

TR- ỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

QUY TRÌNH  
ĐỒ THƠU TONG QUOT

ThS. Nguyễn Quốc Việt

# CHU KỲ CỦA DỰ ÁN (PROJECT CYCLE)



# QUY TRÌNH ĐẤU THẦU TỔNG QUÁT

- 1-Chuẩn bị đấu thầu
- Sơ tuyển nhà thầu (nếu có)
  - **Lập Hồ sơ mời thầu**
  - Mời thầu

2 – Tổ chức đấu thầu.

- Phát hành hồ sơ mời thầu
- Lập tổ chuyên gia xét thầu
- Tiếp nhận và quản lý HSDT
- Mở thầu

3 – Xét thầu

- **Đánh giá sơ bộ**
- **Đánh giá chi tiết**
- **Xét duyệt trúng thầu**
- **Báo cáo kết quả đánh giá**



# QUY TRÌNH TỔ CHỨC ĐẤU THẦU

4 – Trình, thẩm định & phê duyệt kết quả đấu thầu

- Tính pháp lý
- Quy trình
- Kết quả đấu thầu

5 – Thông báo kết quả đấu thầu

- Tên nhà thầu
- Giá trúng thầu
- Loại hợp đồng

6 – Thương thảo hoàn thiện hợp đồng

- Chi tiết hoá
- Các xem xét khác

7 – Ký hợp đồng



# LỢI KẾ HOẠCH ĐẤU THẦU

- Là công việc quan trọng hàng đầu không thể thiếu khi mua sắm; (Điều 25 LĐT)
- Kế hoạch đấu thầu phải thể hiện (Điều 11 NĐ 85/2009/NĐ-CP):
  - Phần công việc đã thực hiện;
  - Phần công việc không áp dụng đấu thầu;
  - Phần công việc phải đấu thầu

# Lập kế hoạch đấu thầu cho DA

## Điều 6 - LĐT

### Cơ sở lập KHĐT:

- QĐ đầu tư và các tài liệu có liên quan
- Điều ước quốc tế hoặc văn bản thoả thuận quốc tế đối với DAĐT vay vốn ODA
- Các tài liệu cần thiết khác (thiết kế, dự toán, tổng dự toán nếu có)

# Trình tự lập kế hoạch đấu thầu cho DA

## ***Bước 1. Xác định các mảng công việc của dự án phải thực hiện đấu thầu***

- Có dịch vụ tư vấn không ?
- Có công việc xây lắp không ?
- Có cung cấp hàng hóa không ?

## ***Bước 2. Chia mảng công việc thành các gói thầu***

- Có mấy gói thầu tư vấn ?
- Có mấy gói thầu xây lắp ?
- Có mấy gói thầu cung cấp hàng hóa ?

# Nguyên tắc phân chia gói thầu

- Quy mô hợp lý để đảm bảo tính cạnh tranh
- Đảm bảo tính đồng bộ về kỹ thuật, công nghệ của DA
- Đảm bảo tiến độ thực hiện DA



# Trình tự lập kế hoạch đấu thầu cho DA

***Bước 3. Xác định giá gói thầu, hình thức lựa chọn nhà thầu, phương thức thực hiện, thời gian tổ chức đấu thầu, thời gian thực hiện hợp đồng cho từng gói thầu***



**Luôn phải trả lời câu hỏi: sự lựa chọn này có phù hợp với quy định và đã tốt nhất chưa?**

# Trình tự lập kế hoạch đấu thầu cho DA

## Lập bảng KHĐT

STT	Tên gói thầu	Giá gói thầu	Nguồn vốn	Hình thức lựa chọn nhà thầu	Thời gian tổ chức đấu thầu	Hình thức hợp đồng	Thời gian thực hiện hợp đồng
1							
2							
...							

# Ví dụ: Kế hoạch mua sắm dự án ...

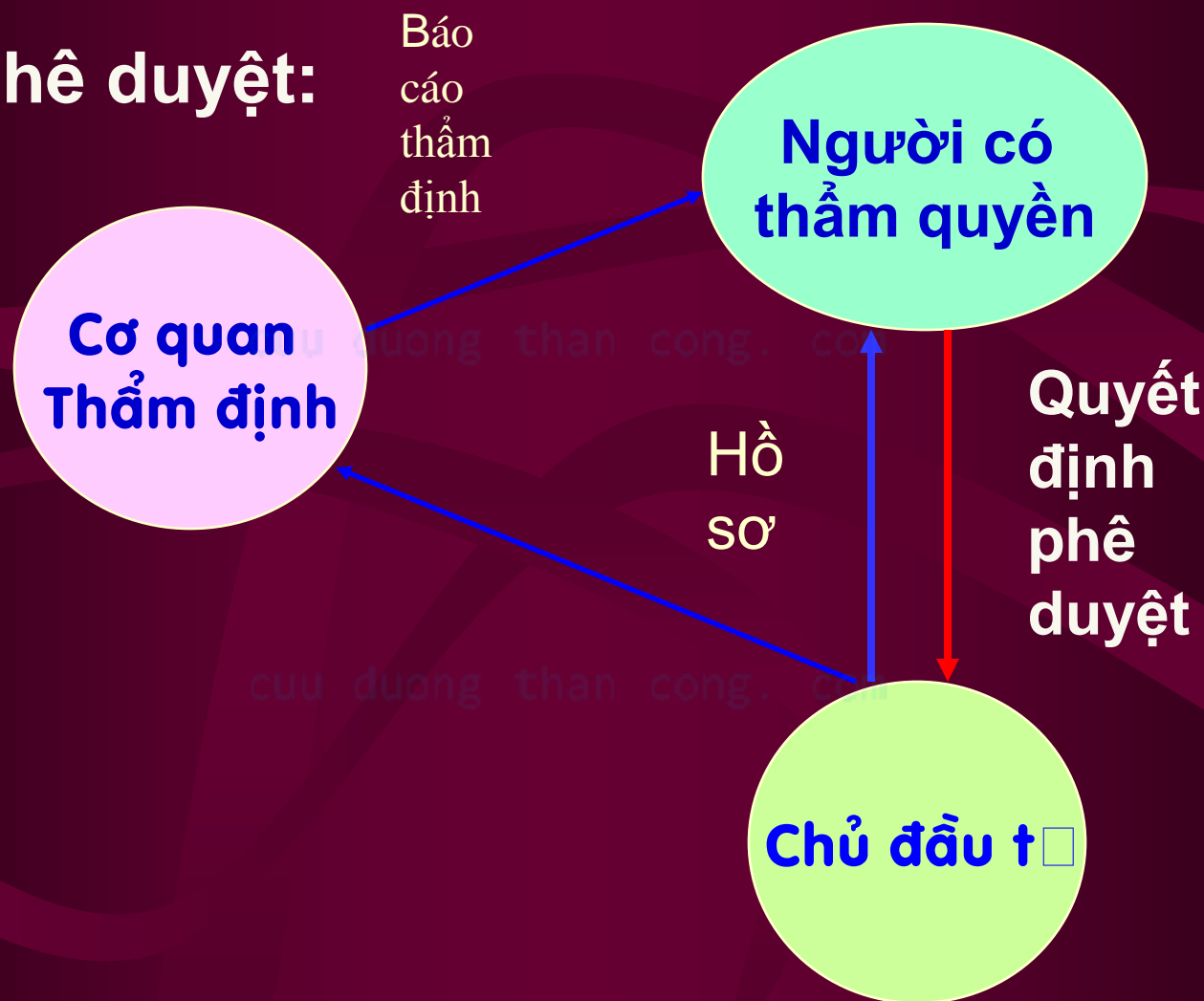
Tên gói thầu	Giá gói thầu (triệu đồng)	Hình thức lựa chọn nhà thầu	Ph- ơng thức đấu thầu	Thời gian tổ chức đấu thầu	Loại hợp đồng	Thời gian hoàn thành gói thầu	Nguồn tài chính
Gói 1: Mua máy tính...	1.000	Trong n- ớc rộng rãi	1 túi Hồ Sơ	Trong quý 4/06	Trộn gói	30/11/2006	ADB
Gói 2: T- vấn lập HSMT	80	Trong n- ớc rộng rãi	2 túi Hồ Sơ	quý 4/06	Trộn gói	5/9/2006	Tự có
Gói 3: T- vấn xét thầu	50	Trong n- ớc rộng rãi	2 túi Hồ Sơ	Quý 4/2006	Trộn gói	5/10/2006	Tự có
Gói 4: Lắp đặt mạng nội bộ	200	Trong n- ớc rộng rãi	1 túi Hồ Sơ	Quý 4/2006	Trộn gói	31/12/2006	ADB
Gói 5: Máy in	300	Trong n- ớc rộng rãi	1 túi Hồ Sơ	Quý 1/2007	Trộn gói	15/1/2007	ADB
Tổng số	1.630						

# TRAO □□I

- Có những hình thức hợp đồng nào?
- Ai là ng- ời ký hợp đồng? Trong tr- ờng hợp Nhà thầu liên danh thì việc ký hợp đồng sẽ nh- thế nào?

# Trình phê duyệt kế hoạch đầu thầu cho DA

Trình tự phê duyệt:



# SƠ TUYỂN NHÀ THẦU (32)

- **Sơ tuyển nhà thầu là cần thiết cho các công trình lớn và phức tạp để đảm bảo chỉ những nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm mới được tham dự thầu.**
  - Các gói thầu mua sắm hàng hoá, EPC  $\geq$  300 tỷ đồng
  - Các gói thầu xây lắp  $\geq$  200 tỷ đồng
- **Việc đánh giá dựa vào 3 tiêu chuẩn:**
  - Năng lực về kỹ thuật;
  - Năng lực về tài chính;
  - Kinh nghiệm Nhà thầu;
- **Chọn ra danh sách ngắn các nhà thầu có đủ năng lực tham dự đấu thầu**
- **Thời gian sơ tuyển: Tối đa 30 ngày (TN); Tối đa 45 ngày (QT)**

# SƠ TUYỂN NHÀ THẦU (□.32)

- **Trình tự sơ tuyển nhà thầu:**
  - Lập hồ sơ mời sơ tuyển (mẫu)
  - Thông báo mời sơ tuyển;
  - Tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự sơ tuyển;
  - Đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển;
  - Trình và phê duyệt kết quả sơ tuyển;
  - Thông báo kết quả sơ tuyển
- **Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự tuyển:** được xây dựng theo tiêu chí “đạt” hay “không đạt”; phải được nêu trong hồ sơ mời sơ tuyển.

# Ví dụ: kết quả sơ tuyển

Tiêu thức		NT 1	NT 2	NT3	NT 4	NT5
1.	Năng lực tài chính	Đ	KĐ	Đ	Đ	Đ
	– Doanh thu	Đ	KĐ	Đ	Đ	Đ
	– Khả năng tín dụng	Đ	KĐ	Đ	Đ	Đ
2.	Năng lực Kỹ thuật	Đ	Đ	CNĐ	Đ	Đ
	– Nhân sự	Đ	Đ	CNĐ	Đ	Đ
	– Thiết bị	Đ	Đ	Đ	Đ	Đ
	– Thầu phụ	Đ	-	-	Đ	Đ
3.	Kinh nghiệm nhà thầu	Đ	Đ	Đ	Đ	Đ
	– Gói thầu t-ơng tự	Đ	Đ	Đ	Đ	Đ
	– Hiện tr-ờng t-ơng tự	Đ	Đ	Đ	Đ	Đ
<b>Đánh giá chung</b>		<b>Đ</b>	<b>KĐ</b>	<b>Đ</b>	<b>Đ</b>	<b>Đ</b>

K□ = Không đạt;

Đ = Đạt;

CNĐ = Chấp nhận đ-ợc



# LỚP HỌC SƠ MỌI THỜI

- HSMT được lập theo mẫu của Chính phủ ban hành và bao gồm các nội dung :
  - Yêu cầu về mặt kỹ thuật (TV: Điều khoản tham chiếu; MSHH: yêu cầu về phạm vi cung cấp, đặc tính kỹ thuật, tiêu chuẩn công nghệ...; XL: Hồ sơ TKKT kèm theo bảng tiên lượng, chỉ dẫn K.T)
  - Yêu cầu về mặt tài chính, thương mại (chi phí thực hiện gói thầu, giá chào và biểu giá chi tiết, điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán, nguồn tài chính, đồng tiền dự thầu)
  - Tiêu chuẩn đánh giá, yêu cầu quan trọng, điều kiện ưu đãi, thuế, bảo hiểm...

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ  
VỤ QUẢN LÝ ĐẦU THẦU

# MẪU HỒ SƠ MỜI THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA

(Ban hành kèm theo Quyết định số...../2005/QĐ-BKH  
ngày ?/9/2005 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư)



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ  
HÀ NỘI, THÁNG 9/2005

# MỜI THẦU

- **Mời thầu:**
  - Thông báo mời thầu đối với đấu thầu rộng rãi
  - Gửi thư mời thầu đối với đấu thầu hạn chế hoặc qua sơ tuyển
- Thời gian thông báo mời thầu tối thiểu là 10 ngày trước khi phát hành HSMT

# TỔ CHỨC ĐẤU THẦU (ĐIỀU 33 - LĐT)

- **Phát hành HSMT**
  - Cho các nhà thầu tham gia đấu thầu rộng rãi
  - Theo danh sách nhà thầu được mời tham gia đấu thầu hạn chế
  - Theo danh sách nhà thầu đạt sơ tuyển
- **Làm rõ HSMT** : Gửi văn bản hoặc tổ chức hội nghị tiền đấu thầu
- **Tiếp nhận và quản lý HSDT** : theo chế độ quản lý hồ sơ mật
- **Mở thầu**
  - Mở công khai ngay sau thời điểm đóng thầu
  - Công bố thông tin chính nêu trong HSDT
  - Biên bản mở thầu phải được đại diện BMT, nhà thầu, cơ quan liên quan xác nhận

# MỞ THẦU

- **Trình tự:**
  - Thông báo thành phần tham dự
  - Thông báo tên nhà thầu
  - Kiểm tra niêm phong
  - Mở HSDT, đọc ghi thông tin (Tên nhà thầu; Số lượng bản chính, sao; Tổng giá dự thầu; giám giá; bảo đảm dự thầu; vấn đề khác (chữ ký...))
  - Ký xác nhận vào Hồ Sơ Dự Thầu
  - Thông qua biên bản mở thầu
  - Ký các biên bản (Bên mời thầu, Nhà thầu, các đại diện khác)

# □□NH GI□ HSDT, LÀM R□ HSDT (□IỮU 35, 36 - LĐT)

## a) Đánh giá HSDT (Điều 35)

- 1) **Đánh giá sơ bộ** : để loại bỏ HSDT không hợp lệ / không đảm bảo yêu cầu quan trọng của HSMT (điều kiện tiên quyết)
- 2) **Đánh giá chi tiết HSDT** :
  - **Đánh giá về mặt kỹ thuật** để xác định HSDT đáp ứng cơ bản HSMT
  - **So sánh, xếp hạng nhà thầu**:
    - i. **Gói thầu MSHH / XL / EPC** : xác định chi phí trên cùng một mặt bằng (kỹ thuật, tài chính, th□ong mại) để so sánh xếp hạng
    - ii. **Gói thầu TV** :
      - ❖ **TV thông th□ong** : xác định nhà thầu có điểm tổng hợp cao nhất
      - ❖ **TV có yêu cầu cao về kỹ thuật** : xác định nhà thầu đạt điểm kỹ thuật cao nhất để xem xét về mặt tài chính

## b) Làm rõ HSDT (Điều 36)

- **Sau thời điểm đóng thầu nhà thầu không đ□ợc thay đổi bổ sung HSDT**
- **Thực hiện làm rõ HSDT d□ới hình thức trực tiếp / gián tiếp**
- **Chỉ thực hiện làm rõ giữa BMT và nhà thầu có HSDT cần làm rõ**

# XUẤT DUYỆT TRONG THẦU (Đ. 37,38)

## a) Tổn :

- HSDT hợp lệ
- Đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật bao gồm NL, KN, GP và NS
- Điểm tổng hợp (KT+TC) cao nhất (tổn thông thường); hoặc có điểm KT cao nhất (tổn có yêu cầu cao về kỹ thuật)
- Giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu

## b) MSHH, XL, EPC :

- HSDT hợp lệ
- Đáp ứng yêu cầu năng lực và kinh nghiệm
- Đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật
- Chi phí thấp nhất trên cùng một mặt bằng
- Giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu

# TRÌNH THẨM ĐỊNH, PHÊ DUYỆT KQĐT

## a) Trình duyệt, thẩm định (Điều 39) :

- BMT lập báo cáo KQĐT để chủ đầu tư trình người có thẩm quyền và gửi cơ quan, tổ chức thẩm định
- Cơ quan, tổ chức thẩm định lập báo cáo thẩm định

## b) Phê duyệt KQĐT (Điều 40) : [g.thancong.com](http://g.thancong.com)

- Người có thẩm quyền phê duyệt KQĐT căn cứ báo cáo KQĐT và Báo cáo thẩm định
- Văn bản phê duyệt KQĐT : (1) Tên nhà thầu trúng thầu; (2) Giá trúng thầu; (3) Hình thức hợp đồng; (4) Thời gian thực hiện hợp đồng; (5) Các nội dung cần lưu ý (nếu có) [g.thancong.com](http://g.thancong.com)
- Trường hợp không có nhà thầu trúng thầu, trong văn bản phê duyệt kết quả đấu thầu phải nêu rõ không có nhà thầu trúng thầu và hủy đấu thầu để thực hiện lựa chọn nhà thầu theo quy định



# THĂNG BẠO KQĐT, HOÀN THIÊN HỢP ĐỒNG

## a) Thông báo KQĐT (Điều 41) :

- Thông báo ngay sau khi có quyết định phê duyệt
- Trong thông báo KQĐT không phải giải thích lý do

## b) Thương thảo, hoàn thiện HĐ và ký HĐ Điều 42):

- Căn cứ : (1) KQĐT được duyệt; (2) Mẫu HĐ đã điền đủ các thông tin gói thầu; (3) Các yêu cầu nêu trong HSMT; (4) Nội dung HSDT và làm rõ HSDT; (5) Các nội dung cần được thương thảo, hoàn thiện
- Kết quả thương thảo, hoàn thiện HĐ là cơ sở để chủ đầu tư và nhà thầu tiến hành ký kết Hợp đồng.
- Trường hợp thương thảo, hoàn thiện không thành thì chủ đầu tư phải báo cáo người có thẩm quyền để xem xét nhà thầu xếp hạng tiếp theo.

# HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG

1. **Hợp đồng Trọn gói: Giá hợp đồng không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.**
  - Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu bằng đúng giá ghi trong hợp đồng khi nhà thầu hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng;
  - Hình thức này được áp dụng khi phần công việc được xác định rõ khối lượng, số lượng
2. **Hợp đồng theo đơn giá: Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu theo khối lượng, số lượng thực tế trên cơ sở giá trong hợp đồng hoặc đơn giá được chấp nhận điều chỉnh**
  - Hình thức này được áp dụng khi phần công việc chưa đủ điều kiện xác định chính xác về khối lượng, số lượng

# HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG

- 3. Hợp đồng theo thời gian: Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu theo thời gian thực hiện như tháng, tuần, ngày, giờ làm việc thực tế.**
- **Hình thức này được áp dụng cho những phần công việc nghiên cứu phức tạp, tư vấn thiết kế, giám sát xây dựng, đào tạo, huấn luyện;**
  - **Mức thù lao cho chuyên gia là căn cứ cho việc tính toán giá trị hợp đồng**

# HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG

## 4. Hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm: Giá hợp đồng được tính theo % giá trị của công trình hoặc khối lượng công việc

- Hình thức này áp dụng cho các công việc tư vấn thông thường, đơn giản;
- Giá hợp đồng không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng

# HUY ỒU THU, LOI B HSDT

## a) Hủy đấu thầu (Điều 43)

- Thay đổi mục tiêu, phạm vi đầu tư
- Có bằng chứng thông đồng giữa Bên mời thầu và nhà thầu
- Tất cả HSDT về cơ bản không đáp ứng yêu cầu
- Có bằng chứng thông đồng giữa tất cả các nhà thầu

## b) Trách nhiệm tài chính khi hủy đấu thầu (Điều 44)

- Không do lỗi nhà thầu : BMT đền bù chi phí dự thầu theo chế độ, định mức của Nhà nước (trừ trường hợp không có nhà thầu nào đáp ứng)
- Do thay đổi mục tiêu, phạm vi đầu tư : do người có thẩm quyền quyết định và lấy từ chi phí của dự án; Do lỗi BMT : cá nhân BMT chịu trách nhiệm thanh toán
- Do BMT thông đồng với một hoặc một số nhà thầu thì cá nhân BMT đền bù

## c) Loại bỏ HSDT (Điều 45)

- Không đáp ứng yêu cầu quan trọng của HSMT
- Không đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật
- Có lỗi số học với tổng giá trị tuyệt đối > 10% giá dự thầu (trừ TV)
- Có sai lệch với tổng giá trị tuyệt đối > 10% giá dự thầu (trừ TV)

# BẢO ĐẢM DỰ THẦU (ĐIỀU 27)

- Phạm vi áp dụng : đấu thầu rộng rãi / hạn chế đối với MSHH, XL, EPC (đấu thầu 2 giai đoạn : nộp trong giai đoạn 2)
- Giá trị BĐDT theo một mức xác định không > 3% giá gói thầu
- Thời gian có hiệu lực của BĐ DT bằng HSDT + 30 ngày
- Gia hạn hiệu lực HSDT đồng thời gia hạn hiệu lực BĐ DT
- BĐ DT trả lại nhà thầu không trúng thầu  $\leq 30$  ngày kể từ ngày thông báo KQĐT hoặc được hoàn trả sau khi nộp BĐTHHĐ
- BĐDT không được nhận lại khi : (1) Rút HSDT sau khi đóng thầu mà HSDT vẫn còn hiệu lực; (2)  $\leq 30$  ngày có thông báo trúng thầu không tiến hành hoặc từ chối thương thảo, hoàn thiện HĐ hoặc từ chối ký HĐ; (3) Không thực hiện biện pháp BĐTHHĐ

# BẢO ĐẢM THỰC HIỆN HĐ (ĐIỀU 55)

- Nhà thầu trúng thầu phải thực hiện biện pháp BĐTHHĐ trước khi HĐ có hiệu lực (trừ TV và Tự thực hiện)
- Giá trị BĐTHHĐ  $\leq 10\%$  giá HĐ, trường hợp đề phòng rủi ro cao thì không được  $> 30\%$  giá HĐ và phải được người có thẩm quyền cho phép
- Thời gian hiệu lực của BĐTHHĐ kéo dài đến khi chuyển sang nghĩa vụ bảo hành (nếu có)
- Nhà thầu không được nhận lại BĐTHHĐ trong trường hợp từ chối thực hiện HĐ sau khi HĐ có hiệu lực.

## 17. Quy định về thời gian trong đấu thầu (Điều 31)

- **Thời gian sơ tuyển nhà thầu:** tối đa là 30 ngày (trong n<sup>o</sup>c) ; 45 ngày (quốc tế); thời gian tính từ ngày phát hành Hồ sơ mời sơ tuyển – có kết quả sơ tuyển đ<sup>o</sup>ợc duyệt
- **Thời gian thông báo mời thầu:** tối thiểu là 10 ngày tr<sup>o</sup>ớc khi phát hành HSMT
- **Chuẩn bị HSDT :** tối thiểu 15 ngày (trong n<sup>o</sup>c), 30 ngày (quốc tế); kể từ ngày phát hành HSMT đến thời điểm đóng thầu



- **Thời gian có hiệu lực của HSDT : tối đa là 180 ngày kể từ thời điểm đóng thầu. Trường hợp cần gia hạn tối đa 30 ngày**
- **Thời gian đánh giá HSDT : tối đa là 45 ngày (trong nước) ; 60 ngày (quốc tế) kể từ ngày mở thầu đến khi chủ đầu tư trình báo cáo kết quả đấu thầu**
- **Thời gian thẩm định kế hoạch đấu thầu, HSMT và kết quả lựa chọn nhà thầu: tối đa là 20 ngày (riêng gói thầu thuộc thẩm quyền Thủ T<sub>Ư</sub>ớng CP: tối đa là 30 ngày)**

# MÔ HÌNH QUY TRÌNH TỔNG QUÁT ĐÁNH GIÁ HSDT ĐẦU THẦU RỘNG RÃI VÀ HẠN CHẾ GÓI THẦU MUA SẴM HÀNG HOÁ VÀ XÂY LẮP

Đấu thầu rộng rãi một giai đoạn có sơ tuyển:

Các khâu	Số lượng nhà thầu
<p>1. Sơ tuyển:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Nộp Hồ sơ dự sơ tuyển</li><li>- Đánh giá năng lực kinh nghiệm nhà thầu (Có danh sách nhà thầu được duyệt để tham gia đấu thầu)</li></ul>	<p>10</p> <p>Loại 3 còn 7</p>
<p>2. Đánh giá sơ bộ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kiểm tra tính hợp lệ</li><li>- Kiểm tra việc đảm bảo điều kiện tiên quyết</li></ul>	<p>Loại 2 còn 5</p>

## Đấu thầu rộng rãi một giai đoạn có sơ tuyển

3. Đánh giá về mặt kỹ thuật: Cách 1: “Đạt” hoặc “Không đạt”; Cách 2: chấm điểm

Loại 1 còn 4

4. Đánh giá về tài chính xếp hạng nhà thầu

-Giá dự thầu chính thức

-Sửa lỗi số học

-Hiệu chỉnh sai lệch

-Giá sau sửa lỗi số học, và hiệu chỉnh sai lệch (giá đề nghị trúng thầu)

-Đưa về cùng mặt bằng

-Giá đánh giá (để xếp hạng nhà thầu)

Loại 1 còn 3

1      2      3

# Đấu thầu rộng rãi một giai đoạn không sơ tuyển và đấu thầu hạn chế

Các khâu	Số lượng nhà thầu
1. Nộp Hồ sơ dự thầu	10
2. Đánh giá sơ bộ: -Kiểm tra tính hợp lệ -Kiểm tra việc đảm bảo điều kiện tiên quyết	Loại 3 còn 7
3. Đánh giá năng lực kinh nghiệm nhà thầu	Loại 2 còn 5
4. Đánh giá về mặt kỹ thuật: Cách 1: “Đạt”hoặc “Không đạt”; Cách 2: chấm điểm	Loại 1 còn 4
5. Đánh giá về tài chính xếp hạng nhà thầu -Giá dự thầu chính thức -Sửa lỗi số học -Hiệu chỉnh sai lệch -Giá sau sửa lỗi số học, và hiệu chỉnh sai lệch (giá đề nghị trúng thầu -Đưa về cùng mặt bằng -Giá đánh giá (để xếp hạng nhà thầu)	Loại 1 còn 3 1      2      3

## ***- Yêu cầu với đọc tài liệu***

***Mỗi nhóm sẽ trình bày 2 phần:***

***Phần 1: Giới thiệu***

***Giới thiệu về tổ chức nghiên cứu (VD: ADB)***

***Giới thiệu về hoạt động của ADB, JBIC, IBRD và IDA tại Việt Nam***

***Phần 2: Giới thiệu quy định đấu thầu***

***Giới thiệu chung về quy định đấu thầu của các tổ chức trên***

***Phần 3: Danh mục tài liệu nhóm sưu tầm***