

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ: Thuê dịch vụ Phát triển và Đảm bảo hoạt động
Nền tảng Đa kết nối Thương mại điện tử giai
đoạn từ tháng 04/2026 - 03/2029

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

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2025
ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM



Phạm Thị Nguyệt

MỤC LỤC

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT	4
THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ.....	5
1. YÊU CẦU VỀ SẢN PHẨM DỊCH VỤ VÀ TƯ CÁCH NCC.....	6
1.1. Nội dung, danh mục sản phẩm, dịch vụ (DV), số lượng.....	6
1.1.1. Phạm vi cung cấp DV	6
1.1.2. Danh mục, số lượng	6
1.2. Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ	6
1.3. Thời gian thực hiện HĐ.....	6
1.4. Yêu cầu về tư cách của NCC.....	6
2. CHỈ DẪN CHÀO GIÁ	6
2.1. Yêu cầu chào giá	6
2.1.1 Giá chào	6
2.1.2 Thư giảm giá	6
2.1.3 Biểu giá chào.....	6
2.1.4 Đồng tiền chào giá, đánh giá.....	7
2.1.5 Ngôn ngữ chào giá	7
2.1.6 Điều kiện và phương thức thanh toán	7
2.2. Làm rõ HSYC	7
2.3. Nộp HSDX.....	7
2.3.1 Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX	7
2.3.2 Quy cách HSDX.....	8
2.3.3 Ngôn ngữ HSDX.....	8
2.3.4 Phương thức và địa chỉ nộp HSDX.....	8
2.4. Thành phần của bộ HSDX.....	8
2.5. Làm rõ HSDX	9
2.6. Đánh giá HSDX	9
2.7. Đàm phán với NCC	9
2.8. Điều kiện NCC được lựa chọn.....	10
2.9. Thông báo kết quả lựa chọn NCC	10
2.10. Bảo mật thông tin.....	10
3. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT.....	10
3.1. Đánh giá tính hợp lệ của HSDX.....	10
3.2. Đánh giá năng lực và kinh nghiệm	10
3.3. Đánh giá kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ	11

3.4. Đánh giá về giá.....	11
3.4.1. Bước 1: Xác định giá chào	11
3.4.2. Bước 2: Sửa lỗi số học được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:	11
3.4.3. Bước 3. Hiệu chỉnh sai lệch theo theo nguyên tắc sau:	12
3.4.4. Bước 4: Xác định giá chào và Xếp hạng sơ bộ NCC (xếp hạng lần thứ nhất).....	12
3.5. Đàm phán với các NCC theo hình thức BAFO.....	12
3.5.1. Danh sách NCC mời BAFO.....	12
3.5.2. Nội dung BAFO	13
3.5.3. Hình thức đàm phán BAFO	13
3.5.4. Đánh giá và xếp hạng BAFO	13
4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ	13
4.1. Đánh giá về tính hợp lệ của HSDX.....	13
4.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm.....	15
4.3. Đánh giá về kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ.....	17
CÁC BIỂU MẪU.....	30
ĐƠN CHÀO GIÁ	30
GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾	31
BIỂU GIÁ CHÀO	32
BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN.....	33
THỎA THUẬN LIÊN DANH ⁽¹⁾.....	34
CAM KẾT CỦA NHÀ CUNG CẤP	36
MẪU CÔNG VĂN BAFO GỬI NCC.....	38

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	CNTT	Công nghệ thông tin
2.	HSDX	Hồ sơ đề xuất
3.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
4.	HSDP	Hồ sơ đàm phán
5.	NCC	Nhà cung cấp
6.	TCTHK/TCT/VNA	Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP
7.	VND	Việt Nam đồng
8.	HĐ	Hợp đồng
9.	DV	Dịch vụ
10.	NSD	Người sử dụng
11.	Ngày	Ngày dương lịch
12.	TMĐT	Thương mại điện tử
13.	SLA	Service Level Agreement - Thỏa thuận mức độ dịch vụ
14.	API	Application Programming Interface - Giao diện lập trình ứng dụng
15.	BAFO	Best And Final Offer - NCC điều chỉnh giá chào, đề xuất giải pháp kỹ thuật, tiến độ hoặc điều kiện thương mại cuối cùng và tốt nhất
16.	UAT	User Acceptance Test - Kiểm thử chấp nhận người dùng.

Số:/TCTHK-TTBSP

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2026

THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ

Kính gửi: Quý Công ty

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 Phát triển và Đảm bảo hoạt động Nền tảng Đa kết nối Thương mại điện tử giai đoạn từ tháng 04/2026 - 03/2029”. Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu gửi kèm theo.

I. Phát hồ sơ yêu cầu

1. Phát trực tiếp

- Thời gian phát: Từ 10h 00 ngày 05./01./2026 đến 11h00 ngày 12./01./2026
- Địa điểm phát: Tại Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP, 200 Nguyễn Sơn, Phường Bồ Đề, Thành phố Hà Nội.

2. Phát qua thư điện tử

- Thời gian phát: Từ 10 h 00 ngày 05./01./2026 đến 11h00 ngày 12./01./2026
- Hình thức phát: NCC gửi thư điện tử tới địa chỉ email thienld@vietnamairlines.com của TCTHK với Subject/Tiêu đề “Công ty ... đề nghị TCTHK gửi HSYC gói dịch vụ “Thuê dịch vụ Phát triển và Đảm bảo hoạt động Nền tảng Đa kết nối Thương mại điện tử giai đoạn từ tháng 04/2026 - 03/2029”.

II. Nộp hồ sơ đề xuất

1. Nộp trực tiếp hoặc qua đường bưu điện

- Thời gian hết hạn nộp hồ sơ đề xuất (HSDX) là 16 h 00. ngày 12./01./2026
- Địa điểm nhận: Tại Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP, 200 Nguyễn Sơn, Phường Bồ Đề, Thành phố Hà Nội.

2. Nộp qua thư điện tử

- Thời gian hết hạn nộp HSDX là 16 h 00. ngày 12./01./2026
- Hình thức nhận: NCC gửi thư điện tử đính kèm bản scan HSDX tới địa chỉ email: thienld@vietnamairlines.com của TCTHK với Subject/Tiêu đề “Công ty ... gửi HSDX gói dịch vụ “Thuê dịch vụ Phát triển và Đảm bảo hoạt động Nền tảng Đa kết nối Thương mại điện tử giai đoạn từ tháng 04/2026 - 03/2029””. Tổng dung lượng thư điện tử phải < 20MB/01 email. NCC có thể gửi tách nhiều email trong trường hợp tổng dung lượng vượt quá 20 MB.

Thời gian tiếp nhận HSDX được tính là thời điểm TCTHK nhận được tài liệu.

Đầu mối làm việc: Ông Lê Đức Thiện; Tel: 0913767609, Email: thienld@vietnamairlines.com./.

Trân trọng cảm ơn sự hợp tác.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.

**TU. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM**



Phạm Thị Nguyệt

1. YÊU CẦU VỀ SẢN PHẨM DỊCH VỤ VÀ TƯ CÁCH NCC

1.1. Nội dung, danh mục sản phẩm, dịch vụ (DV), số lượng

1.1.1. Phạm vi cung cấp DV

Thuê dịch vụ Phát triển và Đảm bảo hoạt động Nền tảng Đa kết nối Thương mại điện tử giai đoạn từ tháng 04/2026 - 03/2029.

1.1.2. Danh mục, số lượng

01 gói DV: Thuê dịch vụ Phát triển và Đảm bảo hoạt động Nền tảng Đa kết nối Thương mại điện tử giai đoạn từ tháng 04/2026 - 03/2029.

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

Yêu cầu chi tiết về sản phẩm DV quy định tại Mục 4.3 HSYC.

1.3. Thời gian thực hiện HĐ

- Thời gian triển khai DV: tối đa 90 ngày kể từ ngày HĐ có hiệu lực.
- Thời gian thuê DV: 36 tháng, kể từ ngày ký biên bản nghiệm thu tổng thể HĐ.

1.4. Yêu cầu về tư cách của NCC

- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật của nước sở tại. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động phải có ngành nghề phù hợp phạm vi gói DV.
- Có cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK.
- Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu (đối với NCC Việt Nam).
- NCC tham gia chào giá với tư cách độc lập hoặc liên danh.

2. CHỈ DẪN CHÀO GIÁ

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 Thư giảm giá (nếu có).

2.1.2. Thư giảm giá

Trường hợp Thư giảm giá nộp trước thời điểm đóng chào giá. Thư giảm giá sẽ được đưa vào xác định giá tại bước xếp hạng NCC lần thứ nhất.

Trường hợp Thư giảm giá nộp tại thời điểm Đàm phán theo quy định tại Mục 3.5 và NCC là một trong 3 NCC xếp hạng cao nhất tại bước xếp hạng lần thứ nhất, thư giảm giá sẽ được xem xét làm cơ sở đàm phán giá gói dịch vụ để làm căn cứ xếp hạng NCC lần cuối (xếp hạng sau đàm phán BAFO).

2.1.3. Biểu giá chào

Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo mẫu BM03, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (bao gồm thuế, phí). Giá chào trước thuế phải cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Khi tham dự chào giá NCC phải chịu trách nhiệm tìm hiểu tính toán và chào đầy đủ các loại thuế phí (nếu có) trong giá chào. Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm đầy đủ các loại thuế phí. Trong trường

hợp này nếu được công nhận trúng chào giá thì NCC phải chịu trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ thuê theo qui định.

2.1.4 Đồng tiền chào giá, đánh giá

Đồng tiền chào giá, đánh giá là Việt Nam đồng (VND)

2.1.5 Ngôn ngữ chào giá

Ngôn ngữ chào giá là Tiếng Việt (trừ các tài liệu/ thuật ngữ liên quan đến kỹ thuật thì có thể sử dụng tiếng Anh).

2.1.6 Điều kiện và phương thức thanh toán

- Điều kiện thanh toán: Thanh toán theo hình thức chuyển khoản.
- Chi phí thuê dịch vụ: Là tổng chi phí gồm chi phí phát triển phần mềm, DBHĐ, và chi phí khác nếu có. Thời gian tính phí thuê dịch vụ được tính từ ngày hai bên ký biên bản nghiệm thu tổng thể.
- Phương thức thanh toán: Thanh toán trả sau theo từng quý dương lịch, sau khi Hai bên ký đầy đủ các biên bản nghiệm thu chất lượng dịch vụ hàng tháng của quý thanh toán đó (không thực hiện tạm ứng). Số tiền thanh toán cho từng quý được tính như sau:
 - + Chi phí thuê dịch vụ được chia đều cho 36 tháng để tính phí dịch vụ 01 tháng.
 - + Số tiền thanh toán của quý = Phí dịch vụ 01 tháng nhân (x) 3.
- Đối với Tháng sử dụng dịch vụ đầu tiên và cuối cùng của Hợp đồng, trường hợp số ngày sử dụng dịch vụ thực tế của TCTHK không đủ số ngày trong tháng (sau đây gọi là “Tháng không đủ”), giá trị thanh toán của quý đầu tiên và cuối cùng sẽ được tính theo:
 - + Giá trị thanh toán của 01 Tháng sử dụng dịch vụ chia (:) số ngày của “Tháng không đủ” nhân (x) số ngày thực tế sử dụng trong “Tháng không đủ”.
 - + Cộng giá trị thanh toán của các tháng sử dụng dịch vụ liền kề với “Tháng không đủ” của quý.

2.2. Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi văn bản hoặc thư điện tử đề nghị làm rõ đảm bảo Bên mời chào giá nhận được tối thiểu 04 (bốn) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX quy định tại mục 2.3. Nội dung làm rõ HSYC sẽ được Bên mời chào giá gửi tới tất cả các NCC đã nhận HSYC bằng thư điện tử hoặc bằng văn bản và đăng tải lên website của TCTHK tối thiểu 03 (ba) ngày trước ngày hết hạn nộp HSDX. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì 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 03 (ba) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX.

2.3. Nộp HSDX

2.3.1 Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX

- Thời hạn nộp HSDX: trước 16 giờ, ngày 12./01/2026. HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- Hiệu lực của HSDX: tối thiểu 90 ngày dương lịch kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX. Hiệu lực của HSDX nhỏ hơn 90 ngày dương lịch là không hợp lệ và bị loại.

2.3.2 Quy cách HSDX

Nộp bản gốc và 01 USB/ đĩa DVD chứa bản demo (nộp trực tiếp) hoặc hồ sơ scan từ bản gốc và file chứa bản demo (nộp qua thư điện tử). Bản demo trình bày các chức năng phần mềm mà NCC đang đề xuất cho VNA hoặc NCC đã triển khai cho các hãng hàng không khác theo yêu cầu tại Mục 4.3.

Hồ sơ phải đảm bảo có chữ ký của người đại diện pháp luật công ty hoặc người được ủy quyền. Văn bản ủy quyền cần tuân thủ theo mã tài liệu số TL5 Mục 2.4.

2.3.3 Ngôn ngữ HSDX

Ngôn ngữ HSDX là Tiếng Việt (trừ các tài liệu/ thuật ngữ liên quan đến kỹ thuật thì có thể sử dụng tiếng Anh).

2.3.4 Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:

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

- Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP.
- Địa chỉ: Tầng 4 tòa nhà làm việc VN 02, số 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, Thành phố Hà Nội.
- Tel: (+84) 4 38732732 Fax: (+84) 4 38722369.

b. Nộp HSDX bằng cách gửi thư điện tử đính kèm bản scan HSDX tới địa chỉ: thienld@vietnamairlines.com

Người liên hệ: Lê Đức Thiện; Tel: 0913767609.

Tổng dung lượng thư điện tử phải < 20MB/01 email. NCC có thể gửi tách nhiều email trong trường hợp tổng dung lượng vượt quá 20 MB.

c. Trường hợp NCC gửi HSDX theo cả hai phương thức nêu trên và đều đến trước thời hạn nộp HSDX thì Bên mời chào giá 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:

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
TL1	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC, tính hợp lệ của HSDX	Mục 4.1
TL2	Tài liệu chứng minh về năng lực, kinh nghiệm	Mục 4.2
TL3	Tài liệu chứng minh tính hợp lệ của sản phẩm dịch vụ và Tài liệu 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 hợp đồng tương tự do NCC thực hiện	BM04
TL8	Thỏa thuận liên danh (nếu có)	BM05
TL9	Cam kết của NCC	BM06
		Các hạng mục

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
		yêu cầu cam kết
TL10	Một USB hoặc đĩa DVD hoặc file chứa bản demo	Mục 4.3

2.5. Làm rõ HSDX

Trong quá trình đánh giá HSDX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu NCC 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: Đơn chào giá, Biểu giá chào.
- Tài liệu được phép bổ sung: Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy phép dịch vụ, giấy ủy quyền, các cam kết, tài liệu chứng minh về tư cách, năng lực, kinh nghiệm và kỹ thuật của NCC. Giấy ủy quyền được phép bổ sung là văn bản điều hành chung của NCC, không phải ủy quyền cá biệt. Các tài liệu kỹ thuật bổ sung phải liên quan đến dịch vụ đã chào trong HSDX, không bổ sung tài liệu kỹ thuật không được chào trong HSDX để thay thế nội dung kỹ thuật đã chào.
- 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 trong vòng 02 (hai) ngày làm việc kể từ khi nhận được yêu cầu làm rõ từ Bên mời chào giá (hoặc trong thời hạn khác nếu được Bên mời chào giá chấp thuận). 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. Văn bản làm rõ của NCC phải có chữ ký của người đại diện theo pháp luật hoặc người được ủy quyền.

2.6. Đánh giá HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện lần lượt theo các bước bao gồm:

- Đánh giá tính hợp lệ của HSDX (Mục 4.1).
- Đánh giá năng lực, kinh nghiệm (Mục 4.2).
- Đánh giá kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ (Mục 4.3).
- Đánh giá về giá (Mục 3.4).
- Xếp hạng NCC lần thứ nhất (Mục 3.4.4).
- Đàm phán với NCC và xếp hạng NCC lần cuối (Mục 3.5).

2.7. Đàm phán với NCC

- NCC có HSDX đáp ứng các điều kiện sau sẽ được mời vào đàm phán theo quy định tại Mục 3.5 HSYC: (i) Đáp ứng yêu cầu về tính hợp lệ của HSDX và tư cách của NCC; (ii) Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm; (iii) Đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật và (iv) Giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá kế hoạch của gói dịch vụ.
- Trường hợp có 03 NCC trở lên đáp ứng điều kiện nêu trên, Bên mời chào giá sẽ mời 03 NCC xếp hạng cao nhất vào đàm phán (theo Xếp hạng sơ bộ tại Mục 3.4.4).
- Trường hợp có ít hơn 03 NCC đáp ứng các điều kiện nêu trên, Bên mời chào giá sẽ mời tất cả các NCC vào đàm phán (theo Xếp hạng sơ bộ lần thứ nhất tại Mục 3.4.4).
- Việc đàm phán có thể thực hiện một hoặc nhiều lần tùy vào quyết định của bên mời chào giá, cụ thể như sau:

- + Bên mời chào giá gửi yêu cầu đàm phán theo mẫu BM07 đến các NCC đáp ứng điều kiện đàm phán bằng văn bản hoặc thư điện tử. Yêu cầu đàm phán quy định cụ thể thông tin về thời gian, địa điểm, tư cách của cá nhân đại diện NCC tham gia đàm phán, cách thức tổ chức đàm phán, điều kiện về giá chào hợp lệ, cách thức công bố giá chào, các nội dung yêu cầu đàm phán và các nội dung khác (nếu có).
- + Hồ sơ đàm phán (HSDP) của NCC phải có chữ ký của cấp có thẩm quyền, được đóng dấu (nếu có).
- + NCC phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được HSDP trước thời điểm hết hạn nộp HSDP.

2.8. Điều kiện NCC được lựa chọn

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

- Có tư cách NCC, HSDX hợp lệ theo đánh giá tại Mục 4.1.
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm theo đánh giá tại Mục 4.2.
- Đáp ứng yêu cầu kỹ thuật về sản phẩm, dịch vụ theo đánh giá tại Mục 4.3.
- NCC được xếp hạng thứ nhất sau đàm phán tại Mục 3.5 và có giá chào không vượt giá kế hoạch gói dịch vụ được phê duyệt.

2.9. Thông báo kết quả lựa chọn NCC

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. Đối với NCC được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm hoàn thiện hợp đồng.

Bên mời chào giá 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. Bên mời chào giá 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.

3. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT

Việc đánh giá HSDX được Bên mời chào giá tổ chức thực hiện theo các bước sau:

3.1. Đánh giá tính hợp lệ của HSDX

Việc đánh giá tính hợp lệ của HSDX được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ của HSDX quy định tại Mục 4.1.

HSDX sẽ bị loại nếu không đáp ứng một trong các nội dung nêu trên. HSDX đáp ứng đầy đủ các nội dung sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm tại Mục 4.2.

3.2. Đánh giá năng lực và kinh nghiệm

Việc đánh giá năng lực, kinh nghiệm được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định tại Mục 4.2.

HSDX sẽ bị loại nếu không đáp ứng một trong các tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định tại Mục 4.2. HSDX đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm sẽ được xem xét đánh giá kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ theo

Mục 4.3.

3.3. Đánh giá kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ

- Việc đánh giá kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ quy định tại Mục 4.3.
- Chỉ những HSDX vượt qua vòng đánh giá về kỹ thuật và có bản demo quy định tại Mục 2.3.2 được đánh giá Đạt mới được đưa vào đánh giá tài chính theo mục 3.4.

3.4. Đánh giá về giá

Việc Đánh giá về giá của các HSDX được thực hiện theo các bước sau:

3.4.1. Bước 1: Xác định giá chào

Tổng hợp đầy đủ giá chào, thuế phí, giảm giá (nếu có) theo biểu mẫu BM03.

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

- 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.
- 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 Bên mời chào giá 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:

- Trường hợp có sai lệch về phạm vi cung cấp thì giá trị phần chào thiếu sẽ được cộng thêm vào, giá trị phần chào thừa sẽ được trừ đi theo mức đơn giá chào tương ứng trong HSĐX của NCC có sai lệch.
- Trường hợp trong HSĐX 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 HSĐX 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 HSĐX khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật của sản phẩm DV để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp trong HSĐX của các NCC vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ không có đơn giá chào của công việc này thì lấy đơn giá trong dự toán được duyệt của gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp không có dự toán gói DV 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 của sản phẩm, dịch vụ thì tiến hành hiệu chỉnh sai lệch trên cơ sở lấy mức đơn giá chào tương ứng trong HSĐX của NCC này. Trường hợp HSĐX 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 không có dự toán gói DV thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
- Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm đầy đủ các loại thuế phí.
- 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: Xác định giá chào và Xếp hạng sơ bộ NCC (xếp hạng lần thứ nhất)

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

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

Các HSĐX còn lại được xếp hạng theo thứ tự tăng dần căn cứ vào giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có).

Trường hợp NCC có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có) bằng nhau Bên mời chào giá sẽ đánh giá các điều kiện thương mại, kỹ thuật để xếp hạng NCC theo thứ tự ưu tiên như sau:

- (1). Cam kết SLA dịch vụ.
- (2). Kỳ hạn thanh toán.
- (3). Tiến độ triển khai.

3.5. Đàm phán với các NCC theo hình thức BAFO

3.5.1. Danh sách NCC mời BAFO

Căn cứ vào kết quả xếp hạng NCC lần thứ nhất theo quy định tại Mục 3.4.4, Bên mời chào giá sẽ lựa chọn NCC theo số lượng quy định tại Mục 2.7 để mời vào đàm phán BAFO.

3.5.2. Nội dung BAFO

BAFO là cơ hội để NCC điều chỉnh giá chào; đề xuất giải pháp kỹ thuật, tiến độ hoặc điều kiện thương mại cuối cùng và tốt nhất.

3.5.3. Hình thức đàm phán BAFO

Bên mời chào giá có quyền quyết định đàm phán BAFO theo hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp. Bên mời chào giá sẽ thông báo cụ thể về hình thức tại thông báo yêu cầu đàm phán gửi tới các NCC.

3.5.4. Đánh giá và xếp hạng BAFO

- Bên mời chào giá đánh giá và xếp hạng lại các NCC trên kết quả đàm phán BAFO.
- HSDX có giá chào sau BAFO thấp nhất sẽ được xếp hạng thứ nhất.
- Trong trường hợp có nhiều NCC có giá chào sau BAFO bằng nhau, Bên mời chào giá sẽ đánh giá các điều kiện thương mại, kỹ thuật để xếp hạng NCC theo thứ tự ưu tiên như sau:

- (1). Cam kết SLA dịch vụ.
- (2). Kỳ hạn thanh toán.
- (3). Tiến độ triển khai.

NCC được xếp hạng thứ nhất là NCC được lựa chọn trúng chào giá. Bên mời chào giá tổ chức đàm phán hợp đồng với NCC được lựa chọn để hoàn thiện hợp đồng.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Đánh giá về tính hợp lệ của 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)	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá và Giấy ủy quyền (nếu có)
3.	Thỏa thuận liên danh (nếu có)	Đáp ứng	Không đáp ứng	Thỏa thuận liên danh

STT	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
4.	Biểu giá chào có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (bao gồm cả thuế, phí). Giá chào trước thuế là cố định trong suốt thời gian thực hiện HĐ.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Biểu giá chào
5.	Đồng tiền chào giá là VND	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá
6.	Ngôn ngữ chào giá Tiếng Việt (trừ các tài liệu/ thuật ngữ liên quan đến kỹ thuật thì có thể sử dụng tiếng Anh)	Đáp ứng	Không đáp ứng	HSDX
7.	Hiệu lực của HSDX kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX	≥ 90 ngày	< 90 ngày	Đơn chào giá
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 của nước sở tại. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động phải có ngành nghề phù hợp phạm vi gói DV. <i>Lưu ý: Trong trường hợp NCC tham gia chào giá với tư cách Liên danh, từng thành viên Liên danh cần phải đáp ứng tiêu chí này.</i>	Có	Không có	Bản sao có công chứng 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
9.	Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm HĐ với TCTHK. <i>Lưu ý: Trong trường hợp NCC tham gia chào giá với tư cách Liên danh, từng thành viên Liên danh cần phải đáp ứng tiêu chí này.</i>	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết

STT	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không đạt	
10.	Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu. <i>Lưu ý: Trong trường hợp NCC tham gia chào giá với tư cách Liên danh, từng thành viên Liên danh cần phải đáp ứng tiêu chí này.</i>	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
11.	Cam kết nộp bảo lãnh hợp đồng có giá trị tối thiểu 3% giá trị hợp đồng nếu được công nhận trúng chào giá.	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết

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

4.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
1.	Lợi nhuận sau thuế năm 2023, 2024 lớn hơn 0 <i>Lưu ý: Trong trường hợp NCC tham gia chào giá với tư cách Liên danh, từng thành viên Liên danh cần phải đáp ứng tiêu chí này</i>	Đáp ứng	Không đáp ứng	1) Báo cáo tài chính 02 năm 2023, 2024. (2) Kèm theo là bản chụp một trong các tài liệu sau đây: - Biên bản kiểm tra quyết toán thuế; - Tờ khai tự quyết toán thuế (thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp) có xác nhận của cơ quan thuế về thời điểm đã nộp tờ khai; - Tài liệu chứng minh việc nhà cung cấp đã kê khai quyết toán thuế điện tử; - Văn bản xác nhận của cơ quan quản lý thuế (xác nhận số nộp cả năm) về việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế; - Báo cáo kiểm toán (nếu có).
2.	Hoàn thành một hoặc nhiều Hợp đồng (HĐ) tương tự là nhà thầu	Đáp ứng	Không Đáp ứng	Bản quét bản gốc hoặc Hợp đồng điện tử hoặc

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
	chính (độc lập hoặc thành viên liên danh) hoặc nhà thầu phụ trong khoảng thời gian kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2020 đến thời điểm mở HSDX và đáp ứng điều kiện: - Có tính chất tương tự: Là hợp đồng cung cấp dịch vụ phát triển và đảm bảo hoạt động (ĐBHD) phần mềm CNTT. - Có quy mô: Về dịch vụ phát triển phần mềm có giá trị hoàn thành tối thiểu 746.000.000 VND. Về dịch vụ ĐBHD có giá trị hoàn thành tối thiểu 150.000.000 VND trong một năm. Lưu ý: - Đối với các Hợp đồng tương tự mà nhà cung cấp đã/đang tham gia với tư cách thành viên liên danh thì chỉ tính giá trị phần việc do nhà cung cấp thực hiện trong hợp đồng. - Trong trường hợp nhà cung cấp tham gia chào giá gói DV này là Liên danh, từng thành viên liên danh phải thỏa mãn yêu cầu này tương đương với phần công việc đảm nhận theo quy định tại Thỏa thuận liên danh.			Bản sao có công chứng Hợp đồng tương tự kèm theo Biên bản nghiệm thu kích hoạt dịch vụ <u>hoặc</u> Biên bản thanh lý hợp đồng <u>hoặc</u> Hóa đơn GTGT. (Đối với HĐ tương tự đang trong giai đoạn triển khai phải có xác nhận của chủ đầu tư bằng văn bản).
3.	Thời gian triển khai HĐ kể từ ngày ký HĐ	≤ 90 ngày	> 90 ngày	Biểu giá chào và văn bản cam kết
4.	Điều kiện và phương thức thanh toán: Theo quy định tại Mục 2.1.6 của HSYC.	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
5.	Cam kết bồi thường toàn bộ chi phí phát sinh và chịu phạt 0,3% giá trị Hợp đồng cho mỗi 01 (một) ngày chậm tiến độ triển khai kể từ ngày ký Hợp đồng mà do lỗi của NCC.	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết

STT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
6.	NCC có trách nhiệm ký kết và tuân thủ Thỏa thuận mức độ dịch vụ (SLA), trong đó cam kết tối thiểu bảo đảm thời gian hoạt động của dịch vụ đạt 99,9%. Trường hợp không đáp ứng cam kết SLA, NCC sẽ chịu trách nhiệm thực hiện các chế tài xử lý và bồi hoàn theo thỏa thuận trong hợp đồng.	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
7.	NCC cam kết hết thời gian thuê dịch vụ, NCC có trách nhiệm bàn giao miễn phí quyền sử dụng nền tảng để TCT có quyền tiếp tục sử dụng. TCT có quyền tiếp tục sử dụng nền tảng và không phải trả thêm bất kỳ chi phí nào khác (nếu TCT không có nhu cầu nâng cấp, bảo trì phần mềm và hỗ trợ vận hành từ NCC).	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
8.	NCC cam kết sau khi hết hạn dịch vụ 36 tháng, nếu TCTHK có nhu cầu tiếp tục sử dụng DV thì chi phí ĐBHD phải chi trả chỉ tối đa là 20% /năm so với chi phát triển phần mềm.	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
9.	NCC cam kết hỗ trợ kỹ thuật DV mức 24 giờ/ngày, 7 ngày/tuần và 365 ngày/năm	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết
10.	NCC cam kết hướng dẫn triển khai, đào tạo sử dụng cho các nhân sự của VNA tối thiểu 02 lớp: 01 lớp đào tạo quản trị; 01 lớp hướng dẫn sử dụng cho tối đa 30 học viên tại TCTHK trong 01 ngày	Có cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết

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

4.3. Đánh giá về kỹ thuật của sản phẩm, dịch vụ

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
I	Thương mại Cung cấp API để đối tác của VNA tích hợp vào hệ thống của mình và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ của VNA cho khách hàng của đối tác.			
1.	Xây API tìm kiếm thông tin: - Tìm kiếm thông tin chuyến bay bao gồm các loại hành trình một chiều (One Way - OW), khứ hồi (Round Trip - RT) và nhiều chặng (Multiple Destinations - MD). - Tìm kiếm dịch vụ bổ trợ (ancillary) như hành lý, ghế ngồi, đồ ăn và các dịch vụ khác theo chính sách của VNA.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
2.	Xây API đặt và mua dịch vụ: - Đặt chỗ với đầy đủ các thông tin gồm hành trình, thông tin hành khách, giá, khuyến mại, ancillary nếu có, remark và các thông tin khác nếu có. - Mua vé có hoặc không có ancillary kèm theo sau khi khách hàng thanh toán thành công. - Mua thêm ancillary sau khi mua vé.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
3.	Xây API kiểm soát hạn mức tín dụng của đối tác: Mỗi đối tác của VNA có thể được cấp hạn mức tín dụng (credit limit) để tổng số tiền đối tác thu được từ việc bán sản phẩm, dịch vụ của VNA cho khách hàng của đối tác không vượt qua hạn mức này: - Lấy thông tin hạn mức còn lại. - Giữ tiền từ hạn mức còn lại: Giữ một khoản tiền từ hạn mức còn lại bằng với số tiền của một giao dịch xuất vé, mua ancillary. - Giảm hạn mức còn lại: Bỏ giữ khoản tiền đã giữ từ hạn mức còn lại và trừ khoản này vào hạn mức còn lại khi giao dịch xuất vé, mua ancillary thành công. - Không giảm hạn mức còn lại: Bỏ giữ khoản tiền đã giữ từ hạn mức còn lại và giữ nguyên hạn mức còn lại khi giao dịch mua vé, mua ancillary thất bại (ví dụ như khách hủy giữa chừng, lỗi thanh toán). - Hoàn vào hạn mức còn lại: Sau khi giao dịch mua vé, mua ancillary thành công và đã giảm hạn mức còn lại, khách hàng hủy giao dịch, khi đó tiến hành cộng số tiền của giao dịch vào hạn mức còn lại.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
4.	Xây API hỗ trợ các chức năng: - Hủy đặt chỗ khi khách không thanh toán hoặc thanh toán lỗi.	Tài liệu trình bày giải pháp	Có tài liệu trình bày giải pháp	Không có tài liệu trình bày

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Cập nhật thông tin đặt chỗ, mua vé, mua ancillary gồm số điện thoại, email, số thẻ hội viên, giấy tờ tùy thân và các thông tin khác. - Gửi email thông tin đặt chỗ trả sau để khách hoàn thành thanh toán mua vé, mua ancillary. - Lấy thông tin đặt chỗ, mua vé, mua ancillary gồm mã đặt chỗ, số vé, mã ancillary, họ tên khách, chặng bay, ngày bay và các thông tin khác.	kỹ thuật và văn bản cam kết	pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
II	Quản trị nền tảng			
1.	Quản lý tài khoản: Hỗ trợ 02 loại tài khoản: - Tài khoản hệ thống: Để kết nối và truy vấn các API của hệ thống. - Tài khoản người dùng: Để sử dụng các chức năng khác của nền tảng gồm quản lý đối tác, quản lý tài khoản, quản lý API, xem báo cáo, xem tài liệu hướng dẫn sử dụng. Chức năng gồm: - Tạo mới tài khoản: Có thể tạo tài khoản mới gồm các thông tin: + Tên tài khoản: Tên hiển thị trong hệ thống, bắt buộc duy nhất. + Mật khẩu: Hệ thống tự tạo mật khẩu theo độ khó có thể thiết lập được. + Loại tài khoản: Tài khoản hệ thống hay người dùng. Nếu là hệ thống, cho phép chọn các môi trường sử dụng API gồm Phát triển (DEV), Mô phỏng (PRE-PROD) và Thật (PROD). + Bộ phận: Có 2 loại là Bên trong hoặc Bên ngoài. Nếu là Bên trong thì sẽ hiển thị danh sách các cơ quan đơn vị của VNA để chọn; nếu Bên ngoài thì sẽ hiển thị danh sách đối tác đã được thiết lập tại chức năng Quản lý đối tác. + Trạng thái hoạt động: Đang hoạt động (Active) hoạt không hoạt động (Inactive). + Thời gian hiệu lực: Khai báo thời gian hiệu lực của mật khẩu. Mặc định là 06 tháng kể từ ngày tạo tài khoản. + Thông tin người đại diện: Bao gồm họ tên, email và số điện thoại liên hệ. + Phân quyền: Chọn các quyền cho tài khoản. Quyền được thiết lập tại mục Quản lý quyền. Sau khi tài khoản được tạo mới thành công, hệ thống sẽ tự động gửi email thông tin tài khoản đến địa chỉ	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	email đã đăng ký của người đại diện. Đối với loại tài khoản người dùng, trong lần đăng nhập đầu tiên hệ thống yêu cầu người dùng đổi mật khẩu truy cập. - Thiết lập độ khó của mật khẩu: Có cơ chế thiết lập độ khó cho mật khẩu cho tài khoản gồm độ dài, số lượng chữ hoa, chữ thường, chữ số, ký tự đặc biệt. - Đổi mật khẩu: + Cho phép người dùng tự thay đổi mật khẩu tài khoản. + Trước khi mật khẩu hết hạn 15 ngày, hệ thống sẽ gửi email đến người đại diện để nhắc thay đổi mật khẩu. Email bao gồm hướng dẫn chi tiết các bước để đổi mật khẩu. - Cập nhật tài khoản: + Cho phép cập nhật các thông tin về tài khoản đã tạo. + Mọi thao tác cập nhật thông tin hoặc quyền truy cập đều được ghi lại bao gồm nội dung thay đổi, thời gian thực hiện và người thao tác. - Tra cứu tài khoản: + Cho phép tìm tài khoản theo các điều kiện như tên tài khoản, bộ phận, loại tài khoản, trạng thái hoạt động, email, số điện thoại người đại diện. Khi kết hợp nhiều điều kiện tìm kiếm, tìm tài khoản thỏa mãn tất cả các điều kiện. + Với danh sách tài khoản từ kết quả tìm kiếm, có thể chọn 1 tài khoản để xem thông tin chi tiết và cập nhật nếu cần. - Quản lý nhóm quyền: Mỗi chức năng của hệ thống đều có quyền tương ứng để xác định tài khoản được sử dụng chức năng hay không. Cho phép gom các quyền thành nhóm (role) để gán cho các tài khoản người dùng. + Tạo mới role: Cho phép tạo mới role với các thông tin gồm tên role, trạng thái Inactive hoặc Active, 1 hoặc nhiều quyền gán với role. Tên role phải duy nhất. + Cập nhật role: Cho phép cập nhật thông tin của role gồm trạng thái, thêm, bớt các quyền. + Tìm kiếm role: Cho phép tìm kiếm role theo các điều kiện như tên role, trạng thái, ngày tạo. Từ			

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	kết quả tìm kiếm, có thể chọn một role để xem thông tin chi tiết và cập nhật nếu cần. Cần ghi lại các thao tác tạo mới và cập nhật role. - Phân quyền: Cho phép gán quyền sử dụng tương ứng cho 2 loại tài khoản người dùng và hệ thống: a. Tài khoản người dùng: Cho phép gán một hoặc nhiều role. b. Tài khoản hệ thống: + Gán quyền sử dụng một hoặc nhiều nhóm API (collection). Collection được mô tả tại mục Quản lý nhóm API. + Nhập số lượng giao dịch tối đa trong một đơn vị thời gian vào mùa cao điểm. Có hiển thị giá trị mặc định khuyến cáo của hệ thống. + Nhập số lượng phiên làm việc song song tối đa vào thời điểm cao điểm. Có hiển thị giá trị mặc định khuyến cáo của hệ thống. + Lựa chọn một trong các phương thức kết nối mạng gồm Private IP với https, Private IP với http, hoặc Public IP với https. + Khai báo danh sách các dải địa chỉ IP dùng cho môi trường DEV của collection. Nếu không khai báo, tài khoản không được phép sử dụng môi trường này. + Khai báo danh sách các dải địa chỉ IP dùng cho môi trường PRE-PROD của collection. Nếu không khai báo, tài khoản không được phép sử dụng môi trường này. + Khai báo danh sách các dải địa chỉ IP dùng cho môi trường PROD. Nếu không khai báo, tài khoản không được phép sử dụng môi trường này. - Xác thực: Kiểm tra thông tin tài khoản được cấp trước khi cho phép truy cập các chức năng của hệ thống + Đối với tài khoản người dùng nội bộ VNA (có email VNA): Tích hợp với Active Directory (AD) để xác thực người dùng. + Đối với tài khoản người dùng bên ngoài: Xác thực thông qua tài khoản được khởi tạo trên hệ thống.			

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	+ Đối với tài khoản người dùng có quyền admin / super admin, cần có thêm chức năng xác thực đa nhân tố MFA/2FA.			
2.	Quản lý nhóm API: Cho phép nhóm các API (collection) để gán cho tài khoản hệ thống: - Tạo mới collection: Có thể tạo collection mới dựa trên các API hiện có của hệ thống. Khi tạo mới, cần nhập các thông tin gồm tên collection, trạng thái hoạt động, khoảng thời gian hiệu lực, các môi trường hoạt động của collection và lựa chọn danh sách các API phù hợp từ hệ thống. + Tên collection là duy nhất. Không cho phép nhập trùng tên collection. + Không cho phép lưu collection nếu chưa nhập tên hoặc chưa chọn API. + Mỗi API có thể có nhiều phiên bản (version) khác nhau; phiên bản mới nhất sẽ được ưu tiên hiển thị ở vị trí đầu danh sách lựa chọn. + Không cho phép chọn cùng API thuộc các version khác nhau trong cùng một collection. + Nếu không chọn ngày hết hiệu lực của collection, collection sẽ không có ngày hết hạn. - Cập nhật collection: Cho phép cập nhật các collection đã được tạo. Các thông tin được cập nhật gồm thêm hoặc bớt môi trường (DEV, PRE-PROD, PROD), cập nhật trạng thái hoạt động Active hoặc Inactive, điều chỉnh khoảng thời gian hiệu lực, và thêm hoặc bớt các API thuộc collection đó. Lưu lịch sử các thao tác tạo mới và cập nhật collection. - Tra cứu collection: + Có thể tìm kiếm collection theo nhiều điều kiện tìm kiếm khác nhau. Các điều kiện tìm kiếm bao gồm nhưng không giới hạn ở tên collection, trạng thái, ngày hiệu lực. Khi kết hợp nhiều điều kiện tìm kiếm, kết quả cần đáp ứng tất cả các điều kiện này. + Từ kết quả tìm kiếm, có thể chọn một collection để xem chi tiết và cập nhật nếu cần.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
3.	Quản lý đối tác: Các đối tác bên ngoài VNA có nhu cầu sử dụng nền tảng sẽ được tạo thông tin trước khi gán các tài khoản ứng dụng và / hoặc tài khoản hệ thống. - Tạo mới đối tác: Cho phép tạo đối tác mới gồm các thông tin mã đối tác, tên đối tác, có thuộc diện áp	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	dụng kiểm soát hạn mức tín dụng hay không, trạng thái hoạt động, thị trường hoạt động của đối tác, và các thông tin khác. Mã đối tác là duy nhất, không cho phép nhập trùng mã đối tác. Thông tin về kiểm soát hạn mức tín dụng được mô tả trong mục Quản lý hạn mức tín dụng của đối tác. - Cập nhật đối tác: Cho phép cập nhật thông tin đối tác đã được tạo. - Tra cứu đối tác: Cho phép tìm kiếm đối tác theo các điều kiện gồm mã đối tác, tên đối tác, trạng thái hoạt động. Từ danh sách kết quả tìm kiếm, có thể chọn một đối tác để xem thông tin chi tiết và cập nhật nếu cần. - Cấu hình thị trường hoạt động: Một đối tác có thể cung cấp sản phẩm, dịch vụ của VNA tại một hoặc nhiều thị trường khác nhau với nhiều đồng tiền thanh toán khác nhau. Chức năng này cho phép thêm mới hoặc cập nhật mã thị trường hoạt động (OID) duy nhất cho mỗi đối tác và đồng tiền thanh toán tương ứng cho mỗi đối tác.	bản cam kết	văn bản cam kết	bản cam kết
4.	Quản lý hạn mức tín dụng của đối tác (ACL): Gồm các chức năng để giám sát hạn mức tín dụng và ngăn đối tác thực hiện các giao dịch mua vé, mua ancillary có giá trị vượt quá hạn mức tín dụng còn lại: - Có thể cấu hình đối tác có áp dụng giám sát hạn mức tín dụng hay không. Khi áp dụng, các API liên quan đến mua vé, mua ancillary cần kiểm tra hạn mức tín dụng còn lại và ngăn thực hiện giao dịch có giá trị vượt quá hạn mức tín dụng còn lại. Khi tạo mới đối tác, mặc định đối tác được áp dụng giám sát hạn mức tín dụng trừ khi được cấu hình không áp dụng. - Có thể cấu hình ngưỡng cho từng đối tác để khi hạn mức tín dụng còn lại của đối tác thấp hơn ngưỡng này, sẽ có cảnh báo cho đối tác. - Có cảnh báo trên hệ thống các đối tác có hạn mức tín dụng còn lại thấp hơn ngưỡng đã được cấu hình. - Tự động gửi cảnh báo cho đối tác qua email đại diện khi hạn mức tín dụng còn lại của đối tác thấp hơn ngưỡng đã được cấu hình. Nội dung email song ngữ tiếng Việt và Anh. Nếu gửi thất bại, có cơ chế gửi lại sau một khoảng thời gian. Tần suất gửi có thể được cấu hình. Lưu lại lịch sử gửi email gồm các	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	thông tin thời gian gửi, mã đối tác, tên đối tác, kết quả gửi thành công hay thất bại. - Tự động gửi thông kê các giao dịch bị từ chối do hạn mức tín dụng còn lại không đủ để thực hiện giao dịch mua vé, mua ancillary cho đối tác qua email đại diện. Nội dung email song ngữ tiếng Việt và Anh. Nếu gửi thất bại, có cơ chế gửi lại sau một khoảng thời gian. Tần suất gửi có thể cấu hình. Lưu lại lịch sử gửi email gồm các thông tin thời gian gửi, mã đối tác, tên đối tác, kết quả gửi thành công hay thất bại. - Có thể xem hạn mức tín dụng còn lại của mỗi đối tác. - Có thể phân quyền cho đối tác vào xem thông tin liên quan đến hạn mức tín dụng của mình gồm hạn mức tín dụng còn lại, lịch sử các giao dịch theo khoảng thời gian.			
5.	Giám sát: - Kiểm soát truy cập API: Theo dõi việc sử dụng API và gửi cảnh báo tức thời đến người được cấp quyền qua email khi có dấu hiệu bất thường như số lượng giao dịch hoặc số lượng phiên làm việc vượt ngưỡng đã đăng ký. - Giám sát hoạt động hạ tầng máy chủ: Giám sát các máy chủ được sử dụng để chạy nền tảng và gửi cảnh báo đến người được cấp quyền qua email khi: + Tràn bộ nhớ, mất kết nối với các máy chủ nội bộ hoặc các hệ thống bên ngoài. + Máy chủ đạt ngưỡng 80% RAM / CPU / ổ cứng. - Giám sát mật khẩu: Hệ thống tự động gửi thông báo qua email đến người dùng trước 15 ngày mật khẩu hết hạn để nhắc nhở người dùng chủ động đổi mật khẩu mới.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
6.	Ghi Log: - Lưu đầy đủ lịch sử các thao tác tạo, cập nhật collection gồm thông tin người tạo, người thay đổi, thời gian thực hiện, thêm hoặc bớt API. - Lưu đầy đủ lịch sử các thao tác tạo, cập nhật tài khoản người dùng và hệ thống gồm thông tin người tạo, người thay đổi, thời gian thực hiện, thêm hoặc bớt quyền.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Lưu đầy đủ lịch sử từng truy vấn API từ mỗi tài khoản hệ thống gồm thông tin thời gian kết nối, tên tài khoản, thông tin request và response, trạng thái giao dịch thành công / thất bại, mã lỗi, mô tả lỗi. Thời gian lưu trữ log tối đa 6 tháng.			
7.	Tra cứu giao dịch: Có chức năng tìm kiếm giao dịch truy vấn API theo các điều kiện gồm: - Tên tài khoản hệ thống. - Mã đặt chỗ, tối đa 6 ký tự (số và chữ). - Số vé. - Trạng thái giao dịch (Thành công/Thất bại). - Mã giao dịch. - Khoảng thời gian thực hiện giao dịch. Từ kết quả tra cứu, có thể ấn vào một giao dịch để xem thông tin chi tiết luồng xử lý của API tương ứng.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
8.	Báo cáo: - Báo cáo chi tiết số lượng request theo từng API gồm các thông tin thời gian gửi request, mã API request, tên đối tác, tên tài khoản, tên API, tên collection, kết quả trả về thành công hay thất bại, mã lỗi và mô tả lỗi nếu có. Các điều kiện lọc gồm khoảng thời gian gửi request, tên đối tác, tên tài khoản, tên API, kết quả trả về. - Báo cáo chi tiết số lượng giao dịch mua vé, mua ancillary gồm các thông tin thời gian thực hiện giao dịch, mã giao dịch, tên đối tác, tên tài khoản, các mã API request trong giao dịch, có sử dụng ACL không, kết quả giao dịch thành công hay thất bại, mã lỗi và mô tả lỗi nếu có. Nếu giao dịch thành công, có thêm thông tin gồm mã đặt chỗ, số vé, số ancillary, số dư tài khoản sau giao dịch. Các điều kiện lọc gồm khoảng thời gian thực hiện giao dịch, tên đối tác, tên tài khoản, có hoặc không sử dụng ACL, kết quả giao dịch gồm bị từ chối do hạn mức tín dụng còn lại tiền của đối tác không đủ để thực hiện giao dịch. - Báo cáo doanh thu bán vé, bán ancillary gồm các thông tin khoảng thời gian có doanh thu, tên đối tác, chia doanh thu bán vé và ancillary. Các điều kiện lọc gồm khoảng thời gian, tên đối tác.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Báo cáo danh sách tài khoản gồm các thông tin tên tài khoản, nội bộ hay bên ngoài, hệ thống hay người dùng, thời gian hiệu lực, trạng thái hoạt động, email, số điện thoại người đại diện, tên đối tác sở hữu tài khoản. Các điều kiện lọc gồm tên tài khoản, thời gian hiệu lực, hệ thống hay người dùng, trạng thái hoạt động. - Báo cáo danh sách đối tác gồm các thông tin tên đối tác, mã đối tác, thời gian hiệu lực, có hay không chịu giám sát bởi ACL, các tài khoản gắn với đối tác. Các điều kiện lọc gồm tên đối tác, thời gian hiệu lực, giám sát bởi ACL.			
9.	Hướng dẫn sử dụng: - Trang hướng dẫn: + Cung cấp trang hướng dẫn cho người dùng tra cứu, tìm hiểu mô tả chi tiết cách sử dụng từng API. + Người dùng có thể thao tác trực tiếp, chạy thử API, xem chi tiết request và response của API. - Tài liệu dạng văn bản: Cung cấp tài liệu dạng văn bản cho toàn bộ các API và được tích hợp trên trang hướng dẫn để người dùng tra cứu.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết
10.	Yêu cầu phi chức năng: - Yêu cầu hệ thống: Có tối thiểu 03 môi trường chạy API riêng biệt là Phát triển (DEV), Mô phỏng (PRE-PROD) và Thật (PROD). - Hiệu năng: + Thời gian phản hồi: Mỗi API phải trả về kết quả trong vòng 2 giây với 95% giao dịch, tối đa 5 giây cho các trường hợp ngoại lệ. + Khả năng xử lý đồng thời: Phải hỗ trợ tối thiểu 1000 request/giây mà không bị quá tải hoặc sập dịch vụ. + Tỷ lệ thành công giao dịch: Tỷ lệ xử lý thành công của các API phải duy trì ở mức trên 95%, không bao gồm lỗi phát sinh do các hệ thống của bên thứ 3. - Khả năng mở rộng:	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	+ Có khả năng dễ dàng mở rộng đảm bảo nhu cầu tăng trưởng đột biến về số lượng request và mở rộng các dịch vụ TMĐT trong tương lai. + Có khả năng bổ sung API mới và tạo/quản lý/bổ sung collection mà không ảnh hưởng tới các dịch vụ đang hoạt động. - Tính sẵn sàng: + Đảm bảo độ sẵn sàng dịch vụ (SLA) đạt tối thiểu 99.9%. + Có cơ chế backup dữ liệu định kỳ hàng ngày. - Tính bảo mật: + Xác thực & phân quyền: Toàn bộ API phải xác thực người dùng và kiểm tra phân quyền trước khi thực thi. + Ghi log truy cập: Lưu lại đầy đủ thông tin truy cập để phục vụ kiểm tra và truy vết. + Mã hóa: Thông tin nhạy cảm phải được mã hóa khi truyền và khi lưu trữ. - Khả năng cấu hình: + Cho phép quản trị viên cấu hình collection, trạng thái (Active/Inactive), thời gian hiệu lực (start/end), danh sách API liên quan. + Việc bật/tắt collection hoặc API không ảnh hưởng đến hoạt động của các phần còn lại. - Khả năng phục hồi + Tự động ghi nhận lỗi, cảnh báo khi tỷ lệ lỗi vượt ngưỡng cho phép. + Có thể khôi phục trạng thái hệ thống nhanh chóng trong các trường hợp sự cố (cơ chế rollback hoặc restore). - Khả năng bảo trì + Codebase và cấu hình hệ thống phải dễ hiểu, dễ mở rộng, có tài liệu hướng dẫn chi tiết. + Hỗ trợ tự động hóa kiểm thử, triển khai (CI/CD).			
III	Hạ tầng			
11.	NCC cần thiết kế hạ tầng triển khai nền tảng với số máy chủ không vượt quá các thông số sau: - Tổng số máy chủ tối đa: 9 máy	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ	Không có tài liệu trình bày giải pháp

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- OS: Ubuntu server 22.04 hoặc mới hơn hoặc tương đương - Tổng CPU tối đa: 104 cores - Tổng RAM tối đa: 208 GB - Tổng SSD tối đa: 2.500 GB - Tổng HDD tối đa: 01 TB	và văn bản cam kết	thuật và văn bản cam kết	kỹ thuật và văn bản cam kết
IV	Demo			
12.	NCC cần cung cấp bản demo thể hiện được đầy đủ các luồng sau: - Luồng mua vé không kèm ancillary có áp dụng quản lý hạn mức tín dụng. Luồng được đánh giá đạt khi trong tất cả các trường hợp sau, luồng có kết quả: + Xuất vé thành công khi giá trị hạn mức tín dụng còn lại đủ để thực hiện giao dịch mua vé không kèm ancillary. + Xuất vé thất bại khi giá trị hạn mức tín dụng còn lại không đủ để thực hiện giao dịch mua vé không kèm ancillary. - Luồng mua vé kèm ancillary có áp dụng quản lý hạn mức tín dụng. Luồng được đánh giá đạt khi trong tất cả các trường hợp sau, luồng có kết quả: + Xuất vé kèm ancillary thành công khi giá trị hạn mức tín dụng còn lại đủ để thực hiện giao dịch mua vé kèm ancillary. + Xuất vé kèm ancillary thất bại khi giá trị hạn mức tín dụng còn lại không đủ để thực hiện giao dịch mua vé kèm ancillary. - Luồng mua vé không kèm ancillary không áp dụng quản lý hạn mức tín dụng. Luồng được đánh giá đạt khi có kết quả xuất vé không kèm ancillary thành công. - Luồng mua vé kèm ancillary không áp dụng quản lý hạn mức tín dụng. Luồng được đánh giá đạt khi có kết quả xuất vé kèm ancillary thành công.	Có bản demo đáp ứng các nội dung yêu cầu	Có bản demo đáp ứng các nội dung yêu cầu	Không có bản demo hoặc có bản demo nhưng không đáp ứng các nội dung yêu cầu
V	Khác			

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
13.	- NCC phải tuân thủ đảm bảo an ninh thông tin (ANTT) theo yêu cầu của TCTHK và đảm bảo theo Quy định bảo vệ dữ liệu cá nhân của liên minh Châu Âu (GDPR). Không được sử dụng dữ liệu của hệ thống vào mục đích khác và đảm bảo bàn giao dữ liệu hệ thống cho TCTHK sau khi hết hạn hợp đồng/hợp tác trước khi chấm dứt có hiệu lực. - NCC cam kết tuân thủ việc đánh giá ANTT phần mềm trước khi Go-live. TCTHK hỗ trợ đánh giá ANTT tối đa 02 lần, từ lần thứ 3 nếu còn phải thực hiện thì NCC tự chi trả chi phí. - NCC cam kết phần mềm phải triển khai theo mô hình qui hoạch chung của TCTHK để đảm bảo tính thống nhất, nhất quán về ANTT.	Tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật, bản demo và văn bản cam kết	Có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết	Không có tài liệu trình bày giải pháp kỹ thuật và văn bản cam kết

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

Đối với các tài liệu chứng minh: NCC phải gửi kèm hồ sơ đề xuất.

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*], đã bao gồm thuế phí 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 nhà cung cấp ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo mẫu BM02. 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 BM02). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà cung cấp trúng chào giá phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà cung cấp bị coi là vi phạm khoản 4 Điều 16 của Luật Đấu thầu và bị xử lý theo quy định của Nhà nước.

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

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

Tôi là ____ [Ghi tên, số CMND 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 HSĐX;

- Tham gia và ký biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;

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

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

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

Người được ủy quyền

Người ủy quyền

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

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho Bên mời chào giá cùng với đơn chào giá theo quy định tại Mục 4.1.2. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung cấp để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp dịch vụ 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

STT	Danh mục	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (VND)	Thuế GTGT (VAT)	Thành tiền chưa bao gồm VAT (VND)	Thành tiền bao gồm VAT (VND)
1	Danh mục						
1.1	Dịch vụ phát triển phần mềm	Gói	1				
1.2	Đảm bảo hoạt (ĐBHĐ) động dịch vụ	Tháng	36				
1.3	Chí phí khác (nếu có)						
2	Tổng						

2. Giá trị giảm giá (nếu có).

3. Điều kiện và phương thức thanh toán: Theo quy định tại Mục 2.1.6 của HSYC.

4. Cam kết của Nhà cung cấp (NCC) về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp sản phẩm, dịch vụ theo đúng Tiêu chuẩn đánh giá về sản phẩm DV quy định tại Mục 3.3 HSYC.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN

Về sản xuất/cung cấp sản phẩm/dịch vụ trong năm gần đây (ghi năm cụ thể)

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	Giá trị hợp đồng (Nếu có)
1						
2						
3						

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

THỎA THUẬN LIÊN DANH ⁽¹⁾

_____, ngày _____ tháng _____ năm _____

Gói thầu: _____ [Ghi tên gói thầu]

Thuộc dự án: _____ [Ghi tên dự án]

Căn cứ⁽²⁾ [Luật đấu thầu số 22/2023/QH15 ngày 23/6/2023 của Quốc hội; Nghị định số 24/2024/NĐ-CP ngày 27/02/2024 của Chính phủ];

Căn cứ hồ sơ yêu cầu gói thầu _____ [Ghi tên gói thầu] phát hành ngày ____ [ghi ngày được ghi trên HSYC];

Chúng tôi, đại diện cho các bên ký thỏa thuận liên danh, gồm có:

Tên thành viên liên danh _____ [Ghi tên từng thành viên liên danh]

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Địa chỉ: _____

Điện thoại, số fax _____

E-mail: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Giấy ủy quyền số _____ ngày _____ tháng _____ năm _____ (trường hợp được ủy quyền).

Các bên (sau đây gọi là thành viên) thống nhất ký kết thỏa thuận liên danh với các nội dung sau:

Điều 1. Nguyên tắc chung

1. Các thành viên tự nguyện hình thành liên danh để tham dự thầu gói thầu _____ [Ghi tên gói thầu] thuộc dự án _____ [Ghi tên dự án].

2. Các thành viên thống nhất tên gọi của liên danh cho mọi giao dịch liên quan đến gói thầu này là: _____ [Ghi tên của liên danh theo thỏa thuận].

3. Các thành viên cam kết không thành viên nào được tự ý tham gia độc lập hoặc liên danh với thành viên khác để tham gia gói thầu này. Trường hợp trúng thầu, không thành viên nào có quyền từ chối thực hiện các trách nhiệm và nghĩa vụ đã quy định trong hợp đồng trừ khi được sự đồng ý bằng văn bản của các thành viên khác trong liên danh. Trường hợp thành viên của liên danh từ chối hoàn thành trách nhiệm riêng của mình như đã thỏa thuận thì thành viên đó bị xử lý như sau:

- Bồi thường thiệt hại cho các bên trong liên danh;
- Bồi thường thiệt hại cho chủ đầu tư theo quy định nêu trong hợp đồng;
- Hình thức xử lý khác _____ [Ghi rõ hình thức xử lý khác].

Điều 2. Phân công trách nhiệm

Các thành viên thống nhất phân công trách nhiệm để thực hiện gói thầu _____ [Ghi tên gói thầu] thuộc dự án _____ [Ghi tên dự án] đối với từng thành viên như sau:

1. Thành viên đứng đầu liên danh

Các bên nhất trí ủy quyền cho _____ [Ghi tên một bên] làm thành viên đứng đầu liên danh, đại diện cho liên danh trong những phần việc sau ⁽³⁾:

[- Ký đơn chào hàng;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời thầu trong quá trình tham dự thầu, kể cả văn bản đề nghị làm rõ HSYC và văn bản giải trình, làm rõ HSDX;

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

- Ký đơn kiến nghị trong trường hợp nhà thầu có kiến nghị;
- Các công việc khác trừ việc ký kết hợp đồng ____ [Ghi rõ nội dung các công việc khác (nếu có)].

2. Các thành viên trong liên danh thống nhất phân công công việc như bảng sau:

STT	Tên	Nội dung công việc đảm nhận	Giá trị đảm nhận hoặc tỷ lệ % so với tổng giá chào
1	Tên thành viên đứng đầu liên danh		
2	Tên thành viên thứ 2		
....			
Tổng cộng		Toàn bộ công việc của gói thầu	

Điều 3. Hiệu lực của thỏa thuận liên danh

1. Thỏa thuận liên danh có hiệu lực kể từ ngày ký.
2. Thỏa thuận liên danh chấm dứt hiệu lực trong các trường hợp sau:
 - Các bên hoàn thành trách nhiệm, nghĩa vụ của mình và tiến hành thanh lý hợp đồng;
 - Các bên cùng thỏa thuận chấm dứt;
 - Nhà thầu liên danh không trúng thầu;
 - Hủy thầu gói thầu ____ [Ghi tên gói thầu] thuộc dự án ____ [Ghi tên dự án] theo thông báo của bên mời thầu.

Thỏa thuận liên danh được lập thành _____ bản, mỗi bên giữ ____ bản, các bản thỏa thuận có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA THÀNH VIÊN ĐỨNG ĐẦU LIÊN DANH

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

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA THÀNH VIÊN LIÊN DANH

[Ghi tên từng thành viên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu, nội dung thỏa thuận liên danh theo Mẫu này có thể được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp.

(2) Cập nhật các văn bản quy phạm pháp luật theo quy định hiện hành.



CAM KẾT CỦA NHÀ CUNG CẤP

Sau khi nghiên cứu kỹ HSYC gói dịch vụ “...” và căn cứ trên các sản phẩm chào cho TCTHK, chúng tôi cam kết:

STT	Nội dung cam kết	Cam kết bằng đánh dấu ‘X’ trong ô vuông. Không cam kết để trống
1	Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm HĐ với TCTHK.	☐
2	Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu.	☐
3	Cam kết nộp bảo lãnh hợp đồng có giá trị tối thiểu 3% giá trị hợp đồng nếu được công nhận trúng chào giá.	☐
4	Phương thức thanh toán: Tuân theo quy định tại Mục 2.1.6 của HSYC	☐
5	Bồi thường toàn bộ chi phí phát sinh và chịu phạt 0,3% giá trị Hợp đồng cho mỗi 01 (một) ngày chậm tiến độ triển khai kể từ ngày ký Hợp đồng mà do lỗi của NCC.	☐
6	Ký kết và tuân thủ Thỏa thuận mức độ dịch vụ (SLA), trong đó cam kết tối thiểu bảo đảm thời gian hoạt động của dịch vụ đạt 99,9%. Trường hợp không đáp ứng cam kết SLA, NCC sẽ chịu trách nhiệm thực hiện các chế tài xử lý và bồi hoàn theo thỏa thuận trong hợp đồng.	☐
7	Cam kết hết thời gian thuê dịch vụ, NCC có trách nhiệm bàn giao miễn phí quyền sử dụng nền tảng để TCT có quyền tiếp tục sử dụng. TCT có quyền tiếp tục sử dụng nền tảng và không phải trả thêm bất kỳ chi phí nào khác (nếu TCT không có nhu cầu nâng cấp, bảo trì phần mềm và hỗ trợ vận hành từ NCC).	☐

8	Cam kết sau khi hết hạn dịch vụ 36 tháng, nếu TCTHK có nhu cầu tiếp tục sử dụng DV thì chi phí ĐBHD phải chi trả chỉ tối đa là 20% /năm so với chi phát triển phần mềm.	☐
9	Cam kết hỗ trợ kỹ thuật DV mức 24 giờ/ngày, 7 ngày/tuần và 365 ngày/năm	☐
10	Cam kết hướng dẫn triển khai, đào tạo sử dụng cho các nhân sự của VNA tối thiểu 02 lớp: 01 lớp đào tạo quản trị; 01 lớp hướng dẫn sử dụng cho tối đa 30 học viên tại TCTHK trong 01 ngày	☐
11	Đáp ứng đầy đủ các yêu cầu kỹ thuật của HSYC.	☐

Ngày tháng năm

Đại diện hợp pháp của NCC

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

MẪU CÔNG VĂN BAFO GỬI NCC

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số:
V/v Đề nghị gửi hồ sơ đàm phán gói
dịch vụ “.....”

Hà Nội, ngày tháng năm

Kính gửi: Công ty

Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP (TCTHK) xin gửi tới Quý Công ty lời chào trân trọng và cảm ơn Quý Công ty đã tham gia chào giá gói dịch vụ “.....”;

Theo quy định tại Mục 3.5 HSYC, TCTHK trân trọng kính mời Quý công ty gửi hồ sơ đàm phán (HSDP) gói dịch vụ “.....” cho TCTHK, cụ thể như sau:

1. **Thời gian nộp HSDP:** Trước ...h..., ngày/...../.....

2. **Hình thức nộp HSDP:**

- NCC phải đảm bảo TCTHK nhận được HSDP trước thời điểm hết hạn nộp HSDP. HSDP của NCC phải được đóng kín và đóng dấu niêm phong (nếu có).
- Phương thức và địa chỉ nộp HSDP: Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:
 - + Nộp trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện đến địa chỉ:
 - o Ban TTBS - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam - CTCP.
 - o Địa chỉ: Tầng 4 tòa nhà VN2, số 200 Nguyễn Sơn, Hà Nội.
 - o Người liên hệ: Lê Đức Thiện.
 - o Điện thoại: 0913767609.
 - + Nộp bằng cách gửi thư điện tử đính kèm bản scan HSDP với Subject/Tiêu đề “Công ty ... gửi HSDP gói dịch vụ “Thuê dịch vụ Phát triển và Đảm bảo hoạt động Nền tảng Đa kết nối Thương mại điện tử giai đoạn từ tháng 04/2026 - 03/2029”” tới địa chỉ:
 - o Email: thienld@vietnamairlines.com.
 - o Người liên hệ: Lê Đức Thiện.
 - o Hồ sơ gửi qua email phải đảm bảo có chữ ký của người đại diện pháp luật công ty hoặc người được ủy quyền. Tổng dung lượng thư điện tử phải < 20MB/01 email. NCC có thể gửi tách nhiều email trong trường hợp tổng dung lượng vượt quá 20 MB.
- Trường hợp NCC gửi HSDP bằng nhiều hình thức hợp lệ và đều đến trước thời điểm hết hạn nộp HSDP thì TCTHK mở và đánh giá HSDP hợp lệ được gửi đến sau cùng. HSDP nộp muộn sẽ không được mở để đưa vào đánh giá, xem xét.

3. **Hồ sơ đàm phán gồm:**

- Đơn chào giá và Biểu giá chào theo BM01 và BM03 của HSYC, trong đó NCC bổ sung thêm nội dung “**cam kết chào giá tốt nhất và cuối cùng**” tại Đơn chào giá.

- NCC có thể chào thêm phương thức thanh toán hay giải pháp kỹ thuật tốt hơn cho TCTHK so với phương án kỹ thuật và Phương thức thanh toán đã chào trong HSDX.
- HSĐP phải có chữ ký của cấp có thẩm quyền, được đóng dấu.

4. **Hiệu lực của Hồ sơ đàm phán:** $\geq$ ngày kể từ...h..., ngày/...../.....

Lưu ý:

- Việc thực hiện đàm phán với NCC chỉ thực hiện một lần.
- Giá chào trong HSĐP phải thấp hơn hoặc bằng giá chào trong HSDX của NCC.
- TCTHK mở HSĐP theo quy định mà không phụ thuộc vào sự có mặt/ không có mặt của bất cứ NCC nào. Việc mở HSĐP công khai trước các NCC tham dự và công bố thông tin mở HSĐP (nếu có) không bị ảnh hưởng/điều chỉnh bởi các quy định thỏa thuận bảo mật thông tin/NDA/Thỏa thuận có liên quan khác ký giữa TCTHK và các NCC tham dự chào giá (nếu có).
- Trường hợp NCC không nộp HSĐP, TCTHK sẽ đánh giá theo HSDX Quý Công ty đã nộp./.

Trân trọng cảm ơn sự hợp tác.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT

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