



HỒ SƠ YÊU CẦU

Tên gói hàng hóa dịch vụ: Sản xuất video cho kênh Digital 2025

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

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG BIÊN TẬP TẠP CHÍ HERITAGE**

Lê Hoàng Dũng

MỤC LỤC

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT	4
THƯ MỜI THAM GIA CHÀO GIÁ	5
1.YÊU CẦU CHUNG VỀ SẢN PHẨM, DỊCH VỤ	6
1.1 Nội dung, danh mục sản phẩm/dịch vụ, số lượng	6
1.1.1 Phạm vi cung cấp dịch vụ	6
1.1.2 Danh mục	6
1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn sản phẩm/dịch vụ	6
1.3 Thời gian thực hiện hợp đồng	7
2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH CỦA NHÀ CUNG CẤP	7
3. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NHÀ CUNG CẤP	7
3.1 Thành phần bộ Hồ sơ đề xuất	7
3.2 Yêu cầu chào giá	8
3.2.1 Giá chào	8
3.2.2 Thư giảm giá	8
3.2.3 Biểu giá chào	8
3.2.4 Đồng tiền chào giá, đánh giá: Việt Nam Đồng (VNĐ)	8
3.2.5 Điều kiện thanh toán	9
3.3 Làm rõ Hồ Sơ Yêu Cầu	9
3.4 Nộp Hồ Sơ Đề Xuất	9
3.4.1 Thời hạn nộp Hồ sơ đề xuất và hiệu lực của Hồ sơ đề xuất	9
3.4.2 Quy cách Hồ sơ đề xuất	9
3.4.3 Ngôn ngữ của Hồ sơ đề xuất: Tiếng Việt	9
3.4.4 Phương thức và địa chỉ nộp Hồ sơ đề xuất	9
3.5 Làm rõ Hồ sơ đề xuất	10
3.6 Đánh giá Hồ sơ đề xuất	10
3.7 Đàm phán với Nhà cung cấp	10
3.8 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	11
3.9 Thông báo Kết quả lựa chọn Nhà cung cấp	11
3.10 Bảo mật thông tin	11
4. CÁC BƯỚC ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT	11
4.1 Đánh giá tư cách Nhà cung cấp, tính hợp lệ Hồ sơ đề xuất	11
4.2 Đánh giá năng lực, kinh nghiệm	11

4.3 Đánh giá về kỹ thuật	12
4.4 Đánh giá tài chính và xác định giá đánh giá	12
4.4.1 Bước 1. Xác định giá chào – BM03	12
4.4.2 Bước 2. Sửa lỗi số học	12
4.4.3 Bước 3. Hiệu chỉnh sai lệch	13
4.4.4 Bước 4. Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá nếu có: (A)	13
4.4.5 Bước 5. Xác định giá đánh giá: (G)	13
4.5 Xếp hạng Nhà cung cấp	13
4.6. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại	13
4.7. Điều kiện NCC được chọn	14
5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CHI TIẾT MỘT SỐ HẠNG MỤC	15
5.1 Đánh giá về tư cách NCC, tính hợp lệ HSĐX	15
5.2 Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	16
5.3 Đánh giá về kỹ thuật	16
CÁC BIỂU MẪU	19
ĐƠN CHÀO GIÁ	19
GIẤY ỦY QUYỀN	20
BIỂU GIÁ CHÀO	21
BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN	22
THƯ CAM KẾT PHẠT DO CHẬM TIẾN ĐỘ	23
CAM KẾT CỦA NHÀ CUNG CẤP	24
KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NCC	25
BẢNG LÝ LỊCH CHUYÊN MÔN CỦA NHÂN SỰ CHỦ CHỐT	26
THƯ GIẢM GIÁ	27

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
HSĐX	Hồ sơ đề xuất
HĐ	Hợp đồng mua bán hàng hóa
HH, DV	Hàng hóa, dịch vụ
NCC	Nhà cung cấp
TCT	Tổng công ty Hàng không Việt Nam
HRT	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - Tạp chí Heritage
VNĐ	Đồng Việt Nam
TL	Tài liệu
VNA	Vietnam Airlines

Số: /TCTHK-HRT

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: Các Quý công ty

TCT Hàng không Việt Nam – CTCP – Tạp chí Heritage xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng!

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia chào giá cung cấp gói dịch vụ “Sản xuất video cho kênh Digital 2025”.

Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu. Thời gian phát hành HSYC từ 08 giờ 00 ngày 26 tháng 06 năm 2025 đến hết 16 giờ 00 ngày 07 tháng 07 năm 2025.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 16 giờ 00 (giờ Việt Nam) ngày 07 tháng 07 năm 2025 (trong giờ hành chính) tại:

- Địa chỉ: Tạp chí Heritage – Số 200 Nguyễn Sơn, P. Bồ Đề, Q. Long Biên, Hà Nội

- Người liên hệ: Bà Lê Hương Giang

- Điện thoại: 0986708095

- Email: gianglh.heritage@vietnamairlines.com

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

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG BIÊN TẬP TẠP CHÍ HERITAGE**

Lê Hoàng Dũng

1. YÊU CẦU CHUNG VỀ DỊCH VỤ

1.1. Nội dung, danh mục hàng hóa dịch vụ, số lượng:

1.1.1. Phạm vi cung cấp dịch vụ: Sản xuất video phát hành trên các kênh Digital 2025 của HRT.

1.1.2. Danh mục dịch vụ:

- Sản xuất video dài, khung hình ngang 16:9 (8-15 phút): xây dựng kịch bản, tổ chức sản xuất, hậu kỳ, các clip teaser cắt từ video dạng dài và thiết kế ảnh cover (thumbnail)
- Sản xuất video ngắn, khung hình dọc 9:16 (45 giây-2 phút): xây dựng kịch bản, tổ chức sản xuất, hậu kỳ và thiết kế ảnh cover (thumbnail)

1.1.3. Số lượng:

- Video dài, khung hình ngang 16:9 (8-15 phút): 1 video/tuần, 48 video/năm.
- Video ngắn, khung hình dọc 9:16 (45 giây - 2 phút): 2 video/tuần, 96 video/năm

1.2. Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ

1.2.1. Nội dung:

- Các video có nội dung trải nghiệm văn hóa, giải trí, thời trang, phong cách sống, nghệ thuật, du lịch giới thiệu được tinh hoa điểm đến và con người Việt Nam;
- Khách mời tham gia (nếu có) là những nhân vật có tầm ảnh hưởng, chuyên môn sâu trong các lĩnh vực: văn hóa, giải trí, thời trang, phong cách sống, nghệ thuật, du lịch.

1.2.2. Thời lượng

- Video dài long-form: 8 – 15 phút
- Video ngắn short-form: 45s – 2 phút

1.2.3. Chất lượng hình ảnh, âm thanh

- Có tính nghệ thuật, sáng tạo và độc đáo
- Hình ảnh và âm thanh sắc nét;
- Độ phân giải cao: ưu tiên full HD
- Khuôn hình 16:9 và 9:16
- Sử dụng các hiệu ứng hình ảnh tiên tiến, hiện đại. Các cảnh chuyển hình mượt mà và có tính liên kết.

1.2.4. Bản quyền

- HRT có toàn quyền sử dụng và sở hữu đối với các ý tưởng, bản thảo, kịch bản, nhạc, clip do NCC hoặc bên thứ ba thông qua NCC thực hiện và được HRT phê duyệt. Các hình ảnh trong video sau khi bàn giao cho HRT sẽ được sử dụng để phát hành trên máy bay, các kênh truyền thông của HRT và của VNA nhằm mục đích quảng bá, phát động điểm đến và giới thiệu văn hóa Việt Nam cũng như sản phẩm đường bay của VNA, không giới hạn về thời gian và không gian.
- NCC chịu trách nhiệm và đảm bảo rằng tất cả các ý tưởng, bản thảo, cốt truyện, kịch bản, nhạc được NCC cung cấp cho HRT tuân thủ đầy đủ các quy

định về pháp lý và luật pháp Việt Nam không để xảy ra bất kỳ tranh chấp nào về bản quyền, quyền tác giả hay nhãn hiệu.

1.2.5 Hình thức phát hành: Video điện tử

1.2.6 Kênh phát hành: Các kênh digital của HRT bao gồm: Website, Fanpage Facebook, Instagram, Youtube.

1.2.7 Tần suất phát hành: 01 video dài khung hình ngang/1 tuần (phát hành trên Youtube, Website, Facebook Fanpage), 02 video ngắn khung hình dọc/1 tuần (phát hành trên Youtube, Facebook Fanpage, Instagram) và 05 teaser ngắn/tuần cắt ra từ video dài (phát hành trên Youtube).

1.3. Thời gian thực hiện HĐ:

- Thời gian triển khai hợp đồng: dự kiến từ T7/2025 đến T6/2025

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH CỦA NCC

2.1 Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động hợp lệ, hợp pháp được cấp theo qui 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 có ĐKKD tại Việt Nam).

2.4 NCC tham gia chào giá với tư cách độc lập.

2.5 Trường hợp NCC không phải là Nhà sản xuất, NCC phải có Giấy ủy quyền/cho phép bán hàng của Nhà sản xuất.

3. CHỈ DẪN VỚI NCC

3.1. Thành phần Bộ HSĐX: 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 HSĐX (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 đội ngũ nhân sự gồm tối thiểu gồm 01 nhà sản xuất, 01 đạo diễn, 01 biên kịch, 01 quay phim, 01 dựng phim (có CV đính kèm của từng nhân sự và bản sao bằng cấp chuyên môn nếu có hoặc các dự án đã tham gia từ năm 2022) theo BM08 - Báo cáo thực hiện hợp đồng có tính chất tương tự về dịch vụ sản xuất phim/video: có giá trị tối thiểu 810.000.000VNĐ (đã bao gồm VAT) theo BM04 - kê khai năng lực tài chính trong vòng 02 năm gần nhất (2023, 2024), trong đó có ít nhất 01 năm có lãi theo BM07	Mục 4.2, BM04, BM07, BM08

3	TL03	Tài liệu chứng minh đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật: - 01 bản đề xuất Bản thuyết trình ý tưởng (diễn giải ý tưởng kịch bản, nhân vật, địa điểm quay). - 01 Sản phẩm mẫu: 01 video mẫu đã sản xuất (thời lượng 8 15', khung hình 16:9) có nội dung, chất lượng hình ảnh, âm thanh tương đồng với chất lượng cam kết thực hiện theo như Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ mục 1.2;	Mục 4.3, 5.3
4	TL04	Đơn chào giá	BM01
5	TL05	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
6	TL06	Biểu giá chào	BM03
7	TL07	Báo cáo hợp đồng tương tự do NCC thực hiện	BM04
8	TL08	Thư cam kết phạt do chậm tiến độ	BM05
9	TL09	Cam kết của NCC	BM06
10	TL10	Kê khai tài chính của nhà cung cấp	BM07
11	TL11	Bảng lý lịch chuyên môn của nhân sự chủ chốt	BM08
12	TL12	Thư giảm giá	BM09

3.2. Yêu cầu chào giá

3.2.1. Giá chào

Giá chào (Mẫu số 01 – BM01 đính kèm): 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 - BM09);

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 xác định giá 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 một trong 03 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 lần 2.

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 (VNĐ);

3.2.5. Điều kiện thanh toán:

Thanh toán định kỳ theo tháng sau khi hoàn thành và nghiệm thu sản phẩm. Bộ chứng từ thanh toán gồm:

- Biên bản bàn giao sản phẩm theo đúng số lượng được quy định tại Mục 1 HSYC.
- Ổ cứng hoặc USB chứa video thành phẩm và các cảnh quay gốc trong toàn bộ quá trình sản xuất.
- Biên bản nghiệm thu hạng mục công việc hoàn thành.
- Hóa đơn theo quy định của Bộ tài chính.
- Biên bản thanh lý hợp đồng.
- 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 TCT nhận được trước tối thiểu bốn (04) 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 ba (03) ngày làm việc trước thời hạn nộp HSDX;
- Ngôn ngữ của HSYC là tiếng Việt

3.4. Nộp HSDX

3.4.1. Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX:

- Thời hạn nộp HSDX: trước 16h00 giờ, ngày 07 / 07 /2025 (Giờ Hà Nội). HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại;
- Hiệu lực của HSDX: 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX;

3.4.2. Quy cách HSDX

- Nộp bản gốc (nộp trực tiếp).

3.4.3 Ngôn ngữ của HSDX: Tiếng Việt

3.4.4 Phương thức và địa chỉ nộp HSDX

- Nộp HSDX trực tiếp hoặc gửi qua bưu điện đến địa chỉ:
 - *Tạp chí Heritage - Tổng công ty Hàng không Việt Nam*
 - *Địa chỉ: Tầng 2 - Nhà VN3 - 200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, Hà Nội*
 - *Người liên hệ: Lê Hương Giang - Điện thoại: 0986708095 - Email: gianglh.heritage@vietnamairlines.com*

- 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.

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, 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 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 tài chính và xác định điểm giá
- 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 được phê duyệt, bên mời chào giá sẽ mời 3 NCC xếp hạng cao nhất vào đàm phán. Trường hợp có ít hơn 3 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, bên mời chào giá 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 theo Mục 4.5, 4.6.

3.9. Thông báo kết quả chào giá

Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC, TCT 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.

TCT 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. TCT 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 của 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 4.4.

4.4. Đánh giá tài chính

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 nhằm đơn vị tính: sửa lại trên cơ sở làm rõ với NCC cho phù hợp với yêu cầu nêu trong HSYC;

Lỗi nhằm 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 Mục 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 HSĐX 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;

4.4.4. 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;

4.4.5. Bước 5: Xác định giá đánh giá:

1. Công thức giá đánh giá: $G = G1 - G2$
2. Trong đó:
 - a. $G1$: Σ (Đơn giá x số lượng (bảng 01 Mẫu BM03));
 - b. $G2$: Các chi phí giảm giá khác (nếu có).

4.5. Xếp hạng NCC:

HSĐX đáp ứng về 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 giá đánh giá bằng nhau thì NCC có điểm kỹ thuật cao hơn sẽ xếp hạng cao hơn.

4.6. Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại

NCC có HSĐX 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 TCT: (i) Tính hợp lệ HSĐX; (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:

- HSĐX và các tài liệu làm rõ HSĐX (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 TCT 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.

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

- Đàm phán gián tiếp: TCT 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.

- Đàm phán trực tiếp: TCT sẽ thực hiện việc đàm phán theo hình thức trực 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, 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 Hồ sơ dự tuyển, HSDX hợp lệ;
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm;
- Đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật;
- Có giá đánh giá thấp nhất đối với phương pháp giá đánh giá hoặc có giá chào sau đàm phán thấp nhất với phương pháp giá thấp nhất hoặc có điểm tổng hợp cao nhất đối với phương pháp kết hợp giữa kỹ thuật và giá (trong trường hợp chọn một NCC). Trường hợp lựa chọn một số NCC: Lựa chọn các NCC có giá đánh giá hoặc giá chào sau đàm phán theo thứ tự từ giá thấp đến giá cao hoặc có điểm tổng hợp xếp hạng theo thứ tự từ cao đến thấp;
- Có giá đề nghị phê duyệt không vượt giá KH của Gói HH, DV được phê duyệt.

5. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

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

TT	Nội dung yêu cầu	Đạt	Không đạt	TL để đánh giá
1	HSDX được nộp trước thời điểm hết hạn HSDX	Đáp ứng	Không đáp ứng	Thời hạn quy định tại mục 3.4 của 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 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 VNĐ	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 theo quy định tại mục III.5	≥ 90 ngày	< 90 ngày	Đơn chào giá
7	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	Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC theo yêu cầu tại mục 2.1, 3.1 của HSYC
8	Không tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHKVN	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
Kết luận		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng bất kỳ nội dung nào	

Kết quả đánh giá: NCC đạt tất cả các tiêu chí trên sẽ được xem xét ở bước tiếp theo: Đánh giá về năng lực kinh nghiệm.

5.2 Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm của NCC

TT	Nội dung yêu cầu	Đạt	Không đạt
1	Số năm hoạt động của NCC từ 02 năm trở lên	Đáp ứng	Không đáp ứng
2	Bản đăng ký kinh doanh hợp lệ, vốn điều lệ tối thiểu 500 triệu VNĐ, có ngành nghề phù hợp với phạm vi dịch vụ TCT cần cung cấp	Đáp ứng	Không đáp ứng
3	Nhân sự thực hiện dịch vụ theo yêu cầu về số lượng và trình độ chuyên môn: tối thiểu gồm 01 nhà sản xuất, 01 đạo diễn, 01 biên kịch, 01 quay phim, 01 dựng phim. NCC cung cấp bản sao (có dấu xác thực của NCC) về bằng cấp và/ hoặc CV có liệt kê các dự án làm phim trong để chứng minh	Đáp ứng	Không đáp ứng
4	Không có tranh chấp, khiếu kiện chưa giải quyết xong với TCTHKVN	Đáp ứng	Không đáp ứng
5	Có ít nhất 01 hợp đồng dịch vụ tương tự với giá trị tối thiểu là 810.000.000VNĐ (đã bao gồm VAT)	Đáp ứng	Không đáp ứng
Kết luận		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng bất kỳ nội dung nào

NCC đạt tất cả các tiêu chí trên sẽ được xem xét ở bước tiếp theo: Đánh giá về kỹ thuật

5.3. Đánh giá kỹ thuật

	Nội dung	Mức 4	Mức 3	Mức 2	Mức 1
I. Bản đề xuất ý tưởng -Tối	Ý tưởng kịch bản	Cách tiếp cận nội dung sáng tạo, hấp dẫn, phù	Cách tiếp cận nội dung hấp dẫn, phù hợp chủ đề	Cách tiếp cận nội dung thể hiện được chủ đề	Cách tiếp cận nội dung không phù hợp chủ đề

đa 600 điểm		hợp với chủ đề			
	300	201-300	101-200	1-100	0
	Nhân vật khách mời	Nhân vật truyền cảm hứng, có tầm ảnh hưởng trên mạng xã hội, chuyên môn trong lĩnh vực chủ đề	Nhân vật có chuyên môn, tầm ảnh hưởng trong lĩnh vực chủ đề nhắc tới	Nhân vật có chuyên môn trong lĩnh vực chủ đề nhắc tới	Nhân vật không phù hợp chủ đề, không có chuyên môn, tầm ảnh hưởng trong lĩnh vực chủ đề nhắc tới.
	200	131-200	66-130	1-65	0
	Địa điểm quay	Mới lạ, ấn tượng, hấp dẫn người xem, phù hợp với chủ đề	Hấp dẫn người xem, phù hợp với chủ đề	Chưa hấp dẫn người xem nhưng phù hợp với chủ đề	Không hấp dẫn, không phù hợp chủ đề
	100	67-100	34-66	1-33	0
II.Video mẫu- tối đa 400 điểm	Hình ảnh, màu sắc	Rõ ràng, sắc nét, sáng tạo, mang tính nghệ thuật, hấp dẫn người xem.	Rõ ràng, sắc nét, hấp dẫn người xem nhưng chưa mang tính nghệ thuật, tính sáng tạo không cao.	Rõ ràng, sắc nét nhưng chưa hấp dẫn người xem	Mờ, không sắc nét, không hấp dẫn người xem
	200	131-200	66-130	1-65	0
	Âm thanh	Rõ ràng, âm lượng phù hợp, cách thể hiện sáng	Rõ ràng, âm lượng phù hợp, cách thể hiện hấp dẫn người	Rõ ràng, âm lượng phù hợp nhưng chưa hấp	Không rõ ràng, âm lượng nhỏ

		tạo, độc đáo, hấp dẫn người xem	xem nhưng chưa độc đáo, sáng tạo	dẫn người xem, chưa sáng tạo.	
	50	35-50	18-34	1-17	0
	Kỹ thuật quay	Góc quay sáng tạo, mới mẻ, lạ mắt, mang tính nghệ thuật cao, hấp dẫn người xem	Góc quay hấp dẫn người xem nhưng chưa sáng tạo, mới mẻ	Góc quay phù hợp với nền tảng mạng xã hội nhưng chưa hấp dẫn người xem	Góc quay không phù hợp với nền tảng mạng xã hội, không hấp dẫn người xem
	150	101-150	51-100	1-50	0
TỔNG (I)+ (II)				1000	

HSDX có tổng điểm kỹ thuật đạt trên 700/1000 (70% tổng điểm) và điểm thành phần ở mỗi hăng mục không thấp hơn 50% tổng điểm tối đa của mỗi hăng mục sẽ được đánh giá là đạt yêu cầu kỹ thuật và chuyển sang bước đánh giá về tài chính theo Mục 4.4.

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 NCC], cam kết thực hiện gói hàng hóa/dịch vụ ____ [Ghi tên gói hàng hóa, dịch vụ] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là..... [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ] cùng với biểu giá kèm theo.

Nếu Hồ sơ đề xuất của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi cam kết cung cấp dịch vụ theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian 90 ngày [một trăm tám mươi ngày], kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [Ghi thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ đề xuất].

Đại diện hợp pháp của NCC⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của 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 TCT bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà cung cấp bị coi là vi phạm khoản 4 Điều 16 của Luật Đấu thầu và bị xử lý theo quy định của Nhà nước.

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

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

Tôi là ____ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của Nhà cung cấp*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên Nhà cung cấp*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của Nhà cung cấp*] bằng văn bản này ủy quyền cho ____ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền*] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói dịch vụ ____ [*Ghi tên gói hàng hóa/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/TCT nếu được lựa chọn.] ⁽²⁾

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

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

Người được ủy quyền

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

Người ủy quyền

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc Giấy ủy quyền phải được gửi cho Bên mời chào giá cùng với Đơn chào giá theo quy định tại Điểm b Mục IV1. 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.

BIỂU GIÁ CHÀO

Đơn vị tính: VND

1. Nội dung cung cấp

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Đơn giá	Số lượng	Chi phí	Ghi chú
1	Video dài, khung hình ngang 16:9	Video		48	-	Định dạng khổ ngang, thời lượng 8 - 15 phút
2	Video ngắn, khung hình ngang 9:16	Video		96	-	Định dạng khổ dọc, thời lượng 45s - 2 phút
3	Chi phí chưa VAT					
4	VAT (dự kiến...)					
5	Tổng chi phí					

2. Các đề xuất giảm giá và giá trị giảm giá (nếu có).

3. Điều kiện thanh toán.

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

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp

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

Đại diện Công ty

(Ký tên và đóng dấu)

BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NCC 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				
...				

Lưu ý: Có gửi kèm theo bản photo hợp đồng.

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

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

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.

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

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

CAM KẾT CỦA NHÀ CUNG CẤP

Tên NCC:

Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCT				
Không có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCT			☐	
Có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCT: Mô tả về vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết mà NCC là một bên đương sự			☐	
1	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
Không có tên trong danh sách cấm đấu thầu trên mạng Quốc gia				☐
Có tên trong danh sách cấm đấu thầu trên mạng quốc gia				☐
Về việc đáp ứng yêu cầu hàng hóa dịch vụ, tư cách NCC				
2	Cam kết đáp ứng yêu cầu về dịch vụ, thời gian cung cấp, tiến độ giao hàng và điều kiện thanh toán quy định tại mục 1 của HSYC			☐
3	Cam kết mọi thông tin trong HSDX là chính xác, trung thực và chịu trách nhiệm hoàn toàn trước pháp luật về các thông tin cung cấp			☐

Đại diện hợp pháp của NCC

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

Ghi chú: NCC phải kê khai chính xác, trung thực các vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết; nếu Bên mời chào giá phát hiện bất cứ NCC nào đang có tranh chấp với TCT mà không kê khai trong HSDX thì NCC sẽ bị xử lý vi phạm theo quy định tại Mục 13 Phần A của HSYC.

KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NCC

1. Tên Nhà cung cấp:
2. Địa chỉ:
3. Tóm tắt các số liệu về tài chính trong từ năm 2023 đến năm 2024

Đơn vị tính: VNĐ

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

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

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

Mẫu số 8 (BM08)

BẢNG LÝ LỊCH CHUYÊN MÔN CỦA NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

STT	Họ tên	Vị trí	Trình độ chuyên môn	Kinh nghiệm	Ghi chú
1					
2					
3					
4					
5					

Hồ sơ nhân sự có đính kèm HDLĐ/Thỏa thuận hợp tác và chứng chỉ, bằng cấp có dấu chứng thực của NCC.

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 sản xuất video cho kênh Digital 2025 từ tháng 7/2025 - 6/2026 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	Tổng giá trị sau giảm đã bao gồm VAT
				Đơn giá chưa giảm	% giảm	Đơn giá sau giảm		
1								
2								

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp

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

Đại diện Công ty

