

TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP
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: 217/XMST-KHCL

V/v gửi thư chào giá gói khai thác Caosilic
rắn phục vụ sản xuất năm 2019 .

Phủ Thọ, ngày 27 tháng 03 năm 2019

Kính gửi:

Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao có nhu cầu thuê khai thác Caosilic
rắn phục vụ sản xuất năm 2019, chi tiết có trong thư mời chào giá kèm theo.

Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao trân trọng mời Quý công ty xem xét
và gửi thư chào giá để chúng tôi xem xét, đánh giá.

Thời gian yêu cầu gửi thư chào giá: **Trước 10h30, ngày 02/4/2019**

Thời gian mở thư chào giá: **11h00, ngày 02/4/2019**

Thư chào giá của Đơn vị chào giá được để trong phong bì dán kín, có niêm
phong, số lượng gồm 03 bộ: 01 bộ gốc và 02 bộ sao y.

Các văn bản liên quan đã được Công ty cổ phần xi măng VICEM Sông Thao
upload trên Website địa chỉ (<https://www.ximangsongthao.com.vn>).

Điện thoại liên hệ: 034 3491558 (Mr Hải).

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

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Ban giám đốc (b/c);
- Phòng: KT&NCTK; KHCL;
- Tổ xét giá;
- Xưởng KT;
- 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

(Ký hiệu gói mua sắm: XMST/2019/SILICR)

Tên gói mua sắm: Thuê khai thác Caosilic rắn phục vụ sản xuất năm 2019

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

Phủ Thọ, tháng 3/2019

**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/2019/SILICR
Tên gói mua sắm: Thuê khai thác Caosilic rắn phục vụ sản xuất năm 2019
Thuộc Phương án mua sắm: Thuê khai thác Caosilic rắn phục vụ sản xuất năm 2019
Phát hành ngày /3/2019

Phòng KHCL



Nguyễn Văn Dũng

Phủ Thọ, ngày 26 tháng 03 năm 2019

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



Nguyễn Anh Tuấn

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

TMCGCT	Thư mời chào giá cạnh tranh
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 gói mua sắm được mô tả tại Chương IV – Yêu cầu đối với gói mua sắm.

- Tên gói mua sắm: Thuê khai thác Caosilic rắn phục vụ sản xuất năm 2019 (Ký hiệu: XMST/2019/SILICR).

2. Nguồn vốn để thực hiện gói mua sắm: Vốn SXKD năm 2019.

3. Loại hợp đồng: Hợp đồng theo đơn giá cố định.

4. Thời gian thực hiện hợp đồng: 02 tháng.

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;

5. 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 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. 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;

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

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

7. Các cam kết về chất lượng, điều kiện nghiệm thu, cung cấp CO, CQ theo yêu cầu tại mục 3. Yêu cầu kỹ thuật và điều kiện nghiệm thu thuộc Chương II: Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá.

8. 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 30’ ngày 02 tháng 4 năm 2019**.

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 11 giờ 00' ngày 02 tháng 4 năm 2019.**

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 Hải (SĐT: 0915.345.228).

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 hợp đồng 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;
 - đ) 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;
 - 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 2015 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

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	
2.2	Kinh nghiệm thực hiện hợp đồng tương tự	- Nhà cung cấp phải có ít nhất 01 hợp đồng dịch vụ khai thác hoặc cung cấp nguyên liệu khoáng sản tương tự đã hoàn thành.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	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:

TCDG theo tiêu chí "đạt", "không đạt"

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

TT	Nội dung	Thông số kỹ thuật	Đơn vị	Số lượng	Mức độ đáp ứng	
					Đạt	Không đạt
1	Khai thác Caosilic rắn bằng máy và các thiết bị thi công, đập nhỏ và xúc lên phương tiện tại Mỏ Cao silic - Lực dính liên kết 181kg/cm ³ ; - Góc ma sát trong 37°24'; - Hệ số kiên cố 8,0.	- Khai thác Caosilic rắn bằng máy và các thiết bị thi công, (không được nổ mìn), đập nhỏ, thu gom thành đồng, xúc lên phương tiện tại Mỏ Cao silic; - Caosilic rắn phải được khai thác đúng phạm vi mặt bằng Hai Bên đã bàn giao; - Kích cỡ hạt: Max 300 mm, Bên B có trách nhiệm tuyển lựa ngay tại mỏ trước khi gom thành đồng và xúc lên phương tiện vận chuyển về phễu nhập của Bên A đảm bảo không để lọt sản phẩm quá cỡ > 300mm vào phễu nhập gây kẹt cấp liệu tấm và máy cán, phải dùng máy để xử lý gây ảnh hưởng đến sản xuất của Bên A. - Cán bộ kỹ thuật của Bên A phối hợp để kiểm tra giám sát ngay tại mỏ trong quá trình khai thác; - Tiến độ khai thác ≥ 8.000 tấn sản phẩm/ tháng; - Độ ẩm: Max 14%; Không lẫn đá, tạp chất, sắt thép, cây gỗ, đất;	Tấn	84.527	Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu
Điều kiện Nghiệm thu khối lượng hoàn thành: 1. Kiểm tra sản phẩm về kích thước, tạp chất tại mỏ: Trước khi xúc lên phương tiện: Hai Bên tiến hành kiểm tra sơ bộ chất lượng sản phẩm tại mỏ, để phát hiện và loại bỏ sản phẩm không đạt yêu cầu. 2. Kiểm tra nghiệm thu chất lượng sản phẩm tại phễu tiếp nhận: a. Sản phẩm khi nhập vào phễu đạt yêu cầu kỹ thuật, chất lượng theo qui định tại Mục 1 và không xảy ra những sự cố tại Điểm b dưới đây mới được nghiệm thu xác nhận khối lượng hoàn thành. b. Các trường hợp sau đây sản phẩm sẽ không được nghiệm thu xác nhận khối lượng hoàn thành và Bên B phải bị phạt vi phạm hợp đồng theo qui định tại Điều 6 của dự thảo hợp đồng. b.1. Trước khi xe đổ sản phẩm vào phễu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích thước sản phẩm > 300 mm thì không cho xe đổ xuống phễu, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm cho xe quay lại mỏ để đập lại. b.2. Sau khi xe đã đổ sản phẩm vào phễu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích					Có cam kết đáp ứng điều kiện nghiệm thu của Bên A	Không có cam kết đáp ứng điều kiện nghiệm thu của Bên A

TT	Nội dung	Thông số kỹ thuật	Đơn vị	Số lượng	Mức độ đáp ứng	
					Đạt	Không đạt
	thước > 300 mm thì Bên A sẽ phải dừng khẩn cấp thiết bị nhập để tránh gây sự cố kẹt máy cán, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu, xúc lên xe chờ đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại. b.3. Trường hợp khi sản phẩm nhập vào phễu gây sự cố kẹt cấp liệu tấm và máy cán, do kích thước sản phẩm > 300mm, phải dừng máy để xử lý sửa chữa gây ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất và làm phát sinh chi phí sửa chữa thay thế thiết bị của Bên A thì: Bên A sẽ , thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu, xúc lên xe chờ đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại.					
	Tiến độ: ≥ 8.000 tấn sản phẩm/ tháng;				≥ 8.000 tấn sản phẩm/ tháng	< 8.000 tấn sản phẩm/ tháng;
	- Nhà cung cấp phải lập biện pháp thi công khai thác phù hợp đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật.				Biện pháp thi công khai thác phù hợp đáp ứng được yêu cầu.	Không lập hoặc biện pháp thi công khai thác không đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật.

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⁽¹⁾

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]⁽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 _____ ngày⁽⁴⁾, kể từ ngày _____ tháng _____ năm _____⁽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) 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 ⁽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.

BẢO LÃNH DỰ CHÀO GIÁ⁽¹⁾

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 ____⁽²⁾ ngày, kể từ ngày ____ tháng ____ năm ____⁽³⁾.

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

Nội dung công việc	Yêu cầu kỹ thuật	Đvt	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Khai thác Caosilic rắn bằng máy và thiết bị thi công, đập nhỏ và xúc lên phương tiện tại Mỏ Cao silic - Lực dính liên kết 181kg/cm ³ ; - Góc ma sát trong 37 ⁰ 24'; - Hệ số kiên cố 8,0.	- Không được nổ mìn - Kích cỡ hạt: Max 300 mm - Độ ẩm: Max 14% - Không lẫn đá, tạp chất, sắt thép, cây gỗ, đất. - Tiến độ khai thác $\geq$ 7.000 tấn sản phẩm/ tháng.	Tấn	84.527		
Công trước thuế					
Thuế VAT 10%					
Tổng cộng 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 SẮM

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:	[ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của Chủ đầu tư]	
Điện thoại/fax:	[ghi số điện thoại, số fax kể cả mã quốc gia, mã vùng, địa chỉ e-mail]	
E-mail:		
Mô tả tính chất tương tự theo quy định tại Mục 2.4 Chương II – Tiêu chuẩn đánh giá Thư chào giá⁽¹⁾.		
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⁽¹⁾

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 và tiến độ cung cấp hàng hóa được mô tả theo Bảng dưới đây:

Bảng số 1.

Stt	Nội dung công việc	Yêu cầu kỹ thuật	Đvt	Số lượng
1	Khai thác Caosilic rắn bằng máy và thiết bị thi công, đập nhỏ và xúc lên phương tiện tại Mỏ Cao silic - Lực dính liên kết 181kg/cm ³ ; - Góc ma sát trong 37 ⁰ 24'; - Hệ số kiên cố 8,0 F.	- Không được nổ mìn - Kích cỡ hạt: Max 300 mm - Độ ẩm: Max 14%; Không lẫn đá, tạp chất, sắt thép, cây gỗ, đất. - Tiến độ khai thác $\geq$ 8.000 tấn sản phẩm/ tháng.	Tấn	84.527

Mục 2. Thời gian thực hiện và tiến độ cung cấp.

- Thời gian thực hiện của gói mua sắm là 01 năm, kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực.

Mục 3. Yêu cầu về kỹ thuật

TT	Tên vật tư	Yêu cầu kỹ thuật	Đơn vị	Số lượng
1	Khai thác Caosilic rắn bằng máy, đập nhỏ và xúc lên phương tiện tại Mỏ Cao silic - Lực dính liên kết 181kg/cm ³ ; - Góc ma sát trong 37 ⁰ 24'; - Hệ số kiên cố 8,0.	- Khai thác Caosilic rắn bằng máy và các thiết bị thi công, (không được nổ mìn), đập nhỏ, thu gom thành đồng, xúc lên phương tiện tại Mỏ Cao silic; - Caosilic rắn phải được khai thác đúng phạm vi mặt bằng Hai Bên đã bàn giao; - Kích cỡ hạt: Max 300 mm, Bên B có trách nhiệm tuyển lựa ngay tại mỏ trước khi gom thành đồng và xúc lên phương tiện vận chuyển về phễu nhập của Bên A đảm bảo không để lọt sản phẩm quá cỡ > 300mm vào phễu nhập gây kẹt cấp liệu tấm và máy cán, phải dùng máy để xử lý gây ảnh hưởng đến sản xuất của Bên A. - Cán bộ kỹ thuật của Bên A phối hợp để kiểm tra giám sát ngay tại mỏ trong quá trình khai thác; - Tiến độ khai thác $\geq$ 8.000 tấn sản phẩm/ tháng; - Độ ẩm: Max 14%; Không lẫn đá, tạp chất, sắt thép, cây gỗ, đất;	Tấn	84.527
Điều kiện Nghiệm thu khối lượng hoàn thành: 1. Kiểm tra sản phẩm về kích thước, tạp chất tại mỏ: Trước khi xúc lên phương tiện: Hai Bên tiến hành kiểm tra sơ bộ chất lượng sản phẩm tại mỏ, để phát hiện và loại bỏ sản phẩm không đạt yêu cầu. 2. Kiểm tra nghiệm thu chất lượng sản phẩm tại phễu tiếp nhận: a. Sản phẩm khi nhập vào phễu đạt yêu cầu kỹ thuật, chất lượng theo qui định tại Mục 1 và không xảy ra những sự cố tại Điểm b dưới đây mới được nghiệm thu xác nhận khối lượng hoàn thành. b. Các trường hợp sau đây sản phẩm sẽ không được nghiệm thu xác nhận khối lượng hoàn thành và Bên B phải bị phạt vi phạm hợp đồng theo qui định tại Điều 6 của dự thảo hợp đồng. b.1. Trước khi xe đổ sản phẩm vào phễu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích thước sản phẩm > 300 mm thì không cho xe đổ xuống phễu, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm cho xe quay lại mỏ để đập lại. b.2. Sau khi xe đã đổ sản phẩm vào phễu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích thước > 300 mm thì Bên A sẽ phải dùng khăn cấp thiết bị nhập để tránh gây sự cố kẹt máy cán, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu, xúc lên xe chở đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại. b.3. Trường hợp khi sản phẩm nhập vào phễu gây sự cố kẹt cấp liệu tấm và máy cán, do kích thước sản phẩm > 300mm, phải dùng máy để xử lý sửa chữa gây ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất và làm phát sinh chi phí sửa				

TT	Tên vật tư	Yêu cầu kỹ thuật	Đơn vị	Số lượng
		chữa thay thế thiết bị của Bên A thì: Bên A sẽ , thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu, xúc lên xe chở đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại.		
		Tiến độ: ≥ 8.000 tấn sản phẩm/ tháng;		
		Nhà cung cấp phải lập biện pháp thi công khai thác phù hợp đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật.		

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: /2019/HĐKT

V/v thuê khai thác Cao silic rắn phục vụ sản xuất năm 2019

Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005;

Căn cứ Luật dân sự số 91/2015/QH13 ngày 25/11/2015;

Căn cứ Quyết định số/QĐ-XMST ngày .../.../2019 của Tổng giám đốc Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao, V/v phê duyệt KQLC nhà cung cấp gói mua sắm Thuê khai thác Cao silic rắn phục vụ sản xuất năm 2019;

Căn cứ Biên bản thương thảo Hợp đồng giữa Hai Bên ngày 26/12/2018;

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

Hôm nay, ngày /... /2019 tại Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao, Hai Bên 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 : Xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ;

Điện thoại : 0210 3884 927 Fax: 0210 3884 929

Tài khoản : 115000040144

Ngân hàng : NH TMCP Công thương Việt Nam - CN Đền Hùng

Mã số thuế : 260 027 9082

II. BÊN B (BÊN BÁN): CÔNG TY TNHH THU NGÂN PHÚ THỌ

Đại diện : Ông Chức vụ: Giám đốc

Địa chỉ :

Điện thoại :

Tài khoản :

Ngân hàng :

Mã số thuế :

HAI BÊN THỎA THUẬN KÝ KẾT HỢP ĐỒNG KINH TẾ
VỚI CÁC ĐIỀU, KHOẢN CỤ THỂ DƯỚI ĐÂY:

Điều 1. Nội dung công việc, khối lượng và đơn giá:

1.1. Nội dung công việc, khối lượng và đơn giá: Bên A đồng ý thuê và Bên B đồng ý nhận thi công khai thác Cao silic rắn tại mỏ Cao silic của Bên A, nội dung công việc, khối lượng và đơn giá cụ thể như sau:

T T	Nội dung	Đơn vị	Khối lượng	Đơn giá (đồng/tấn)	Thành tiền (đồng)
1	Khai thác Cao silic rắn bằng máy và thiết bị thi công (không nổ mìn) đào, đập nhỏ đảm bảo kích thước sản phẩm $\leq 300\text{mm}$, thu gom thành đồng, không lẫn tạp chất, cây gỗ, thép và bốc xúc lên phương tiện vận chuyển của Bên A tại mỏ Cao silic.	tấn	84.527		
	Cộng giá trị trước thuế				
	Thuế VAT 10%				
	Cộng giá trị sau thuế				

(Bằng chữ: đồng).

Đơn giá trên đã bao gồm 10% thuế VAT, chi phí vận chuyển xe máy, thiết bị đến vị trí khai thác của Bên A và các chi phí khác có liên quan.

Khối lượng nêu trên là tạm tính, khối lượng thực tế thực hiện có thể tăng, giảm $\leq 20\%$. Giá trị thanh, quyết toán theo đơn giá hợp đồng và khối lượng thực tế hoàn thành được nghiệm thu.

1.2. Tiến độ thực hiện:

- Bên B phải đáp ứng tiến độ khai thác ≥ 8.000 tấn sản phẩm/ tháng.

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

Điều 2. Yêu cầu kỹ thuật, chất lượng; Điều kiện nghiệm thu khối lượng sản phẩm hoàn thành:

2.1. Yêu cầu kỹ thuật, chất lượng:

- Khai thác Caosilic rắn bằng máy đào và các thiết bị thi công, (không được nổ mìn), đập nhỏ, thu gom thành đồng, xúc lên phương tiện tại Mỏ Cao silic;

- Caosilic rắn phải được khai thác đúng phạm vi mặt bằng Hai Bên đã bàn giao;

- Kích cỡ hạt: Max 300 mm, Bên B có trách nhiệm tuyển lựa ngay tại mỏ trước khi gom thành đồng hoặc xúc lên phương tiện vận chuyển về phễu nhập của Bên A đảm bảo không để lọt sản phẩm quá cỡ $> 300\text{mm}$ vào phễu nhập gây kẹt cấp liệu tấm và máy cán, phải dùng máy để xử lý gây ảnh hưởng đến sản xuất của Bên A.

- Cán bộ kỹ thuật của Bên A phối hợp để kiểm tra giám sát ngay tại mỏ trong quá trình khai thác;

- Độ ẩm: Max 14%;

- Không lẫn đá, tạp chất, sắt thép, cây gỗ, đất.

2.2. Nghiệm thu khối lượng hoàn thành:

2.2.1. Kiểm tra sản phẩm về kích thước, tạp chất tại mỏ:

Trước khi xúc lên phương tiện: Hai Bên tiến hành kiểm tra sơ bộ chất lượng của sản phẩm tại mỏ, để phát hiện và loại bỏ các sản phẩm không đạt yêu cầu.

2.2.2. Kiểm tra nghiệm thu chất lượng sản phẩm tại phễu tiếp nhận:

a. Sản phẩm khi nhập vào phễu đạt yêu cầu kỹ thuật, chất lượng theo qui định tại Khoản 2.1 Điều này và không xảy ra những sự cố tại Điểm b, Mục 2.2.2 của Điều Khoản này mới được nghiệm thu xác nhận khối lượng hoàn thành.

b. Các trường hợp sau đây sản phẩm sẽ không được nghiệm thu xác nhận khối lượng hoàn thành và Bên B phải bị phạt vi phạm hợp đồng theo qui định tại Điều 6 của hợp đồng này:

b.1. Trước khi xe đổ sản phẩm vào phễu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích thước sản phẩm > 300 mm thì không cho xe đổ xuống phễu, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm cho xe quay lại mỏ để đập lại.

b.2. Sau khi xe đã đổ sản phẩm vào phễu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích thước > 300 mm thì Bên A sẽ phải dừng khẩn cấp thiết bị nhập để tránh gây sự cố kẹt máy cán, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu, xúc lên xe chở đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại.

b.3. Trường hợp khi sản phẩm nhập vào phễu gây sự cố kẹt cấp liệu tấm và máy cán, do kích thước sản phẩm > 300mm, phải dừng máy để xử lý sửa chữa gây ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất và làm phát sinh chi phí sửa chữa thay thế thiết bị của Bên A thì: Bên A sẽ , thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu, xúc lên xe chở đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại.

2.2.3. Nghiệm thu về khối lượng hoàn thành:

a. Khối lượng nghiệm thu thanh toán được xác định theo khối lượng sản phẩm đạt yêu cầu kỹ thuật, chất lượng và điều kiện nghiệm thu qui định tại Mục 2.2.1 và 2.2.2 Điều Khoản này qua cân của Bên A.

b. Căn cứ số liệu nhập kho của Bên A hàng ngày, cuối mỗi tháng hai hai Bên lập biên bản nghiệm thu khối lượng hoàn thành của tháng làm cơ sở để lập hồ sơ thanh toán hàng tháng theo qui định của Hợp đồng.

Điều 3. Thời gian thực hiện Hợp đồng: 01 năm kể từ ngày ký hợp đồng.

Điều 4. Thanh, quyết toán và thanh lý Hợp đồng:

4.1. Thanh toán hợp đồng: Thanh toán hàng tháng. Hồ sơ thanh toán gồm:

- a. Biên bản nghiệm thu khối lượng hoàn thành giữa Hai Bên;
- b. Bản xác nhận giá trị khối lượng thanh toán trong tháng giữa Hai Bên;
- c. Công văn đề nghị thanh toán của Bên B.
- d. Hóa đơn giá trị gia tăng;

4.2. Thời gian thanh toán: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày Bên A nhận được đủ bộ hồ sơ thanh toán giá trị hoàn thành hàng tháng, Bên A thanh toán cho Bên B 100% giá trị hoàn thành.

4.3. Quyết toán và thanh lý: Hết thời gian thực hiện Hợp đồng, nếu Hai Bên không có văn bản thỏa thuận gia hạn hoặc bổ sung Hợp đồng thì Hai Bên sẽ quyết toán và thanh lý Hợp đồng theo qui định.

4.4. Hình thức thanh toán: Chuyển khoản hoặc đối trừ công nợ giữa Hai Bên.

4.5. Đồng tiền thanh toán: VNĐ.

Điều 5. Trách nhiệm của Các Bên:

5.1. Trách nhiệm của Bên A:

- a. Bên A chỉ dẫn bàn giao cho Bên B vị trí, phạm vi mặt bằng thi công khai thác;
- b. Cử cán bộ chuyên trách giám sát quá trình thực hiện công việc khai thác tại mỏ, kiểm tra chất lượng sản phẩm tại phễu nhập, yêu cầu Bên B thực hiện đúng các yêu cầu

của Hợp đồng; Kịp thời phát hiện sản phẩm không đạt yêu cầu chất lượng, thông báo cho Bên B và Lập biên bản xử lý các vi phạm hợp đồng;

c. Cùng với Bên B nghiệm thu khối lượng sản phẩm hoàn thành, xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng (nếu có).

d. Lập Biểu tổng hợp khối lượng hoàn thành hàng tháng và biên bản nghiệm thu sản phẩm Bên B thực hiện làm cơ sở để lập hồ sơ thanh toán hàng tháng theo qui định của Hợp đồng.

d. Thanh toán cho Bên B đúng theo quy định tại Điều 3 của Hợp đồng.

5.2. Trách nhiệm của Bên B:

a. Bố trí nhân lực, chuẩn bị máy móc thi công đáp ứng yêu cầu về chất lượng, khối lượng và tiến độ công việc theo Điều 1 của Hợp đồng;

b. Thi công đúng phạm vi, vị trí khu vực mặt bằng đã được Bên A bàn giao cho phép khai thác. Khi Bên B khai thác Caosilic ngoài vị trí đã được Bên A khoanh vùng bàn giao, phần khối lượng này sẽ không được nghiệm thu, Bên B sẽ phải chịu toàn bộ chi phí lên quan do khai thác không đúng vị trí;

c. Cử cán bộ chuyên trách hàng ngày có mặt tại mỏ để liên lạc và phối hợp với Bên A kiểm tra giám sát quá trình thi công khai thác và thực hiện các yêu cầu của Bên A khi phát hiện sản phẩm không đạt yêu cầu chất lượng tại phiếu nhập theo qui định của hợp đồng;

d. Bên B phải có phương án thi công, biện pháp an toàn lao động, biện pháp đảm bảo giữ gìn vệ sinh lao động, bảo vệ môi trường theo quy định. Chịu trách nhiệm về các rủi ro, mất an toàn cho người và thiết bị của mình trong quá trình thi công.

e. Không được mang các trang thiết bị không phục vụ thi công vào khai trường; tự bảo quản thiết bị của mình. Bên A không chịu bất kỳ trách nhiệm nào với việc mất mát, hư hỏng tài sản của bên B.

f. Trong quá trình bốc xúc sản phẩm lên phương tiện của bên A, bên B phải đảm bảo an toàn cho thiết bị bên A, nếu làm hư hỏng phi bồi thường thiệt hại.

g. Lập hồ sơ thanh toán hàng tháng, Cung cấp hoá đơn GTGT, công văn đề nghị thanh toán, chuyển cho Bên A phê duyệt theo qui định của Hợp đồng.

Điều 6. Phạt vi phạm hợp đồng:

6.1. Khi Bên B vi phạm không bố trí đủ nhân lực, máy móc thi công đáp ứng yêu cầu về khối lượng kế hoạch nhập sản phẩm từng đợt của Bên A, thì Bên B sẽ chịu mức phạt là **1,0% giá trị trước thuế của khối lượng sản phẩm Bên A yêu cầu/01 lần vi phạm;**

6.2. Trước khi xe đổ sản phẩm vào phiếu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích thước sản phẩm > 300 mm thì không cho xe đổ xuống phiếu, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm cho xe quay lại mỏ để đập lại và Bên B sẽ bị phạt **500 nghìn đồng/01 xe bị phát hiện sản phẩm vi phạm quá cỡ;**

6.3. Sau khi xe đã đổ sản phẩm vào phiếu tiếp nhận: Nếu Bên A phát hiện kích thước > 300 mm thì Bên A sẽ phải dừng khẩn cấp thiết bị nhập để tránh gây sự cố kẹt máy cán, thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phiếu, xúc lên xe chở đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại.

Trường hợp này: Ngoài việc chịu toàn bộ chi phí bốc xúc Caosilic ra khỏi phiếu, Bên B sẽ chịu mức phạt **1,0 triệu đồng/01 giờ dừng máy nhập để tránh gây sự cố;**

6.4. Trường hợp khi sản phẩm nhập vào phiếu gây sự cố kẹt cấp liệu tấm và máy

cán, được Hai Bên xác định nguyên nhân là do kích thước sản phẩm > 300 mm, phải dừng máy để xử lý sửa chữa thay thế thiết bị gây ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất của Bên A thì: Bên A sẽ , thông báo cho Bên B và lập biên bản xử lý vi phạm yêu cầu Bên B ngay lập tức phải điều nhân lực của Bên B để bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu, xúc lên xe chở đá quá cỡ quay lại mỏ để đập lại.

Trường hợp này: Ngoài việc phải chịu toàn bộ chi phí bốc xúc Caosilic ra khỏi phễu và chi phí sửa chữa thay thế thiết bị theo giá trị quyết toán hợp đồng sửa chữa thiết bị của Bên A với đơn vị sửa chữa; Bên B sẽ chịu mức phạt **5,0 triệu đồng/01 ngày dừng máy nhập để sửa chữa thay thế thiết bị**;

6.5. Giá trị phạt vi phạm hợp đồng sẽ được trừ trực tiếp vào giá trị thanh toán của tháng vi phạm và giá trị quyết toán hợp đồng.

Điều 7. Cam kết chung:

7.1. Hai Bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản đã thoả thuận. Trong quá trình thực hiện, nếu xảy ra vướng mắc, Hai Bên sẽ cùng hợp tác tìm biện pháp giải quyết trên cơ sở tôn trọng quyền lợi hợp pháp của Mỗi Bên và quyền lợi của Nhà nước. Nếu Hai Bên không thể tự giải quyết được, thì tranh chấp được đưa ra Toà án để xét xử theo quy định.

7.2. 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

.....
Giám đốc