

Số: 1202.../TCTHK-CNTT

Hà Nội, ngày 24 tháng 9 năm 2018

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: _____

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 phần mềm hệ thống Báo cáo thương mại giai đoạn 01/2019 đến 12/2021”.

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

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

- Ban Công nghệ thông tin - Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP,
Số 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội.
- Người liên hệ: Ông Trần Minh Hùng
- Điện thoại: (+84) 24 38732732 Máy lẻ: 1984
- Fax: (84-24) 38722369.
- Di động: (+84) 0983771860
- Email: hungtranminh@vietnamairlines.com.

Thời gian nhận hồ sơ đề xuất: Chậm nhất là 10h00 giờ (giờ Việt Nam), ngày 20...tháng 9... năm 2018.

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

KT TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

Trịnh Hồng Quang

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói sản phẩm/dịch vụ: Thuê phần mềm hệ thống Báo cáo thương mại
giai đoạn 01/2019 đến 12/2021

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

Hà Nội, ngày 04...tháng 9 năm 2018

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC *h*



Trịnh Hồng Quang

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	4
1. Yêu cầu về sản phẩm/dịch vụ	5
2. Yêu cầu về tư cách NCC	5
3. Yêu cầu chào giá	5
4. Tiêu chuẩn đánh giá	6
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	6
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá yêu cầu về số lượng	7
4.3 Tiêu chuẩn đánh giá về Kỹ thuật	7
5. Các yêu cầu khác	11
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	11
5.2 Làm rõ HSDX	12
5.3 Đánh giá HSDX	12
5.4 Điều kiện NCC được lựa chọn	13
5.5 Thông báo kết quả	14
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	14
5.7 Xử lý vi phạm	14
5.8 Các biểu mẫu	14
5.9 Làm rõ, sửa đổi HSYC	14
Mẫu số 1: Đơn chào giá	15
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	16
Mẫu số 3: Biểu giá chào	17
Mẫu số 4: Báo cáo hợp đồng tương tự do NCC thực hiện	19
Mẫu số 5: Dự thảo hợp đồng	20
Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính của NCC	22
Phụ lục 01: Danh sách các báo cáo	23
Phụ lục 02: Danh sách số lượng người dùng dự kiến	29

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
2.	HSDX	Hồ sơ đề xuất
3.	VND	Đồng Việt Nam
4.	TCTHK	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
5.	VNA	Vietnam Airlines
6.	LC NCC	Lựa chọn nhà cung cấp
7.	NCC	Nhà cung cấp
8.	NSX	Nhà sản xuất
9.	SLA	Service Level Agreement
10.	ANTT	An ninh thông tin
11.	CNTT	Công nghệ thông tin

1. YÊU CẦU VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ:

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

- Tên sản phẩm/dịch vụ: Thuê phần mềm hệ thống Báo cáo thương mại giai đoạn 01/2019 đến 12/2021.
- Số lượng: 01 gói.

1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ: theo Tiêu chuẩn đánh giá quy định tại Mục 4 HSYC.

1.3 Địa điểm, thời gian triển khai:

- Địa chỉ: Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP, số 200, phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội.
- Thời gian triển khai: trong vòng 90 ngày kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực.

1.4 Thời gian thuê dịch vụ: 36 tháng kể từ ngày nghiệm thu tổng thể.

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP:

- Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo qui định của pháp luật.
- Là NCC độc lập, không liên danh, không sử dụng thêm nhà thầu phụ.
- Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP chưa được giải quyết.
- Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.

3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ:

- Giá chào là giá do NCC nêu trong Đơn chào giá sau 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 HSĐX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX. Trường hợp Thư giảm giá nộp cùng với HSĐX thì NCC phải thông báo cho Bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSĐX hoặc phải có bảng kê thành phần HSĐX trong đó có Thư giảm giá.
- Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3 Mục 5.8, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (chi phí thuế, phí) và có đơn giá cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Trường hợp NCC chào giá không chào các loại thuế, phí thì được coi là giá đã bao gồm các loại thuế phí.
- Đồng tiền chào giá: Việt Nam đồng (VND).

kh

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ:

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về Năng lực kinh nghiệm:

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
1	Số năm hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ CNTT	≥ 03 năm	< 03 năm	Bản chụp giấy đăng ký kinh doanh.
2	Kết quả hoạt động tài chính	Có	Không	Cung cấp báo cáo tài chính của 02 năm 2016 và 2017 đều có lãi. Cung cấp văn bản xác nhận của cơ quan thuế về việc NCC đã hoàn thành nghĩa vụ nộp các loại thuế của năm 2017.
3	Tiêu chí về năng lực cung cấp sản phẩm/ sản phẩm triển khai tương tự/ hỗ trợ người dùng	Đáp ứng	Không đáp ứng	- Cung cấp tài liệu chứng minh được NSX nền tảng mà NCC chào theo cam kết tại phần 4.3.IV mục 05 ủy quyền hoặc chứng nhận là đối tác chính thức cung cấp nền tảng đó tại Việt Nam. - Tối thiểu 01 Hợp đồng triển khai phần mềm trên nền tảng mà NCC chào theo cam kết tại phần 4.3.IV mục 05 tối thiểu 100 tài khoản người dùng. - Tối thiểu có 05 chuyên gia tham gia dự án được cấp chứng chỉ được nhà cung cấp nền tảng mà NCC chào theo cam kết tại phần 4.3.IV mục 05. - NCC hoặc NSX cung ứng sản phẩm/dịch vụ có văn phòng đại diện chính thức tại Việt Nam từ 03 năm trở lên để đảm bảo công tác hỗ trợ kỹ thuật sau bán kịp thời.
	KẾT LUẬN	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên	

u

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá yêu cầu về số lượng:

STT	Danh mục dịch vụ và nội dung yêu cầu	Đánh giá	
		Đạt	Không đạt
1	Bản quyền năm thứ nhất 196 người dùng. (Bao gồm 01 gói 100 triệu bản ghi có sẵn)	Cam kết	Không cam kết
2	Bản quyền năm thứ hai 230 người dùng. (Bao gồm 01 gói 100 triệu bản ghi có sẵn)	Cam kết	Không cam kết
3	Bản quyền năm thứ ba 255 người dùng. (Bao gồm 01 gói 100 triệu bản ghi có sẵn)	Cam kết	Không cam kết
4	01 gói 100 triệu bản ghi năm thứ nhất.	Cam kết	Không cam kết
5	02 gói 100 triệu bản ghi năm thứ hai.	Cam kết	Không cam kết
6	03 gói 100 triệu bản ghi năm thứ ba.	Cam kết	Không cam kết
7	Cam kết hỗ trợ dịch vụ năm thứ nhất, năm thứ hai, năm thứ ba.	Cam kết	Không cam kết
8	Triển khai và đào tạo sử dụng hệ thống.	Cam kết	Không cam kết
	KẾT LUẬN	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên

4.3. Tiêu chuẩn đánh giá về Kỹ thuật:

STT	Danh mục dịch vụ và nội dung yêu cầu	Đánh giá	
		Đạt	Không đạt
I	Yêu cầu chung:		
1	Có giải pháp, cam kết thực hiện đúng theo yêu cầu HSYC.	Cam kết	Không cam kết
2	Thực hiện triển khai hoàn tất trong 90 ngày kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực.	Cam kết	Không cam kết
II	Yêu cầu về triển khai:		
1	Cử nhân sự hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp trong suốt giai đoạn triển khai.	Cam kết	Không cam kết
2	Chuẩn hóa và làm sạch dữ liệu để đưa vào hệ thống.	Cam kết	Không cam kết
III	Yêu cầu về chức năng:		
III.1. Chức năng kết nối dữ liệu:			
1	Tối thiểu kết nối đến các nguồn dữ liệu sau: - ORACLE - SQL - Tối thiểu đọc các file định dạng: CSV, EXCEL	Cam kết	Không cam kết
2	Công cụ kết nối, chuyển đổi để đưa dữ liệu lên hệ thống	Cam kết	Không cam kết

	- Tự động lấy dữ liệu theo kịch bản. - Tạo nhiều kịch bản linh hoạt. - Có khả năng chuẩn hóa và làm sạch dữ liệu trước khi hiển thị báo cáo phân tích.		
3	Người dùng có khả năng đổ dữ liệu theo định dạng (CSV, EXCEL...) vào hệ thống.	Cam kết	Không cam kết
4	Người dùng có thể kiểm tra được quá trình đồng bộ dữ liệu, chuyển đổi dữ liệu. Ví dụ: bằng thông báo qua email, thông báo trên hệ thống...	Cam kết	Không cam kết
5	Hệ thống có khả năng tích hợp, kết nối với các hệ thống khác của TCTHK trong tương lai. (Hỗ trợ tích hợp các hệ thống khác qua các giao thức API hoặc web services hoặc các giao thức khác tương đương).	Cam kết	Không cam kết

III.2. Chức năng liên quan đến xây dựng báo cáo:

1	Công cụ xây dựng bảng Dashboard tổng hợp các thông tin dựa trên các báo cáo có sẵn hoặc tạo mới.	Cam kết	Không cam kết
2	Xây dựng bộ báo cáo theo yêu cầu TCTHK tối thiểu 30 báo cáo chi tiết tại phụ lục 01 kèm theo.	Cam kết	Không cam kết
3	Người dùng có khả năng tự tạo báo cáo trên hệ thống dựa trên các mẫu báo cáo có sẵn hoặc tạo báo cáo mới.	Cam kết	Không cam kết
4	Báo cáo theo bộ chỉ số KPIs Hệ thống có chức năng tổng hợp dữ liệu từ các hệ thống nguồn hoặc cập nhật dữ liệu để xây dựng các báo cáo theo bộ chỉ số KPIs.	Cam kết	Không cam kết
5	Báo cáo động - Hệ thống cho phép người dùng tự kéo thả dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau để tạo ra các câu lệnh truy vấn, bảng dữ liệu, báo cáo, bảng biểu, đồ thị ... - Hệ thống có chức năng xây dựng và tổng hợp các báo cáo động, các báo cáo có khả năng phân tích chuyên sâu theo nhiều mặt cắt.	Cam kết	Không cam kết
6	Báo cáo đa chiều Cho phép người dùng xem được báo cáo theo nhiều chiều khác nhau.	Cam kết	Không cam kết

III.3. Chức năng xuất và in báo cáo:

1	Xuất báo cáo tối thiểu theo định dạng EXCEL, PDF	Cam kết	Không cam kết
---	--	---------	---------------

2	Gửi báo cáo trực tiếp từ hệ thống qua email theo yêu cầu hoặc theo lịch đặt trước.	Cam kết	Không cam kết
IV	Yêu cầu về hệ thống		
1	Đáp ứng số lượng người dùng dự kiến chi tiết tại phụ lục 02 kèm theo.	Cam kết	Không cam kết
2	Đáp ứng tối thiểu 100 người dùng truy cập, thao tác trên hệ thống.	Cam kết	Không cam kết
3	Hệ thống có khả năng mở rộng quy mô (như bổ sung thêm số lượng người dùng, cấp phát thêm tài nguyên,...) và mở rộng thêm các báo cáo khác để đáp ứng nhu cầu của TCTHK trong tương lai.	Cam kết	Không cam kết
4	Hệ thống sử dụng công nghệ điện toán đám mây (Cloud).	Cam kết	Không cam kết
5	Sản phẩm phát triển trên nền tảng Salesforce hoặc Sabre hoặc tương đương.	Cam kết	Không cam kết
6	Hệ thống sử dụng hệ quản trị cơ sở dữ liệu.	Cam kết	Không cam kết
7	Hệ thống có giao diện đồ họa.	Cam kết	Không cam kết
8	Hỗ trợ quản lý và phân quyền User linh hoạt; phân theo vai trò (roles base); phân quyền theo đến các chức năng chính của ứng dụng. Có khả năng phân quyền user theo nhóm dữ liệu.	Cam kết	Không cam kết
9	Hệ thống ghi lại nhật ký truy cập (Transaction Log).	Cam kết	Không cam kết
10	SLA: $\geq 98\%$.	Cam kết	Không cam kết
11	Cam kết dữ liệu của ứng dụng thuộc quyền sở hữu của TCTHK trong thời gian sử dụng dịch vụ.	Cam kết	Không cam kết
12	Bảo mật: Có cơ chế bảo mật thông tin hành khách, tuân thủ chính sách ANTT của TCTHK và GDPR của EU, luật an ninh mạng của Việt Nam.	Cam kết	Không cam kết
13	Đảm bảo hoạt động: 24/7. Có hệ thống giám sát, cảnh báo bất thường.	Cam kết	Không cam kết
14	Hệ thống phải hỗ trợ hệ điều hành Windows 7 trở lên	Cam kết	Không cam kết
15	Hệ thống vận hành trên môi trường Web-based và mobile-based (hệ điều hành IOS, Android)	Cam kết	Không cam kết
16	Hệ thống cho phép người dùng tương tác và hiển thị dữ liệu trên các thiết bị như: PC, Laptop, Mobile, Tablet.	Cam kết	Không cam kết
17	Hệ thống cho phép người dùng truy cập thông qua kết nối Internet.	Cam kết	Không cam kết

M

18	Hệ thống được nâng cấp hàng năm miễn phí theo chính sách của NSX nền tảng mà NCC chào theo cam kết tại phần 4.3.IV mục 05.	Cam kết	Không cam kết
19	Hệ thống có khả năng thêm mới hoặc cập nhật các trường dữ liệu dựa trên nội dung dữ liệu sẵn có.	Cam kết	Không cam kết
20	Hệ thống có khả năng mở rộng sử dụng ứng công cụ thông minh (AI) giúp tự động phân tích báo cáo cho người dùng cụ thể: - Có thể dự đoán kết quả hoặc đề xuất một quá trình hành động cho đối tượng/tiêu chí trên báo cáo mà người dùng chọn. - Có thể tự động phân tích dữ liệu báo cáo và tóm tắt các điểm quan trọng, so sánh và đưa ra xu hướng với biểu đồ và số liệu chi tiết.	Cam kết	Không cam kết
21	Cam kết hỗ trợ người dùng trong quá trình sử dụng trong vòng 48 giờ (không bao gồm thời gian ngày nghỉ, lễ).	Cam kết	Không cam kết
V	Yêu cầu về đào tạo chuyển giao công nghệ:		
1	Tổ chức 02 lớp đào tạo: + Lớp 01: Về tích hợp dữ liệu và xây dựng báo cáo + Lớp 02: Sử dụng và khai thác dữ liệu và các báo cáo phân tích. Trong đó bao gồm: + Cung cấp tài liệu, bài giảng + Tối thiểu 10 học viên lớp 01 và 20 học viên lớp 02. + Tối thiểu 02 ngày.	Cam kết	Không cam kết
2	Yêu cầu về cung cấp tài liệu - Tài liệu đặc tả yêu cầu báo cáo. - Tài liệu phân tích thiết kế hệ thống (hoặc tương đương). - Tài liệu hướng dẫn sử dụng tất cả các chức năng phần mềm. - Tài liệu quản trị hệ thống (hoặc tương đương).	Cam kết	Không cam kết
VI	Yêu cầu khác		
	Điều kiện thanh toán: - Thanh toán chi phí triển khai: được chia làm 02 đợt: ▪ Đợt 01: thanh toán 50% chi phí triển khai trong vòng 15 ngày kể từ ngày Hai bên ký kết hợp		

u

	đồng và TCTHK nhận được đủ bộ hồ sơ thanh toán hợp lệ. ▪ Đợt 02: thanh toán 50% chi phí triển khai trong vòng 15 ngày kể từ ngày Hai bên ký biên bản nghiệm thu dịch vụ phần mềm và TCTHK nhận được đủ bộ hồ sơ thanh toán hợp lệ. - Thanh toán chi phí bản quyền phần mềm và gói bản ghi: ▪ Thanh toán theo từng năm sử dụng dịch vụ phần mềm trong vòng 30 ngày kể từ ngày TCTHK nhận được hồ sơ thanh toán hợp lệ. - Thanh toán chi phí dịch vụ hỗ trợ: Thanh toán theo tháng/quý sau mỗi tháng/quý dịch vụ.		
VII	Đánh giá về demo sản phẩm:		
1	Trong thời gian đánh giá HSĐX, khi có yêu cầu của TCTHK, NCC phải có nghĩa vụ demo sản phẩm ứng dụng.	Cam kết	Không cam kết

**Nền tảng: Nền tảng công nghệ mà NCC chào theo yêu cầu tại 4.3.IV mục 05 chào tuân thủ yêu cầu của NSX nền tảng đáp ứng yêu cầu trong HSYC.*

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC:

5.1. Các qui định về chuẩn bị HSĐX và nộp HSĐX:

5.1.1. Nội dung của HSĐX

a) HSĐX cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa Bên mời chào giá và NCC liên quan đến việc Chào giá phải được viết bằng tiếng Việt.

b) HSĐX do NCC chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:

- Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của nhà cung cấp;
- Đơn chào giá theo Mẫu số 1 tại Mục 5.8 HSYC, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC (người đại diện theo pháp luật của NCC hoặc người được ủy quyền kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ theo Mẫu số 2 Mục 5.8 HSYC);
- Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2 Mục 5.8 HSYC;
- Biểu giá chào theo Mẫu số 3 Mục 5.8 HSYC;
- Tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm của nhà cung cấp: theo nội dung Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại mục 4.1 HSYC;
- Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về số lượng quy định tại mục 4.2 HSYC;
- Bản cam kết đáp ứng các tiêu chuẩn đánh giá Kỹ thuật quy định chi tiết tại Mục 4.3 HSYC;
- Các tài liệu khác (nếu có).

5.1.2. Thời gian có hiệu lực của HSĐX

th

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX qui định tại mục 5.1.3.

5.1.3 Chuẩn bị và nộp HSDX

NCC nộp HSDX do người có thẩm quyền ký đến Bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, email hoặc bằng fax nhưng phải đảm bảo Bên thuê dịch vụ nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là 10^h00 giờ, ngày 10 tháng 9 năm 2018. HSDX của NCC gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.

Địa điểm nộp HSDX:

Ban CNTT - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP.

Địa chỉ: Tầng 4 tòa nhà làm việc M1, số 200 Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội.

Tel: (+84) 24 38732732. Máy lẻ: 1984

Fax: (+84) 24 38722369

Người liên hệ: Ông Trần Minh Hùng

Email: hungtranminh@vietnamairlines.com

5.2. Làm rõ HSDX

5.2.1. Trong quá trình đánh giá HSDX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu NCC làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSDX thiếu tài liệu (Giấy đăng ký kinh doanh, chứng chỉ chuyên môn phù hợp và các tài liệu khác) theo yêu cầu của HSYC với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.

5.2.2. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa Bên mời chào giá và NCC có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (Bên mời chào giá mời NCC đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời phải lập thành văn bản) hoặc gián tiếp (Bên mời chào giá gửi văn bản/email/fax yêu cầu làm rõ và NCC phải trả lời bằng văn bản/email/fax). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung cấp. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được Bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà Bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc NCC có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của Bên mời chào giá thì Bên mời chào giá xem xét, xử lý theo các quy định của pháp luật hiện hành.

5.3. Đánh giá HSDX

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

5.3.1. Kiểm tra tính hợp lệ của HSDX, bao gồm:

a) Tư cách hợp lệ của NCC theo quy định tại Mục 2 (sau khi đã làm rõ hoặc bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Bên mời chào giá);

b) Tính hợp lệ (chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào;

c) Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 5.1.2;

d) Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của sản phẩm/dịch vụ theo yêu cầu tại Mục 1.

HSDX của NCC sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu NCC không đáp ứng một trong các nội dung nói trên.

5.3.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm của nhà cung cấp:

Bên mời chào giá đánh giá năng lực, kinh nghiệm các NCC theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại Mục 4.1 và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm khi tất cả các nội dung chi tiết về năng lực, kinh nghiệm được đánh giá là “Đạt”.

5.3.3. Đánh giá yêu cầu về số lượng:

Bên mời chào giá đánh giá yêu cầu về số lượng quy định tại Mục 4.2 HSYC đối với HSDX đáp ứng yêu cầu về số lượng. Việc đánh giá các yêu cầu về số lượng được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX vượt qua bước đánh giá yêu cầu về số lượng khi tất cả yêu cầu đều được đánh giá là “Đạt”.

5.3.4. Đánh giá về kỹ thuật:

Bên mời chào giá đánh giá theo các yêu cầu về kỹ thuật quy định tại Mục 4.3 HSYC đối với HSDX đáp ứng yêu cầu về tính hợp lệ và năng lực, kinh nghiệm. Việc đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật (bao gồm cả demo sản phẩm) đều được đánh giá là “Đạt”.

5.3.5. So sánh giá chào:

a) Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) theo quy định tại Luật Đấu thầu và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh. HSDX có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất được xếp thứ nhất. NCC xếp thứ nhất được mời vào thương thảo hợp đồng. Trường hợp thương thảo không thành công, Bên mời chào giá mời NCC xếp hạng tiếp theo vào thương thảo.

b) Trong trường hợp các NCC có giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá ngang nhau Bên mời chào giá sẽ xếp hạng NCC theo thứ tự ưu tiên về so sánh các điều kiện chào tốt hơn/có lợi hơn cho Bên mời chào giá như: đặc tính kỹ thuật, chất lượng sản phẩm/dịch vụ; điều kiện thanh toán; qui mô, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ (nội dung khuyến khích NCC chào các điều kiện có lợi hơn quy định tại Biểu giá chào Mẫu số 3 Mục 5.8).

5.4. Điều kiện NCC được lựa chọn

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

- Có HSDX hợp lệ;
- Đáp ứng các yêu cầu về năng lực kinh nghiệm nêu tại mục 4.1;
- Đáp ứng yêu cầu về số lượng nêu tại mục 4.2;
- Đáp ứng các yêu cầu về kỹ thuật nêu tại mục 4.3;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là NCC chính và không vi phạm các hành vi bị cấm theo quy định của pháp luật về đấu thầu;
- Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP chưa được giải quyết;



- Có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ giá trị giảm giá thấp nhất và không vượt giá gói sản phẩm/dịch vụ được duyệt.

5.5. Thông báo kết quả chào giá

Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC, Bên mời chào giá gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn NCC đến tất cả các NCC tham gia nộp HSDX, không giải thích lý do đối với NCC không được lựa chọn.

Đối với NCC được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng kèm theo dự thảo hợp đồng (nếu có).

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

Việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng để ký kết hợp đồng trên cơ sở kết quả lựa chọn NCC được duyệt, HSYC, HSDX của NCC được lựa chọn và dự thảo hợp đồng (nếu có). Việc thương thảo không làm thay đổi bản chất nội dung HSDX.

5.7. Xử lý vi phạm

Trường hợp NCC có các hành vi vi phạm pháp luật về đấu thầu thì tùy theo mức độ vi phạm sẽ bị xử lý căn cứ theo quy định của Luật Đấu thầu và các quy định pháp luật khác liên quan.

5.8. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá;
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền;
- Mẫu số 3: Biểu giá chào;
- Mẫu số 4: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự;
- Mẫu số 5: Dự thảo hợp đồng.
- Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính của NCC;

5.9. Làm rõ, sửa đổi HSYC

a. Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi văn bản đề nghị làm rõ đến bên mời thầu muộn nhất 03 ngày trước thời điểm nộp HSDX. Khi nhận được đề nghị làm rõ HSYC của Nhà cung cấp, bên mời chào giá sẽ có văn bản trả lời gửi cho NCC có yêu cầu làm rõ và tất cả các NCC khác đã mua hoặc nhận HSYC từ bên mời chào giá, trong đó mô tả nội dung yêu cầu làm rõ nhưng không nêu tên NCC đề nghị làm rõ. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì bên mời thầu tiến hành sửa đổi HSYC theo thủ tục quy định tại Khoản b Mục này.

b. Sửa đổi HSYC

Trường hợp sửa đổi HSYC, bên mời chào giá sẽ gửi quyết định sửa đổi kèm theo những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC đã nhận HSYC không muộn hơn 02 ngày trước thời điểm nộp HSDX.

Nhằm giúp NCC có đủ thời gian để sửa đổi HSDX, Bên mời chào giá có thể gia hạn thời điểm đóng thầu.

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.

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 nhà cung cấp⁽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 tại Mục 5.8 HSYC này.

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

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

Tôi là ____ [Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà cung 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 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 nhà cung cấp]. ____ [Ghi tên nhà cung cấp] chịu trách nhiệm hoàn toàn về những công việc do ____ [Ghi tên người được ủy quyền] thực hiện trong phạm vi ủy quyền.

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

Người được ủy quyền

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

Người ủy quyền

[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 theo quy định tại điểm b Mục 5.1.1. 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.

BIỂU GIÁ CHÀO

1. Nội dung cung cấp

Đơn vị tính:

ST T	Tên sản phẩm/dịch vụ	Mô tả	Số lượng	Đơn giá hàng tháng (chưa bao gồm thuế)	Thành tiền (theo năm)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Chi phí triển khai và đào tạo sử dụng hệ thống	Dịch vụ	01		
2	Chi phí cho năm thứ nhất (*)				
	- Chi phí bản quyền (Bao gồm 01 gói 100 triệu bản ghi có sẵn)	Bản quyền	196		
	- Chi phí gói 100 triệu bản ghi	Gói 100 triệu bản ghi	01		
	- Chi phí Dịch vụ hỗ trợ	Dịch vụ			
3	Chi phí cho năm thứ hai (*)				
	- Chi phí bản quyền (Bao gồm 01 gói 100 triệu bản ghi có sẵn)	Bản quyền	230		
	- Chi phí gói 100 triệu bản ghi	Gói 100 triệu bản ghi	02		
	- Chi phí Dịch vụ hỗ trợ				
4	Chi phí cho năm thứ ba (*)				
	- Chi phí bản quyền (Bao gồm 01 gói 100 triệu bản ghi có sẵn)	Bản quyền	255		
	- Chi phí gói 100 triệu bản ghi	Gói 100 triệu bản ghi	03		
	- Chi phí Dịch vụ hỗ trợ				
Thuế và phí các loại					0
Tổng cộng (bao gồm thuế, phí các loại) cho 36 tháng.					

*: Bao gồm tất cả các loại thuế, phí (nếu có); thời gian áp dụng là 36 tháng;

Hiệu lực của biểu giá chào là 90 ngày kể từ thời điểm _____ giờ, ngày _____ tháng _____ năm 2018.

- Đơn giá chào dịch vụ là cố định. Chi phí hàng năm có thể thay đổi theo số lượng bản quyền và dung lượng dữ liệu theo thực tế. Việc thay đổi này sẽ được Bên Mời chào giá thông báo cho NCC trong vòng 30 ngày trước ngày thực hiện dịch vụ năm tiếp theo.

- Thanh toán:

h

- Hình thức thanh toán: Chuyển khoản;
- Điều kiện thanh toán:
 - Thanh toán chi phí triển khai: được chia làm 02 đợt:
 - **Đợt 01:** thanh toán 50% chi phí triển khai trong vòng 15 ngày kể từ ngày Hai bên ký kết hợp đồng và TCTHK nhận được đủ bộ hồ sơ thanh toán hợp lệ.
 - **Đợt 02:** thanh toán 50% chi phí triển khai trong vòng 15 ngày kể từ ngày Hai bên ký biên bản nghiệm thu dịch vụ phần mềm và TCTHK nhận được đủ bộ hồ sơ thanh toán hợp lệ.
 - Thanh toán chi phí bản quyền phần mềm và gói bản ghi:
 - Thanh toán theo từng năm sử dụng dịch vụ phần mềm trong vòng 30 ngày kể từ ngày TCTHK nhận được hồ sơ thanh toán hợp lệ.
 - Thanh toán chi phí dịch vụ hỗ trợ: Thanh toán theo tháng/quý sau mỗi tháng/quý dịch vụ.
- 4. Giá trị giảm giá (nếu có).
- 5. Cam kết của NCC về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp sản phẩm/dịch vụ theo đúng Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.3 HSYC hoặc NCC chào cụ thể các tiêu chí yêu cầu theo quy định tại Mục 4.3.
- 6. NCC được khuyến khích đưa ra các điều kiện khác có lợi cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ (nếu có). Bên mời chào giá sẽ xem xét các nội dung này khi đánh giá HSĐX của NCC theo quy định tại Mục 5.3.

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

kh

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NCC THỰC HIỆN

Về sản xuất/cung cấp dịch vụ từ năm 201...

Tên Nhà cung cấp: _____

STT	Tên và số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Tên đối tác ký hợp đồng	Địa chỉ đối tác	Điện thoại /fax/email của đối tác	Số lượng tài khoản	Giá trị hợp đồng (VNĐ)
1							
2							
3							

th

MẪU HỢP ĐỒNG

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Hợp đồng số: _____

Tên hợp đồng: _____

- Căn cứ:

- Căn cứ Quyết định số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ của ____ về việc phê duyệt kết quả lựa chọn NCC dịch vụ ____ [Ghi tên gói thầu];

- Căn cứ biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng ký ngày ____ tháng ____ năm ____;

Chúng tôi, đại diện cho các bên ký hợp đồng, gồm có:

BÊN A: TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM - CTCP

Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, Hà Nội, Việt Nam _____

Điện thoại: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Giấy ủy quyền ký hợp đồng số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ (trường hợp được ủy quyền).

BÊN B : NCC DỊCH VỤ

Địa chỉ: _____

Điện thoại: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Giấy ủy quyền ký hợp đồng số ____ ngày ____ tháng ____ năm ____ (trường hợp được ủy quyền).

Hai bên thỏa thuận ký kết hợp đồng cung cấp hàng hóa với các nội dung sau:

Điều 1. Đối tượng hợp đồng

Đối tượng của hợp đồng là các hàng hóa được nêu chi tiết tại Phụ lục kèm theo.

Điều 2. Thành phần hợp đồng

Thành phần hợp đồng và thứ tự ưu tiên pháp lý như sau:

1. Văn bản Hợp đồng (kèm theo Phụ lục nếu có) ;



2. Biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

Điều 3. Trách nhiệm của Bên A

Bên A cam kết thanh toán cho Bên B theo giá hợp đồng quy định tại Điều 5 của hợp đồng này theo phương thức được quy định tại điều kiện cụ thể của hợp đồng cũng như thực hiện đầy đủ nghĩa vụ và trách nhiệm khác được quy định tại điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng.

Điều 4. Trách nhiệm của Bên B

Bên B cam kết cung cấp cho Bên A đầy đủ các loại hàng hóa như quy định tại Điều 1 của hợp đồng này, đồng thời cam kết thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ và trách nhiệm được nêu trong điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng.

Điều 5. Giá hợp đồng và phương thức thanh toán

1. Giá hợp đồng: ____ [ghi rõ giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền ký hợp đồng].
2. Phương thức thanh toán: Ghi rõ hình thức thanh toán.

Điều 6. Mức dịch vụ và hiệu năng của hệ thống

Mô tả rõ mức độ cam kết chất lượng dịch vụ, hiệu năng của hệ thống và hỗ trợ kỹ thuật. Kèm theo các mức độ xử lý vi phạm tương ứng.

Điều 7. Loại hợp đồng:

Điều 8. Thời gian thực hiện hợp đồng: ngày.

Điều 9. Hiệu lực hợp đồng

1. Hợp đồng có hiệu lực kể từ ____ [ghi cụ thể ngày có hiệu lực của hợp đồng].
 2. Hợp đồng hết hiệu lực sau khi hai bên tiến hành thanh lý hợp đồng theo luật định.
- Hợp đồng được lập thành ____ bộ, Mỗi Bên giữ ____ bộ, các bộ hợp đồng có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

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

ĐẠI DIỆN BÊN B

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

KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NCC

____ ngày ____ tháng ____ năm ____

1. Tên Nhà cung cấp: _____ [Ghi tên đầy đủ của nhà cung cấp]

Địa chỉ :

2. Tóm tắt các số liệu về tài chính trong Năm tài chính gần đây

Đơn vị tính: VND

STT	Nội dung	Năm	Năm
1	Tổng doanh thu sản xuất, kinh doanh		
2	Doanh thu về sản xuất, kinh doanh sản phẩm		
3	Lợi nhuận sau thuế		

3. Tài liệu gửi đính kèm nhằm đối chứng với các số liệu mà Nhà cung cấp kê khai (nếu cần);

Nhà cung cấp nộp Báo cáo tài chính năm gần đây và bản chụp của một trong các tài liệu sau:

a/ Biên bản kiểm tra quyết toán thuế trong ... năm tài chính gần đây;

b/ Tờ khai tự quyết toán thuế (Thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp) có xác nhận của cơ quan thuế về thời điểm đã nộp tờ khai trong năm tài chính 2017;

c/ Văn bản xác nhận của cơ quan quản lý thuế (xác nhận số nộp cả năm) về việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế trong năm tài chính 2017.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

Ghi chú: Trong trường hợp liên danh, yêu cầu từng thành viên Trong liên danh kê khai Trong mẫu này.

K

PHỤ LỤC 01: DANH SÁCH CÁC BÁO CÁO

TT	Tên báo cáo	Nguồn số liệu	KPI
1	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số bán từng thị trường theo tháng.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> Thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo từng/cộng dồn tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo các điều kiện</i>
2	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số bán từng thị trường theo tuần.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> Thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo từng/cộng dồn tuần, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
3	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số theo phân thị khách.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> Phân thị khách, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo từng/cộng dồn tuần, tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
4	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển từng thị trường theo tháng.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> Thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo từng/cộng dồn tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
5	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển từng thị trường theo tuần.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> Thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo từng/cộng dồn tuần, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>

6	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển theo phân thị khách.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> Phân thị khách, thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo từng/cộng dồn tuần, tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
7	Biểu đồ tổng hợp kết quả doanh số bán từng khu vực theo tháng.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> Khu vực, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
8	Biểu đồ tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển từng khu vực theo tháng.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> Khu vực, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
9	Báo cáo tổng hợp tập tính xuất vé theo từng thị trường.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> Khu vực, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
10	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số theo booking class.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, tháng, năm. Riêng cùng kỳ có thể so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
11	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh thu theo booking class.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, tháng, năm.

			Riêng cùng kỳ có thể truy vấn so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
12	Báo cáo kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo tháng.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
13	Báo cáo kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo tuần.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
14	Báo cáo kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo phân thị khách.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
15	Báo cáo kết quả bán cộng dồn bay trong các tuần tiếp theo theo phân thị khách.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
16	Báo cáo kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo khoảng.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
17	Báo cáo kết quả bán cộng dồn bay trong các tuần tiếp theo theo khoảng.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
18	Báo cáo kết quả bán theo đường bay theo tháng.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
19	Báo cáo kết quả bán theo đường bay theo tuần.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình

			<i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
20	Báo cáo kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay theo tháng.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tháng, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
21	Báo cáo kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay theo tuần.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, năm. <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
22	Báo cáo kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay theo đại lý.	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, năm. Riêng cùng kỳ có thể so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
23	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo tháng	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> Thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình, Tải, Rask, Hiệu quả <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
24	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo tuần	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> Thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình, Tải, Rask, Hiệu quả <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
25	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo class (có thể so sánh theo tuần, theo tháng)	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình. <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
26	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo POS (có thể so sánh theo tuần, theo tháng)	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình. <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>

27	Báo cáo kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay, theo đại lý.	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Cùng kỳ, Kế hoạch theo tuần, năm. Riêng cùng kỳ có thể so sánh theo ngày <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
28	Báo cáo biến động tỷ giá		<i>Chỉ số:</i> tăng giảm tỷ giá của các đồng tiền <i>Thời gian:</i> So sánh cùng kỳ, so sánh kế hoạch <i>Điều kiện lọc:</i> Tháng, năm
29	Báo cáo tăng trưởng doanh thu, khách, doanh thu trung bình	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Mặt cắt số liệu theo ngày bán, So sánh cùng kỳ, so sánh kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
30	Báo cáo tăng trưởng doanh thu, khách, doanh thu trung bình	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách; Doanh thu trung bình <i>Thời gian:</i> Mặt cắt số liệu theo ngày bay, So sánh cùng kỳ, so sánh kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
31	Báo cáo tỷ trọng đóng góp khách, doanh thu của từng thị trường	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Mặt cắt số liệu theo ngày bán, So sánh cùng kỳ, so sánh kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
32	Báo cáo tỷ trọng đóng góp khách, doanh thu của từng thị trường	Số bán	<i>Chỉ số:</i> thị trường, doanh thu (Fare, YQ, YR); Khách <i>Thời gian:</i> Mặt cắt số liệu theo ngày bay, So sánh cùng kỳ, so sánh kế hoạch <i>Có bộ lọc theo điều kiện</i>
33	Báo cáo theo bộ chỉ số KPI theo số bán trên dashboard	Số bán	<i>Chỉ số:</i> Tổng doanh thu bán; Tổng khách bán; Tổng doanh thu bán đường bay quốc tế, quốc nội (có thể mở rộng theo nhóm đường bay); Doanh thu cao (Business, Pre-Eco, Y-High); Tổng doanh thu bán theo khu vực; kết quả thực hiện kế hoạch của thị trường; kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng/tuần tiếp theo;

34	Báo cáo theo bộ chỉ số KPI theo số vận chuyển trên dashboard	Số vận chuyển	<i>Chỉ số:</i> Tổng doanh thu vận chuyển; Tổng khách vận chuyển; Tổng doanh thu đường bay quốc tế, quốc nội (có thể mở rộng theo nhóm đường bay); Doanh thu cao (Business, Pre-Eco, Y-High); Tổng doanh thu vận chuyển theo khu vực; kết quả thực hiện kế hoạch của thị trường;
35	Báo cáo kết quả chi phí GDS theo tháng	Số tự nhập	<i>Chỉ số:</i> So sánh chi phí thực hiện <i>Thời gian:</i> so sánh cùng kỳ, kế hoạch theo tháng, năm.

- Ghi chú:

+ Các mẫu báo cáo có thể được điều chỉnh phù hợp trong quá trình đàm phán thương thảo hợp đồng.

PHỤ LỤC 02: DANH SÁCH SỐ LƯỢNG NGƯỜI DÙNG DỰ KIẾN

STT	Nội dung	2019	2020	2021
1	Số lượng người dùng dự kiến	196	230	255

Handwritten signature