

Số: 1321/QĐ-TCTHK-TCKT

Hà Nội, ngày 10 tháng 9 năm 2019

QUYẾT ĐỊNH

V/v Phê duyệt HSYC gói DVHH “Thuê trọn gói hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu mới theo O&D và POS của VNA”

**TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

- Căn cứ Quy chế mua HH,DV sử dụng ngân sách chi thường xuyên của TCTHK ban hành kèm theo QĐ 1261/QĐ-HĐQT/TCTHK ngày 23/08/2019.
- Căn cứ Quyết định số 533A/QĐ-HĐQT/TCTHK ngày 29/03/2019 của HĐQT v/v phê duyệt KHLNCC và Quyết định số 1281/QĐ-HĐQT/TCTHK ngày 30/8/2019 v/v điều chỉnh KHLNCC gói HHDV “Thuê trọn gói hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu mới theo O&D và POS của VNA”.
- Căn cứ Quy định phân cấp, uỷ quyền của TGD cho các PTGD – GDLV và Trưởng các CQ, ĐV của TCTHK ban hành kèm theo QĐ 174/QĐ-TCTHK-PC ngày 08/3/2017.

Xét đề nghị của PTGD-GDLV Thương mại tại tờ trình số 1415/TTr-TCTHK-TCKT ngày 10/9/2019 v/v phê duyệt HSYC gói HHDV “Thuê trọn gói hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu mới theo O&D và POS của VNA”.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt HSYC gói HHDV “Thuê trọn gói hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu mới theo O&D và POS của VNA” đính kèm.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Điều 3. Ủy quyền cho Tổ trưởng Tổ lựa chọn ký HSYC, thư mời tham gia chào giá, và các văn bản giao dịch với NCC trong quá trình LCNCC.

Điều 4. P.TGD-GDLV Thương mại, Tổ lựa chọn NCC, Thủ trưởng các CQĐV liên quan có trách nhiệm tổ chức, thực hiện Quyết định này theo đúng các quy định hiện hành của Nhà nước và TCTHK./.

Nơi nhận:

- PTGD-GDLV Thương mại;
- Tổ LC (thuộc KHPT), KHPT;
- CNTT, TCKT, PC;
- Lưu: VT TCKT (vantl).

TỔNG GIÁM ĐỐC



Đương Trí Thành

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ: **Thuê trọn gói hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu mới theo O&D và POS của TCTHK**

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

Số tham chiếu:

Hà Nội, ngày tháng năm 2019

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



Nguyễn Quang Trung

MỤC LỤC

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT	4
THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ	5
1. YÊU CẦU VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ	6
1.1 Nội dung, số lượng sản phẩm/dịch vụ.....	6
1.2 Mô tả yêu cầu đối với sản phẩm/dịch vụ.....	6
1.3 Yêu cầu, tiêu chuẩn về sản phẩm/dịch vụ	6
1.4 Địa điểm, thời gian triển khai	6
1.5 Thời gian thuê dịch vụ.....	6
2. CHỈ DẪN CHÀO GIÁ	7
2.1 Yêu cầu chào giá	7
2.2 Làm rõ HSYC	7
2.3 Nộp HSDX.....	7
2.4 Thành phần của bộ HSDX.....	8
2.5 Làm rõ HSDX	10
2.6 Đánh giá HSDX	10
2.7 Thương thảo hợp đồng và demo sản phẩm.....	11
2.8 Điều kiện NCC được lựa chọn.....	11
2.9 Thông báo kết quả chào giá	11
2.10 Điều kiện thanh toán.....	11
3. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ.....	12
3.1 Đánh giá tư cách hợp lệ của NCC.....	12
3.2 Đánh giá tính hợp lệ của sản phẩm/dịch vụ.....	13
3.3 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	16
3.4 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	16
4. ĐÁNH GIÁ HSDX.....	26
4.1 Đánh giá tính hợp lệ của HSDX và sản phẩm/dịch vụ.....	26
4.2 Đánh giá năng lực, kinh nghiệm	26
4.3 Đánh giá kỹ thuật	26
4.4 Đánh giá về tài chính.....	26
4.5 Xác định điểm tổng hợp	28
4.6 Xếp hạng NCC	28

4.7 Đàm phán giá chào sau xếp hạng NCC (Trực tiếp hoặc gián tiếp tùy thuộc vào yêu cầu của VNA).....	28
4.8 Xác định điểm giá sau đàm phán	28
4.9 Xác định điểm tổng hợp sau đàm phán	28
4.10 Xếp hạng NCC sau đàm phán.....	29
5. MÔ TẢ CHI TIẾT YÊU CẦU VỀ CNTT, ĐÀO TẠO VÀ CÁC VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN CHUYÊN ĐỐI QUY TRÌNH KINH DOANH	30
5.1 Yêu cầu về cung cấp thông tin cấu hình phần cứng.....	30
5.2 Yêu cầu về cơ sở dữ liệu.....	30
5.3 Yêu cầu về triển khai và chuyển đổi hệ thống.....	30
5.4 Yêu cầu về kết nối hệ thống.....	31
5.5 Yêu cầu về khai thác, vận hành và hỗ trợ dịch vụ	32
5.6 Yêu cầu về đào tạo	33
5.7 Yêu cầu kế hoạch quản lý chuyển đổi vận hành kinh doanh	34
6. CÁC BIỂU MẪU	36
6.1 Biểu mẫu BM01- Đơn chào giá	36
6.2 Biểu mẫu BM02 - Giấy ủy quyền.....	37
6.3 Biểu mẫu BM03 - Biểu giá chào.....	38
6.4 Biểu mẫu BM04 - Danh sách khách hàng sử dụng hệ thống RM O&D của NCC là các HHK	40
6.5 Biểu mẫu BM05 - Phạm vi khai thác của hệ thống	40
6.6 Biểu mẫu BM06 - Các tài liệu của NCC	40

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	O&D	Điểm đi và điểm đến.
2.	GDPR	Quy định chung về bảo vệ dữ liệu của Liên minh châu Âu.
3.	HHK	Hãng hàng không.
4.	HSĐX	Hồ sơ đề xuất.
5.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá.
6.	RM O&D	Hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu theo O&D và POS.
7.	OAL	Các hãng hàng không khác.
8.	LC NCC	Lựa chọn nhà cung cấp.
9.	NCC	Nhà cung cấp.
10.	NSD	Người sử dụng.
11.	TCTHK	Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP.
12.	USD	Đô-la Mỹ.
13.	EUR	Đồng tiền chung Châu Âu
14.	VND	Việt Nam đồng.
15.	POS	Các điểm bán.
16.	FIT	Khách lẻ.
17.	GRP	Khách đoàn.
18.	P5	Hệ thống quản trị doanh thu Pros 5 hiện tại.
19.	GDS	Hệ thống phân phối chỗ toàn cầu.
20.	PLP	Hệ thống phân phối và quản lý giá cước.
21.	REVERA	Hệ thống quản lý tài chính sau bán.
22.	INFARE	Hệ thống tra cứu dữ liệu giá vé trên Website.
23.	ATPCO	Công ty đầu mối thu thập giá cước của các hãng hàng không và phân phối giá đến các GDS.
24.	VNA	Vietnam Airlines

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số:/TCTHK-TLC

Hà Nội, ngày tháng năm 2019

THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ

Kính gửi: _____

Tổng công ty Hàng không Việt Nam (TCTHK) xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá gói dịch vụ: “Thuê trọn gói hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu mới theo O&D và POS của Vietnam Airlines”.

Hồ sơ yêu cầu chào giá gửi kèm theo.

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

- Tổng công ty Hàng không Việt Nam.
Số 200 phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, thành phố Hà Nội.
- Người liên hệ:
Ông: Nguyễn Mạnh Hà
Điện thoại: (+84) 24 38732732, máy lẻ: 1505
Di động: (+84) 912522226
Email: hanm@vietnamairlines.com

Thời gian nhận hồ sơ đề xuất: Chậm nhất là 10 giờ (giờ Việt Nam), ngày tháng năm 2019.

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

TỔ TRƯỞNG TỔ LCNCC



Nguyễn Quang Trung

1. YÊU CẦU VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ

1.1 Nội dung, số lượng sản phẩm/dịch vụ

- Tên sản phẩm/dịch vụ: Thuê trọn gói hệ thống quản trị và tối ưu hóa doanh thu mới theo O&D và POS của TCTHK (sau đây viết tắt là RM O&D);
- Số lượng: 01 gói;

1.2 Mô tả yêu cầu đối với sản phẩm/dịch vụ

(i) Yêu cầu tổng quát về quy mô hệ thống:

- Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu tối thiểu 900 chuyến bay/ngày;
- Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu tối thiểu 35 triệu khách/năm;
- Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu tối thiểu 75 sân bay/thành phố (city online);
- Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu cho khách lẻ (FIT).
- Số người dùng có thể khai báo trên hệ thống: tối thiểu 100 người dùng (user);
- Số người dùng sử dụng đồng thời: tối thiểu 60 người dùng.

(ii) Yêu cầu về chức năng:

- Chi tiết yêu cầu về chức năng được mô tả tại mục 3.4.

(iii) Yêu cầu về công nghệ thông tin:

- Yêu cầu về tính ổn định hệ thống: chi tiết tại mục 5.1;
- Yêu cầu về cơ sở dữ liệu: chi tiết tại mục 5.2;
- Yêu cầu về triển khai và chuyển đổi hệ thống: chi tiết tại mục 5.3;
- Yêu cầu về kết nối hệ thống: chi tiết tại mục 5.4;
- Yêu cầu về khai thác, vận hành và xử lý sự cố: chi tiết tại mục 5.5.

(iv) Yêu cầu về đào tạo và hỗ trợ chuyển đổi mô hình vận hành:

- Chi tiết tại mục 5.6 và 5.7

1.3 Yêu cầu về kỹ thuật

Theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại mục 3.4.

1.4 Địa điểm, thời gian triển khai

- Tên tổ chức mời chào giá: Tổng công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa điểm triển khai: Số 200 phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội, Việt Nam;
- Thời gian triển khai: Tối đa 12 tháng kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực.

1.5 Thời gian thuê dịch vụ

60 tháng kể từ ngày hệ thống chính thức đưa vào sử dụng.

2. CHỈ DẪN CHÀO GIÁ

2.1 Yêu cầu chào giá

- 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 Thư giảm giá (nếu có);
- Trường hợp NCC có Thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo TCTHK nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX. Trường hợp Thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì NCC phải thông báo cho TCTHK trước thời điểm hết hạn nộp HSDX hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có Thư giảm giá;
- Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo BM03, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào. Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm các loại thuế, phí;
- Đồng tiền chào giá: VND, USD, EUR;
- Đồng tiền đánh giá: VND;
- Tỷ giá quy đổi đồng tiền chung: tỷ giá quy đổi đồng tiền chung từ USD hoặc EUR sang VND theo tỷ giá bán ra của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Vietcombank tại thời điểm mở chào giá;
- Ngôn ngữ chào giá:
 - + NCC trong nước: Tiếng Việt (riêng các tài liệu kỹ thuật, tài liệu mô tả về chức năng của phần mềm, catalogue của thiết bị có thể dùng tiếng Anh);
 - + NCC quốc tế: HSDX cũng như tất cả các thư từ và tài liệu liên quan đến HSDX trao đổi giữa NCC với TCTHK được viết bằng tiếng Anh. Các tài liệu và tư liệu hỗ trợ trong HSDX có thể được viết bằng ngôn ngữ khác đồng thời kèm theo bản dịch sang tiếng Anh. Trường hợp thiếu bản dịch, nếu cần thiết, TCTHK có thể yêu cầu NCC gửi bổ sung.
- NCC chỉ được chào tối đa 02 sản phẩm/phiên bản. Trường hợp NCC chào nhiều hơn 02 sản phẩm/phiên bản, HSDX của NCC được coi là không hợp lệ.

2.2 Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi văn bản đề nghị làm rõ đảm bảo TCTHK nhận được tối thiểu ba (03) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX quy định tại mục 2.3. Văn bản làm rõ sẽ được TCTHK gửi tới tất cả các NCC tham gia chào giá bằng email hoặc bằng văn bản. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì TCTHK sẽ gửi quyết định sửa đổi kèm theo những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC tham gia chào giá không muộn hơn hai (02) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX.

2.3 Nộp HSDX

- Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX:
 - + Thời hạn nộp HSDX và Thư giảm giá (nếu có): trước 10 giờ, ngày ... tháng ... năm 2019 (giờ Việt Nam). HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại; Thư giảm giá gửi sau thời điểm nộp HSDX không có giá trị trong quá trình đánh giá;
 - + Hiệu lực của HSDX: tối thiểu 120 ngày kể từ thời hạn nộp HSDX;

- Quy cách HSDX: 03 bản cứng (hard copy) và 01 bản mềm (ghi vào ổ USB);
- Phương thức và địa chỉ nộp HSDX: Nộp trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện đến địa chỉ:

Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP – Ban Kế hoạch Phát triển.

Địa chỉ: 200, phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội.

Người liên hệ: Ông Nguyễn Mạnh Hà

Tel: (+84) 24 38732732, máy lẻ: 1505

Di động: (+84) 912522226

Email: hanm@vietnamairlines.com

2.4 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
T1	Giấy đăng ký kinh doanh/giấy đăng ký hoạt động	Mục 3.1
T2	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC và của sản phẩm/dịch vụ	Mục 3.1, 3.2
T3	Tài liệu đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	Mục 3.3
T4	Đơn chào giá	BM01
T5	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
T6	Biểu giá chào	BM03
T7	Dự thảo hợp đồng (nếu có)	
	Các tài liệu giới thiệu chung về NCC và sản phẩm RM O&D của NCC	
T8.1	Giới thiệu về lịch sử thành lập và quá trình phát triển của NCC	
T8.2	Mô tả các lĩnh vực hoạt động, kinh doanh chính của NCC	
T8.3	Kết quả hoạt động tài chính, doanh thu, lợi nhuận ròng của NCC trong 3 năm 2016-2018	
T8.4	Danh sách khách hàng sử dụng hệ thống RM O&D của NCC là các HHK	BM04
T8.6	Phạm vi khai thác của hệ thống	BM06
T8.6	Tài liệu mô tả về các module của hệ thống RM O&D của NCC	
	Các tài liệu phục vụ đánh giá điểm kỹ thuật	
T9.1	Bảng phản hồi của NCC về tiêu chuẩn đánh giá yêu cầu kỹ thuật	Mục 3.4
T9.2	Tài liệu chỉ dẫn và ảnh chụp màn hình kèm theo ví dụ minh họa mô tả chi tiết chức năng	Mục 3.4
T9.3	Videos (nếu có)	Mục 3.4
T9.4	Tài liệu cung cấp thông tin cấu hình phần cứng theo yêu cầu	Mục 5.1
T9.5	Tài liệu đáp ứng yêu cầu về hệ quản trị cơ sở dữ liệu	Mục 5.2.1
T9.6	Tài liệu mô tả việc chuyển đổi cơ sở dữ liệu	Mục 5.2.2
T9.7	Tài liệu mô tả kế hoạch triển khai và chuyển đổi hệ thống	Mục 5.3
T9.8	Tài liệu mô tả về kết nối hệ thống	Mục 5.4
T9.9	Tài liệu theo yêu cầu về khai thác, vận hành	Mục 5.5
T9.10	Tài liệu mô tả kế hoạch đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật	
	Các văn bản NCC phải cam kết	
T10.1	Văn bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK	
T10.2	Văn bản cam kết đáp ứng luật An ninh mạng của Việt Nam	
T10.3	Văn bản cam kết tuân thủ việc đảm bảo an ninh thông tin của TCTHK	
T10.4	Văn bản cam kết đáp ứng GDPR của châu Âu	
T10.5	Văn bản cam kết toàn bộ dữ liệu trên hệ thống thuộc sở hữu của TCTHK	

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
T10.6	Văn bản cam kết phối hợp TCTHK khi NCC hệ quản trị cơ sở dữ liệu khuyến cáo/yêu cầu cập nhật/nâng cấp phiên bản	
T10.7	Văn bản cam kết tối thiểu có phương thức kết nối API, web service và chia sẻ file để kết nối với các hệ thống của TCTHK	
T10.8	Văn bản cam kết thực hiện việc kết nối với các hệ thống của TCTHK để duy trì hoạt động	
T10.9	Văn bản cam kết sau khi hệ thống đưa vào sử dụng sẽ thực hiện và đề xuất phương án trong trường hợp TCTHK phát sinh tích hợp với tối thiểu 10 hệ thống cung cấp dữ liệu đầu vào và tối thiểu 10 hệ thống khai khác dữ liệu	
T10.10	Văn bản cam kết phần mềm do NCC cung cấp tương thích và đảm bảo SLA tối thiểu 99.5% (có sơ đồ tổ chức hệ thống chứng minh khả năng đáp ứng cam kết)	
T10.11	Văn bản cam kết thực hiện cài đặt, cấu hình miễn phí trong các trường hợp: TCTHK xảy ra sự cố với hệ thống CNTT	
T10.12	Văn bản cam kết cùng các NCC khác của TCTHK thực hiện kết nối với các hệ thống/ứng dụng có liên quan	

2.5 Làm rõ HSĐX

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

Hình thức làm rõ HSĐX: Mời NCC đến gặp trực tiếp để trao đổi hoặc gửi văn bản/email yêu cầu làm rõ và NCC phải trả lời bằng văn bản/email. Những nội dung làm rõ phải lập thành văn bản và được coi như một phần của HSĐX. Trường hợp NCC không làm rõ theo thời hạn thì nội dung yêu cầu làm rõ được đánh giá theo HSĐX của NCC.

2.6 Đánh giá HSĐX

Việc đánh giá HSĐX được thực hiện lần lượt theo các bước quy định tại mục 4, theo đó NCC đáp ứng yêu cầu của bước trước thì mới được đưa vào đánh giá ở bước sau, bao gồm:

- Đánh giá tư cách hợp lệ của NCC và sản phẩm/dịch vụ;
- Đánh giá năng lực, kinh nghiệm;
- Đánh giá kỹ thuật;
- Đánh giá về tài chính;
- Xác định điểm tổng hợp;
- Xếp hạng NCC.
- Đàm phán về giá, điều kiện kỹ thuật, thương mại và các điều kiện khác;
- Xác định điểm giá sau đàm phán;
- Xác định điểm tổng hợp sau đàm phán;
- Xếp hạng NCC sau đàm phán.

2.7 Thương thảo hợp đồng và demo sản phẩm

NCC có xếp hạng thứ nhất sau đàm phán được mời vào thương thảo hợp đồng và demo sản phẩm để đối chiếu với HSDX. Nội dung thương thảo hợp đồng và demo sản phẩm được lập thành biên bản có xác nhận của hai bên. Trường hợp kết quả demo sản phẩm của NCC không đúng như HSDX hoặc thương thảo không thành công, TCTHK mời NCC xếp hạng tiếp theo vào thương thảo hợp đồng. Việc thương thảo hợp đồng được thực hiện trước khi phê duyệt kết quả lựa chọn NCC.

2.8 Điều kiện NCC được lựa chọn

NCC được đề nghị lựa chọn khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSDX và sản phẩm/dịch vụ hợp lệ theo đánh giá tại mục 4.1;
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm theo đánh giá tại mục 4.2;
- Đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật theo đánh giá tại mục 4.3;
- Có demo sản phẩm đúng như HSDX;
- Có điểm tổng hợp sau đàm phán cao nhất;
- Có tổng giá chào của hàng hoá, dịch vụ đã bao gồm thuế, phí, lệ phí không vượt giá trị gói dịch vụ được phê duyệt.

2.9 Thông báo kết quả chào giá

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 và không giải thích lý do đối với nhà cung cấp không được lựa chọn. Đối với NCC được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm hoàn thiện hợp đồng.

2.10 Điều kiện thanh toán

Quy định tại Biểu giá chào BM03.

3. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

3.1 Đánh giá tư cách hợp lệ của NCC

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
1	Giấy đăng ký kinh doanh/ Giấy đăng ký hoạt động hợp lệ	Có	Không	Cung cấp bản chụp Giấy đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động được cấp bởi cơ quan có thẩm quyền của nước mà NCC hoạt động
2	Tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK chưa được giải quyết xong	Không có tranh chấp	Đang có tranh chấp	Văn bản cam kết
3	Đơn chào giá, Biểu giá chào được đại diện hợp pháp của NCC ký tên, đóng dấu (nếu có) theo yêu cầu của HSYC	Hợp lệ	Không hợp lệ	Đơn chào giá + giấy ủy quyền nếu có + Biểu giá chào
4	Thời gian triển khai hệ thống quản lý RM O&D cho VNA (bao gồm cả thời gian tích hợp, kết nối với các hệ thống phụ trợ)	≤ 12 tháng	>12 tháng	Đơn chào giá
5	Thời gian cho thuê phần mềm, bảo trì phần mềm và hỗ trợ kỹ thuật kể từ ngày cut-over	≥ 60 tháng	< 60 tháng	
6	Hiệu lực của HSDX kể từ thời hạn nộp HSDX	≥ 120 ngày	< 120 ngày	Đơn chào giá
7	Bảo lãnh thực hiện hợp đồng bằng 2% tổng giá hợp đồng Thời hạn thư bảo lãnh là 12 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực	Cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết sẽ nộp bảo lãnh thực hiện HĐ bằng 2% giá hợp đồng nếu được trúng chào giá.
8	Số lượng sản phẩm/ phiên bản nhà cung cấp chào trong HSDX	≤ 02	> 2	
	Kết luận	Đạt: Đạt tất	Không	

		cả các nội dung trên	đạt: Không đạt một trong các nội dung trên	
--	--	----------------------	--	--

NCC được đánh giá “Đạt” khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

3.2 Đánh giá tính hợp lệ của sản phẩm/dịch vụ

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Ghi chú
		Đạt	Không đạt	
1	NCC sở hữu bản quyền, chịu trách nhiệm pháp lý và các chi phí phát sinh liên quan đến việc khiếu kiện, khiếu nại về các vấn đề bản quyền của toàn hệ thống.	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
2	Đáp ứng luật An ninh mạng của Việt Nam	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
3	Tuân thủ việc đảm bảo an ninh thông tin của TCTHK	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
4	Phần mềm đảm bảo SLA tối thiểu 99,5%	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
5	Đáp ứng GDPR của châu Âu	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
6	Cam kết toàn bộ dữ liệu trên hệ thống thuộc sở hữu của TCTHK	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
7	Phối hợp TCTHK khi NCC khuyến cáo/yêu cầu cập nhật/nâng cấp phiên bản	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
8	Cam kết có phương thức kết nối (API, web service) và chia sẻ file để kết nối với các hệ thống của TCTHK	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
9	Thực hiện việc kết nối với các hệ thống của TCTHK để duy trì hoạt động	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
10	Sau khi hệ thống đưa vào sử dụng sẽ hỗ trợ thực hiện việc kết nối từ hệ thống RM O&D	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Ghi chú
		Đạt	Không đạt	
	mới tới các hệ thống của TCTHK, trong đó yêu cầu tối thiểu 10 hệ thống cung cấp dữ liệu đầu vào và tối thiểu 10 hệ thống khai thác dữ liệu			
11	Thời gian khắc phục các lỗi phần mềm, mức thời gian tối thiểu tương ứng với mức độ lỗi của phần mềm theo yêu cầu về khai thác, vận hành tại mục 5.5	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
12	Thực hiện cài đặt, cấu hình miễn phí trong các trường hợp: TCTHK xảy ra lỗi hệ thống theo yêu cầu về khai thác vận hành tại mục 5.5	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
13	Thực hiện và đề xuất phương án trong trường hợp TCTHK phát sinh tích hợp với các hệ thống mới trong tương lai	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
14	Phối hợp cùng các NCC khác của TCTHK thực hiện kết nối với các hệ thống/ứng dụng có liên quan	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
15	Có kế hoạch chi tiết triển khai hệ thống.	Có	Không có	Có văn bản cam kết
16	Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu tối thiểu 900 chuyến bay/ngày	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
17	Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu tối thiểu 35 triệu khách/năm;	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Ghi chú
		Đạt	Không đạt	
18	Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu tối thiểu 75 sân bay/thành phố (city online)	Có cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
19	Hệ thống có khả năng phân tích, dự báo và tối ưu hóa doanh thu cho khách lẻ (FIT)	Cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
20	Số người dùng có thể khai báo trên hệ thống: tối thiểu 100 người dùng (user)	Cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
21	Số người dùng sử dụng đồng thời: tối thiểu 60 người dùng	Cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết
22	Đáp ứng Yêu cầu về tính ổn định của hệ thống, chi tiết tại mục 5.1	Đáp ứng hoàn toàn	Không đáp ứng hoàn toàn	Có văn bản cam kết
23	Đáp ứng Yêu cầu về cơ sở dữ liệu, chi tiết tại mục 5.2	Đáp ứng hoàn toàn	Không đáp ứng hoàn toàn	Có văn bản cam kết
24	Đáp ứng Yêu cầu về triển khai và chuyển đổi hệ thống, chi tiết tại mục 5.3	Đáp ứng hoàn toàn	Không đáp ứng hoàn toàn	Có văn bản cam kết
25	Đáp ứng Yêu cầu về kết nối hệ thống, chi tiết tại mục 5.4	Đáp ứng hoàn toàn	Không đáp ứng hoàn toàn	Có văn bản cam kết
26	Đáp ứng Yêu cầu về khai thác vận hành và xử lý sự cố, chi tiết tại mục 5.5	Đáp ứng hoàn toàn	Không đáp ứng hoàn toàn	Có văn bản cam kết
27	Đáp ứng yêu cầu về đào tạo, chi tiết tại mục 5.6	Đáp ứng hoàn toàn	Không đáp ứng hoàn toàn	Có văn bản cam kết
28	Đáp ứng yêu cầu về hỗ trợ chuyên đổi mô hình vận hành, chi tiết tại mục 5.7	Đáp ứng hoàn toàn	Không đáp ứng hoàn toàn	Có văn bản cam kết
	Kết luận	Đạt: Đạt tất cả	Không đạt:	

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Ghi chú
		Đạt	Không đạt	
		các nội dung trên	Không đạt một trong các nội dung trên	

NCC được đánh giá “Đạt” khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

3.3 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm

NCC đáp ứng yêu cầu về tư cách hợp lệ tại mục 3.1 và yêu cầu về tư cách hợp lệ của sản phẩm/dịch vụ tại mục 3.2 sẽ được chuyển sang đánh giá về năng lực, kinh nghiệm như sau:

Stt	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
1	Có tối thiểu 3 HHK đang sử dụng chương trình RM O&D của NCC, trong đó: - Ít nhất 1 HHK truyền thống có số lượt khách vận chuyển 1 năm từ 20 triệu khách trở lên tính tại thời điểm năm 2018;	Đáp ứng	Không đáp ứng	Cung cấp tài liệu chứng minh (Hợp đồng hoặc Thư xác nhận từ khách hàng hoặc các tài liệu chính thống khác) về Hệ thống RM O&D hiện đang hoạt động, quy mô khách vận chuyển của các HHK.

NCC được đánh giá “Đạt” khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

3.4 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Tổng điểm cho các chức năng là 1000 điểm.

Phương pháp chấm điểm:

- Các chức năng/tính năng chưa có hoặc đang trong quá trình thử nghiệm hoặc sử dụng được trong những điều kiện hạn chế tại thời điểm chào giá sẽ coi là không có.
- Mọi chức năng xác nhận là đáp ứng đều phải có demo hoặc truy xuất vào hệ thống thật để kiểm tra trước thời điểm kí hợp đồng.
- Điểm số tối đa của mỗi chức năng thành phần được xác định căn cứ vào mức độ quan trọng của từng chức năng thành phần đối với chức năng chính. Mỗi chức năng thành phần được đánh giá theo mức độ đáp ứng yêu cầu từ 0% đến 100% theo đó số điểm được chấm tương ứng Mức độ đáp ứng yêu cầu x Điểm tối đa thành phần.
- Mức 1: Không có chức năng/tính năng yêu cầu, được 0% số điểm.
- Mức 2: Có chức năng/tính năng nhưng chưa đạt yêu cầu, được 30% số điểm.
- Mức 3: Đáp ứng được chức năng/tính năng yêu cầu, được 70% điểm.
- Mức 4: Đáp ứng tốt hơn chức năng/tính năng yêu cầu, được 100% điểm.

Số thứ tự	Yêu cầu kỹ thuật	Yêu cầu	NCC			
	Tên mã yêu cầu	Mô tả yêu cầu thêm (nếu cần)	Điểm tối đa	Điểm tối thiểu	Tài liệu chỉ dẫn	Tham chiếu tài liệu chỉ dẫn của NCC
1	2	3	4	5	6	7
I	Hệ thống và bảo mật		50	40		
1.1	Quản trị hệ thống		10			
1	Quản lý cấu trúc hệ thống bao gồm: System parameters, Report, System admin, Analytics configuration, Segment Status code, Min/Max Connection time, Processing schedule Help.	VNA toàn quyền và có thể tự cài đặt, thay đổi các thông số hệ thống qua tài khoản quản trị. Đạt dưới 6 tiêu chí được 0% số điểm, 6 tiêu chí được 30% số điểm, 7 tiêu chí được 70% số điểm, 8 tiêu chí được 100% số điểm.	5			
2	Quản lý log file hệ thống (tối thiểu 12 tháng gần nhất). Quản lý thông tin lịch sử toàn bộ hoạt động của hệ thống.	VNA có thể tự nhìn và tải các log file thông tin bằng tài khoản quản trị. Dưới 6 tháng đạt 0% số điểm, từ 6 đến 9 tháng đạt 30% số điểm, từ 10 đến 11 tháng đạt 70% số điểm, từ 12 tháng trở lên đạt 100% số điểm.	5			
1.2	Quản lý người dùng		20			
1	Quản lý tài khoản người dùng, tối thiểu 100 tài khoản người dùng được khai báo và 60 người dùng đồng thời tại 1 thời điểm.	Cho phép người quản trị quản lý tài khoản người dùng qua khả năng khởi tạo, chỉnh sửa, xóa các thông tin/nhóm liên quan đến người dùng. Đạt yêu cầu về số lượng tài khoản được 70% số điểm. Đạt tối thiểu 150 tài khoản và 80 người dùng đồng thời được 100% số điểm	5			

2	Phân quyền người dùng.	Cho phép người quản trị quản lý tài khoản người dùng qua khả năng khởi tạo, chỉnh sửa, xóa các phân quyền/nhóm liên quan đến user.	5			
3	Phân quyền nhóm người dùng.	Cho phép người quản trị quản lý tài khoản người dùng qua khả năng khởi tạo, chỉnh sửa, xóa các phân quyền/nhóm liên quan đến nhóm user....	5			
4	Giám sát hoạt động của người dùng 12 tháng.	Cho phép người quản trị giám sát và xem lại lịch sử hoạt động của tài khoản người dùng qua log file của hệ thống. Dưới 6 tháng đạt 0% số điểm, từ 6 đến 9 tháng đạt 30% số điểm, từ 10 đến 11 tháng đạt 70% số điểm, từ 12 tháng trở lên đạt 100% số điểm.	5			
1.3	Back up and Restore		10			
1	Có khả năng khôi phục lại tình trạng hệ thống: - Cho các chuyển bay trong giai đoạn 12 tháng tiếp theo - Cho các thiết lập của hệ thống trong vòng 3 tháng trước sự cố	Có khả năng khôi phục lại hệ thống về tình trạng tại các mốc thời gian/ngày tháng cụ thể được ghi.	10			
1.4	Cảnh báo hệ thống		10			
1	Cảnh báo và thông báo của hệ thống: - Các loại lỗi của hệ thống - Tiến trình hoạt động của hệ thống.	Đạt 1 tiêu chí yêu cầu: được 30% điểm Đạt 2 tiêu chí yêu cầu: được 70% điểm Nếu Thông báo/cảnh báo lỗi tự động, linh hoạt hơn và nhiều tiêu chí hơn: 100% điểm	10			
II	Tính giá hành trình theo O&D		130			
2.1	Dữ liệu đầu vào		30			
1	Danh sách các O&D và POS	Danh sách toàn bộ các điểm đi, điểm đến, và điểm bán. Trong đó phân biệt được các điểm bán chính để dự báo chính xác.	10			

2	Tiêu chí xác định O&D và POS trọng yếu	Có khả năng tùy chọn để hệ thống tập trung vào các O&D và POS chính	10			
3	Có khả năng cập nhật và xử lý giá theo hợp đồng INC	Giá theo hợp đồng Interline giữa VNA và các OAL.	10			
2.2	Chức năng và cách thức xử lý		90			
1	Tính toán để loại bỏ được các loại thuế phí và YQ/YR.	Có tùy chọn tách hoặc không tách thuế, phí của Nhà nước và YQ, YR (của airlines) ra khỏi tổng giá vé đã xuất	15			
2	Tính Net Fare cho từng chặng loại trừ SPA	Tính giá VN thực thu theo công thức tổng tiền giá vé đã xuất - tổng tiền giá vé phải trả cho OAL. Phần trả cho OAL được tính từ 1 bảng tham chiếu giá do VN cung cấp.	15			
3	Tính giá căn cứ trên cả giá và số khách bay của 1 loại giá cụ thể	Tính giá trung bình từ Revera và giá tương lai từ PLP, theo trọng số là số khách trong Revera.	15			
4	Xử lý được tình huống thiếu dữ liệu giá	Có phương pháp hợp logic để xử lý tình huống thiếu dữ liệu trong PLP, Revera, SPA	15			
5	Giá theo từng chiều sector	Có tùy chọn sử dụng giá theo từng chiều của hành trình ví dụ HANCDG và CDGHAN, hoặc gộp cả 2 chiều.	10			
6	Cho phép áp dụng các Influences để điều chỉnh giá trị fare theo nhiều tiêu thức khác nhau, theo cả giá trị tuyệt đối và phần trăm.	Người dùng có thể áp dụng các điều chỉnh giá trên hệ thống, trong trường hợp giá trên hệ thống chưa hợp lý hoặc chính sách giá tương lai sắp thay đổi.	10			
7	Khả năng xử lý khi có thay đổi hạng dịch vụ trong hệ thống bảng class mapping		10			
2.3	Đầu ra của chức năng tính giá		10			

1	Giá theo hạng đặt chỗ cho từng hành trình theo từng điểm bán(ODIF/POS fares)	Để tính ra Bid price thì hệ thống cần tính giá theo hạng đặt chỗ cho từng hành trình theo từng điểm bán (ODIF/POS fares).	10			
III	Chức năng phân tích và dự báo khách theo O&D		265			
3.1	Chức năng và cách thức xử lý		245			
1	Chia thời gian trong ngày theo các khung thời gian TOD, để xác định nhóm thời gian cho các booking có tính chất giống nhau.	Được xác định trong quá trình thực hiện nhưng có thể được sửa đổi thông qua giao diện người dùng	15			
2	Sử dụng data cho forecast ở DCP của chuyến bay quá khứ và chuyến bay hiện tại kết hợp với class booking: + Dự báo từ dữ liệu trong cùng 1 DCP + Dự báo từ dữ liệu của các DCP khác + Dự báo từ dữ liệu của các class khác	Do nhu cầu khách được dự báo từ dữ liệu quá khứ, mà dữ liệu này có mối quan hệ phức tạp theo nhiều chiều khác nhau.	15			
3	Tính toán Unconstrained demand.	Tính được nhu cầu thực, không bị giới hạn bởi tải cung ứng trong quá khứ	10			
4	Dự báo số khách book theo các mốc thời gian xác định.	Dự báo số khách book theo các mốc thời gian xác định trước ngày bay.	15			
5	Dự báo khách hủy, riêng biệt với khách book để nắm bắt được tình hình book và hủy.	Dự báo riêng, sau đó tính tổng để ra tổng khách theo các mốc thời gian.	20			
6	Đường biểu đồ thể hiện số liệu khách book vé theo thời gian. (Booking curve)	Có biểu đồ để người dùng dễ theo dõi, đánh giá tập tính book, hủy, tình hình chuyến bay, ước lượng sự chính xác của dự báo.	20			
7	Đường biểu đồ thể hiện số liệu khách hủy vé theo thời gian. (Cancellation curve)	như trên	20			
8	Đường biểu đồ thể hiện số liệu khách book trừ đi hủy vé theo thời gian (Net demand to come curve).	như trên	20			

9	Dự báo số khách noshow theo leg, mùa, theo sự kiện đặc biệt, theo POS, pax type	Nhằm đảm bảo sự chính xác của dự báo noshow, dự báo phải tính đến nhiều tiêu thức.	15			
10	Tự động tính toán mùa và chia mùa cho các chuyến bay (Automated Seasonality)	Tính toán mùa tự động và hợp lý vì công việc này rất quan trọng và phức tạp, khối lượng dữ liệu lớn.	20			
11	Loại bỏ dữ liệu bất thường để không ảnh hưởng đến kết quả dự báo	Hệ thống tự động phát hiện dữ liệu bất thường để loại bỏ khỏi phân tích dự báo.	10			
12	Dự báo được cả hành trình chứa Interline	Dự báo theo O&D đòi hỏi phải phân tích cả hành trình có chặng của OA.	10			
13	Có áp dụng mô hình sự lựa chọn của khách hàng (customer choice model).	Mô hình sự lựa chọn của khách hàng thường được dùng để phân chia số tổng thành các số thành phần, theo phương pháp đánh trọng số các yếu tố ảnh hưởng	10			
14	Cho phép xác định các O&D quan trọng cần tập trung vào để mang lại doanh thu cao nhất.	Vì số lượng O&D rất lớn nên cần tập trung vào các O&D chính và nhóm các O&D có doanh thu nhỏ để tăng tốc độ và hiệu quả dự báo.	10			
15	Cho phép áp dụng các tham số điều chỉnh (Influences), điều chỉnh giá trị tuyệt đối và tương đối, theo nhiều tiêu thức khác nhau và dễ sử dụng, năng suất cao	Người dùng có thể áp dụng các điều chỉnh số khách dự báo trên hệ thống, trong trường hợp khách dự báo trên hệ thống chưa hợp lý. Việc điều chỉnh phải rất linh hoạt và nhanh chóng.	15			
16	Số tiêu thức dự báo nhu cầu khách	Cần có các tiêu thức: Origin, destination, itinerary, class, pos, reading day, day of week, departure time window. Tiêu thức Origin, destination phải có 2 tùy chọn là chỉ có VNA hay gồm cả OA	10			
17	Cho phép cập nhật thị phần khai thác đường bay vào hệ thống tự động hoặc thủ công (do người sử dụng cập nhật)		10			

3.2	Đầu ra của chức năng dự báo khách		20			
1	Dự báo khách cuối cùng cho từng hành trình theo từng điểm bán (Demand to come by ODIF/POS)	Dự báo cả tổng số khách và số khách demand to come theo các tiêu thức kể trên, phân ra 2 loại là số khách book và số khách book rồi lại hủy trước ngày bay.	10			
2	Dự báo khách Noshow	Dự báo noshow theo flight number/ date/ segment. Sau khi dự báo noshow phải kết hợp với dự báo khách để đưa ra số khách dự báo cuối cùng.	10			
IV	Chức năng tối ưu hóa doanh thu		265			
4.1	Dữ liệu đầu vào		50			
1	Tình trạng bookings theo chuyến bay/ngày bay/khoang dịch vụ/class		8			
2	ODIF/POS net demand-to-come,	Là thông tin đầu ra của module dự báo	7			
3	O&D/POS/Class fares	Là thông tin đầu ra của module Fare	7			
4	Flight/leg capacities	Thông tin lấy từ hệ thống đặt chỗ	7			
5	Show-up/upgrade rate	Là thông tin đầu ra của module dự báo	7			
6	Kết quả dự báo khách hủy trước chuyến bay	Là thông tin đầu ra của module dự báo. Các tiêu thức dự báo cũng giống như của khách book	7			
7	Thông tin giá hiển thị trên hệ thống của OAL		7			
4.2	Chức năng và cách thức xử lý		195			
1	Bước tối ưu hóa tài cung ứng	Điều chỉnh Cap theo Capacity Restrictions (giảm tài vì lý do kỹ thuật), Special Class Allotment (block seat), CV Optimization (khoang dịch vụ có thể điều chỉnh tài), Upgrade Optimization (nâng hạng dịch vụ). Dữ liệu đầu vào chi tiết ở mức Flt	8			
2	Xác định được các loại giảm tài kỹ thuật, blk seats, trao đổi seats, upgrade nếu có		8			

		number, date, segment, compartment, frequency, số ghế) nhằm xác định số ghế tối đa có thể bán.				
3	Bước tối ưu hóa toàn mạng tính Displacement cost/Pseudo fare cho mỗi chặng bay và mỗi hành trình.	Network displacement cost trên 1 leg: doanh thu tăng thêm trên toàn mạng khi thêm capacity 1 ghế trên 1 flight / leg.	10			
		Displacement cost thể hiện:				
		+ Value of the last seat on an aircraft				
		+ Revenue gained by adding one seat				
		+ Revenue lost by removing one seat				
		+ Tính displacement costs ở mức Leg / Compartment / Departure Date.				
		+ Leg pseudo fares - fare của 1 O&D trong mỗi quan hệ với 1 leg				
4	Overbooking optimization		10			
5	Decrement optimization		20			
6	Tính giá trị bid price cho từng ODIF theo 1 phương pháp cho mỗi chỗ còn lại trên chuyến bay	Kết quả của bước tối ưu hóa là:	15			
		+ Booking protection và AU theo class				
		+ Bid price curve theo khoảng, OD				
7	Bid price xác định theo thời gian thực tại mọi thời điểm trước ngày bay	Tính bid price curve theo khoảng từ booking protection	12			
8	Bid price xác định cho từng chỗ còn mở bán tại mọi thời điểm trước ngày bay		15			
9	Xác suất đặt chỗ và hủy chỗ của từng hạng theo thời gian		12			
10	Có căn cứ trên tốc độ vào của booking theo thời gian để tính bid price.		15			

11	Lựa chọn thị trường kiểm soát theo bid price hay theo AU.	Hệ thống cần đưa ra cả bid price và AU	10			
12	Tối ưu hóa trong ngày - In-day reoptimization: do user yêu cầu hay do thông báo từ PSS (schedule change, book, cancel, competitor fare, host fare change)	Hệ thống có thể tối ưu hóa lại khi user yêu cầu hoặc tự động khi có thông báo từ hệ thống đặt chỗ	10			
13	Tối ưu hóa lại: user có thể xác định một chuyến bay cụ thể hay một nhóm hay toàn mạng	Người dùng có thể dễ dàng, linh hoạt tùy chọn các O&D, các nhóm cần tối ưu hóa lại	10			
14	Có thể cấu hình các ngưỡng thay đổi (threshold) để xác định khi nào thì cần tối ưu hóa lại trong ngày.	Việc cấu hình các ngưỡng cần dễ dàng, nhanh chóng	10			
15	Khả năng phản ứng với mức giá mở bán của hãng cạnh tranh	Cảnh báo, tính toán lại bid price cho VN theo O&D/POS và Optimize theo O&D toàn mạng	15			
16	Cho phép áp dụng các tham số điều chỉnh (Influences), điều chỉnh giá trị tuyệt đối và tương đối, theo nhiều tiêu thức khác nhau và dễ sử dụng, năng suất cao	Các tham số này cần dễ dàng và nhanh chóng cài đặt để người dùng có thể điều khiển việc mở bán một cách dễ dàng.	15			
4.3	Đầu ra của chức năng tối ưu hóa		20			
1	Phương án mở bán theo Bid Price curve ở mức flight leg / cabin		10			
2	Phương án mở bán theo AU		10			
V.	Hỗ trợ người dùng		290			
5.1	Báo cáo - Reporting		150			
1	Báo cáo kết quả khai thác tổng hợp theo mạng bay, đường bay, chuyến bay, O&D, POS, Class, có so sánh với cùng kỳ		20			

2	Báo cáo kết quả chi tiết đến hạng đặt chỗ theo các mặt cắt đường bay, chuyển bay, O&D, POS trọng điểm, có so sánh cùng kỳ.		20			
3	Báo cáo ADV và dự báo nhu cầu tổng hợp theo mạng bay, đường bay, chuyển bay, O&D, POS, Class, có so sánh cùng kỳ.		20			
4	Báo cáo ADV và dự báo nhu cầu chi tiết đến hạng đặt chỗ theo các mặt cắt đường bay, chuyển bay, O&D, POS trọng điểm, có so sánh cùng kỳ.		20			
5	Báo cáo về booking curve, cancel curve (theo DCP), có so sánh với năm trước		20			
6	Lưu trữ dữ liệu cho báo cáo tối thiểu 2 năm sau chuyến bay		10			
7	Có thể trích xuất dữ liệu ở các mức khác nhau (Leg-Cabin, Leg-Class, Service-Class, ...) theo lịch		10			
8	Báo cáo về tỷ lệ khách đã xuất vé, khách đặt chỗ, có so sánh với năm trước, quá khứ và đặt chỗ hiện tại, dự báo tương lai		10			
9	Giao diện báo cáo	Báo cáo cần có cả số liệu và đồ thị	20			
5.2	Quản lý công việc - Workflow		20			
1	Có các cảnh báo - Alerts có thể tùy chỉnh được	Cảnh báo của hệ thống cho phép người dùng sắp xếp thứ tự các công việc cần làm. Hệ thống alert cần dễ dàng tạo và quản lý ở nhiều mức	6			
2	Chức năng tìm kiếm và lọc các chuyến bay thỏa mãn tiêu thức định trước: LF, Yield, Potential DB, ...		3			

3	Cảnh báo khi đến gần Holiday, Special Event	Có thể cài đặt cảnh báo ở các mức 3 , 7, 15, ... ngày trước sự kiện	3			
4	Giao diện hỗ trợ RM	Giao diện hỗ trợ người dùng quản lý công việc, thực hiện theo quy trình công việc. Hỗ trợ tìm và tập trung tối ưu hóa các chuyến bay, OD cao điểm, thấp điểm.	8			
5.3	Đo lường và đánh giá hiệu quả - Performance Measurement		20			
1	Mô hình đánh giá để tìm ra giải pháp doanh thu tối ưu nhất để so sánh với thực tế	Có mô hình đánh giá sau chuyến bay: cần đánh giá lại việc mở bán ở các mốc thời gian DCP đã tối ưu chưa, các sai lầm gặp phải.	10			
2	Có mô phỏng Simulation tình huống - scenario để đánh giá, so sánh kết quả giúp cho người dùng tìm ra nguyên nhân doanh thu chưa tối ưu và giải pháp, từ đó áp dụng vào chuyến bay tương lai	Có mô phỏng tình huống: What-If Analysis để đánh giá phương án mở bán có ảnh hưởng đến tổng doanh thu thế nào trước khi áp dụng	10			
5.4	Kinh nghiệm triển khai hệ thống O&D RM phiên bản VNA dự kiến thuê		100			
1	Số lượng khách hàng FSC	Có 5 khách hàng trở lên (Đáp ứng tốt yêu cầu); Có từ 3-4 khách hàng (Đáp ứng yêu cầu cơ bản); Có từ 1 -2 khách hàng (Đáp ứng một phần yêu cầu); Không có khách hàng nào (Không đáp ứng yêu cầu).	70			
2	Số lượng khách hàng LCC		30			

4. ĐÁNH GIÁ HSDX

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

4.1 Đánh giá tính hợp lệ của NCC và sản phẩm/dịch vụ, bao gồm:

- Tư cách hợp lệ của NCC theo tiêu chuẩn đánh giá quy định tại mục 3.1;
- Tính hợp lệ của sản phẩm/dịch vụ theo tiêu chuẩn đánh giá quy định tại mục 3.2;

HSDX sẽ bị loại bỏ nếu không đáp ứng một trong các nội dung nói trên. HSDX đáp ứng tất cả các nội dung nói trên sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm theo mục 4.2.

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 tại mục 3.3.

HSDX sẽ bị loại bỏ nếu không đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm. HSDX đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm sẽ được xem xét đánh giá về kỹ thuật theo mục 4.3.

4.3 Đánh giá kỹ thuật

Việc đánh giá về kỹ thuật được thực hiện bằng cách chấm điểm theo tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật nêu tại mục 3.4.

- Những HSDX vượt qua yêu cầu đánh giá kỹ thuật với điều kiện đáp ứng tất cả các tiêu chí sau: Bảng yêu cầu kỹ thuật tại Mục 3.4 phải đạt tổng điểm tối thiểu 70% số điểm tương đương 700 điểm kỹ thuật trở lên/1000 điểm tổng điểm kỹ thuật, trong đó mục I phải đạt điểm tối thiểu 80% trở lên.

HSDX vượt qua vòng đánh giá kỹ thuật được đánh giá tài chính theo mục 4.4.

4.4 Đánh giá về tài chính

Đánh giá HSDX về tài chính của NCC theo các bước sau đây:

Bước 1. Xác định giá chào bao gồm các loại thuế, phí và lệ phí phát sinh tại Việt Nam:

- Giá chào thuê Phần mềm, dịch vụ bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật trong 5 năm;
- Giá chào chi phí cài đặt, đào tạo, hướng dẫn sử dụng.

Bước 2. Sửa lỗi số học được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:

a) 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; nếu phát hiện đơn giá chào có sự sai khác bất thường do lỗi hệ thập phân (10 lần, 100 lần, 1.000 lần) thì thành tiền là 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 dịch vụ, 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.

b) 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 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 TCTHK 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.

Bước 3. Hiệu chỉnh sai lệch theo nguyên tắc sau:

a) 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 (thiếu hạng mục công việc so với yêu cầu về phạm vi cung cấp) mà không có đơn giá tương ứng trong HSDX của NCC có sai lệch thì thực hiện hiệu chỉnh sai lệch như sau:

- Lấy mức đơn giá chào cao nhất đối với hạng mục công việc mà NCC chào thiếu trong số các HSDX khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch; trường hợp trong HSDX của các NCC vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật không có đơn giá chào của công việc này thì lấy đơn giá trong dự toán được duyệt của gói hàng hóa làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch; trường hợp không có dự toán gói hàng hóa thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói hàng hóa 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 chào tương ứng trong HSDX của NCC này; trường hợp HSDX của NCC không có đơn giá chào tương ứng thì lấy mức đơn giá trong dự toán của gói hàng hóa được duyệt làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch; trường hợp không có dự toán gói hàng hóa thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói hàng hóa làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.

b) 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.

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

Bước 5. Chuyển đổi giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) sang một đồng tiền chung.

Bước 6. Xác định điểm giá: Điểm giá được xác định trên cơ sở giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có), cụ thể như sau:

$\text{Điểm giá}_{\text{đang xét}} = [\text{Giá}_{\text{thấp nhất}} \times 100] / \text{Giá}_{\text{đang xét}}$

Trong đó:

- Điểm giá_{đang xét}: Là điểm giá của HSĐX đang xét;
- G_{thấp nhất}: giá dự thầu sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) của HSĐX thấp nhất;
- G_{đang xét}: giá dự thầu sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) của HSĐX đang xét.

4.5 Xác định điểm tổng hợp

Điểm tổng hợp_{đang xét} = (K x Điểm kỹ thuật_{đang xét} + G x Điểm giá_{đang xét})

Trong đó:

- Điểm kỹ thuật_{đang xét}: Là số điểm được xác định tại bước đánh giá về kỹ thuật
- Điểm giá_{đang xét}: Là số điểm được xác định tại bước đánh giá về giá;
- K: Tỷ trọng điểm về kỹ thuật quy định trong thang điểm tổng hợp;
- G: Tỷ trọng điểm về giá quy định trong thang điểm tổng hợp;
- K + G = 100%. Trong đó, tỷ trọng điểm về kỹ thuật (K) là 70%, tỷ trọng điểm về giá (G) là 30%

4.6 Xếp hạng NCC hoặc Sản phẩm/dịch vụ của NCC (nếu NCC chào 02 sản phẩm/dịch vụ)

HSĐX có điểm tổng hợp cao nhất được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp NCC có điểm tổng hợp bằng nhau thì thứ tự ưu tiên xếp hạng như sau:

- NCC có điểm kỹ thuật cao hơn.
- NCC có tiến độ thực hiện ngắn hơn sẽ xếp hạng cao hơn.

4.7 Đàm phán với NCC (Trực tiếp hoặc gián tiếp tùy thuộc vào yêu cầu của VNA).

Trường hợp có từ 03 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC, TCTHK đàm phán với 03 NCC xếp hạng cao nhất. Trường hợp ít hơn 03 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, TCTHK đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.

Việc đàm phán HĐ dựa trên các cơ sở HSĐX và các tài liệu làm rõ HSĐX (nếu có) của NCC và nội dung HSYC của TCTHK. Nội dung đàm phán bao gồm nhưng không giới hạn về: giá, danh mục sản phẩm, quy cách sản phẩm, số lượng, tiến độ cung cấp...

Giá sau đàm phán là cơ sở để xác định lại điểm tổng hợp và xếp hạng lại NCC.

4.8 Xác định điểm giá sau đàm phán

Điểm giá_{ĐP đang xét} = [G_{ĐP thấp nhất} x 100] / G_{ĐP đang xét}

Trong đó:

- Điểm giá_{ĐP đang xét}: Là điểm giá của NCC sau đàm phán đang xét;
- G_{ĐP thấp nhất}: giá sau đàm phán của NCC sau đàm phán thấp nhất;
- G_{ĐP đang xét}: giá sau đàm phán của NCC đang xét.

(NCC có giá chào sau đàm phán thấp nhất sẽ được điểm giá tối đa)

4.9 Xác định điểm tổng hợp sau đàm phán

Điểm tổng hợp_{ĐP đang xét} = (K x Điểm kỹ thuật_{ĐP đang xét} + G_{ĐP} x Điểm giá_{ĐP đang xét})

Trong đó:

- Điểm kỹ thuật_{ĐP đang xét}: Là số điểm được xác định tại bước đánh giá về kỹ thuật
- Điểm giá_{ĐP đang xét}: Là số điểm được xác định tại bước đánh giá về giá;

- K: Tỷ trọng điểm về kỹ thuật quy định trong thang điểm tổng hợp;
- G_{DP} : Tỷ trọng điểm về giá quy định trong thang điểm tổng hợp sau đàm phán;
- $K + G_{DP} = 100\%$. Trong đó, tỷ trọng điểm về kỹ thuật (K) là 70%, tỷ trọng điểm về giá (G_{DP}) là 30%.

4.10 Xếp hạng NCC sau đàm phán

HSDX có điểm tổng hợp cao nhất sau đàm phán được xếp hạng thứ nhất.

5. MÔ TẢ CHI TIẾT YÊU CẦU VỀ CNTT, ĐÀO TẠO VÀ CÁC VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN CHUYỂN ĐỔI QUY TRÌNH KINH DOANH .

Lưu ý chung:

NCC cung cấp dịch vụ triển khai cài đặt, chuyển đổi hệ thống, chuyển đổi dữ liệu, kết nối với các hệ thống của TCTHK, bảo trì, hỗ trợ kỹ thuật đối với dịch vụ phần mềm, đào tạo và hướng dẫn sử dụng. VNA cung cấp/sử dụng cấu hình máy người dùng (PC/Laptop) theo khuyến nghị của NCC.

Tất cả các yêu cầu tại mục 5 này đều là bắt buộc đối với mọi NCC. Mọi chi phí phát sinh nếu có đều đã được bao gồm trong giá chào trọn gói của NCC.

5.1 Yêu cầu về tính ổn định hệ thống

NCC phải đáp ứng như sau:

- Đảm bảo đủ không gian lưu trữ dữ liệu của hệ thống trong quá trình sử dụng dịch vụ mà không phát sinh chi phí;
- SLA của toàn hệ thống tối thiểu 99,5%.

5.2 Yêu cầu về cơ sở dữ liệu

5.2.1 Yêu cầu về cơ sở dữ liệu báo cáo

- Quyền sở hữu toàn bộ dữ liệu trên hệ thống thuộc TCTHK;

5.2.2 Yêu cầu về việc chuyển đổi cơ sở dữ liệu hệ thống quản trị doanh cũ (P5)

- Chuyển đổi toàn bộ dữ liệu đường bay trên hệ thống P5 hiện tại của TCTHK sang hệ thống RM O&D mới của NCC tại thời điểm chuyển đổi;
- Thực hiện chuyển đầy đủ cơ sở dữ liệu thông tin đường bay của VNA trong vòng tối thiểu 24 tháng (tính từ thời điểm bắt đầu triển khai cài đặt);
- Cung cấp kế hoạch, phương án chuyển đổi cụ thể. Thời gian chuyển đổi tối đa (bao gồm cả thời gian kiểm tra dữ liệu sau khi chuyển đổi): 3 tháng.
- Phương án chỉnh sửa thiếu hoặc sai dữ liệu trong quá trình chuyển đổi.
- Cung cấp tài liệu mô tả về dữ liệu cũ và dữ liệu mới tương ứng (chụp màn hình).
- Cung cấp phương pháp kiểm tra tính đúng đắn, đầy đủ của dữ liệu sau khi chuyển sang hệ thống mới.

5.3 Yêu cầu về triển khai và chuyển đổi hệ thống

- Cung cấp kế hoạch triển khai chi tiết từng hạng mục đảm bảo tiến độ cung cấp, bao gồm 1 số mục sau:
 - + Khảo sát, đánh giá hiện trạng VNA.
 - + Xây dựng phần cứng và thiết lập kết nối.
 - + Cài đặt phần mềm và kết nối tới hệ thống máy chủ.
 - + Xây dựng và chuẩn hóa dữ liệu quá khứ (chi tiết mục 5.2.2).
 - + Tải dữ liệu quá khứ lên hệ thống và kiểm tra tính xác thực.
 - + Cấu hình và cài đặt hệ thống.
 - + Đào tạo administration/super/key-users và end-users (chi tiết mục 5.6).
 - + Xây dựng kế hoạch quản lý chuyển đổi vận hành kinh doanh (chi tiết mục 5.7).
- Thời gian triển khai cài đặt hệ thống (kể từ ngày bắt đầu ký hợp đồng) bao gồm cả thời gian đào tạo người sử dụng đến khi cut-over hệ là 12 tháng.

- Cung cấp mẫu kịch bản, phương pháp, kế hoạch kiểm thử, nghiệm thu hệ thống. TCTHK có thể điều chỉnh, bổ sung (nếu có). Kịch bản kiểm thử, nghiệm thu sẽ được thống nhất trong quá trình đàm phán hợp đồng;
- Mọi chi phí phát sinh khi NCC thực hiện triển khai cài đặt và khởi tạo dịch vụ ban đầu bao gồm như khảo sát, cài đặt, kiểm tra, chạy thử, nghiệm thu, chi phí chuyên gia của NCC đào tạo người sử dụng cho VNA (Super/Key/End-Users) tại trụ sở VNA và/hoặc trụ sở nhà cung cấp v.v... đã bao gồm trong phí dịch vụ cài đặt, khởi tạo dịch vụ (một lần), tư vấn, đào tạo keyuser, quản lý dự án và hướng dẫn sử dụng tại biểu mẫu chào giá 6.3. Các chi phí phát sinh thêm khác sẽ do NCC chịu;
- NCC phải ghi rõ trách nhiệm và yêu cầu cụ thể nội dung công việc nào của NCC, nội dung công việc nào của VNA và đối tác của VNA phải thực hiện trong quá trình NCC triển khai thực hiện dự án.
- Yêu cầu về kiểm tra, chạy thử và nghiệm thu:
 - + Chạy thử các chức năng của Hệ thống theo yêu cầu được liệt kê từ mục A đến mục L của Bảng tiêu chuẩn đánh giá yêu cầu kỹ thuật tại mục 3.4;
 - + Kiểm tra khả năng tích hợp giữa hệ thống RM O&D mới với các hệ thống của TCTHK được trình bày tại mục 5.4;

Kiểm tra dữ liệu thông tin đường bay của hệ thống P5 hiện tại của TCTHK sang hệ thống RM O&D mới của NCC;

5.4 Yêu cầu về tổng hợp và kết nối hệ thống

Yêu cầu bắt buộc đối với việc kết nối hệ thống để cập nhật, lưu trữ, tổng hợp và phân tích các thông tin làm dữ liệu cho các chức năng dự báo và tối ưu hóa:

- Có phương thức kết nối (ví dụ API, web service) và chia sẻ file để kết nối với các hệ thống của TCTHK;
- Thực hiện kết nối miễn phí với các hệ thống hiện tại của TCTHK để duy trì hoạt động;
- Sau khi hệ thống đưa vào sử dụng sẽ thực hiện và đề xuất phương án trong trường hợp TCTHK phát sinh tích hợp với tối thiểu 10 hệ thống cung cấp dữ liệu đầu vào và tối thiểu 10 hệ thống khai thác dữ liệu;
- Cùng các NCC khác của TCTHK thực hiện kết nối miễn phí với các hệ thống/ứng dụng có liên quan;
- Cung cấp mô tả phương án kết nối (thời gian, nhân sự, kế hoạch, chi tiết các bước thực hiện);
- Cung cấp phương án xử lý các tình huống phát sinh để đảm bảo tiến độ triển khai toàn bộ hệ thống như đề xuất;
- Chi tiết các yêu cầu kỹ thuật tối thiểu VNA cần phải đáp ứng để thỏa mãn việc truy cập và sử dụng hệ thống của NCC.
- Danh sách các hệ thống bắt buộc phải kết nối và duy trì kết nối:

(1) Sabre Reservation:

- + Chức năng: hệ thống đặt giữ chỗ của HHK cũng cấp cho khách;
- + Nhà cung cấp: Sabre.
- + Dữ liệu đầu vào: Thông tin đặt chỗ theo yêu cầu của khách hàng do nhân viên đặt chỗ nhập vào hệ thống.
- + Thời gian thực hiện kết nối: tối đa 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng, NCC sẽ không đạt yêu cầu về sản phẩm nếu không thể kết nối (miễn phí) với hệ thống Sabre Reservation.

(2) SabreSonic Check-in:

- + Chức năng: Là hệ thống làm thủ tục cho hành khách tại sân bay;
- + Nhà cung cấp: Sabre.
- + Dữ liệu đầu vào: Thông tin khách hàng từ Website của TCTHK; Thông tin khách hàng từ Sabre Reservation.
- + Thời gian thực hiện kết nối: tối đa 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng, NCC sẽ không đạt yêu cầu về sản phẩm nếu không thể kết nối (miễn phí) với hệ thống Sabre Sonic Check-in.

(3) Hệ thống quản trị doanh thu Revera:

- + Chức năng: hệ thống quản lý doanh thu sau bán của TCTHK.
- + Nhà cung cấp: Accelya Kale.
- + Dữ liệu đầu vào: Thông tin trên mặt vé của từng khách hàng sau thời điểm chuyển bay khởi hành.
- + Thời gian thực hiện kết nối: tối đa 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng, NCC sẽ không đạt yêu cầu về sản phẩm nếu không thể kết nối (miễn phí) với hệ thống Revera.

(4) Hệ thống quản lý và phân phối giá cước PLP:

- + Chức năng: xây dựng, chỉnh sửa và phân phối các biểu giá tới các thị trường.
- + Nhà cung cấp: Lufthansa.
- + Dữ liệu đầu vào: Thông tin biểu giá mùa hiện tại của các HHK.
- + Thời gian thực hiện kết nối: tối đa 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng, NCC sẽ không đạt yêu cầu về sản phẩm nếu không thể kết nối (miễn phí) với hệ thống PLP.

(5) Hệ thống tra cứu dữ liệu giá vé trên Website - Infare:

- + Chức năng: thu thập và cung cấp các báo cáo về giá trên web của các HHK.
- + Nhà cung cấp: Infare.
- + Dữ liệu đầu vào: Thông tin giá vé trên Website của các hãng cạnh tranh.
- + Thời gian thực hiện kết nối: tối đa 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng, NCC sẽ không đạt yêu cầu về sản phẩm nếu không thể kết nối (miễn phí) với hệ thống Infare.

(6) Hệ thống thu thập giá cước của các hãng hàng không và phân phối giá đến các GDS - ATPCO:

- + Chức năng: cập nhật và cung cấp các thông tin về giá mùa của các HHK và phân phối đến các GDS.
- + Nhà cung cấp: ATPCO.
- + Dữ liệu đầu vào: Thông tin giá mùa các hãng cạnh tranh.
- + Thời gian thực hiện kết nối: tối đa 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng, NCC sẽ không đạt yêu cầu về sản phẩm nếu không thể kết nối (miễn phí) với hệ thống ATPCO.

(7) Các chương trình báo cáo: các ứng dụng kết nối với hệ thống RM O&D để chiết xuất ra các báo cáo theo nhu cầu của người sử dụng.

5.5 Yêu cầu về khai thác, vận hành và xử lý sự cố

- Yêu cầu về dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, bảo trì và sử dụng phần mềm:
 - + Mô tả dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và cam kết chất lượng dịch vụ sẽ cung cấp cho TCTHK;

- + Cung cấp quy trình khai thác để đảm bảo hoạt động, sao lưu, phục hồi dữ liệu hệ thống;
- + Đảm bảo cung cấp miễn phí (không bao gồm nhân công cài đặt onsite) các phiên bản nâng cấp phần mềm cập nhật nhất với đầy đủ tính năng như thiết kế trong suốt thời gian bản quyền sử dụng có hiệu lực. NCC phải cung cấp cho TCTHK đầy đủ các tài liệu của các phiên bản nâng cấp;
- + NCC cung cấp địa chỉ liên lạc để giải quyết sự cố trong quá trình sử dụng hệ thống;
- + Có nhân sự hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn chuyên môn (miễn phí) tại trụ sở TCTHK trong thời gian 30 ngày kể từ ngày cut-over;
- + Có nhân sự đánh giá hệ thống, hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn chuyên môn (miễn phí) tại trụ sở TCTHK trong vòng ít nhất 10 ngày làm việc (2 tuần lịch thường) sau thời điểm cut-over 3 tháng.
- + Có kênh hỗ trợ bao gồm cả điện thoại (hotline) và email trả lời các vấn đề vướng mắc và lỗi phát sinh 24/7 trong thời gian 6 tháng kể từ thời điểm cut-over hệ thống. Thời gian trả lời và xử lý các vấn đề phát sinh không quá 3 giờ kể từ thời điểm ghi nhận phản ánh lỗi từ HHK.
- + Đảm bảo thực hiện cài đặt, cấu hình miễn phí trong các trường hợp: TCTHK thực hiện nâng cấp/thay đổi/di chuyển máy chủ hoặc hệ thống xảy ra sự cố.
- + NCC cung cấp quy trình xử lý sự cố và thời gian khắc phục các lỗi phần mềm, mức thời gian tối thiểu tương ứng với mức độ lỗi của phần mềm như sau:

Cấp độ 1: Dịch vụ gián đoạn hoàn toàn hoặc bị gián đoạn trong phần lớn thời gian hoặc/và các chức năng quan trọng, thiết yếu không hoạt động hoặc hoạt động không ổn định. NCC khắc phục lỗi nhanh nhất có thể nhưng phải hoàn tất không muộn hơn 24 giờ làm việc kể từ thời điểm nhận được thông báo phát hiện lỗi từ HHK với cấp độ 1.

Cấp độ 2: Dịch vụ bị gián đoạn đôi lúc hoặc/và các chức năng quan trọng vẫn hoạt động ở mức chấp nhận được khi tiến hành các giải pháp tạm thời. NCC khắc phục lỗi nhanh nhất có thể nhưng phải hoàn tất không muộn hơn 36 giờ làm việc kể từ thời điểm nhận được thông báo phát hiện lỗi từ HHK hoặc chuyển sang cấp độ 3 trong trường hợp đã có các giải pháp khắc phục tạm thời.

Cấp độ 3: Dịch vụ bị ảnh hưởng nhẹ, không ổn định trong thời gian ngắn. Các chức năng quan trọng hoạt động bình thường mà không cần tiến hành các giải pháp tạm thời. Hai Bên thống nhất thời gian khắc phục lỗi tùy theo từng trường hợp nhưng tổng thời gian thực hiện khắc phục không quá 48 giờ làm việc kể từ thời điểm nhận được thông báo phát hiện lỗi từ HHK.

5.6 Yêu cầu về đào tạo

NCC đào tạo theo lớp cho đội ngũ nhân viên của TCTHK sử dụng thành thạo hệ thống. Cung cấp kế đào tạo chi tiết đảm bảo để đảm bảo tiến độ dự án. Tối thiểu số lượng lớp, số lượng học viên, thời gian đào tạo được mô tả cụ thể như sau:

- a. Đào tạo trong thời gian triển khai hệ thống:
 - Đào tạo người quản trị hệ thống và đội ngũ đảm bảo hoạt động key-users bao gồm: quản trị hệ thống ứng dụng, cài đặt ứng dụng, cấu hình ứng dụng; có tài liệu kèm theo.
 - + Số lượng lớp: 3 (01 lớp cho Administration training, 02 lớp cho Super-users/Key-User).

- + Số lượng học viên: 8 -10 người/lớp.
- + Thời gian đào tạo: 12 ngày làm việc
- + Hệ thống sử dụng đào tạo: tương tự hệ thống xây dựng cho VNA.
- + Địa điểm: tại trụ sở của nhà cung cấp.
- + Mọi chi phí liên quan đến tổ chức đào tạo: nhà cung cấp chịu trách nhiệm (không bao gồm chi phí ăn ở đi lại của học viên VNA).
- Đào tạo người phân tích đường bay và giá cước, có tài liệu kèm theo. Cụ thể:
 - + Số lượng lớp: 2.
 - + Số lượng học viên: 20 - 25 người/lớp.
 - + Thời gian đào tạo: 10 ngày làm việc.
 - + Hệ thống sử dụng đào tạo: hệ thống xây dựng cho VNA.
 - + Địa điểm: tại trụ sở VNA tại Hà Nội.
 - + Mọi chi phí liên quan đến chuyên gia/giáo viên đào tạo: nhà cung cấp chịu trách nhiệm.
- b. Đào tạo và cập nhật kiến thức, chức năng hệ thống định kì, cụ thể:
 - Định kì hàng năm có lớp đào tạo kiến thức và cập nhật, giới thiệu chức năng mới của hệ thống cho end-user.
 - + Số lượng lớp: 1.
 - + Thời gian: định kì hàng năm.
 - + Số lượng học viên: 5 - 10 người/lớp.
 - + Thời gian đào tạo: 5 ngày làm việc.
 - + Chi phí thuê giáo viên: nhà cung cấp trả.
 - + Địa điểm: tại trụ sở VNA tại Hà Nội.
 - + Mọi chi phí liên quan đến chuyên gia/giáo viên đào tạo: nhà cung cấp chịu trách nhiệm.

5.7 Yêu cầu hỗ trợ chuyển đổi mô hình vận hành

NCC sẽ (cùng VNA) xây dựng kế hoạch triển khai và thiết kế tổ chức Quản lý doanh thu và đánh giá hiệu quả để VNA tối đa hóa doanh thu từ quy trình quản lý doanh thu mới của mình. Kế hoạch quản lý chuyển đổi vận hành kinh doanh (Change Management) cho VNA bao gồm:

- Kế hoạch chuyển đổi quy trình kinh doanh (Business Transformation):
 - + Khảo sát đánh giá và xây dựng lộ trình chiến lược chuyển đổi (Assessment and strategic roadmap development).
 - + Xây dựng new business process và analyst workflow.
 - + Xây dựng cấu trúc của team RM và Pricing (Organization design).
 - + Xây dựng bộ khung vai trò và trách nhiệm của từng nhóm RM và Pricing.
 - + Xây dựng bộ KPI và Performance Management đánh giá hiệu quả RM và Pricing team.
- Kế hoạch quản lý và xử lý tình huống xấu phát sinh khi chuyển đổi hệ thống (Shadow Management): bao gồm các cuộc họp trả lời các câu hỏi của của VNA và các bài tập thực hành trên hệ thống, bộ tài liệu trả lời các câu hỏi và lỗi hay xảy ra.

- + Kế hoạch quản lí và xử lí tình huống xấu phát sinh trước khi chuyển đổi hệ thống.
- + Kế hoạch quản lí và xử lí tình huống xấu phát sinh sau khi chuyển đổi hệ thống.

6. CÁC BIỂU MẪU

6.1 Biểu mẫu BM01- Đơn chào giá

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 NCC], 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 chào kèm theo.

Thời gian triển khai hệ thống quản lý RM O&D là ____ [Ghi số tháng].

Thời gian cho thuê phần mềm, bảo trì phần mềm và hỗ trợ kỹ thuật kể từ ngày cut-over là ____ [Ghi số tháng].

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 ____ ngày [Ghi số ngày], kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [Ghi thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ đề xuất].

Đại diện hợp pháp của NCC⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của NCC 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, NCC 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 NCC bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu và bị xử lý theo quy định của TCTHK.

6.2 Biểu mẫu BM02 - Giấy ủy quyền

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 NCC], là người đại diện theo pháp luật của ____ [Ghi tên NCC] có địa chỉ tại ____ [Ghi địa chỉ của NCC] 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 sản phẩm/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 HSDX;

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

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

Người được ủy quyền nêu trên chỉ thực hiện các công việc trong phạm vi ủy quyền với tư cách là đại diện hợp pháp của ____ [Ghi tên NCC]. ____ [Ghi tên NCC] 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
NCC, 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 tại Mục 2.1. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của NCC cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của NCC để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của NCC 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 NCC 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.

6.3 Biểu mẫu BM03 - Biểu giá chào

BIỂU GIÁ CHÀO

1. Biểu giá chào

Đơn vị tính:

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(4)*(5)	(7)
ST T	Danh mục dịch vụ	Đơn vị tính	Số khách dự kiến theo năm của VNA	Đơn giá chào (không bao gồm thuế, phí, lệ phí tại Việt Nam)	Thành tiền (không bao gồm thuế, phí, lệ phí tại Việt Nam)	Thuế, phí, lệ phí phát sinh tại Việt Nam
1	Thuê trọn gói hệ thống trong 5 năm				A1	T1
	Năm sử dụng thứ 1:	Triệu khách	26,7			
	Năm sử dụng thứ 2:	Triệu khách	31,1			
	Năm sử dụng thứ 3:	Triệu khách	32,7			
	Năm sử dụng thứ 4:	Triệu khách	34,5			
	Năm sử dụng thứ 5:	Triệu khách	36,3			
2	Dịch vụ cài đặt, khởi tạo dịch vụ(một lần), tư vấn, đào tạo keyuser, quản lý dự án và hướng dẫn sử dụng	Gói	1		A2	T2
Tổng cộng giá chào của hàng hóa, dịch vụ không bao gồm thuế, phí, lệ phí tại Việt Nam					A = A1 + A2	
Tổng cộng giá trị thuế, phí, lệ phí phát sinh tại Việt Nam						T = T1+T2
Tổng cộng giá chào của hàng hóa, dịch vụ đã bao gồm thuế, phí, lệ phí (Kết chuyển sang Đơn chào giá)					M=A+T	

- Khách tại mục (4) của biểu giá chào là khách giả định của VNA cho NCC tham khảo, hợp đồng sẽ căn cứ trên số khách thực tế tại thời điểm khai thác mỗi năm.
 - NCC phải chào đơn giá theo khách bay (boarded passenger) cụ thể cho từng năm hợp đồng.
2. Yêu cầu về giá chào
- Giá chào cho mục 1 là giá bao gồm các chi phí sửa lỗi hệ thống (nếu có), nâng cấp hệ thống theo yêu cầu của Chính phủ, Hiệp hội...
 - Giá chào cho mục 2 (Dịch vụ cài đặt, khởi tạo dịch vụ, tư vấn đào tạo keyuser, quản lý dự án và hướng dẫn sử dụng) là cố định, không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng trừ trường hợp bất khả kháng.
 - NCC chào đủ thuế, phí, lệ phí phát sinh tại Việt Nam (nếu có). Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm các loại thuế, phí; Khi tham dự chào giá, NCC phải chịu trách nhiệm tìm hiểu, tính toán và chào đầy đủ các loại thuế, phí, lệ phí (nếu có) theo thuế suất, mức phí, lệ phí theo quy định của Việt Nam.
 - Trong trường hợp có phát sinh thuế nhà thầu, NCC có trách nhiệm nộp thuế nhà thầu tại Việt Nam theo yêu cầu của Luật Việt Nam (Thông tư 103/2014/TT-BTC). Nếu NCC không đủ điều kiện thực hiện theo Luật của Việt Nam để trực tiếp kê khai và nộp thuế thì TCTHK sẽ kê khai, nộp thay theo quy định của cơ quan thuế Việt Nam, NCC có trách nhiệm hỗ trợ TCTHK một cách tốt nhất có thể để thực hiện công việc kê khai, nộp thuế hộ NCC một cách dễ dàng nhất.
 - Giá chào của NCC phải đáp ứng đủ các điều kiện trên. Nếu không đáp ứng một trong các điều kiện trên HSĐX của NCC sẽ bị loại;
3. Thanh toán:
- Hình thức thanh toán: Chuyển khoản;
 - Phí Dịch vụ cài đặt, đào tạo, hướng dẫn sử dụng: thanh toán theo tiến độ triển khai hệ thống. Nội dung thanh toán sẽ được cụ thể khi thương thảo hợp đồng
 - Phí Thuê trọn gói hệ thống trong 5 năm: thanh toán theo kỳ hạn (3 tháng, 6 tháng 1 lần); số tiền thanh toán mỗi kỳ căn cứ vào số lượng khách bay (fee per boarded passenger). Kỳ thanh toán đầu tiên thực hiện sau thời điểm cut-over hệ thống. Nội dung thanh toán sẽ được cụ thể khi thương thảo hợp đồng.
4. Giá trị giảm giá (nếu có).
5. NCC được khuyến khích đưa ra các điều kiện khác có lợi cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ (nếu có). TCTHK sẽ xem xét các nội dung này khi đánh giá HSĐX của NCC.

Đại diện hợp pháp của NCC

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

6.4 Biểu mẫu BM04 - Danh sách khách hàng sử dụng hệ thống RM O&D của NCC là các HHK

Stt	Tên khách hàng	Địa chỉ khách hàng	Năm ký hợp đồng (tháng/năm)	Năm đưa hệ thống RM O&D của NCC vào sử dụng (tháng/năm)	Tên hệ thống RM mà khách hàng sử dụng trước khi chuyển sang hệ thống RM O&D của NCC	Tên hệ thống PSS mà HHK khách hàng hiện đang sử dụng
1						
2						
3						
...						

Yêu cầu NCC cung cấp thư xác nhận của khách hàng đối với:

- Các khách hàng ký hợp đồng từ năm 2016 trở lại đây;
- Các khách hàng có hệ thống RM mà khách hàng sử dụng (trước khi chuyển sang hệ thống RM O&D của NCC) là hệ thống P5 của Pros.

6.5 Biểu mẫu BM05 - Phạm vi khai thác của hệ thống

Stt	Nội dung	Khả năng đáp ứng của NCC
1	Số lượng khách dự báo được khai báo trên hệ thống.	
2	Số người dùng có thể khai báo trên hệ thống	
3	Số người dùng sử dụng đồng thời	
4	Số lượng thành phố khai báo trên hệ thống	

6.6 Biểu mẫu BM06 – Các tài liệu của NCC

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
T1	Giấy đăng ký kinh doanh/giấy đăng ký hoạt động	Mục 3.1
T2	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC và của sản phẩm/dịch vụ	Mục 3.1, 3.2
T3	Tài liệu đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	Mục 3.3
T4	Đơn chào giá	BM01
T5	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
T6	Biểu giá chào	BM03
T7	Dự thảo hợp đồng (nếu có)	
	Các tài liệu giới thiệu chung về NCC và sản phẩm RM O&D của NCC	
T8.1	Giới thiệu về lịch sử thành lập và quá trình phát triển của NCC	
T8.2	Mô tả các lĩnh vực hoạt động, kinh doanh chính của NCC	
T8.3	Kết quả hoạt động tài chính, doanh thu, lợi nhuận ròng của NCC trong 3 năm 2016-2018	
T8.4	Danh sách khách hàng sử dụng hệ thống RM O&D của NCC là các HHK	BM04
T8.6	Phạm vi khai thác của hệ thống	BM06
T8.6	Tài liệu mô tả về các module của hệ thống RM O&D của NCC	
	Các tài liệu phục vụ đánh giá điểm kỹ thuật	
T9.1	Bảng phản hồi của NCC về tiêu chuẩn đánh giá yêu cầu kỹ thuật	Mục 3.4
T9.2	Tài liệu chỉ dẫn và ảnh chụp màn hình kèm theo ví dụ minh họa mô tả chi tiết chức năng	Mục 3.4
T9.3	Videos (nếu có)	Mục 3.4
T9.4	Tài liệu cung cấp thông tin cấu hình phần cứng theo yêu cầu	Mục 5.1
T9.5	Tài liệu đáp ứng yêu cầu về hệ quản trị cơ sở dữ liệu	Mục 5.2.1
T9.6	Tài liệu mô tả việc chuyển đổi cơ sở dữ liệu	Mục 5.2.2
T9.7	Tài liệu mô tả kế hoạch triển khai và chuyển đổi hệ thống	Mục 5.3
T9.8	Tài liệu mô tả về kết nối hệ thống	Mục 5.4
T9.9	Tài liệu theo yêu cầu về khai thác, vận hành	Mục 5.5
T9.10	Tài liệu mô tả kế hoạch đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật	
	Các văn bản NCC phải cam kết	
T10.1	Văn bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK	
T10.2	Văn bản cam kết đáp ứng luật An ninh mạng của Việt Nam	
T10.3	Văn bản cam kết tuân thủ việc đảm bảo an ninh thông tin của TCTHK	
T10.4	Văn bản cam kết đáp ứng GDPR của châu Âu	
T10.5	Văn bản cam kết toàn bộ dữ liệu trên hệ thống thuộc sở hữu của TCTHK	

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
T10.6	Văn bản cam kết phối hợp TCTHK khi NCC hệ quản trị cơ sở dữ liệu khuyến cáo/yêu cầu cập nhật/nâng cấp phiên bản	
T10.7	Văn bản cam kết tối thiểu có phương thức kết nối API, web service và chia sẻ file để kết nối với các hệ thống của TCTHK	
T10.8	Văn bản cam kết thực hiện việc kết nối với các hệ thống của TCTHK để duy trì hoạt động	
T10.9	Văn bản cam kết sau khi hệ thống đưa vào sử dụng sẽ thực hiện và đề xuất phương án trong trường hợp TCTHK phát sinh tích hợp với tối thiểu 10 hệ thống cung cấp dữ liệu đầu vào và tối thiểu 10 hệ thống khai thác dữ liệu	
T10.10	Văn bản cam kết phần mềm do NCC cung cấp tương thích và đảm bảo SLA tối thiểu 99.5% (có sơ đồ tổ chức hệ thống chứng minh khả năng đáp ứng cam kết)	
T10.11	Văn bản cam kết thực hiện cài đặt, cấu hình miễn phí trong các trường hợp: TCTHK xảy ra sự cố với hệ thống CNTT.	
T10.12	Văn bản cam kết cùng các NCC khác của TCTHK thực hiện kết nối với các hệ thống/ứng dụng có liên quan	