

Phủ Thọ, ngày 08 tháng 01 năm 2020

Số: 27 /XMST-KHCL  
V/v: Mời chào giá cạnh tranh  
gói mua sắm  
mua HT xích gầu nâng 24.01

Kính gửi: Các Nhà cung cấp tham gia chào giá  
Gói mua sắm: Mua hệ thống xích gầu nâng 24.01 (Ký hiệu: XGN)

Công ty Cổ phần xi măng Vicem Sông Thao có nhu cầu mua sắm gói: Mua hệ thống xích gầu nâng 24.01 (Ký hiệu: XGN). 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 **hội 10h00', ngày 17.../01/2020.**

Thư báo giá sẽ được mở công khai vào **hội 10h15', ngày 17.../01/2020.**

Các văn bản hướng dẫn liên quan đến thư chào giá đã được Công ty cổ phần xi măng VICEM Sông Thao đăng trên Website địa chỉ (<https://www.ximangsongthao.com.vn>) mục mua sắm.

Điện thoại liên hệ Mr Cúc: 0967. 389.681.

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

**Nơi nhận:**

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

**KT. TỔNG GIÁM ĐỐC  
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Nguyễn Anh Tuấn**

**TỔNG CÔNG TY XI MĂNG VIỆT NAM  
CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM SÔNG THAO**  
----- o0o -----

**THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH**

**Tên gói mua sắm: Mua hệ thống xích gầu nâng 24.01  
Thuộc Phương án mua sắm: Mua hệ thống xích gầu nâng 24.01**

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

*Phú Thọ, tháng 01/2020*

**TỔNG CÔNG TY XI MĂNG VIỆT NAM**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM SÔNG THAO**  
----- o0o -----

**THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH**

**Tên gói mua sắm:** Mua hệ thống xích gầu nâng 24.01

**Thuộc Phương án mua sắm:** Mua hệ thống xích gầu nâng 24.01

**Phát hành ngày**

08/01/2020

**Phòng KHCL** 



**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

TMSGCT	Thư mời chào giá cạnh tranh thông thường
TCG	Thư chào giá
VND	Đồng Việt Nam
Chủ đầu tư, 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 thông thường gói mua sắm được mô tả tại Chương IV – Yêu cầu đối với gói mua sắm.

- Tên gói mua sắm: Mua hệ thống xích gầu nâng 24.01.
- 2. Nguồn vốn để thực hiện gói mua sắm: Vốn SXKD năm 2020.
- 3. Loại hợp đồng: Hợp đồng theo đơn giá cố định.
- 4. Thời gian giao hàng: Trong vòng 14 đến 18 tuần, kể từ ngày ký hợp đồng.

### **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 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 bổ 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. 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;

3. Bảng tổng hợp giá chào theo Mẫu số 05A Chương III – Biểu mẫu;

4. Bản cam kết thực hiện gói mua sắm theo Mẫu số 08 Chương III – Biểu mẫu

5. Các cam kết về chất lượng, điều kiện nghiệm thu, cung cấp chứng nhận chất lượng của Nhà sản xuất theo yêu cầu giá chào tại mục 3. Yêu cầu kỹ thuật và điều kiện nghiệm thu thuộc Chương II: Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá.

6. Dự thảo hợp đồng.

### **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: Không áp dụng.**

#### **Mục 10. Quy cách Thư chào giá**

1. Nhà cung cấp phải chuẩn bị **01 bản gốc** cùng **01 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 10 giờ 00' ngày 17 tháng 01 năm 2020.**

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 **hồi 10 giờ 15' ngày 17 tháng 01 năm 2020.**

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, khối 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 khối 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 khối 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, chủ đầu tư 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, chủ đầu tư 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, chủ đầu tư sẽ hủy quyết định trúng cung cấp trước đó và mời nhà cung cấp xếp hạng tiếp theo vào thương thảo hợp đồng.

3. Chủ đầu tư 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 khối lượng hàng hóa**

Vào thời điểm ký kết hợp đồng, bên mời chào giá có quyền tăng hoặc giảm khối 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 chủ đầu tư:

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 Cúc (SĐT: 0967. 389.681).

## **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.**

a) Kiểm tra số lượng bản chụp Thư chào giá;

b) Kiểm tra các thành phần của Thư chào giá theo yêu cầu tại Mục 6 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp;

c) 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 cung cấp được đánh giá là hợp lệ khi đáp ứng đầy đủ các nội dung sau đây:

a) Có bản gốc Thư chào giá;

b) 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;

c) Thời gian thực hiện giao hàng nêu trong đơn chào giá phải đáp ứng yêu cầu nêu trong Thư mời chào giá cạnh tranh;

d) 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;

d) Thời gian có hiệu lực của Thư chào giá đáp ứng yêu cầu nêu tại Mục 8 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp;

e) Có bảo đảm dự chào giá đáp ứng yêu cầu nêu tại Mục 9 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp (không áp dụng);

g) Không có tên trong hai hoặc nhiều Thư chào giá với tư cách là nhà cung cấp;

i) Nhà cung cấp bảo đảm tư cách hợp lệ theo quy định tại Mục 3 Chương I – Chỉ dẫn nhà cung cấp.

Nhà cung cấp có Thư chào giá hợp lệ được xem xét, đánh giá tiếp về năng lực, kinh nghiệm.

## 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 2016 đến thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá, nhà cung cấp không có hợp đồng không hoàn thành.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Mẫu số 10
<b>Năng lực kinh nghiệm</b>				
	Kinh nghiệm thực hiện hợp đồng cung cấp hàng hoá tương tự	- Nhà cung cấp phải có ít nhất 03 hợp đồng đã thực hiện cung cấp xích gầu có tính chất vận chuyển tương đương với hệ thống xích gầu 24.01 của Vicem Sông Thao có tuổi thọ thực tế đạt được $\geq 24$ tháng. (Hồ sơ cung cấp gồm HDKT, hồ sơ quyết toán, biên bản thanh lý hợp đồng phô tô công chứng (hoặc bản sao y có bản gốc để Bên A đối chiếu)	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Mẫu số 09

Nhà cung cấp phải có năng lực dựa trên cơ sở bản vẽ của Bên A cung cấp và tiêu chuẩn của Hãng sản xuất, tự tiến hành khảo sát, lập bản vẽ chế tạo hệ thống xích gầu

24.01 theo tiêu chuẩn của Nhà sản xuất, đảm bảo lắp đặt tương thích với dây chuyền thiết bị và công nghệ của Bên A. Bản vẽ chế tạo do Nhà cung cấp phối hợp với Hãng sản xuất lập, sau khi hoàn thành sẽ được thống nhất với Bên A trước khi tiến hành chế tạo.

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

### Mục 3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật:

#### TCDG theo tiêu chí "đạt", "không đạt"

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

Stt	Tên vật tư thiết bị	Thông số kỹ thuật	Hãng sản xuất/ Xuất xứ	Đvt	Số lượng	Mức độ đáp ứng	
						Đạt	Không đạt
1	Xích gầu nâng	<b>Thông số chính:</b> - Mã hiệu: NBH450C hoặc mã chuyển đổi tương đương. - Công suất: 230 t/h; - Tốc độ : 50.8 m/phút; - Chiều cao nâng : 34550 mm; - Bước xích : P = 100. - Đồng bộ với bánh xích chủ động, bị động. - Môi trường làm việc: vận chuyển hỗn hợp Clinker và phụ gia. - Lực kéo (calculated breaking load) $\geq$ 340 KN. (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 – LD03 kèm theo)	Ketten Wulf hoặc hãng khác có sản phẩm tương đương	mét	160 (150m hoạt động và 10 m dự phòng)	Chào đủ số lượng, đúng thông số kỹ thuật, đúng Hãng sản xuất yêu cầu hoặc hãng khác có sản phẩm tương đương	Chào thiếu số lượng, không đúng thông số kỹ thuật, không đúng Hãng sản xuất yêu cầu hoặc hãng khác sản phẩm không tương đương
2	Bánh xích chủ động	- Số răng Z24 - Đường kính: 800mm - Đường kính trục: 160 mm. - Đồng bộ với xích mới (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01.01 và – HTGN 24.01 – LD01 kèm theo).	Ketten Wulf hoặc hãng khác có sản phẩm tương đương	Cái	02	Như trên	Như trên
3	Bánh xích bị động	- Số răng Z12 - Đường kính : 800 mm. - Đường kính trục 95mm. - Đồng bộ với xích mới (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).	Ketten Wulf hoặc hãng khác có sản phẩm tương đương	Cái	02	Như trên	Như trên
4	Trục chủ động	- Đồng bộ với bánh xích chủ động, bao gồm cả then (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).	Ketten Wulf hoặc hãng khác có sản phẩm tương đương	Cái	01	Như trên	Như trên
5	Trục bị động	Đồng bộ với bánh xích bị động, bao gồm cả then. (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02.03 và HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).	Ketten Wulf hoặc hãng khác có sản phẩm tương đương	Cái	01	Như trên	Như trên

			đương				
*	Thời gian giao hàng :					Trong vòng từ 14 đến 18 tuần, kể từ ngày ký HĐ	Quá 18 tuần, kể từ ngày ký HĐ
*	Địa điểm giao hàng:	Giao hàng tại kho của Vicem Sông Thao				Đúng địa điểm yêu cầu	Không đúng địa điểm yêu cầu
*	Điều kiện bảo hành					Bảo hành tối thiểu 36 tháng, kể từ ngày đưa vào sử dụng; Có giấy cam kết bảo hành của Chính Hãng sản xuất. Phương thức bảo hành: Bảo hành bằng tiền mặt	Bảo hành ít hơn 36 tháng, kể từ ngày đưa vào sử dụng; không có giấy cam kết bảo hành của chính Hãng sản xuất Phương thức bảo hành: Bảo hành không phải bằng tiền mặt

**\* Yêu cầu kỹ thuật, điều kiện nghiệm thu:**

<b>Đáp ứng</b>	<b>Không đáp ứng</b>
<b>* Yêu cầu kỹ thuật:</b>	
+ Hàng hóa mới 100%, chưa qua sử dụng; đúng chủng loại, qui cách, thông số kỹ thuật, chế tạo theo đúng bản vẽ của hãng sản xuất được Bên A xác nhận	+ Hàng hóa cũ, đã qua sử dụng; không đúng chủng loại, qui cách, thông số kỹ thuật, chế tạo theo không đúng bản vẽ của hãng sản xuất được Bên A xác nhận
+ Hàng hóa phải được in nhận diện thương hiệu của Nhà sản xuất trên sản phẩm. Qui cách in, ký hiệu theo qui định của Nhà sản xuất và phải được nêu rõ trong Thư chào hàng của Nhà cung cấp.	+ Hàng hóa không được in nhận diện thương hiệu của Nhà sản xuất trên sản phẩm. Nhà cung cấp không nêu rõ qui cách in nhận diện thương hiệu trong Thư chào hàng của Nhà cung cấp.
+ Hàng hóa được đóng kiện, bảo quản theo tiêu chuẩn hoặc theo qui định của Nhà sản xuất; khi giao hàng còn nguyên đai, nguyên kiện; không bị các biến dạng cơ học, cong vênh.... Nhà cung cấp phải nêu rõ qui cách đóng kiện hàng hóa trong Hồ sơ chào hàng.	+ Hàng hóa không được đóng kiện, bảo quản theo tiêu chuẩn hoặc qui định của Nhà sản xuất; khi giao hàng không còn nguyên đai, nguyên kiện; hàng hóa bị các biến dạng cơ học, cong vênh.... Nhà cung cấp không nêu rõ qui cách đóng kiện hàng hóa trong Hồ sơ chào hàng.
+ Có giấy CO, CQ bản gốc khi giao hàng;	+ Không có giấy CO, CQ bản gốc khi giao hàng;
+ Hàng hóa phải được chạy thử không tải và	+Hàng hóa khi chạy thử không tải và chạy thử

chạy thử có tải trong 72 giờ; hoạt động ổn định.	có tải trong 72 giờ; hoạt động không ổn định.
<b>* Điều kiện nghiệm thu:</b>	
<p><b>+ Nghiệm thu nhập kho:</b>          Khi Bên B vận chuyển hàng hóa lên nhà máy của Bên A, Hai Bên sẽ tiến hành kiểm tra hàng hóa về: số lượng, kích thước, hình dáng hình học, qui cách đóng kiện, các tài liệu theo yêu cầu kỹ thuật của hàng hóa. Nếu hàng hóa Bên B cung cấp đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật, chất lượng, có đủ giấy tờ như qui định, Hai Bên sẽ lập Biên bản nghiệm thu nhập kho hàng hóa.</p>	<p><b>+ Nghiệm thu nhập kho:</b>          Bên A sẽ không nghiệm thu hàng hóa, nếu hàng hóa do Bên B cung cấp không đúng: Chung loại, Hãng sản xuất, nguồn gốc xuất xứ; không đúng các thông số kỹ thuật; Không đảm bảo chất lượng và không đáp ứng các yêu cầu nghiệm thu nêu tại Điều 2 của Hợp đồng. Mọi chi phí khắc phục để thực hiện Hợp đồng do Bên B chịu.</p>
<p><b>+ Nghiệm thu chạy thử không tải và nghiệm thu chạy thử có tải 72 giờ.</b>          Trong vòng 60 ngày, kể từ ngày hàng hóa được Hai Bên nghiệm thu nhập kho, Bên A sẽ tiến hành lắp đặt hệ thống xích gầu và tiến hành chạy thử không tải và chạy thử có tải 72 giờ để kiểm tra tính tương thích và chất lượng của hàng hóa.</p> <p>+ Nếu sau khi chạy thử không tải và chạy thử có tải 72 giờ, 100% thiết bị do Bên B cung cấp hoạt động ổn định, máy chạy êm, đảm bảo chất lượng, đảm bảo chạy được ở chế độ <math>\geq</math> công suất theo thiết kế thì Hai Bên sẽ tiến hành nghiệm thu bàn giao hàng hóa đưa vào sử dụng.</p>	<p><b>+ Nghiệm thu chạy thử không tải và nghiệm thu chạy thử có tải 72 giờ.</b>          Bên A sẽ không nghiệm thu chạy thử không tải và có tải, nếu hàng hóa do Bên B cung cấp khi lắp đặt không tương thích, chạy thử không tải và có tải không ổn định</p>

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

#### **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 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<sup>(1)</sup>

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

Tên gói mua sắm: \_\_\_\_ [*Ghi tên gói mua sắm theo Phương án mua sắm*]

Tên Phương án mua sắm: \_\_\_\_ [*Ghi tên PAMS*]

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*]<sup>(2)</sup> cùng với biểu giá kèm theo.

Thời gian giao hàng là \_\_\_\_ [*Ghi thời gian giao hàng theo yêu cầu của gói mua sắm*]<sup>(3)</sup>.

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 \_\_\_\_ ngày<sup>(4)</sup>, kể từ ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm \_\_\_\_<sup>(5)</sup>.

**Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp<sup>(6)</sup>**

[*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) Ghi 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 <sup>(1)</sup>

Hôm nay, ngày \_\_\_\_ tháng \_\_\_\_ năm \_\_\_\_, tại \_\_\_\_

Tôi là \_ [Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp], là người đại diện theo pháp luật của \_ [Ghi tên nhà cung cấp] có địa chỉ tại \_ [Ghi địa chỉ của nhà cung cấp] bằng văn bản này ủy quyền cho \_ [Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia 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.] <sup>(2)</sup>

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

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

**Người được ủy quyền**

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

**Người ủy quyền**

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời chào giá cùng với đơn chào 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.

**BẢO LÃNH DỰ CHÀO GIÁ<sup>(1)</sup>**

**Bên thụ hưởng:** \_\_\_ [Ghi đầy đủ và chính xác tên, địa chỉ của bên mời chào giá]

**Ngày phát hành bảo lãnh:** \_\_\_ [Ghi ngày phát hành bảo lãnh]

**BẢO LÃNH DỰ CHÀO GIÁ số:** \_\_\_ [Ghi số trích yếu của Bảo lãnh dự chào giá]

**Bên bảo lãnh:** \_\_\_ [Ghi tên và địa chỉ nơi phát hành, nếu những thông tin này chưa được thể hiện ở phần tiêu đề trên giấy in]

Chúng tôi được thông báo rằng \_\_\_ [Ghi tên nhà cung cấp] (sau đây gọi là "Bên yêu cầu bảo lãnh") sẽ tham dự chào hàng cạnh tranh để thực hiện gói mua sắm \_\_\_ [Ghi tên gói mua sắm] thuộc Phương án mua sắm \_\_\_ [Ghi tên PAMS].

Chúng tôi cam kết với Bên thụ hưởng rằng chúng tôi bảo lãnh cho nhà cung cấp tham dự chào hàng cạnh tranh gói mua sắm này bằng một khoản tiền là \_\_\_ [Ghi rõ giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền sử dụng].

Bảo lãnh này có hiệu lực trong \_\_\_<sup>(2)</sup> ngày, kể từ ngày \_\_\_ tháng \_\_\_ năm \_\_\_<sup>(3)</sup>.

Theo yêu cầu của Bên yêu cầu bảo lãnh, chúng tôi, với tư cách là Bên bảo lãnh, cam kết chắc chắn sẽ thanh toán cho Bên thụ hưởng khoản tiền là \_\_\_ [Ghi rõ giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền sử dụng] khi nhận được văn bản thông báo nhà cung cấp vi phạm từ bên thụ hưởng trong đó nêu rõ:

1. Nhà cung cấp rút Thư chào giá sau thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá và trong thời gian có hiệu lực của Thư chào giá;

2. Nhà cung cấp không tiến hành hoặc từ chối tiến hành thương thảo hợp đồng trong thời hạn 05 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được thông báo mời đến thương thảo hợp đồng của bên mời chào giá, trừ trường hợp bất khả kháng;

3. Nhà cung cấp không tiến hành hoặc từ chối tiến hành hoàn thiện hợp đồng trong thời hạn 10 ngày, kể từ ngày nhận được thông báo kết quả lựa chọn nhà cung cấp của bên mời chào giá hoặc đã hoàn thiện hợp đồng nhưng từ chối ký hợp đồng, trừ trường hợp bất khả kháng;

4. Nhà cung cấp không thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định của Thư chào giá.

Nếu Bên yêu cầu bảo lãnh trúng chào giá: Bảo lãnh này sẽ hết hiệu lực ngay sau khi Bên yêu cầu bảo lãnh ký kết hợp đồng và nộp Bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho Bên thụ hưởng theo thỏa thuận trong hợp đồng đó.

Nếu Bên yêu cầu bảo lãnh không trúng chào giá: bảo lãnh này sẽ hết hiệu lực ngay sau khi chúng tôi nhận được bản chụp văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà cung cấp từ Bên thụ hưởng gửi cho Bên yêu cầu bảo lãnh; trong vòng 30 ngày sau khi hết thời hạn hiệu lực của Thư chào giá. Bất cứ yêu cầu bồi thường nào theo bảo lãnh này đều phải được gửi đến văn phòng chúng tôi trước hoặc trong ngày đó.

**Đại diện hợp pháp của ngân hàng**

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

Ghi chú:

(1) Áp dụng trong trường hợp biện pháp bảo đảm dự chào giá là thư bảo lãnh của tổ chức tín dụng hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài được thành lập theo pháp luật Việt Nam.

(2) Ghi theo quy định tại Chỉ dẫn nhà cung cấp.

(3) Ghi ngày có thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá theo quy định tại Chỉ dẫn nhà cung cấp.

**BẢNG TỔNG HỢP CHÀO GIÁ**

TT	Tên thiết bị	Thông số kỹ thuật	Hãng sản xuất/Xuất xứ	ĐVT	SL	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	Xích gầu nâng	<p><b>Thông số chính:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mã hiệu: NBH450C hoặc mã chuyển đổi tương đương.</li> <li>- Công suất: 230 t/h;</li> <li>- Tốc độ : 50.8 m/phút;</li> <li>- Chiều cao nâng : 34550 mm;</li> <li>- Bước xích : P = 100.</li> <li>- Đồng bộ với bánh xích chủ động, bị động.</li> <li>- Môi trường làm việc: vận chuyển hỗn hợp Clinker và phụ gia.</li> <li>- Lực kéo (calculated breaking load <math>\geq</math> 340 KN.</li> </ul> <p><i>(Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 – LD03 kèm theo)</i></p>		mét	160		
2	Bánh xích chủ động	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Số răng Z24</li> <li>- Đường kính: 800mm</li> <li>- Đường kính trục: 160 mm.</li> <li>- Đồng bộ với xích mới</li> </ul> <p><i>(Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01.01 và – HTGN 24.01 –LD01 kèm theo).</i></p>		Cái	02		
3	Bánh xích bị động	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Số răng Z12</li> <li>- Đường kính : 800 mm.</li> <li>- Đường kính trục 95mm.</li> <li>- Đồng bộ với xích mới</li> </ul> <p><i>(Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).</i></p>		Cái	02		
4	Trục chủ động	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đồng bộ với bánh xích chủ động, bao gồm cả then</li> </ul> <p><i>(Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).</i></p>		Cái	01		
5	Trục bị động	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đồng bộ với bánh xích bị động, bao gồm cả then.</li> </ul> <p><i>(Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02.03 và HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).</i></p>		Cái	01		
		<b>Cộng giá trị trước thuế</b>					
		Thuế GTGT 10%					
		<b>Cộng giá trị sau thuế</b>					

**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.

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**

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

Tên nhà cung cấp: \_\_\_\_ [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	[ghi tên đầy đủ của hợp đồng, số ký hiệu]	
Ngày ký hợp đồng	[ghi ngày, tháng, năm]	
Ngày hoàn thành	[ghi ngày, tháng, năm]	
Giá hợp đồng	[ghi tổng giá hợp đồng bằng số tiền và đồng tiền đã ký]	Tương đương ____ VND
Tên dự án:	[ghi tên đầy đủ của dự án có hợp đồng đang kê khai]	
Tên Chủ đầu tư:	[ghi tên đầy đủ của Chủ đầu tư trong hợp đồng đang kê khai]	
Địa chỉ: Điện thoại/fax: E-mail:	[ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của Chủ đầu tư] [ghi số điện thoại, số fax kể cả mã quốc gia, mã vùng, địa chỉ e-mail]	
<b>Mô tả tính chất tương tự theo quy định tại Mục 2.4 Chương II – Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá<sup>(1)</sup>.</b>		
1. Loại hàng hóa	[ghi thông tin phù hợp]	
2. Về giá trị	[ghi số tiền bằng VND]	
3. Về quy mô thực hiện	[ghi quy mô theo hợp đồng]	
4. Các đặc tính khác	[ghi các đặc tính khác nếu cần thiết]	

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.

**HỢP ĐỒNG KHÔNG HOÀN THÀNH TRONG QUÁ KHỨ<sup>(1)</sup>**

Tên nhà cung cấp: \_\_\_\_\_

Ngày: \_\_\_\_\_

Các hợp đồng không hoàn thành trong quá khứ theo quy định tại Mục 2.1 Chương II - Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá

- 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 Thư chào giá.
- 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 Thư chào giá.

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 Chủ đầu tư: Địa chỉ: Nguyên nhân không hoàn thành hợp đồng:	

Ghi chú:

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

## **Chương IV. YÊU CẦU ĐỐI VỚI GÓI MUA SẮM**

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

Thông tin trong Bảng phạm vi và tiến độ cung cấp hàng hóa là cơ sở để nhà cung cấp lập bảng chào giá theo Mẫu tương ứng quy định tại Chương III – Biểu mẫu. Phạm vi cung cấp hàng hóa được mô tả tại **Chương II mục 3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật.**

### **Mục 2. Thời gian giao hàng.**

Thời gian nhà cung cấp phải giao hàng: Trong vòng từ 14 đến 18 tuần, kể từ ngày ký Hợp đồng;

**Mục 3. Yêu cầu về kỹ thuật (Xem tại Chương II mục 3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật).**

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

**HỢP ĐỒNG KINH TẾ**

Số: /2020/HĐKT

V/v: Mua sắm hệ thống xích gầu nâng 24.01

(Ký hiệu: XMST/XGN)

Căn cứ Luật Thương mại được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005;

Căn cứ Luật dân sự số 91/2015/QH13 được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XIII, kỳ họp thứ 10 thông qua ngày 24 tháng 11 năm 2015;

Căn cứ Quyết định số /QĐ- XMST, ngày tháng năm 2020 của Tổng giám đốc Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao về việc: Phê duyệt kết quả lựa chọn Nhà cung cấp: Mua sắm hệ thống xích gầu nâng 24.01;

Căn cứ Biên bản thương thảo Hợp đồng kinh tế giữa Hai Bên, ngày / /2020;

Căn cứ nhu cầu và năng lực của Hai Bên.

Hôm nay, ngày / /2020, tại Công ty CP xi măng Vicem Sông Thao, Hai Bên gồm:

**I. BÊN MUA :CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG VICEM SÔNG THAO (BÊN A)**

Địa chỉ : Xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ

Người đại diện : Ông Nguyễn Quang Huy Chức vụ: Tổng giám đốc

Điện thoại : 0210 3884 927 Fax: 0210 3884 929

Tài khoản số : 115000040144

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

Mã số thuế : 2600279082

**II. BÊN BÁN : .....(BÊN B)**

Địa chỉ : .....

Người đại diện : Ông (Bà) ..... Chức vụ: .....

Điện thoại : ..... Fax: .....

Tài khoản số : .....

Ngân hàng : .....

Mã số thuế : .....

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

**Điều 1. Nội dung hợp đồng:** Bên A đồng ý mua và Bên B đồng ý bán hệ thống xích gầu nâng 24.01 (sau đây gọi là hàng hóa) với nội dung cụ thể như sau :

**1.1. Giá trị hàng hóa:**

Giá trị hàng hóa đã bao gồm thuế GTGT 10%, giao hàng tại kho Nhà máy Bên A là :  
 ..... đồng (Bằng chữ : .....).

**Bảng Chi tiết giá trị Hợp đồng**

TT	Tên thiết bị	Thông số kỹ thuật	Hãng sản xuất/Xuất xứ	ĐVT	SL	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	Xích gầu nâng	<b>Thông số chính:</b> - Mã hiệu: NBH450C hoặc mã chuyển đổi tương đương. - Công suất: 230 t/h; - Tốc độ : 50.8 m/phút; - Chiều cao nâng : 34550 mm; - Bước xích : P = 100. - Đồng bộ với bánh xích chủ động, bị động. - Môi trường làm việc: vận chuyển hỗn hợp Clinker và phụ gia. - Lực kéo (calculated breaking load $\geq$ 340 KN. (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 – LD03 kèm theo)		mét	160		
2	Bánh xích chủ động	- Số răng Z24 - Đường kính: 800mm - Đường kính trục: 160 mm. - Đồng bộ với xích mới (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01.01 và – HTGN 24.01 –LD01 kèm theo).		Cái	02		
3	Bánh xích bị động	- Số răng Z12 - Đường kính : 800 mm. - Đường kính trục 95mm. - Đồng bộ với xích mới (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).		Cái	02		
4	Trục chủ động	- Đồng bộ với bánh xích chủ động, bao gồm cả then (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).		Cái	01		
5	Trục bị động	Đồng bộ với bánh xích bị động, bao gồm cả then. (Có bản vẽ tham khảo số HTGN 24.01 –LD02.03 và HTGN 24.01 –LD02 kèm theo).		Cái	01		
		<b>Cộng giá trị trước thuế</b>					
		Thuế GTGT 10%					
		<b>Cộng giá trị sau thuế</b>					

Giá trị nêu trên bao gồm chi phí vật tư thiết bị, thuế VAT 10%, chi phí vận chuyển đến kho Nhà máy Bên A, giao hàng trên phương tiện Bên B và các chi phí khác có liên quan.

**1.2.** Các kích thước, thông số kỹ thuật chi tiết của hàng hóa theo bản vẽ do Bên B cung cấp và được chính Hãng sản xuất lập được Bên A xác nhận. Bản vẽ này là một phần tài liệu của Hợp đồng và là căn cứ để Hai Bên kiểm tra, đối chiếu khi nghiệm thu hàng hóa.

**1.3. Hình thức hợp đồng:** Hợp đồng theo đơn giá cố định.

## **Điều 2. Yêu cầu kỹ thuật, chất lượng và điều kiện nghiệm thu:**

### **2.1. Yêu cầu kỹ thuật, chất lượng:**

**a.** Hàng hoá mới 100%, chưa qua sử dụng, đúng chủng loại, qui cách, thông số kỹ thuật; đúng Hãng sản xuất và nguồn gốc xuất xứ như nêu tại Điều 1;

**b.** Yêu cầu trên mỗi hàng hóa phải in tên của Nhà sản xuất hoặc đánh ký, mã hiệu của Nhà sản xuất cho mỗi sản phẩm.

**c.** Hàng hóa phải được đóng gói, bảo quản đúng tiêu chuẩn của Nhà sản xuất; Khi giao hàng đảm bảo nguyên đai, nguyên kiện; hàng hóa đảm bảo không bị biến dạng cơ học, không bị cong vênh và có đầy đủ các giấy CO, CQ (*bản gốc*) khi giao hàng.

**d.** Phải đảm bảo sự đồng bộ giữa các thiết bị như xích, bánh xích, trục với nhau, đảm bảo tương thích với các thiết bị và công nghệ nhà máy của Bên A.

**e.** Hàng hóa phải đảm bảo sau khi chạy thử đủ tải trong 72 giờ tại Nhà máy của Bên A: Thiết bị chạy êm, ổn định, không có tiếng kêu lạ.

### **2.2. Điều kiện nghiệm thu:** Việc nghiệm thu chia làm 02 bước:

**a.** Nghiệm thu nhập kho: Khi Bên B cung cấp hàng hóa lên Nhà máy Bên A, Hai Bên sẽ tiến hành kiểm tra hàng hóa về kích thước, hình dáng hình học, kiểm tra các tài liệu (CO, CQ), kiểm tra về tính nguyên đai, nguyên kiện. Nếu hàng hóa đúng chủng loại, đúng Hãng sản xuất và nguồn gốc xuất xứ, đúng các thông số kỹ thuật như nêu tại Điều 1, đảm bảo chất lượng và có đầy đủ giấy tờ như nêu tại Khoản 2.1-Điều 2 của Hợp đồng thì Hai Bên sẽ lập Biên bản nghiệm thu nhập kho hàng hóa.

**b.** Nghiệm thu chạy thử không tải và có tải, bàn giao đưa vào sử dụng: Trong vòng 60 ngày, kể từ ngày hàng hóa được Hai Bên nghiệm thu nhập kho, Bên A sẽ tiến hành lắp đặt hệ thống xích gầu và tiến hành chạy thử không tải và chạy thử có tải 72 giờ để kiểm tra tính tương thích và chất lượng của hàng hóa.

+ Trước khi tiến hành chạy thử có tải thiết bị 02 ngày, Bên A sẽ thông báo cho Bên B biết để Hai Bên cùng phối hợp chạy thử và nghiệm thu thiết bị.

+ Nếu sau khi chạy thử không tải và chạy thử có tải 72 giờ, 100% thiết bị do Bên B cung cấp hoạt động ổn định, máy chạy êm, đảm bảo chất lượng, đảm bảo chạy được ở chế độ  $\geq$  công suất theo thiết kế thì Hai Bên sẽ tiến hành nghiệm thu bàn giao hàng hóa đưa vào sử dụng.

+ Trường hợp do điều kiện sản xuất của Bên A, khi đã quá 60 ngày, kể từ ngày nghiệm thu nhập kho mà Bên A chưa thể lắp đặt thiết bị để chạy thử có tải 72 giờ để nghiệm thu thì Hai Bên có thể lập Hồ sơ quyết toán, nhưng Bên B vẫn phải chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa đến khi hàng hóa được chạy thử có tải 72 giờ, được Hai Bên nghiệm thu bàn giao đưa vào sử dụng theo qui định của Hợp đồng.

c. Bên A có quyền từ chối nghiệm thu hàng hóa, nếu hàng hóa do Bên B cung cấp không đúng: Chung loại, Hãng sản xuất, nguồn gốc xuất xứ; không đúng các thông số kỹ thuật nêu tại Điều 1; Không đảm bảo chất lượng và không đáp ứng các yêu cầu nghiệm thu nêu tại Điều 2 của Hợp đồng. Mọi chi phí khắc phục để thực hiện Hợp đồng do Bên B chịu.

### **Điều 3. Thời gian, địa điểm giao hàng:**

**3.1. Thời gian giao hàng:** Trong vòng ....tuần, kể từ ngày Hai Bên ký Hợp đồng.

Trước khi giao hàng 02 ngày, Bên B phải thông báo cho Bên A bằng văn bản (fax, điện thoại) về thời gian giao hàng.

**3.2. Địa điểm giao hàng:** Giao hàng tại kho Nhà máy Bên A: xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ.

### **Điều 4. Phương thức thanh toán:**

**4.1. Quyết toán hợp đồng:** Trên cơ sở Biên bản nghiệm thu bàn giao hàng hóa đưa vào sử dụng được A-B ký (hoặc Biên bản nghiệm thu nhập kho trong trường hợp quá 60 ngày mà Bên A không lắp đặt thiết bị để chạy thử thiết bị), Hai Bên tiến hành lập Hồ sơ quyết toán Hợp đồng. Trong vòng 30 ngày, kể từ ngày Bên A nhận được Hồ sơ quyết toán được A- B ký, Giấy đề nghị thanh toán của Bên B, kèm hóa đơn GTGT, Bên A thanh toán cho Bên B 95% giá trị quyết toán và giữ lại 5% giá trị quyết toán để bảo hành.

#### **4.2. Thanh lý hợp đồng:**

Khi hết thời gian bảo hành và Bên B đã xử lý xong các vấn đề phát sinh trong thời gian bảo hành (nếu có). Hai Bên tiến hành lập Biên bản xác nhận đã hoàn thành công tác bảo hành và Biên bản thanh lý Hợp đồng. Trong vòng 30 ngày, kể từ ngày Bên A nhận được Biên bản thanh lý Hợp đồng được A-B ký, Bên A sẽ thanh toán số tiền còn lại để bảo hành cho Bên B;

**4.3. Hình thức thanh toán:** Chuyển khoản.

**4.4. Đồng tiền thanh toán:** VNĐ.

### **Điều 5. Trách nhiệm Các Bên:**

#### **5.1. Trách nhiệm Bên A:**

a. Xác nhận bản vẽ chế tạo do Bên B lập trước khi tiến hành chế tạo;

b. Cùng với Bên B kiểm tra, nghiệm thu hàng hóa về số lượng, chất lượng hàng do Bên B giao theo quy định của Hợp đồng, xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng (nếu có)..

b. Thực hiện lắp đặt thiết bị vào vị trí, tiến hành chạy thử không tải và chạy thử có tải 72 giờ để đánh giá tính tương thích và chất lượng của hàng hóa.

c. Phối hợp với Bên B lập Biên bản xác nhận đã hoàn thành công tác bảo hành và đã xử lý xong các vấn đề phát sinh trong thời gian bảo hành (nếu có).

d. Thanh quyết toán cho Bên B theo đúng Điều 4 của Hợp đồng.

#### **5.2. Trách nhiệm Bên B:**

a. Cung cấp cho Bên A bản vẽ chế tạo các chi tiết hàng hóa được Hãng sản xuất xác nhận để làm căn cứ nghiệm thu khi Bên B cấp hàng.



b. Cung cấp cho Bên A hàng hóa đúng chủng loại, đúng Hãng sản xuất và nguồn gốc xuất xứ, đúng các thông số kỹ thuật như nêu tại Điều 1, đảm bảo yêu chất lượng và có đầy đủ giấy tờ như nêu tại Khoản 2.1-Điều 2 và giao hàng đúng thời gian, địa điểm nêu tại Điều 3 của Hợp đồng.

c. Phối hợp cùng Bên A nghiệm thu hàng hóa và xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng (nếu có).

d. Bảo hành hàng hóa theo quy định tại Điều 7 của Hợp đồng.

e. Cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các nội dung của Hợp đồng; Không được đơn phương tạm dừng hoặc hủy bỏ Hợp đồng hoặc giao Hợp đồng cho một bên thứ ba thực hiện mà không được Bên A đồng ý.

## **Điều 6. Phạt do vi phạm Hợp đồng và bồi thường thiệt hại:**

### **6.1. Phạt do vi phạm Hợp đồng:**

a. Trường hợp Bên B giao hàng chậm hơn thời gian yêu cầu giao hàng qui định tại Khoản 3.1 – Điều 3 của Hợp đồng, Bên B sẽ bị phạt với mức phạt bằng 0,5% giá trị hàng hóa giao chậm/01 ngày giao chậm. Thời gian giao chậm không quá 15 ngày.

Trường hợp Bên B giao hàng chậm quá 15 ngày, Bên A có quyền không nhận những vật tư Bên B giao chậm mà không phải bồi thường bất cứ thiệt hại nào cho Bên B. Khi đó, Bên A có quyền mua hàng hóa của Nhà cung cấp khác theo giá thỏa thuận. Nếu giá trị hàng hóa do Bên A mua của Nhà cung cấp khác lớn hơn giá trị tính theo đơn giá hàng hóa trong Hợp đồng này thì Bên B phải bồi thường trả cho Bên A phần giá trị chênh lệch đó, khi Hai Bên quyết toán Hợp đồng.

Nếu Bên A nhận những vật tư do Bên B giao chậm thì Bên B sẽ bị phạt với mức phạt bằng 0,5% giá trị vật tư giao chậm/1 ngày giao chậm; số ngày giao chậm xác định theo thực tế giao hàng, tổng giá trị tiền phạt không quá 8,0% giá trị vật tư Bên B giao chậm. Ngoài ra, Bên B còn phải bồi thường các thiệt hại khác (nếu có) theo qui định tại Khoản 6.2 – Điều 6 của Hợp đồng.

b. Nếu Bên A thanh toán chậm so với quy định tại Điều 5 của Hợp đồng thì Bên A sẽ phải trả lãi cho giá trị chậm trả tính theo lãi suất tiền gửi loại không kỳ hạn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đền Hùng tại thời điểm thanh toán.

### **6.2. Bồi thường thiệt hại:**

Ngoài việc Bên B phải bồi thường thiệt hại do Bên B giao hàng chậm quá thời gian qui định, dẫn đến Bên A phải mua hàng hóa của Nhà cung cấp khác với giá cao hơn như nêu tại Điểm a- Khoản 6.1 – Điều 6 của Hợp đồng nêu trên, thì khi Bên A bị thiệt hại được xác định do lỗi của Bên B gây ra như: cung cấp hàng hóa không đảm bảo chất lượng, cấp thiếu hàng, cấp hàng chậm quá thời gian qui định, không thực hiện đầy đủ trách nhiệm trong thời gian bảo hành theo qui định....làm ảnh hưởng đến sản xuất và gây thiệt hại cho Bên A thì Bên B còn phải có trách nhiệm bồi thường các thiệt hại do Bên B gây ra. Mức bồi thường thiệt hại sẽ được tính toán trên cơ sở giá trị thiệt hại Bên B gây ra và sẽ do Hai Bên thỏa thuận.

## **Điều 7. Bảo hành hàng hóa:**

### **7.1. Phương thức bảo hành:**

Hai Bên thống nhất phương thức bảo hành Bên A giữ lại 10% giá trị Hợp đồng để bảo hành lãnh bảo hành.

7.2. Thời gian bảo hành hàng hóa là 36 tháng, kể từ ngày thực tế đưa vào sử dụng.

7.3. Trách nhiệm trong thời gian bảo hành:

a. Trong thời gian bảo hành, khi phát hiện hàng hóa bị hư hỏng do lỗi của Nhà sản xuất Bên A sẽ thông báo cho Bên B và Bên B có trách nhiệm kiểm tra, xác nhận, đề xuất và thống nhất phương án khắc phục với Bên A trong vòng không quá 48 giờ kể từ khi Bên B nhận được thông báo. Thời gian khắc phục, xử lý sẽ được Hai Bên xem xét và thống nhất tùy theo mức độ hư hỏng của hàng hóa, nhưng không chậm hơn 30 ngày kể từ ngày Bên A thông báo cho Bên B. Kinh phí khắc phục do Bên B chịu.

b. Nếu sau 48 giờ, kể từ khi Bên A thông báo cho Bên B mà Bên B không tiến hành kiểm tra, xác nhận, đề xuất và thống nhất phương án khắc phục với Bên A thì Bên A sẽ chủ động tiến hành khắc phục, sửa chữa, thay thế. Khi đó mọi chi phí khắc phục, sửa chữa, thay thế hàng hóa Bên A sẽ khấu trừ vào số tiền còn giữ lại để bảo hành. Nếu số tiền Bên A giữ lại bảo hành không đủ để khắc phục, thay thế hàng hóa thì Bên B phải bồi thường trả cho Bên A số tiền bị thiếu.

#### **Điều 8. Điều khoản chung:**

8.1. Hai Bên cam kết thực hiện đúng và đầy đủ các điều khoản đã ghi trong Hợp đồng này. Trong quá trình thực hiện nếu có vấn đề phát sinh hoặc vướng mắc Hai Bên sẽ thông báo cho nhau và cùng bàn bạc giải quyết. Trường hợp phát sinh vướng mắc Hai Bên không tự giải quyết được, sự việc sẽ được đưa ra Tòa án để giải quyết. Bên vi phạm sẽ chịu mọi án phí.

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

**ĐẠI DIỆN BÊN A**

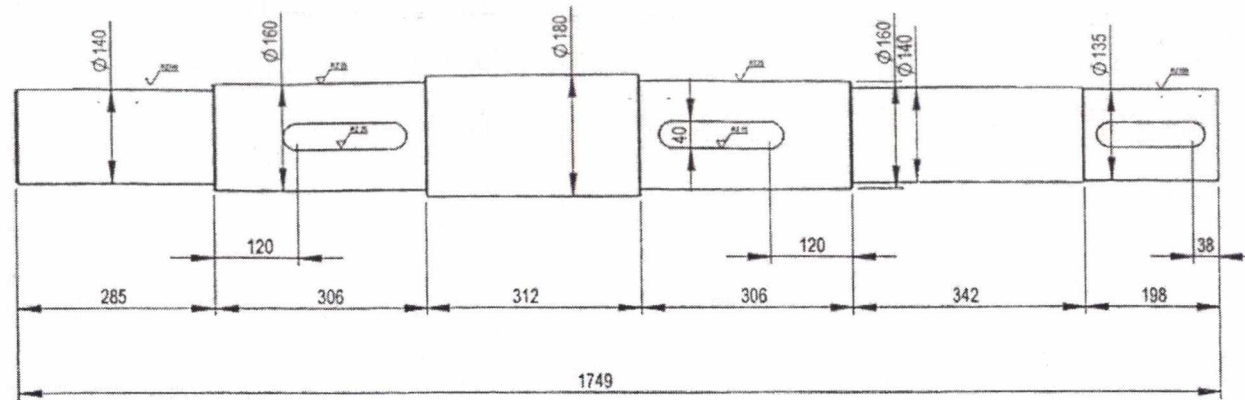
**ĐẠI DIỆN BÊN B**

---

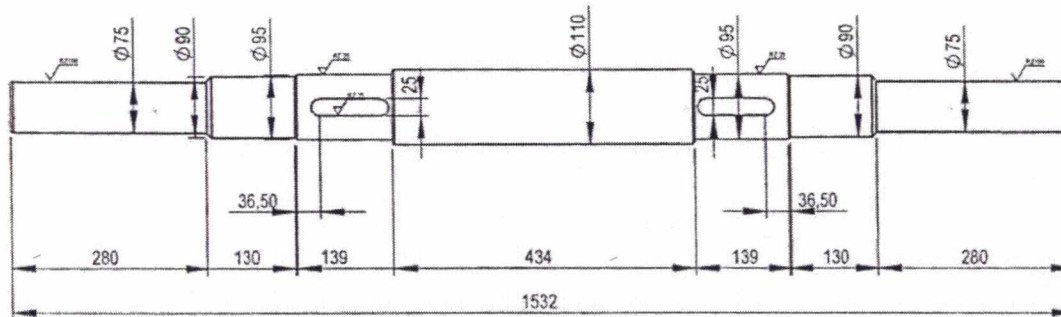
**Nguyễn Quang Huy**  
Tổng giám đốc

---

**Họ và tên**  
Chức vụ



CHI TIẾT SỐ 01: TRỤC CHỦ ĐỘNG GÀU NẶNG 24.01

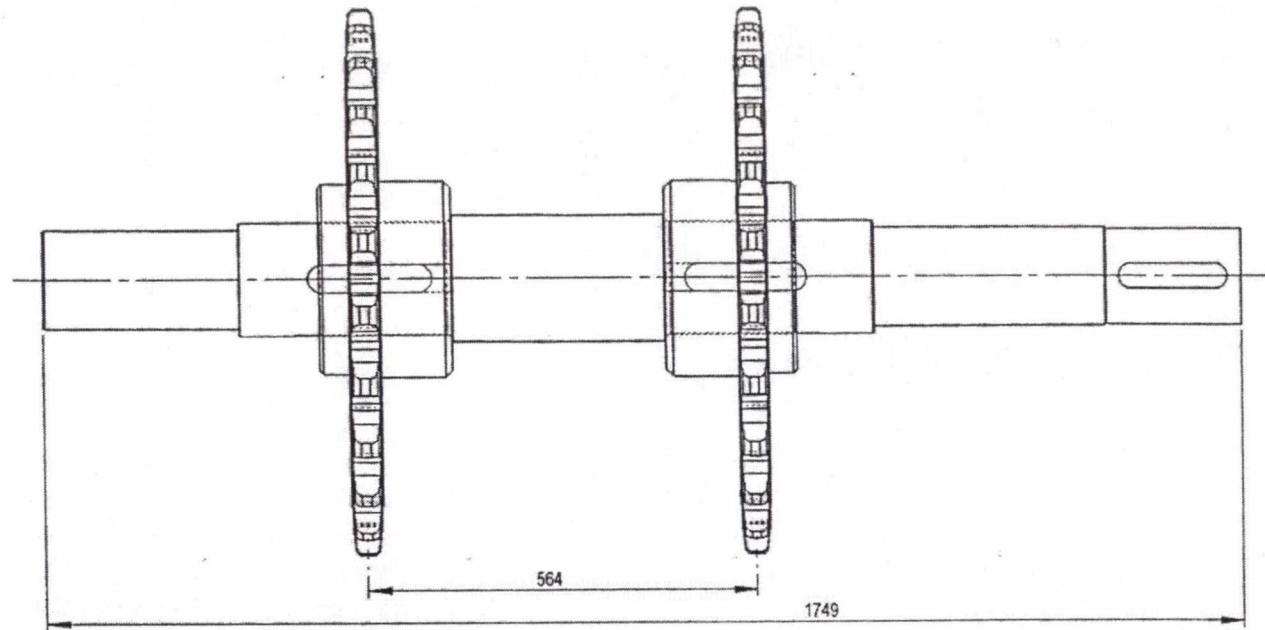


CHI TIẾT SỐ 04: TRỤC BỊ ĐỘNG GÀU NẶNG 24.01

**YÊU CẦU KỸ THUẬT:**

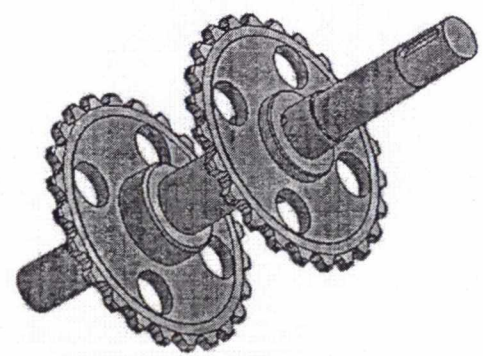
- + Kích thước xây dựng bản vẽ theo thiết kế của hãng Kettenwufil lắp đặt tại Công ty CP xi măng Vicem sông Thao với tuổi thọ hoạt động ổn định >36 tháng
- + Nhiệt luyện bề mặt làm việc 54 - 60 HRC

CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO					HỆ THỐNG GÀU NẶNG 24.01		
Chức năng		Chữ ký	Ngày	BẢN VẼ CHI TIẾT SỐ 01 VÀ 04: TRỤC CHỦ ĐỘNG + BỊ ĐỘNG GÀU NẶNG 24.01	Vật liệu	Số lượng	Khối lượng
Duyệt	Nguyễn Ngọc Linh	<i>hol</i>					
Kiểm tra	Dương Văn Hà	<i>22</i>			Tờ:	Số tờ:	Tỷ lệ:
Kiểm tra							
Người vẽ	Nguyễn Cao Kỳ	<i>HT</i>					
MBV: HTGN 24.01 - LĐ 02.01 - 04					PHÒNG KT&NCTK		



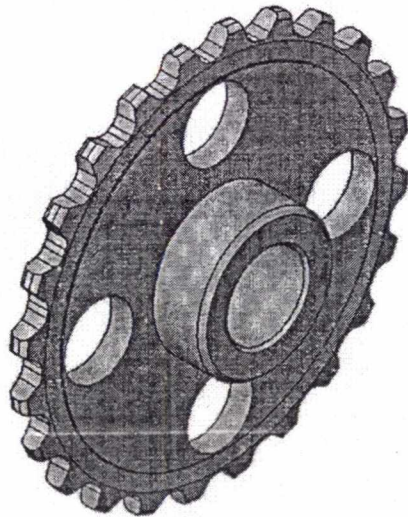
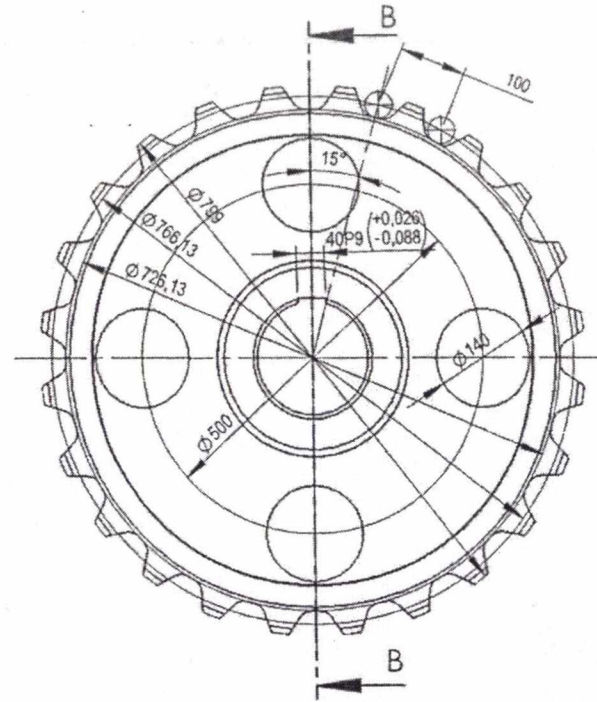
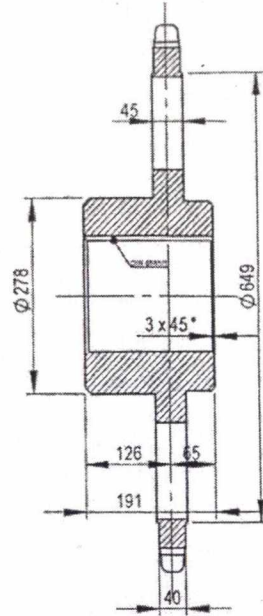
**YÊU CẦU KỸ THUẬT:**

- + Kích thước xây dựng bản vẽ theo thiết kế của hãng Kettenwulf lắp đặt tại Công ty CP xi măng Vicem sóng Thao với tuổi thọ hoạt động ổn định >36 tháng
- + Dung sai lắp đặt hệ thống gầu nâng 24.01 theo tiêu chuẩn xây dựng Việt Nam TCXD 181:1996



ITEM NO.	PART NUMBER	DESCRIPTION	QTY.
01	TRỤC CHỦ ĐỘNG		1
02	BANH XÍCH CHỦ ĐỘNG		2

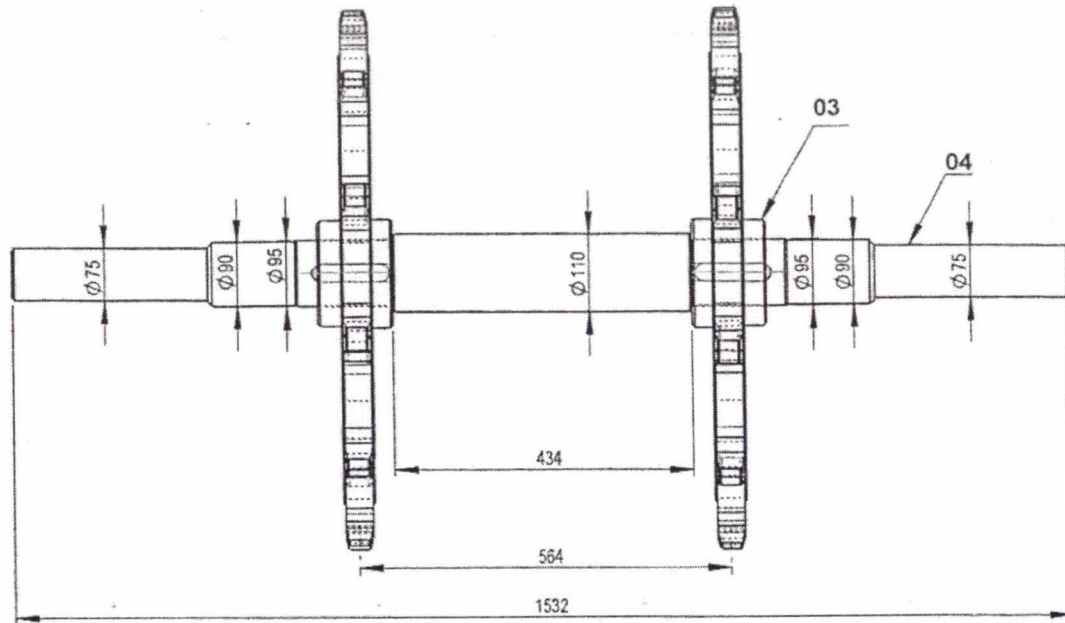
CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO					HỆ THỐNG GẦU NÂNG 24.01		
Chức năng		Chữ ký	Ngày	<b>BẢN VẼ CHI TIẾT LẮP GHÉP NHÔNG + TRỤC CHỦ ĐỘNG GẦU NÂNG 24.01</b>	Vật liệu	Số lượng	Khối lượng
Duyệt	Nguyễn Ngọc Linh	<i>hll</i>					
Kiểm tra	Dương Văn Hà	<i>dvh</i>			Tờ:	Số tờ:	Tỷ lệ:
Kiểm tra							
Người vẽ	Nguyễn Cao Kỳ	<i>ncq</i>			MBV: HTGN 24.01 - L001	PHÒNG KT&NCTK	



**YÊU CẦU KỸ THUẬT:**

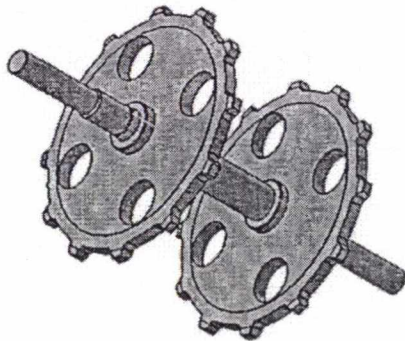
- + Kích thước xây dựng bản vẽ theo thiết kế của hãng Kettenwulf lắp đặt tại Công ty CP xi măng Vicem sông Thao với tuổi thọ hoạt động ổn định >36 tháng
- + Nhiệt luyện bề mặt làm việc 54 - 60 HRC

CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO				HỆ THỐNG GÀU NẶNG 24.01			
Chức năng		Chữ ký	Ngày	BẢN VẼ CHI TIẾT SỐ 02: NHÔNG CHỦ ĐỘNG GÀU NẶNG 24.01	Vật liệu	Số lượng	Khối lượng
Duyệt	Nguyễn Ngọc Linh	<i>ngl</i>					
Kiểm tra	Dương Văn Hà	<i>dvh</i>			Tờ:	Số tờ:	Tỷ lệ:
Kiểm tra							
Người vẽ	Nguyễn Cao Kỳ	<i>ncq</i>	24/12/2023	MBV: HTGN 24.01 - LD 01.01	PHÒNG KT&NCTK		



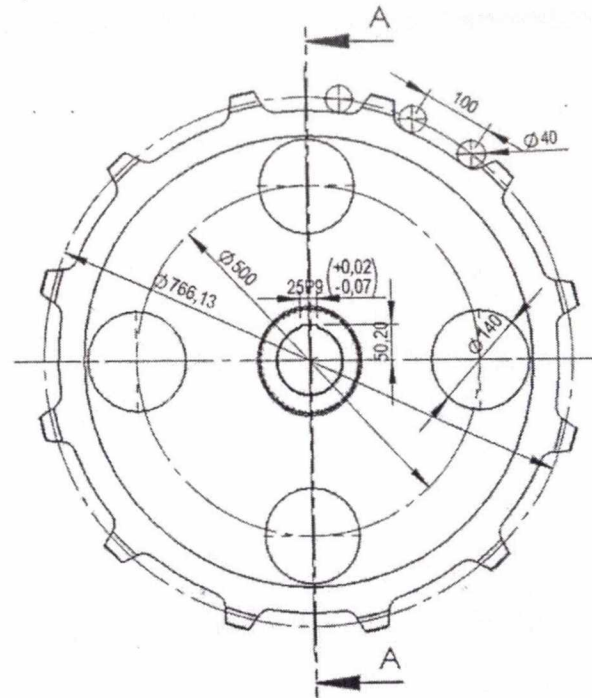
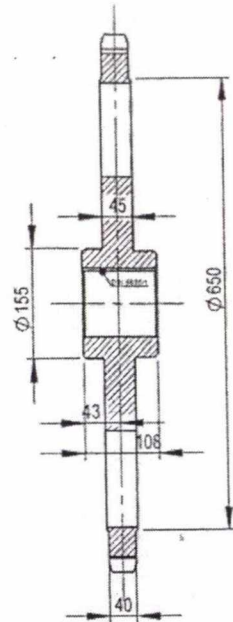
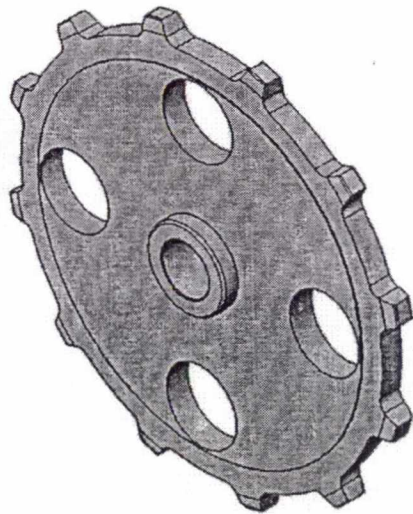
**YÊU CẦU KỸ THUẬT:**

- + Kích thước xây dựng bản vẽ theo thiết kế của hãng Kettenwufil lắp đặt tại Công ty CP xi măng Vicem sông Thao với tuổi thọ hoạt động ổn định >36 tháng
- + Dung sai lắp đặt hệ thống gầu nâng 24.01 theo tiêu chuẩn xây dựng Việt Nam TCXD 181:1996



ITEM NO.	PART NUMBER	DESCRIPTION	QTY.
1	TRUC BI DONG		1
2	BANH XICH BI DONG		2

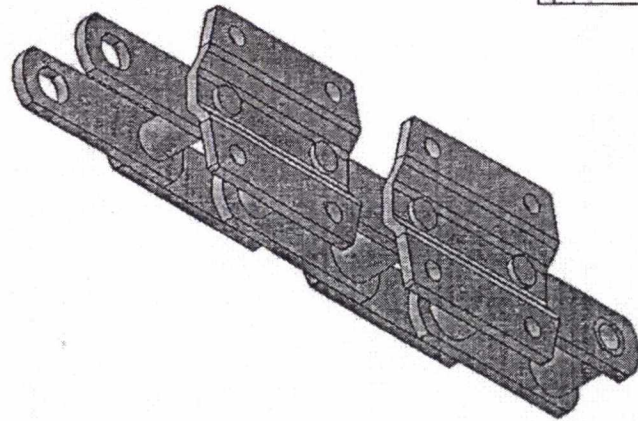
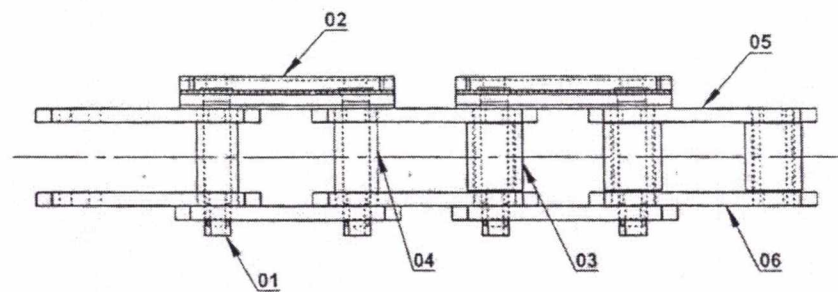
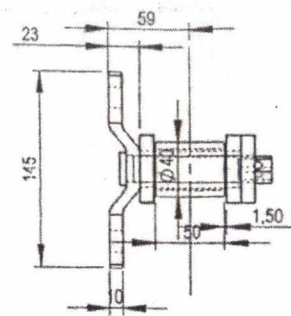
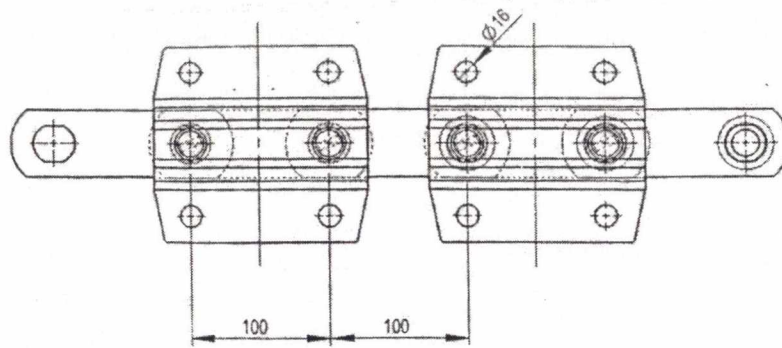
<b>CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO</b>				<b>HỆ THỐNG GẦU NẶNG 24.01</b>			
Chức năng		Chữ ký	Ngày	<b>BẢN VẼ CHI TIẾT LẮP GHÉP NHÔNG + TRỤC BỊ ĐỘNG GẦU NẶNG 24.01</b>	Vật liệu	Số lượng	Khối lượng
Duyệt	Nguyễn Ngọc Linh	<i>[Signature]</i>					
Kiểm tra	Dương Văn Hà	<i>[Signature]</i>			Tờ:	Số tờ:	Tỷ lệ:
Kiểm tra							
Người vẽ	Nguyễn Cao Kỳ	<i>[Signature]</i>	11/1/09		MBV: HTGN 24.01 - LD02	PHÒNG KT&NCTK	



**YÊU CẦU KỸ THUẬT:**

- + Kích thước xây dựng bản vẽ theo thiết kế của hãng Kettenwuzzi lắp đặt tại Công ty CP xi măng Vicem sông Thao với tuổi thọ hoạt động ổn định >36 tháng
- + Nhiệt luyện bề mặt làm việc 54 - 60 HRC

CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO					HỆ THỐNG GÀU NÂNG 24.01		
Chức năng		Chữ ký	Ngày	<b>BẢN VẼ CHI TIẾT SỐ 03:            NHÔNG BỊ ĐỘNG            GÀU NÂNG 24.01</b>	Vật liệu	Số lượng	Khối lượng
Duyệt	Nguyễn Ngọc Linh	<i>[Signature]</i>					
Kiểm tra	Dương Văn Hà	<i>[Signature]</i>			Tờ:	Số tờ:	Tỷ lệ:
Kiểm tra							
Người vẽ	Nguyễn Cao Kỳ	<i>[Signature]</i>	11/2019		MBV: HTGN 24.01 - LD 02.03	PHÒNG KT&NCTK	



**YÊU CẦU KỸ THUẬT:**  
 + Kích thước xây dựng bản vẽ theo thiết kế của hãng Kettenwulf lắp đặt tại Công ty CP xi măng Vicem sông Thao với tuổi thọ hoạt động ổn định >36 tháng  
 + Nhiệt luyện bề mặt làm việc 54 - 60 HRC

<b>CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO</b>					<b>HỆ THỐNG GÀU NẶNG 24.01</b>		
Chức năng		Chữ ký	Ngày	<b>BẢN VẼ CHI TIẾT LẬP GHÉP HỆ THỐNG XÍCH GÀU NẶNG 24.01</b>	Vật liệu	Số lượng	Khối lượng
Duyệt	Nguyễn Ngọc Linh	<i>[Signature]</i>					
Kiểm tra	Dương Văn Hà	<i>[Signature]</i>			Tờ:	Số tờ:	Tỷ lệ:
Kiểm tra							
Người vẽ	Nguyễn Cao Kỳ	<i>[Signature]</i>	21/2021	MBV: HTGN 24.01 - LD03	PHÒNG KT&NCTK		