thiết bị nhằm đáp ứng đúng và đầy đủ theo yêu cầu của SHB.
2. Triển khai lắp đặt, cài đặt, cấu hình các thiết bị do nhà thầu cung cấp và tích hợp vào hệ thống CNTT theo yêu cầu của SHB.
3. Cung cấp dịch vụ bảo hành, bảo trì cho các trang thiết bị do nhà thầu cung cấp.
4. Cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật 24x7x4 nhằm đảm bảo hệ thống được vận hành ổn định, xử lý kịp thời các sự cố phát sinh và giảm thiểu ảnh hưởng đến hoạt động của SHB :
 - Thời gian hỗ trợ kỹ thuật: 24 giờ/ngày và 7 ngày/tuần;
 - Thời gian đáp ứng: trong vòng 02 giờ kể từ thời điểm nhận được thông báo có sự cố, nhà thầu phải cử cán bộ kỹ thuật có mặt tại nơi phát sinh sự cố để thực hiện khắc phục;
 - Thời gian đưa ra phương án khắc phục sự cố tối đa 04 giờ kể từ thời điểm nhận được thông báo có sự cố.

II. Phạm vi của gói chào hàng

Nhà thầu cần thực hiện đầy đủ các công việc sau :

- Cung cấp, vận chuyển (bao gồm các thủ tục hải quan/thuế liên quan tới việc nhập khẩu hàng hóa), bàn giao, lắp đặt, cài đặt, cấu hình các thiết bị được nêu trong HSMT.
- Khảo sát, thiết kế và tích hợp triển khai hệ thống SD-WAN cho ATM đặt ngoài văn phòng của SHB, thay thế cho kênh MPLS hiện tại.
- Triển khai thay thế toàn bộ kênh truyền MPLS bằng kênh truyền Internet (ILL hoặc FTTH).
- Cung cấp dịch vụ bảo hành, bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật;
- Bàn giao đầy đủ Bản quyền, tài liệu đi kèm sản phẩm, tài liệu kỹ thuật, hướng dẫn sử dụng.
- Phối hợp với SHB và hãng sản xuất để tiếp nhận, phân tích và xử lý các sự cố phát sinh trong quá trình vận hành hệ thống.
- Cung cấp các bản cập nhật phần mềm, firmware, hotfix, security patch và các phiên bản mới theo chính sách hỗ trợ của hãng.
- Cung cấp đầy đủ các tài liệu, chứng từ xác nhận quyền sử dụng dịch vụ hỗ trợ chính hãng trong thời gian hiệu lực hợp đồng.

- Bảng dưới đây liệt kê phạm vi cung cấp hàng hóa và dịch vụ:

STT	Mã hàng hóa	Mô tả hàng hóa	Đơn vị	SL
Danh mục hàng hóa				
1	FG-40F	5 x GE RJ45 ports (including , 1 x WAN Port, 4 x Internal Ports)	Bộ	76
2	FC-10-0040F-247-02-12	FortiCare Premium Support	Gói	76
3	FC2-10-FMGVS-258-01-12	1 year Subscription license for 100 devices/vdoms managed by FortiManager VM S-series, including FortiCare Premium.	Gói	2
4	FC2-10-AZVMS-465-01-12	1 year Subscription license for 50 GB/Day Central Logging & Analytics. Include FortiCare Premium support, IOC, Security Automation Service and FortiGuard Outbreak Detection Service.	Gói	1
Danh mục kênh truyền				
1	Kênh truyền FTTH (20Mbps)	Kênh FTTH - 20 Mbps (tối thiểu 20 Mbps)	Kênh	76

II. Yêu cầu kỹ thuật

1. Yêu cầu chung

Nhà thầu phải cung cấp đầy đủ hàng hóa và dịch vụ trong bản liệt kê phạm vi cung cấp hàng hóa và dịch vụ được nêu tại Mục tiêu phạm vi gói chào hàng, đáp ứng tối thiểu các yêu cầu sau:

- Các thiết bị phải là hàng chính hãng và nhập khẩu chính ngạch;
- Các thiết bị là đồng bộ, đảm bảo là hàng mới 100% và chưa qua sử dụng;
- Thiết bị cung cấp phải được sản xuất từ năm 2025 trở đi và không có thông báo End of Support trong vòng 5 năm tới kể từ ngày đặt hàng (trong trường hợp hãng thông báo End of support sớm hơn thời hạn 5 năm, nhà thầu có nghĩa vụ phải thay thế cho SHB sang thiết bị mới 100% tương đương, không bị End of Support và SHB không bị phát sinh thêm bất kỳ chi phí gì);
- Xuất xứ hàng hóa: Singapore, Malaysia, Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan, G7, các nước châu Âu, khu vực Trung Đông và các nước Châu Mỹ;
- Tất cả các thiết bị phần cứng được cung cấp trong phạm vi gói thầu này phải là sản phẩm của Fortinet, được nêu tại bảng liệt kê phạm vi cung cấp hàng hóa và dịch vụ.
- Nhà thầu có trách nhiệm cung cấp cho SHB các biên bản: Biên bản nghiệm thu, Biên bản thanh lý hợp đồng, hoá đơn tài chính hợp lệ, giấy chứng nhận chất lượng sản phẩm (CQ) BẢN GỐC, chứng nhận xuất xứ hàng hóa (CO) BẢN GỐC/ BẢN SAO CÔNG CHỨNG kèm theo chứng nhận bảo hành chính hãng;
- Nhà thầu có trách nhiệm giao hàng và triển khai lắp đặt theo đúng địa điểm yêu cầu của SHB, kèm theo đầy đủ tài liệu hướng dẫn (nếu có);

- Thư hỗ trợ của chính hãng đối với thiết bị cung cấp trong phạm vi yêu cầu chào hàng này.

2. Yêu cầu về kỹ thuật đối với danh mục hàng hóa

Các yêu cầu thông số kỹ thuật tối thiểu đối với hàng hóa chào thầu được nêu trong bảng dưới đây:

STT	Danh mục hàng hóa	Mô tả hàng hóa (cấu hình, kích thước, tiêu chuẩn kỹ thuật, tốc độ ..)	SL	Đơn vị tính
I	Yêu cầu về thiết bị SD-WAN			
1	FG-40F	5 x GE RJ45 ports (including , 1 x WAN Port, 4 x Internal Ports)	76	Bộ
2	FC-10-0040F-247-02-12	FortiCare Premium Support	76	Gói
3	FC2-10-FMGVS-258-01-12	1 year Subscription license for 100 devices/vdoms managed by FortiManager VM S-series, including FortiCare Premium.	2	Gói
4	FC2-10-AZVMS-465-01-12	1 year Subscription license for 50 GB/Day Central Logging & Analytics. Include FortiCare Premium support, IOC, Security Automation Service and FortiGuard Outbreak Detection Service.	1	Gói
II	Yêu cầu về kênh truyền			
1	Kênh truyền FTTH (20Mbps)	Kênh FTTH - 20 Mbps (tối thiểu 20 Mbps)	Kênh	76
III	Dịch vụ triển khai, đào tạo			
1	Dịch vụ triển khai, đào tạo		01	Gói

3. Nhân sự triển khai và tổ chức thực hiện

Tối thiểu 02 cán bộ tham gia triển khai dự án có chứng chỉ về giải pháp SD-WAN tương ứng và có tối thiểu 01 cán bộ quản trị dự án có chứng chỉ PMP.

- Kinh nghiệm: đã triển khai dự án tương tự tại vị trí đảm nhiệm trong dự án này. Cán bộ triển khai có các chứng chỉ cụ thể tương ứng với Fortinet NSE7 SD-WAN..
- Nhà thầu phải cam kết các nhân sự trong danh sách nêu trên sẽ triển khai trực tiếp cho dự án này. Trường hợp có sự thay đổi nhân sự triển khai, nhà thầu phải gửi thông báo chính thức tới SHB, cam kết nhân sự thay thế có trình độ tương đương và phải được chấp thuận của SHB.

III. Yêu cầu triển khai

1. Yêu cầu chung:

- Hệ thống được triển khai và bàn giao theo phương thức trọn gói. Vì vậy, nhà thầu đóng vai trò tích hợp hệ thống, chủ trì và phối hợp với hãng sản xuất liên quan tới các sản phẩm trong gói thầu để thực hiện lắp đặt, cài đặt, cấu hình tích hợp các thành phần cung cấp trong dự án, đáp ứng theo yêu cầu của SHB;
- Thời gian hoàn thành: từ 8-12 tuần kể từ ngày ký hợp đồng.
- Việc tiếp nhận, kiểm tra, bàn giao, lắp đặt phục vụ việc cài đặt, đóng gói, vận chuyển tới nơi sử dụng, lắp đặt tại nơi sử dụng được tiến hành như sau:
 - o Các trang thiết bị nhập khẩu nguyên đai nguyên kiện được chuyển đến SHB được mở ra để kiểm tra danh mục, số lượng, chủng loại, đặc tính kỹ thuật xuất xứ hàng hóa theo hợp đồng;
 - o Nhà thầu bàn giao các trang thiết bị, bản quyền sử dụng, tài liệu gốc kèm theo thiết bị, giấy bảo hành;
 - o Nhà thầu triển khai việc lắp đặt, cài đặt các thiết bị tại DC/DR và toàn bộ các điểm đặt ATM ngoài Văn phòng SHB.
- Phương pháp luận triển khai: Nhà thầu phải đề xuất phương pháp luận, quy trình triển khai, kế hoạch triển khai chi tiết;
- Địa điểm triển khai: tại DC/DR và toàn bộ các điểm đặt ATM ngoài Văn phòng SHB;
- Trong suốt quá trình triển khai phải có sự tham gia của cán bộ SHB;
- Yêu cầu về bảo mật thông tin: cam kết không tiết lộ, sao chép, sử dụng bất cứ thông tin liên quan đến hệ thống thiết bị, cơ sở dữ liệu, dữ liệu, hệ thống ứng dụng và các thông tin khác liên quan đến việc triển khai gói thầu này dưới bất kỳ hình thức nào;

2. Các yêu cầu cụ thể:

2.1. Lắp đặt

- Lắp đặt tất cả các thiết bị phần cứng được cung cấp trong phạm vi gói thầu này theo tiêu chuẩn, đáp ứng yêu cầu của SHB;

2.2. Cài đặt và tích hợp

- Nâng cấp firmware các thiết bị lên version khuyến nghị của nhà sản xuất;
- Triển khai kênh truyền theo mục yêu cầu về kênh truyền – được nêu tại bảng liệt kê danh mục hàng hóa và dịch vụ.
- Cấu hình tích hợp các thiết bị mới vào hạ tầng hiện tại của SHB, đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định;

IV. BÀN GIAO, NGHIỆM THU

1. Bàn giao

Nhà thầu có trách nhiệm bàn giao các hạng mục chính sau:

- Toàn bộ hàng hóa phải đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật được nêu tại bảng liệt kê danh mục hàng hóa và dịch vụ;
- Lập Biên bản giao nhận hàng hóa về số lượng, chủng loại, cấu hình, xuất xứ của hàng hóa;
- Các tài liệu theo yêu cầu:
 - Tài liệu kiến trúc chi tiết;
 - Tài liệu quản trị hệ thống;
- Các nội dung liên quan khác (nếu có).

2. Nghiệm thu

2.1. Nghiệm thu kênh truyền

- Sau khi CN/PGD đưa vào hoạt động ổn định 15 ngày.

2.2. Nghiệm thu phần cứng và dự án

- Sau khi hoàn thành việc lắp đặt thiết bị, cài đặt, cấu hình, tích hợp hệ thống đáp ứng yêu cầu triển khai của SHB;
- Hệ thống được đưa vào vận hành chính thức, đáp ứng đúng, đầy đủ các yêu cầu của SHB và được SHB xác nhận bằng các Biên bản bàn giao hàng hóa và Biên bản nghiệm thu tổng thể.

3. Các yêu cầu chung

- Cung cấp dịch vụ bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật đối với các trang thiết bị do nhà thầu cung cấp, với các yêu cầu cam kết chất lượng dịch vụ theo đúng chính sách tuyên bố từ hãng sản xuất.
- Địa điểm bảo hành và hỗ trợ kỹ thuật: tại nơi lắp đặt;
- Nhà thầu phải nêu rõ các nội dung về bảo hành và hỗ trợ kỹ thuật, bao gồm cả các đề xuất với Bên mời thầu về yêu cầu thực hiện chế độ bảo hành và hỗ trợ kỹ thuật;
- Nhà thầu phải cung cấp thư cam kết hỗ trợ và bảo hành của nhà sản xuất đối với các thiết bị đề xuất (nếu báo giá được chọn);
- Nhà thầu phải có bộ phận bảo hành và hỗ trợ kỹ thuật tại Hà Nội. Nhà thầu cần nêu rõ chế độ sau bán hàng của hãng sản xuất cũng như khả năng đáp ứng của nhà thầu, mức độ thuận tiện trong công tác bảo hành, bảo dưỡng thiết bị.

4. Bảo hành

- Thời gian thực hiện nghĩa vụ bảo hành đối với tất cả các thiết bị: 01 năm kể từ thời điểm ký Biên bản nghiệm thu tổng thể;
- Mọi chi phí liên quan đến bảo hành thuộc trách nhiệm của nhà thầu;
- Nội dung bảo hành bao gồm những công việc cụ thể sau:
 - Khắc phục và xử lý các lỗi phát sinh trong quá trình hoạt động;
 - Nhà thầu đề xuất phương án dự phòng đối với tất cả các thiết bị thuộc phạm vi cung cấp trong thời gian bảo hành, đảm bảo mọi cấu phần của hệ thống không được dừng hoạt động quá 04 giờ kể từ khi SHB thông báo;
 - Đối với thiết bị phát sinh lỗi, nhà thầu phải có thiết bị thay thế tạm thời với cấu hình tương đương nếu không xử lý được trong vòng 4h. Trường hợp các thiết bị phải mang đi bảo hành thì thời hạn hoàn trả thiết bị tối đa là 30 ngày. Quá thời hạn này, nếu lỗi của thiết bị chưa được xử lý xong và chưa hoàn trả cho SHB thì nhà thầu phải có trách nhiệm thay thế thiết bị mới 100% với cấu hình tối thiểu tương đương và tương thích với hệ thống sẵn có của SHB;
 - Thông báo cho SHB các vấn đề liên quan đến tính sẵn có của việc sửa lỗi, cập nhật tương lai và phiên bản mới của phần mềm, firmware;
 - Cung cấp, sửa lỗi, cập nhật phiên bản mới của các phần mềm, firmware theo tiêu chuẩn của hãng nếu được SHB chấp nhận;
- Trong bảng chào giá, nhà thầu phải chào giá dịch vụ bảo hành bổ sung cho tất cả các thiết bị với thời gian 02 năm tiếp theo kể từ khi kết thúc thời hạn bảo hành của gói thầu này. Dịch vụ bảo hành bổ sung này phải đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về bảo hành và hỗ trợ kỹ thuật.

5. Hỗ trợ kỹ thuật theo tiêu chuẩn chính hãng

- Nhà thầu có trách nhiệm phối hợp với SHB hỗ trợ khai thác sử dụng hệ thống, hướng dẫn cho cán bộ kỹ thuật của SHB các tính năng của hệ thống khi SHB yêu cầu;

- Nhà thầu phải cam kết đáp ứng hỗ trợ kỹ thuật theo tiêu chuẩn chính hãng trong thời gian bảo hành;
- Nhà thầu phải nêu rõ phương pháp tổ chức hỗ trợ kỹ thuật trong HSDT (tổ chức nhân sự, phương pháp liên lạc, quy trình xử lý yêu cầu hỗ trợ kỹ thuật);
- Chất lượng dịch vụ theo đúng chính sách tuyên bố từ hãng sản xuất.

PHẦN III

YÊU CẦU VỀ TÀI CHÍNH THƯƠNG MẠI

1. Yêu cầu về thương mại

1.1. Đồng tiền chào giá: Việt Nam đồng.

1.2. Đồng tiền thanh toán: Việt Nam đồng.

1.3. Phương thức thanh toán: Chuyển khoản vào tài khoản của nhà thầu.

1.4. Điều kiện thanh toán

- Bên mua tạm ứng cho bên bán 30% giá trị hợp đồng kể từ ngày 2 bên ký hợp đồng và cung cấp cho bên bán hồ sơ sau :
 - Bảo lãnh tạm ứng bằng giá trị tạm ứng (nếu nhà thầu thực hiện tạm ứng)
 - Bảo đảm thực hiện hợp đồng có giá trị bằng 10% tổng giá trị hợp đồng.
 - Đề nghị tạm ứng.
- Bên Mua thanh toán cho Bên Bán 100 % (có khấu trừ 30% giá trị tạm ứng) tổng giá trị hợp đồng trong vòng 07 (bảy) ngày làm việc kể từ ngày Bên Bán bàn giao cho bên mua các giấy tờ, tài liệu sau :
 - Biên bản nghiệm thu tổng thể;
 - Giấy đề nghị thanh toán;
 - Hóa đơn tài chính hợp lệ.
 - Các giấy tờ tài liệu liên quan khác (nếu có).

2. Bảng chào giá chi tiết

Nhà thầu trình bày bảng chào giá chi tiết như sau

STT	Tên hàng hóa	Mô tả hàng hóa	ĐVT	SL	Đơn giá VNĐ	Thành tiền VNĐ
I	Yêu cầu về thiết bị SD-WAN					
1	FG-40F	5 x GE RJ45 ports (including , 1 x WAN Port, 4 x Internal Ports)	Bộ	76		
2	FC-10-0040F-247-02-12	FortiCare Premium Support	Gói	76		
3	FC2-10-FMGVS-258-01-12	1 year Subscription license for 100 devices/vdoms managed by FortiManager VM S-series, including FortiCare Premium.	Gói	2		
4	FC2-10-AZVMS-465-01-12	1 year Subscription license for 50 GB/Day Central Logging & Analytics. Include FortiCare Premium support, IOC, Security Automation Service and FortiGuard Outbreak Detection Service.	Gói	1		

II	Yêu cầu về kênh truyền					
1	Kênh truyền FTTH (20Mbps)	Kênh FTTH - 20 Mbps (tối thiểu 20 Mbps)	Kênh	76		
III	Dịch vụ triển khai, đào tạo					
1	Dịch vụ triển khai, đào tạo		01	Gói		
	Cộng					
	Thuế VAT					
	Thành tiền bao gồm VAT					

3. Điều kiện xem xét lựa chọn nhà thầu

Nhà thầu được xem xét lựa chọn là đơn vị cung cấp khi đáp ứng các yêu cầu sau:

- Đáp ứng yêu cầu về năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật.
- Có giá chào cạnh tranh nhất.

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI


Nguyễn Anh Thu

BẢNG CHẤM NĂNG LỰC KINH NGHIỆM

STT	Nội dung	Yêu cầu cụ thể	Điểm tối đa	Điểm tối thiểu
1	Kinh nghiệm	Đơn vị có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong việc cung cấp và triển khai dịch vụ kênh truyền. Nhà thầu cung cấp tài liệu chứng minh thời gian kinh nghiệm theo yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu chào hàng;	10	10
2	Hợp đồng tương tự	Đơn vị phải có tối thiểu 02 hợp đồng tương tự về triển khai giải pháp SD-WAN và cung cấp kênh truyền, trong đó giá trị của mỗi hợp đồng từ 2 tỷ VND trở lên. Nhà thầu phải cung cấp tài liệu chứng minh gồm bản sao hợp đồng, hóa đơn giá trị gia tăng (VAT) và biên bản nghiệm thu hoặc biên bản bàn giao/thanh lý hợp đồng;	40	
	Có từ 3 hợp đồng trở lên		40	
	Có 2 hợp đồng		30	30
	Có 1 hợp đồng		10	
	Không có hợp đồng		0	
3	Thư hỗ trợ của hãng	Đơn vị phải có thư hỗ trợ của chính hãng hoặc giấy tờ chứng minh là nhà phân phối, đại lý chính hãng;	20	20
4	Đội ngũ nhân sự triển khai	Cung cấp danh sách cán bộ kỹ thuật triển khai kèm bằng cấp chứng chỉ, hợp đồng lao động.	10	10
5	Tình hình tài chính	Báo cáo tài chính 02 năm gần nhất kiểm toán hoặc bản nộp qua cổng thông tin điện tử đảm bảo doanh thu bình quân trên 10 tỷ VND và có lãi.	10	10
6	Các cam kết	Cam kết chấp nhận yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng, theo yêu cầu tại Phần II của Hồ sơ yêu cầu chào hàng 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.	10	10
	Tổng cộng		100	90

Nhà thầu được đánh giá đáp ứng năng lực kinh nghiệm khi tổng điểm đánh giá tối thiểu đạt 90 điểm và phải đáp ứng các yêu cầu điểm tối thiểu của bảng trên.

BẢNG CHẤM KỸ THUẬT

STT	NỘI DUNG YÊU CẦU	ĐIỂM TỐI THIỂU	ĐIỂM TỐI ĐA
1	Nhà thầu cung cấp các thiết bị đáp ứng đúng chủng loại, số lượng và thời hạn theo yêu cầu của SHB.	10	10
2	Nhà thầu lắp đặt, cài đặt, cấu hình các thiết bị do nhà thầu cung cấp và tích hợp vào hệ thống CNTT theo yêu cầu của SHB	10	10
3	Dịch vụ hỗ trợ được cung cấp là dịch vụ chính hãng hoặc do đối tác được hãng Fortinet (hoặc hãng kế thừa) ủy quyền cung cấp; có tài liệu/chứng thư xác nhận của hãng.	10	10
4	Nhà thầu cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật theo tiêu chuẩn của hãng, đáp ứng tối thiểu cơ chế 24x7x4 (24 giờ/ngày, 07 ngày/tuần; thời gian đưa ra phương án khắc phục sự cố tối đa 04 giờ).	15	15
5	Nhà thầu chịu trách nhiệm tiếp nhận, phối hợp với hãng xử lý các sự cố phần cứng và phần mềm phát sinh trong phạm vi dịch vụ cung cấp; mọi chi phí liên quan thuộc trách nhiệm của nhà thầu.	10	10
6	Nhà thầu cam kết cung cấp quyền cập nhật Firmware, Security Patch, Hotfix, Bug Fix,... (nếu thuộc phạm vi dịch vụ của hãng) trong thời gian hiệu lực hợp đồng.	10	10
7	Kỹ sư của hãng hoặc kỹ sư của nhà thầu được hãng chứng nhận phải tham gia hỗ trợ kỹ thuật khi SHB yêu cầu; có đầu mối hỗ trợ và quy trình tiếp nhận, xử lý sự cố rõ ràng.	10	10
8	Nhà thầu có trách nhiệm thông báo các bản cập nhật, cảnh báo bảo mật, khuyến nghị kỹ thuật và phối hợp với SHB trong quá trình cập nhật hệ thống.	5	5
9	Nhà thầu có trách nhiệm tư vấn, hỗ trợ cán bộ kỹ thuật của SHB trong công tác quản trị, vận hành, xử lý sự cố và tối ưu hệ thống trong thời gian cung cấp dịch vụ.	5	5
10	Nhà thầu đề xuất nhân sự hỗ trợ đáp ứng yêu cầu có chứng chỉ chuyên môn của hãng hoặc tương đương và kinh nghiệm triển khai/hỗ trợ các hệ thống Fortinet SD-WAN.	10	15
Tổng cộng		95	100

Nhà thầu được đánh giá đáp ứng năng lực kỹ thuật khi tổng điểm đánh giá tối thiểu đạt 95 điểm và phải đáp ứng các yêu cầu điểm tối thiểu của bảng trên.

Mẫu số 1
ĐƠN CHÀO HÀNG

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu chào hàng mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, _____ [*Ghi tên bên chào hàng*], cam kết thực hiện gói chào hàng _____ [*Ghi tên gói chào hàng*] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu chào hàng với tổng số tiền là _____ [*Ghi giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền chào giá*]⁽¹⁾ 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 chào hàng*].

Chúng tôi đồng ý với các điều kiện tài chính thương mại theo hồ sơ yêu cầu chào hàng.

Nếu Hồ sơ chào hàng của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi cam kết cung cấp hàng hóa theo đúng nội dung đã nêu trong bảng chào giá và trong thỏa thuận hợp đồng.

Hồ sơ Chào hàng này có hiệu lực trong thời gian _____ ngày, kể từ _____ giờ, ngày _____ tháng _____ năm _____ [*Ghi thời điểm hết hạn nộp HSCH*].

Đại diện hợp pháp của bên chào hàng⁽²⁾
[*Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu⁽³⁾*]

Ghi chú:

- (1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của bên chào hàng 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 hàng 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, bên chào hàng được lựa chọn 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 bên chào hàng bị coi là vi phạm Luật Đấu thầu.

Mẫu số 2

GIẤY ỦY QUYỀN ⁽¹⁾

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

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

[- Ký đơn chào giá;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời chào hàng trong quá trình tham gia chào hàng, kể cả văn bản đề nghị làm rõ HSYCCH và văn bản giải trình, làm rõ HSYCCH

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

- Ký đơn kiến nghị trong trường hợp bên chào hàng 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 bên chào hàng*]. ____ [*Ghi tên bên chào hàng*] 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 bên chào hàng, chức danh, ký tên và đóng dấu*]

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời chào hàng cùng với đơn dự thầu theo hồ sơ yêu cầu chào hàng. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của bên chào hàng cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của bên chào hàng để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của bên chào hàng 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 bên chào hàng 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 chào giá.

Mẫu số 3
HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO BÊN CHÀO HÀNG THỰC HIỆN ⁽¹⁾

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên bên chào hàng: _____ *[Ghi tên đầy đủ của bên chào hàng]*

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

STT	Tên hợp đồng	Số hợp đồng	Ngày tháng HĐ	Giá trị HĐ	Tên chủ đầu tư	Mô tả tính chất tương tự
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

Đại diện hợp pháp của bên chào hàng
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

