

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ: Triển khai phần mềm Hệ thống báo cáo thương mại giai đoạn tháng 02/2026 đến tháng 02/2029

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

Hà Nội, ngày 01 tháng 10 năm 2025

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC

KT. TRƯỞNG BAN

PHÓ TRƯỞNG BAN



Nguyễn Đăng Cường

00107
TỔN
ÔNG
G.KHÔNG
CT
NH PH

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số: 1889 / TCTHK - TT BSP
V/v mời chào giá gói dịch vụ “Thuê phần
mềm hệ thống báo cáo thương mại giai đoạn
từ T02/2026 – T02/2029”

Hà Nội, ngày 01 tháng 10 năm 2025

THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ

Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines) xin gửi Quý công ty lời chào trân trọng!

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá gói dịch vụ “Thuê phần mềm hệ thống báo cáo thương mại giai đoạn từ T02/2026 – T02/2029”

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 Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, TP. Hà Nội, Việt Nam.
- Người liên hệ: Ông Nguyễn Thạch Bảo
- Điện thoại: (84)932251195
- Email: baonth@vietnamairlines.com.

Thời gian nhận hồ sơ đề xuất: Chậm nhất là 16 giờ (giờ Việt Nam), ngày 08 tháng 10 năm 2025.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTBS (BAONTH).

**TU. TỔNG GIÁM ĐỐC
KT. TRƯỞNG BAN
PHÓ TRƯỞNG BAN**



Nguyễn Đăng Cường

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

ST T	Thuật ngữ/ Từ viết tắt	Nghĩa đầy đủ
1.	HSDX	Hồ sơ đề xuất
2.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
3.	NCC	Nhà cung cấp
4.	TCTHK/TCT/VNA	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
5.	VND	Việt Nam đồng
6.	HĐ	Hợp đồng
7.	DV	Dịch vụ
8.	NSD	Người sử dụng
9.	Ngày	Ngày dương lịch
10.	CQ, ĐV	Cơ quan, đơn vị
11.	HHDV	Hàng hóa dịch vụ

518
G
TY
VIET
CP
Ổ H



1. YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ

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

1.1.1. Phạm vi cung cấp dịch vụ

Triển khai phần mềm hệ thống báo cáo thương mại giai đoạn từ T02/2026 – T02/2029.

1.1.2. Danh mục

- + Thuê bao phần mềm Tableau (License).
- + Hạ tầng Cloud.
- + Dịch vụ triển khai.
- + Dịch vụ hỗ trợ vận hành.

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

Yêu cầu chi tiết về kỹ thuật quy định tại Mục 5.3 HSYC.

1.3. Thời gian thực hiện HĐ

- Thời gian triển khai HĐ: 04 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực.
- Thời gian sử dụng DV: 36 tháng kể từ ngày nghiệm thu tổng thể và đưa dịch vụ vào sử dụng, dự kiến từ tháng 02/2026, **có điều khoản chấm dứt trước thời hạn.**

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH CỦA NCC

2.1. 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 (còn hiệu lực).

2.2. Có cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT.

2.3. Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu (đối với NCC Việt Nam).

2.4. Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là NCC chính

3. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC

3.1. 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 5.1
TL2	Tài liệu chứng minh về năng lực, kinh nghiệm của NCC	Mục 5.2
TL3	Tài liệu chứng minh đáp ứng yêu cầu kỹ thuật	Mục 5.3
TL4	Đơn chào giá	BM01
TL5	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
TL6	Biểu giá chào	BM03

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
TL7	Báo cáo các HĐ tương tự đã và đang thực hiện	BM04
TL8	Thư cam kết phạt do chậm tiến độ	BM05
TL9	Cam kết của NCC	BM06
TL10	Thỏa thuận liên danh (nếu có)	BM07
TL11	Dự thảo hợp đồng	BM08

Các tài liệu chính của HSĐX (tài liệu soạn theo các mẫu biểu của VNA) 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. Các tài liệu phụ trợ (HĐ tương tự, tài liệu phân tích, chứng chỉ quốc tế...) có thể sử dụng bằng ngôn ngữ sở tại tuy nhiên sẽ phải dịch sang tiếng Việt nếu VNA yêu cầu.

3.2. Yêu cầu chào giá

3.2.1. Giá chào

Giá chào là giá do NCC nêu trong Đơn chào giá (BM01) kèm theo Biểu giá chào (BM03) sau khi trừ giá trị giảm giá ghi trong Đơn chào giá hoặc Thư giảm giá (nếu có).

3.2.2. Thư giảm giá

Trường hợp Thư giảm giá nộp trước thời điểm đóng chào giá, Thư giảm giá sẽ được đưa vào đánh giá tài chính và bước xếp hạng NCC lần thứ nhất theo quy định tại Mục 4.4 và 4.5.

Trường hợp Thư giảm giá nộp tại thời điểm Đàm phán với các NCC theo quy định tại Mục 4.6 và NCC là một trong 3 NCC xếp hạng cao nhất tại bước xếp hạng lần 1, Thư giảm giá sẽ được xem xét làm cơ sở đàm phán giá gói dịch vụ để làm căn cứ xếp hạng lại NCC.

3.2.3. 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).

Trường hợp chưa bao gồm thuế phí, TCT sẽ chủ động tính toán các loại thuế, phí và đưa vào nội dung đánh giá đảm bảo tính đúng, tính đủ. Nếu được công nhận trúng chào giá thì NCC phải chịu trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ thuế theo quy định.

3.2.4. Đồng tiền chào giá, đánh giá: Việt Nam Đồng (VND).

3.2.5. Điều kiện thanh toán

- Thanh toán theo hình thức chuyển khoản thanh toán trả sau định kỳ theo quý. Cơ sở thanh toán là bản nghiệm thu kết quả dịch vụ thực hiện theo kỳ thanh toán.
- Thời hạn thanh toán: Thanh toán trong vòng 45 ngày kể từ ngày nhận được

(Chữ ký)

bộ hồ sơ thanh toán hợp lệ.

3.3. Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi đề nghị làm rõ bằng email đảm bảo TCT nhận được trước tối thiểu ba (03) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX quy định tại Mục 3.4. Nội dung làm rõ HSYC sẽ được TCT gửi bằng email tới tất cả các NCC đã nhận HSYC. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì TCT sẽ gửi những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC đã nhận HSYC không muộn hơn một (01) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX.

3.4. Nộp HSDX

3.4.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX

- Thời hạn nộp HSDX: trước 16^h00 giờ, ngày 08 / 10 /2025 (Giờ Hà Nội). HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- Hiệu lực của HSDX: Tối thiểu 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX.

3.4.2. Quy cách HSDX

Nộp bản gốc (nộp trực tiếp) hoặc hồ sơ scan từ bản gốc (nộp qua email).

3.4.3. Ngôn ngữ của HSDX: Tiếng Việt.

3.4.4. Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:

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

- Ban Tiếp thị số - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: Tầng 4 tòa nhà VN2, số 200 Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội.
- Người liên hệ: Ông Nguyễn Thạch Bảo, điện thoại: (+84)932251195, Email: baonth@vietnamairlines.com.

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

- Email: baonth@vietnamairlines.com.
- Người liên hệ: Ông Nguyễn Thạch Bảo, điện thoại: (+84)932251195.

Hồ sơ đề xuất phải đảm bảo có chữ ký của người đại diện pháp luật của NCC hoặc người được ủy quyền. Văn bản ủy quyền cần tuân thủ theo mã tài liệu số TL05 tại Mục 3.1. Dung lượng tài liệu đính kèm thư điện tử yêu cầu < 20MB/01 email, nhà cung cấp có thể gửi tách nhiều email trong trường hợp dung lượng file đính kèm vượt quá 20 MB.

Trường hợp NCC gửi HSDX theo cả hai phương thức nêu trên và đều đến trước thời hạn nộp HSDX thì TCT sẽ đánh giá HSDX hợp lệ được gửi đến sau cùng.

3.5. Làm rõ HSDX

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

Tài liệu không được phép bổ sung bao gồm: Đơn chào giá và Biểu giá chào.

Tài liệu được phép bổ sung: Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Giấy đăng

ký hoạt động; giấy ủy quyền; các cam kết, tài liệu chứng minh về tư cách, năng lực, kinh nghiệm, kỹ thuật của NCC.

Trong trường hợp xét thấy cần thiết, TCT có thể yêu cầu NCC gia hạn hiệu lực của HSDX. Nếu NCC từ chối việc gia hạn HSDX, HSDX sẽ không được xem xét đánh giá ở các bước tiếp theo.

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, hồ sơ làm rõ phải có chữ ký người đại diện hợp pháp của NCC. Những tài liệu làm rõ được lưu coi như một phần của HSDX. Trường hợp NCC không làm rõ theo thời hạn yêu cầu của bên mời chào giá thì việc đánh giá HSDX được thực hiện theo nội dung HSDX của NCC đã nộp.

3.6. Đánh giá HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện lần lượt theo các bước quy định tại Mục 4, bao gồm:

- Đánh giá tính hợp lệ HSDX theo tiêu chí tại Mục 5.1
- Đánh giá năng lực, kinh nghiệm theo tiêu chí tại Mục 5.2
- Đánh giá về kỹ thuật theo tiêu chí tại Mục 5.3
- Đánh giá về giá theo tiêu chí tại Mục 4.4
- Xác định điểm tổng hợp và xếp hạng NCC
- Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại.

3.7. Đàm phán với NCC

Trường hợp có 3 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu về (i) Tính hợp lệ của HSDX (ii) Năng lực, kinh nghiệm (iii) Yêu cầu kỹ thuật và (iv) Giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá kế hoạch của gói DV, TCT sẽ mời 3 NCC xếp hạng cao nhất vào đàm phán theo kết quả xếp hạng theo quy định tại Mục 4.5 của HSYC. Trường hợp có ít hơn 3 NCC đáp ứng yêu cầu nêu trên, TCT sẽ đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.

3.8. Điều kiện NCC được lựa chọn

- Có tư cách NCC, HSDX hợp lệ theo tiêu chí tại Mục 5.1
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm theo tiêu chí tại Mục 5.2
- Đáp ứng yêu cầu về yêu cầu kỹ thuật theo tiêu chí tại Mục 5.3
- NCC được xếp hạng thứ nhất sau đàm phán và được cấp có thẩm quyền của TCT phê duyệt.
- Có giá chào không vượt giá gói DV đã được phê duyệt.

3.9. Thông báo kết quả LCNCC

- Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC, TCTHK gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn NCC đến tất cả các NCC tham gia nộp HSDX. Đối với NCC được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm hoàn thiện hợp đồng.
- TCTHK 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. TCTHK sẽ thông báo cho NCC trong trường hợp hủy bỏ tất cả các HSDX hoặc hủy bỏ quá trình lựa chọn NCC.

3.10. 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 cá nhân/tổ chức 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.

4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HSDX

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

4.1. Việc đánh giá tính hợp lệ HSDX được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX quy định chi tiết tại Mục 5.1.

HSDX sẽ bị loại nếu không đáp ứng một trong các nội dung về Tiêu chuẩn đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX quy định chi tiết tại Mục 5.1. HSDX đáp ứng tất cả các nội dung nói trên sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm tại Mục 5.2.

4.2. Đánh giá năng lực, kinh nghiệm

Việc đánh giá năng lực, kinh nghiệm được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định chi tiết tại Mục 5.2.

HSDX sẽ bị loại nếu không đạt một trong các nội dung về Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định chi tiết tại Mục 5.2. HSDX đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm sẽ được xem xét đánh giá về kỹ thuật theo Mục 5.3.

4.3. Đánh giá về kỹ thuật

Việc đánh giá về kỹ thuật được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá nêu chi tiết tại Mục 5.3.

HSDX sẽ bị loại nếu không đạt một trong các nội dung về Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định chi tiết tại Mục 5.3. HSDX đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật sẽ được xem xét đánh giá tài chính theo Mục 4.4.

4.4. Đánh giá tài chính và xác định giá chào

4.4.1. **Bước 1.** Xác định giá chào – BM03

4.4.2. **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 TCT cho rằng dấu phẩy hoặc dấu chấm trong đơn giá chào rõ ràng đã bị đặt sai chỗ thì trong trường hợp này thành tiền của hạng mục sẽ có ý nghĩa quyết định và đơn giá chào sẽ được sửa lại.
- + Nếu có sai sót khi cộng các khoản tiền để ra tổng số tiền thì sẽ sửa lại tổng số tiền theo các khoản tiền.
- + Nếu có sự khác biệt giữa con số và chữ viết thì lấy chữ viết làm cơ sở pháp lý cho việc sửa lỗi. Nếu chữ viết sai thì lấy con số sau khi sửa lỗi theo quy định tại Bước này làm cơ sở pháp lý.

4.4.3. **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 thì không được đánh giá.
Trường hợp trong HSĐX của NCC có sai lệch thiếu 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 để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp trong HSĐX của các NCC vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật không có đơn giá chào của công việc này thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
 - + Trường hợp chỉ có một NCC duy nhất vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật thì tiến hành hiệu chỉnh sai lệch trên cơ sở lấy mức đơn giá trong dự toán của gói DV được duyệt làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.

Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thừa mà không có đơn giá thì không được điều chỉnh.

- Trường hợp Biểu giá chào không bao gồm các loại thuế, phí thì TCT sẽ chủ động tính toán và đưa vào nội dung đánh giá đảm bảo tính đúng, tính đủ.
- 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.

4.5. Xác định giá đánh giá (G)

Công thức giá đánh giá, trong đó: G (Giá đánh giá) = $G1 - G2$

Trong đó:

- + $G1$: Giá chào – BM 03.
- + $G2$: Các ưu đãi khác (nếu có).

4.6. Xếp hạng NCC

HSDX đáp ứng tư cách NCC, năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật và có giá đánh giá (G) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp NCC có điểm đánh giá bằng nhau thì NCC có điều kiện thương mại tốt hơn sẽ đánh giá cao hơn.

4.7. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại

Căn cứ vào danh sách các NCC đáp ứng yêu cầu của theo quy định tại Mục 3.7 HSYC, TCTHK sẽ tiến hành đàm phán theo quy định tại Mục 3.7.

Việc đàm phán dựa trên các cơ sở sau đây:

- HSDX và các tài liệu làm rõ HSDX (nếu có) của NCC.
- HSYC, bao gồm Dự thảo hợp đồng kèm theo. Dự thảo hợp đồng này là một phần không tách rời của HSYC và là căn cứ để đàm phán, hoàn thiện hợp đồng chính thức giữa TCTHK và NCC được lựa chọn.

Các nội dung đàm phán bao gồm giảm giá và đạt được các điều kiện tốt hơn về kỹ thuật, thương mại.

VNA xếp hạng lại các NCC trên cơ sở kết quả đàm phán.

Quy trình thực hiện đàm phán:

- VNA sẽ thực hiện việc đàm phán theo hình thức gián tiếp. Theo đó TCT sẽ gửi yêu cầu đàm phán đến các NCC trong danh các NCC đã đáp ứng yêu cầu về điều kiện đàm phán bao gồm việc qui định cụ thể thời gian gửi/nộp Hồ sơ đàm phán; hình thức gửi, nộp hồ sơ đàm phán; hiệu lực của hồ sơ đàm phán, các nội dung yêu cầu đàm phán và các nội dung có liên quan khác.
- Số vòng đàm phán có thể thực hiện một hoặc nhiều lần do VNA quyết định.

5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC

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

TT	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 quy định tại Mục 3.4 HSYC
2.	HSDX được người đại diện hợp pháp ký (hoặc người được ủy quyền ký kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ)	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá và Giấy ủy quyền (nếu có)
3.	Yêu cầu về tư cách tham gia chào giá.	Tham gia với tư cách độc lập	Tham gia với tư cách liên doanh	
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 thuế, phí). 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.	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 là Tiếng Việt	Đáp ứng	Không đáp ứng	HSDX
7.	Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Mục 3.4.1	≥ 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	Có	Không có	Cung cấp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
9.	Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT	Đáp ứng	Không đáp ứng	Văn bản cam kết theo BM06
10.	Không có tên trong 02 HSDX với tư cách độc lập hoặc là thành viên trong liên danh	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá
11.	Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Văn bản cam kết theo BM06

f

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

5.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng		Tài liệu cung cấp
		Đạt	Không đạt	
1.	Lợi nhuận sau thuế của tối thiểu 01 năm trong thời gian từ năm 2022 đến năm 2024 là dương.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Bản sao báo cáo tài chính đã được kiểm toán các năm 2022, 2023, 2024.
2.	Bản kê kèm bản sao hợp đồng đã thực hiện trong 03 (năm) năm gần nhất 2022 đến 2024 có nội dung liên quan đến cung cấp và triển khai phần mềm báo cáo đáp ứng các điều kiện sau: - Nội dung triển khai có liên quan đến Báo cáo quản trị, dữ liệu thương mại hoặc hệ thống phân tích. - Giá trị hợp đồng không thấp hơn 12 tỷ VNĐ.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Bản kê theo mẫu BM04 và bản sao Hợp đồng tương tự.
3.	Nhà cung cấp phải có mô tả giải pháp kỹ thuật đáp ứng yêu cầu, chức năng và tính năng của sản phẩm	Đáp ứng	Không đáp ứng	Giải pháp kỹ thuật
4.	Cam kết thời gian triển khai cài đặt và đào tạo hệ thống tối đa 03 tháng kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực	Có	Không có	Văn bản cam kết theo Mẫu BM06
5.	Cam kết chịu mọi chi phí liên quan đến việc thiết kế giao diện, phát triển, tích hợp với các hệ thống/ứng dụng/chức năng của đối tác thứ 3 phục vụ triển khai.	Có	Không có	Văn bản cam kết theo Mẫu BM06

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

5.3. Đánh giá về kỹ thuật

NCC được đánh giá “Đạt” về kỹ thuật và được đánh giá tại các bước tiếp theo khi đáp ứng tất cả các nội dung dưới đây:

5.3.1. Yêu cầu chung về phần mềm hệ thống

Số TT	Nội dung đánh giá	Đánh giá	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
1	Phần mềm hệ thống sử dụng được trên nền tảng Website / Mobile App		
2	Phần mềm có giao diện sử dụng bằng Tiếng Việt hoặc Tiếng Anh theo nhu cầu		
3	Phần mềm được thiết kế có khả năng mở rộng về mặt quy mô như bổ sung thêm số lượng người dùng, phân quyền người dùng theo nhóm chức năng đáp ứng nhu cầu của TCTHK		
4	Phần mềm có giao diện thân thiện, thuận tiện cho người sử dụng cập nhật, khai thác dữ liệu và chiết xuất thông tin		
5	Số liệu cập nhật trên phần mềm đảm bảo đầy đủ tính từ thời điểm T-3		
6	Dịch vụ hỗ trợ vận hành trong suốt quá trình hợp đồng		

Tiêu chí được đánh giá là “Đáp ứng” khi NCC có “Cam kết” tuân thủ.

5.3.2. Yêu cầu về chức năng hệ thống

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
1	Yêu cầu chung	Đáp ứng	Không đáp ứng
1.1	Hệ thống hiện tại sử dụng mô hình triển khai kết hợp giữa Cloud và On-Premise.		
1.2	Hệ thống bao gồm đầy đủ các cấu phần chính sau: - Oracle Database On Premise VNA (DWH): Vùng lưu trữ dữ liệu của Vietnam Airlines, được dùng để chứa các dữ liệu từ các hệ thống và tổng hợp lại đẩy lên Google Cloud (GCP) và Google Big Query (GBQ). - Google Cloud Platform (GCP): Nền tảng tổng hợp và tính toán khối lượng lớn dữ		

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	liệu tùy vào nghiệp vụ phân tích báo cáo. - Tableau Server: Hệ thống báo cáo, lấy dữ liệu từ GBQ và xây dựng các hệ thống báo cáo.		
1.3	Dữ liệu được tập hợp từ nhiều nguồn nội bộ từ DWH và hệ thống bên ngoài (Salesforce, Google Analytics, Import CSV/Json files).		
1.4	Hệ thống được thiết kế với kiến trúc linh hoạt, hỗ trợ mở rộng quy mô khi cần thiết: có thể cấp phát thêm tài nguyên xử lý, mở rộng dung lượng lưu trữ, bổ sung thêm số lượng người dùng đồng thời theo dõi hoạt động truy cập.		
1.5	Các thành phần cloud sử dụng mô hình SaaS và PaaS, cụ thể là: Google Cloud Platform, Tableau Server.		
1.6	Có giao diện thuận tiện cho người sử dụng cập nhật, khai thác dữ liệu và chiết xuất thông tin.		
1.7	Hệ thống cho phép thực hiện việc cập nhật và lưu trữ dữ liệu trên phân vùng tài khoản thuê riêng (Tenant account) được cấp phát dành riêng cho Tổng công ty Hàng không Việt Nam (HKVN), đảm bảo tính bảo mật và tách biệt dữ liệu với các đơn vị khác.		
1.8	Hệ thống hỗ trợ truy xuất dữ liệu phục vụ phân tích qua API, kết nối trực tiếp hoặc thủ công.		
1.9	Hệ thống đảm bảo lưu trữ dữ liệu lịch sử tối thiểu 05 năm và có sự tăng trưởng hàng năm.		
2	Yêu cầu về thành phần chính trong hệ thống		
2.1	Oracle Database On Premise VNA		

[Handwritten signature]

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
a	Nguồn dữ liệu on premise của VNA, được dùng để tổng hợp các dữ liệu từ các hệ thống nội bộ và được xử lý lại để đưa lên GBQ.		
b	Sử dụng Oracle để tính toán dữ liệu: - Doanh thu bán, doanh thu bay (Sales, Flown) từ hệ thống tài chính Revera và hệ thống xử lý doanh thu RAS. - Dữ liệu Booking, Ticket, Coupon, Checkin, Ancillary trên nguồn dữ liệu nhận từ nhà cung cấp PSS Amadeus.		
c	Cấu hình tối thiểu: 12 CPU, 32 GB RAM, 1TB Disk Storage.		
2.2	Google Cloud Platform (GCP)		
a	Sử dụng GCP làm nền tảng trung tâm xử lý và lưu trữ dữ liệu lớn, bao gồm các cấu phần: - Cloud Storage: - Lưu trữ file dữ liệu CSV được đồng bộ từ Oracle Database trước khi thực hiện xử lý vào các bảng dữ liệu trên Google BigQuery. - Yêu cầu dung lượng đảm bảo cho file hàng ngày và lưu trữ file của tối thiểu 07 ngày gần nhất, tương đương 150GB. - Big Query: - Thực hiện việc phân tích, xử lý dữ liệu vào các bảng, phục vụ cho việc phân tích dữ liệu và xây dựng báo cáo trên Tableau Server. - Yêu cầu dung lượng đảm bảo cho		

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	việc lưu trữ và xử lý dữ liệu lịch sử tối thiểu 05 năm, tương đương 10TB. - Google Compute Engine: - Máy chủ ảo phục vụ cài đặt và vận hành cho Tableau Server. - Cấu hình tối thiểu: 20 vCPUs, 124 GB Memory, 1800GB Storage.		
b	Gồm các bước: Ingest, Staging, Transform, Storage & Analyze, Extraction.		
c	Dữ liệu xử lý và phục vụ phân tích, báo cáo bao gồm: - Doanh thu bán (Sales), doanh thu bay (Flown). - Tải cung ứng chuyến bay (Flight Capacity). - Booking, Ticket, Coupon, Checkin, Ancillary. - Dữ liệu Điểm thưởng (Points), Chiết khấu (Incentive), KPI Performance từ Salesforce. - Dữ liệu từ Google Analytic 4.		
2.3	Tableau Server		
a	Yêu cầu phiên bản từ 2022.1.4 trở lên, hệ điều hành Windows Server, cài trên máy chủ Google Compute Engine ở mục 2.2.a.		
b	Kết nối với BigQuery để trực quan hóa dữ liệu, xây dựng báo cáo phân tích chuyên sâu.		
c	Cho phép người dùng truy cập dashboard qua giao diện web hoặc nhúng (iframe).		
d	Cho phép người dùng thực hiện xây dựng báo cáo		

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	theo nhu cầu theo phương thức kéo thả trên giao diện trực quan.		
e	Dữ liệu được xử lý và đẩy tự động từ GCP theo phương thức extract.		
f	Hỗ trợ người dùng nhập nguồn dữ liệu ngoài từ file Excel hoặc CSV.		
3	Yêu cầu về xử lý dữ liệu		
3.1	Tích hợp và làm sạch dữ liệu từ các nguồn dữ liệu trong DWH theo yêu cầu nghiệp vụ, bao gồm nhưng không giới hạn các tác vụ sau: xử lý dữ liệu null, dữ liệu trùng lặp, bổ sung dữ liệu từ master data. - Tần suất: 01 lần / 01 ngày - Lượng dữ liệu xử lý: tối thiểu tháng hiện tại (T) và tháng T-1, T-2, T-3, tương đương 15 triệu bản ghi - Thời gian xử lý: không quá 180 phút / 01 lần		
3.2	Đồng bộ dữ liệu từ DWH lên GCP. - Tần suất: 01 lần / 01 ngày - Lượng dữ liệu xử lý: tối thiểu tháng hiện tại và tháng T-1, T-2, T-3, tương đương 15 triệu bản ghi, 10GB dung lượng file CSV - Thời gian xử lý: không quá 30 phút / 01 lần		
3.3	Đồng bộ dữ liệu từ các object trên Salesforce đến GCP qua API. - Tần suất: 01 lần / 01 ngày - Lượng dữ liệu xử lý: tối thiểu 5 triệu bản ghi		

f

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	- Thời gian xử lý: không quá 30 phút / 01 lần		
3.4	Xử lý dữ liệu trên GCP: bổ sung dữ liệu master data, kết hợp từ các nguồn dữ liệu để tạo thành data mart phục vụ xây dựng báo cáo. - Tần suất: 01 lần / 01 ngày - Lượng dữ liệu xử lý: đáp ứng tối thiểu 03TB - Thời gian xử lý: không quá 60 phút / 01 lần		
3.5	Đồng bộ data mart từ GCP đến Tableau Server theo phương thức extract. - Tần suất: 01 lần / 01 ngày - Lượng dữ liệu xử lý: tối thiểu 05 năm, tương đương 300 triệu bản ghi - Thời gian xử lý: không quá 90 phút / lần		
3.6	Đồng bộ dữ liệu từ Google Analytics về GBQ, thực hiện lọc, xử lý và xác định các vé từ các nguồn GA, DIH, Repbo theo các quy tắc do VNA ban hành, phục vụ cho việc tính toán chiết khấu đối với từng nguồn marketing. - Tần suất: 01 lần / 01 tháng - Lượng dữ liệu xử lý: đáp ứng tối thiểu 10 triệu bản ghi, 10GB file dữ liệu cho 01 ngày		
3.7	Dữ liệu nhập thủ công từ file CSV - Tần suất: thủ công - Số bản ghi xử lý: đáp ứng tối thiểu 5 triệu bản ghi / 01 lần upload		
4	Yêu cầu về phân tích dữ liệu		
4.1	Hệ thống có thể tích hợp, lưu trữ, phân tích dữ		

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	liệu bán vé, vé đã bay.		
a	Xây dựng hệ thống báo cáo phân tích tình hình bán vé theo thời gian (ngày, tuần, tháng, năm).		
b	Phân tích doanh thu, số khách theo điểm bán, chặng bay, khách hàng, đại lý		
c	Phân tích hành vi mua vé: thời gian đặt trước bay, tỉ lệ huỷ / đổi vé		
d	So sánh hiệu suất kinh doanh giữa các mùa (seasonality) và xu hướng theo năm (YoY).		
4.2	Hệ thống có thể tích hợp, lưu trữ, phân tích dữ liệu khách hàng FFP		
a	Phân tích tệp khách hàng: tần suất bay, số lượng hành trình, hành trình phổ biến		
b	Phân khúc khách hàng theo hành vi và giá trị (RFM, CLV...).		
4.3	Hệ thống có thể tích hợp, lưu trữ, phân tích dữ liệu dịch vụ bổ trợ (Ancillary Services)		
a	Phân tích doanh thu từ các dịch vụ bổ trợ: hành lý, suất ăn, ghế ngồi, bảo hiểm.		
b	Phân tích tỷ lệ khách hàng sử dụng dịch vụ bổ trợ theo tuyến, hạng vé, nhóm khách hàng.		
c	Theo dõi doanh thu bình quân dịch vụ bổ trợ trên mỗi vé (ancillary per pax).		
4.4	Hệ thống có thể tích hợp, lưu trữ dữ liệu, phân tích dữ liệu tải cung ứng chuyến bay		
a	Hệ thống hỗ trợ tính toán và trực quan hóa các chỉ số liên quan đến Tải cung ứng chuyến bay: Seat		

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	(Capacity), LF (Load Factor), ASK (Available Seat Kilometers), RPK (Revenue Passenger Kilometers), RASK (Revenue per Available Seat Kilometer)		
b	Hệ thống hỗ trợ tính toán và trực quan hóa theo loại đường bay, loại tàu bay và khoang dịch vụ		
c	Hiển thị dữ liệu qua biểu đồ xu hướng, heatmap, bản đồ tuyến bay.		
d	Hỗ trợ drill-down từ tổng thể đến chi tiết từng chuyến, chia sẻ và xuất báo cáo.		
4.5	Hệ thống có thể tích hợp, lưu trữ, phân tích dữ liệu từ Salesforce Platform		
a	Xây dựng hệ thống báo cáo phân tích dữ liệu B2B: Point, Incentive, KPI Performance		
b	Phân tích dữ liệu chuyến bay (Flight)		
4.6	Khả năng khai thác dữ liệu nâng cao		
a	Hỗ trợ kết hợp dữ liệu từ các hệ thống khác: CRM, Loyalty Platform, NPS Survey, Google Analytics (nếu có).		
b	Cung cấp khả năng drill-down và drill-through trong dashboard Tableau.		
c	Thiết kế các chỉ số cảnh báo bất thường		
d	Tích hợp logic tính toán chỉ số KPI phức tạp ngay trong Tableau (Level of Detail, Table Calculations, Parameter...).		
e	Hệ thống cho phép xem báo cáo dưới dạng story để người không chuyên có thể hiểu kết quả phân tích		

Handwritten signature

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
5	Yêu cầu về nhận đăng ký báo cáo		
5.1	Hệ thống cho phép người dùng đăng ký nhận báo cáo tự động qua email từ giao diện sử dụng		
5.2	Hệ thống cho phép người dùng tùy chọn và lưu bộ lọc trước khi đăng ký nhận báo cáo		
5.3	Hỗ trợ cấu hình lịch gửi định kỳ: hàng ngày, hàng tuần, hoặc sau mỗi lần dữ liệu được cập nhật.		
6	Yêu cầu về cảnh báo dữ liệu (data alert)		
6.1	Cho phép thiết lập cảnh báo dữ liệu (Data-driven alerts) trực tiếp trên biểu đồ		
6.2	Hỗ trợ cảnh báo khi giá trị vượt quá hoặc thấp hơn ngưỡng cố định do người dùng cấu hình		
6.3	Gửi cảnh báo qua email đến người dùng được phân quyền khi điều kiện được kích hoạt.		
6.4	Người dùng có thể tạo, chỉnh sửa, tạm dừng hoặc huỷ cảnh báo trên giao diện người dùng		
6.5	Cho phép xem danh sách và trạng thái các cảnh báo đã thiết lập, bao gồm lịch sử kích hoạt gần nhất.		
7	Yêu cầu báo cáo		
7.1	Bộ báo cáo Thương mại Hành khách - Báo cáo Doanh thu vận chuyển - Executive Summary - Top Performance - Point of Sales Detail - Segment Detail - Agency Comprehensive		

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	- Customer Base - Trending Analytics - Passenger Check-in - Ticketing Analytics - Báo cáo Doanh thu bán: - Executive Summary - Top Performance - Point of Sales Detail - Segment Detail - Agency COMprehensive - Trending Analytics - Ticketing Analytics		
7.2	Bộ báo cáo B2B: - Flown Performance - Sales Performance - Incentive Dom Sales - Flown Dashboard - Incentive for International Market Dashboard - Point Management Dashboard		
7.3	Báo cáo Flown điều hành, Báo cáo Sales điều hành		
7.4	Bộ báo cáo Tuần, Phụ lục báo cáo tuần, Báo cáo TQ6, Báo cáo đối soát vé thưởng CA		
7.5	Chi tiết các báo cáo tại 7.1, 7.2, 7.3, 7.4 được liệt kê cụ thể tại phụ lục 03 kèm theo.		
8	Yêu cầu bảo mật		
8.1	Tuân thủ các yêu cầu về đảm bảo an toàn, an ninh thông tin theo Quy định của nhà nước và của TCT HKVN.		

[Handwritten signature]

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
8.2	Thường xuyên cập nhật các bản vá hệ điều hành, phần mềm lớp giữa.		
8.3	Hệ thống có chức năng khởi tạo tài khoản người sử dụng theo tên và mật khẩu. Tài khoản người dùng là duy nhất trên toàn bộ ứng dụng.		
8.4	Ứng dụng có chức năng phân quyền truy cập cho người sử dụng được phép khai thác những chức năng cụ thể trong ứng dụng.		
8.5	Ứng dụng có chức năng kiểm soát lịch sử truy cập của người dùng về user truy cập, thời gian truy cập, các chức năng truy cập trên ứng dụng.		
9	Yêu cầu triển khai , đào tạo		
9.1	Đối tượng đào tạo:		
	– Quản trị viên: Người quản lý và cấu hình hệ thống.		
	– Người dùng: Người sử dụng để thực hiện các tác vụ hàng ngày.		
	– Lãnh đạo doanh nghiệp: Người ra quyết định về việc triển khai và sử dụng phần mềm.		
9.2	Hình thức đào tạo		
	– Đào tạo trực tiếp: Các khóa đào tạo trực tiếp do nhà cung cấp nền tảng hoặc đối tác cung cấp.		
	– Đào tạo trực tuyến: Các khóa học trực tuyến, video hướng dẫn và tài liệu trên website của nhà cung cấp nền tảng.		

f

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	– Hỗ trợ từ nhà cung cấp nền tảng: Nhận hỗ trợ trực tiếp từ nhà cung cấp nền tảng thông qua email, điện thoại hoặc chat.		
9.3	Yêu cầu đối với đối tác đào tạo:		
	– Kinh nghiệm: Đối tác cần có kinh nghiệm trong việc đào tạo về nền tảng triển khai		
	– Tài liệu: Cung cấp tài liệu đào tạo đầy đủ và chất lượng.		
9.4	Cung cấp hỗ trợ cho người dùng sau khi hoàn thành khóa đào tạo.		
10	Yêu cầu Đảm bảo hoạt động		
10.1	Phạm vi hỗ trợ:		
	– Các vấn đề kỹ thuật: Hỗ trợ giải quyết các vấn đề kỹ thuật liên quan đến phần mềm, bao gồm lỗi hệ thống, lỗi kết nối, lỗi dữ liệu và các lỗi khác thuộc hệ thống phần mềm.		
	– Cấu hình và sử dụng: Hỗ trợ cấu hình hệ thống phần mềm và hướng dẫn người dùng sử dụng các tính năng của nền tảng.		
	– Nâng cấp và bảo trì: Hỗ trợ nâng cấp phần mềm lên phiên bản mới miễn phí và thực hiện bảo trì hệ thống.		
10.2	Cam kết thời gian phản hồi nhanh chóng đối với các yêu cầu hỗ trợ 24/7.		
10.3	Yêu cầu về chất lượng dịch vụ SLA tối thiểu từ		

[Handwritten signature]

STT	Yêu cầu chức năng hệ thống	Đánh giá	
	98%.		
10.4	Hệ thống đảm bảo sự tăng trưởng dữ liệu, lưu trữ tối thiểu 10% hàng năm		

Tiêu chí được đánh giá là “Đáp ứng” khi NCC có “Cam kết” tuân thủ.

5.3.2. Yêu cầu chi tiết về hạ tầng

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
1	Cloud Storage 21.600 GiB		
2	Dataprep process time: 2400 vCPU/Hours		
3	Big query Storage: 20,160 GB		
4	Query on Big query: 2220 TB		
5	Compute Engine: 2GCE - 28vCPU - 128GB Ram và 1600GB		

Tiêu chí được đánh giá là “Đáp ứng” khi NCC có “Cam kết” tuân thủ.

5.3.3. Yêu cầu chi tiết cho việc triển khai

5.3.3.1. Thiết kế kiến trúc và xử lý dữ liệu

Số TT	Nội dung đánh giá	Đánh giá	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
3	Thiết kế kiến trúc		
3.1	Thiết kế kiến trúc tổng thể		
3.2	Thiết kế data model (on-premise - Oracle)		
3.3	Thiết kế data model (cloud - Google Bigquery)		
4	Tích hợp và Chuẩn hóa dữ liệu		
4.1	Tích hợp đồng bộ dữ liệu từ CSDL Oracle lên Google Cloud Storage		
4.1.1	Tích hợp dữ liệu Flown, Sales, OSI, Tỷ giá, Master phục vụ báo cáo		

[Chữ ký]

4.1.2	Tích hợp dữ liệu Advance Booking, Hot Sales, FFP Transaction phục vụ lưu trữ dữ liệu		
4.1.4	Config các kết nối với SFTP folder để lấy các dữ liệu khác, VNA cung cấp theo template		
4.1.5	Tích hợp dữ liệu coupon object lấy thông tin theo G_Contact_ID, REMARK (promotion code), CHECKIN, ANCI		
4.2	Chuẩn hóa dữ liệu và đồng bộ vào Google Bigquery		
4.2.1	Chuẩn hóa dữ liệu Flown, Sales, OSI, Tỷ giá, Master phục vụ báo cáo		
4.2.2	Chuẩn hóa dữ liệu Advance Booking, Hot Sales, FFP Transaction phục vụ lưu trữ dữ liệu		
4.2.4	Chuẩn hóa các dữ liệu khác từ SFTP folder		
4.1.5	Chuẩn hóa, mapping dữ liệu G_Contact_ID từ coupon object, REMARK, CHECKIN, ANCI		
4.3	Đồng bộ dữ liệu từ Salesforce - Google Bigquery (30 objects) + CONTACT, CAMPAIGN (B2C)		

Tiêu chí được đánh giá là “Đáp ứng” khi NCC có “Cam kết” tuân thủ.

5.3.3.2. Yêu cầu về các mẫu báo cáo

5	Xây dựng hệ thống báo cáo Dashboard Thương mại (Hành khách)	Đánh giá	
5.1	Doanh thu Vận chuyển	Đáp ứng	Không đáp ứng
	Tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển từng thị trường theo tháng		
	Tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển từng thị trường theo tuần		
	Tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển theo phân thị khách		
	Tổng hợp kết quả doanh thu vận chuyển từng khu vực theo tháng		
	Tổng hợp tập tính xuất vé theo từng thị trường		
	Tổng hợp kết quả doanh số theo booking class		
	Kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo tháng		
	Kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo tuần		

(Chữ ký)

	Kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo phân thị khách		
	Kết quả bán cộng dồn bay trong các tuần tiếp theo theo phân thị khách		
	Kết quả bán cộng dồn bay trong các tháng tiếp theo theo khoang		
	Kết quả bán cộng dồn bay trong các tuần tiếp theo theo khoang		
	Kết quả bán theo đường bay theo tháng		
	Kết quả bán theo đường bay theo tuần		
	Kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay theo tháng		
	Kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay theo tuần		
	Kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay theo đại lý		
	Kết quả doanh thu vận chuyển theo đường bay, theo đại lý		
	Tăng trưởng doanh thu, khách, doanh thu trung bình		
	Tỷ trọng đóng góp khách, doanh thu của từng thị trường		
	Bộ chỉ số KPI theo số vận chuyển trên dashboard		
5.1b	Flown theo hành trình, kênh bán, POS		
	KQ FLOWN TỔNG MẠNG – KÊNH BÁN (Theo tuần - tháng)		
	KQ FLOWN TỔNG MẠNG – KÊNH BÁN (CỘNG DỒN) (Theo tuần - tháng)		
	KQ FLOWN QUỐC NỘI – THEO POS (Theo tuần - tháng)		
	Kết quả doanh thu, số khách theo hành trình (flown)		
	Kết quả doanh thu, số khách theo kênh bán (flown)		
5.2	Doanh thu Bán		
	Tổng hợp kết quả doanh số bán từng thị trường theo tháng		
	Tổng hợp kết quả doanh số bán từng thị trường theo tuần		
	Tổng hợp kết quả doanh số theo phân thị khách		
	Biểu đồ tổng hợp kết quả doanh số bán từng khu vực theo tháng		
	Tổng hợp kết quả doanh thu theo booking class		
	Tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo tháng		
	Tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo tuần		



f

	Tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo class (có thể so sánh theo tuần, theo tháng)		
	Tổng hợp kết quả doanh số bán từng chặng bay, đường bay, nhóm đường bay theo POS (có thể so sánh theo tuần, theo tháng)		
	Tăng trưởng doanh thu, khách, doanh thu trung bình		
	Tỷ trọng đóng góp khách, doanh thu của từng thị trường		
	Bộ chỉ số KPI theo số bán trên dashboard		
5.2b	Sales theo hành trình, kênh bán, POS		
	KQ SALES TỔNG MẠNG – KÊNH BÁN (Theo tuần - tháng)		
	KQ SALES TỔNG MẠNG – KÊNH BÁN (CỘNG DỒN) (Theo tuần - tháng)		
	KQ SALES QUỐC NỘI – THEO POS (Theo tuần - tháng)		
	Báo cáo kết quả doanh thu, số khách theo hành trình (sales)		
	Báo cáo kết quả doanh thu, số khách theo kênh bán (sales)		
5.3	Biến động Tỷ giá (ngoài phạm vi triển khai)		
	Báo cáo biến động tỷ giá		
5.4	Chi phí GDS (ngoài phạm vi triển khai)		
	Báo cáo kết quả chi phí GDS theo tháng		
5.5	Home (Vietnam Airlines Commercial Analytics)		
	Báo cáo tổng hợp kết quả doanh thu bay theo tháng		
	Báo cáo tổng hợp kết quả số khách bay theo tháng		
	Báo cáo tổng hợp doanh thu trung bình theo tháng		
	Báo cáo tổng hợp doanh thu kênh website theo tháng		
6	Xây dựng hệ thống báo cáo Dashboard Quản trị khách hàng B2B (HDQ)		
6.1	Sales Performance Dashboard - Agent (19 KPIs)		
	Sales Revenue		
	Pax		
	Yield		
	Sales KPI		
	Remain KPI		
	Pipe Coverage		
	Actual Sales		
	Estimate		
	Open (Plan Revenue)		

0107
TỔNG
ÔNG
KHÔNG
CTC
VH PH

f

	Plan (Revenue)		
	Revenue by month		
	Revenue By Region		
	Revenue By Branch		
	Revenue By Local Branch		
	Revenue By Team		
	Revenue By Account		
	Revenue By Salesman		
	CLOSED (Sales Revenue)		
	OPEN (Sales Revenue)		
6.2	Flown Performance Dashboard - Agent (19 KPIs)		
	Flown Revenue		
	Pax		
	Yield		
	Flown KPI		
	Remain KPI		
	Pipe Coverage		
	Actual Flown		
	Estimate		
	Open (Plan Revenue)		
	Plan (Revenue)		
	Revenue by month		
	Revenue By Region		
	Revenue By Branch		
	Revenue By Local Branch		
	Revenue By Team		
	Revenue By Account		
	Revenue By Salesman		
	CLOSED (Flown Revenue)		
	OPEN (Flown Revenue)		
6.3	Sales Performance Dashboard - Corporate Account (27 KPIs)		
	REVENUE		
	OPPORTUNITY CLOSED DATE SINCE		
	OPPORTUNITY WIN RATE		
	KPI ACCOUNT ENROLLMENT		
	SALES KPI		
	REMAIN KPI		
	PIPE COVERAGE		
	ACTUAL SALES		
	ESTIMATE SALES		
	Open (Plan Revenue)		
	Plan (Revenue)		
	Revenue KPI vs Last Year		
	REVENUE BY SEGMENT TYPE		
	REVENUE BY REGION		

8-
TY
VIỆT
P
5 HA

4

	REVENUE BY BRANCH		
	REVENUE BY LOCAL BRANCH		
	REVENUE BY TEAM		
	REVENUE BY SALESMAN		
	REVENUE BY ACCOUNT		
	CLOSED (SALES Revenue)		
	OPEN (SALES Revenue)		
	Detail CA Performance Report		
	CA OPPORTUNITY ENROLLMENT		
	CA ACCOUNTS CREATED		
	CREATED LAST 30 DAYS For CA Accounts Only		
	GROWTH TRENDING OVER TIME		
6.4	Flown Performance Dashboard - Corporate Account (27 KPIs)		
	REVENUE		
	OPPORTUNITY CLOSED DATE SINCE		
	OPPORTUNITY WIN RATE		
	KPI ACCOUNT ENROLLMENT		
	FLOWN KPI		
	REMAIN KPI		
	PIPE COVERAGE		
	ACTUAL FLOWN		
	ESTIMATE FLOWN		
	Open (Plan Revenue)		
	Plan (Revenue)		
	Revenue KPI vs Last Year		
	REVENUE BY SEGMENT TYPE		
	REVENUE BY REGION		
	REVENUE BY BRANCH		
	REVENUE BY LOCAL BRANCH		
	REVENUE BY TEAM		
	REVENUE BY SALESMAN		
	REVENUE BY ACCOUNT		
	CLOSED (Flown Revenue)		
	OPEN (Flown Revenue)		
	Detail CA Performance Report		
	CA OPPORTUNITY ENROLLMENT		
	CA ACCOUNTS CREATED		
	CREATED LAST 30 DAYS For CA Accounts Only		
	GROWTH TRENDING OVER TIME		
6.5	Flown Performance Dashboard - Tour (19 KPIs)		
	Flown Revenue		
	Pax		
	Yield		



8

	Flown KPI		
	Remain KPI		
	Pipe Coverage		
	Actual Flown		
	Estimate		
	Open (Plan Revenue)		
	Plan (Revenue)		
	Revenue by month		
	Revenue By Region		
	Revenue By Branch		
	Revenue By Local Branch		
	Revenue By Team		
	Revenue By Account		
	Revenue By Salesman		
	CLOSED (Flown Revenue)		
	OPEN (Flown Revenue)		
6.6	Sales Performance Dashboard - Tour (19 KPIs)		
	Sales Revenue		
	Pax		
	Yield		
	Sales KPI		
	Remain KPI		
	Pipe Coverage		
	Actual Sales		
	Estimate		
	Open (Plan Revenue)		
	Plan (Revenue)		
	Revenue by month		
	Revenue By Region		
	Revenue By Branch		
	Revenue By Local Branch		
	Revenue By Team		
	Revenue By Account		
	Revenue By Salesman		
	CLOSED (Sales Revenue)		
	OPEN (Sales Revenue)		
6.7	Segment Dashboard (13 KPIs)		
	KPI Summary		
	Revenue By Sales Rep		
	Revenue By Day of Week		
	Revenue By Segment 2W		
	Revenue By Segment		
	Revenue By Segment Group		
	Revenue By Segment		
	Revenue By Segment Type		
	Revenue By Booking Class		
	Revenue By Country Segment 2W		

4

	Revenue By PAX Group		
6.8	Enrollment Lead Dashboard (9 KPIs)		
	Lead Conversion		
	Open Lead		
	Converted Lead		
	Conversion Rate		
	Rating		
	Lead Conversion Over Time		
	Account Type		
	Lead by Region		
6.9	CA Enrollment Dashboard (13 KPIs)		
	Enrolled Account		
	Win Rate		
	Open Enrollment Opportunity		
	Plan Account		
	Trending By Month		
	Enroll Account With/Without KPI Account		
	Enrolled Account By Regional Branch		
	Total Enrollment Opportunity By Regional Branch		
	Enrolled Account By Salesman		
	Total Enrollment Opportunity By Salesman		
	KPI - Account By Salesman		
	KPI - Account By Regional Branch		
	Growth Trending By Overtime		
6.10	Team Activity Dashboard (13 KPIs)		
	Total Activities		
	Total Activities comparison		
	Completed activities total		
	Completed Activities comparison		
	Overdue Activities		
	Calls/Emails/Events/Tasks		
	Calls/Emails/Events/Tasks by week		
	Calls/Emails/Events/Tasks comparison		
	Inbound/Outbound Calls		
	High/Normal Priority Activities		
	Complete/ Open Events		
	Complete/Open Tasks		
	Account Activity Detail		
6.11	Case Management Dashboard (Services) (15 KPIs)		
	Closed case		
	Closed Rate		
	Total case		
	Completed SLA		
	Violent		
	Case by region branch		
	Closed Case Trending By Week		

f

	Closed Case Trending By Month		
	Case By Category		
	Case By Priority		
	Case By Sub Category		
	Case By Salesman		
	Case by account		
	Case By Status		
	KPI Service By Case Handle Person		
6.12	Campaign Dashboard (9 KPIs)		
	REVENUE BY CAMPAIGN		
	PAX BY CAMPAIGN		
	YIELD BY CAMPAIGN		
	REVENUE BY ACCOUNT		
	TOP 10 REVENUE BY ACCOUNT		
	REVENUE AND PAX		
	REVENUE BY GROUP SEGMENT		
	REVENUE BY SEGMENT		
	REVENUE BY BOOKING CLASS		
6.13	HDQ Incentive Int Sales - Flown Dashboard (20 KPIs)		
	ES. INCENTIVE FLOWN		
	PLANNED BUDGET FLOWN		
	CEILING BUDGET FLOWN		
	ES. INCENTIVE SALES		
	PLANNED BUDGET SALE		
	CEILING BUDGET SALE		
	BUDGET FLOWN INCENTIVE BY BRANCH		
	BUDGET SALES INCENTIVE BY BRANCH		
	FLOWN REVENUE AND INCENTIVE BY BRANCH		
	SALES REVENUE AND INCENTIVE BY BRANCH		
	FLOWN REVENUE AND INCENTIVE BY ACCOUNT		
	SALES REVENUE BY ACCOUNT		
	FLOWN REVENUE AND INCENTIVE BY POLICY		
	SALES REVENUE AND INCENTIVE BY POLICY		
	FLOWN REVENUE AND INCENTIVE BY CTYPE OD		
	SALES REVENUE BY CTYPE OD		
	FLOWN REVENUE AND INCENTIVE BY COMPARTMENT		
	SALES REVENUE BY COMPARTMENT		
	FLOWN REVENUE AND INCENTIVE BY TRAVEL MONTH		

[Handwritten signature]

1518
IG
GT
GVIE
CP
48 V

	SALES REVENUE BY TRAVEL MONTH		
6.14	HDQ Incentive Dom Sales - Flown Dashboard (15 KPIs)		
	CHIẾT KHẤU ĐÃ TRẢ TIỀN		
	CHIẾT KHẤU DỰ KIẾN		
	TỔNG CHIẾT KHẤU		
	CHIẾT KHẤU THEO THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ		
	DOANH THU THEO CHÍNH SÁCH		
	CHIẾT KHẤU THEO CHÍNH SÁCH		
	DOANH THU THEO TÀI KHOẢN		
	CHIẾT KHẤU THEO TÀI KHOẢN		
	CHIẾT KHẤU THEO THÁNG DU LỊCH		
	CHIẾT KHẤU THEO THÁNG PHÁT HÀNH		
	CHIẾT KHẤU THEO CỤC		
	CHIẾT KHẤU THEO HẠNG ĐẶT CHỖ		
	CHIẾT KHẤU THEO NHÓM KHU VỰC		
	CHIẾT KHẤU THEO THỊ TRƯỜNG		
	CHIẾT KHẤU THEO CHẶNG		
6.15	Commission Dashboard (9 KPIs)		
	REVENUE TOTAL		
	CARRIER FARE		
	MARKET FARE		
	GSA		
	POLICY TYPE		
	COMMISSION BY MONTH		
	COMMISSION BY POS		
	COMMISSION BY CHANNEL		
	TOP 50 COMMISSION BY ACCOUNT		
6.16	Group Booking Dashboard (5 KPIs)		
	Average Booking Cycle Length		
	Booking Overtime		
	Booking Pipeline		
	Proportion by Booking Class		
	Proportion by Segment		
6.17	HDQ Point Management - Điểm tích lũy (7 KPIs)		
	Lịch sử điểm thưởng		
	Tỷ lệ điểm thưởng theo đường bay Quốc tế / Nội địa		
	Điểm thưởng theo đường bay Quốc tế / Nội địa		
	Tỷ lệ điểm thưởng theo khoảng		
	Điểm thưởng theo khoảng		
	Top 10 CA theo tổng điểm		
	Điểm CA chưa xác nhận		
6.18	HDQ Point Management - Điểm sử dụng (7 KPIs)		
	Đối tượng đổi thưởng		

4

	Cơ cấu đổi thưởng		
	Điểm theo loại đổi thưởng		
	Nguồn đổi thưởng		
	Điểm đổi thưởng theo form		
	Số lần đổi thưởng theo form		
	Top 10 CA sử dụng điểm		
6.19	KPI Sales Dashboard		
	REVENUE TOTAL		
	PAX TOTAL		
	ACCUMULATED KPI REVENUE BY MONTH		
	ACCUMULATED KPI REVENUE BY TEAM		
	ACCUMULATED KPI REVENUE BY REGIONAL BRANCH		
	ACCUMULATED KPI REVENUE BY LOCAL BRANCH		
	KPI BY SALEMAN		
	KPI BY ACCOUNT		
	KPI BY SEGMENT		
	KPI BY COUNTRY SEGMENT		
6.19	Reports khác (không phải Dashboard): Báo cáo tổng hợp điểm, báo cáo chi tiết giao dịch		
7	Xây dựng hệ thống báo cáo Dashboard Quản trị khách hàng B2B (Agents/CA)		
7.1	Portal Agent Flown (13 KPIs)		
	Doanh thu bay theo Đường bay Quốc tế/Nội địa (c1)		
	Doanh thu bay theo Hãng vận chuyển (c2)		
	Doanh thu bay theo Khoảng (c3)		
	Doanh thu bay theo Hạng đặt chỗ (c4)		
	Doanh thu bay theo Tháng bay trên vé (c5)		
	Doanh thu bay theo Tháng xuất vé (c6)		
	Doanh thu bay theo Tuần (c7)		
	Doanh thu bay theo Ngày bay (c8)		
	Doanh thu bay Trung bình theo tháng (c9)		
	Doanh thu bay theo Nhóm đường bay (c10)		
	Doanh thu bay theo Chặng bay 2 chiều (c11)		
	Doanh thu bay theo Đối tượng khách (c12)		
	Doanh thu bay theo Đối tác (c13)		
7.2	Portal Agent Sales (14 KPIs)		
	Doanh thu bán theo loại giao dịch (c1)		
	Doanh thu bán theo Đường bay Quốc tế/Nội địa (c2)		
	Doanh thu bán theo Hãng vận chuyển (c3)		
	Doanh thu bán theo Khoảng (c4)		
	Doanh thu bán theo Hạng đặt chỗ (c5)		
	Doanh thu bán theo Tháng xuất vé (c6)		
	Doanh thu bán theo Tháng bay trên vé (c7)		

(Handwritten signature)

	Doanh thu bán theo Tuần (c8)		
	Doanh thu bán theo Ngày xuất vé (c9)		
	Doanh thu bán Trung bình theo tháng (c10)		
	Doanh thu bán theo Nhóm đường bay (c11)		
	Doanh thu bán theo Chặng bay 2 chiều (c12)		
	Doanh thu bán theo Đối tượng khách (c13)		
	Doanh thu bán theo Đối tác (c14)		
7.3	Portal Point Agent - Điểm tích lũy (4 KPIs)		
	Lịch sử điểm thưởng (c1)		
	Điểm thưởng theo Đường bay Quốc tế/Nội địa (c2)		
	Điểm thưởng theo Khoảng (c3)		
	Điểm thưởng theo Đối tác (c4)		
7.4	Portal Point Agent - Điểm sử dụng (3 KPIs)		
	Lịch sử điểm sử dụng (c1)		
	Điểm theo loại cấp thưởng (c2)		
	Điểm theo loại cấp thưởng (c3)		
7.5	Incentive for International Market (12 KPIs)		
	Budget Flown Incentive By Branch (D1)		
	Budget Sales Incentive By Branch (D2)		
	Incentive Amount By Period (D3)		
	Incentive Amount By Account (D4)		
	Flown Data By Account (D5)		
	Est. Incentive By Policy - Incentive Amount (D6)		
	Est. Incentive By Policy - Flown Data (D7)		
	Est. Incentive By Policy - Incentive Amount (D8)		
	Incentive Amount (D9)		
	Next Target Revenue (D10)		
	Est. Incentive - Sales Data (D11)		
	Est. Incentive - Flown Data (D12)		
7.6	Incentive for Domestic Market (6 KPIs)		
	Chiết khấu đã chi theo tháng (c1)		
	Doanh thu theo chính sách (c2)		
	Chiết khấu đã chi theo thị trường (c3)		
	Chiết khấu theo chính sách (c4)		
	Chiết khấu theo chặng bay (c5)		
	Theo dõi chi tiết theo từng chính sách (c6)		
7.7	Portal CA Flown (13 KPIs)		
	Doanh thu bay theo Đường bay Quốc tế/Nội địa (c1)		
	Doanh thu bay theo Hãng vận chuyển (c2)		
	Doanh thu bay theo Khoảng (c3)		
	Doanh thu bay theo Hạng đặt chỗ (c4)		
	Doanh thu bay theo Tháng bay trên vé (c5)		
	Doanh thu bay theo Tháng xuất vé (c6)		
	Doanh thu bay theo Tuần (c7)		
	Doanh thu bay theo Ngày bay (c8)		

f



	Doanh thu bay Trung bình theo tháng (c9)		
	Doanh thu bay theo Nhóm đường bay (c10)		
	Doanh thu bay theo Chặng bay 2 chiều (c11)		
	Doanh thu bay theo Đối tượng khách (c12)		
	Doanh thu bay theo Đại lý xuất vé (c13)		
7.8	Portal CA Sales (14 KPIs)		
	Doanh thu bán theo loại giao dịch (c1)		
	Doanh thu bán theo Đường bay Quốc tế/Nội địa (c2)		
	Doanh thu bán theo Hãng vận chuyển (c3)		
	Doanh thu bán theo Khoảng (c4)		
	Doanh thu bán theo Hạng đặt chỗ (c5)		
	Doanh thu bán theo Tháng xuất vé (c6)		
	Doanh thu bán theo Tháng bay trên vé (c7)		
	Doanh thu bán theo Tuần (c8)		
	Doanh thu bán theo Ngày xuất vé (c9)		
	Doanh thu bán Trung bình theo tháng (c10)		
	Doanh thu bán theo Nhóm đường bay (c11)		
	Doanh thu bán theo Chặng bay 2 chiều (c12)		
	Doanh thu bán theo Đối tượng khách (c13)		
	Doanh thu bán theo Đại lý xuất vé (c14)		
7.9	Portal Point CA - Điểm tích lũy (5 KPIs)		
	Lịch sử điểm thưởng (c1)		
	Điểm thưởng theo Đường bay Quốc tế/Nội địa (c2)		
	Điểm thưởng theo Khoảng (c3)		
	Điểm thưởng cần xác nhận (c4)		
	Lịch sử điểm thưởng (c5)		
7.10	Portal Point CA - Điểm sử dụng (3 KPIs)		
	Lịch sử điểm sử dụng (c1)		
	Điểm theo loại cấp thưởng (tỷ trọng) (c2)		
	Điểm theo loại cấp thưởng (số tuyệt đối) (c3)		
7.11	Case Report (7 KPIs)		
	Số lượng sự vụ đang giải quyết		
	Số lượng sự vụ đã gửi đi		
	Số lượng sự vụ đã đóng		
	Tỷ lệ số lượng Sự vụ ở các trạng thái		
	Số lượng sự vụ ở các trạng thái		
	Số lượng sự vụ khởi tạo trong tháng		
	Số lượng Case đóng theo tháng		
8	Xây dựng bộ báo cáo Ancillary		
	Thiết kế mới bảng dữ liệu kế hoạch Ancillary		
	Phát triển mới luồng xử lý cho dữ liệu thực hiện và kế hoạch Ancillary		
	Thiết kế và phát triển 1 biểu đồ (tối đa 10 báo cáo) hoặc 10 báo cáo		
9	Xây dựng bộ báo cáo Global Agency		

001
TỔ
ÔN
KH
C
H P

[Handwritten signature]

	Thiết kế mới bảng dữ liệu kế hoạch Agency		
	Phát triển mới luồng xử lý dữ liệu kế hoạch Agency		
	Thiết kế và phát triển báo cáo mới: - Báo cáo Overview - Báo cáo Accumulated Sales - Báo cáo Incentive Rev Tracking		
10	Chuyển đổi dữ liệu Google Analytics về BCTM		
	Thiết kế, tổ chức và xử lý dữ liệu vào Google Bigquery		
	Thiết lập kết nối, đồng bộ dữ liệu về hệ thống		
	Nhập dữ liệu lịch sử theo thiết kế vào hệ thống		
11	Nhận diện các đối tượng sản phẩm định danh		
	Xử lý dữ liệu từ DIH		
	Bổ sung, cập nhật dữ liệu vào hệ thống		
12	Đối soát với Metasearch, Affiliate Marketing		
	Nhận diện thêm dữ liệu đầu vào từ các nguồn Metasearch, Affiliate, Advertising từ 1 nguồn duy nhất là GA		
	Đánh dấu PNR sau khi đối soát dữ liệu PNR theo các quy tắc của VNA: so sánh giữa nguồn từ GA và dữ liệu bán S4 hoặc DIH theo 1 mốc đối soát		
	Lưu trữ kết quả đối soát tại Big Query active trong 90 ngày và dài hạn trong 1 năm		
	Export báo cáo đối soát theo template xlsx của VNA		
	Kiểm tra các PNR khiếu nại (dạng file csv, xlsx) và truy xuất chi tiết theo UTM		
	Thiết kế báo cáo mới: - 1 Dashboard tổng quan kết quả đối soát: số PNR theo Source, Partner và thời gian - Báo cáo theo Source và số lượng PNR - Báo cáo dữ liệu chi tiết chốt theo tháng theo PNR trong 90 ngày - Báo cáo dữ liệu chi tiết tới UTM theo PNR với PNR khiếu nại		

Tiêu chí được đánh giá là “Đáp ứng” khi NCC có “Cam kết” tuân thủ.

5.3.4. Yêu cầu chi tiết về tính khả thi của một số mặt cắt quan trọng trong báo cáo

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
1	Executive Summary: báo cáo tích lũy 2 kênh: Số tỷ trọng kênh Online SSCK và SSMP		

(Chữ ký)

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
2	Point of Sales Detail Flown + Biểu đồ theo Class_ by BFM		
3	Point of Sales Detail Flown + Thứ tự biểu đồ: Tháng=> Ctype OD=> sector=>Top Route Sale> Pax type=> Class_by BFM=> ADV=> Top Agent		
4	Point of Sales Detail Flown + So sánh tốc độ kênh TT, Kênh Online		
5	Báo cáo chi tiết Kênh Online (85 reports)		
5.1	Báo cáo Sales Điều hành (35 reports)		
	Báo cáo chung (04 reports)		
	Báo cáo theo từng TT (11 reports)		
	Báo cáo VN đi quốc tế (08 reports)		
	Báo cáo DOM (12 reports)		
5.2	Báo cáo Flown Điều hành (54 reports)		
	Báo cáo chung (05 reports)		
	Báo cáo theo từng TT (12 reports)		
	Báo cáo VN đi quốc tế (12 reports)		
	Báo cáo DOM (11 reports)		
	Báo cáo TQ6 (07 reports)		
	Báo cáo SOTO (07 reports)		
6	Báo cáo kênh Offline		
6.1	Báo cáo chi tiết		
	Agency comprehensive: Filter theo Agent Code 7/8, nhiều filters đã có thông tin ở Dashboard rồi thì ko cần Filter nữa (Country Segment, Segment, Pax group...)		
	Agency comprehensive: một số Đại lý lớn / Consol / Wholesaler có tới 100-200 IATA agent trong chuỗi của họ; sau khi update Danh sách các đại lý này trên B2B (để tính CKMT), đề nghị		

[Handwritten signature]

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
	Group và hiển thị doanh số cho Đại lý lớn.		
	Passenger checkin: Kiến nghị kiểm tra lại nguồn dữ liệu hiện đang thể hiện tỷ lệ khách check in trước 24h rất cao		
	Tất cả các báo cáo có thông tin System Provider như Agency comprehensive, point of sales details...: Kiến nghị kiểm tra lại nguồn dữ liệu System Provider sau chuyển đổi 1A. VD TTFR kênh TT sau chuyển đổi đang thể hiện xuất qua host trên 20% trong khi trước đó chỉ chiếm <5%, kênh truyền thống thị trường đều là đại lý BSP sử dụng GDS		
	Có trường PAX_TYPE để nhóm các Pax Group theo đối tượng		
6.2	Xây dựng báo cáo, bổ sung chỉ số và biểu đồ mới trên bộ báo cáo hiện có		
	Point of Sales Detail: Xây dựng biểu đồ tải, LF bao gồm số actual và MP (tải /khách thực hiện, tải load hệ thống của OCC, adv bkg và MP tải map theo POS: ví dụ POS SG thì tải là của đường bay SGNVN --> tiện cho phân tích bán theo POS		
	Point of Sales Detail: - Xây dựng biểu đồ Class		
	Agency comprehensive: - Xây dựng mặt cắt báo cáo theo agency channel: ví dụ biểu đồ tỷ trọng giữa các kênh bán vd: F1, F2, E1, E2, OTA, network, consol, CA...		
6.3	Một số yêu cầu chi tiết		
	Executive Summary: Xây dựng tính năng chọn nhiều tháng trên filter		
	Executive Summary: Có thể xem xét bỏ các biểu đồ/chỉ số về tải vì ko thể hiện được thực tế nếu chọn filter riêng 1 thị trường		
	Point of Sales Detail - Flown:		

[Handwritten signature]



TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
	Xây dựng filter Ctype OD lên trên cùng của dashboard		
6.4	Xây dựng báo cáo chi tiết kênh Offline (18 reports)		
	Báo cáo tuần: KQ FLOWN TỔNG MẠNG – KÊNH BÁN		
	Báo cáo tuần: KQ FLOWN TỔNG MẠNG – KÊNH BÁN (CỘNG DỒN)		
	Báo cáo tuần: KQ FLOWN TỔNG MẠNG– THEO POS		
	Báo cáo tuần: KQ FLOWN TỔNG MẠNG– THEO POS (CỘNG DỒN)		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC NỘI - All POS		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC NỘI - THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM (BC Doanh thu)		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC NỘI - THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM (BC Doanh thu trung bình)		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC NỘI (theo đường bay)		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC NỘI (CỘNG DỒN) (theo đường bay)		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC TẾ (theo đường bay)		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC TẾ (CỘNG DỒN) (theo đường bay)		
	Phụ lục báo cáo tuần: Báo cáo KQ FLOWN QUỐC TẾ POS VN		
	Báo cáo TQ6: Kết quả Flown TQ6 so KPI		
	Báo cáo TQ6: Kết quả Flown TQ6 theo Tuần - Pax, Rev và tỷ trọng TQ6/INT		
	Báo cáo TQ6: Kết quả Flown TQ6 theo Tuần - Rev theo POS Area		
	Báo cáo TQ6: Kết quả bán TQ6 - so cùng kỳ Revenue		
	Báo cáo TQ6: Kết quả bán TQ6 - so cùng kỳ Pax		

[Handwritten signature]

TT	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đáp ứng	Không đáp ứng
	Báo cáo đối soát vé thưởng CA		

Tiêu chí được đánh giá là “Đáp ứng” khi NCC có “Cam kết” tuân thủ.

5.3.5. Các yêu cầu cam kết khác

STT	Các yêu cầu	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không Đạt	
1	Yêu cầu bảo mật			
1.1	Tuân thủ các yêu cầu về đảm bảo an toàn, an ninh thông tin theo Quy định của nhà nước và của TCT HKVN.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.2	Thường xuyên cập nhật các bản vá hệ điều hành, phần mềm lớp giữa.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.3	Hệ thống có chức năng khởi tạo tài khoản người sử dụng theo tên và mật khẩu. Tài khoản người dùng là duy nhất trên toàn bộ ứng dụng.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.4	Ứng dụng có chức năng phân quyền truy cập cho người sử dụng được phép khai thác những chức năng cụ thể trong ứng dụng.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.5	Ứng dụng có chức năng kiểm soát lịch sử truy cập của người dùng về user truy cập, thời gian truy cập	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
1.6	Giám sát và quản lý: Giám sát hiệu suất: Giám sát hiệu suất của phần mềm để đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định và hiệu quả. Quản lý nhật ký: Ghi lại nhật ký các hoạt động trên phần mềm để kiểm tra và giám sát. Cảnh báo: Thiết lập hệ thống cảnh báo để thông báo kịp thời các vấn đề phát sinh	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2	Yêu cầu triển khai, đào tạo			

4

STT	Các yêu cầu	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không Đạt	
2.1	Đối tượng đào tạo: - Quản trị viên: Người quản lý và cấu hình hệ thống. - Người dùng: Người sử dụng để thực hiện các tác vụ hàng ngày.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.2	Hình thức đào tạo: - Đào tạo trực tiếp: Các khóa đào tạo trực tiếp do nhà cung cấp nền tảng hoặc đối tác cung cấp. - Đào tạo trực tuyến: Các khóa học trực tuyến, video hướng dẫn và tài liệu trên website của nhà cung cấp nền tảng.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
2.3	Có nhóm/ group hỗ trợ cho người dùng trên các ứng dụng OTT sau khi hoàn thành khóa đào tạo.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
3	Yêu cầu Đảm bảo hoạt động			
3.1	Phạm vi hỗ trợ: - Các vấn đề kỹ thuật: Hỗ trợ giải quyết các vấn đề kỹ thuật liên quan đến phần mềm, bao gồm lỗi hệ thống, lỗi kết nối, lỗi dữ liệu và các lỗi khác thuộc hệ thống phần mềm. - Cấu hình và sử dụng: Hỗ trợ cấu hình hệ thống phần mềm và hướng dẫn người dùng sử dụng các tính năng của nền tảng. - Nâng cấp và bảo trì: Hỗ trợ nâng cấp phần mềm lên phiên bản mới miễn phí và thực hiện bảo trì hệ thống.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
3.2	Cam kết thời gian phản hồi nhanh chóng đối với các yêu cầu hỗ trợ 24/7.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật

4

STT	Các yêu cầu	Đánh giá		Tài liệu để đánh giá
		Đạt	Không Đạt	
3.3	Yêu cầu về chất lượng dịch vụ SLA tối thiểu từ 98%.	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
3.4	Hệ thống đảm bảo sự tăng trưởng dữ liệu, lưu trữ tối thiểu 10% hàng năm	Cam kết	Không cam kết	Giải pháp kỹ thuật
4	Chấm dứt hợp đồng: Cam kết đồng ý chấm dứt hợp đồng bất cứ lúc nào sau 12 tháng sử dụng khi có thông báo bằng văn bản từ phía Vietnam Airlines.	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết

3.0
HẠM
NỘI

8

CÁC BIỂU MẪU

Mẫu số 1 (BM01)

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

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

(sau đây gọi là Bên mời chào giá)

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

Ngoài ra, chúng tôi tự nguyện giảm giá với số tiền hoặc tỷ lệ phần trăm giảm giá/Phí triển khai và/hoặc Phí sử dụng và/hoặc các hình thức giảm giá khác có thể quy đổi trực tiếp thành tiền dùng để thanh toán cho hợp đồng này là ____ [Ghi số tiền hoặc tỷ lệ % giảm giá, nếu có].

Giá chào sau khi trừ đi giá trị giảm giá là: ____ (Chưa bao gồm thuế phí) [Ghi số tiền sau giảm giá, nếu có].

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 90 ngày [một trăm tám mươi ngày], kể từ 16 giờ, ngày 08 tháng 10 năm 2025.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký Đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà cung cấp trúng chào giá phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà cung cấp bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu và bị xử lý theo quy định của Nhà nước.



[Handwritten signature]

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

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

Tôi là ____ [*Ghi tên, số CMND/CCCD hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên nhà cung cấp*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của nhà cung cấp*] bằng văn bản này ủy quyền cho ____ [*Ghi tên, số CMND/CCCD hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền*] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói dịch vụ ____ [*Ghi tên gói sản phẩm/dịch vụ*] do ____ [*Ghi tên Bên mời chào giá*] tổ chức:

- [- Ký đơn Chào giá, Biểu giá chào;*
- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với Bên mời chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản giải trình, làm rõ HSDX;*
- Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;*
- Ký kết hợp đồng với Bên mời chào giá/Chủ đầu tư nếu được lựa chọn.]⁽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 (nếu có)]*

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho Bên mời chào giá cùng với đơn chào giá. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung cấp để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của nhà cung cấp hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.

(2) Phạm vi ủy quyền do người ủy quyền quyết định, bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

8

(3) Ghi ngày có hiệu lực và ngày hết hiệu lực của giấy ủy quyền phù hợp với quá trình tham gia Chào giá.

001
TỔN
NG
ÔNG
TCH
HỒ



BIỂU GIÁ CHÀO

1. Nội dung cung cấp

Cung cấp dịch vụ phần mềm hệ thống báo cáo thương mại

STT	Nội dung	Số lượng	Đơn giá (Chưa VAT)	Thành tiền (Chưa VAT)
1	Chi phí phát triển phần mềm bao gồm: - Chi phí phân tích, thiết kế hệ thống và Business Usecase - Chi phí triển khai - Chi phí tích hợp hệ thống - Chi phí bản quyền	1 gói		
2	Chi phí triển khai, cài đặt, đào tạo, hỗ trợ vận hành năm	03		
3	Chi phí khác (nếu có)			
Tổng cộng phí thuê DV 36 tháng (Chưa VAT)				
Thuế VAT				
Tổng cộng phí thuê DV 36 tháng (Gồm VAT)				

2. Các đề xuất giảm giá và giá trị giảm giá (nếu có).
3. Chào giá cho các năm tiếp theo trong trường hợp tiếp tục sử dụng dịch vụ sau thời gian 36 tháng để tham khảo
4. Hiệu lực của biểu giá chào là 90 ngày kể từ thời điểm 16 giờ, ngày 08 tháng 10 năm 2025.

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

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN

Tên nhà cung cấp: _____

STT	Tên khách hàng	Sản phẩm dịch vụ cung cấp	Hiệu lực HĐ (từ..đến..)	Tên và địa chỉ liên lạc của khách hàng để VNA làm rõ và tham khảo ý kiến
1				
2				
3				

THƯ CAM KẾT PHẠT DO CHẬM TIẾN ĐỘ

Trong trường hợp dịch vụ không được triển khai theo đúng cam kết của NCC do lỗi từ phía NCC và dẫn đến việc VNA phải gia hạn hợp đồng hiện tại của VNA, NCC cam kết:

Trả khoản tiền phạt do chậm tiến độ là 8% của chi phí triển khai.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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



[Handwritten signature]

CAM KẾT CỦA NCC

Tên NCC:

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

1	Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT	☐
2	Không bị cấm tham gia tham gia hoạt động đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu (đối với NCC Việt Nam)	☐
3	Cam kết thời gian triển khai cài đặt và đào tạo hệ thống: tối đa 04 tháng kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực	☐
4	Cam kết chịu mọi chi phí liên quan đến việc thiết kế giao diện, phát triển, tích hợp với các hệ thống/ứng dụng/chức năng của đối tác thứ 3 phục vụ triển khai.	☐
5	Cam kết đồng ý chấm dứt hợp đồng bất cứ lúc nào sau 12 tháng sử dụng khi có thông báo bằng văn bản từ phía Vietnam Airlines.	☐

Ngày tháng năm

Đại diện hợp pháp của NCC

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

f

THỎA THUẬN LIÊN DANH

_____, ngày _____ tháng _____ năm _____

Gói thầu: _____ [Ghi tên gói thầu]

Thuộc dự án: _____ [Ghi tên dự án]

Căn cứ⁽²⁾ [Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 của Quốc hội; Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 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 giá, biểu giá chào;
- 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 HSĐX;



- 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.

[Chữ ký]

MẪU HỢP ĐỒNG

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Hợp đồng số: _____

Tên hợp đồng: ...

- Căn cứ:

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

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

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

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

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

Điện thoại:

Fax:

E-mail:

Tài khoản:

Mã số thuế:

Đại diện là ông/bà:

Chức vụ:

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

BÊN B : NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Địa chỉ:

Điện thoại:

Fax:

E-mail:

Tài khoản:

Mã số thuế:

Đại diện là ông/bà:

Chức vụ:

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

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

Điều 1. Đối tượng hợp đồng

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

Điều 2. Thành phần hợp đồng

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

1. Văn bản Hợp đồng (kèm theo Phụ lục nếu có) ;
2. Biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

Điều 3. Trách nhiệm của Bên A

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

Điều 4. Trách nhiệm của Bên B

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

Điều 5. Giá hợp đồng và phương thức thanh toán

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

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

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

Điều 7. Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định

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

Điều 9. Hiệu lực hợp đồng

1. Hợp đồng có hiệu lực kể từ ____ [*ghi cụ thể ngày có hiệu lực của hợp đồng*].
2. Hợp đồng hết hiệu lực sau khi hai bên tiến hành thanh lý hợp đồng theo luật định.

Hợp đồng được lập thành ____ bộ, Mỗi Bên giữ ____ bộ, các bộ hợp đồng có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

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

ĐẠI DIỆN BÊN B

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



[Handwritten signature]