



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

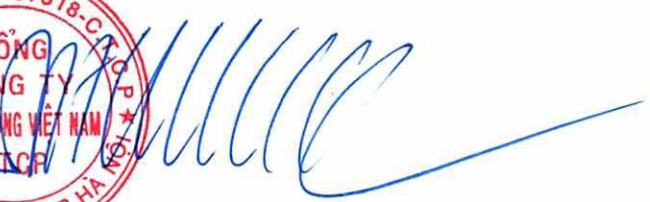
Tên gói dịch vụ: Thuê dịch vụ phát triển bổ sung chức năng phần mềm TMĐT giai đoạn T6/2025-T5/2028

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

Hà Nội, ngày 01 tháng 4 năm 2025

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




Nguyễn Đăng Cường

MỤC LỤC

MỤC LỤC	2
GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT	4
THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ	5
1. YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ	6
1.1. Nội dung, danh mục sản phẩm/dịch vụ, số lượng	6
1.2. Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ.....	6
1.3. Địa điểm cung cấp, thời gian triển khai	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	7
3.2.4. Đồng tiền chào giá, đánh giá: VND.	7
3.2.5. Điều kiện thanh toán.....	7
3.3. Làm rõ HSYC	7
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.	8
3.4.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX	8
3.5. Làm rõ HSDX.....	8
3.6. Đánh giá HSDX	9
3.7. Đàm phán với NCC.....	9
3.8. Điều kiện NCC được lựa chọn	9
3.9. Thông báo kết quả LCNCC.....	9
3.10. Bảo mật thông tin.....	9
4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSDX	10
4.1. Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX	10
4.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm.....	10
4.3. Đánh giá về kỹ thuật	10
4.4. Đánh giá tài chính và xác định giá chào	10

4.4.1. Bước 1. Xác định giá chào – BM03	10
4.4.2. Bước 2. Sửa lỗi số học được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:.....	10
4.4.3. Bước 3. Hiệu chỉnh sai lệch theo theo nguyên tắc sau:.....	11
4.4.4. Bước 4. Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có) trước thuế: (G).	11
4.5. Xếp hạng NCC.....	11
4.6. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại	12
5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC	12
5.1. Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX.....	12
5.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	13
5.3. Yêu cầu về kỹ thuật và phương pháp đánh giá về kỹ thuật	14
CÁC BIỂU MẪU.....	27
ĐƠN CHÀO GIÁ	27
GIẤY ỦY QUYỀN	28
BIỂU GIÁ CHÀO.....	29
BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN ...	30
CAM KẾT CỦA NCC.....	31

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.	VND	Việt Nam Đồng
6.	HĐ	Hợp đồng
7.	DV	Dịch vụ
8.	Ngày	Ngày dương lịch theo lịch
9.	PLHĐ	Phụ lục hợp đồng
10.	HHDV	Hàng hóa dịch vụ
11.	LCNCC	Lựa chọn nhà cung cấp
12.	TCKT	Ban Tài chính kế toán
13.	SLA	Service Level Agreement
14.	TMĐT	Thương mại điện tử
15.	XTTM	Xúc tiến thương mại
16.	SSR	Special Service Request - Dịch vụ đặc biệt
17.	VNCREW	Phần mềm Quản lý phân bay của Đoàn tiếp viên
18.	LMS	Logistic Management System

Số: 591./TCTHK-TTBSP

Hà Nội, ngày 1 tháng 4 năm 2025

THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ

Kính gửi: **Các Nhà cung cấp**

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

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá “Thuê dịch vụ phát triển bổ sung chức năng phần mềm TMDT giai đoạn T6/2025-T5/2028”

Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu. Thời gian phát hành HSYC: từ 10 giờ (giờ Việt Nam), ngày 01 tháng 4 năm 2025 đến 10 giờ (giờ Việt Nam), ngày 09 tháng 4 năm 2025.

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.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội, Việt Nam.
- Người liên hệ: Ông Lưu Anh Tú.
- Điện thoại: +84944681688.
- Email: tula@vietnamairlines.com.

Thời gian nhận hồ sơ đề xuất: Chậm nhất là 10 giờ (giờ Việt Nam), ngày 09 tháng 4 năm 2025.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTBS, (TULA).

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
KT. TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM
PHÓ TRƯỞNG BAN**



Nguyễn Đăng Cường

1. YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ

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

Thuê dịch vụ phát triển bổ sung chức năng phần mềm TMĐT giai đoạn T6/2025-T5/2028:

- Phần mềm Quản lý vé XTTM;
- Phần mềm One-Click Giai đoạn 01;
- Phần mềm Lựa chọn suất ăn khách thương gia/Menu Card;
- Chức năng Quản lý Voucher tặng khách doanh thu cao;
- Chức năng Tra cứu thông tin hành lý theo hành trình bay của khách trên website;
- Chức năng Upgrade by Miles trên website.

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. Địa điểm cung cấp, thời gian triển khai

- Địa điểm cung cấp: Tổng Công ty Hàng không Việt Nam, số 200, phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội;
- Thời gian triển khai HĐ: trong vòng 60 (sáu mươi) ngày kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực.
- Thời gian sử dụng DV: 36 (ba mươi sáu) tháng kể từ ngày nghiệm thu tổng thể và đưa dịch vụ vào sử dụng, dự kiến từ tháng 6/2025.

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH CỦA NCC

- 2.1. Có 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 HSDX	Mục 5.1
TL2	Tài liệu chứng minh về năng lực, kinh nghiệm của NCC	Mục 5.2
TL3	Tài liệu chứng minh đáp ứng yêu cầu kỹ thuật	Mục 5.3
TL4	Đơn chào giá	BM01

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
TL5	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
TL6	Biểu giá chào	BM03
TL7	Báo cáo các HĐ tương tự đã và đang thực hiện	BM04
TL8	Cam kết của NCC	BM05

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).

3.2.2. Thư giảm giá

- Trường hợp Thư giảm giá nộp trước thời điểm đóng chào giá, Thư giảm giá sẽ được đưa vào xác định giá tại bước xếp hạng NCC lần thứ nhất theo quy định tại Mục 4.4 và 4.5.
- Trường hợp Thư giảm giá nộp tại thời điểm Đàm phán theo quy định tại Mục 4.6 và NCC là một trong 3 NCC xếp hạng cao nhất tại bước xếp hạng lần 1, Thư giảm giá sẽ được xem xét làm cơ sở đàm phán giá gói dịch vụ để làm căn cứ xếp hạng NCC.

3.2.3. Biểu giá chào

- Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo mẫu BM03, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (Bao gồm thuế, phí).
- Trường hợp chưa bao gồm thuế phí, VNA 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: VND.

3.2.5. Điều kiện thanh toán

Thanh toán theo hình thức chuyển khoản và được thực hiện như sau: VNA sẽ thanh toán trả sau định kỳ theo tháng hoặc quý, bao gồm chi phí triển khai được phân bổ theo tháng hoặc quý. Cơ sở thanh toán là bản nghiệm thu kết quả dịch vụ thực hiện theo kỳ thanh toán.

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 ba (03) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX quy định tại Mục 3.4. Nội dung làm rõ HSYC sẽ được TCT gửi bằng email tới tất cả các NCC đã nhận HSYC. 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 một (01) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX.

3.4. Nộp HSDX

3.4.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX

- Thời hạn nộp HSDX: trước 10^h00 giờ, ngày 09/4/ 2025 (Giờ Hà Nội). HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- Hiệu lực của HSDX: tối thiểu 90 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).

3.4.3. Ngôn ngữ của HSDX: Tiếng Việt.

3.4.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

- Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:

a) 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, Long Biên, Hà Nội.
- + Người liên hệ: Ông Lưu Anh Tú, điện thoại: +84944681688, Email: tula@vietnamairlines.com.

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

- + Email: tula@vietnamairlines.com.
- + Người liên hệ: Ông Ông Lưu Anh Tú, điện thoại: +84944681688.

- 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. 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, hồ sơ làm rõ phải có chữ ký người đại diện hợp pháp của NCC. 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.

3.7. Đàm phán với NCC

Trường hợp có 3 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu về (i) Tính hợp lệ của HSDX (ii) Năng lực, kinh nghiệm (iii) Yêu cầu kỹ thuật và (iv) Giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá kế hoạch được phê duyệt, 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 NCC được lựa chọn

- Có tư cách NCC, HSDX hợp lệ nêu tại Mục 4.1.
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm nêu tại Mục 4.2.
- Đáp ứng yêu cầu về yêu cầu kỹ thuật nêu tại Mục 4.3.
- NCC được xếp hạng thứ nhất sau đàm phán và có giá chào không vượt giá Gói DV được 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. 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 chào

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: 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 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 thì không được đánh giá.
 - + Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thiếu 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 tiến hành hiệu chỉnh sai lệch trên cơ sở lấy mức đơn giá trong dự toán của gói DV được duyệt làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
 - + Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thừa mà không có đơn giá thì không được điều chỉnh.
- Trường hợp NCC có Thụ 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) trước thuế: (G).

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.

4.5. Xếp hạng NCC

HSDX đáp ứng về tư cách NCC, năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật và có giá chào (G) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp NCC có giá chào (G) 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 3.5.
- 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.
- Quy trình thực hiện đàm phán: TCT sẽ thực hiện việc đàm phán theo hình thức gián tiếp. Theo đó TCT sẽ gửi yêu cầu đàm phán đến các NCC trong danh các NCC đã đáp ứng yêu cầu về điều kiện đàm phán bao gồm việc qui định cụ thể thời gian gửi/nộp Hồ sơ đàm phán; hình thức gửi, nộp hồ sơ đàm phán; hiệu lực của hồ sơ đàm phán, các nội dung yêu cầu đàm phán và các nội dung có liên quan khác.

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 3.4.1 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 VND	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá
5.	Ngôn ngữ chào giá là Tiếng Việt	Đáp ứng	Không đáp ứng	HSĐX
6.	Hiệu lực của HSĐX theo quy định tại Mục 3.4.1	≥ 90 ngày	< 90 ngày	Đơn chào giá
7.	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt	Có	Không có	Cung cấp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký

TT	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
	động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật			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.
8.	Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT	Đáp ứng	Không đáp ứng	Văn bản cam kết theo BM05
9.	Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Văn bản cam kết theo BM05
10.	TCT có thể chấm dứt HĐ vào bất kỳ thời điểm nào sau thời gian 12 tháng sử dụng bằng cách gửi thông báo chấm dứt HĐ cho NCC trước tối thiểu 02 tháng kể từ ngày dự định chấm dứt	Đáp ứng	Không đáp ứng	Văn bản cam kết theo BM05

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.	Có tối thiểu 02 năm kinh nghiệm hoạt động trong ngành nghề phù hợp với lĩnh vực phát triển phần mềm CNTT	Đáp ứng	Không đáp ứng	Cung cấp bản sao có chứng thực Giấy đăng ký kinh doanh có ngành nghề phù hợp với lĩnh vực phát triển phần mềm CNTT được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật
2.	Báo cáo tài chính 02 (hai) năm gần nhất 2023 và 2024, trong đó lợi nhuận sau thuế của hai năm này là dương	Đáp ứng	Không đáp ứng	Bản sao báo cáo tài chính các năm 2024 và 2024
3.	Kinh nghiệm cung cấp dịch vụ liên quan đến phát triển phần mềm CNTT đã thực hiện trong 3 (ba) năm gần	Đáp ứng	Không cung cấp hoặc không	Bản kê theo mẫu BM04 và bản sao Hợp đồng tương tự

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
	nhất 2022, 2023, 2024: có tối thiểu 1 hợp đồng với tổng giá trị hợp đồng không thấp hơn 02 tỷ VND		đáp ứng yêu cầu	
4.	Thanh toán theo hình thức chuyển khoản và được thực hiện như sau: VNA sẽ thanh toán trả sau định kỳ theo tháng hoặc quý, bao gồm chi phí triển khai được phân bổ theo tháng hoặc quý. Cơ sở thanh toán là bản nghiệm thu kết quả dịch vụ thực hiện theo kỳ thanh toán.	Đáp ứng	Không cung cấp hoặc không đáp ứng yêu cầu	Biên bản cam kết

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

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
I	Phần mềm One-Click Giai đoạn 01			
1.	Xử lý thông tin deeplink: - Hệ thống tiếp nhận deeplink của khách hàng truy cập và tiến hành validate; - Nếu các thông tin trên deeplink là thỏa mãn, hệ thống thực hiện xử lý và lấy dữ liệu mới nhất về dịch vụ và hiển thị giao diện cho phép khách hàng mua sản phẩm tương ứng; - Nếu thông tin truyền lên không đúng, hệ thống sẽ hiện thông báo cho khách hàng.	Có bản cam kết	Có	Không có
2.	Xây dựng giao diện cho sản phẩm Trà sữa: - Xây dựng giao diện cho phép khách hàng thực hiện đặt mua sản phẩm trà sữa; - Sản phẩm hiển thị tốt trên thiết bị di động (responsive), hiển thị tốt trên máy tính.	Có bản cam kết	Có	Không có
3.	Xây dựng giao diện cho sản phẩm hành lý trả trước: - Xây dựng giao diện cho phép khách hàng thực hiện đặt mua sản phẩm hành lý trả trước; - Sản phẩm hiển thị tốt trên thiết bị di động (responsive), hiển thị tốt trên máy tính.	Có bản cam kết	Có	Không có



Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
4.	Thêm emails vào booking: Hệ thống cho phép người dùng thêm email vào booking (Tối đa được thêm 5 email cho 1 booking)	Có bản cam kết	Có	Không có
5.	Chức năng thanh toán: triển khai thanh toán với 2 cổng thanh toán: Adyen (thẻ tín dụng quốc tế) và VNPAY (E-banking & QR nội địa)	Có bản cam kết	Có	Không có
6.	Chức năng xuất file xác nhận dịch vụ dạng pdf và download: Khách hàng click Lưu xác nhận dịch vụ trên giao diện sau khi thanh toán thành công, hệ thống sẽ cho tải về máy khách hàng kết quả thanh toán dạng pdf	Có bản cam kết	Có	Không có
7.	Chức năng xử lý link khám phá điểm sắp tới: Dựa vào điểm đến trên hành trình và danh sách các điểm đến bên VNA cung cấp, hệ thống sẽ xử lý để lựa chọn URL thích hợp	Có bản cam kết	Có	Không có
8.	Chức năng quản lý Account: trong phần quản trị, cho phép người quản lý tạo account đăng nhập, phân quyền và quản lý account	Có bản cam kết	Có	Không có
9.	Chức năng update thông tin EMD: User được phân quyền có thể thực hiện update số EMD và change status của request bị fail trong phần quản lý	Có bản cam kết	Có	Không có
10.	Báo cáo thống kê giao dịch: - Liệt kê các giao dịch mua ancillary thành công và không thành công của khách hàng có thể tìm kiếm/lọc và xuất báo cáo ra file; - Báo cáo được gửi định kỳ hàng ngày tới email mà VNA cung cấp.	Có bản cam kết	Có	Không có
11.	Báo cáo đối soát: - Liệt kê các giao dịch của khách hàng bao gồm các trường thông tin mà bên VNA đã confirm; - Báo cáo được gửi định kỳ hàng ngày tới email mà VNA cung cấp.	Có bản cam kết	Có	Không có
II	Phần mềm Lựa chọn suất ăn khách thương gia/Menu Card			
1.	Lựa chọn suất ăn khách thương gia			
1.1.	Xây dựng trang quản trị suất ăn với các chức năng: - Import thực đơn với ngôn ngữ Tiếng Anh, Tiếng Việt và ngôn ngữ điểm đến; chuyển bay áp dụng; hạng đặt chỗ áp dụng; effective date; menu code; chi tiết thực đơn; hình ảnh mô phỏng;	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- View thông tin chi tiết thực đơn; - Chỉnh sửa thông tin chi tiết thực đơn: thay đổi tên món ăn, cấu hình ON/OFF tùy chỉnh theo nhu cầu thực tế (đường bay, số hiệu chuyến bay khai thác, áp dụng đặt trước suất ăn); - Xem chi tiết thông tin đơn yêu cầu đặt trước suất ăn (dành riêng cho suất ăn thương gia).			
1.2.	Xây dựng job scan để cập nhật trạng thái order: - Job scan p1: thực hiện scan và update thông tin trạng thái của request, xóa remark của PNR; - Job scan p2: thực hiện kiểm tra trạng thái chuyến bay, nếu chuyến bay không đổi thì finish job, nếu chuyến bay có thay đổi thì hệ thống tự động đặt chuyến mới cho khách hoặc cập nhật status của request đặt trước suất ăn dựa theo điều kiện cụ thể.	Có bản cam kết	Có	Không có
1.3.	Xây dựng chức năng đặt trước suất ăn dành cho quản trị viên trên trang SSRM: - Quản trị viên thực hiện xem thông tin thực đơn và đặt trước suất ăn cho khách hàng; - Tùy chọn gửi email cho khách hàng. Điều kiện đặt trước suất ăn: - Đặt suất ăn trước giờ khởi hành của chuyến bay 36h. - Chuyến bay áp dụng: được cấu hình ON/OFF tùy chỉnh bất kỳ đường bay, số hiệu chuyến bay khai thác. - Áp dụng đặt trước suất ăn với các hạng đặt chỗ thương gia (J, C, D, I, O); các hạng đặt chỗ khác cho phép xem trước thực đơn. - Không áp dụng đặt dịch vụ cho khách INF.	Có bản cam kết	Có	Không có
1.4.	Xây dựng chức năng tổng hợp báo cáo cho phép quản trị viên tìm kiếm theo điều kiện và xuất file xls: - Tổng hợp báo cáo lựa chọn suất ăn (dành riêng cho suất ăn thương gia);	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Tổng hợp báo cáo tỉ lệ món ăn theo kỳ (dành riêng cho suất ăn thương gia).			
2.	Menu card			
2.1.	Xây dựng trang giới thiệu thông tin suất ăn và xem thực đơn pdf theo flight number.	Có bản cam kết	Có	Không có
2.2.	Xây dựng trang xem thực đơn qua mã đặt chỗ hoặc số vé điện tử với hạng đặt chỗ phổ thông, phổ thông đặc biệt hoặc xem thực đơn và đặt trước suất ăn với hạng đặt chỗ thương gia. Hệ thống kiểm tra các điều kiện hợp lệ, tạo yêu cầu trên SSRM và remark PNR; Điều kiện đặt trước suất ăn: - Đặt suất ăn trước giờ khởi hành của chuyến bay 36h; - Chuyến bay áp dụng: được cấu hình ON/OFF tùy chỉnh bất kỳ đường bay, số hiệu chuyến bay khai thác; - Áp dụng đặt trước suất ăn với các hạng đặt chỗ thương gia (J, C, D, I, O); các hạng đặt chỗ khác cho phép xem trước thực đơn; - Không áp dụng đặt dịch vụ cho khách INF.	Có bản cam kết	Có	Không có
2.3.	Tra cứu suất ăn theo số hiệu chuyến bay, hạng đặt chỗ và ngày bay. Các tính năng này có thể cấu hình trên trang Admin	Có bản cam kết	Có	Không có
2.4.	Api kết nối VNCREW và LMS: - API authenticate - API sync up	Có bản cam kết	Có	Không có
III	Phần mềm Quản lý vé XTTM			
1.	Xây dựng trang đăng nhập với các chức năng: a) Đối với nhân viên VNA: - Hệ thống cho phép nhân viên đăng nhập theo AD (chỉ có nhân viên được cấp quyền mới có quyền đăng nhập); - Sau khi login vào trang, nhân viên có những quyền sau:	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	+ Xem danh sách voucher đã tạo trên hệ thống và xem được trạng thái voucher đó đã được kích hoạt hay chưa; + Hủy kích hoạt voucher; + Kích hoạt lại voucher; + Cập nhật số vé trường hợp xuất vé lỗi; + Tạo mới voucher: thông tin bao gồm: Thông tin gói (Hạng dịch vụ, Hiệu lực gói, Ngày hiệu lực, Ngày hết hạn, Lý do tạo gói, Email khách hàng nhận gói, Căn cứ tạo gói, Cho phép xuất vé hộ); Thông tin hành trình (Loại hành trình, Hành trình, Điểm đi, Điểm đến). b) Đối với Khách hàng: - Khách hàng đăng nhập bằng số thẻ và mật khẩu FFP, hệ thống sẽ sử dụng cơ chế authentication của CLM. Khách hàng sau khi đăng nhập thành công thì có quyền kích hoạt voucher và xuất vé theo voucher đó. - Khách hàng sau khi login vào sẽ thấy một số thông tin cơ bản như: + Tìm kiếm theo Tên gói ưu đãi, Mã đặt chỗ/Số vé; + Kết quả: Tên gói ưu đãi, Họ và tên, Hiệu lực gói, Ngày hiệu lực, Ngày hết hạn, Mã đặt chỗ, Số vé, Ngày xuất vé, Trạng thái; + Tính năng Kích hoạt gói ưu đãi. - Khách hàng có thể xuất vé bằng cách click vào hyperlink tại voucher đã kích hoạt và click button “Xuất vé”.			
2.	Chức năng cập nhật tiêu chuẩn vé: - Sau khi khách hàng click “Xuất vé”: hệ thống sẽ tạm giữ tiêu chuẩn vé đó trong vòng 1h hoặc cho đến khi có thông tin callback;	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Trong trường hợp không có thông tin call back, tiêu chuẩn vé được hoàn trả sau 1h; - Trong trường hợp có thông tin callback, hệ thống sẽ xử lý trừ tiêu chuẩn vé tương ứng trên database. Từ đó, việc hiển thị về thông tin tiêu chuẩn vé, trạng thái của voucher cũng sẽ được tự động cập nhật trên màn hình của nhân viên và khách hàng.			
3.	Chức năng quản trị gói: - Tìm kiếm, tra cứu thông tin gói; - Kích hoạt voucher; - Hủy kích hoạt voucher; - View và chỉnh sửa các thông tin voucher; - Tạo gói ưu đãi.	Có bản cam kết	Có	Không có
4.	Chức năng xuất vé a) Xây dựng trang tìm kiếm chuyến bay với các điều kiện được validate; b) Xây dựng trang kết quả tìm kiếm chuyến bay, liệt kê tất cả danh sách các chuyến bay chiều đi/chiều về bao gồm những thông tin dưới đây: - Tên hành trình: điểm đầu - điểm cuối; - Flight Number/Airline: Hiển thị số hiệu chuyến bay và hãng hàng không khai thác. Hãng hàng không khai thác phụ thuộc vào OperatingAirlinesCode. c) Xây dựng trang thông tin khách hàng, - Cho phép edit email, số phone; - Với những chặng quốc tế, có chức năng nhập thông tin giấy tờ tùy thân của khách. d) Xây dựng trang thanh toán: Cho phép người dùng thanh toán thuế, phí qua cổng thanh toán VNPAY/ADYEN; e) Trang kết quả:	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Đối với trường hợp xuất vé thành công, hệ thống sẽ hiện thông tin về: Hành trình, PNR, Passenger, Email, Ticket Number. - Đối với trường hợp xuất vé lỗi: hệ thống hiển thị thông báo lỗi và PNR đc đẩy vào Queue 246 của hệ thống PSS để xử lý xuất vé manual. Ngoài ra, tại màn hình này có gắn hyperlink để người dùng có thể trở về trang chủ để kết thúc quá trình đặt vé.			
5.	Job xử lý các trường hợp đặc biệt: - Xây dựng job xử lý trong trường hợp xuất vé không thành công: + Gọi call back cập nhật tiêu chuẩn vé. + Retry để xuất vé (tương tự cơ chế của IDAD online). + Đẩy Queue: Sau khi retry không thành công, đẩy queue 246 để bộ phận CSKH tiếp tục hỗ trợ. - Xây dựng job update ticket status, transaction status: Trường hợp khi tạo ticket order xong không có thao tác gì hoặc bị lỗi lúc lấy ticket -> hệ thống sẽ chuyển status thành expired. - Xây dựng job check payment status: + Job update package status expired; + Đến ngày hết hạn voucher hệ thống sẽ chuyển package status thành expired.	Có bản cam kết	Có	Không có



Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
6.	Trang quản trị: - Chức năng đăng nhập: Sử dụng tài khoản email của VNA được phân quyền để đăng nhập; - Các loại báo cáo: + Báo cáo giao dịch; + Báo cáo bán hàng; + Báo cáo bán gói FOC XTMM; + Báo cáo gói FOC XTMM còn hiệu lực; + Báo cáo chi tiết xuất vé gói FOC XTMM; + Báo cáo gói XTMM hết hạn xuất vé; - Cho phép nhân viên tìm kiếm và xuất các loại báo cáo ra file Excel và CSV. - Chức năng quản trị gói: + Xây dựng chức năng quản trị gói XTMM đã tạo; + Chức năng tìm kiếm và xuất báo cáo. - Chức năng đồng bộ + Chức năng đồng bộ trừ số lượng và thông tin voucher; + Chức năng đồng bộ quỹ vé. - Chức năng quản trị người dùng: hệ thống cho phép tạo các đơn vị, tạo acct người dùng, view thông tin chi tiết danh sách người dùng.	Có bản cam kết	Có	Không có
IV Chức năng Quản lý Voucher tặng khách doanh thu cao				
1.	Nhận yêu cầu tạo voucher từ hệ thống B2C: - Hệ thống nhận yêu cầu xuất voucher từ hệ thống B2C theo agentCode (dùng để tạo secretkey để có thể kết nối từ hệ thống B2C sang hệ thống Voucher Management Service (VMS) của FPT). - Sau khi nhận được yêu cầu, hệ thống VMS xử lý kiểm tra theo các rules và phản hồi lại kết quả cho hệ thống B2C.	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
2.	Lưu thông tin EMDs: Hệ thống VMS thực hiện gọi sang hệ thống PSS và lưu lại thông tin EMDs mà hệ thống PSS trả về	Có bản cam kết	Có	Không có
3.	Update thông tin sang hệ thống B2C: B2C cung cấp API để hệ thống gọi tới và cập nhật thông tin EMD vừa xuất và trạng thái EMD tương ứng khi có thay đổi	Có bản cam kết	Có	Không có
4.	Gửi email thông báo voucher cập nhật sang B2C không thành công hàng ngày: đối với những record không thể cập nhật thông tin thành công sau 7 ngày, hệ thống sẽ có job chạy hàng ngày và gửi email notification tới email VNA cung cấp để thông báo	Có bản cam kết	Có	Không có
5.	Cung cấp thông tin cho hệ thống Redeem Voucher: hệ thống tạo 1 API để hệ thống Redeem Voucher gọi vào lấy các thông tin cần thiết khi thực hiện luồng redeem	Có bản cam kết	Có	Không có
6.	Cấu hình các quy tắc kiểm tra yêu cầu trước khi tạo EMDs: Trong phần quản trị sẽ cho phép người quản lý cấu hình các fraud rules, rateCode dùng cho việc kiểm tra yêu cầu tạo voucher	Có bản cam kết	Có	Không có
7.	Quản lý Account: trong phần quản trị, cho phép người quản lý tạo account đăng nhập, phân quyền và quản lý account	Có bản cam kết	Có	Không có
8.	Báo cáo tạo voucher: xây dựng trang báo cáo tạo voucher trong phần quản trị, cho phép tìm kiếm dữ liệu, export báo cáo theo tiêu chí	Có bản cam kết	Có	Không có
9.	Báo cáo định kỳ: - Hệ thống thực hiện job định kỳ gửi báo cáo hàng ngày tới địa chỉ email được cung cấp từ phía VNA vào lúc 7h sáng; - File báo cáo chứa dữ liệu những EMDS đã xuất/Redeem thành công của ngày t-1; - Báo cáo các giao dịch chung với báo cáo trên trang quản trị Redeem Voucher.	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
V	Chức năng Tra cứu thông tin hành lý theo hành trình bay của khách trên website			
1.	Xây dựng trang Tra cứu thông tin hành lý cho phép khách hàng tra cứu các thông tin về quy định, số kiện, trọng lượng, kích thước của hành lý: - Hành lý xách tay; - Hành lý ký gửi; - Các loại hành lý khác. - Form tìm kiếm bao gồm: Điểm đi, Điểm đến, Hạng dịch vụ, Loại vé, Ngày khởi hành, Ngày xuất vé.	Có bản cam kết	Có	Không có
2.	Xây dựng trang quản trị chức năng Tra cứu thông tin hành lý: - Import file thông tin hành lý các ngôn ngữ (9 ngôn ngữ); - Xem chi tiết thông tin hành lý; - Thêm, sửa, xóa các thông tin hành lý. - Thêm, sửa, xóa thông tin config zone tương ứng từng loại hành lý.	Có bản cam kết	Có	Không có
VI	Chức năng Upgrade by Miles trên website			
1	Website: a) Xây dựng chức năng Upgrade by miles trong mục Lấy thưởng - với dặm tích lũy, hội viên Bông Sen Vàng có thể nâng hạng cho vé đã mua lên dịch vụ cao hơn (hạng Thương gia hoặc Phổ thông đặc biệt): - Hội viên đăng nhập tài khoản Bông Sen Vàng và truy cập chức năng lấy thưởng. Hệ thống sẽ kiểm tra các điều kiện thoả mãn của tài khoản Hội viên; - Hội viên truy cập “Upgrade by miles” – xây dựng mặt nạ tìm kiếm với thông tin input là PNR và họ. Hệ thống kiểm tra hợp lệ và kiểm tra các điều kiện thoả mãn nâng hạng của PNR đầu vào; - Hệ thống hiển thị thông tin hành trình bay, thông tin khách hàng trong pnr và các option nâng hạng tương ứng từ 1A trả về kết hợp kiểm tra các điều kiện;	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Hội viên chọn hạng muốn nâng và lựa chọn người thụ hưởng: hệ thống tính dặm dựa theo quy định; - Hội viên xác thực OTP thành công: hệ thống trừ dặm theo thông tin đã được quy định. Trừ số dặm lấy thưởng tương ứng cho số lượng khách, đối tượng thụ hưởng, ngày/giờ bay, chặng bay, đúng mức dặm cần trả để nâng từ hạng đặt chỗ trên vé mua với hạng đặt chỗ nâng hạng. Hệ thống cần thực hiện trừ Dặm trước khi xuất EMD lấy thưởng nâng hạng. Số EMD nâng hạng được lưu giữ trên hồ sơ đặt chỗ của khách; - Hệ thống gửi email thông tin lấy thưởng thành công và email EMD cho Hội Viên; b) Điều kiện nâng hạng: - Thưởng nâng hạng dịch vụ được áp dụng trên các chuyến bay của VNA khai thác; các chuyến bay VNA mua chỗ cứng trên các hãng hàng không khác nếu VN có mua chỗ cứng trên khoang dịch vụ thương gia (VN*2000-VN*2999); Trong trường hợp vé mua có sự tham gia của hãng khác, thưởng nâng hạng dịch vụ chỉ áp dụng trên các chuyến bay của VNA khai thác. - Đối tượng áp dụng: Tất cả hội viên Bông Sen Vàng có thể nâng hạng cho bản thân; Bố mẹ đẻ/Bố mẹ nuôi/Người giám hộ được pháp luật công nhận (Chủ hộ của tài khoản gia đình) sẽ lấy thưởng cho các tài khoản của trẻ em dưới 16 tuổi; Hội viên Triệu dặm, Bạch Kim, Vàng và Titan có thể nâng hạng cho người thân; Tài khoản hội viên sẽ được cộng dặm theo vé mua ban đầu. - Trường hợp Hội viên yêu cầu lấy thưởng nâng hạng dịch vụ cho trẻ em (CHD) từ 02 đến dưới 12 tuổi (tính theo ngày thực hiện chuyến bay) thì mức Dặm khấu trừ tương đương với mức Dặm khấu trừ của thưởng nâng hạng dịch vụ dành cho người lớn.			

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Áp dụng cho tất cả các khách trong cùng 1 PNR - Không áp dụng cho PNR có khách INF - Số Dặm khấu trừ lấy thưởng được căn cứ vào hãng khai thác, hạng dịch vụ, hành trình, mùa (cao điểm, thấp điểm của đường bay), vùng trả thưởng và đối tượng lấy thưởng. Mức khấu trừ Dặm áp dụng cho Hội viên và người thân trong Danh sách nhận thưởng đã chỉ định được quy định tại mục trả thưởng. - Hội viên hạng thẻ Bạch kim và Vàng lấy thưởng cho người ngoài Danh sách nhận thưởng đã chỉ định, số Dặm khấu trừ sẽ được tính thêm 20% so với mức quy định tại Bảng trả thưởng. - Hành trình trả thưởng là hành trình có một hoặc nhiều chặng bay. Cách tính Dặm khấu trừ cho một chặng bay dựa vào Bảng trả thưởng theo điểm đầu và điểm cuối. - Hành trình trả thưởng quốc tế có nối chuyến một điểm nội địa Việt Nam trong vòng 24 tiếng: + Trừ Dặm theo chặng quốc tế nếu 2 chặng cùng hạng dịch vụ hoặc chặng quốc tế có hạng dịch vụ cao hơn. (trừ dặm theo chặng quốc tế từ đầu cuối hành trình) . + Trừ Dặm theo phương pháp cộng chặng nếu chặng nội địa có hạng dịch vụ cao hơn chặng quốc tế. - Thưởng nâng hạng dịch vụ trên cùng chuyến bay ban đầu không thu phí thay đổi đặt chỗ theo điều kiện giá. - Thưởng nâng hạng dịch vụ có thời hạn hiệu lực trùng với vé mua và là phần không thể tách rời của vé mua.			
2.	Report: Xây dựng trang báo cáo dành cho nhân viên: cho phép tìm kiếm theo các điều kiện, xuất báo cáo .xlsx với các thông tin như sau: - Họ và tên khách lấy thưởng - Số thẻ HV dùng để lấy thưởng; - Issued date	Có bản cam kết	Có	Không có

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Flight date - Sector - Class on tickets - Hạng dịch vụ lấy thưởng (mã EMD...) - Số vé mua ban đầu - Số EMD lấy thưởng nâng hạng - Kênh xuất lấy thưởng - Số dặm trừ - Tổng số dặm trừ - Office ID - Email liên hệ của khách hàng. Báo cáo được xây dựng tương tự các báo cáo lấy thưởng trên hệ thống LA			
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

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

CÁC BIỂU MẪU

Mẫu số 1 (BM01)

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ [Ghi tên Bên mời chào giá]

(sau đây gọi là Bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu và văn bản sửa đổi Hồ sơ yêu cầu số ____ [Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [Ghi tên nhà cung cấp], cam kết thực hiện gói sản phẩm/dịch vụ ____ [Ghi tên gói hàng hóa, dịch vụ] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là ____ [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ] cùng với biểu giá kèm theo.

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

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

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

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian 90 ngày [một trăm tám 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 4 Điều 16 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 HSĐX;

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

- Ký kết hợp đồng với Bên mời chào giá/Chủ đầu tư nếu được lựa chọn.]⁽²⁾

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

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

Người được ủy quyền

Người ủy quyền

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

*[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của
nhà cung cấp, chức danh, ký tên và đóng
dấu (nếu có)]*

Ghi chú:

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

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

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

BIỂU GIÁ CHÀO**1. Nội dung cung cấp**

Thuê dịch vụ phát triển bổ sung chức năng phần mềm TMĐT giai đoạn T6/2025-T5/2028:

Stt	Mô tả dịch vụ	ĐVT	SL	Đơn giá (VND)	Thuế GTGT	Thành tiền (VND)
1	Phát triển phần mềm Quản lý vé XTTM	Tháng	36			
2	Phát triển phần mềm One-Click Giai đoạn 01	Tháng	36			
3	Phát triển phần mềm Lựa chọn suất ăn khách thương gia trên SSR/Menu Card	Tháng	36			
4	Phát triển chức năng Quản lý Voucher tặng khách doanh thu cao	Tháng	36			
5	Phát triển chức năng "Tra cứu thông tin hành lý theo hành trình bay của khách" trên website	Tháng	36			
6	Phát triển chức năng "Upgrade by Miles" trên website	Tháng	36			
	TỔNG CỘNG	Tháng	36			
<i>Bằng chữ:/.</i>						

- Trường hợp NCC xác định dịch vụ phần mềm là đối tượng không chịu thuế VAT thì NCC cam kết trường hợp cơ quan nhà nước có yêu cầu nộp thuế, NCC sẽ chịu trách nhiệm về nghĩa vụ thuế này, trong mọi trường hợp giá trị TCT phải thanh toán bằng đúng giá trị trước thuế như trong HSDX của NCC đã chào.
- Các đề xuất giảm giá và giá trị giảm giá (nếu có).
- Chào giá cho các năm tiếp theo trong trường hợp tiếp tục sử dụng dịch vụ sau thời gian 36 tháng để tham khảo.
- Hiệu lực của biểu giá chào là ngày kể từ thời điểm _____ giờ, ngày _____ tháng _____ năm _____.
- NCC cam kết tiếp tục cung cấp dịch vụ sau giai đoạn thuê ban đầu trong trường hợp TCTHK có nhu cầu gia hạn hợp đồng.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

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

Tên nhà cung cấp: _____

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

CAM KẾT CỦA NCC

Tên NCC:

Sau khi nghiên cứu kỹ HSYC gói dịch vụ “Thuê dịch vụ phát triển bổ sung chức năng phần mềm TMDT giai đoạn T6/2025-T5/2028” 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)	☐
3	TCT có thể chấm dứt HĐ vào bất kỳ thời điểm nào sau thời gian 12 tháng sử dụng bằng cách gửi thông báo chấm dứt HĐ cho NCC trước tối thiểu 02 tháng kể từ ngày dự định chấm dứt	☐

Ngày tháng năm

Đại diện hợp pháp của NCC*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu (nếu có)]*