



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: Thực hiện hình thức Tiếp thị liên kết (affiliate marketing) tại các thị trường offline Châu Âu

Bên mời chào giá: Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm
Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP

Hà Nội, ngày 22 tháng 11 năm 2019

**ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ BÁN SẢN PHẨM**

ĐẶNG ANH TUẤN

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	
1. Yêu cầu về hàng hóa/dịch vụ	1
2. Yêu cầu về tư cách Nhà cung cấp	1
3. Yêu cầu chào giá	1
4. Tiêu chuẩn đánh giá	2
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	2
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	3
5. Các yêu cầu khác	3
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	3
5.2 Làm rõ HSDX	4
5.3 Đánh giá các HSDX	4
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	5
5.5 Thông báo kết quả	5
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	5
5.7 Kiến nghị trong mời chào giá	5
5.8 Các biểu mẫu	6
Mẫu số 1: Đơn chào giá	7
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	8
Mẫu số 3: Biểu giá chào	9
Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự do nhà cung ứng thực hiện	

Số: 1196/TCTHK-TTBSP
V/v Mời chào giá cung cấp dịch vụ “Thực hiện hình thức Tiếp thị liên kết” (affiliate marketing).

Hà Nội, ngày 22 tháng 11 năm 2019

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP (Vietnam Airlines) xin gửi Quý công ty lời chào trân trọng!

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá: “Thực hiện hình thức tiếp thị liên kết” (affiliate marketing).

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

Đề nghị Quý công ty gửi Hồ sơ đề xuất tới địa chỉ:

- Ban Tiếp thị và bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội – Việt Nam.
- Người liên hệ: Bà Nguyễn Quỳnh Thu.
- Điện thoại: (+84) 4 38732732 - Ext 2933; Fax: (84) 4 38273773.
- Email: thunguyenquynh@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong và gửi đến địa chỉ trên trước 10h00 ngày 28 / 11 /2019.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTBSP, Tổ SOL (Thu/NQ).

TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM

Đặng Anh Tuấn

1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ

1.1 Nội dung, danh mục hàng hóa/dịch vụ:

1.1.1. Tên gói hàng hóa/dịch vụ:

Thực hiện hình thức Tiếp thị liên kết (affiliate marketing) tại các thị trường offline Châu Âu.

1.1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

Thực hiện hình thức Tiếp thị liên kết (affiliate marketing) tại các thị trường offline Châu Âu, bao gồm: Đan Mạch, Phần Lan, Italy, Hà Lan, Na Uy, Tây Ban Na, Thụy Điển, Thụy Sĩ.

1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn hàng hóa/dịch vụ: theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 HSYC.

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

2.1 Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo qui định của pháp luật.

2.2 Có bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam– CTCP.

2.3 Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.

3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ

3.1 Giá chào là giá do nhà cung ứng dịch vụ nêu trong đơn chào giá sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ trên cơ sở yêu cầu của hồ sơ chào giá.

3.2 Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì nhà cung ứng dịch vụ phải thông báo cho bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSDX hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có thư giảm giá. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá đối với từng loại dịch vụ cụ thể nêu trong biểu giá chào bằng giá trị tuyệt đối. Trường hợp không nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các loại dịch vụ nêu trong biểu giá chào.

3.3 Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ.

3.4 Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại mục 3.5 Điểm b.

3.5 Chuẩn bị và nộp HSDX

- a. HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn chào giá, biểu giá chào, thư giảm giá (nếu có) và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ ký và đóng dấu. Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký (của người ký đơn chào giá) ở bên cạnh và được đóng dấu.
- b. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ phải được đựng trong túi niêm phong. Nhà cung ứng dịch vụ nộp HSDX đến bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, thư điện tử nhưng phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là 10 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày tháng năm 2019. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- c. HSDX phải được gửi đến địa chỉ sau:

Ban Tiếp thị và bán sản phẩm

Tổng công ty hàng không Việt Nam-CTCP

Số 200 Nguyễn Sơn – Quận Long Biên – Tp. Hà Nội – Việt Nam.

Người liên hệ: Bà Nguyễn Quỳnh Thu

Tel : (+84) 24 38732732 - Ext 2933

Fax : (84) 24 38273773

Email: thunguyenquynh@vietnamairlines.com

3.6 Phương thức thanh toán:

VNA sẽ thanh toán trả sau trên cơ sở thực tế giá trị giao dịch phát sinh.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động	Có cung cấp	Có	Không có
2	Bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK và điều kiện không bị cấm tham gia đấu thầu theo Luật Đấu thầu	Có cung cấp	Có	Không có
3	Bản kê các hợp đồng cung cấp hình thức Tiếp thị liên kết cho các hãng hàng không theo mẫu	Có cung cấp	Có	Không có
4	Tài liệu giới thiệu hình thức Tiếp thị liên kết	Có cung cấp	Có	Không có

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật:

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Không đạt	Không đạt
1	Yêu cầu về mạng lưới quảng cáo			
1.1	Có hệ thống mạng lưới Publisher tại các thị trường Châu Âu sau: Đan Mạch, Phần Lan, Italy, Hà Lan, Na Uy, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ.	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về mạng lưới	Có cung cấp	Không cung cấp
2	Yêu cầu về tính năng			
2.1	Có hệ thống báo cáo trực quan, dễ sử dụng	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng	Có cung cấp	Không cung cấp
2.2	Có hệ thống hỗ trợ, chăm sóc khách hàng (email, điện thoại, chat,...)			
3	Yêu cầu về thanh toán			
	VNA sẽ chuyển khoản thanh toán trả sau định kì	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA	Có cung cấp	Không cung cấp
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC

5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX

5.1.1. Nội dung của HSDX

- Hồ sơ đề xuất (HSDX) cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt hoặc tiếng Anh.
- HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:
 - Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ và năng lực kinh nghiệm của nhà cung ứng

dịch vụ:

- + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/ đăng ký hoạt động.
- + Bản cam kết không có tranh chấp với Tổng công ty và điều kiện không bị cấm tham gia đấu thầu.
- + Bản kê các hợp đồng cung cấp hình thức Tiếp thị liên kết cho các đối tác hàng không.
- + Tài liệu giới thiệu hình thức tiếp thị liên kết.
- Đơn chào giá: Mẫu số 1.
- Giấy ủy quyền: Mẫu số 2.
- Biểu giá chào: Mẫu số 3.
- Bảng kê các hợp đồng tương tự: Mẫu số 4.

Số lượng HSDX phải nộp: 01 (một) bản gốc.

5.2. Làm rõ HSDX

- a. Trong quá trình đánh giá HSDX, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung ứng dịch vụ làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSDX thiếu tài liệu theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.
- b. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng dịch vụ có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (bên mời chào giá mời nhà cung ứng dịch vụ đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời phải lập thành văn bản) hoặc gián tiếp (bên mời chào giá gửi văn bản yêu cầu làm rõ và nhà cung ứng dịch vụ phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung ứng dịch vụ. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc nhà cung ứng dịch vụ có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của bên mời chào giá thì bên mời chào giá xem xét, xử lý theo các quy định của pháp luật hiện hành.

5.3. Đánh giá các HSDX

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

- a. Kiểm tra tư cách nhà cung cấp, bao gồm:
 - Tư cách hợp lệ của nhà cung ứng theo quy định tại Điều 4.1;
 - Thời gian nộp hồ sơ đề xuất;
 - Chữ ký hợp lệ trong các tài liệu như đơn chào giá, biểu giá chào, thư ủy quyền (nếu có);
 - Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Điều 3.4.
- b. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm nhà cung cấp

Hồ sơ chỉ được đánh giá là Đạt nếu Đạt tất cả các yêu cầu đưa ra tại Điều 4.1.

c. Đánh giá về yêu cầu kỹ thuật hàng hóa, dịch vụ:

Bên mời chào giá tiến hành đánh giá về mặt kỹ thuật các HSDX đã vượt qua bước đánh giá sơ bộ trên cơ sở các yêu cầu của HSDX được nêu tại Điều 4.2. Việc đánh giá các yêu cầu kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “đạt”, “không đạt” được nêu tại Điều 4.2. Hồ sơ chỉ được đánh giá là đạt nếu đạt tất cả các yêu cầu về kỹ thuật.

d. Đánh giá theo giá chào:

a) Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) theo quy định tại Luật Đấu thầu và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh. HSDX có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất được xếp thứ nhất.

b) Trong trường hợp các Nhà cung cấp có giá chào so sánh (giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá) ngang nhau, bên mời chào giá sẽ mời các nhà cung cấp vào thương thảo về giá, nhà cung cấp nào có giá sau thương thảo thấp nhất sẽ được lựa chọn.

5.4. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

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

- Có HSDX hợp lệ;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính;
- Đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trong HSYC;
- Có giá chào thấp nhất và không vượt quá giá trị kế hoạch của gói chào giá được phê duyệt. Trong trường hợp có nhiều nhà cung cấp có giá chào bằng nhau, bên mời chào giá sẽ mời các nhà cung cấp vào thương thảo về giá, nhà cung cấp nào có giá sau thương thảo thấp nhất sẽ được lựa chọn.

5.5. Thông báo kết quả chào giá

Bên mời chào giá thông báo kết quả chào giá bằng văn bản cho tất cả các nhà cung ứng dịch vụ tham gia nộp HSDX sau khi có văn bản phê duyệt kết quả chào giá. Đối với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá bên mời chào giá sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

5.6. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng

Bên mời chào giá tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá để ký kết hợp đồng.

5.7. Kiến nghị trong mời chào giá

1. Trong vòng 10 ngày kể từ ngày thông báo kết quả chào giá, nhà cung ứng dịch vụ có quyền kiến nghị về kết quả chào giá và những vấn đề liên quan trong quá trình tham gia

chào giá khi thấy quyền, lợi ích của mình bị ảnh hưởng.

2. Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có kiến nghị về kết quả chào giá gửi người có thẩm quyền về giải quyết kiến nghị, đơn kiến nghị gửi đến địa chỉ:

BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM – CTCP

SỐ 200 NGUYỄN SƠN – QUẬN LONG BIÊN – HÀ NỘI – VIỆT NAM

5.8. Các biểu mẫu

- Đơn chào giá.
- Giấy ủy quyền.
- Biểu giá chào.
- Bảng kê các hợp đồng tương tự.

Mẫu số 01

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP

(sau đây gọi là bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ yêu cầu chào giá mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, _____ [*Ghi tên Công ty*], cam kết thực hiện gói chào giá _____ [*Ghi tên gói chào giá*] theo đúng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu chào giá với biểu giá kèm theo.

Nếu hồ sơ chào giá của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi cam kết cung cấp dịch vụ theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ chào giá này có hiệu lực trong thời gian 90 ngày, kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [*Ghi thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá*].

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà cung ứng dịch vụ trúng giá phải trình bên mời chào giá bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà cung ứng dịch vụ bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu.

GIẤY ỦY QUYỀN ⁽¹⁾

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

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

[- Ký đơn chào giá;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản giải trình, làm rõ hồ sơ chào giá;

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

- Ký kết hợp đồng với bên mời chào giá nếu trúng giá.] ⁽²⁾

Người được ủy quyền nêu trên chỉ thực hiện các công việc trong phạm vi ủy quyền với tư cách là đại diện hợp pháp của ____ [*Ghi tên nhà nhà cung ứng*]. ____ [*Ghi tên nhà nhà cung ứng*] chịu trách nhiệm hoàn toàn về những công việc do ____ [*Ghi tên người được ủy quyền*] thực hiện trong phạm vi ủy quyền.

Giấy ủy quyền có hiệu lực kể từ ngày ____ đến ngày ____ ⁽³⁾. Giấy ủy quyền này được lập thành ____ bản có giá trị pháp lý như nhau, người ủy quyền giữ ____ bản, người được ủy quyền giữ ____ bản.

Người được ủy quyền

Người ủy quyền

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

*[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của nhà
cung ứng, chức danh, ký tên và đóng dấu]*

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời chào giá cùng với đơn chào giá theo quy định. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung ứng để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của nhà cung ứng hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.

(2) Phạm vi ủy quyền do người ủy quyền quyết định, bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

(3) Ghi ngày có hiệu lực và ngày hết hiệu lực của giấy ủy quyền phù hợp với quá trình tham gia chào giá.

BIỂU GIÁ CHÀO

	Phí cài đặt ban đầu (USD)	Phí cho Platform	Phí cho Publisher
Mức phí			

Giá chào đã bao gồm:

- + Chi phí kết nối hệ thống.
- + Chi phí thực hiện Tiếp thị liên kết.
- + Chi phí báo cáo.
- + Chi phí hỗ trợ dịch vụ.
- + Thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và tất cả các khoản thuế, phí phát sinh khác (nếu có).

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Mẫu số 04

HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG ỨNG THỰC HIỆN

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên nhà cung ứng: _____ [Ghi tên đầy đủ của nhà cung ứng]

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

Tên khách hàng	[Ghi tên khách hàng]
Thời gian bắt đầu hợp đồng	[Ghi năm]
Thời gian kết thúc hợp đồng	[Ghi năm]
Địa chỉ: Điện thoại/fax: E-mail:	[Ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của khách hàng] [Ghi số điện thoại, số fax địa chỉ e-mail của khách hàng]
Giá trị hợp đồng	[Ghi giá trị theo hợp đồng]

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]