

## HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ: Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage giai đoạn T1/2026 - T12/2027

Bên mời chào giá: **Tổng công ty Hàng không Việt Nam – CTCP – Tạp chí Heritage**

Hà Nội, ngày 02 tháng 12 năm 2025

**TU. TỔNG GIÁM ĐỐC**

**TỔNG BIÊN TẬP TẠP CHÍ HERITAGE**



**Lê Hoàng Dũng**

## MỤC LỤC

Thư mời chào giá.....	3
1.Yêu cầu chung về dịch vụ.....	4
2.Yêu cầu về tư cách NCC.....	5
3.Chi dẫn đối với NCC.....	5
4.Các bước đánh giá HSDX.....	8
5.Tiêu chuẩn đánh giá.....	12
6.Thông báo kết quả lựa chọn.....	16
7.Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng.....	16
8.Xử lý vi phạm.....	16
9.Các biểu mẫu.....	17

## TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
HSDX	Hồ sơ đề xuất
VND	Đồng Việt Nam
VNA	Tổng công ty Hàng không Việt Nam
NCC	Nhà cung cấp tham dự gói chào giá

Số: 801 /TCTHK-HRT

Hà Nội, ngày 2 tháng 12 năm 2025

## THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: Quý công ty

Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP - Tạp chí Heritage xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá cung cấp gói dịch vụ Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage giai đoạn T1/2026 - T12/2027.

Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu. Thời gian phát hành HSYC: từ 14h00 (giờ Việt Nam), ngày 02 tháng 12 năm 2025 đến 14h00 (giờ Việt Nam), ngày 11 tháng 12 năm 2025.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 14h00 (giờ Việt Nam) ngày 11 tháng 12 năm 2025 (trong giờ hành chính nếu nộp trực tiếp) tại:

- Tạp chí Heritage - Tổng công ty Hàng không Việt Nam
- Địa chỉ: Tầng 2 - tòa nhà VN3 - 200 Nguyễn Sơn, phường Bồ Đề, Hà Nội
- Người liên hệ: Đỗ Thị Kim Oanh
- Điện thoại: 0904562894
- Email: oanhdtk.heritage@vietnamairlines.com

Mọi chi tiết xin liên hệ với Bên mời chào giá theo địa chỉ nêu trên.

Trân trọng cảm ơn.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Lưu VT, OANHDTK

**TU. TỔNG GIÁM ĐỐC**

**TỔNG BIÊN TẬP**



**Lê Hoàng Dũng**

## 1. YÊU CẦU CHUNG VỀ DỊCH VỤ

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

- Phạm vi cung cấp dịch vụ: biên tập các bài viết tiếng Anh trên ấn phẩm Heritage.
- Danh mục dịch vụ: biên tập tiếng Anh

### 1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ

Tạp chí Heritage (HRT) có nhu cầu tìm kiếm NCC có kinh nghiệm, năng lực để cung cấp dịch vụ Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage giai đoạn T1/2026 - T12/2027 với các yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ như sau:

#### a. Nội dung:

- Ấn phẩm Heritage là ấn phẩm song ngữ Việt - Anh, phát hành hàng tháng trên máy bay của Vietnam Airlines, chuyên giới thiệu, quảng bá văn hóa, điểm đến, xu hướng du lịch trong nước và quốc tế.
- Các chuyên mục của ấn phẩm đa dạng: Cover Feature (bài Chủ đề), History (Lịch sử), Daily Life (Cuộc sống hàng ngày), Travel (Du lịch), Local Culture (Văn hóa địa phương), Photo Essay (bài Ảnh), Business (chuyên mục Kinh tế), Local Destination (Điểm đến trong nước), International Destination (Điểm đến quốc tế), A Taste of Vietnam (Hương vị Việt Nam), Event (Sự kiện), News (Tin tức), Heritage Guide, Exploring the Lotus (Khám phá VNA), được viết bằng tiếng Việt và dịch sang tiếng Anh.

#### b. Số lượng: 24 kỳ xuất bản

#### c. Chất lượng biên tập:

- Đảm bảo văn phong và ngữ pháp đúng, phù hợp với ngôn ngữ Anh chuẩn (Anh, Mỹ, Canada, Úc);
- Văn bản phải đọc tự nhiên như được viết gốc bằng tiếng Anh, không còn dấu vết của bản dịch thô;
- Các yếu tố văn hóa, địa danh, đặc trưng Việt Nam được thể hiện rõ ràng, tự nhiên và dễ hiểu với độc giả quốc tế;
- Kiểm tra các vấn đề nhạy cảm hoặc không phù hợp với tư duy, bối cảnh của người nước ngoài, chỉnh sửa hoặc đưa đề xuất để Ban Biên tập xem xét, chỉnh sửa;
- Giữ đúng tinh thần của Heritage: thanh nhã, truyền cảm và giàu bản sắc văn hóa.
- Có đề xuất sáng tạo với chủ đề hoặc tên các bài viết nếu bản dịch chưa thể hiện được tinh thần, nội dung bài viết;
- Ngôn ngữ thể hiện tiêu chuẩn biên tập cao, tương đương các tạp chí quốc tế trên máy bay.

### 1.3 Thời gian thực hiện HĐ: T1/2026 - T12/2027

### 1.4 Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ: theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 5.3 HSYC.

## 2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động có một trong các ngành nghề sau: dịch thuật, biên tập, xuất bản, in ấn, truyền thông, cung ứng lao động cấp theo qui định của pháp luật còn hiệu lực.
- Có cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCT.
- Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu (đối với NCC có ĐKKD tại Việt Nam).
- NCC tham gia chào giá với tư cách độc lập.

### 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:

STT	Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
1	TL01	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC, tính hợp lệ của HSDX (bản sao công chứng/chứng thực giấy chứng nhận ĐKKD)	Mục 4.1
2	TL02	Tài liệu chứng minh về năng lực, kinh nghiệm - Giới thiệu về NCC và nhân sự phụ trách (có CV đính kèm của nhân sự và bản sao bằng Đại học hoặc chứng chỉ một trong các chuyên ngành báo chí, xuất bản, truyền thông, văn hóa, ngôn ngữ, nghệ thuật) - Báo cáo thực hiện hợp đồng có tính chất tương tự về dịch vụ Biên tập tiếng Anh có giá trị từ 469.476.000 VNĐ (chưa gồm VAT) trở lên, ký kết từ năm 2020 trở lại đây. - kê khai năng lực tài chính	Mục 4.2 BM05, BM07
3	TL03	Tài liệu chứng minh đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật: Bài kiểm tra kỹ thuật	Mục 4.3 Bài kỹ thuật của các NCC
4	TL04	Đơn chào giá	BM01
5	TL05	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
6	TL06	Biểu giá chào	BM03
7	TL07	Thư giảm giá (nếu có)	BM04
8	TL08	Báo cáo HĐ tương tự do NCC thực hiện	BM05
9	TL09	Cam kết của NCC	BM06
10	TL10	Tình hình tài chính của NCC	BM07
11	TL11	Thư cam kết bồi thường do chậm tiến độ	BM08

#### 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 - BM04).

*Handwritten signature/initials*

### 3.2.2 Thư giảm giá

Trường hợp Thư giảm giá nộp trước thời điểm đóng giá chào, Thư giảm giá sẽ được đưa vào xác định tại 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 theo quy định tại Mục 4.6 và NCC là 1 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 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 chi phí vận chuyển, thuế, phí) và cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

Trường hợp chưa bao gồm thuế phí, HRT 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 giá chào 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 hàng tháng bằng chuyển khoản 100% giá trị hạng mục công việc theo gói đã hoàn thành theo hợp đồng trong vòng 30 ngày sau khi nhận được đầy đủ các chứng từ thanh toán.

Bộ chứng từ thanh toán gồm:

- Biên bản nghiệm thu hạng mục công việc hoàn thành.
- Hóa đơn theo quy định của Bộ tài chính.
- Đề nghị thanh toán của NCC.

### 3.3 Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi đề nghị làm rõ bằng email đảm bảo HRT nhận được tối thiểu bốn (04) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX quy định tại mục 3.4 Nội dung làm rõ HSYC được HRT gửi bằng email tới tất cả các NCC đã nhận HSYC. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì HRT sẽ gửi những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC đã nhận HSYC không muộn hơn ba (03) ngày làm việc trước ngày hết hạn nộp HSDX.

### 3.4 Nộp HSDX

#### 3.4.1 Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX

- Thời hạn nộp HSDX: 14h00, ngày 11/12/2025 (giờ Hà Nội). NCC nộp trong giờ hành chính nếu nộp trực tiếp. HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- Hiệu lực của HSDX: 120 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 (trừ bài kỹ thuật NCC làm bằng tiếng Anh)

#### 3.4.4 Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

15  
HRT

Thực hiện theo một trong hai phương thức sau:

- Nộp trực tiếp tại địa chỉ:
  - *Tạp chí Heritage - Tổng công ty Hàng không Việt Nam*
  - *Địa chỉ: Tầng 2 - Nhà VN3 - 200 Nguyễn Sơn, Bồ Đề, Hà Nội*
  - *Người liên hệ: Đỗ Thị Kim Oanh - Điện thoại: 0904562894 - Email: [oanhdtk.heritage@vietnamairlines.com](mailto:oanhdtk.heritage@vietnamairlines.com)*

Hoặc

- Nộp bằng cách gửi thư điện tử đính kèm bản scan từ bản gốc HSDX tới địa chỉ:
  - *Email: [oanhdtk.heritage@vietnamairlines.com](mailto:oanhdtk.heritage@vietnamairlines.com) (Người liên hệ: Đỗ Thị Kim Oanh - Điện thoại: 0904562894)*

HSDX 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/email, NCC 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 HRT sẽ đánh giá HSDX hợp lệ được gửi đến sau cùng.

### 3.5 Làm rõ HSDX

Trong quá trình đánh giá HSDX, HRT 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 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 (nếu là PCUQ thường xuyên, không phải giấy ủy quyền cho gói dịch vụ này), 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, HRT 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, HS 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 thì nội dung yêu cầu làm rõ được đánh giá theo HSDX của NCC.

### 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 tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX

- Đánh giá năng lực, kinh nghiệm
- Đánh giá về kỹ thuật
- Đánh giá về giá chào
- Xếp hạng NCC
- Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại

### 3.7 Đàm phán với các NCC

Trường hợp có 3 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu về (1) 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 được phê duyệt, HRT sẽ mời 3 NCC xếp hạng cao nhất vào đàm phán. Trường hợp có ít hơn 3 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, HRT 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 nêu tại Mục 4.1;
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm nêu tại Mục 4.2;
- Đáp ứng yêu cầu về yêu cầu kỹ thuật nêu tại Mục 4.3;
- NCC được xếp hạng thứ nhất sau đàm phán và có giá chào không vượt giá gói DV 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 Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ HSDX

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

Chỉ những HSDX vượt qua vòng đánh giá về kỹ thuật mới được đưa vào đánh giá tài chính theo Mục 5.4.

Bài kỹ thuật kỹ thuật: Truy cập vào link sau <http://bit.ly/42Df10S> hoặc xem ở phần cuối của HSYC.

#### 4.4 Đánh giá giá chào

**Bước 1.** Xác định giá chào – BM03

**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

*Handwritten signature/initials*

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 HRT 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.

**Bước 3.** Hiệu chỉnh sai lệch 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 HSDX của NCC có sai lệch.
  - Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thiếu thì không được đánh giá. Trường hợp trong HSDX của NCC có sai lệch thiếu mà không có đơn giá tương ứng trong HSDX của NCC có sai lệch thì thực hiện hiệu chỉnh sai lệch như sau:
    - Lấy mức đơn giá chào cao nhất đối với hạng mục công việc mà NCC chào thiếu trong số các HSDX khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch. Trường hợp trong HSDX của các NCC vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật không có đơn giá chào của công việc này thì căn cứ vào đơn giá hình thành giá gói DV làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.
    - Trường hợp chỉ có một NCC duy nhất vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật thì tiến hành hiệu chỉnh sai lệch trên cơ sở lấy mức đơn giá 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 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.

**Bước 4.** Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá nếu có

Giảm giá (nếu có) gồm giảm giá với số tiền hoặc tỷ lệ phần trăm giảm giá/Phí triển khai và/hoặc Phí sử dụng và/hoặc các hình thức giảm giá khác có thể quy đổi trực tiếp thành tiền dùng để thanh toán cho hợp đồng này.

#### 4.5 Xếp hạng NCC

HSDX đáp ứng về tư cách NCC, năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật và có giá thấp nhất được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp NCC có điểm kỹ thuật và giá bằng nhau thì NCC đã có lịch sử hợp tác với HRT từ năm 2022 trở lại đây sẽ xếp hạng cao hơn.

#### 4.6 Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại

NCC có HSDX đáp ứng các điều kiện sau sẽ được xem xét mời vào đàm phán để giảm giá và đạt được các điều kiện về kỹ thuật, thương mại và các nội dung khác có lợi hơn cho HRT: (i) Tính hợp lệ HSDX; (ii) Năng lực, kinh nghiệm; (iii) Yêu cầu kỹ thuật và (iv) Giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá trị KH của gói DV.

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 HRT 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.

HRT xếp hạng lại các NCC trên cơ sở kết quả đàm phán. HRT sẽ quyết định hình thức đàm phán gián tiếp hay trực tiếp tùy vào tình hình thực tế.

- Đàm phán gián tiếp: HRT sẽ thực hiện việc đàm phán theo hình thức gián tiếp theo đó HRT sẽ gửi yêu cầu đàm phán đến các NCC trong danh sách 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.
- Đàm phán trực tiếp: HRT sẽ thực hiện việc đàm phán theo hình thức trực tiếp theo đó HRT sẽ gửi yêu cầu đàm phán đến các NCC trong danh sách các NCC đã đáp ứng yêu cầu về điều kiện đàm phán bao gồm việc qui định cụ thể thời gian, địa điểm, tư cách 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 liên quan khác (nếu có). Việc đàm phán trực tiếp phải được thực hiện theo hình thức bỏ phiếu kín, các NCC tham dự đàm phán bỏ phiếu về các nội dung yêu cầu đàm phán cùng một thời điểm. Việc bỏ phiếu chỉ được thực hiện 01 lần và mỗi NCC chỉ được bỏ một phiếu. Kết quả bỏ phiếu được lập thành Biên bản, có chữ ký xác nhận của đại diện các bên tham gia.

#### 4.7 Điều kiện NCC được chọn

Căn cứ vào kết quả đàm phán, NCC được đề nghị trúng chào giá khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSDX hợp lệ và đáp ứng yêu cầu về năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật, điều kiện thanh toán như trong HSYC;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là NCC chính và không vi phạm các hành vi bị cấm theo quy định của Luật Đấu thầu;
- NCC có tổng điểm kỹ thuật từ 70 điểm trở lên và điểm thành phần của mỗi mục của I và II (bảng đánh giá 5.3) không thấp hơn 50% tổng điểm tối đa của mục đó, có giá chào thấp nhất không vượt quá giá KH LCNCC đã được phê duyệt là NCC được lựa chọn;
- Trong TH có nhiều NCC có giá chào sau sửa đổi, hiệu chỉnh, giảm giá bằng nhau, thấp hơn giá KH thì NCC có điểm kỹ thuật cao nhất sẽ được lựa chọn;
- Nếu các HSDX có giá chào sau sửa đổi, hiệu chỉnh, giảm giá bằng nhau, thấp hơn giá KH và điểm kỹ thuật bằng nhau thì sẽ chọn NCC đã có lịch sử hợp tác với HRT từ 2022 trở lại đây.

## 5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

### 5.1 Đánh giá tư cách NCC và tính hợp lệ của 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) Biểu giá chào
3	Yêu cầu về tư cách tham gia chào giá của NCC (trường hợp quy định là không liên danh)	Tham gia với tư cách độc lập	Tham gia với tư cách liên danh	HSDX
4	Đồng tiền chào giá là VND	Đáp ứng	Không đáp ứng	Đơn chào giá
5	Ngôn ngữ chào giá là Tiếng Việt	Đáp ứng	Không đáp ứng	HSDX
6	Hiệu lực của HSDX: 120 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX	≥	<	Đơn chào giá Biểu giá chào

7	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp một trong các ngành nghề sau: dịch thuật, biên tập, xuất bản, in ấn, truyền thông, cung ứng lao động được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật	Có	Không có	Cung cấp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động hợp pháp được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật của quốc gia mà NCC đăng ký hoạt động/cung cấp DV.
8	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
9	Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật đấu thầu.	Đáp ứng	Không đáp ứng	Văn bản cam kết theo BM06
	<b>Kết luận</b>	<b>Đạt</b>	<b>Không đạt</b>	

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	
		Đạt	Không đạt
1	Số năm hoạt động trong lĩnh vực dịch thuật, biên tập, xuất bản, in ấn, truyền thông, cung ứng lao động (được thể hiện trong đăng ký kinh doanh bản công chứng hoặc chứng thực)	≥ 02 năm	<2 năm
2	Thực hiện nghĩa vụ kê khai thuế, nộp thuế của năm 2024 (NCC đính kèm các tờ khai thuế và GNT để chứng minh)	Đã thực hiện (có tài liệu chứng minh sau bổ sung, làm rõ)	Chưa thực hiện, không có tài liệu chứng minh sau bổ sung, làm rõ
3	Báo cáo thực hiện hợp đồng có tính chất	≥ 01 Hợp đồng,	< 01 Hợp đồng,

*Ko*  
*BMH*

	trương tự về dịch vụ biên tập tiếng Anh mẫu BM05: có ít nhất 01 hợp đồng hoàn thành cung cấp dịch vụ tương tự giá trị đáp ứng tối thiểu từ 469.476.000VNĐ chưa bao gồm VAT từ 01/01/2022 đến nay, có gửi kèm bản photo hợp đồng tương tự.	có cung cấp bản sao HĐ sau bổ sung, làm rõ	không cung cấp bản sao HĐ sau bổ sung, làm rõ
4	Báo cáo tài chính 3 năm 2022, 2023 và 2024, trong đó có ít nhất 01 năm có lãi	Có ít nhất 1 năm có lãi	Không có năm nào có lãi
5	Yêu cầu về nhân sự: Biên tập viên - Là công dân một trong các nước nói tiếng Anh sau: Mỹ, Liên hiệp Anh, Canada, Úc, New Zealand; - Hoạt động trong lĩnh vực báo chí, truyền thông, xuất bản; - Có hiểu biết sâu rộng về văn hóa xã hội thể hiện qua bằng đại học hoặc chứng chỉ chuyên ngành báo chí, xuất bản, truyền thông, văn hóa, ngôn ngữ, nghệ thuật hoặc có xác nhận chứng minh kinh nghiệm biên tập tạp chí từ 5 năm trở lên.	Có	Không
6	<b>KẾT LUẬN</b>	<b>Đạt tất cả nội dung trên</b>	<b>Không đạt bất kỳ nội dung nào nêu trên</b>

Các NCC đạt tất cả các nội dung đánh giá về năng lực kinh nghiệm sẽ được tiếp tục đánh giá về kỹ thuật.

### 5.3 Đánh giá tiêu chuẩn kỹ thuật:

	Mức 1	Mức 2	Mức 3	Tài liệu tham chiếu
<b>1. Độ chính xác ngôn ngữ</b>	Sử dụng đúng 100% ngữ pháp, chính tả, dấu câu.	Có 1–2 lỗi chính tả và dấu câu nhưng không ảnh hưởng đến nội dung.	Nhiều hơn 3 lỗi chính tả, dấu câu hoặc có từ 1 lỗi làm sai nghĩa, ngữ pháp, giảm chất lượng nội dung.	Bài test kỹ thuật của NCC
<b>20</b>	17 - 20	11 - 16	0 - 10	

<b>2. Từ vựng và giọng điệu</b>	Thể hiện sự đa dạng trong cách sử dụng: tối thiểu 10 từ gọi mở về văn hóa, du lịch, thể hiện sắc thái độc đáo bài viết thu hút.	Có điểm nhấn về từ vựng: Sử dụng 5 - 7 từ gọi mở về văn hóa, du lịch.	Từ vựng đơn giản, ít hơn 5 từ gọi mở về văn hóa, du lịch.
<b>10</b>	<b>8 - 10</b>	<b>6 - 7</b>	<b>0 - 5</b>
<b>3. Cấu trúc câu và độ mạch lạc</b>	80-100% các câu có cấu trúc đúng, dễ theo dõi trong văn phong tiếng Anh.	60 - 79% các câu có cấu trúc đúng, dễ theo dõi trong văn phong tiếng Anh.	Nhiều hơn 50% các câu sai cấu trúc hoặc > 3 câu diễn đạt lủng củng, không thoát ý.
<b>10</b>	<b>8 - 10</b>	<b>6 - 7</b>	<b>0 - 5</b>
<b>4. Tính nhất quán và phong cách</b>	Thống nhất 80 - 100% thuật ngữ, cách gọi/đặt tên	Đảm bảo 60 - 79% độ thống nhất các thuật ngữ, nhưng vẫn có thể đọc hiểu bình thường	Nhiều hơn 40% các thuật ngữ chưa thống nhất, gây khó khăn cho người đọc
<b>10</b>	<b>8 - 10</b>	<b>6 - 7</b>	<b>0 - 5</b>
<b>5. Giữ đúng tinh thần của ấn phẩm Heritage</b>	80 - 100% bài thể hiện được sự tinh tế, sang trọng của Heritage	60-79% bài thể hiện tinh thần tinh tế, sang trọng của Heritage nhưng chưa đồng đều	Không thể hiện được hoặc chỉ thể hiện < 50% bài sự uyển chuyển, tinh tế, sang trọng của Heritage
<b>10</b>	<b>8 - 10</b>	<b>6 - 7</b>	<b>0 - 5</b>
<b>6. Nhảy cảm văn hóa</b>	Thể hiện chính xác 81 - 100% các yếu tố văn hóa, địa danh, phong tục Việt Nam	Thể hiện chính xác 50 - 80% các yếu tố văn hóa, địa danh, phong tục Việt Nam	Thể hiện chính xác <50% các yếu tố văn hóa, địa danh, phong tục Việt Nam

10	8 - 10	6 - 7	0 - 5
<b>7.Khả năng biên tập nâng cao</b>	Có gợi ý chỉnh sửa >3 tiêu đề, sapo	Gợi ý chỉnh sửa 2-3 tiêu đề hoặc sapo	Gợi ý chỉnh sửa <2 tiêu đề hay sapo
20	16 - 20	11 - 15	0 - 10
<b>8.Khả năng sử dụng chính xác các thuật ngữ liên quan đến hàng không</b>	Hiểu và sử dụng chính xác 90 - 100% thuật ngữ, khái niệm liên quan đến hàng không	Hiểu tương đối tốt và sử dụng chính xác 60 - 89% thuật ngữ, khái niệm liên quan đến hàng không	Không hiểu thấu đáo, sử dụng chính xác dưới 60% thuật ngữ, khái niệm liên quan đến hàng không
10	8 - 10	6 - 7	0 - 5
<b>Tổng điểm: 100</b>			

Các NCC có tổng điểm đánh giá kỹ thuật đạt từ 70 điểm trở lên và điểm thành phần của mỗi mục không thấp hơn 50% tổng điểm tối đa của mục đó được đánh giá đạt yêu cầu kỹ thuật và sẽ được tiếp tục đánh giá về giá.

#### 5.4 Đánh giá chào giá

NCC được đánh giá “Đạt” ở Mục 5.3 sẽ được đưa vào đánh giá tài chính theo Mục 4.4, xếp hạng theo Mục 4.5 và đàm phán theo Mục 4.6.

### 6. THÔNG BÁO KẾT QUẢ LỰA CHỌN

- Sau khi có quyết định phê duyệt KQ LCNCC, HRT sẽ gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn NCC đến tất cả các NCC tham gia nộp HSDX. HRT không có trách nhiệm giải thích lý do đối với các NCC không được lựa chọn và không có trách nhiệm trả lại HSDX.

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

## **7. THƯƠNG THẢO, HOÀN THIỆN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG**

Việc thương thảo, hoàn thiện để ký kết hợp đồng dựa trên cơ sở KQ LCNCC được duyệt, HSYC, HSDX của NCC được lựa chọn và dự thảo hợp đồng (nếu có).

## **8. XỬ LÝ VI PHẠM**

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

## **9. CÁC BIỂU MẪU**

- BM01: Đơn chào giá
- BM02: Giấy ủy quyền
- BM03: Biểu giá chào
- BM04: Thư giảm giá (nếu có)
- BM05: Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự
- BM06: Cam kết của NCC
- BM07: Tình hình tài chính của NCC

**ĐƠN CHÀO GIÁ**

\_\_\_\_\_, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm 2025,

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, tháng, năm của văn bản sửa đổi, nếu có] mà chúng tôi nhận được, chúng tôi, \_\_\_\_\_ [Ghi tên NCC], cam kết thực hiện gói dịch vụ Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage giai đoạn T1/2026 - T12/2027 theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền như sau cùng Biểu giá kèm theo:

STT	Tên gói	Số tiền (đã bao gồm VAT*)	Bằng chữ
1	Gói dịch vụ Biên tập tiếng Anh giai đoạn T1/2026 - T12/2027		

\*VAT 8% cho năm 2026 và tạm tính 10% cho năm 2027, có thể thay đổi theo quy định tại thời điểm xuất hóa đơn.

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 thoả thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian 120 ngày, kể từ 14h00, ngày 11 tháng 12 năm 2025.

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

[Ghi tên, chức danh, ký và đóng dấu]

**Ghi chú:**

(1) Trong trường hợp đại diện theo pháp luật của NCC uỷ quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm Giấy uỷ quyền theo Mẫu số 2 Phần này. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tài các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký Đơn chào giá thì phải gửi kèm bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy uỷ quyền theo Mẫu số 2 Phần này). Trước khi ký kết hợp đồng, NCC trúng chào giá phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì NCC bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu và bị xử lý theo quy định Mục 5.8 của Hồ sơ yêu cầu này.

**GIẤY ỦY QUYỀN <sup>(1)</sup>**

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 hàng hóa/dịch vụ*] do \_\_\_\_ [*Ghi tên Bên mời chào giá*] tổ chức:

*[- Ký đơn chào giá;*

*- Ký thỏa thuận liên danh (nếu có);*

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

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

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

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

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

**Người được ủy quyền**

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

**Người ủy quyền**

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

**Ghi chú:**

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc Giấy ủy quyền phải được gửi cho Bên mời chào giá cùng với Đơn chào giá theo quy định tại Mục 5.1. 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 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.

*16-  
KONRA*

**BIỂU GIÁ CHÀO**

**Báo giá dịch vụ Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage  
giai đoạn T1/2026 - T12/2027**

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage T1/2026 - T12/2027	kỳ	24		
<b>Thuế GTGT 8% cho giai đoạn T1/2026 - T12/2026</b>					
<b>Thuế GTGT 10% tạm tính cho giai đoạn T1/2027 - T12/2027</b>					
<b>Tổng tiền đã bao gồm thuế GTGT</b>					

Giá trị giảm giá (nếu có).

Thời gian hiệu lực: 120 ngày kể từ 14h00 ngày 11 tháng 12 năm 2025.

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

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

*Kb2  
KDN*

**THƯ GIẢM GIÁ**

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

Kính gửi: Tạp chí Heritage, Tổng công ty HKVN - CTCP

Sau khi nghiên cứu kỹ yêu cầu về kỹ thuật và khối lượng công việc trong gói dịch vụ Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage giai đoạn T1/2026 - T12/2027 và khảo sát thị trường, cũng như tình hình thực tế của công ty, chúng tôi xin đề nghị giảm giá gói dịch vụ như sau:

S T T	Nội dung dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá dịch vụ			VAT (8% cho 2026 và 10% cho 2027)	Tổng giá trị sau giảm đã bao gồm VAT
				Đơn giá chưa giảm	% giảm	Đơn giá sau giảm		
1	Biên tập tiếng Anh ấn phẩm Heritage giai đoạn T1/2026 - T12/2027	VNĐ	24					

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

Đại diện Công ty

*Bon  
KONST*

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

Về sản xuất/cung cấp hàng hóa/dịch vụ từ 01/01/2022 đến nay

Tên Nhà cung cấp: \_\_\_\_\_

S T T	Tên và số HĐ	Ngày ký HĐ	Tên đối tác ký HĐ	Địa chỉ đối tác	Điện thoại /fax/email của đối tác	Giá trị HĐ (USD/VND)	Giá trị HĐ chưa VAT (USD/VND)
1							
2							
3							

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

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

Đại diện Công ty

*Ng  
5/2/22*

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**CAM KẾT CỦA NHÀ CUNG CẤP**

Tên NCC: .....

<b>1</b>	<b>Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCH</b>			Cam kết
	Không có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCH.			
	Có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCH: Mô tả về vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết mà NCC là một bên đương sự			Cam kết
	Năm	Vấn đề tranh chấp	Giá trị vụ việc tranh chấp, chưa được giải quyết xong tính bằng VNĐ	Tỷ lệ của vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong so với giá trị tài sản ròng
<b>2</b>	<b>Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu</b>			Cam kết
<b>3</b>	<b>Cam kết đáp ứng yêu cầu về số lượng hàng hóa (1), thời gian cung cấp dịch vụ (2), tiến độ giao hàng (3) và điều kiện thanh toán (4)</b>			Cam kết

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

**KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NHÀ CUNG CẤP**

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

1. Tên Nhà cung cấp: \_\_\_\_\_ [Ghi tên đầy đủ của Nhà cung cấp]

Địa chỉ :

2. Tóm tắt các số liệu về tài chính các năm 2022, 2023, 2024

Đơn vị tính: VND

TT	Nội dung	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1	Tổng doanh thu sản xuất, kinh doanh			
2	Lợi nhuận sau thuế			

3. Tài liệu gửi đính kèm nhằm đối chứng với các số liệu mà Nhà cung cấp kê khai:

Nhà cung cấp nộp Báo cáo tài chính các năm 2022, 2023 2024 và bản chụp của một trong các tài liệu chứng minh báo cáo là xác thực:

- a. Biên bản kiểm tra quyết toán thuế các năm 2022, 2023 2024;
- b. Tờ khai quyết toán thuế (thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp) có xác nhận của cơ quan thuế về thời điểm đã nộp tờ khai các năm 2022, 2023 2024;
- c. Văn bản xác nhận của cơ quan quản lý thuế (xác nhận số nộp cả năm) về việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế trong các năm 2022, 2023 2024.
- d. Báo cáo kiểm toán
- e. Biên lai điện tử nộp thuế qua mạng

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

*Handwritten signature*

**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, 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)]

*Ko  
KODK*

## Bài kiểm tra kỹ thuật

### 1. Everything About “Hell Village” Sào Há - By Moclago

“Hell Village” is the name given to the setting of the recent hit film “Tết ở làng địa ngục” (Tết in Hell Village). In real life, the "hell village" is actually Sào Há village, located in Vân Chải Commune, Đồng Văn District, Hà Giang Province. Having known about Sào Há for a long time, beyond the beautiful shots already seen in the film, I believe Sào Há has much more to offer, making it a "must-go" destination for visitors seeking a “very Hà Giang” experience.

#### How to get to “Hell Village” Sào Há?

Hidden deep in the mountains of Vân Chải Commune, Sào Há is completely isolated from the outside world. Just getting to the village is the first challenge.

Sào Há is not marked on GPS maps. From National Highway 4C, travel about 10km past Yên Minh town towards Đồng Văn. Before you ascend Thâm Mã Pass, you will see a sign and a welcome gate directing you to Vân Chải Commune.

From there, travel another 2.5 km to the commune center, where there is a school complex. Continue following the main road uphill, passing two jagged, rocky sections. When you reach a one-story, white concrete block house, you will see a small concrete path on the left continuing up. This is the path to Sào Há hamlet.

#### What’s in “Hell Village” Sào Há?

There is likely no village as special as Sào Há. The path to the village is hidden beneath an ancient forest, and there is only one entrance because the village is surrounded by towering, steep limestone mountains, full of sharp, "cat-ear" rocks. The only path in is a narrow passage through the forest canopy, and every time I come here, I can feel a cold draft blowing out.

At the end of the forest, before entering the village, there is also a shrine, though I haven't had the chance to ask what is worshipped there. Perhaps it is because of its altitude of over 1400m above sea level, its surrounding dense forest, and the frequent blanketing mist that Sào Há always has a cold and somber atmosphere.

Sào Há is a Hmong village with just over twenty households. Due to its difficult access, the village still retains many traditional features, especially the *nhà trình tường* (earthen-walled houses) with yin-yang tiled roofs, all surrounded by high, hand-stacked stone fences. The houses are nestled among ancient trees, and the paths home are stone-lined trails winding through small, fully utilized farming plots, where some kind of plant or crop is always growing.

The people of Sào Há, like people anywhere in Hà Giang, are friendly and hospitable. You can visit any home and be warmly and enthusiastically welcomed. One could say

ho  
-50/24

São Há is as beautiful as a fairytale village. Perhaps that is why it was chosen as the setting for the film?

### **Special things about São Há not mentioned in the film**

#### **São Há was once a village of bandits**

Whether by coincidence or design, São Há was previously a hideout for a group of bandits (*thổ phi*) in the 1950s, when the bandit scourge was rampant on the rocky plateau. Bandits lived in remote, inaccessible mountain regions, on paths few people knew, concealed by forests and mist. The terrain was easy to defend and difficult to attack. They disrupted security and order in the areas they occupied, and when trouble arose, they would retreat up the mountain, making them very difficult to control. The government's 1960 anti-bandit campaign completely eradicated the scourge, returning peace to the rocky plateau.

#### **There is a beautiful stone path winding through the forest**

Currently, the road up to São Há is paved with concrete, allowing people to ride motorbikes directly into the village. As a result, few people notice the old stone path that cuts through the forest before the entrance. This stacked-stone path was the route villagers used to take to travel from the village down to the commune center before the new road was built. Take the time to walk this path to feel the echoes of time wash over you amidst the forests and mountains of Vân Chải.

#### **You will lose 4G signal inside the village**

Many reports claim the village has no electricity, water, or phone signal. In reality, São Há now has electricity lines running to every house, and there is a phone signal, but there is no 4G. Water remains scarce and in short supply, which is a common situation across the rocky plateau. Visiting São Há gives you the opportunity to disconnect from the outside world for a while.

#### **Visit São Há in the spring**

The *nhà trình tường* (earthen-walled houses) in “Hell Village” São Há are beautiful on their own, but they become even more radiant when spring arrives, bursting with the colors of peach, plum, and pear blossoms.

### **2. 5AM Season 3: A Journey to “Awaken the Senses” in the Heart of Heritage**

After two impressively organized seasons, the first sunrise music event in Vietnam – 5AM, co-organized by Vietnam Airlines and SpaceSpeakers Group, will return for its 3rd season at the Imperial Citadel of Thang Long. The new 5AM season, titled “5AM Eye-Conic Ha Noi,” unveils a journey to “awaken the senses” in the heart of heritage, where young people can connect with culture and find themselves within the capital's modern rhythm. The event is part of the “Chạm thu Hà Nội” (Touching Hanoi's Autumn) campaign, jointly organized by Vietnam Airlines and the Hanoi People's Committee.

*Handwritten signature:*  
KORZ

First launched in January 2024, 5AM quickly affirmed its distinct appeal, attracting over 1,000 attendees in Ho Chi Minh City to participate in physical and creative activities such as running, yoga, and meditation. Following that, Season 2 in Da Lat created a strong media impact with nearly 2,000 attendees, millions of online interactions, and many memorable moments. Through two seasons, Vietnam Airlines has transformed 5AM from a mere entertainment event into a long-term brand strategy, asserting the National Airline's pioneering position in connecting culture and arts with the customer experience.

Season 3 – “5AM Eye-Conic Ha Noi” – marks a new stage of development, where music becomes a dialogue between the past and the present, between the individual and the community, and between national identity and a youthful spirit. This November, Hanoi will be “awakened” by a series of multi-layered experiential activities, evoking national pride within the historically significant space of the Imperial Citadel of Thang Long.

Season 3 offers a fresh, personalized experience, painting a picture of Hanoi that is 'new yet familiar' in the dawn light. Starting at 5 AM, a series of activities with Wellness Partner – Melia Hotels & Resorts – will begin the journey of awakening the body and mind with Tai Chi, an experience in the 5AM premium lounge, Vietnamese coffee brewing, and especially a Meet & Greet experience with SpaceSpeakers artists at the Melia and Vietnam Airlines Lounge – a place where music connects emotions and sparks positive energy for the new day.

Furthermore, the creative zone opens up a space for the audience to experience ancient attire (*cổ phục*), make *dó* (poonah) paper, and engage in many traditional craft activities, helping Vietnamese culture to be approached in a vivid and accessible way.

In parallel, the “Heritage Race” on the Honda ICON e: will offer a journey to discover Hanoi's culture and history in a completely new way. Accordingly, Honda Vietnam will organize a sideline activity from 5 to 7 AM, taking attendees through Hanoi's iconic locations to capture the most impressive moments.

With its scale expanded to 5,000 attendees, triple the previous season, 5AM Season 3 will take place from 4:30 AM to 12:00 PM on November 1, 2025, promising to become a unique music-culture-tourism rendezvous. Not only does it offer an emotion-filled morning, but 5AM also embraces the "music tourism" trend favored by global youth, contributing to the journey of rejuvenating and building affection for the Vietnam Airlines brand.

The event has received the companionship and trust of major sponsors and partners such as PVcomBank, Saigontourist Group, Melia Hotels & Resorts, Honda Vietnam, AIA Vitality, BIODERMA, La Vie, Garmin, and others, aiming to provide the audience with a multi-layered experience that is both relaxing and richly imbued with Hanoi's identity.

### **3. When Humans Bow to Heaven and Earth, and Smile at One Another - By Lê Minh Hoan**

October. Sunlight, golden as honey, pours down on the white sands of Khánh Hòa. From the arid hills, the wind carries the scent of salt, the smell of new rice, and the echo of the Ginăng drums, calling people home. This is Katê—the most sacred festival season of the Cham people who follow Brahmanism, a time when memory, faith, and gratitude converge upon the brilliant red brick towers under the blazing sun.

### **Katê - When Humans Converse with Deities**

For the Cham people, Katê is not just a festival; it is a journey back to the roots of the universe and of oneself.

Atop the towers of Pô Klong Garai, Pô Rome, and Pô Inur Nurgar, the sound of the Ginăng drums mingles with the Saranai trumpets, guiding people into the realm of the deities.

The Brahman dignitaries (Acar, Po Adhia) perform ancient rituals: bathing the statues of the gods, changing their garments, and chanting scriptures in the Cham and Sanskrit languages. Incense smoke intertwines with the sea breeze. Each drop of water offered to the statue of Lord Shiva—the symbol of creation, destruction, and rebirth—seems to speak humanity's gratitude to heaven and earth.

There, faith is not something distant or high above; it is infused in every hand, every step of the worshippers. Because for the Cham people, the deities are not far away. They are in the soil, in the water, and in the breath of every person.

### **When Religion and Life Illuminate Each Other**

After the solemn ceremonies comes the vibrant festival.

Young Cham women in vibrant long skirts twirl in the Apsara dance, fluid as water. The sounds of drums and trumpets blend with children's laughter, visitors' voices, and the clapping of hands.

In that moment, religion merges with life, the sacred with the secular. Belief is no longer a distance between humans and deities, but a bond connecting people to people.

Katê, in its deepest sense, is a day when people remind each other to live more kindly, to be more grateful, and to collectively preserve the harmony of life. Worshipping the gods is not just about lighting incense; it is about illuminating gratitude.

### **When Culture is a Current, Not a Dormant Heritage**

On these ancient towers, Katê has been celebrated every year for hundreds of years. But the festival is not old. It changes with the people, adapts to the new rhythms of life, and has become a cultural and tourism festival for the entire region.

The Kinh, the Raglai, and the Hoa (ethnic Chinese) people all join in the celebration.

Traditional craft villages like Bàu Trúc (pottery) and Mỹ Nghiệp (brocade weaving) are revitalized, as visitors come not just to see, but to understand, and to touch a living culture.

Katê teaches us: "Preserving culture is not for show; it is to live with it every day. Development is not about leaving the past behind, but about walking with the past so it may blossom in the present."

### **When the Festival is a Lesson in Sustainable Development**

Katê is not just religious faith; it is also the Cham people's philosophy of sustainable development.

In the modern world, as many values are being distorted, Katê reminds us that a community can only thrive when it maintains harmony between humans, nature, and the divine.

Viewed through the eyes of a policymaker, Katê is a "model lesson" in human-centric development:

- Every citizen is an agent of cultural preservation.
- Every ritual is an activity that strengthens community bonds.
- Every spiritual value can become a source of economic strength, tourism, and pride.

When people learn to live with gratitude, the entire society will develop with compassion.

### **The Cham Philosophy of Life: Tri ân (Gratitude) - Tri túc (Contentment) - Tri hòa (Harmony)**

Those three small words—*Tri ân*, *Tri túc*, *Tri hòa*—are the soul hidden within the Katê festival, and also the life essence of the Cham people for hundreds of years.

#### ***Tri ân* - Gratitude is the root of the human heart**

*Tri ân* (knowing gratitude) is not just saying thank you; it is understanding the debt of kindness. The Cham are grateful to the deities, but also to the land, the water, and the people. They make offerings not to ask for favors, but to remember: to remember the gifts of heaven and earth, the legacy of their ancestors, and the fruits of their own labor. When we are grateful, we feel smaller, but our hearts grow wider.

#### ***Tri túc* - Knowing "enough" to live in peace**

The Cham people do not pray for great wealth, but for enough to live well and joyfully. Amidst the arid sands, they still keep their smiles. Amidst scarcity, they still have Katê—a season of reunion and contentment. A person who knows "enough" is never poor. A person who never knows "enough," no matter how much they have, is always lacking.

*Handwritten signature*

## ***Tri hòa* - Knowing how to live harmoniously with people, with life, and with nature**

*Tri hòa* (knowing harmony) is learning to listen. In the Katê rituals and in daily life, the Cham seek balance: between tradition and modernity, between people, and between humanity and all things. The Cham believe that harmony does not mean weakness; it means knowing how to keep one's heart calm amidst the storms of life. If gratitude helps us bow, and contentment helps us stand firm, then harmony helps us hold hands and walk forward.

### **When Katê is Not Just a Festival for the Cham**

Late afternoon. The blazing red sun descends upon the Pô Klong Garai tower. The drumming gradually ceases, and the incense smoke dissolves into the sea breeze. Cham people, Kinh people, and travelers from afar walk down from the tower together, their hearts light.

The flame of Katê concludes, but it is not extinguished. It becomes an ember glowing in people's hearts, reminding us that:

- Development must have roots.
- Modernity must have identity.
- And humans, no matter where they are or what faith they follow, must know how to bow to heaven and earth, and smile at one another.

### **A Small Message**

The Katê festival is not just about giving thanks to the deities; it is an ode of gratitude to life itself.

Because when people are grateful to the earth and sky, content with what they have, and live in harmony with those around them—that is truly happiness.

### **4. Nostalgia for the Mekong Delta's Reed Broom - By Uyên Bùì**

For many years, the people of the Mekong Delta have felt as familiar with the *chổi ráng* (reed broom) as they are with bamboo, *trúc* (a small, bamboo-like plant), and the nipa palm—natural gifts that have long since become the very soul of life in their Mekong Delta homeland.

Along the banks throughout the Mekong Delta, the *ráng* (reed) plant, much like the people of this land, clings tightly to the soil, its mass of roots protecting the shores from erosion. The local people are intimately familiar with these wild reed bushes. The stems and stalks are soft when fresh, but when dried, they become tough and durable—perfect for sweeping courtyards and earthen floors. And so, dried reed branches are gathered and bound, creating the broom so familiar to every family in the rural Mekong Delta. Some made them for their own use, while for others, it became a side hustle, a familiar custom of selling to neighbors in the hamlet.

According to the recollections of elders, the craft of making reed brooms began in the 1970s. In those days, during their river travels, people encountered this wild plant with its sturdy stems and long leaves. They brought it back to dry and bundle into brooms. It took about twenty to twenty-two reed branches, grasped tightly in hand and cured in the afternoon sun, to make a new broom. The reed stalks were resilient, the bristles thick and even, sweeping clean every layer of dust from the earthen floors and clearing debris from yards and alleys.

In the past, when house floors were still made of packed earth, nothing was more fitting than the reed broom—soft yet firm, gentle yet thorough. For all these years, the people of the Mekong Delta have remained as familiar with the reed broom as they are with bamboo and nipa palm, natural gifts that have long formed the soul of life in their homeland. The reed broom, in its simple, enduring way, has passed through so many homes, across so many earthen yards, bound to the tranquil rhythm of life in this river delta region for a long, long time.

The women of the countryside, after their fieldwork, would sit on their verandas, their hands deftly binding brooms. They made them in their moments of leisure, earning a little extra money to care for their children and homes. In the early morning, on the dusty village roads, they carried their bundles of brooms to the commune or district market, or sold them at the entrance to their hamlet. The reed broom was always humble in price. Because for these rural people, "earning from their labor" (*lấy công làm lời*) was enough to bring them joy and warm their hearts.

The *loạt xoạt* (rustling) sound of the reed broom was once the sound of childhood. It was the sound of grandmother sweeping the yard every morning, amidst the roosters' crows and the lingering mist. It was the sound of mother sweeping the veranda every midday, after a meal filled with laughter. It is an image overflowing with diligent hands gathering bundles of reeds, piling them high on small boats, and bringing them home after a long river journey. Today, although those vast green bushes may no longer be abundant, their sound still rustles through countless memories, resilient against the changing tides of life.

As the forests thinned and canals were dug to open new land, the reed bushes, too, gradually faded into the past. One must travel far away, to regions where machinery has not yet swept away the inherent tranquility, to maybe find them in greater numbers. This "God-given" resource of old is now scarce. People have replaced the reeds with areca palm sheaths or coconut fronds; they have replaced handmade brooms with plastic ones and vacuum cleaners. Earthen floors are fewer, houses are now tiled, and so the sound of the reed broom has grown distant. Many children today, hearing mention of the *ráng* plant, would likely just smile in bewilderment.

Now, to suddenly hear the sound of a reed broom brushing across a yard, the hearts of many children of the Mekong Delta, now grown, surely fill with emotion. That sound is like a delicate thread connecting the past to the present, rolling out a film reel of the vast river delta, a place where memory still carries the scent of sun, of mud, and of reeds drying on the porch; a place of crystal-clear mornings, of a river drifting idly by, of a

mother's stooped figure sweeping leaves, and the smell of kitchen smoke curling around a thatched house with an earthen floor.

Ken  
Kort