

TỔNG CÔNG TY XI MĂNG VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG
VICEM SÔNG THAO

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

Số: 232/XMST-KHCL

V/v mời chào giá gói mua sắm:
Vỏ bao PK may đầu dùng từ tháng 5/2021
đến ngày 31/12/2021

Phủ Thọ, ngày 12 tháng 04 năm 2021

Kính gửi: Các nhà cung cấp tham gia chào giá

Gói mua sắm: Vỏ bao PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày
31/12/2021, Ký hiệu: XMST/2021/PK.

Công ty cổ phần xi măng VICEM Sông Thao có nhu cầu chào giá gói mua sắm
Vỏ bao PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021, Ký hiệu:
XMST/2021/PK. Chi tiết yêu cầu trong thư mời chào giá cạnh tranh gửi kèm.

Được biết Quý công ty là đơn vị có đủ năng lực thực hiện gói mua sắm. Công
ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao trân trọng mời Quý công ty xem xét và
gửi thư chào giá theo nội dung yêu cầu tại thư mời chào giá.

Thời điểm hết hạn nộp thư báo giá vào hồi 09h15', ngày 16/04/2021

Thư báo giá sẽ được mở công khai vào hồi 09h30', ngày 16/04/2021

Quý công ty có thể đến VICEM Sông Thao khảo sát để chào giá.

Điện thoại liên hệ Mr Chiêm 098 335 0854

Rất mong nhận được sự hợp tác của Quý công ty./.

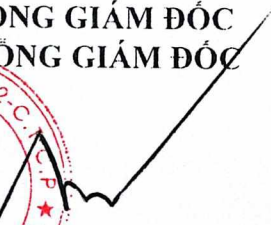
Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên; 
- Tổ xét giá;
- Tổ thẩm định;
- Phòng KHCL;
- Lưu: VT, KHCL. 

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC




Nguyễn Anh Tuấn

**TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP XI MĂNG VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM SÔNG THAO**

----- o0o -----

THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

Tên gói mua sắm: Vỏ bao PK may dầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021
(Ký hiệu: XMST/2021/PK)

Bên mời chào giá: CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM SÔNG THAO

Phủ Thọ, tháng 04/2021

**TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP XI MĂNG VIỆT NAM
CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM SÔNG THAO**

----- o0o -----

THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

Ký hiệu gói mua sắm:

XMST/2021/PK

Tên gói mua sắm:

Vỏ bao PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021

Thuộc Phương án mua sắm:

Vỏ bao PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021.

Phát hành ngày

12/04/2021

**PHÒNG KẾ HOẠCH CHIẾN LƯỢC
Trưởng Phòng**



Bùi Thu Phương

**CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG
VICEM SÔNG THAO**



**KT/ TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**

Nguyễn Anh Tuấn

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

TMCGCT	Thư mời chào giá cạnh tranh
TCG	Thư chào giá
VND	Đồng Việt Nam
Bên mời chào giá	Công ty cổ phần xi măng VICEM Sông Thao
NCC	Nhà cung cấp, là đơn vị tham gia chào giá gói mua sắm này

Chương I. CHỈ DẪN NHÀ CUNG CẤP

Mục 1. Phạm vi gói mua sắm

1. Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao mời nhà cung cấp tham gia chào giá cạnh tranh gói mua sắm được mô tả tại Chương IV – Yêu cầu đối với gói mua sắm.

- Tên gói mua sắm: Vỏ bao 2 lớp PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021 (ký hiệu: XMST/PK2021).

2. Nguồn vốn để thực hiện gói mua sắm: Vốn SXKD năm 2021.

3. Loại hợp đồng: Hợp đồng theo đơn giá điều chỉnh. Hai Bên sẽ xem xét điều chỉnh trên cơ sở giá vỏ bao thị trường và chi phí thay đổi.

4. Thời gian thực hiện hợp đồng: Kể từ ngày ký HĐKT đến hết ngày 31/12/2021.

Mục 2. Hành vi bị cấm trong chào giá.

Được quy định cụ thể và đăng trên trang web của Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao mục Mua sắm=>Văn bản hướng dẫn.

Mục 3. Tư cách hợp lệ của nhà cung cấp.

Nhà cung cấp là tổ chức có tư cách hợp lệ khi đáp ứng các điều kiện sau đây:

1. Có giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, quyết định thành lập hoặc tài liệu có giá trị tương đương do cơ quan có thẩm quyền cấp;

2. Hạch toán tài chính độc lập;

3. Không đang trong quá trình giải thể; không bị kết luận đang lâm vào tình trạng phá sản hoặc nợ không có khả năng chi trả theo quy định của pháp luật;

4. Bảo đảm cạnh tranh trong thời gian tham gia chào giá:

Nhà cung cấp nộp Thư chào giá phải độc lập về pháp lý và độc lập về tài chính với Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao và các nhà cung cấp khác cùng tham dự chào giá gói mua sắm này.

Mục 4. Làm rõ, sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh.

1. Làm rõ Thư mời chào giá cạnh tranh.

Trong trường hợp cần làm rõ Thư mời chào giá cạnh tranh, nhà cung cấp phải gửi văn bản đề nghị làm rõ đến bên mời chào giá muộn nhất 03 ngày làm việc trước ngày có thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá. Khi nhận được đề nghị làm rõ Thư mời chào giá cạnh tranh của nhà cung cấp, bên mời chào giá sẽ có văn bản trả lời gửi cho nhà cung cấp có yêu cầu làm rõ và tất cả các nhà cung cấp khác đã nhận Thư mời chào giá cạnh tranh từ bên mời chào giá cạnh tranh, trong đó mô tả nội dung yêu cầu làm rõ nhưng không nêu tên nhà cung cấp đề nghị làm rõ. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh thì bên mời chào giá tiến hành sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh theo thủ tục quy định tại Khoản 2 Mục này.

2. Sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh.

Trường hợp sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh, bên mời chào giá sẽ gửi những nội dung sửa đổi đến tất cả các nhà cung cấp đã nhận Thư mời chào giá cạnh tranh không muộn 03 ngày làm việc trước ngày có thời điểm hết hạn, trường hợp không đủ 03 ngày làm việc thì bên mời chào giá sẽ gia hạn thời điểm hết hạn nộp Thư mời chào giá cạnh tranh tương ứng.

Nhằm giúp nhà cung cấp có đủ thời gian để sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh, bên mời chào giá có thể gia hạn thời điểm hết hạn nộp Thư mời chào giá cạnh tranh theo quy định tại khoản 1 Mục 11 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp bằng việc sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh.

Mục 5. Chi phí, đồng tiền, ngôn ngữ trong chào giá

1. Nhà cung cấp phải chịu mọi chi phí liên quan đến quá trình tham dự chào giá.
2. Đồng tiền tham dự chào giá và đồng tiền thanh toán là VND.
3. Thư chào giá cũng như tất cả văn bản và các tài liệu liên quan đến Thư chào giá được trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung cấp phải được viết bằng tiếng Việt. Các tài liệu và tư liệu hỗ trợ trong Thư chào giá có thể được viết bằng ngôn ngữ khác, đồng thời kèm theo bản dịch sang tiếng Việt. Trường hợp thiếu bản dịch, nếu cần thiết, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung cấp gửi bổ sung.

Mục 6. Thành phần của Thư chào giá

Thư chào giá do nhà cung cấp chuẩn bị phải bao gồm:

1. Đơn chào hàng theo Mẫu số 01 Chương III – Biểu mẫu;
2. Giấy ủy quyền theo Mẫu số 02 Chương III – Biểu mẫu;
3. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào hàng, của nhà cung cấp và tài liệu chứng minh năng lực và kinh nghiệm của nhà cung cấp;
4. Bảng tổng hợp giá chào theo Mẫu số 05A, 5B Chương III – Biểu mẫu;
5. Bản cam kết thực hiện gói mua sắm theo Mẫu số 08 Chương III – Biểu mẫu;
6. Hợp đồng tương tự do nhà cung cấp theo Mẫu số 09 Chương III – Biểu mẫu;
7. Hợp đồng không hoàn thành trong quá khứ thực hiện theo Mẫu số 10 Chương III – Biểu mẫu;
8. Tình hình tài chính của nhà cung cấp theo Mẫu số 11 Chương III – Biểu mẫu;
9. Dự thảo hợp đồng theo Mẫu số 12 Chương III – Biểu mẫu.

Mục 7. Giá chào và giảm giá

1. Giá chào ghi trong đơn chào hàng bao gồm toàn bộ chi phí để thực hiện gói mua sắm (chưa tính giảm giá) theo yêu cầu của Thư mời chào giá cạnh tranh.
2. Nhà cung cấp phải nộp Thư chào giá thực hiện cho gói mua sắm nêu tại Mục 1 Chương này và ghi đơn giá, thành tiền cho các công việc nêu trong các bảng giá tương ứng quy định tại Chương III - Biểu mẫu.

Trường hợp tại cột “đơn giá” và cột “thành tiền” của một mục mà nhà cung cấp không ghi giá trị hoặc ghi là “0” thì được coi là nhà cung cấp đã phân bổ giá của mục này vào các mục khác thuộc gói mua sắm, nhà cung cấp phải có trách nhiệm thực hiện tất cả các công việc theo yêu cầu nêu trong Thư mời chào giá với đúng giá đã chào.

3. Trường hợp nhà cung cấp có đề xuất giảm giá thì có thể ghi trực tiếp vào đơn chào hàng hoặc đề xuất riêng trong thư giảm giá. Trường hợp giảm giá, nhà cung cấp phải nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể. Trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả hạng mục. Trường hợp có thư giảm giá thì thư giảm giá có thể để cùng trong Thư chào giá hoặc nộp riêng song phải bảo đảm bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá. Thư giảm giá sẽ được bên mời chào giá bảo quản như một phần của Thư chào giá và được mở đồng thời cùng Thư chào giá của nhà cung cấp; trường hợp thư giảm giá không được mở cùng Thư chào giá và không được ghi vào biên bản mở Thư chào giá thì không có giá trị.

4. Giá chào của nhà cung cấp phải bao gồm toàn bộ các khoản thuế, phí, lệ phí (nếu có) áp theo thuế suất, mức phí, lệ phí tại thời điểm 28 ngày trước ngày có thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá theo quy định. Trường hợp nhà cung cấp tuyên bố giá chào không bao gồm thuế, phí, lệ phí (nếu có) thì Thư chào giá của nhà cung cấp sẽ bị loại.

Mục 8. Thời gian có hiệu lực của Thư chào giá.

1. Thời gian có hiệu lực của Thư chào giá là **40 ngày**, kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá. Thư chào giá nào có thời hạn hiệu lực ngắn hơn quy định sẽ không được tiếp tục xem xét, đánh giá.

2. Trong trường hợp cần thiết trước khi hết thời hạn hiệu lực của Thư chào giá, bên mời chào giá có thể đề nghị các nhà cung cấp gia hạn hiệu lực của Thư chào giá. Việc gia hạn, chấp nhận hoặc không chấp nhận gia hạn phải được thể hiện bằng văn bản. Nếu nhà cung cấp không chấp nhận việc gia hạn thì Thư chào giá của nhà cung cấp này không được xem xét tiếp. Nhà cung cấp chấp nhận đề nghị gia hạn không được phép thay đổi bất kỳ nội dung nào của Thư chào giá.

Mục 9. Bảo đảm dự chào giá:

1. Nhà cung cấp phải thực hiện biện pháp bảo đảm chào giá trước thời điểm hết hạn nộp thư chào giá theo một trong các hình thức: đặt cọc hoặc thư bảo lãnh do tổ chức tín dụng hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài được thành lập theo pháp luật Việt Nam phát hành.

2. Nội dung và hiệu lực của bảo đảm chào giá

a) Giá trị và đồng tiền bảo đảm chào giá: **100.000.000 đồng**.

b) Thời gian có hiệu lực của bảo đảm chào giá: **70 ngày, kể từ ngày hết hạn nộp thư chào giá**.

3. Bảo đảm chào giá được coi là không hợp lệ khi thuộc một trong các trường hợp sau đây: có giá trị thấp hơn, thời gian hiệu lực ngắn hơn so với yêu cầu quy định tại Khoản 2 Mục này, không đúng tên bên mời chào giá (đơn vị thụ hưởng), không phải là bản gốc và không có chữ ký hợp lệ hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho bên mời chào giá.

4. Việc tịch thu, hoàn trả hoặc giải tỏa bảo đảm chào giá thực hiện theo quy định.

Mục 10. Quy cách Thư chào giá

1. Nhà cung cấp phải chuẩn bị **01 bản gốc** cùng **02 bản chụp** Thư chào giá đồng thời ghi bên ngoài hồ sơ và túi đựng tương ứng là “BẢN GỐC THƯ CHÀO GIÁ”, “BẢN CHỤP THƯ CHÀO GIÁ”.

Trường hợp sửa đổi, thay thế Thư chào giá thì nhà cung cấp phải chuẩn bị 01 bản gốc và các bản chụp hồ sơ sửa đổi, thay thế với số lượng bằng số lượng bản chụp Thư chào giá đã nộp. Trên trang bìa của các hồ sơ và túi đựng tương ứng phải ghi rõ “BẢN GỐC THƯ CHÀO GIÁ SỬA ĐỔI”, “BẢN CHỤP THƯ CHÀO GIÁ SỬA ĐỔI”, “BẢN GỐC THƯ CHÀO GIÁ THAY THẾ”, “BẢN CHỤP THƯ CHÀO GIÁ THAY THẾ”.

2. Túi đựng Thư chào giá, Thư chào giá sửa đổi, Thư chào giá thay thế của nhà cung cấp phải được niêm phong và ghi rõ tên gói mua sắm, tên nhà cung cấp, tên bên mời chào giá. Bên mời chào giá có trách nhiệm bảo mật thông tin trong Thư chào giá của nhà cung cấp.

3. Tất cả các thành phần của Thư chào giá nêu tại Mục 6 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp phải được ký bởi người đại diện hợp pháp của nhà cung cấp và kèm theo Giấy ủy quyền hợp lệ (nếu ủy quyền) theo quy định tại Chương III – Biểu mẫu.

4. Nhà cung cấp phải chịu trách nhiệm về tính thống nhất giữa bản gốc và bản chụp. Trường hợp có sự sai khác giữa bản gốc và bản chụp nhưng không làm thay đổi thứ tự xếp hạng nhà cung cấp thì căn cứ vào bản gốc để đánh giá. Trường hợp có sự sai khác giữa bản gốc và bản chụp dẫn đến kết quả đánh giá trên bản gốc khác kết quả đánh giá trên bản chụp, làm thay đổi thứ tự xếp hạng nhà cung cấp thì Thư chào giá của nhà cung cấp bị loại.

5. Những chữ được ghi thêm, ghi chèn vào giữa các dòng, những chữ bị tẩy xóa hoặc viết đè lên sẽ chỉ được coi là hợp lệ nếu có chữ ký ở bên cạnh hoặc tại trang đó của người ký đơn chào hàng.

Mục 11. Nộp, rút, thay thế và sửa đổi Thư chào giá

1. Nhà cung cấp nộp trực tiếp hoặc gửi Thư chào giá theo đường bưu điện đến địa chỉ của Bên mời chào giá nhưng phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp thư chào giá là: **hồi 09h15', ngày 16/04/2021**. Địa chỉ Nhận hồ sơ chào giá: Phòng kế hoạch chiến lược, Công ty Cổ phần Xi măng Vicem Sông Thao, Khu 9 xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ, số điện thoại liên hệ Mr Chiêm 098 335 0854. Bên mời chào giá sẽ không chịu trách nhiệm đối với các thư chào giá gửi không đúng địa chỉ nêu trên.

2. Bên mời cung cấp sẽ tiếp nhận Thư chào giá của tất cả nhà cung cấp nộp Thư chào giá trước thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá, kể cả trường hợp nhà cung cấp chưa nhận Thư mời chào giá cạnh tranh trực tiếp từ bên mời chào giá. Trường hợp nhà cung cấp nộp Thư chào giá sau thời điểm hết hạn nộp Thư mời chào giá cạnh tranh thì Thư chào giá bị loại và được trả lại nguyên trạng cho nhà cung cấp.

3. Sau khi nộp, nhà cung cấp có thể rút lại Thư chào giá bằng cách gửi văn bản thông báo có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung cấp đến bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá.

Trước thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá, nếu cần sửa đổi hoặc thay thế Thư chào giá thì nhà cung cấp nộp Thư chào giá thay thế hoặc Thư chào giá sửa đổi cho bên mời chào giá với cách ghi thông tin nêu tại khoản 1, khoản 2 Mục 10 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp.

Mục 12. Mở Thư chào giá

1. Thư chào giá sẽ được mở công khai **vào hồi 09h30', ngày 16/04/2021**.

2. Việc mở Thư chào giá được thực hiện đối với từng Thư chào giá theo thứ tự chữ cái tên của nhà cung cấp và theo trình tự sau đây:

a) Kiểm tra niêm phong;

b) Mở bản gốc Thư chào giá và đọc to, rõ tối thiểu những thông tin sau: tên nhà cung cấp, bản gốc, số lượng bản chụp, giá chào ghi trong đơn và bảng tổng hợp giá chào, giá trị giảm giá (nếu có), thời gian có hiệu lực của Thư chào giá, thời gian thực hiện hợp đồng và các thông tin khác mà bên mời chào giá thấy cần thiết. Chỉ những thông tin về giảm giá được đọc trong lễ mở Thư chào giá mới được tiếp tục xem xét và đánh giá;

c) Đại diện của bên mời chào giá phải ký xác nhận vào bản gốc đơn chào hàng, giấy ủy quyền, bảng tổng hợp giá chào, thư giảm giá (nếu có), bản cam kết thực hiện gói mua sắm. Bên mời chào giá không được loại bỏ bất kỳ Thư chào giá nào khi mở Thư chào giá, trừ các Thư chào giá nộp sau thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá.

3. Bên mời chào giá phải lập biên bản mở Thư chào giá trong đó bao gồm các thông tin quy định tại khoản 2 Mục này. Biên bản mở Thư chào giá phải được ký xác nhận bởi đại diện của bên mời chào giá và các nhà cung cấp tham dự lễ mở Thư chào giá. Việc thiếu chữ ký của nhà cung cấp trong biên bản sẽ không làm cho biên bản mất ý nghĩa và mất hiệu lực. Biên bản mở Thư chào giá sẽ được gửi cho tất cả các nhà cung cấp tham dự chào giá.

Mục 13. Làm rõ Thư chào giá

1. Sau khi mở Thư chào giá, nhà cung cấp có trách nhiệm làm rõ Thư chào giá theo yêu cầu của bên mời chào giá, bên mời chào giá sẽ có văn bản yêu cầu nhà cung cấp làm rõ Thư chào giá của nhà cung cấp.

2. Nhà cung cấp được tự gửi tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực, kinh nghiệm của mình đến bên mời chào giá sau 01 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá. Bên cung cấp có trách nhiệm tiếp nhận những tài liệu làm rõ của nhà cung cấp để xem xét, đánh giá; các tài liệu làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm được coi như một phần của Thư chào giá.

3. Việc làm rõ phải bảo đảm không làm thay đổi bản chất của nhà cung cấp, không làm thay đổi nội dung cơ bản của Thư chào giá đã nộp và không thay đổi giá chào.

Mục 14. Nhà cung cấp phụ: Không áp dụng.

Mục 15. Ưu đãi trong lựa chọn nhà cung cấp: Không áp dụng.

Mục 16. Đánh giá Thư chào giá và thương thảo hợp đồng

1. Việc đánh giá Thư chào giá được thực hiện theo quy định tại Chương II – Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá. Nhà cung cấp có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá thấp nhất được xếp hạng thứ nhất và được mời vào thương thảo hợp đồng.

2. Việc thương thảo hợp đồng dựa trên các tài liệu sau: Báo cáo đánh giá Thư chào giá, Thư chào giá và các tài liệu làm rõ Thư chào giá (nếu có) của nhà cung cấp; Thư mời chào giá.

3. Nguyên tắc thương thảo hợp đồng như sau:

a) Không tiến hành thương thảo đối với các nội dung nhà cung cấp đã chào theo đúng yêu cầu nêu trong Thư mời chào giá cạnh tranh;

b) Trong quá trình đánh giá Thư chào giá và thương thảo hợp đồng, nếu phát hiện hạng mục công việc, Số lượng mời chào giá nêu trong Bảng tổng hợp giá chào thiếu so với hồ sơ thiết kế thì bên mời chào giá yêu cầu nhà cung cấp bổ sung Số lượng công việc thiếu đó trên cơ sở đơn giá đã chào; trường hợp trong Thư chào giá chưa có đơn giá thì bên mời chào giá xem xét, quyết định việc áp đơn giá nêu trong dự toán đã phê duyệt đối với Số lượng công việc thiếu so với hồ sơ thiết kế hoặc đơn giá của nhà cung cấp khác đã vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật nếu đơn giá này thấp hơn đơn giá đã phê duyệt trong dự toán gói mua sắm;

c) Khi thương thảo hợp đồng đối với phần sai lệch thiếu, trường hợp trong Thư chào giá của nhà cung cấp không có đơn giá tương ứng với phần sai lệch thì phải lấy mức đơn giá chào thấp nhất trong số các Thư chào giá của nhà cung cấp khác đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật hoặc lấy mức đơn giá trong dự toán được duyệt nếu chỉ có duy nhất nhà cung cấp này vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để làm cơ sở thương thảo đối với sai lệch thiếu đó.

4. Nội dung thương thảo hợp đồng:

a) Thương thảo về những nội dung chưa đủ chi tiết, chưa rõ hoặc chưa phù hợp, thống nhất giữa Thư mời chào giá cạnh tranh và Thư chào giá, giữa các nội dung khác nhau trong Thư chào giá có thể dẫn đến các phát sinh, tranh chấp hoặc ảnh hưởng đến trách nhiệm của các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng;

b) Thương thảo về các sai lệch do nhà cung cấp phát hiện và đề xuất trong Thư chào giá (nếu có);

c) Thương thảo về các vấn đề phát sinh trong quá trình lựa chọn nhà cung cấp (nếu có) nhằm mục tiêu hoàn thiện các nội dung chi tiết của gói mua sắm;

d) Thương thảo về các nội dung cần thiết khác.

5. Trong quá trình thương thảo hợp đồng, các bên tham gia thương thảo tiến hành hoàn thiện dự thảo văn bản hợp đồng và phụ lục hợp đồng. Trường hợp thương thảo không thành công, bên mời chào giá xem xét, quyết định mời nhà cung cấp xếp hạng tiếp theo vào thương thảo.

Mục 17. Điều kiện xét duyệt trúng cung cấp

Nhà cung cấp được xem xét, đề nghị trúng cung cấp khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

1. Có Thư chào giá hợp lệ;

2. Có năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu quy định tại Mục 2 Chương II – Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá;

3. Các nội dung về kỹ thuật đáp ứng yêu cầu quy định tại Mục 3 Chương II – Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá;

4. Có sai lệch thiếu không quá 10% giá chào;

5. Có giá đánh giá thấp nhất;

6. Có giá đề nghị trúng cung cấp không vượt giá gói mua sắm được phê duyệt.

Mục 18. Thông báo kết quả lựa chọn nhà cung cấp

1. Kết quả lựa chọn nhà cung cấp sẽ được gửi đến tất cả nhà cung cấp tham dự chào giá theo đường bưu điện, fax và đăng tải kết quả lựa chọn nhà cung cấp trên trang Web của Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao và/hoặc phương tiện thông tin đại chúng khác sau 03 ngày kể từ ngày có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp.

2. Sau khi nhận được thông báo kết quả lựa chọn cung cấp, nếu nhà cung cấp không được lựa chọn có văn bản hỏi về lý do không được lựa chọn thì trong thời gian tối đa 05 ngày làm việc nhưng phải trước ngày ký hợp đồng, bên mời cung cấp sẽ có văn bản trả lời gửi cho nhà cung cấp.

Mục 19. Điều kiện ký kết hợp đồng

1. Tại thời điểm ký kết hợp đồng, Thư chào giá của nhà cung cấp được lựa chọn còn hiệu lực.

2. Tại thời điểm ký kết hợp đồng, nhà cung cấp được lựa chọn phải bảo đảm vẫn đáp ứng yêu cầu về năng lực để thực hiện gói mua sắm. Trường hợp cần thiết, bên mời chào giá tiến hành xác minh thông tin về năng lực, kinh nghiệm của nhà cung cấp theo quy định tại Chương II – Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá. Kết quả xác minh khẳng định là nhà cung cấp vẫn đáp ứng năng lực để thực hiện gói mua sắm thì mới tiến hành



ký kết hợp đồng. Nếu kết quả xác minh cho thấy tại thời điểm xác minh, thực tế nhà cung cấp không còn đáp ứng cơ bản yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm quy định trong Thư mời chào giá cạnh tranh thì nhà cung cấp sẽ bị từ chối ký kết hợp đồng. Khi đó, bên mời chào giá sẽ hủy quyết định trúng cung cấp trước đó và mời nhà cung cấp xếp hạng tiếp theo vào thương thảo hợp đồng.

3. Bên mời chào giá phải bảo đảm các điều kiện về, vốn thanh toán, mặt bằng thực hiện và các điều kiện cần thiết khác để triển khai thực hiện gói mua sắm theo đúng tiến độ.

Mục 20. Thay đổi Số lượng hàng hóa

Vào thời điểm ký kết hợp đồng, bên mời chào giá có quyền tăng hoặc giảm Số lượng hàng hóa và dịch vụ nêu tại Chương IV – Yêu cầu đối với gói mua sắm với điều kiện không có bất kỳ thay đổi nào về đơn giá hay các điều kiện, điều khoản khác của Thư mời chào giá cạnh tranh và Thư chào giá.

Mục 21. Bảo đảm thực hiện hợp đồng (Không áp dụng).

Mục 22. Giải quyết kiến nghị trong chào giá

1. Nhà cung cấp có quyền kiến nghị về kết quả lựa chọn nhà cung cấp và những vấn đề liên quan trong quá trình tham gia chào giá cạnh tranh khi thấy quyền, lợi ích của mình bị ảnh hưởng.

2. Địa chỉ nhận đơn kiến nghị:

a) Địa chỉ nhận đơn kiến nghị của bên mời chào giá:

Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao

Địa chỉ: Khu 9 xã Ninh Dân huyện Thanh Ba tỉnh Phú Thọ

Tel: 02103.884.927

Fax: 02103.884.929;

b) Địa chỉ bộ phận thường trực:

Phòng Kế hoạch chiến lược – Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao

Liên hệ: Mr Chiêm (SĐT: 0983 350 854).

CHƯƠNG II: TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ THƯ CHÀO GIÁ

Mục 1. Kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của Thư chào giá

1.1. Kiểm tra Thư chào giá

- Kiểm tra số lượng bản chụp Thư chào giá;
- Kiểm tra các thành phần của Thư chào giá theo yêu cầu tại Mục 6 Chương I – Chỉ dẫn nhà thầu;
- Kiểm tra sự thống nhất nội dung giữa bản gốc và bản chụp để phục vụ quá trình đánh giá chi tiết Thư chào giá.

1.2. Tiêu chí đánh giá tính hợp lệ của Thư chào giá

Thư chào giá của nhà thầu được đánh giá là hợp lệ khi đáp ứng đầy đủ các nội dung sau đây:

- Có bản gốc Thư chào giá;
 - Có đơn chào giá được đại diện hợp pháp của nhà cung cấp ký tên, đóng dấu (nếu có) theo yêu cầu của Thư mời chào giá cạnh tranh.
 - Thời gian thực hiện hợp đồng nêu trong đơn chào giá phải đáp ứng yêu cầu nêu trong Thư mời chào giá cạnh tranh;
 - Giá chào ghi trong đơn chào giá phải cụ thể, cố định bằng số, bằng chữ và phải phù hợp, logic với bảng tổng hợp giá chào, không đề xuất các giá chào khác nhau hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho chủ đầu tư, bên mời chào giá;
 - Thời gian có hiệu lực của Thư chào giá đáp ứng yêu cầu nêu tại Mục 8 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp;
 - Có Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào hàng của nhà cung cấp;
 - Đảm bảo chào giá;
- Nhà cung cấp có Thư chào giá hợp lệ được xem xét, đánh giá tiếp.

Mục 2. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm.

Việc đánh giá về năng lực và kinh nghiệm được thực hiện theo Bảng tiêu chuẩn dưới đây:

BẢNG TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ VỀ NĂNG LỰC VÀ KINH NGHIỆM

Các tiêu chí năng lực và kinh nghiệm			Các yêu cầu cần tuân thủ	Tài liệu cần nộp
TT	Mô tả	Yêu cầu	Nhà cung cấp phải đáp ứng	
2.1	Lịch sử không hoàn thành hợp đồng	Từ ngày 01 tháng 01 năm 2018 đến thời điểm chào giá, nhà cung cấp không có hợp đồng không hoàn thành.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Mẫu số 10

Các tiêu chí năng lực và kinh nghiệm			Các yêu cầu cần tuân thủ	Tài liệu cần nộp
TT	Mô tả	Yêu cầu	Nhà cung cấp phải đáp ứng	
Năng lực tài chính				
2.2	Kết quả hoạt động tài chính	Nộp báo cáo tài chính năm 2017, 2018, 2019 để cung cấp thông tin chứng minh tình hình tài chính lành mạnh của nhà cung cấp. Giá trị tài sản ròng của nhà cung cấp trong năm gần nhất phải dương.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Mẫu số 11
2.3	Cam kết đủ năng lực tài chính để thực hiện gói mua sắm	Bản cam kết có đủ nguồn lực tài chính để thực hiện việc cung cấp hàng hóa cho Bên A và không yêu cầu tạm ứng cho đến khi hàng hóa được bàn giao nghiệm thu và có đủ hồ sơ thanh toán được hai Bên ký.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Mẫu số 08
Năng lực kinh nghiệm				
2.4	Kinh nghiệm thực hiện hợp đồng cung cấp hàng hoá tương tự	Nhà cung cấp cấp 01 hợp đồng VỎ bao có giá trị $\geq 1,8$ tỷ đồng	Phải thỏa mãn yêu cầu	Mẫu số 09

2.5. Nhà cung cấp phụ đặc biệt (nếu có): Không áp dụng.

Mục 3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

TCĐG theo tiêu chí "đạt", "không đạt"

Yêu cầu kỹ thuật và điều kiện nghiệm thu cụ thể như sau:

ST T	Tên công việc	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
I	Phạm vi cung cấp		
1	Chủng loại cung cấp	Vỏ bao dùng để chứa xi măng thành phẩm PK may đầu	Không đúng chủng loại
2	Khối lượng cung cấp	≥ 680.000 chiếc	< 680.000 chiếc

1	Kích thước cơ bản của vỏ bao	Đáp ứng thông số yêu cầu nêu ở phần: Yêu cầu kỹ thuật thuộc mục 2 Chương IV	Không đáp ứng thông số yêu cầu nêu ở phần: Yêu cầu kỹ thuật thuộc mục 2 Chương IV
2	Loại vỏ bao		
3	Chất lượng giấy làm vỏ bao		
4	Yêu cầu về nhãn mác		
5	Mỗi dán, van bao		
6	Yêu cầu về chỉ may		
7	Lỗ xăm		
8	Yêu cầu về kiểm soát		
9	Yêu cầu về chất lượng		
III	Đóng thử nghiệm		
	Khi tham gia chào giá, Nhà cung cấp phải gửi kèm mẫu vỏ bao PK may đầu, số lượng 05 chiếc vỏ bao để Công ty cổ phần Xi măng Vicem Sông Thao tiến hành đóng thử để đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật.	Mẫu gửi đáp ứng yêu cầu kỹ thuật	Mẫu gửi không đáp ứng yêu cầu kỹ thuật
IV	Cam kết không thuê gia công hàng hóa		
	Nhà cung cấp phải có cam kết không thuê gia công hàng hóa, hàng hóa phải do nhà cung cấp sản xuất trên dây chuyền và được kiểm soát kỹ của đơn vị	Có cam kết	Không cam kết
V	Về thời gian thực hiện		
	Kể từ ngày ký HĐKT đến hết ngày 31/12/2021	Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu
VI	Địa điểm giao hàng		
	Hàng hóa được giao trên phương tiện vận chuyển Bên B tại kho của Bên A: Công ty Cổ phần Xi măng Vicem Sông Thao (xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ)	Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu

Thư chào giá được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật khi có tất cả nội dung yêu cầu cơ bản đều được đánh giá là “đạt”.

Nhà cung cấp có thể đến Nhà máy Xi măng VICEM Sông Thao để khảo sát thiết bị của Bên mời chào giá. Chi phí khảo sát do nhà cung cấp chịu.

Mục 4. Xác định giá chào

Cách xác định giá chào thấp nhất theo các bước sau:

Bước 1: Xác định giá chào;

Bước 2: Sửa lỗi thực hiện theo quy định tại ghi chú (1);

Bước 3: Hiệu chỉnh sai lệch thực hiện theo quy định tại ghi chú (2);

Bước 4: Xác định giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch trừ đi giá trị giảm giá (nếu có);

Bước 5: Xếp hạng nhà cung cấp. Thư chào giá có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất.

Ghi chú:

(1) Sửa lỗi:

Việc sửa lỗi số học và các lỗi khác được tiến hành theo nguyên tắc sau đây:

a) 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; nếu phát hiện đơn giá có sự sai khác bất thường do lỗi hệ thập phân (10 lần, 100 lần, 1.000 lần) thì thành tiền là cơ sở cho việc sửa lỗi. Trường hợp tại cột “đơn giá” và cột “thành tiền” nhà cung cấp không ghi giá trị hoặc ghi là “0” thì được coi là nhà cung cấp đã phân bổ giá của công việc này vào các công việc khác thuộc gói mua sắm, nhà cung cấp phải có trách nhiệm thực hiện hoàn thành các công việc này theo đúng yêu cầu nêu trong Thư mời chào giá cạnh tranh và được thanh toán theo đúng giá đã chào.

b) Các lỗi khác:

- Tại cột thành tiền đã được điền đầy đủ giá trị nhưng không có đơn giá tương ứng thì đơn giá được xác định bổ sung bằng cách chia thành tiền cho số lượng; khi có đơn giá 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; nếu một nội dung nào đó có điền đơn giá 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 của nội dung đó. Trường hợp số lượng được xác định bổ sung nêu trên khác với số lượng nêu trong Thư mời chào giá cạnh tranh 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 cho phù hợp với yêu cầu nêu trong Thư mời chào giá cạnh tranh;

- Lỗi nhầm đơn vị: sử dụng dấu "," (dấu phẩy) thay cho dấu "." (dấu chấm) và ngược lại thì được sửa lại cho phù hợp theo cách viết của Việt Nam. Khi bên mời chào giá cho rằng dấu phẩy hoặc dấu chấm trong đơn giá nhà cung cấp 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 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.

(2) Hiệu chỉnh sai lệch:

a) 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 tương ứng trong Thư chào giá của nhà cung cấp có sai lệch;

Trường hợp một hạng mục trong Thư chào giá của nhà cung cấp có sai lệch không có đơn giá thì lấy mức đơn giá cao nhất đối với hạng mục này trong số các Thư chào giá của nhà cung cấp khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch; trường hợp trong Thư chào giá của các nhà cung cấp vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật không có đơn giá của hạng mục này thì lấy đơn giá trong dự toán được duyệt của gói mua sắm làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch;

Trường hợp chỉ có một nhà cung cấp duy nhất vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật thì tiến hành hiệu chỉnh sai lệch trên cơ sở lấy mức đơn giá tương ứng trong Thư chào giá của nhà cung cấp này; trường hợp Thư chào giá của nhà cung cấp không có đơn giá tương ứng thì lấy mức đơn giá trong dự toán của gói mua sắm được duyệt làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.

b) Trường hợp nhà cung cấp 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 hàng.

Chương III. BIỂU MẪU

Mẫu số 01

ĐƠN CHÀO HÀNG⁽¹⁾

Ngày: ____ [*Điền ngày tháng năm ký đơn chào hàng*]

Tên gói mua sắm: Vật tư Áp tô mát, công tắc tơ.

Tên phương án mua sắm: Vật tư Áp tô mát, công tắc tơ

Kính gửi: [*Điền đầy đủ và chính xác tên của bên mời chào giá*]

Sau khi nghiên cứu Thư mời chào giá cạnh tranh và văn bản sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh số ____ [*Ghi số của văn bản sửa đổi, nếu có*] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [*Ghi tên nhà cung cấp*], có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của nhà cung cấp*] cam kết thực hiện gói mua sắm ____ [*Ghi tên gói mua sắm*] theo đúng yêu cầu của Thư mời chào giá với tổng số tiền là ____ [*Ghi giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền*]⁽²⁾ cùng với biểu giá kèm theo.

Thời gian thực hiện hợp đồng là ____ [*Ghi thời gian để thực hiện xong tất cả nội dung công việc theo yêu cầu của gói mua sắm*]⁽³⁾.

Chúng tôi cam kết:

1. Chỉ tham gia trong một Thư chào giá này với tư cách là nhà cung cấp.
2. Không đang trong quá trình giải thể; không bị kết luận đang lâm vào tình trạng phá sản hoặc nợ không có khả năng chi trả theo quy định của pháp luật.
3. Không vi phạm quy định về bảo đảm cạnh tranh trong chào giá.
4. Không thực hiện hành vi bị cấm trong chào giá theo quy định của Bên mời chào giá khi tham dự gói mua sắm này.
5. Những thông tin kê khai trong Thư chào giá là trung thực.

Nếu Thư chào giá của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi sẽ thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định của Thư mời chào giá cạnh tranh.

Thư chào giá này có hiệu lực trong thời gian 40 ngày⁽⁴⁾, kể từ ngày hết hạn nộp thư chào giá⁽⁵⁾.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp⁽⁶⁾

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

Ghi chú:

(1) Nhà cung cấp lưu ý điền đầy đủ và chính xác các thông tin về tên của bên mời chào giá, nhà cung cấp, thời gian có hiệu lực của Thư chào giá, được đại diện hợp pháp của nhà cung cấp ký tên, đóng dấu (nếu có).

(2) Giá chào ghi trong đơn chào hàng phải cụ thể, cố định bằng số, bằng chữ và phải phù hợp, logic với tổng giá chào hàng ghi trong biểu giá tổng hợp, không đề xuất các giá chào khác nhau hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho chủ đầu tư.

(3) Thời gian thực hiện hợp đồng nêu trong đơn chào hàng phải phù hợp với đề xuất về kỹ thuật và yêu cầu về tiến độ nêu tại Mục 2 Chương IV – Yêu cầu đối với gói mua sắm.

(4) Ghi số ngày có hiệu lực theo đúng yêu cầu của Thư mời chào giá cạnh tranh.

(5) Ngày hết hạn nộp Thư chào giá theo quy định của Thư mời chào giá.

(6) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào hàng thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Chương này; trường hợp tại điều lệ công ty hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn chào hàng thì phải gửi kèm theo các văn bản này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 02 Chương này).



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 dự chào giá gói mua sắm _ [Ghi tên gói mua sắm] thuộc Phương án mua sắm _ [Ghi tên Phương án mua sắm] do _ [Ghi tên bên mời chào giá] tổ chức:

[- Ký đơn chào hàng;

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

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

- Ký đơn kiến nghị trong trường hợp nhà cung cấp có kiến nghị;

- Ký kết hợp đồng với chủ đầu tư nếu được lựa chọn.] ⁽²⁾

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

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

Người được ủy quyền

[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 hàng. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung cấp để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của nhà cung cấp hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.

(2) Phạm vi ủy quyền 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 CHÀO GIÁ CHI TIẾT

1. Bảng chi tiết danh mục, giá trị chào giá.

T T	Nội dung	Đvt	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	2	3	4	5	6 = 4x5
1	Vỏ bao 2 lớp PK. may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021	Chiếc	680.000		
+	PCB30 2 lớp PK	Chiếc	400.000		
+	PCB40 2 lớp PK	Chiếc	280.000		
	Cộng giá trị trước thuế	Đồng			
	Thuế GTGT 10%	Đồng			
	Cộng giá trị sau thuế	Đồng			

(Bảng chữ:.....)

Giá trị mua sắm đã bao gồm đầy đủ các chi phí và thuế GTGT, giao hàng trên phương tiện vận chuyển Bên B tại kho của Bên A: Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao (xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ).

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

Ghi chú: Trong biểu giá cần nêu rõ: Các điều kiện Tài chính- Thương mại có liên quan.

2. Cơ cấu đơn giá .

TT	Chỉ tiêu chi phí	Đvt	Định mức vật tư	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	Nhựa PK	gam			
2	Nhựa trắng	gam			
3	Phụ gia	gam			
4	Mực in				
5	Chi phí nhân công				
6	Điện				
7	Chi phí khấu hao máy				
8	Chi phí lãi vay				
9	Chi phí khác				
10	Lợi nhuận				
11	Chi phí vận chuyển				
A	Cộng giá trước thuế				
A	Thuế GTGT 10%				
C	Cộng giá sau thuế				

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

BẢN CAM KẾT THỰC HIỆN GÓI MUA SẴM

Ngày: _____ [Điền ngày tháng năm ký cam kết]

Tên gói mua sắm: _____ [Ghi tên gói mua sắm theo Phương án mua sắm được duyệt]

Tên Phương án mua sắm: _____ [Ghi tên PAMS]

Kính gửi: [Điền đầy đủ và chính xác tên của bên mời chào giá cạnh tranh]

Sau khi nghiên cứu Thư mời chào giá cạnh tranh, văn bản sửa đổi Thư mời chào giá cạnh tranh số _____ [Ghi số của văn bản sửa đổi, nếu có] và các tài liệu đính kèm Thư mời chào giá cạnh tranh do _____ [Ghi tên bên mời chào giá] phát hành, chúng tôi, _____ [Ghi tên nhà cung cấp], có địa chỉ tại _____ [Ghi địa chỉ của nhà cung cấp] cam kết có đủ năng lực, kinh nghiệm để cung cấp hàng hóa có xuất xứ rõ ràng, hợp pháp và theo đúng quy định của Thư mời chào giá cạnh tranh.

1. Chung loại cung cấp: Vỏ bao dùng để chứa xi măng thành phẩm PK may đầu
2. Khối lượng cung cấp: ≥ 680.000 chiếc
3. Về đặc tính, thông số kỹ thuật của hàng hóa: Đáp ứng thông số yêu cầu nêu ở phần: Yêu cầu kỹ thuật thuộc mục 2 Chương IV
4. Đóng thử nghiệm: Khi tham gia chào giá, Nhà cung cấp phải gửi kèm mẫu vỏ bao PK may đầu, số lượng 05 chiếc vỏ bao để Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao tiến hành đóng thử để đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật.
5. Địa điểm giao hàng: Hàng hóa được giao trên phương tiện vận chuyển Bên B tại kho của Bên A: Công ty Cổ phần Xi măng Vicem Sông Thao (xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ)
6. Thời gian thực hiện: Kể từ ngày ký HĐKT đến hết ngày 31/12/2021.
7. Nhà cung cấp cam kết không thuê gia công hàng hóa, hàng hóa phải do nhà cung cấp sản xuất trên dây chuyền và được kiểm soát kỹ của đơn vị
8. Cam kết có đủ nguồn lực tài chính để thực hiện việc cung cấp hàng hóa cho Bên A và không yêu cầu tạm ứng cho đến khi hàng hóa được bàn giao nghiệm thu và có đủ hồ sơ thanh toán được hai Bên ký.
9. Nhà cung cấp cam kết thực hiện Bảo lãnh thực hiện Hợp đồng theo nội dung dự thảo hợp đồng kèm theo thư mời.
10. Nhà cung cấp cam kết định mức tiêu hao vỏ bao là 20,00 (vỏ bao/tấn xi măng). Số lượng vỏ bao rách vỡ của mỗi lô hàng sẽ được trả lại cho nhà cung cấp. Nếu trong quá trình đóng bao thực tế tại máy đóng bao, lượng vỏ bao rách vỡ, bong rộp phải loại bỏ do lỗi của nhà cung cấp gây ảnh hưởng đến năng suất đóng bao và hao hụt xi măng vượt quá 0,3% và nhỏ hơn 0,8% số lượng lô hàng thì ngoài số vỏ bao trả lại cho nhà cung cấp, nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 2% giá trị cho lô hàng đó. Nếu tỷ lệ rách vỡ hoặc bong rộp vượt quá 0,8% số lượng lô hàng thì Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao có quyền trả lại toàn bộ số vỏ bao còn lại của lô hàng và nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 8% giá trị cho lô hàng đó.

Chúng tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về tính chính xác của thông tin nêu trong bản cam kết này.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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



HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN

Tên nhà cung cấp: _____, ngày _____ tháng _____ năm _____
[ghi tên đầy đủ của nhà cung cấp]

Thông tin về từng hợp đồng, mỗi hợp đồng cần bảo đảm các thông tin sau đây:

Tên và số hợp đồng	<i>[ghi tên đầy đủ của hợp đồng, số ký hiệu]</i>	
Ngày ký hợp đồng	<i>[ghi ngày, tháng, năm]</i>	
Ngày hoàn thành	<i>[ghi ngày, tháng, năm]</i>	
Giá hợp đồng	<i>[ghi tổng giá hợp đồng bằng số tiền và đồng tiền đã ký]</i>	Tương đương _____ VND
Tên dự án:	<i>[ghi tên đầy đủ của dự án có hợp đồng đang kê khai]</i>	
Tên Chủ đầu tư:	<i>[ghi tên đầy đủ của Chủ đầu tư trong hợp đồng đang kê khai]</i>	
Địa chỉ:	<i>[ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của Chủ đầu tư]</i>	
Điện thoại/fax:	<i>[ghi số điện thoại, số fax kể cả mã quốc gia, mã vùng, địa chỉ e-mail]</i>	
E-mail:		

Mô tả tính chất tương tự đối với gói mua sắm

1. Loại hàng hóa	<i>[ghi thông tin phù hợp]</i>
2. Về giá trị	<i>[ghi số tiền bằng VND]</i>
3. Về quy mô thực hiện	<i>[ghi quy mô theo hợp đồng]</i>
4. Các đặc tính khác	<i>[ghi các đặc tính khác nếu cần thiết]</i>

Nhà cung cấp phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu liên quan đến các hợp đồng đó (xác nhận của Chủ đầu tư về hợp đồng đã hoàn thành theo các nội dung liên quan trong bảng trên...).

Ghi chú:

(1) Nhà cung cấp chỉ kê khai nội dung tương tự với yêu cầu của gói mua sắm

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

HỢP ĐỒNG KHÔNG HOÀN THÀNH TRONG QUÁ KHỨ⁽¹⁾

Tên nhà cung cấp: _____

Ngày: _____

Tên thành viên của nhà thầu liên danh (nếu có): _____

Các hợp đồng không hoàn thành trong quá khứ theo quy định tại Mục 2.1 Chương II - Tiêu chuẩn đánh giá HSDX			
☐ Không có hợp đồng nào đã ký nhưng không thực hiện kể từ ngày 1 tháng 1 năm ____ [ghi năm] theo quy định tại tiêu chí đánh giá 1 trong Bảng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm Mục 2.1 Chương II - Tiêu chuẩn đánh giá HSDX.			
☐ Có hợp đồng đã ký nhưng không hoàn thành tính từ ngày 1 tháng 1 năm ____ [ghi năm] theo quy định tại tiêu chí đánh giá 1 trong Bảng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm Mục 2.1 Chương II - Tiêu chuẩn đánh giá HSDX.			
Năm	Phần việc hợp đồng không hoàn thành	Mô tả hợp đồng	Tổng giá trị hợp đồng (giá trị hiện tại, đơn vị tiền tệ, tỷ giá hối đoái, giá trị tương đương bằng VND)
		Mô tả hợp đồng: Tên Bên mời chào giá: Địa chỉ: Nguyên nhân không hoàn thành hợp đồng:	

Ghi chú:

(1) Nhà thầu phải kê khai chính xác, trung thực các hợp đồng không hoàn thành trong quá khứ; nếu Bên mời thầu phát hiện bất cứ nhà thầu nào có hợp đồng không hoàn thành trong quá khứ mà không kê khai thì được coi là hành vi “gian lận” và HSDX sẽ bị loại.

Trường hợp nhà thầu liên danh thì từng thành viên của nhà thầu liên danh phải kê khai theo Mẫu này.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA NHÀ CUNG CẤP⁽¹⁾

Tên nhà cung cấp: _____

Ngày: _____

Tên thành viên của nhà cung cấp liên danh (nếu có): _____

Số liệu tài chính cho 3 năm gần nhất ⁽²⁾ [VND]		
Năm 1:	Năm 2:	Năm 3:

Thông tin từ Bảng cân đối kế toán
Thông tin từ Báo cáo kết quả kinh doanh

Tổng doanh thu			
Doanh thu bình quân hàng năm từ hoạt động sản xuất kinh doanh⁽³⁾			
Lợi nhuận trước thuế			
Lợi nhuận sau thuế			

Đính kèm là bản sao các báo cáo tài chính (các bảng cân đối kế toán bao gồm tất cả thuyết minh có liên quan, và các báo cáo kết quả kinh doanh) cho ba năm gần nhất⁽⁴⁾, như đã nêu trên, tuân thủ các điều kiện sau:

1. Phản ánh tình hình tài chính của nhà cung cấp hoặc thành viên liên danh (nếu là nhà cung cấp liên danh) mà không phải tình hình tài chính của một chủ thể liên kết như công ty mẹ hoặc công ty con hoặc công ty liên kết với nhà cung cấp hoặc thành viên liên danh.
2. Các báo cáo tài chính phải hoàn chỉnh, đầy đủ nội dung theo quy định.

Ghi chú:

(1) Trường hợp nhà cung cấp liên danh thì từng thành viên của nhà thầu liên danh phải kê khai theo Mẫu này.

(2), (4) Khoảng thời gian được nêu ở đây cần giống khoảng thời gian được quy định tại Mục 2.1 Chương II – Tiêu chuẩn đánh giá Thự chào giá.

(3) Để xác định doanh thu bình quân hàng năm từ hoạt động sản xuất kinh doanh, nhà cung cấp sẽ chia tổng doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh của các năm cho số năm dựa trên thông tin đã được cung cấp.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

CHƯƠNG IV. YÊU CẦU ĐỐI VỚI GÓI MUA SẮM

Mục 1. Phạm vi cung cấp và tiến độ thực hiện:

1. Phạm vi cung cấp hàng hóa.

TT	Nội dung	Đvt	Số lượng	Mô tả hàng hóa
1	Vỏ bao 2 lớp PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021	Chiếc	680.000	Theo nội dung mục 2: Yêu cầu kỹ thuật
+	PCB30 2 lớp PK	Chiếc	400.000	
+	PCB40 2 lớp PK	Chiếc	280.000	

2. Bảng tiến độ cung cấp.

TT	Nội dung	Đvt	Số lượng	Tiến độ cung cấp	Địa điểm
1	Vỏ bao 2 lớp PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021	Chiếc	680.000	Kể từ ngày HĐKT có hiệu lực đến hết ngày 31/12/2021	Hàng hóa được giao trên phương tiện vận chuyển Bên B tại kho của Bên A
+	PCB30 2 lớp PK	Chiếc	400.000		
+	PCB40 2 lớp PK	Chiếc	280.000		

Mục 2. Về yêu cầu kỹ thuật

Nhà cung cấp phải cung cấp hàng hóa theo đúng yêu cầu kỹ thuật dưới đây:

I. Yêu cầu kỹ thuật:

1. Kích thước cơ bản của vỏ bao:

- + Chiều dài : $(770 \div 785) \pm 5$ mm
- + Chiều dài hữu ích : $(735 \div 750) \pm 5$ mm
- + Chiều rộng : 420 ± 3 mm
- + Bề dày bao : 80 ± 3 mm
- + Chiều cao van bao : 110 ± 5 mm
- + Chiều ngang van bao : 140 ± 5 mm

Chiều dài toàn bộ và chiều dài hữu ích của vỏ bao sẽ được điều chỉnh theo yêu cầu cụ thể của VICEM Sông Thao và sẽ được thông báo qua điện thoại.

2. Loại vỏ bao:

Là vỏ bao được chế tạo từ 2 lớp: Lớp ngoài là màng nhựa PP - Lớp trong là giấy Kraft tạo thành lớp vỏ PK.

3. Chất lượng giấy làm vỏ bao:

- Chất lượng giấy lót trong:
- + Định lượng giấy $70\text{g/m}^2 \pm 3\text{g}$;
- + Độ bền đứt theo chiều dọc $\geq 3,5\text{KN/m}$;
- + Độ bền đứt theo chiều ngang $\geq 1,7\text{KN/m}$;

- + Độ dẫn dài dọc $1,2 \div 2,9\%$;
- + Độ dẫn dài ngang $2,0 \div 5,0\%$;
- + độ bền xé theo chiều dọc $\geq 450\text{mN}$;
- + độ bền xé theo chiều ngang $\geq 550\text{mN}$;

- Trước khi sản xuất, phải gửi mẫu vỏ bao phòng KT&NCTK VICEM Sông Thao mẫu kèm phiếu kiểm tra chất lượng, nguồn gốc giấy. Khi phòng KT&NCTK Sông Thao đồng ý mới được tiến hành sản xuất vỏ bao.

4. Yêu cầu về nhãn mác:

- Quy cách nhãn mác, màu mực, logo, khung chữ, kiểu chữ và cỡ chữ,... theo đúng trong bản vẽ market tỷ lệ 1:1 do Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao cung cấp.

- Lớp ngoài cùng in nhãn hiệu, mực in đẹp rõ ràng, không bị nhoè, không bị lệch, màu mực phải đậm, đều đúng quy định.

5. Môi dán, van bao:

Môi dán phải đều, đảm bảo độ dính, không bị bong. Bề rộng môi dán $35 \div 45\text{mm}$. Môi dán được quy định về mặt trước vỏ bao (mặt mang logo chính của VICEM). Khoảng cách tối đa từ cạnh bao đến mép ngoài môi dán là $60 \div 70\text{mm}$.

Van bao gấp phải cân, hai mép van phải trùng nhau, mép của hông và mép của van phải trùng nhau. Van phải đảm bảo độ thoát khí tốt.

6. Nẹp bao:

Nẹp bao có màu sắc theo đúng như trong bản vẽ market tỷ lệ 1:1 của phòng KT&NCTK VICEM Sông Thao cung cấp.

7. Yêu cầu về chỉ may:

Đường chỉ may cách mép đầu bao $16 \div 18\text{mm}$, bước chỉ $10 \div 12\text{mm}$. Chỉ may bao bằng sợi PE có đường kính $0,8 \div 1,0\text{mm}$ và phải có độ bền kéo. Hai đường chỉ may phải song song, không được bỏ mũi hay may mím.

8. Lỗ xăm:

Xăm toàn thân vỏ bao (xăm mịn), khoảng cách giữa các lỗ xăm 6 ± 1 (mm), đường kính kim xăm $0,6 \div 1,0$ (mm). Diện tích phần không xăm lỗ gồm van bao, môi dán và đường chỉ khâu. Khi có sự thay đổi về xăm lỗ vỏ bao, Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao sẽ thông báo cho nhà sản xuất.

9. Yêu cầu về kiểm soát:

Số lượng vỏ bao mỗi lô đối với bao xi măng PCB30 là 40.000 chiếc $\pm 1\%$.

Số lượng vỏ bao mỗi lô đối với bao xi măng PCB40 là 40.000 chiếc $\pm 1\%$.

Số lô bao xi măng gồm 05 ký tự "HP.XXX" được in phía mặt sau vỏ bao; Trong đó ký hiệu XXX là số thứ tự lô vỏ bao (do phòng Vật tư và chuỗi cung ứng VICEM Sông Thao thông báo cho các đơn vị trong mỗi đơn đặt hàng).

Trọng lượng của vỏ bao phải ≥ 145 g/vỏ bao.

II. Yêu cầu về chất lượng :

- Lấy mẫu kiểm tra chất lượng tại công ty xi măng VICEM Sông Thao, bằng cách lấy mẫu theo xác suất 10 chiếc trong 1 chuyến hàng vỏ bao nhập, dùng thước mét kiểm tra các thông số cơ bản và trực quan đánh giá màu sắc vỏ bao, độ bền vỏ bao.

- Sau khi kiểm tra kích thước vỏ bao thì tiến hành kiểm tra độ bền vỏ bao. Mỗi lô vỏ bao lấy 05 vỏ (ngẫu nhiên) để đóng đủ trọng lượng bao ($50 \pm 0,5$) kg và thả rơi 10 lần ở độ cao $\geq 1,3$ m theo phương nằm ngang (áp mặt xuống sàn bê tông hoặc nền đất cứng). Sau khi thử vỏ bao không bị rách vỡ thì đạt yêu cầu.

- Thử đóng bao thực tế trên máy đóng bao của nhà máy: khi cần thiết, mỗi lô vỏ bao sẽ lấy vỏ để tiến hành đóng bao thực tế trên máy đóng bao của nhà máy, Số lượng đóng bao khoảng 20÷30 tấn/1 lô để đánh giá về khả năng đóng đủ trọng lượng bao và độ bền của vỏ bao.

- Kết quả kiểm tra và thử độ bền vỏ bao, kết quả thử đóng bao thực tế trên máy đóng bao sẽ là cơ sở cho việc đánh giá chất lượng và điều kiện nhập kho.

- Định mức tiêu hao vỏ bao là 20,00 (vỏ bao/tấn xi măng). Số lượng vỏ bao rách vỡ của mỗi lô hàng sẽ được trả lại cho nhà cung cấp. Nếu trong quá trình đóng bao thực tế tại máy đóng bao, lượng vỏ bao rách vỡ, bong rộp phải loại bỏ do lỗi của nhà cung cấp gây ảnh hưởng đến năng suất đóng bao và hao hụt xi măng vượt quá 0,3% và nhỏ hơn 0,8% số lượng lô hàng thì ngoài số vỏ bao trả lại cho nhà cung cấp, nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 2% giá trị cho lô hàng đó. Nếu tỷ lệ rách vỡ hoặc bong rộp vượt quá 0,8% số lượng lô hàng thì Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao có quyền trả lại toàn bộ số vỏ bao còn lại của lô hàng và nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 8% giá trị cho lô hàng đó.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp

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

Chương IV. DỰ THẢO HỢP ĐỒNG

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

DỰ THẢO HỢP ĐỒNG KINH TẾ

Số: /2021/HĐKT

V/v Cung cấp Vỏ bao PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021

Căn cứ Bộ luật Thương mại số 36/2005/QH 11 ngày 14/6/2005;

Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH 13 ngày 24/11/2015;

Căn cứ Biên bản thương thảo Hợp đồng kinh tế ngày /05/2021 giữa Hai Bên;

Căn cứ Quyết định số /QĐ-XMST ngày /05/2021 của Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao V/v phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp: Gói thầu: Vỏ bao PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021;

Căn cứ vào nhu cầu và năng lực của Hai Bên.

Hôm nay, ngày /05/2021, tại VICEM Sông Thao, chúng tôi gồm:

I. BÊN A : CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM SÔNG THAO

Đại diện : Ông **Nguyễn Quang Huy** Chức vụ: **Tổng giám đốc**

Địa chỉ : Ninh Dân, Thanh Ba, Phú Thọ

Điện thoại : 0210.3884.927 Fax: 0210.3884.929

Mã số thuế : 2600279082

Tài khoản : 115000040144

Ngân hàng : TMCP Công thương Việt Nam, chi nhánh Đền Hùng.

II. BÊN B :

Đại diện : Ông Chức vụ:

Địa chỉ :

Điện thoại : Fax:

Mã số thuế :

Tài khoản :

Ngân Hàng :

HAI BÊN THỎA THUẬN KÝ KẾT
HỢP ĐỒNG KINH TẾ VỚI CÁC ĐIỀU KHOẢN SAU:

Điều 1. Nội dung, giá trị, hình thức Hợp đồng:



1.1. Nội dung công việc: Bên A đồng ý mua và Bên B đồng ý cung cấp Vỏ bao 2 lớp PK may đầu, sau đây gọi là hàng hóa phục vụ sản xuất của Bên A.

Số lượng cung cấp khoảng: **680.000 chiếc**, trong đó: PCB30 là 400.000 chiếc, PCB40 là 280.000 chiếc. Số lượng sử dụng thực tế theo đơn đặt hàng hàng tháng Bên A gửi Bên B. Số lượng giao nhận hàng tháng của từng loại vỏ bao PCB30 và PCB40 có thể thay đổi phù hợp với nhu cầu thực tế theo đơn đặt hàng của Vicem Sông Thao.

Điều 2. Giá trị Hợp đồng:

2.1. Giá trị Hợp đồng: đồng

Bằng chữ:/.

Bảng chi tiết danh mục, giá trị Hợp đồng:

TT	Nội dung	Đvt	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	2	3	4	5	6 = 4x5
1	Vỏ bao 2 lớp PK may đầu dùng từ tháng 5/2021 đến ngày 31/12/2021	Chiếc	680.000		
	PCB30 2 lớp PK	Chiếc	400.000		
	PCB40 2 lớp PK	Chiếc	280.000		
	Cộng giá trị trước thuế	Đồng			
	Thuế GTGT 10%	Đồng			
	Cộng giá trị sau thuế	Đồng			

Giá trên đã bao gồm thuế GTGT 10%, giao hàng trên phương tiện vận chuyển của Bên B tại kho Bên A và các chi phí khác liên quan.

2.2. Cơ cấu đơn giá Hợp đồng (đồng/chiếc):

TT	Chỉ tiêu chi phí	Đvt	Định mức vật tư	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	Nhựa PK	gam			
2	Nhựa trắng	gam			
3	Phụ gia	gam			
4	Mực in				
5	Chi phí nhân công				
6	Điện				
7	Chi phí khấu hao máy				
8	Chi phí lãi vay				
9	Chi phí khác				
10	Lợi nhuận				
11	Chi phí vận chuyển				
A	Cộng giá trước thuế				
A	Thuế GTGT 10%				
C	Cộng giá sau thuế				

2.3. Loại Hợp đồng: Hợp đồng theo đơn giá cố định.



Điều 3. Quy cách kỹ thuật, chất lượng của vỏ bao:

3.1. Theo yêu cầu về quy cách, kỹ thuật của vỏ bao kèm theo Biểu số 01 đính kèm.

3.2. Trong trường hợp có thay đổi về yêu cầu kỹ thuật vỏ bao, Bên A có yêu cầu sửa đổi bằng văn bản. Yêu cầu sửa đổi là một phần không tách rời của Hợp đồng kinh tế này.

Điều 4. Thời gian cấp hàng, địa điểm giao nhận, kiểm tra nghiệm thu hàng hóa:

4.1. Thời gian cấp hàng: Bên A sẽ thông báo cho Bên B kế hoạch cung cấp vỏ bao từng lô hàng trước 20 ngày và kế hoạch nhận hàng theo từng lô trước 05 ngày.

4.2. Địa điểm giao nhận: Hàng hóa được giao trên phương tiện vận chuyển Bên B tại kho của Bên A: Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao (xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ).

4.3. Kiểm tra chất lượng vỏ bao trước khi nhập hàng.

a. Chất lượng vỏ bao được kiểm tra xác suất theo phương pháp chọn khoảng 10 vỏ bao của một xe hàng và đóng thử trên máy đóng bao.

b. 100% mẫu thử của lô hàng đạt yêu cầu về chất lượng theo "yêu cầu về mặt kỹ thuật Vỏ bao 2 lớp PK may đầu" kèm theo Hợp đồng kinh tế mới đủ điều kiện nhập kho lô hàng đó.

4.4. Định mức tiêu hao vỏ bao là 20,00 (vỏ bao/tấn xi măng).

Điều 5. Thời gian thực hiện: Kể từ ngày ký đến hết ngày 31/12/2021.

Điều 6. Nghiệm thu, thanh toán và thanh lý Hợp đồng:

6.1. Số lượng vỏ bao được thanh toán hàng tháng giao hàng bằng Số lượng vỏ bao được A-B nghiệm thu của tháng giao hàng.

6.2. Thanh toán: Bên A thanh toán cho Bên B 100% giá trị hàng hóa được thanh toán của từng tháng giao hàng trong vòng 60 ÷ 90 ngày kể từ ngày Bên A nhận được Hồ sơ thanh toán được A-B ký. Hồ sơ thanh toán bao gồm:

- + Công văn đề nghị thanh toán của Bên B
- + Biên bản nghiệm thu số lượng hàng hóa theo từng tháng được A-B ký
- + Phiếu kiểm tra chất lượng hàng hoá của từng đợt giao hàng của Bên B
- + HDKT và phụ lục (bảo phô tô)
- + Số lượng Hồ sơ thanh quyết toán 05 bộ (Bên A giữ 04 bộ, Bên B giữ 01 bộ)
- + Hóa đơn GTGT của Bên B

6.3. Quyết toán và thanh lý Hợp đồng: Hết thời gian thực hiện Hợp đồng, Hai Bên tiến hành lập Hồ sơ quyết toán và thanh lý Hợp đồng theo quy định. Trên cơ sở hồ sơ quyết toán và thanh lý được Hai Bên ký, Bên A thanh toán 100% giá trị quyết toán cho Bên B.

6.4. Hình thức thanh toán: Bằng chuyển khoản.

6.5. Đồng tiền thanh toán: VND.

Điều 7. Trách nhiệm các Bên:

7.1. Trách nhiệm Bên A:

a. Thông báo cho Bên B kế hoạch nhập hàng của từng đợt nhập hàng trước 10 ngày theo qui định tại Điều 4 của Hợp đồng, có nêu rõ về Số lượng, tiền độ giao hàng để Bên B tổ chức thực hiện.

b. Kiểm tra chất lượng vỏ bao trước khi nhập theo yêu cầu về qui cách, kỹ thuật của vỏ bao kèm theo Hợp đồng kinh tế.

c. Đảm bảo thanh toán đúng hạn theo như Điều 6 của Hợp đồng.

d. Có quyền từ chối nhận hàng khi có cơ sở khẳng định Bên B giao hàng không bảo đảm tiến độ, số lượng, chất lượng và chủng loại hàng hoá. Trong trường hợp này Bên A phải lập biên bản tại chỗ có sự xác nhận của Bên giao hàng.

7.2. Trách nhiệm Bên B:

a. Giao hàng đúng chủng loại, số lượng, chất lượng, tiến độ, địa điểm mà Bên A đã thông báo.

b. Có trách nhiệm thực hiện đúng quy trình kiểm tra chất lượng hàng hóa theo quy định làm cơ sở cho công tác thanh toán Hợp đồng.

c. Khi có bất kỳ sự thay đổi ngoài Hợp đồng thì Bên B phải thông báo cho Bên A để kịp thời giải quyết.

d. Bên B cam kết không cung ứng cho bất cứ đơn vị nào khác sử dụng các loại vỏ bao đã in nhãn mác của Bên A (kể cả vỏ bao chính phẩm và phế phẩm). Nếu vi phạm cam kết Bên B phải chịu hoàn toàn trách nhiệm trước pháp luật và bồi thường toàn bộ thiệt hại về uy tín danh dự, kinh tế cho Bên A.

Điều 8. Bảo lãnh thực hiện Hợp đồng:

8.1. Bảo đảm thực hiện hợp đồng:

a. Bên B phải nộp bảo đảm thực hiện Hợp đồng cho Bên A trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày Hợp đồng được Hai bên ký kết.

b. Giá trị bảo đảm thực hiện hợp đồng là 2% giá trị hợp đồng.

c. Hình thức bảo đảm thực hiện hợp đồng: Bằng séc hoặc thư bảo lãnh do Ngân hàng hoạt động hợp pháp tại Việt Nam phát hành.

d. Hiệu lực của bảo đảm thực hiện hợp đồng: Tính từ ngày hợp đồng có hiệu lực cho đến ngày Hai bên hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng.

8.2. Bên A sẽ hoàn trả cho Bên B bảo đảm thực hiện hợp đồng khi Bên B đã hoàn thành các công việc theo qui định của Hợp đồng và các phụ lục HĐKT (nếu có).

8.3. Bên B không được hoàn trả bảo đảm thực hiện HĐKT trong trường hợp sau đây:

a. Từ chối thực hiện Hợp đồng khi hợp đồng đã có hiệu lực.

b. Vi phạm thỏa thuận trong hợp đồng.

Điều 9. Bất khả kháng.

9.1. Sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra mang tính khách quan và nằm ngoài tầm kiểm soát của các bên như động đất, bão, lũ, lụt, lốc, sóng thần, lở đất, hỏa hoạn, chiến tranh hoặc có nguy cơ xảy ra chiến tranh và các thảm họa chưa lường hết được.

9.2. Việc một bên không hoàn thành nghĩa vụ của mình do sự kiện bất khả kháng sẽ không phải là cơ sở để bên kia chấm dứt Hợp đồng. Tuy nhiên bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng có nghĩa vụ phải:

+ Tiến hành các biện pháp ngăn ngừa hợp lý và các biện pháp thay thế cần thiết để hạn chế tối đa ảnh hưởng do sự kiện bất khả kháng gây ra.

+ Thông báo ngay cho bên kia về sự kiện bất khả kháng xảy ra trong vòng 01 ngày ngay sau khi xảy ra sự kiện bất khả kháng.

9.3. Trong trường hợp xảy ra sự kiện bất khả kháng, thời gian thực hiện Hợp đồng sẽ được kéo dài bằng thời gian diễn ra sự kiện bất khả kháng mà bên bị ảnh hưởng không thể thực hiện các nghĩa vụ của mình.

Điều 10. Phạt Hợp đồng:

10.1. Phạt do vỏ bao rách vỡ, bong rộp: Số lượng vỏ bao rách vỡ của mỗi lô hàng sẽ được trả lại cho nhà cung cấp. Nếu trong quá trình đóng bao thực tế tại máy đóng bao, lượng vỏ bao rách vỡ, bong rộp phải loại bỏ do lỗi của nhà cung cấp gây ảnh hưởng đến năng suất đóng bao và hao hụt xi măng vượt quá 0,3% và nhỏ hơn 0,8% số lượng lô hàng thì ngoài số vỏ bao trả lại cho nhà cung cấp, nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 2% giá trị cho lô hàng đó. Nếu tỷ lệ rách vỡ hoặc bong rộp vượt quá 0,8% số lượng lô hàng thì Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao có quyền trả lại toàn bộ số vỏ bao còn lại của lô hàng và nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 8% giá trị cho lô hàng đó.

10.2. Trường hợp Bên B không hoàn thành tiến độ giao hàng, Bên B sẽ chịu mức phạt 1% /ngày của giá trị Số lượng lô hàng hóa theo kế hoạch đặt hàng bị chậm và tổng thời gian bị chậm không quá 12 ngày, nếu quá 12 ngày Bên A có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng và bên B chịu mọi khoản phí phát sinh (trừ trường hợp bất khả kháng).

10.3. Khi Bên A đặt hàng, Bên B đã sản xuất đảm bảo các yêu cầu kỹ thuật theo yêu cầu của Bên A mà Bên A từ chối không nhận hàng thì Bên A phải bồi thường toàn bộ giá trị lô hàng mà Bên B đã sản xuất.

Điều 11 Điều khoản chung:

11.1. Hai Bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản đã ký kết trong Hợp đồng này. Mọi vướng mắc tranh chấp (nếu có) sẽ giải quyết bằng thương lượng. Nếu thương thuyết không thành Hai Bên thống nhất đưa vụ việc ra Tòa án Kinh tế để giải quyết. Phán quyết của tòa buộc Hai Bên phải chấp hành, án phí do Bên có lỗi chịu.

11.2. Cam kết thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của Hợp đồng, không được đơn phương thay đổi hay hủy bỏ Hợp đồng.

11.3. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký và được lập làm 06 bản có giá trị pháp lý như nhau; Bên A giữ 04 bản; Bên B giữ 02 bản để thực hiện.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

Nguyễn Quang Huy

Tổng giám đốc

BIỂU 01: YÊU CẦU VỀ MẶT KỸ THUẬT

(Kèm theo HĐKT số /2021/HĐKT ngày /05/2021
giữa Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao và)

I. Yêu cầu kỹ thuật:

1. Kích thước cơ bản của vỏ bao:

+ Chiều dài	:	$(770 \div 785) \pm 5 \text{ mm}$
+ Chiều dài hữu ích	:	$(735 \div 750) \pm 5 \text{ mm}$
+ Chiều rộng	:	$420 \pm 3 \text{ mm}$
+ Bề dày bao	:	$80 \pm 3 \text{ mm}$
+ Chiều cao van bao	:	$110 \pm 5 \text{ mm}$
+ Chiều ngang van bao	:	$140 \pm 5 \text{ mm}$

Chiều dài toàn bộ và chiều dài hữu ích của vỏ bao sẽ được điều chỉnh theo yêu cầu cụ thể của VICEM Sông Thao và sẽ được thông báo qua điện thoại.

2. Loại vỏ bao:

Là vỏ bao được chế tạo từ 2 lớp: Lớp ngoài là màng nhựa PP - Lớp trong là giấy Kraft tạo thành lớp vỏ PK.

3. Chất lượng giấy làm vỏ bao:

- Chất lượng giấy lót trong:

- + Định lượng giấy $70\text{g/m}^2 \pm 3\text{g}$;
- + Độ bền đứt theo chiều dọc $\geq 3,5\text{KN/m}$;
- + Độ bền đứt theo chiều ngang $\geq 1,7\text{KN/m}$;
- + Độ giãn dài dọc $1,2 \div 2,9\%$;
- + Độ giãn dài ngang $2,0 \div 5,0\%$;
- + độ bền xé theo chiều dọc $\geq 450\text{mN}$;
- + độ bền xé theo chiều ngang $\geq 550\text{mN}$;

- Trước khi sản xuất, phải gửi mẫu vỏ bao phòng KT&NCTK VICEM Sông Thao mẫu kèm phiếu kiểm tra chất lượng, nguồn gốc giấy. Khi phòng KT&NCTK Sông Thao đồng ý mới được tiến hành sản xuất vỏ bao.

4. Yêu cầu về nhãn mác:

- Quy cách nhãn mác, màu mực, logo, khung chữ, kiểu chữ và cỡ chữ,... theo đúng trong bản vẽ market tỷ lệ 1:1 do Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao cung cấp.

- Lớp ngoài cùng in nhãn hiệu, mực in đẹp rõ ràng, không bị nhoè, không bị lệch, màu mực phải đậm, đều đúng quy định.

5. Môi dán, van bao:

Môi dán phải đều, đảm bảo độ dính, không bị bong. Bề rộng môi dán $35 \div 45\text{mm}$. Môi dán được quy định về mặt trước vỏ bao (mặt mang logo chính của VICEM). Khoảng cách tối đa từ cạnh bao đến mép ngoài môi dán là $60 \div 70\text{mm}$.

Van bao gấp phải cân, hai mép van phải trùng nhau, mép của hông và mép của van phải trùng nhau. Van phải đảm bảo độ thoát khí tốt.

6. Nẹp bao:



Nẹp bao có màu sắc theo đúng như trong bản vẽ market tỷ lệ 1:1 của phòng KT&NCTK VICEM Sông Thao cung cấp.

7. Yêu cầu về chỉ may:

Đường chỉ may cách mép đầu bao 16÷18mm, bước chỉ 10÷12mm. Chỉ may bao bằng sợi PE có đường kính 0,8÷1,0mm và phải có độ bền kéo. Hai đường chỉ may phải song song, không được bỏ mũi hay may mím.

8. Lỗ xăm:

Xăm toàn thân vỏ bao (xăm mịn), khoảng cách giữa các lỗ xăm 6 ± 1 (mm), đường kính kim xăm 0,6÷1,0 (mm). Diện tích phần không xăm lỗ gồm van bao, mối dán và đường chỉ khâu. Khi có sự thay đổi về xăm lỗ vỏ bao, Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao sẽ thông báo cho nhà sản xuất.

9. Yêu cầu về kiểm soát:

Số lượng vỏ bao mỗi lô đối với bao xi măng PCB30 là 40.000 chiếc $\pm 1\%$.

Số lượng vỏ bao mỗi lô đối với bao xi măng PCB40 là 40.000 chiếc $\pm 1\%$.

Số lô bao xi măng gồm 05 ký tự "HP.XXX" được in phía mặt sau vỏ bao; Trong đó ký hiệu XXX là số thứ tự lô vỏ bao (do phòng Vật tư và chuỗi cung ứng VICEM Sông Thao thông báo cho các đơn vị trong mỗi đơn đặt hàng).

Trọng lượng của vỏ bao phải ≥ 145 g/vỏ bao.

II. Yêu cầu về chất lượng :

- Lấy mẫu kiểm tra chất lượng tại công ty xi măng VICEM Sông Thao, bằng cách lấy mẫu theo xác suất 10 chiếc trong 1 chuyến hàng vỏ bao nhập, dùng thước mét kiểm tra các thông số cơ bản và trực quan đánh giá màu sắc vỏ bao, độ bền vỏ bao.

- Sau khi kiểm tra kích thước vỏ bao thì tiến hành kiểm tra độ bền vỏ bao. Mỗi lô vỏ bao lấy 05 vỏ (ngẫu nhiên) để đóng đủ trọng lượng bao ($50 \pm 0,5$) kg và thả rơi 10 lần ở độ cao $\geq 1,3$ m theo phương nằm ngang (áp mặt xuống sàn bê tông hoặc nền đất cứng). Sau khi thử vỏ bao không bị rách vỡ thì đạt yêu cầu.

- Thử đóng bao thực tế trên máy đóng bao của nhà máy: khi cần thiết, mỗi lô vỏ bao sẽ lấy vỏ để tiến hành đóng bao thực tế trên máy đóng bao của nhà máy, Số lượng đóng bao khoảng 20÷30 tấn/1 lô để đánh giá về khả năng đóng đủ trọng lượng bao và độ bền của vỏ bao.

- Kết quả kiểm tra và thử độ bền vỏ bao, kết quả thử đóng bao thực tế trên máy đóng bao sẽ là cơ sở cho việc đánh giá chất lượng và điều kiện nhập kho.

- Định mức tiêu hao vỏ bao là 20,00 (vỏ bao/tấn xi măng). Số lượng vỏ bao rách vỡ của mỗi lô hàng sẽ được trả lại cho nhà cung cấp. Nếu trong quá trình đóng bao thực tế tại máy đóng bao, lượng vỏ bao rách vỡ, bong rộp phải loại bỏ do lỗi của nhà cung cấp gây ảnh hưởng đến năng suất đóng bao và hao hụt xi măng vượt quá 0,3% và nhỏ hơn 0,8% số lượng lô hàng thì ngoài số vỏ bao trả lại cho nhà cung cấp, nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 2% giá trị cho lô hàng đó. Nếu tỷ lệ rách vỡ hoặc bong rộp vượt quá 0,8% số lượng lô hàng thì Công ty Cổ phần Xi măng VICEM Sông Thao có quyền trả lại toàn bộ số vỏ bao còn lại của lô hàng và nhà cung cấp sẽ phải chịu phạt 8% giá trị cho lô hàng đó.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B