

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói sản phẩm/dịch vụ: Cung cấp hệ thống Lotus DX B2C giai đoạn 1 từ 04/2020 - 03/2023 cho VNA

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

Hà Nội, ngày 26 tháng 12 năm 2019

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



Nguyễn Mạnh Hùng

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	5
4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về tư cách hợp lệ NCC	5
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	6
4.3 Tiêu chuẩn đánh giá về Kỹ thuật	8
5. Các yêu cầu khác	13
5.1 Làm rõ, sửa đổi HSYC	13
5.2 Các qui định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	13
5.3 Làm rõ HSDX	14
5.4 Đánh giá HSDX	14
5.5 Điều kiện NCC được lựa chọn	15
5.6 Thông báo kết quả	15
5.7 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	15
5.8 Xử lý vi phạm	15
5.9 Các biểu mẫu	15
5.10 Thành phần của bộ HSDX	17
Mẫu số 1: Đơn chào giá	17
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	18
Mẫu số 3: Biểu giá chào	19
Mẫu số 4: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự	21

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu
2.	HSDX	Hồ sơ đề xuất
3.	VNĐ	Đồng Việt Nam
4.	USD	Đô-la Mỹ.
5.	TCTHK	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
6.	VNA	Vietnam Airlines
7.	LC NCC	Lựa chọn nhà cung cấp
8.	NCC	Nhà cung cấp
9.	NSX	Nhà sản xuất
10.	SLA	Service Level Agreement – Cam kết chất lượng dịch vụ
11.	ANTT	An ninh thông tin
12.	B2C	Bussiness to Consumer
13.	BSV	Bông Sen Vàng
14.	CRM B2C	Hệ thống Customer Relationship Management B2C (Quản lý quan hệ khách hàng cá nhân)
15.	Lotus DX B2C	Hệ thống CRM B2C của VNA
16.	Platform	Là nền tảng công nghệ sử dụng một trong các nền tảng công nghệ của Salesforce, SAP, Oracle, IBM,...
17.	HDQ	Trụ sở Vietnam Airlines, 200 Nguyễn Sơn - Phường Bồ Đề - Quận Long Biên - thành phố Hà Nội.
18.	GDPR	General Data Protection Regulation - Luật bảo mật thông tin cá nhân áp dụng tại châu Âu.
19.	Đơn vị liên kết	Là tổ chức có pháp nhân độc lập cùng NCC thực hiện một phần hạng mục công việc trong gói dịch vụ.

Số:/TCTHK-CNTT

Hà Nội, ngày 26 tháng 12 năm 2019

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: “Cung cấp hệ thống Lotus DX B2C giai đoạn 1 từ 04/2020 - 03/2023 cho VNA”.

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 Hoàng Ngọc Chí.
- Điện thoại: (+84) 24 38732732 Máy lẻ: 1988.
- Fax: (+84) 24 38722369.
- Di động: (+84) 869 350 350.
- Email: hoangchi@vietnamairlines.com.

Thời gian phát hồ sơ yêu cầu: Bắt đầu từ 16 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày 26 tháng 12 năm 2019

Thời gian nhận hồ sơ đề xuất: Chậm nhất là 11 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày 07 tháng 01 năm 2020.

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

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



Nguyễn Mạnh Hùng

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: Cung cấp hệ thống Lotus DX B2C giai đoạn 1 từ 04/2020 - 03/2023 cho VNA.
- Số lượng: 01 gói.

1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ: theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.3 HSYC.

1.3 Địa điểm, thời gian triển khai HĐ

- 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 HĐ: 15 tuần kể từ ngày HĐ có hiệu lực;

1.4 Thời gian thuê dịch vụ: 36 tháng kể từ ngày hai bên ký biên bản nghiệm thu dịch vụ.

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;
- NCC, Đơn vị liên kết và các thành viên liên danh (trong trường hợp liên danh để chào giá) 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 xong.

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 HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX. Trường hợp Thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì NCC phải thông báo cho Bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSDX hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có Thư giảm giá.
- Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3 Mục 5.9, 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 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: VNĐ.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ:

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về Tư cách hợp lệ của NCC

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
1	Có giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, quyết định thành lập hoặc tài liệu có giá trị tương	Có	Không	Cung cấp bản chụp Giấy đăng ký thành lập, hoạt động do cơ

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
	đương do cơ quan có thẩm quyền của nước mà NCC đang hoạt động cấp.			quan có thẩm quyền của nước mà NCC hoạt động được cấp.
2	NCC và đơn vị liên kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với VNA chưa được giải quyết xong.	Không có tranh chấp	Đang có tranh chấp	Văn bản cam kết
3	Đơn chào giá, Biểu giá chào được đại diện hợp pháp của NCC ký tên, đóng dấu (nếu có) theo yêu cầu của HSYC.	Hợp lệ	Không hợp lệ	Đơn chào giá theo Mẫu số 1, Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2, Biểu giá chào theo Mẫu số 3
4	Đáp ứng về địa điểm và thời gian triển khai theo quy định tại Mục 1.3.	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
5	Đáp ứng thời gian thuê dịch vụ theo quy định tại Mục 1.4 .	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
6	Thời gian có hiệu lực của HSDX.	≥ 90 ngày	< 90 ngày	Đơn chào giá theo Mẫu số 1
7	Bảo lãnh thực hiện hợp đồng bằng 2% tổng giá hợp đồng. Thời hạn thư bảo lãnh là 06 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực .	Cam kết	Không cam kết	Có văn bản cam kết sẽ nộp bảo lãnh thực hiện HĐ bằng 2% giá hợp đồng nếu được trúng chào giá.
8	Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là NCC chính.	Đáp ứng	Không đáp ứng	
	KẾT LUẬN	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên	

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về Năng lực kinh nghiệm

TT	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.	≥ 3 năm	< 3 năm	Bản sao hoặc bản chụp giấy đăng ký kinh doanh.
2	Kết quả hoạt động tài chính: Cung cấp báo cáo tài chính của 02 năm (2017, 2018) hợp lệ (được kiểm toán bởi công ty	Đáp ứng	Không đáp ứng	Cung cấp bản sao hoặc bản chụp báo cáo tài chính

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
	kiểm toán độc lập hoặc báo cáo tài chính đã được xác nhận của CQ thuế) và đều có lãi (Tổng doanh thu – Tổng chi phí > 0).			
3	Có tối thiểu 01 Hợp đồng cung cấp/ cho thuê hệ thống/ phần mềm CNTT từ 01/01/2017 đến thời điểm đóng chào giá, trong đó có tổng giá trị (phần cứng, bản quyền, dịch vụ triển khai và đảm bảo hoạt động) $\geq$ 20 tỷ VNĐ.	Đáp ứng	Không đáp ứng	+ Cung cấp bản sao hoặc bản chụp Hợp đồng; HOẶC Cung cấp xác nhận của khách hàng (cấp có thẩm quyền xác nhận) về việc ký hợp đồng và giá trị hợp đồng. + Kê khai hợp đồng tương tự theo Mẫu số 4.
4	Tối thiểu 03 chuyên gia tham gia dự án có chứng chỉ của một trong các nền tảng công nghệ đã nêu tại mục 2, bảng 4.3.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Cung cấp chứng chỉ, số lượng tương ứng của một trong các nền tảng công nghệ.
5	Có sự tham gia thiết kế hệ thống CRM B2C của một công ty kiểm toán mà công ty kiểm toán này: (i) Là 1 trong 4 công ty kiểm toán lớn nhất - Big Four (Deloitte, Ernst & Young (EY), KPMG và PwC) và; (ii) Đã từng thiết kế hệ thống CRM B2C cho 1 khách hàng là hãng HK có quy mô chuyên chở trên 20 triệu khách/năm trong năm 2018 (do Hãng HK công bố trên website chính thức hoặc các nguồn thông tin từ hiệp hội vận tải Hàng không thế giới/ khu vực (IATA/ CAPA/ ICAO, APAA,...))	Đáp ứng	Không đáp ứng	- Có thư/tài liệu xác nhận từ 1 trong 4 công ty Big Four về việc tham gia triển khai CRM B2C cho gói dịch vụ này. Trường hợp 1 trong 4 công ty Big Four tham gia chào giá thì không cần thư này. - Có thư xác nhận của Hãng HK hoặc bản sao hoặc bản chụp Hợp đồng cung cấp sản phẩm/dịch vụ trọn gói/thiết kế/triển khai hệ thống CRM B2C.

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
	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	Mô hình và tài liệu kỹ thuật		
1	Mô hình triển khai: Triển khai trên nền tảng Public Cloud hoặc Private Cloud.	Cam kết và có tài liệu mô tả	Không cam kết hoặc không có tài liệu mô tả
2	Hệ thống Lotus DX B2C sử dụng nền tảng công nghệ ứng dụng (phần mềm) của Salesforce, SAP, Oracle hoặc IBM; Hệ thống Lotus DX B2C có cùng nền tảng công nghệ hoặc tương thích với CSDL hệ thống xử lý TTPH trực tuyến của VNA.	Cam kết và có tài liệu mô tả	Không cam kết hoặc không có tài liệu mô tả
3	Tài liệu kỹ thuật: Cung cấp các tài liệu kỹ thuật liên quan đến kết nối hệ thống.	Cam kết và có tài liệu	Không cam kết hoặc không có tài liệu
II	Yêu cầu về chức năng (Cung cấp tài liệu giải pháp kỹ thuật tương ứng để Bên mời chào giá đánh giá)		
II.1	Đánh giá sự sẵn sàng trong kinh doanh và đề xuất thiết kế mô hình vận hành		
1	Tiến hành đánh giá mô hình hoạt động marketing hiện tại của VNA và sử dụng kết quả tư vấn bởi 1 trong 4 hãng tư vấn lớn trên thế giới - Big Four (PwC, EY, KPMG, Deloitte) để phát triển mô hình vận hành trong tương lai, phối hợp các touch point của khách hàng thông qua nền tảng Lotus DX B2C mới và xác định cách làm việc giữa các nhóm, phòng ban nhằm thúc đẩy bán hàng trực tiếp đến khách hàng. Báo cáo đánh giá và đề xuất mô hình vận hành hệ thống Lotus DX B2C này để hướng tới mục tiêu tăng trưởng thêm 900.000 hội viên chương trình BSV (trong đó kênh B2C tối thiểu là 100.000 hội viên) và tăng trưởng tỷ lệ khách mua vé qua kênh Online từ 17% đến 20% doanh thu của VNA sau năm triển khai đầu tiên. VNA sẽ cung cấp thông tin đầu vào từ các nguồn dữ liệu hiện có.	Có báo cáo đánh giá và đề xuất mô hình kinh doanh bởi 1 trong 4 hãng tư vấn lớn trên thế giới - Big Four. Có cam kết tăng trưởng thêm 100.000 hội viên chương trình BSV	Không có báo cáo đánh giá và đề xuất mô hình kinh doanh bởi 1 trong 4 hãng tư vấn lớn trên thế giới - Big Four. Không cam kết tăng trưởng thêm 100.000 hội viên chương trình BSV

STT	Danh mục dịch vụ và nội dung yêu cầu	Đánh giá	
		Đạt	Không đạt
	Hệ thống Lotus DX B2C sẽ cung cấp dữ liệu Customer Profile đã được khởi tạo thành công và có tương tác sang hệ thống quản lý khách hàng thường xuyên (thông qua API/ Webservices/ Proxy hoặc Export ra định dạng Excel do VNA cung cấp) để tạo hồ sơ hội viên chương trình BSV. Thông tin tối thiểu gồm Họ tên, Email/ Số điện thoại và ngày sinh (nếu có).	(Customer profile)	(Customer profile)
II.2	Xây dựng Customer Data		
1	Xây dựng Mô hình dữ liệu (Data Model) và tạo ra hồ sơ khách hàng Customer Data (Customer Profile, Flight history Transaction, FFP Status, Preference & Behavior), tích hợp dữ liệu để làm giàu thông tin khách hàng qua các nguồn dữ liệu Customer Data từ các hệ thống website, FFP, Sabre, Mobile app do VNA cung cấp. Số lượng Customer profile quản lý dự kiến là 4 triệu trong năm đầu tiên (3 triệu hồ sơ khách hàng thuộc chương trình BSV, 0,5 triệu từ nguồn Website, 0,5 triệu phát triển thêm mới).	Cam kết	Không cam kết
II.3	Triển khai nền tảng Marketing		
1	Triển khai một nền tảng hợp nhất để truyền tải các chiến lược quảng cáo đa kênh trên tất cả các touch point và có được cái nhìn đa chiều (360 độ) về khách hàng của VNA	Cam kết	Không cam kết
2	Thiết lập các kênh kết nối chính với Khách hàng thông qua các kênh Email, SMS, Mobile App push, Digital Advertising (gồm Google Ads, Youtube, Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Instagram);	Cam kết	Không cam kết
3	Cho phép cá nhân hóa các thông điệp được gửi đến các đối tượng khách hàng cụ thể;	Cam kết	Không cam kết
4	Số lượng hồ sơ khách hàng (contact) sẽ được đưa lên nền tảng kết nối chính để phục vụ các chiến dịch quảng cáo, khuyến mại và chăm sóc khách hàng là 2 triệu;	Cam kết	Không cam kết
5	Đảm bảo đủ số lượng message (mail, SMS, app push, Digital Ads) cho năm thứ nhất để thực hiện các chiến dịch quảng cáo, khuyến mại và chăm sóc khách hàng là 150 triệu message.	Cam kết	Không cam kết
II.4	Triển khai xây dựng cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng - Customer Journey		

STT	Danh mục dịch vụ và nội dung yêu cầu	Đánh giá	
		Đạt	Không đạt
1	Triển khai các Customer Journey đang có tại chương trình BSV và Website của VNA, chú trọng vào các Usecase trên các kênh Email, SMS, Mobile App push, Digital Advertising (gồm Google Ads, Youtube, Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Instagram); - Vòng đời khách hàng từ khi Booking đến khi kết thúc chuyến bay; - Thông báo thay đổi lịch bay (Schedule change); - Thông tin tới HV về các chương trình ưu đãi, chăm sóc, khuyến mại được cá nhân hóa; - Chạy chiến dịch khuyến mại theo lịch - Holiday, theo đối tượng khách hàng; - Thực hiện các chiến dịch thúc đẩy HV Inactive có sử dụng sản phẩm, dịch vụ của VNA và các đối tác chương trình BSV; Thực hiện các chiến dịch phát triển hội viên mới của chương trình BSV trên hệ Lotus DX B2C.	Cam kết	Không cam kết
2	Số lượng: - Tối thiểu 05 Smart Customer Journey (mỗi Journey tối thiểu 10 touch points và 6 decision splits); - Tối thiểu 10 Standards Customer Journey (mỗi Journey tối thiểu 5 touch points và 3 decision splits).	Cam kết	Không cam kết
II.5	Nhóm chức năng tích hợp		
1	Hệ thống có khả năng tích hợp với các cổng gửi Email, SMS, App push của VNA hoặc của đối tác thứ 3;	Cam kết	Không cam kết
2	Hệ thống có khả năng tích hợp với các CSDL của chương trình BSV, hệ thống đặt giữ chỗ Sabre, Ứng dụng Mobile App/ Website của VNA thông qua API/ Webservice/ SDK để thực thi các tác vụ đồng bộ dữ liệu một cách tự động;	Cam kết	Không cam kết
3	Hệ thống có khả năng tích hợp với các nguồn dữ liệu khác qua file dữ liệu tiêu chuẩn (txt, csv, xls,...).	Cam kết	Không cam kết
II.6	Nhóm chức năng báo cáo		

STT	Danh mục dịch vụ và nội dung yêu cầu	Đánh giá	
		Đạt	Không đạt
1	Hệ thống có khả năng tạo ra các Dashboard thông tin toàn diện về kết quả các kênh giao tiếp, quảng cáo;	Cam kết	Không cam kết
2	Hệ thống có khả năng cho phép end user tự tạo các báo cáo theo nhu cầu.	Cam kết	Không cam kết
III	Phương án triển khai:		
1	Cam kết thời gian triển khai: ≤ 15 tuần	Cam kết	Không cam kết
2	Hỗ trợ kỹ thuật On-site trong năm đầu tiên	Cam kết	Không cam kết
3	Bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật 2 năm tiếp theo	Cam kết	Không cam kết
IV	Yêu cầu về hệ thống		
1	Người sử dụng: Đáp ứng tối thiểu 100 user, tối thiểu 5 business unit.	Cam kết	Không cam kết
2	Đáp ứng tối thiểu các ngôn ngữ cho nội dung gửi quảng cáo/ chăm sóc khách hàng: Tiếng Việt (áp dụng đối với end-users, không bao gồm quản trị hệ thống), Anh, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc (phôn thể & giản thể), Pháp, Tây Ban Nha, Đức, Nga.	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 nhóm chức năng để đáp ứng nhu cầu của VNA trong tương lai	Cam kết	Không cam kết
4	Nền tảng công nghệ: sử dụng một trong các nền tảng công nghệ của Salesforce, SAP, Oracle hoặc IBM	Cam kết	Không cam kết
5	Hệ thống sử dụng hệ quản trị cơ sở dữ liệu tương thích với các nền tảng công nghệ nêu tại mục IV.4.	Cam kết	Không cam kết
6	Hỗ trợ quản lý và phân quyền User linh hoạt; phân theo vai trò (roles base); phân quyền đến các chức năng chính của ứng dụng. Có khả năng phân quyền user theo nhóm dữ liệu.	Cam kết	Không cam kết
7	Hệ thống ghi lại nhật ký truy cập (User access Log) và có khả năng Export nhật ký.	Cam kết	Không cam kết

STT	Danh mục dịch vụ và nội dung yêu cầu	Đánh giá	
		Đạt	Không đạt
8	SLA $\geq 98\%$	Cam kết	Không cam kết
9	Cam kết dữ liệu của ứng dụng thuộc quyền sở hữu của VNA trong thời gian sử dụng dịch vụ.	Cam kết	Không cam kết
10	NCC sở hữu bản quyền hoặc có quyền phân phối, chịu trách nhiệm pháp lý và các chi phí phát sinh liên quan đến việc khiếu kiện, khiếu nại về các vấn đề bản quyền của toàn hệ thống.	Cam kết	Không cam kết
11	Bảo mật: Có cơ chế bảo mật thông tin hành khách, tuân thủ chính sách ANTT của VNA và GDPR của châu Âu, luật an ninh mạng của Việt Nam.	Cam kết	Không cam kết
12	Đảm bảo hoạt động: 24/7. Có hệ thống giám sát, cảnh báo bất thường.	Cam kết	Không cam kết
13	Hệ thống phải hỗ trợ hệ điều hành Windows 7, Mac OS 10 trở lên.	Cam kết	Không cam kết
14	Hệ thống vận hành trên môi trường Web-based và mobile-based (hệ điều hành IOS, Android) tương thích với các trình duyệt phổ dụng hiện nay.	Cam kết	Không cam kết
15	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
16	Hệ thống cho phép quản trị và truy cập thông qua kết nối Internet.	Cam kết	Không cam kết
17	Hệ thống được NSX nâng cấp hàng năm miễn phí theo chính sách của NSX nền tảng mà NCC chào theo cam kết.	Cam kết	Không cam kết
18	Hệ thống có khả năng thêm mới hoặc cập nhật các trường dữ liệu.	Cam kết	Không cam kết
19	Hệ thống có khả năng mở rộng sử dụng ứng dụng công cụ trí tuệ nhân tạo (AI).	Cam kết	Không cam kết
V	Yêu cầu về đào tạo chuyển giao công nghệ		
1	Tổ chức khóa đào tạo: hình thức online và offline + 01 Khóa đào tạo người quản trị hệ thống + 02 Khóa đào tạo người dùng cuối:	Cam kết	Không cam kết

STT	Danh mục dịch vụ và nội dung yêu cầu	Đánh giá	
		Đạt	Không đạt
	01 khóa đào tạo cho người dùng trong nước, sử dụng tài liệu & ngôn ngữ tiếng Việt; 01 khóa đào tạo cho người dùng nước ngoài, sử dụng tài liệu & ngôn ngữ tiếng Anh. Trong đó: + Số lượng học viên tối thiểu cho từng khóa học là 20 học viên. + Tối thiểu 01 ngày/ khóa.		
2	Yêu cầu về cung cấp tài liệu + 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
	KẾT LUẬN	Đạt tất cả nội dung trên	Không Đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC:

5.1. 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 chào giá muộn nhất 03 ngày trước thời điểm nộp HSDX. Khi nhận được đề nghị làm rõ HSYC của NCC, 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 chào giá 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 chào giá.

5.2. Các qui định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX:

5.2.1. Nội dung của HSDX

a) HSDX 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 đối với NCC trong nước (riêng các tài liệu kỹ thuật, tài liệu mô tả về chức năng của phần mềm, catalogue của thiết bị có thể dùng tiếng Anh), hoặc tiếng Anh đối với NCC nước ngoài. Các tài liệu và tư liệu hỗ trợ trong HSDX có thể được viết bằng ngôn ngữ khác đồng thời kèm theo bản dịch sang tiếng Anh. Trường hợp thiếu bản dịch, nếu cần thiết, Bên mời chào giá có thể yêu cầu NCC gửi bổ sung.

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

- Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC;
- Đơn chào giá theo Mẫu số 1 tại Mục 5.9 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 5.9 HSYC);
- Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2 Mục 5.9 HSYC;
- Biểu giá chào theo Mẫu số 3 Mục 5.9 HSYC;
- Tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm của NCC: theo nội dung Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định tại mục 4.2 HSYC;
- Bản cam kết đáp ứng các tiêu chuẩn đánh giá về mặt Kỹ thuật quy định chi tiết tại Mục 4.3 HSYC;
- Các tài liệu khác (nếu có).

5.2.2. Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX qui định tại mục 5.2.3.

5.2.3 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 mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là **11 giờ 00, ngày 07 tháng 01 năm 2020**. 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: 1988

Fax: (+84) 24 38722369

Người liên hệ: Ông Hoàng Ngọc Chí

Email: hoangchi@vietnamairlines.com .

5.3. Làm rõ HSDX

5.3.1. 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.

5.3.2. 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 NCC. 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.

5.4. Đánh giá HSDX

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

5.4.1. Đánh giá tư cách hợp lệ của NCC Bên mời chào giá đánh giá tư cách hợp lệ của NCC theo tiêu chuẩn đánh giá 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 tư cách hợp lệ khi tất cả các nội dung chi tiết về tư cách hợp lệ được đánh giá là “Đạt”.

5.4.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm của NCC theo quy định tại Mục 4.2:

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 4.2 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”.

5.4.3. 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 đều được đánh giá là “Đạt”.

5.4.4. 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.

5.4.5. Đàm phán với NCC về giá, điều kiện kỹ thuật, điều kiện thương mại và các nội dung khác (Trực tiếp hoặc gián tiếp tùy thuộc vào yêu cầu của Bên mời chào giá).

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

Việc đàm phán HĐ dựa trên các cơ sở HSDX và các tài liệu làm rõ HSDX (nếu có) của NCC và nội dung HSYC của Bên mời chào giá. Nội dung đàm phán bao gồm nhưng không giới hạn về : giá, điều kiện kỹ thuật, điều kiện thương mại...

5.4.6. Xếp hạng NCC sau đàm phán

Trên cơ sở kết quả đàm phán như quy định tại Mục 5.4.5 trên, Bên mời chào giá tiến hành xếp hạng lại NCC. NCC có giá chào thấp nhất được xem xét đề xuất trúng chào giá.

Trong trường hợp các NCC có giá chào sau đàm phán 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:

- (1) Đặc tính kỹ thuật, chất lượng sản phẩm/dịch vụ;
- (2) Điều kiện thanh toán;
- (3) Qui mô, năng lực, kinh nghiệm của NCC;
- (4) 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 5.9).

5.5. Điều kiện NCC được lựa chọn

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

- Đáp ứng các yêu cầu về Tư cách hợp lệ của NCC nêu tại mục 4.1
- Đáp ứng các yêu cầu về năng lực kinh nghiệm nêu tại mục 4.2;
- Đáp ứng các yêu cầu về kỹ thuật nêu tại mục 4.3;
- Có giá chào thấp nhất sau đàm phán và không vượt giá gói dịch vụ được duyệt.

5.6. 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 LC 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).

5.7. 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 LC NCC được duyệt, HSYC, HSDX của NCC được lựa chọn và dự thảo hợp đồng (nếu có).

5.8. 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.

5.9. 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: Thư cam kết.

5.10. Thành phần của bộ HSDX

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

Mã	Tên tài liệu	Tham chiếu
I	Tài liệu đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	
T1	Giấy đăng ký kinh doanh/giấy đăng ký hoạt động	
T2	Bản sao hoặc bản chụp báo cáo tài chính hợp lệ (được kiểm toán bởi công ty kiểm toán độc lập hoặc báo cáo tài chính đã được xác nhận của CQ thuế) cho năm 2017, 2018	
T3	Bản sao hoặc bản chụp Hợp đồng hoặc Xác nhận của khách hàng (cấp có thẩm quyền xác nhận) về việc ký hợp đồng và giá trị hợp đồng đáp ứng yêu cầu Mục 4.2 Bảng dòng số 3.	
T4	Cung cấp chứng chỉ chứng minh tối thiểu 03 chuyên gia tham gia dự án có chứng chỉ của một trong các nền tảng công nghệ đã nêu tại Mục 2, Bảng 4.3.	
T5	Thư/tài liệu xác nhận từ 1 trong 4 công ty Big Four về việc tham gia thiết kế hệ thống CRM B2C cho gói dịch vụ (Trường hợp 1 trong 4 công ty Big Four tham gia chào giá thì không cần tài liệu này).	Mục 4.2 Bảng dòng số 4
T6	Thư xác nhận của Hãng HK hoặc bản sao hoặc bản chụp Hợp đồng cung cấp sản phẩm/dịch vụ trọn gói/thiết kế/triển khai hệ thống CRM B2C đáp ứng yêu cầu tại Mục 4.2 Bảng dòng số 5	
II	Tài liệu thực hiện theo biểu mẫu HSYC	
T7	Đơn chào giá	Mẫu số 1
T8	Giấy ủy quyền (nếu có)	Mẫu số 2
T9	Biểu giá chào	Mẫu số 3
T10	Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự	Mẫu số 4
T11	Thư cam kết	Mẫu số 5
III	Tài liệu đánh giá Kỹ thuật	
T12	Bản cam kết đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật	Mục 4.3
T13	Tài liệu mô tả về sản phẩm/dịch vụ/phần mềm của NCC và tài liệu chỉ dẫn đáp ứng yêu cầu kỹ thuật (user manual) (nếu có)	
IV	Tài liệu khác	
T14	Dự thảo hợp đồng (nếu có)	

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

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

(sau đây gọi là Bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu và văn bản sửa đổi Hồ sơ yêu cầu số ____ [Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [Ghi tên NCC], cam kết thực hiện gói sản phẩm/dịch vụ ____ [Ghi tên gói hàng hóa, dịch vụ] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là ____ [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ] cùng với biểu giá 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 NCC⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của NCC ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký Đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này). Trước khi ký kết hợp đồng, NCC trúng chào giá phải trình bên mời chào giá bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì 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 NCC*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên NCC*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của NCC*] bằng văn bản này ủy quyền cho ____ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền*] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói dịch vụ ____ [*Ghi tên gói sản phẩm/dịch vụ*] do ____ [*Ghi tên Bên mời chào giá*] tổ chức:

[- Ký đơn Chào giá;

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

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

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

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

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

Người được ủy quyền

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

Người ủy quyền

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho Bên mời chào giá cùng với đơn chào giá theo quy định tại 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 mà không có sự đồng ý bằng văn bản của người ủy quyền ban đầu.

(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 hệ thống Customer Relationship Management B2C cho VNA.

Đơn vị tính:

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (chưa bao gồm thuế)	Thành tiền	Ghi chú
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
1	Phí Licence					
1.1	Bản quyền sử dụng phần mềm Lotus DX B2C năm thứ nhất					Diễn giải số lượng bản quyền của từng hạng mục
1.2	Bản quyền sử dụng phần mềm Lotus DX B2C năm thứ hai					
1.3	Bản quyền sử dụng phần mềm Lotus DX B2C năm thứ ba					
2	Chi phí triển khai	<i>gói</i>	<i>01</i>			Theo quy định tại Mục 4.3 của HSYC
3	HTKT hàng năm					
3.1	HTKT năm thứ nhất	<i>gói</i>	01			
3.2	HTKT năm thứ hai	<i>gói</i>	01			
3.3	HTKT năm thứ ba	<i>gói</i>	01			
Thuế và phí các loại						
Tổng cộng (bao gồm thuế, phí các loại) cho 36 tháng.						

Hiệu lực của biểu giá chào là ngày kể từ thời điểm 11 giờ, ngày tháng năm 2019.

1. Yêu cầu về chào giá:

- Giá chào của NCC phải là giá trọn gói, bao gồm thuế, phí, lệ phí phát sinh tại Việt Nam (nếu có). Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm các loại thuế, phí; Khi tham dự chào giá, NCC phải chịu trách nhiệm tìm hiểu, tính toán và chào đầy đủ các loại thuế, phí, lệ phí (nếu có) theo thuế suất, mức phí, lệ phí theo quy định của Việt Nam.
- Trong trường hợp có phát sinh thuế nhà thầu, NCC có trách nhiệm nộp thuế nhà thầu tại Việt Nam theo yêu cầu của Luật Việt Nam (Thông tư 103/2014/TT-BTC). Nếu NCC không đủ điều kiện thực hiện theo Luật của Việt Nam để trực tiếp kê khai và nộp thuế thì Bên mời chào giá sẽ kê khai, nộp thay theo quy định của cơ quan thuế Việt Nam, NCC có trách nhiệm hỗ trợ Bên mời chào giá một cách tốt nhất có thể để thực hiện công việc kê khai, nộp thuế hộ NCC một cách dễ dàng nhất.

- Giá chào của NCC phải đáp ứng đủ các điều kiện trên. Nếu không đáp ứng một trong các điều kiện trên HSDX của NCC sẽ bị loại;

2.. Thanh toán:

- Hình thức thanh toán: Chuyển khoản;
- Thanh toán phí triển khai: Không vượt quá 30% chi phí triển khai sau khi Hợp đồng được ký kết bởi Hai Bên; Thanh toán phần còn lại 70% sau khi Hai Bên ký Biên bản bàn giao và nghiệm thu dịch vụ;
- Đối với dịch vụ bản quyền phần mềm năm đầu tiên: Thanh toán 50% giá trị dịch vụ bản quyền phần mềm sau khi Hai Bên ký Biên bản bàn giao bản quyền phần mềm; Thanh toán phần còn lại 50% sau khi Hai Bên ký Biên bản bàn giao và nghiệm thu dịch vụ;
- Đối với dịch vụ bản quyền phần mềm 2 năm tiếp theo: Thanh toán 100% giá trị dịch vụ bản quyền phần mềm ở mỗi đầu kỳ dịch vụ;
- Phí thuê dịch vụ HTKT thanh toán theo kỳ hạn (3 tháng, 6 tháng, 1 lần); Nội dung thanh toán sẽ được cụ thể khi thương thảo hợp đồng.

Đại diện hợp pháp của NCC

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

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NCC THỰC HIỆN
Về sản xuất/cung cấp dịch vụ từ năm 201...

Tên NCC: _____

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	Giá hợp đồng (VNĐ)
1						
2						
3						

THƯ CAM KẾT

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ [Ghi tên TCTHK]

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu và văn bản sửa đổi Hồ sơ yêu cầu số ____ [Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [Ghi tên NCC], cam kết:

1. Chúng tôi và đơn vị liên kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với với Tổng công ty Hàng không Việt Nam chưa giải quyết xong;

2. Đáp ứng về địa điểm và thời gian triển khai theo quy định tại Mục 1.3 HSYC.

3. Đáp ứng thời gian thuê dịch vụ theo quy định tại Mục 1.4 HSYC.

4. Cam kết nếu được trúng chào giá sẽ nộp Bảo lãnh thực hiện hợp đồng bằng 2% tổng giá hợp đồng. Thời hạn thư bảo lãnh là 06 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực .

Đại diện hợp pháp của NCC

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