

## **THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ**

Kính gửi: **Các nhà cung cấp**

Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá gói dịch vụ: “Thuê dịch vụ hệ thống quản lý và phân phối giá cho giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031”.

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

Đề nghị quý NCC quan tâm gửi Hồ sơ đề xuất tới địa chỉ:

### **I. Phát hồ sơ yêu cầu**

#### **1. Phát trực tiếp:**

- Thời gian phát: Từ 15 giờ 00 phút, ngày 06/10/2025 đến trước 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội).
- Địa điểm phát: Tổ LCNCC HTG, Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam, 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, TP. Hà Nội.
- Đầu mối làm việc: Bà Đỗ Thị Nụ, điện thoại: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1513, Email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com).

#### **2. Phát qua thư điện tử:**

- Thời gian phát: Từ 15 giờ 00 phút, ngày 06/10/2025 đến trước 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội).
- Hình thức phát: NCC gửi thư điện tử tới địa chỉ email [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com) của TCTHK với Subject/Tiêu đề "Thuê dịch vụ hệ thống quản lý và phân phối giá cho giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031”.
- Đầu mối làm việc: Bà Đỗ Thị Nụ, điện thoại: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1513, Email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com).

### **II. Nhận hồ sơ yêu cầu:**

#### **1. Nhận trực tiếp hoặc qua đường bưu điện**

- Thời gian hết hạn nhận hồ sơ đề xuất là 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội).
- Địa chỉ nhận hồ sơ đề xuất: Tổ LCNCC, Ban TTBSPP, Tổng công ty Hàng không Việt Nam, 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, TP. Hà Nội.
- Địa điểm nhận: Tổng công ty Hàng không Việt Nam, 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, TP. Hà Nội.

- Đầu mối liên hệ của VNA: Bà Đỗ Thị Nụ, điện thoại: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1513, Email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com).

## **2. Nhận qua thư điện tử**

- Thời gian hết hạn nhận hồ sơ đề xuất là 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội).
- Hình thức nhận: NCC gửi thư điện tử đính kèm bản scan từ bản gốc HSDX tới địa chỉ email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com) với Subject/Tiêu đề “Công ty ... nộp HSDX gói DV "Thuê dịch vụ hệ thống quản lý và phân phối giá cho giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031”. Tổng dung lượng mỗi email không vượt quá 20Mb. Nhà cung cấp phải đặt mật khẩu tài liệu đính kèm các email này và gửi các mật khẩu email đó cho Bên mời chào giá tại thời điểm mở chào giá. (Bên Mời chào giá sẽ thông báo cho các NCC thời điểm mở chào giá trên nguyên tắc việc mở HSDX được thực hiện công khai và trong thời hạn không quá 01 giờ kể từ thời điểm đóng chào giá (thời điểm đóng chào giá là 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội)).
- Đầu mối liên hệ của VNA: Bà Đỗ Thị Nụ, điện thoại: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1513, Email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com)./.

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

### ***Nơi nhận:***

- Như trên;
- Lưu: VT.

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

**Nguyễn Hồng Nga**

## **HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ**

**Tên gói dịch vụ:** Thuê dịch vụ hệ thống quản lý và phân phối giá  
cho giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031

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

Hà Nội, ngày 06 tháng 10 năm 2025

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

**Nguyễn Hồng Nga**

## MỤC LỤC

<b>THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ</b> .....	1
<b>MỤC LỤC</b> .....	4
<b>GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT</b> .....	6
<b>1. YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM / DỊCH VỤ</b> .....	7
1.1. Nội dung, danh mục sản phẩm/dịch vụ, số lượng.....	7
1.1.1. Phạm vi cung cấp dịch vụ.....	7
1.1.2. Danh mục:.....	7
1.2. Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ.....	7
1.3. Thời gian thực hiện HĐ .....	7
1.4. Yêu cầu về số lượng người dùng: .....	7
<b>2. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC</b> .....	7
2.1. Yêu cầu chào giá.....	7
2.1.1. Giá chào.....	7
2.1.2. Thư giảm giá.....	7
2.1.3. Biểu giá chào .....	7
2.1.4. Đồng tiền chào giá: VND, USD hoặc EUR. ....	8
2.1.5. Đồng tiền đánh giá: VND.....	8
2.1.6. Điều kiện thanh toán:.....	8
2.2. Làm rõ HSYC .....	8
2.3. Nộp HSDX.....	8
2.3.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX.....	8
2.3.2. Quy cách HSDX.....	8
2.3.3. Ngôn ngữ của HSDX: Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh. ....	8
2.3.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX.....	8
2.4. Thành phần của bộ HSDX .....	9
2.5. Làm rõ HSDX .....	9
2.6. Đánh giá HSDX .....	10
2.7. Đàm phán với NCC.....	10
2.8. Điều kiện NCC được lựa chọn.....	10
2.9. Thông báo kết quả LCNCC .....	10
2.10. Bảo mật thông tin: .....	11
<b>3. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSDX</b> .....	11

3.1.	Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX .....	11
3.2.	Đánh giá năng lực, kinh nghiệm .....	11
3.3.	Đánh giá về kỹ thuật .....	11
3.4.	Đánh giá tài chính .....	11
3.4.1.	<b>Bước 1.</b> Xác định giá chào – BM03 .....	11
3.4.2.	<b>Bước 2.</b> Sửa lỗi số học được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:.....	12
3.4.3.	<b>Bước 3.</b> Hiệu chỉnh sai lệch theo theo nguyên tắc sau: .....	12
3.4.4.	<b>Bước 4.</b> .....	13
3.4.5.	<b>Bước 5:</b> Quy đổi giá chào sang VND: .....	13
3.4.6.	<b>Bước 6.</b> Xếp hạng NCC .....	13
3.4.7.	<b>Bước 7.</b> Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại .....	13
<b>4.</b>	<b>TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC</b> .....	14
4.1.	Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX .....	14
4.2.	Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm .....	15
4.3.	Yêu cầu về kỹ thuật và phương pháp đánh giá về kỹ thuật .....	16
	<b>CÁC BIỂU MẪU</b> .....	17
	<b>Mẫu số 1 (BM01)</b> .....	17
	<b>Mẫu số 2(BM02)</b> .....	18
	<b>Mẫu số 3(BM03)</b> .....	19
	<b>Mẫu số 4(BM04)</b> .....	21
	<b>Mẫu số 5(BM05)</b> .....	22
	<b>Mẫu số 6(BM06)</b> .....	23
	<b>Mẫu số 7(BM07)</b> .....	24
	<b>Mẫu số 8(BM08)</b> .....	25
	<b>Phụ lục 01: Yêu cầu kỹ thuật</b> .....	26

## 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.	TTBSP	Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm, TCTHK Việt Nam
6.	USD	Đồng Đô la Mỹ
7.	EUR	Đồng Euro
8.	HĐ	Hợp đồng
9.	DV	Dịch vụ
10.	NSD	Người sử dụng
11.	Ngày	Ngày dương theo lịch
12.	HĐ	Hợp đồng
13.	PLHĐ	Phụ lục hợp đồng
14.	HHDV	Hàng hóa dịch vụ
15.	CutOver	Là ngày đưa hệ thống quản lý và phân phối giá vào sử dụng chính thức
16.	RMS/RM	Revenue Management System
17.	LCNCC	Lựa chọn nhà cung cấp
18.	CFO	Giám đốc Tài chính (Chief Financial Officer)

## **1. YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM / DỊCH VỤ**

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

#### **1.1.1. Phạm vi cung cấp dịch vụ**

- Thuê dịch vụ hệ thống quản lý và phân phối giá cho giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031.
- Hình thức hợp đồng: Hợp đồng trọn gói.

#### **1.1.2. Danh mục:**

Hệ thống quản lý và phân phối giá (Fares Management and Distribution System).  
Thuê dịch vụ trọn gói bao gồm: Cung cấp dịch vụ phần mềm, triển khai, chuyển đổi dữ liệu, vận hành, đảm bảo hoạt động.

### **1.2. Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ**

Yêu cầu chi tiết về kỹ thuật quy định tại Mục 4.3.

### **1.3. Thời gian thực hiện HĐ**

- a. Thời gian triển khai HĐ: Ngày CutOver toàn bộ hệ thống quản lý và phân phối giá: Ngày 01/04/2026;
- b. Thời gian thuê DV: 60 tháng, dự kiến từ ngày 01/04/2026 đến 31/03/2031.

### **1.4. Yêu cầu về số lượng người dùng:**

Hệ thống đáp ứng: Tối thiểu 300 người sử dụng; trong đó cho phép tối thiểu 50 người sử dụng đồng thời.

## **2. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC**

### **2.1. Yêu cầu chào giá**

#### **2.1.1. 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).

#### **2.1.2. Thư giảm giá**

- a. 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 qui định tại Mục 3.4 và 3.5.
- b. Trường hợp Thư giảm giá nộp tại thời điểm Đàm phán theo qui định tại Mục 3.6 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 lại NCC.

#### **2.1.3. Biểu giá chào**

- a. 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 (Đã bao gồm thuế, phí và tỷ lệ trượt giá nếu có).
- b. Trong trường hợp giá chào chưa bao gồm thuế, phí, TCT 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 qui định.

2.1.4. Đồng tiền chào giá: VND, USD hoặc EUR.

2.1.5. Đồng tiền đánh giá: VND.

2.1.6. Điều kiện thanh toán:

Thanh toán theo hình thức chuyển khoản và được thực hiện như sau:

a. Đối với phí triển khai:

Thanh toán toàn bộ giá trị phí triển khai sau khi ký biên bản nghiệm thu tổng thể HĐ và đưa hệ thống quản lý phân phối giá vào sử dụng chính thức.

b. Phí sử dụng hệ thống: thanh toán theo tháng.

2.2. Làm rõ HSYC

a. Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi đề nghị làm rõ bằng email đảm bảo TCT nhận được trước tối thiểu bốn (04) ngày trước thời hạn nộp HSDX quy định tại mục 2.3. 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 ba (03) ngày trước thời hạn nộp HSDX.

b. Ngôn ngữ của HSYC là tiếng Việt và tiếng Anh. Trong trường hợp có sự xung đột giữa bản tiếng Việt và bản tiếng Anh thì bản tiếng Việt được ưu tiên hơn.

2.3. Nộp HSDX

2.3.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX

a. Thời hạn nộp HSDX: trước 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội). HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.

b. Hiệu lực của HSDX: 180 ngày kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội)).

2.3.2. Quy cách HSDX

Nộp bản gốc (nộp trực tiếp) hoặc hồ sơ scan từ bản gốc (nộp qua email với tổng dung lượng mỗi email không vượt quá 20Mb).

2.3.3. Ngôn ngữ của HSDX: Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh.

2.3.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:

2.3.3.1. Nộp trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện đến địa chỉ:

*Tổ LCNCC, Ban TTBS, Tổng Công ty Hàng không Việt Nam.*

– Địa chỉ: Tầng 4 tòa nhà VNI, số 200 Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội.

– Người liên hệ: Bà Đỗ Thị Nụ, điện thoại: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1513, Email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com).

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

– Email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com);

- *Người liên hệ:* Bà Đỗ Thị Nụ, điện thoại: (+84) 24 38732732 - số máy lẻ: 1513, Email: [nudt@vietnamairlines.com](mailto:nudt@vietnamairlines.com).
- Nhà cung cấp phải đặt mật khẩu tài liệu đính kèm các email này và gửi các mật khẩu email đó cho Bên mời chào giá tại thời điểm mở chào giá.

Hồ sơ phải đảm bảo có chữ ký của người đại diện pháp luật công ty hoặc người được ủy quyền. Người được ủy quyền cần tuân thủ theo mẫu TL5 tại mục 2.4. Tổng dung lượng thư điện tử yêu cầu < 20MB/01 email, nhà cung cấp có thể gửi tách nhiều email trong trường hợp tổng dung lượng email bao gồm 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.

#### 2.4. Thành phần của bộ HSDX

Bộ HSDX do NCC chuẩn bị bao gồm các tài liệu sau:

<b>Mã tài liệu</b>	<b>Tên tài liệu</b>	<b>Tham chiếu</b>
TL1	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC, tính hợp lệ của HSDX	Mục 4.1
TL2	Tài liệu chứng minh về năng lực, kinh nghiệm	Mục 4.2
TL3	Tài liệu chứng minh tính hợp lệ của đánh giá kỹ thuật	Mục 4.3
TL4	Đơn chào giá	BM01
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	Thư cam kết bồi thường do chậm tiến độ	BM05
TL9	Cam kết nộp bảo lãnh thực hiện HĐ của NCC	BM06
TL10	Thư cam kết của NCC	BM07
TL11	Thư cam kết về tài chính của NCC	BM08
TL12	Bản mô tả giải pháp kỹ thuật	
TL13	Dự thảo HĐ	

#### 2.5. 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.
- b. 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.
- c. 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. 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.

## 2.6. Đánh giá HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện lần lượt theo các bước quy định tại Mục 3, bao gồm:

- a. Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX.
- b. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm.
- c. Đánh giá về kỹ thuật.
- d. Đánh giá tài chính và xếp hạng NCC.
- f. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại.

## 2.7. Đàm phán với NCC

- a. Trường hợp có 3 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC về (i) Tính hợp lệ của HSDX (ii) Năng lực, kinh nghiệm (iii) Yêu cầu kỹ thuật, (iv) có giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá kế hoạch đã 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.
- b. Danh sách các Nhà cung cấp mời vào đàm phán được cấp có thẩm quyền của VNA phê duyệt.

## 2.8. Điều kiện NCC được lựa chọn

- a. Có tư cách NCC, HSDX hợp lệ.
- b. Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm.
- c. Đáp ứng yêu cầu về yêu cầu kỹ thuật.
- d. NCC được xếp hạng thứ nhất sau đàm phán và có giá chào không vượt giá Gói DV được phê duyệt.

## 2.9. Thông báo kết quả LCNCC

- a. 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.
- b. TCT 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. TCT sẽ thông báo cho NCC trong trường hợp hủy bỏ tất cả các HSDX hoặc hủy bỏ quá trình lựa chọn NCC.

#### 2.10. 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 người 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 trừ các thông tin được ghi nhận tại Biên bản mở HSDX.

### 3. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSDX

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

#### 3.1. Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX

- a. 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 4.1.
- b. HSDX sẽ bị loại nếu không đáp ứng một trong các nội dung nêu trên. HSDX đáp ứng tất cả các nội dung nói trên sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm tại mục 4.2.

#### 3.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm

- a. 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 4.2.
- b. HSDX sẽ bị loại bỏ nếu không đạt bất kỳ tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định tại mục 4.2. 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.

#### 3.3. Đánh giá về kỹ thuật

- a. Việc đánh giá về kỹ thuật được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá nêu chi tiết tại mục 4.3.
- b. NCC phải thực hiện thử nghiệm trực tiếp (live demo) Hệ thống quản lý và phân phối giá tại trụ sở chính của VNA hoặc trực tuyến (online) và cung cấp hệ thống test để VNA thực hiện. Đây là tiêu chí bắt buộc của đánh giá kỹ thuật.
- c. Chỉ những HSDX vượt qua vòng đánh giá về kỹ thuật mới được đưa vào đánh giá tài chính theo mục 3.4.
- d. Điều kiện đáp ứng:
  - HSDX thỏa mãn đáp ứng đánh giá về kỹ thuật khi có tổng điểm đánh giá  $\geq 70/100$  điểm, và
  - Nhà cung cấp phải đạt điểm tối thiểu cho từng tiêu chí như được ghi chú trong Phụ lục 01.

#### 3.4. Đánh giá tài chính

##### 3.4.1. **Bước 1.** Xác định giá chào – BM03

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

#### a. Lỗi số học:

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.

#### 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 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.

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

- a. Trường hợp có sai lệch về phạm vi cung cấp (thiếu hoặc thừa các phân hệ) 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 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 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 DV được duyệt làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
- Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thừa (thừa hạng mục công việc so với yêu cầu phạm vi cung cấp) mà không có đơn giá thì không được điều chỉnh.
- b. Trường hợp Biểu giá chào không bao gồm các loại thuế, phí thì TCT sẽ chủ động tính toán và đưa vào nội dung đánh giá đảm bảo tính đúng, tính đủ.
- c. Trường hợp NCC có Thư 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.

#### 3.4.4. Bước 4.

- a. Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá nếu có: (A).
- b. 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.

#### 3.4.5. Bước 5: Quy đổi giá chào sang VND:

Quy đổi giá chào sau hiệu chỉnh, điều chỉnh sai lệch và trừ giảm giá (nếu có) sang đơn vị tiền tệ đồng Việt Nam (VND). Tỷ giá áp dụng là tỷ giá kế hoạch công bố của VNA năm 2025: 1 USD = 25.750 VND và 1 EUR = 26.546 VND.

#### 3.4.6. Bước 6. Xếp hạng NCC

NCC có giá chào thấp nhất sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, giảm giá (nếu có) sẽ được xếp hạng thứ nhất.

Trong trường hợp có nhiều NCC có giá chào bằng nhau:

- a. Ưu tiên NCC có điểm kỹ thuật cao hơn;
- b. Nếu điểm kỹ thuật bằng nhau, ưu tiên NCC có thời gian triển khai ngắn hơn.

#### 3.4.7. Bước 7. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại

- a. Căn cứ vào danh sách các NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, TCT sẽ tiến hành đàm phán theo quy định tại Mục 2.7.
- b. Việc đàm phán được thực hiện trực tiếp hoặc gián tiếp theo yêu cầu của TCT:
- Nếu có từ ba (03) NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu, TCT sẽ tiến hành đàm phán với ba NCC được xếp hạng cao nhất;
  - Nếu có dưới ba NCC, TCT sẽ đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.
- c. Nội dung đàm phán bao gồm nhưng không giới hạn ở: giá, danh mục sản phẩm, thông số kỹ thuật, số lượng, tiến độ giao hàng, v.v... Đàm phán căn cứ trên HSDX, các tài liệu làm rõ (nếu có) và nội dung HSYC do TCT phát hành.
- d. Giá và các nội dung sau đàm phán là căn cứ để xếp hạng lại các NCC.
- NCC có giá sau đàm phán thấp nhất sẽ được xếp hạng thứ nhất.
  - Trường hợp có nhiều NCC có giá bằng nhau sau đàm phán, sẽ ưu tiên theo thứ tự:
    - NCC có điểm kỹ thuật cao hơn;
    - NCC có thời gian triển khai ngắn hơn.

#### 4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC

##### 4.1. Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
1.	HSDX được nộp trước thời điểm hết hạn nộp HSDX	Đáp ứng	Không đáp ứng	Thời hạn qui định trong HSYC
2.	HSDX 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	HSDX và Văn bản cam kết theo TL10 nêu tại Mục 2.4
4.	Biểu giá chào có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Biểu giá chào
5.	Đồng tiền chào giá là VND, USD hoặc EUR	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá; Biểu giá chào
6.	Ngôn ngữ chào giá là Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh	Đáp ứng	Không đáp ứng	HSDX
7.	Hiệu lực của HSDX	≥ 180 ngày	< 180 ngày	Đơn chào giá

Stt	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
8.	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	Có	Không có	Cung cấp bản sao 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 quốc gia mà NCC đăng ký hoạt động.
9.	Tranh chấp với TCT chưa được giải quyết xong	Không có	Có	Văn bản cam kết theo TL10 nêu tại Mục 2.4

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

#### 4.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
1.	NCC đang cung cấp hệ thống quản lý và phân phối giá đang chào trong HSDX cho ít nhất 03 hãng hàng không, đáp ứng mô hình network và full services, đã cutover và sử dụng hệ thống tối thiểu 01 năm.	Có	Không	Thư xác nhận từ các hãng hàng không hoặc các tài liệu chứng minh khác và báo cáo theo mẫu TL7 nêu tại Mục 2.4
2.	Thời gian triển khai không quá 04 tháng kể từ ngày ký Hợp đồng và phải đảm bảo ngày cutover toàn bộ hệ thống vào/trước 01/04/2026.	Ngày cutover toàn bộ hệ thống vào/trước 01/04/2026	Ngày cutover toàn bộ hệ thống sau ngày 01/04/2026	Văn bản cam kết theo TL10 nêu tại Mục 2.4
3.	Chứng nhận quyền sở hữu hoặc quyền cung cấp hệ thống quản lý và phân phối giá	Đáp ứng	Không đáp ứng	Tài liệu chứng minh hoặc văn bản xác nhận của NCC.
4.	NCC cam kết các chức năng, giải pháp mô tả là sản phẩm hoàn thiện, sẵn sàng	Đáp ứng	Không đáp ứng	Bản mô tả giải pháp kỹ thuật và bản hướng

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
	để sử dụng tại thời điểm nộp Hồ sơ đề xuất, ngoài trừ một số chức năng được ghi rõ trong HSYC về thời điểm triển khai. Ngoài các mô tả về cơ chế, nguyên tắc hoạt động (qua tài liệu hoặc đọc hoặc Video) đáp ứng yêu cầu của HSYC, NCC cần nêu rõ các điều kiện về hạ tầng CNTT, ứng dụng phụ trợ và cơ sở dữ liệu cần thiết để ứng dụng, giải pháp cung cấp hoạt động theo đúng mô tả.			dẫn sử dụng hệ thống (System User Guide).
5.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Báo cáo tài chính năm 2024 đã được kiểm toán hoặc được công bố và phát hành chính thức, hoặc;</li> <li>- Trong trường hợp không thể cung cấp báo cáo tài chính, cần cung cấp thư cam kết về tài chính được giám đốc tài chính (CFO) hoặc Tổng Giám đốc (CEO) ký, trong đó doanh thu phải dương qua các năm và cam kết phối hợp cung cấp BCTC trong trường hợp nhà chức trách tại Việt Nam yêu cầu.</li> </ul>	Đáp ứng	Không đáp ứng	Tài liệu chứng minh hoặc văn bản cam kết theo TL11 nêu tại Mục 2.4

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

#### 4.3. Yêu cầu về kỹ thuật và phương pháp đánh giá về kỹ thuật

- a. Phụ lục (01) yêu cầu kỹ thuật và phương pháp đánh giá kèm theo.
- b. NCC được đánh giá “Đạt” và được đưa vào đánh giá tài chính theo Mục 3.4 khi có điểm tối thiểu  $\geq 70/100$  điểm và nhà cung cấp phải đạt điểm tối thiểu cho từng tiêu chí như được ghi chú trong Phụ lục 01.

## 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).

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 180 ngày [*một trăm tám mươi ngày*], kể từ 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội).

**Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp<sup>(1)</sup>**

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

#### 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.

**GIẤY ỦY QUYỀN<sup>(1)</sup>**

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 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.]<sup>(2)</sup>*

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 \_\_\_\_<sup>(3)</sup>. 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]*

**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 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 hệ thống quản lý và phân phối giá cho giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031

STT	Nội dung	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Chi phí triển khai trọn gói <sup>(1)</sup>			
2	Phí sử dụng <sup>(2)</sup>			
3	Thuế Thu nhập doanh nghiệp nhà thầu (TNDN) (5%) <sup>(3)</sup>			
4	Thuế GTGT nhà thầu (5%) <sup>(4)</sup>			
<b>Tổng cộng</b>				

Lưu ý: Không chấp thuận bất cứ chi phí phát sinh khác ngoài các khoản nêu trên.

(1): Phí triển khai trọn gói bao gồm nhưng không giới hạn bởi:

- (a) Triển khai hệ thống quản lý và phân phối giá;
- (b) Phí kết nối và truyền nhận dữ liệu giữa hệ thống của NCC với các hệ thống của TCT;
- (c) Phí nhân công, ăn ở đi lại của chuyên gia.
- (d) Phí đào tạo
- (e) Điều chỉnh khác trong quá trình triển khai.

(2): Phí sử dụng bao gồm những nội dung dưới đây:

- (a) Hoạt động của các chức năng của hệ thống quản lý và phân phối giá được mô tả chi tiết tại mục 4.3;
- (b) Phí lưu dữ liệu trên hệ thống quản lý và phân phối giá theo thời gian quy định;
- (c) Phí lưu lượng dữ liệu truyền nhận vào ra hệ thống quản lý và phân phối giá của NCC và dữ liệu phát sinh từ các công cụ truy vấn đến hệ thống (nếu có).

(3): Thuế TNDN nhà thầu

$$\text{Doanh thu tính thuế TNDN} = \frac{\text{Doanh thu không bao gồm thuế TNDN}}{1 - \text{Tỷ lệ thuế TNDN tính trên doanh thu tính thuế}}$$

$$\text{Số thuế TNDN phải nộp} = \text{Doanh thu tính thuế TNDN} \times \text{Tỷ lệ thuế TNDN tính trên doanh thu tính thuế}$$

(4): Thuế GTGT nhà thầu

$$\text{Doanh thu tính thuế GTGT} = \frac{\text{Doanh thu chưa bao gồm thuế GTGT}}{1 - \text{Tỷ lệ \% để tính thuế GTGT trên doanh thu}}$$

$$\text{Số thuế GTGT phải nộp} = \frac{\text{Doanh thu tính thuế Giá trị gia tăng}}{\text{Giá trị gia tăng}} \times \text{Tỷ lệ \% để tính thuế GTGT trên doanh thu}$$

2. Trường hợp Nhà cung cấp là pháp nhân hoặc cá nhân trong nước (Việt Nam), mức thuế áp dụng sẽ tuân theo quy định pháp luật thuế hiện hành của Việt Nam tại thời điểm phát hành hóa đơn.
3. Các đề xuất giảm giá và giá trị giảm giá (nếu có).
4. Chào giá cho các năm tiếp theo trong trường hợp tiếp tục sử dụng dịch vụ sau thời gian 60 tháng để tham khảo.
5. Hiệu lực của biểu giá chào là 180 ngày kể từ 15 giờ 00 phút, ngày 27/10/2025 (giờ Hà Nội).

**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: \_\_\_\_\_

<b>STT</b>	<b>Tên hãng hàng không</b>	<b>Sản phẩm dịch vụ cung cấp</b>	<b>Hiệu lực HĐ (từ..đến..)</b>	<b>Thời gian đã sử dụng hệ thống</b>	<b>Tên và địa chỉ liên lạc của khách hàng để VNA làm rõ và tham khảo ý kiến</b>
1					
2					
3					

Chúng tôi xin cam kết và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác của các nội dung trên.

**Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp**  
*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]*

**Thư cam kết bồi thường do chậm tiến độ**

Nếu hệ thống quản lý và phân phối giá không được nghiệm thu, triển khai trước hoặc vào ngày 01/04/2026 do lỗi của NCC, NCC sẽ:

- a. Bồi thường thiệt hại cho TCT do chưa thể cut-over khai thác hệ thống mới:  
15.065USD/01 tháng
- b. Trả khoản tiền phạt do vi phạm HĐ là 8% mức phí hàng tháng áp dụng cho tháng bị chậm tiến độ.

**Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp**

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

**CAM KẾT NỘP BẢO LÃNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG CỦA NCC**

Tên NCC: .....

Sau khi nghiên cứu kỹ HSYC gói dịch vụ “Thuê dịch vụ hệ thống quản lý và phân phối giá giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031” và căn cứ trên các sản phẩm chào cho TCT, chúng tôi cam kết:

1	Cam kết nộp Bảo lãnh thực hiện HĐ có giá trị 40.000USD trong trường hợp NCC được lựa chọn.	<input type="checkbox"/>
---	--	--------------------------

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**Đại diện hợp pháp của NCC**

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

**THƯ CAM KẾT**

\_\_\_\_\_, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm \_\_\_\_

Kính gửi: .....[*Ghi tên Bên mời chào giá*]

(sau đây gọi là *Bên mời chào giá*)

Chúng tôi, [*Tên nhà cung cấp*], xin cam kết các nội dung sau đây khi tham gia chào giá gói dịch vụ “Thuê dịch vụ hệ thống quản lý và phân phối giá giai đoạn từ tháng 04/2026 đến tháng 03/2031” :

- Tham gia với tư cách độc lập, không liên danh hoặc có mối liên hệ lợi ích với bất kỳ nhà cung cấp nào khác.
- Không có bất kỳ tranh chấp nào chưa được giải quyết với Tổng Công ty Hàng không Việt Nam – CTCP tại thời điểm nộp hồ sơ.
- Cam kết thực hiện chuyển đổi (cut-over) hoàn tất vào ngày 01/04/2026.

Chúng tôi xin cam kết thực hiện đầy đủ các nội dung trên và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật nếu vi phạm cam kết.

**Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp**  
[*Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu*]

[Giấy tiêu đề công ty]

[Tên công ty]

[Địa chỉ công ty]

[Thành phố, Quốc gia]

Ngày:

Kính gửi .....[Ghi tên Bên mời chào giá]

V/v: Thư cam kết tài chính

Tôi, [Họ và tên], Giám đốc Tài chính (CFO) hoặc Tổng Giám đốc (CEO) của [Tên nhà cung cấp], xin xác nhận rằng Công ty chúng tôi có đủ năng lực tài chính để thực hiện các nghĩa vụ theo [Tên gói thầu/Hợp đồng].

Chúng tôi cam kết rằng [Tên công ty] có đầy đủ nguồn lực tài chính để bảo đảm việc thực hiện hợp đồng thành công, đúng tiến độ và sẽ duy trì năng lực tài chính trong suốt quá trình thực hiện.

Ngoài ra, chúng tôi xác nhận rằng doanh thu của Công ty luôn ở mức dương và có sự tăng trưởng hàng năm, thể hiện năng lực tài chính ổn định và bền vững.

(Tùy chọn – Có thể chèn số liệu cụ thể): Cụ thể, báo cáo tài chính đã kiểm toán của Công ty cho thấy doanh thu tăng trưởng trung bình [X]% mỗi năm trong vòng [3] năm gần đây.

Xác nhận này được đưa ra dựa trên báo cáo tài chính đã được kiểm toán và hồ sơ tài chính nội bộ của công ty, và hoàn toàn chính xác theo hiểu biết và niềm tin của tôi. Chúng tôi cam kết phối hợp cung cấp BCTC trong trường hợp Nhà chức trách tại Việt Nam yêu cầu

Trân trọng,

[Chữ ký]

[Họ và tên]

Giám đốc Tài chính hoặc Tổng Giám đốc

[Tên công ty]

## Phụ lục 01: Yêu cầu kỹ thuật

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
<b>I</b>	<b>Quản trị hệ thống và bảo mật</b>	<b>5</b>		<b>2.75</b>
1	<b>Người dùng đăng nhập/đăng xuất:</b> Khả năng truy cập hệ thống với tên tài khoản và mật mã người dùng cập nhật;	0.25	0.25	0.25
2	<b>Tự động đăng xuất:</b> Tự động đăng xuất khỏi hệ thống sau một khoảng thời gian (cài đặt trước) không sử dụng	0.25	0.25	
3	<b>Thiết lập quy trình bảo mật:</b> Tài khoản quản trị hệ thống có thể thiết lập quy trình bảo mật mật mã như độ mạnh của password, số lần truy cập thất bại tối đa trước khi khóa tài khoản truy cập, bắt buộc đổi password sau một thời gian nhất định và tuân thủ các yêu cầu bảo mật khác theo quy định an ninh thông tin của TCTHKVN và pháp luật nhà nước Việt Nam	0.25	0.25	0.25
4	<b>Truy cập từ xa:</b> Cho phép người dùng trong và ngoài tổ chức truy cập hệ thống từ xa thông qua giao thức HTTPS, hỗ trợ sử dụng qua mạng internet mà không giới hạn trong nội bộ văn phòng.	0.25	0.25	0.25
5	<b>Phân loại người dùng theo chức năng:</b> Khả năng cấp một nhóm chức năng chuyên biệt theo phân loại người sử dụng cụ thể: Quản trị hệ thống, Lãnh đạo Ban/TCT với thẩm quyền phê duyệt, chuyên viên giá cước tại HDQ, chuyên viên giá cước tại văn phòng, đội fare filing, sales, đại lý...	0.25	0.25	0.25
6	<b>Thống kê hoạt động người dùng:</b> Hoạt động người dùng trên hệ thống như đăng nhập, đăng xuất, sửa đổi giá/điều kiện; file giá; góp ý; phê duyệt được ghi lại và có thể truy vấn các hoạt động này	0.25	0.25	
7	<b>Cơ chế log ghi nhận các hoạt động:</b> Hệ thống cung cấp các file log ghi lại những hoạt động thực hiện trên hệ thống như sửa đổi giá/điều kiện; phê duyệt giá; phân phối giá,... và gửi dữ liệu log cho VNA khi có yêu cầu.	0.25	0.25	
8	<b>Số lượng người dùng:</b> Tối thiểu 300 người sử dụng; trong đó cho phép tối thiểu 50 người sử dụng đồng thời	0.25	0.25	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
<b>9</b>	<b>Quản lý tài khoản người dùng:</b> Tài khoản quản trị (Admin account) có thể quản lý tài khoản người dùng khác. Cụ thể	<b>1</b>		
9.1	Khởi tạo/xóa tài khoản người dùng		0.25	0.25
9.2	Truy vấn/ tìm kiếm tài khoản người dùng		0.25	0.25
9.3	Cấp quyền/chức năng (theo vai trò, nhiệm vụ, ...) cho tài khoản người dùng		0.25	0.25
9.4	Reset password tài khoản người dùng		0.25	
<b>10</b>	<b>Quản trị chức năng chung:</b> Tài khoản Admin có thể quản trị chức năng chung như:	<b>1</b>		
10.1	Quy hoạch phân cấp thẩm quyền phê duyệt		0.5	0.5
10.2	Quản lý danh sách email người nhận thông báo giá		0.25	0.25
10.3	Khả năng gom nhóm email người nhận thông báo giá theo thị trường		0.25	0.25
<b>11</b>	<b>Tùy biến tài khoản người dùng:</b> Cho phép tài khoản người dùng tự điều chỉnh danh mục thị trường, hãng đối thủ để tiện theo dõi, nhận diện thay đổi	<b>0.5</b>	0.5	
<b>12</b>	<b>Thiết lập nguyên tắc xây dựng giá:</b> Khả năng thiết lập các nguyên tắc xây dựng giá chặn hoặc cảnh báo khi người dùng nhập liệu sai nguyên tắc	<b>0.5</b>		
12.1	Cảnh báo khi giá tạo ra thấp hơn mức giá thiết lập trước		0.25	
12.2	Cảnh báo nếu mức giá nhập không tương thích với điều kiện làm tròn theo quy định của IATA		0.25	
<b>II</b>	<b>Phân tích giá &amp; Hỗ trợ ra quyết định</b>	<b>35</b>		<b>11.15</b>
<b>13</b>	<b>Truy vấn giá:</b> Khả năng truy vấn giá VN/OAL theo các tiêu chí cụ thể:	<b>3.25</b>		<b>1</b>
13.1	Hãng hàng không		0.25	0.25
13.2	Điểm đầu & Điểm cuối		0.25	0.25
13.3	Khoang dịch vụ		0.25	
13.4	Booking class hoặc Fare basis (Mỗi tiêu chí một nửa số điểm điểm)		0.25	0.25
13.5	Loại hành trình: OW/RT		0.25	0.25
13.6	Giai đoạn xuất vé		0.2	
13.7	Giai đoạn khởi hành		0.2	
13.8	Nguồn dữ liệu truy vấn: ATPCO Private/Negotiated fares hoặc published fares; Web fares nguồn INFARE hoặc NCC khác		0.25	
13.9	Fare amount		0.1	
13.10	Fare by rule		0.1	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
13.11	<i>Truy vấn giá theo cách xây dựng giá (hành trình specified routing hoặc hành trình add-on constructed )</i>		0.1	
13.12	<i>Giá đang hiệu lực</i>		0.25	
13.13	<i>Giá quá khứ</i>		0.25	
13.14	<i>Footnote</i>		0.1	
13.15	<i>Tariff number</i>		0.1	
13.16	<i>rule number</i>		0.1	
13.17	<i>Truy vấn giá VN từ routing number</i>		0.1	
13.18	<i>Deal name (Faresheet name)(*)</i>		0.15	
<b>14</b>	<b>Kết quả truy vấn giá:</b> Hiện thị đầy đủ thông tin về giá được truy vấn bao gồm	<b>9.65</b>		<b>6.4</b>
14.1	<i>Hãng hàng không</i>		0.5	0.5
14.2	<i>Điểm đầu &amp; Điểm cuối</i>		0.5	0.5
14.3	<i>Khoang dịch vụ</i>		0.5	0.5
14.4	<i>Fare basis</i>		0.5	0.5
14.5	<i>Booking class</i>		0.5	
14.6	<i>Loại hành trình (OW/RT...)</i>		0.5	0.5
14.7	<i>Giai đoạn xuất vé</i>		0.5	0.5
14.8	<i>Giai đoạn khởi hành</i>		0.5	0.5
14.9	<i>Nguồn dữ liệu truy vấn: ATPCO/ATPCO Private.... hoặc giá cạnh tranh OAL từ nguồn khác được tích hợp vào chương trình (nếu có)</i>		0.2	0.2
14.10	<i>Fare by rule</i>		0.1	
14.11	<i>Hiện thị phân loại giá theo cách xây dựng giá specified routing hoặc cộng chặng Add on constructed)</i>		0.1	
14.12	<i>Validity (Giá đang hiệu lực, giá quá khứ)</i>		0.2	
14.13	<i>Footnote</i>		0.1	
14.14	<i>Rule number</i>		0.1	
14.15	<i>Routing number</i>		0.2	0.2
14.16	<i>Hành trình chi tiết theo City Code/hoặc Airport code và hãng hàng không (*)</i>		1	
14.17	<i>Loại đồng tiền file giá</i>		0.5	0.5
14.18	<i>Giá</i>		1	1
14.19	<i>Tổng giá</i>		0.5	0.5
14.20	<i>Thuế, phí, phụ thu</i>		0.1	
14.21	<i>Khả năng hiển thị thành phần giá, thuế, phí, phụ thu trong tổng giá</i>		0.5	
14.22	<i>Khả năng hiển thị thành phần giá của main routing và chặng add-on đối với constructed fares</i>		0.1	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
14.23	Khả năng hiển thị nội dung các điều kiện giá (categories) theo fare basis dưới dạng text		0.5	0.5
14.24	Hiệu lực file giá (effective/discontinue)		0.1	
14.25	Branded fares		0.1	
14.26	Hành lý		0.1	
14.27	Deal name (Faresheet name)(*)		0.15	
<b>15</b>	<b>Truy vấn giá add-on riêng biệt:</b>	<b>0.5</b>		<b>0.2</b>
15.1	Hãng hàng không		0.1	0.1
15.2	Điểm đầu (gateway/origin) & Điểm cuối (Add on point, Destination) theo city code		0.1	0.1
15.3	Điểm đầu (gateway/origin) & Điểm cuối (Add on point, Destination) theo ccountry code		0.1	
15.4	Bucket		0.05	
15.5	Footnote code		0.05	
15.6	Tariff code		0.05	
15.7	OW/RT/Double OW		0.05	
<b>16</b>	<b>Kết quả truy vấn giá add on</b>	<b>1.1</b>		<b>0.3</b>
16.1	Hàng hàng không		0.1	0.1
16.2	Điểm đầu (gateway/origin) & Điểm cuối (Add on point, Destination) theo city code		0.1	0.1
16.3	Điểm đầu (gateway/origin) & Điểm cuối (Add on point, Destination) theo country code		0.1	
16.4	Bucket		0.1	
16.5	Tariff code		0.1	
16.6	add-on zone (ARB)		0.1	
16.7	OW/RT/Double OW		0.1	
16.8	mức giá		0.1	0.1
16.9	đồng tiền file giá		0.1	
16.10	routing number		0.1	
16.11	Hiệu lực giá		0.1	
<b>17</b>	<b>Truy xuất/copy&amp;paste kết quả truy vấn</b>	<b>6</b>		
17.1	Xuất kết quả truy vấn giá và giá cộng chặng sang một trong các định dạng xls/xlsx/csv/word		5	
17.2	Khả năng copy&paste kết quả truy vấn sang một trong các định dạng xls/xlsx/csv/word		1	
<b>18</b>	<b>Lưu mẫu tiêu chí truy vấn:</b> Khả năng lưu lại mẫu tiêu chí truy vấn để sử dụng nhiều lần <b>trong chức năng</b>	<b>1</b>		
18.1	Truy vấn giá		0.75	
18.2	Truy vấn giá cộng chặng (add on)		0.25	
<b>19</b>	<b>Hiển thị kết quả truy vấn:</b> Kết quả truy vấn được hiển thị theo thứ tự logic và có thể sort/filter/tìm kiếm	<b>3</b>		

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
19.1	<i>Sắp xếp lại theo thứ tự logic của một hoặc nhiều tiêu chí</i>		1.5	
19.2	<i>Cho phép hiển thị lọc/filter các bản ghi đạt một số tiêu chí tìm kiếm nhất định</i>		1.5	
<b>20</b>	<b>So sánh giá VN/OAL: Khả năng tự động so sánh đối chiếu giá VN/OAL và đề xuất gợi ý giá phản ứng lại các thay đổi về giá của đối thủ theo các tiêu chí người dùng cài đặt trước</b>	<b>1</b>		
20.1	<i>Hãng hàng không</i>		0.2	
20.2	<i>Điểm đầu (gateway/origin) &amp; Điểm cuối (Add on point, Destination) theo city code</i>		0.2	
20.3	<i>Hiệu lực giá</i>		0.1	
20.4	<i>Fare basis</i>		0.1	
20.5	<i>OW/RT/Double OW</i>		0.1	
20.6	<i>mức giá</i>		0.2	
20.7	<i>Đồng tiền file giá</i>		0.1	
<b>21</b>	<b>Truy vấn giá thay đổi của VN và OAL: theo các tiêu chí</b>	<b>1.5</b>		<b>0.5</b>
21.1	<i>Hãng hàng không</i>		0.25	0.25
21.2	<i>Điểm đầu &amp; Điểm cuối</i>		0.25	0.25
21.3	<i>Booking class hoặc Fare basis (Mỗi tiêu chí một nửa số điểm điểm)</i>		0.25	
21.4	<i>Thời điểm hoặc giai đoạn biến động giá</i>		0.25	
21.5	<i>Giá có thay đổi mức giá</i>		0.25	
21.6	<i>Giá có thay đổi điều kiện giá</i>		0.25	
<b>22</b>	<b>Kết quả truy vấn giá thay đổi: Khả năng hiển thị chi tiết thay đổi giá của VN/OAL, phân loại theo giá mới (new); giá cập nhật (Updated); giá cancelled</b>	<b>4.5</b>		<b>2.25</b>
22.1	<i>Hãng hàng không</i>		0.75	0.75
22.2	<i>Điểm đầu &amp; Điểm cuối</i>		0.75	0.75
22.3	<i>Booking class hoặc Fare basis (Mỗi tiêu chí một nửa số điểm điểm)</i>		0.75	0.75
22.4	<i>Giai đoạn xuất vé và giai đoạn khởi hành của giá (mỗi tiêu chí nửa số điểm)</i>		0.75	
22.5	<i>Phân loại thay đổi: mức giá</i>		0.75	
22.6	<i>Phân loại thay đổi: điều kiện giá</i>		0.75	
<b>23</b>	<b>Truy vấn thay đổi YQ/YR của VN và OAL: Khả năng hiển thị phần thay đổi YQ/YR của VN/OAL</b>	<b>0.3</b>		
23.1	<i>Hãng hàng không</i>		0.1	
23.2	<i>Điểm đầu (gateway/origin) &amp; Điểm cuối (Add on point, Destination) theo city code</i>		0.1	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
23.3	<i>Loại hành trình (OW/RT...)</i>		0.1	
<b>24</b>	<b>Kết quả truy vấn thay đổi YQ/YR</b>	<b>0.7</b>		
24.1	<i>Hãng hàng không</i>		0.1	
24.2	<i>Điểm đầu (gateway/origin) &amp; Điểm cuối (Add on point, Destination) theo city code</i>		0.1	
24.3	<i>Loại hành trình (OW/RT...)</i>		0.1	
24.4	<i>Fare basis</i>		0.1	
24.5	<i>Giá trị YQ/YR</i>		0.1	
24.6	<i>Loại tiền</i>		0.1	
24.7	<i>Thời hạn hiệu lực</i>		0.1	
<b>25</b>	<b>So sánh điều kiện giá VN/OAL: Khả năng so sánh điều kiện cụ thể giữa VN và OAL theo category</b>	<b>2.5</b>		0.5
25.1	<i>Khả năng so sánh điều kiện cụ thể giữa VN và OAL theo từng categories</i>		0.5	0.5
25.2	<i>Highlight sự khác biệt cụ thể trong mỗi categories của các giá được so sánh điều kiện</i>		2	
<b>III</b>	<b>Tạo đề xuất giá và các tác vụ liên quan.</b> <i>Đề xuất giá là gói dữ liệu giá điện tử chứa các thông tin về giá, loại giá, hành trình, hiệu lực xuất vé, ngày bay, footnote, số hiệu hành trình, các thông tin dưới dạng văn bản khác, ... và tập dữ liệu đính kèm dưới dạng file pdf, word, excel. Người dùng có khả năng tạo, xóa, chỉnh sửa các thông tin trong đề xuất giá, đẩy dữ liệu giá tự động lên ATPCO và tự động gửi email thông báo giá đến người nhận.</i>	<b>30</b>		<b>7.5</b>
<b>26</b>	<b>Tạo đề xuất giá bao gồm các thông tin</b>	<b>4.5</b>		
26.1	<i>Tên đề xuất giá theo Deal name (Faresheet name) tương ứng ở Mục II hoặc Deal name + Version</i>		1	
26.2	<i>Mã/Số hiệu</i>		1	
26.3	<i>Hiển thị tình trạng của đề xuất giá</i>		1	
26.4	<i>Thẩm quyền phê duyệt: LD phòng/Ban/TCT</i>		1	
26.5	<i>Mức độ ưu tiên của đề xuất giá</i>		0.5	
<b>27</b>	<b>Tình trạng đề xuất giá: bao gồm tối thiểu như sau</b>	<b>3</b>		
27.1	<i>Dự thảo</i>		0.5	
27.2	<i>Khóa đề xuất giá</i>		0.5	
27.3	<i>Trình phê duyệt</i>		0.5	
27.4	<i>Phê duyệt</i>		0.5	
27.5	<i>Từ chối</i>		0.5	
27.6	<i>Hoàn thành</i>		0.5	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
<b>28</b>	<b>Tác vụ liên quan đến đề xuất giá</b>	<b>21</b>		<b>7.5</b>
28.1	<i>Import/tạo giá mới vào đề xuất giá</i>		1	1
28.2	<i>Sửa đổi giá đang có hiệu lực từ kết quả truy vấn giá tại Mục II và lưu vào đề xuất giá</i>		1.5	1.5
28.3	<i>Hủy giá đang có hiệu lực từ kết quả truy vấn giá tại Mục II và lưu vào đề xuất giá</i>		1.5	1.5
28.4	<i>Tạo giá mới trên cơ sở copy giá đang có hiệu lực từ kết quả truy vấn giá tại Mục II và lưu vào đề xuất giá</i>		1.5	1.5
28.5	<i>Tự động làm tròn giá theo Quy định IATA</i>		1	
28.6	<i>Lưu lại đề xuất giá khi chưa hoàn thiện</i>		1	
28.7	<i>Mở lại đề xuất giá đang ở tình trạng soạn thảo để thực hiện tiếp các tác vụ khác</i>		1	
28.8	<i>Đính kèm các file thông tin dưới định dạng word, pdf, excel vào đề xuất giá</i>		1	
28.9	<i>Có khả năng đưa note text trong đề xuất giá</i>		1	
28.10	<i>Có lựa chọn danh sách email người nhận thông báo giá sau khi đề xuất giá được phê duyệt</i>		1	1
28.11	<i>Copy đề xuất giá đã có để tạo một đề xuất giá mới</i>		1	
28.12	<i>Không cho phép đặt tên đề xuất giá trùng nhau</i>		1	
28.13	<i>Xóa đề xuất giá ở tình trạng chưa được phê duyệt</i>		1	
28.14	<i>Không xóa được đề xuất giá ở tình trạng đã phê duyệt</i>		1	
28.15	<i>Khóa đề xuất giá để giới hạn không cho phép người dùng khác tiếp tục thao tác</i>		0.5	
28.16	<i>Cho phép người dùng thao tác trên các đề xuất giá do người dùng khác tạo ra</i>		0.5	
28.17	<i>Trình phê duyệt đề xuất giá</i>		0.5	
28.18	<i>Từ chối đề xuất giá</i>		0.5	
28.19	<i>Phê duyệt đề xuất giá</i>		1	
28.20	<i>Tự động gửi thông báo giá từ đề xuất giá tại Mục 26 qua email đến danh sách email người nhận được lựa chọn</i>		1	1
28.21	<i>Đề xuất giá có thể truy xuất sang các định dạng khác (xls/doc/pdf)</i>		0.5	
28.22	<i>Các dòng giá trong đề xuất giá phải có trường Deal name ở Mục 26.1(*)</i>		1	
<b>29</b>	<b>Quản lý danh sách đề xuất giá: Khả năng sắp xếp, lọc, truy vấn và tìm kiếm đề xuất giá theo các tiêu chí sau:</b>	<b>1.5</b>		
29.1	<i>Đề xuất giá do bản thân người dùng tạo ra</i>		0.5	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
29.2	<i>Đề xuất giá của phòng chuyên môn của bản thân người dùng tạo ra</i>		0.5	
29.3	<i>Đề xuất giá của người dùng của công ty tạo ra</i>		0.5	
<b>IV</b>	<b>Quy trình triển khai giá</b>	<b>10</b>		<b>2</b>
<b>30</b>	<b>Thiết lập Quy trình triển khai giá, thiết lập chức năng cho từng cấp độ thẩm quyền, gán tài khoản người dùng với cấp độ thẩm quyền theo phân cấp.</b>	<b>1</b>		
<b>31</b>	<b>Trình phê duyệt đề xuất giá</b>	<b>1</b>		
31.1	<i>Trình phê duyệt</i>		0.2	
31.2	<i>Chuyển lại để sửa</i>		0.2	
31.3	<i>Trình phê duyệt lại</i>		0.2	
31.4	<i>Phê duyệt</i>		0.2	
31.5	<i>Từ chối</i>		0.2	
<b>32</b>	<b>Phân phối dữ liệu giá lên ATPCO sau khi đề xuất giá được phê duyệt</b>	<b>1.5</b>		
32.1	<i>Đẩy dữ liệu tự động lên ATPCO sau khi phê duyệt đề xuất giá</i>		0.5	
32.2	<i>Tự động release dữ liệu giá lên ATPCO ngay sau khi phê duyệt đề xuất giá</i>		0.5	
32.3	<i>Cài đặt ngày, giờ ATPCO tự động release dữ liệu giá sau khi phê duyệt đề xuất giá</i>		0.5	
<b>33</b>	<b>Bảng giá (Faresheet) được trích xuất tự động từ đề xuất giá tại mục III</b>	<b>2</b>	2	2
<b>34</b>	<b>Bảng giá (Faresheet): Bao gồm các thông tin sau:</b>	<b>3</b>		
34.1	<i>Tên và logo công ty</i>		0.25	
34.2	<i>Tên đề xuất giá</i>		0.25	
34.3	<i>Điểm đầu &amp; Điểm cuối</i>		0.2	
34.4	<i>Loại giá (Fare basis)</i>		0.2	
34.5	<i>Mức giá (Fare amount)</i>		0.2	
34.6	<i>Số Routing (Routing number)</i>		0.2	
34.7	<i>Chi tiết routing theo hành trình (Routing details)</i>		0.2	
34.8	<i>Giai đoạn xuất vé</i>		0.2	
34.9	<i>Giai đoạn khởi hành</i>		0.2	
34.10	<i>Tên người phê duyệt đề xuất giá</i>		0.2	
34.11	<i>Có khả năng điền thêm các thông tin khác dưới dạng text vào bảng thông báo giá</i>		0.2	
34.12	<i>Tự động tạo bảng thông báo giá từ đề xuất giá tại Mục III dưới định dạng file pdf, word, excel, csv</i>		0.2	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
34.13	<i>Hiển thị bảng giá đầy đủ giá có cùng Deal name (giá mới sửa đổi trong đề xuất giá này và giá đang có hiệu lực đã tạo từ version trước)(*)</i>		0.5	
<b>35</b>	<b>Triển khai bảng giá</b>	<b>1.5</b>		
35.1	<i>Hệ thống tự động gửi thông báo giá và bảng giá đính kèm sau khi đề xuất giá tại mục III đã được phê duyệt đến danh sách email người nhận đã cài đặt sẵn</i>		0.5	
35.2	<i>Cho phép điều chỉnh nội dung email thông báo giá theo yêu cầu của VNA như nội dung email, ngôn ngữ Tiếng Việt, ...</i>		0.25	
35.3	<i>Có khả năng đính kèm bảng giá (faresheet) trong email thông báo giá nêu trên</i>		0.25	
35.4	<i>Có khả năng đính kèm tệp thông tin trong đề xuất giá tại Mục III vào email thông báo giá nêu trên</i>		0.5	
<b>V</b>	<b>Kết nối và truyền nhận dữ liệu</b>	<b>10</b>		<b>1.5</b>
<b>36</b>	<b>Dữ liệu giá Web từ INFARE hoặc các NCC khác</b>	<b>2</b>		
36.1	<i>Khả năng tải và lưu trữ dữ liệu giá từ INFARE hoặc NCC khác</i>		1	
36.2	<i>Khả năng truy xuất và đánh dấu các thay đổi trong dữ liệu giá từ INFARE hoặc NCC khác một cách có hệ thống.</i>		1	
<b>37</b>	<b>Kết nối dữ liệu (**) giữa hệ thống của NCC và VNA</b>	<b>7</b>		
37.1	<i>NCC phải có giải pháp bảo đảm việc truyền tải dữ liệu từ hệ thống của nhà cung cấp về hệ thống kho dữ liệu tập trung của VNA. Toàn bộ dữ liệu sau khi truyền tải thuộc quyền sở hữu tuyệt đối và quyền sử dụng hợp pháp của VNA, không bị giới hạn bởi không gian, thời gian hoặc bất kỳ điều kiện ràng buộc nào khác.</i>		0.5	0.5
37.2	<i>Tần suất truyền tải dữ liệu nêu tại mục V.37.3 cho toàn bộ hệ thống giá của VNA (Origin – Destination Combinations) về kho dữ liệu của VNA phải đáp ứng hàng ngày hoặc bất kỳ khi nào có sự thay đổi về giá trên hệ thống của Nhà cung cấp.</i>		2.5	
37.3	<i>Dữ liệu gửi về VNA yêu cầu bắt buộc phải có tối thiểu nhưng không giới hạn các thông tin sau: 1) Booking class 2) Fare basis 3) Routing Inbound/Routing Outbound 4) PTC (Passenger Type Code) 5) Oneway fare (Base fare, taxes, YQ/YR, Total) 6) Roudtrip fare (Base fare, taxes, YQ/YR, Total)</i>		1	1

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
	7) <i>Surcharge</i> 8) <i>Currency</i> 9) <i>Travel Date</i> 10) <i>Ticketing Date</i> 11) <i>Day/Time</i> 12) <i>Advance Purchase day/month</i> 13) <i>Black out date</i> 14) <i>Min stay</i> 15) <i>Max stay</i> 16) <i>Refund</i> 17) <i>Exchange</i> 18) <i>Penalty Fee</i> 19) <i>Season</i>			
37.4	<i>Dữ liệu gửi về VNA bổ sung thêm thông tin sau:</i> 1) <i>Routing Detail/ Routing Map</i> 2) <i>Flight Restriction</i> 3) <i>Accompanied Travel</i>		3	
38	<b>Kết nối trực tiếp và truy xuất dữ liệu giá/điều kiện giá phục vụ đầu vào cho hệ thống tài chính kế toán</b>	<b>1</b>	1	
<b>VI</b>	<b>Yêu cầu khác</b>	<b>10</b>		<b>2.5</b>
39	<b>Có khả năng lưu trữ dữ liệu của VNA từ 2-3 năm trên môi trường cloud/hệ thống online của nhà cung cấp dịch vụ</b>	<b>1.5</b>	1.5	1.5
40	<b>Có khả năng/kế hoạch trong vòng 1 năm tới tăng thời gian lưu trữ dữ liệu của VNA lên 10 năm trên môi trường cloud/hệ thống online của nhà cung cấp dịch vụ (*)</b>	<b>1</b>	1	
41	<b>Cam kết nộp Bảo lãnh thực hiện HĐ có giá trị 40.000USD trong trường hợp NCC được lựa chọn theo TL9 tại Mục 2.4 của HSYC</b>	<b>2.5</b>	2.5	
42	<b>Cam kết bồi thường do chậm tiến độ theo TL8 tại Mục 2.4 của HSYC nếu hệ thống quản lý và phân phối giá không được nghiệm thu, triển khai trước hoặc vào ngày 01/04/2026 do lỗi của NCC</b>	<b>2</b>	2	
43	<b>Cung cấp hệ thống thử nghiệm (TEST) cho VNA với các chức năng tại Mục I, II, III, IV tại thời điểm nộp HSDX theo yêu cầu của VNA</b>	<b>1</b>	1	1
44	<b>Tra cứu, tìm thông tin tham khảo: Khả năng hỗ trợ tra cứu, tìm kiếm thông tin tham khảo như tariff number, code sân bay, ...</b>	<b>2</b>		
44.1	<i>Mã thành phố</i>		0.2	
44.2	<i>Mã sân bay</i>		0.2	
44.3	<i>Mã quốc gia</i>		0.2	
44.4	<i>Mã Khu vực địa lý</i>		0.2	
44.5	<i>Mã loại tiền</i>		0.2	
44.6	<i>Độ dài đường bay</i>		0.2	
44.7	<i>Hạng đặt chỗ theo khoang của hãng hàng không</i>		0.2	

STT	Nội dung	Điểm tối đa	Điểm chi tiết	Điểm tối thiểu
44.8	Tariff code		0.2	
44.9	Footnote (VN/OAL)		0.2	
44.10	Đồng tiền, tỷ giá		0.2	
	<b>KẾT LUẬN</b>	<b>100</b>		<b>27.40</b>

**Ghi chú:**

(\*): Có mô tả trong tài liệu hoặc demo và hai bên thỏa thuận thời điểm triển khai khi đàm phán

(\*\*): Bảng dữ liệu tham khảo:

Booking class	Fare basis	Routing Inbound	Routing Outbound	Routing Detail/ Routing Map	PTC (Passenger Type Code)	Fare Type	Base Fare	Taxes	YQ/YR	Total
A	AAPVNF	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	ADT	Oneway	599000	249000	200000	1048000
A	AAP4VNF	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	ADT	Roudtrip	599000	249000	200000	1048000
A	AAP4VNFG4	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	ADT	Oneway	599000	249000	200000	1048000
A	AAPVNF	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	ADT	Roudtrip	599000	249000	200000	1048000
A	AAP4VNF	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	CNN	Oneway	599000	249000	200000	1048000
P	AAP4VNFG4	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	CNN	Roudtrip	599000	249000	200000	1048000
P	AAPVNF	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	CNN	Oneway	599000	249000	200000	1048000
P	AAP4VNF	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	CNN	Roudtrip	599000	249000	200000	1048000
P	AAP4VNFG4	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	CNN	Oneway	599000	249000	200000	1048000
P	AAPVNF	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	INF	Roudtrip	599000	249000	200000	1048000
P	AAP4VNF	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	HAN-DAD-SGN	INF	Oneway	599000	249000	200000	1048000
P	AAP4VNFG4	HAN-SGN	HAN-SGN	HAN-SGN	INF	Roudtrip	599000	249000	200000	1048000

Surcharge	Currency	Flight Restriction	Travel Date	Ticketing Date	Accompanied Travel	Day/Time	Advance Purchase day/month	Black out date	Min stay	Max stay	Refund	Exchange	Penalty Fee	Season
						Mon, Tue, Wed...					TRUE	TRUE		
		123,456,789...	15Mar2025-30Jun2025	15Mar2025-30Jun2025	4						FALSE	FALSE		15Mar2025-30Jun2025
						Mon, Tue, Wed...					TRUE	TRUE		
		123,456,789...	15Mar2025-30Jun2025	15Mar2025-30Jun2025	4						FALSE	FALSE		
						Mon, Tue, Wed...					TRUE	TRUE		
		123,456,789...	15Mar2025-30Jun2025	15Mar2025-30Jun2025	4						FALSE	FALSE		
						Mon, Tue, Wed...					TRUE	TRUE		
		123,456,789...	15Mar2025-30Jun2025	15Mar2025-30Jun2025	4						FALSE	FALSE		