

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

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

Số: 448/XMST-KHCL
V/v: Mời chào giá cạnh tranh
gói mua sắm mua băng gầu 13/14.01

Phủ Thọ, ngày 25 tháng 5 năm 2021

Kính gửi: Các Nhà sản xuất và cung cấp băng tải cao su

Công ty Cổ phần xi măng Vicem Sông Thao có nhu cầu mua sắm gói: Mua băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng 13/14.01 (bộ băng gầu 13/14.01) (Ký hiệu XMST/2021/BTG 13.14.01). 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 nêu trên. Công ty Cổ phần xi măng Vicem Sông Thao trân trọng mời Quý công ty xem xét và gửi thư chào giá cạnh tranh theo nội dung yêu cầu tại thư mời chào giá.

Thời điểm hết hạn nộp thư báo giá vào hồi 10^h30, ngày 01/6/2021.

Thư báo giá sẽ được mở công khai vào hồi 10^h45, ngày 01/6/2021.

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

----- o0o -----

THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

**Tên gói mua sắm: Mua băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng 13/14.01
(bộ băng gầu 13/14.01)
(Ký hiệu: XMST/2021/BTG- 13.14.01)**

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

Phú Thọ, tháng 5/2021



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

----- o0o -----

THƯ MỜI CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

**Tên gói mua sắm: Mua băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng 13/14.01
(bộ băng gầu 13/14.01)**

Ký hiệu: XMST/2021/BTG 13/14.01)

**Thuộc phương án mua sắm: Mua băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng
13/14.01 (bộ băng gầu 13/14.01)**

Phát hành ngày: 25/ 5 /2021

Phòng Kế hoạch chiến lược

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



Bùi Thu Phương



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

Nguyễn Anh Tuấn

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

TMCGCT	Thư mời chào giá cạnh tranh
TCG	Thư chào giá
VND	Đồng Việt Nam
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: Mua băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng 13/14.01 (bộ băng gầu 13/14.01) (ký hiệu: XMST/2021/BTG -13/14.01).

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

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

4. Thời gian giao hàng: Trong vòng 20 ngày, kể từ ngày Hai Bên ký Hợp đồng hoặc trong vòng 20 ngày, kể từ Bên A xác nhận đặt hàng Bên B.

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 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: Do nhà cung cấp chuẩn bị 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. Bảo lãnh dự chào giá theo Mẫu số 03 Chương III – Biểu mẫu (trường hợp phát hành Thư bảo lãnh) hoặc phiếu thu tiền (trường hợp nộp tiền mặt) hoặc giấy chuyển khoản của Ngân hàng (trường hợp nộp tiền bảo lãnh bằng chuyển khoản).
5. Bản cam kết thực hiện gói mua sắm theo Mẫu số 08 Chương III – Biểu mẫu
6. 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.
7. Dự thảo hợp đồng.
8. Các tài liệu kỹ thuật của nhà sản xuất.

Mục 7. Giá chào và giảm giá

1. Giá chào ghi trong đơn chào hàng bao gồm toàn bộ chi phí để thực hiện gói mua sắm (chưa tính giảm giá) theo yêu cầu của Thư mời chào giá cạnh tranh.
2. Nhà cung cấp phải nộp Thư chào giá thực hiện cho gói mua sắm nêu tại Mục

1 Chương này và ghi đơn giá, thành tiền cho các công việc nêu trong các bảng giá tương ứng quy định tại Chương III - Biểu mẫu.

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

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

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

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

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

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

Mục 9. Bảo đảm dự chào giá:

1. Nhà cung cấp phải thực hiện biện pháp bảo đảm dự chào giá trước thời điểm đóng thư chào giá theo một trong các hình thức: đặt cọc (*nộp trực tiếp bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản*) hoặc thư bảo lãnh do tổ chức tín dụng hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài được thành lập theo pháp luật Việt Nam phát hành.

+ Giá trị bảo đảm dự chào giá là **20.000.000 đồng** (*Hai mươi triệu đồng*);

+ Hình thức nộp bảo đảm chào giá: Tiền mặt, chuyển khoản hoặc Thư bảo

đảm dự chào giá do một Tổ chức tín dụng trong nước phát hành.

+ Thời hạn bảo lãnh dự chào giá là 70 ngày, kể từ ngày đóng thư chào giá.

+ Thời điểm nộp bảo đảm dự chào giá: Nhà cung cấp phải nộp bảo đảm dự chào giá (tiền mặt, chuyển khoản, Thư bảo đảm do Tổ chức tín dụng phát hành) đến cho Bên mời chào giá đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm đóng Thư chào giá được quy định tại Thư mời chào giá này.

Trường hợp Nhà cung cấp sử dụng hình thức chuyển khoản: Đơn vị thụ hưởng: Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao, số tài khoản: 118 600 399 566 – Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bắc Phú Thọ. Nội dung chuyển khoản: Chuyển tiền bảo đảm dự chào giá gói mua sắm :.....(ghi tên gói mua sắm mà Nhà cung cấp tham dự chào giá). Nhà cung cấp phải nộp chứng từ chứng nhận là đã chuyển khoản số tiền bảo đảm đến bên mời chào giá trong Hồ sơ dự chào giá.

Trường hợp sử dụng thư bảo lãnh thì phải áp dụng theo Mẫu thư bảo lãnh dành cho nhà cung cấp độc lập hoặc một Mẫu thư bảo lãnh khác nhưng phải bao gồm đầy đủ nội dung cơ bản của bảo lãnh dự chào giá.

2. Bảo đảm dự chào giá được coi là không hợp lệ khi thuộc một trong các trường hợp sau đây: có giá trị thấp hơn, thời gian hiệu lực ngắn hơn so với yêu cầu quy định tại Khoản 1 Mục này, không đúng tên bên mời chào giá (đơn vị thụ hưởng), không phải là bản gốc và không có chữ ký hợp lệ hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho bên mời chào giá.

3. Việc tịch thu, hoàn trả hoặc giải tỏa bảo đảm dự chào giá thực hiện theo quy định như sau:

Bên mời chào giá có trách nhiệm hoàn trả hoặc giải tỏa bảo đảm dự chào giá cho nhà cung cấp không được lựa chọn trong thời hạn không quá 20 ngày, kể từ ngày kết quả lựa chọn nhà cung cấp được phê duyệt. Đối với nhà cung cấp được lựa chọn, bảo đảm dự chào giá được hoàn trả hoặc giải tỏa sau khi nhà cung cấp đã ký Hợp đồng với Bên mời chào giá và đã triển khai thực hiện công việc gói mua sắm.

- Bảo đảm dự chào giá không được hoàn trả trong các trường hợp sau đây:

+ Nhà cung cấp rút hồ sơ dự chào giá sau thời điểm đóng Thư chào giá và trong thời gian có hiệu lực của hồ sơ dự chào giá;

+ Nhà cung cấp vi phạm các quy định của Thư mời chào giá dẫn đến phải hủy gói mua sắm theo quy định;

+ Nhà cung cấp không tiến hành hoặc từ chối tiến hành hoàn thiện hợp đồng trong thời hạn 20 ngày, kể từ ngày nhận được thông báo trúng 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;

+ Nhà cung cấp đã ký Hợp đồng nhưng không triển khai thực hiện công việc sửa chữa theo nội dung của Hợp đồng Hai Bên đã ký.

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: Tất cả bản gốc, bản chụp của Thư chào giá của nhà cung cấp phải được và chỉ đựng trong 01 (một) túi đựng. Túi đựng Thư chào giá phải được niêm phong và ghi rõ tên gói mua sắm, tên nhà cung cấp, tên bên mời chào giá, thời điểm mở Thư chào giá và địa chỉ nhận Thư chào giá nêu tại Khoản 1 – Mục 11 dưới đây. Bên mời chào giá có trách nhiệm bảo mật thông tin trong Thư chào giá của nhà cung cấp.

Trường hợp Nhà cung cấp không niêm phong, không ghi rõ tên gói mua sắm, tên nhà cung cấp, tên bên mời chào và thời điểm mở Thư chào giá theo quy định hoặc không ghi địa chỉ nhận Thư chào giá dẫn đến Thư chào giá của Nhà cung cấp không được bảo mật thông tin, hoặc không được tiếp nhận và mở thư chào giá đúng thời gian quy định, làm ảnh hưởng đến quyền lợi của Nhà cung cấp thì Bên mời chào giá hoàn toàn không phải chịu trách nhiệm với 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: **Phòng Kế hoạch chiến lược – Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao, xã Ninh Dân, huyện Thanh Ba, tỉnh Phú Thọ** (Điện thoại liên hệ: **Mr Cúc 0967.389.681**). Thời gian nộp Thư chào giá phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp Thư chào giá vào **hồi 10 giờ 00' ngày 01/6/2021**.

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 45' ngày 01/6/2021**.

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

a) Kiểm tra niêm phong;

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

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

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

biên bản mất ý nghĩa và mất hiệu lực. Biên bản mở Thư chào giá sẽ được gửi cho tất cả các nhà cung cấp tham dự chào giá.

Mục 13. Làm rõ Thư chào giá

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

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

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

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 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 2018 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
Năng lực tài chính				
2.2	Kinh nghiệm thực hiện hợp đồng cung cấp hàng hoá tương tự	- Từ ngày 01/01/2018 đến nay, Nhà cung cấp phải có ít nhất 03 hợp đồng đã cung cấp bằng tải gầu cho các Nhà máy sản xuất xi măng, giá trị mỗi hợp đồng $\geq 0,6$ tỷ đồng	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:

Stt	Tên vật tư	Thông số kỹ thuật	Hãng sản xuất/ xuất xứ	Đvt	SL	Điều kiện nghiệm thu	Mức độ đáp ứng	
							Đạt	Không đạt
1	Băng tải cao su lõi thép chịu nhiệt B680-ST 2200 (băng gầu 13/14.01)	*Đối với phần băng tải: - Chiều dài hữu ích băng gầu, không tính đoạn 2 đầu băng (nếu có): 121m; - Băng dài liên cuộn, không có mối nối. - Bán rộng băng tải: $680 \pm 1\%$ mm; - Chiều dày cao su mặt trên: $6,0 \pm 0,2$ mm; - Chiều dày cao su mặt dưới: $5,0 \pm 0,2$ mm; - Tổng chiều dày băng: $16 \pm 0,4$ mm; - Cường lực kéo đứt băng: ≥ 2200 N/mm; - Nhiệt độ làm việc của băng tải: $100 \leq T \leq 130$ °C; - Chiều rộng cao su viền mép: 15-35mm;	Cao su Bền Thành, Portland, Amund, Kauman, Beumer hoặc tương đương	m	121	- Hàng hóa sản xuất năm 2020 hoặc năm 2021 (có giấy chứng nhận xuất xưởng). - Hàng hóa mới 100%, đúng thông số kỹ thuật, lắp đặt tương thích với thiết bị của Bên A. - Hàng hóa được đóng gói, bảo quản theo đúng tiêu chuẩn của nhà sản xuất, nguyên đai, nguyên kiện. - hàng hóa không có khuyết tật, bề mặt băng tải nhẵn, phẳng, không bị sần, rách mép,	Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu

		- Vị trí lỗ của băng tải : Theo bản vẽ Bên A (có bản vẽ kèm theo); - kiện khóa cáp... ; - Đường kính tang Ø1000 *Đối với cốt sợi cáp thép dọc băng tải : - Số lượng sợi cáp thép : 62 sợi ; - Bước sợi cáp thép : $10^{\pm 1,0}$ mm; - Đường kính sợi cáp thép : 5mm ; - Độ bền kéo đứt của sợi cáp thép ≥ 24.13 KN/1 sợi; - Độ bền bám dính kéo rút sợi thép- cao su (trên sản phẩm) ≥ 90 N/mm; - Độ dẫn dài cáp dọc $\leq 0,1$ %; - Kết cấu cáp thép xoắn tròn, xoắn phải đan xen 7x7 ; *Đối với lớp lưới thép ngang(chống xé rách ngang) : - Số lớp thép ngang : 02 lớp ; - Đường kính sợi thép ngang $2,0^{\pm 0,1}$ mm ; - Bước sợi thép ngang $12^{\pm 1}$ mm; - Cấu trúc cáp thép ngang 3x4 ; * Vật liệu cao su mặt : - Độ bền kéo đứt cao su mặt băng ≥ 15 MPa; - Độ dẫn dài khi đứt cao su mặt băng ≥ 450 %; - Độ cứng cao su mặt băng $65^{\pm 5}$ Shore A - Độ mài mòn cao su mặt băng ≤ 100 m³; - Chiều cao nâng 58.730 mm; - Năng suất làm việc của gầu 220-250 T/h			không phòng rập. - Nhà cung cấp phải cung cấp tài liệu kỹ thuật, tiêu chuẩn sản xuất băng tải. - Hàng hóa có đầy đủ giấy chứng nhận chất lượng (đối với hàng sản xuất trong nước) có CO, CQ (bản gốc hoặc bản sao công chứng) đối với hàng nhập khẩu.		
--	--	--	--	--	--	--	--

2	Cao su lót gầu	Cao su chịu nhiệt 150 °C dày 5 mm (theo bản vẽ)	Cao su Bền Thành, Portland, Amund, Kauman, Beumer hoặc tương đương	Cái	331	-Hàng hóa sản xuất năm 2020 hoặc 2021 (có giấy tờ xuất xứ); -Hàng hóa mới 100%, đúng theo bản vẽ, lắp đặt tương thích với thiết bị bên A; -Hàng hóa có đầy đủ giấy chứng nhận chất lượng với hàng sản xuất trong nước, đầy đủ CO, CQ đối với hàng nhập khẩu.	Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu
3	Bộ kẹp ST1600 nối đầu băng tải gầu	* Bộ kẹp bao gồm: 2 thanh kẹp hợp kim ốp bên ngoài và 1 tấm kẹp giữa; có 2 hàng lỗ (mỗi hàng có 06 bộ bu lông M20 cấp độ bền 10.9, một bộ bu lông gồm bu lông + 02 ê cu + long đen vênh + long đen phẳng). Thiết bị đi kèm: Keo và bộ khóa đầu cấp đảm bảo cho mỗi nối.	Cao su Bền Thành, Portland, Amund, Kauman, Beumer hoặc tương đương	Bộ	01	Chế tạo đồng bộ cùng với băng gầu	Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu
Thời gian giao hàng: trong vòng 20 ngày, kể từ ngày ký Hợp đồng hoặc trong vòng 20 ngày, kể từ ngày Bên A xác nhận đặt hàng Bên B.							Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu
Thời gian bảo hành: 24 tháng kể từ ngày nghiệm thu đưa vào sử dụng.							Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu
Địa điểm giao nhận: Tại kho của Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao, xã Ninh Dân, Huyện Thanh Ba, Tỉnh Phú Thọ. Giao hàng trên phương tiện bên bán.							Đáp ứng yêu cầu	Không đáp ứng yêu cầu

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

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

Stt	Tên vật tư	Đặc tính kỹ thuật	Hãng sản xuất/xuất xứ	Đvt	SL	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	Băng tải cao su lõi thép chịu nhiệt B680-ST 2200 (băng gầu 13/14.01)	*Đối với băng tải: - Chiều dài hữu ích (không tính đoạn 2 đầu băng (nếu có): 121m; - Băng liên không có mối nối. -Bản rộng băng tải: $680^{+1\%}$ mm; -Chiều dày cao su mặt trên: $6,0^{+0,2}$ mm; -Chiều dày cao su mặt dưới: $5,0^{+0,2}$ mm; -Tổng chiều dày băng: $16^{+0,4}$ mm; -Cường lực kéo đứt băng: ≥ 2200 N/mm ; -Nhiệt độ làm việc của băng tải: $100 \leq T \leq 130$ °C; -Chiều rộng cao su viền mép :15-35mm ; -Vị trí lỗ của băng tải : Theo bản vẽ Bên A (có bản vẽ kèm theo); - kiện khóa cáp... ; -Đường kính tang Ø1000 *Đối với cốt sợi cáp thép dọc băng tải : -Số lượng sợi cáp thép :62 sợi ; -Bước sợi cáp thép : $10^{+1,0}$ mm; -Đường kính sợi cáp thép : 5mm ; -Độ bền kéo đứt của sợi cáp thép ≥ 24.13 KN/l sợi; -Độ bền bám dính kéo rút sợi thép- cao su (trên sản phẩm) ≥ 90 N/mm; -Độ dẫn dài cáp dọc $\leq 0,1$ %; -Kết cấu cáp thép xoắn tròn, xoắn phải đan xen 7x7 ; *Đối với lớp lưới thép ngang(chống xé rách ngang) : -Số lớp thép ngang : 02 lớp ; -Đường kính sợi thép ngang $2,0^{+0,1}$ mm ; -Bước sợi thép ngang 12^{+1} mm;		m	121		

		-Cấu trúc cáp thép ngang 3x4 ; * Vật liệu cao su mặt : -Độ bền kéo đứt cao su mặt bằng $\geq 15\text{MPa}$; -Độ giãn dài khi đứt cao su mặt bằng $\geq 450\%$; -Độ cứng cao su mặt bằng $65^{\pm 5}\text{Shore A}$ -Độ mài mòn cao su mặt bằng tải $\leq 100\text{m}^3$; -Chiều cao nâng 58.730 mm; -Năng suất làm việc của gầu 220-250 T/h.					
2	Cao su lót gầu	Cao su chịu nhiệt 150°C dày 5 mm (theo bản vẽ)		Cái	331		
3	Bộ kẹp ST1600 nối đầu băng tải gầu	* Bộ kẹp bao gồm: 2 thanh kẹp hợp kim ốp bên ngoài và 1 tấm kẹp giữa; có 2 hàng lỗ (mỗi hàng có 06 bộ bu lông M20 cấp độ bền 10.9, một bộ bu lông gồm bu lông + 02 ê cu+ long đen vênh+ long đen phẳng). Thiết bị đi kèm: Keo và bộ khóa đầu cáp đảm bảo cho mỗi nối.		Bộ	01		
Cộng trước thuế							
Thuế VAT 10%							
Tổng cộng sau thuế							

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:	[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 Thụ 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 và tiến độ cung cấp:

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:

Stt	Tên vật tư	Đặc tính kỹ thuật	Hãng sản xuất/xuất xứ	Đvt	Số lượng
1	Băng tải cao su lõi thép chịu nhiệt B680–ST 2200 (băng gầu 13/14.01)	*Đối với băng tải: - Chiều dài hữu ích, không tính đoạn 2 đầu băng (nếu có): 121m; - Băng liền, không có mối nối. -Bản rộng băng tải: 680^{+10}_{-0} mm; -Chiều dày cao su mặt trên: $6,0^{+0,2}_{-0}$ mm; -Chiều dày cao su mặt dưới: $5,0^{+0,2}_{-0}$ mm; -Tổng chiều dày băng: $16^{+0,4}_{-0}$ mm; -Cường lực kéo đứt băng: ≥ 2200 N/mm; -Nhiệt độ làm việc của băng tải: $100 \leq T \leq 130$ °C; -Chiều rộng cao su viền mép :15-35mm ; -Vị trí lỗ của băng tải : Theo bản vẽ Bên A (có bản vẽ kèm theo); - kiện khóa cáp... ; -Đường kính tang Ø1000 *Đối với cốt sợi cáp thép dọc băng tải : -Số lượng sợi cáp thép :62 sợi ; -Bước sợi cáp thép : $10^{+1,0}_{-0}$ mm; -Đường kính sợi cáp thép : 5mm ; -Độ bền kéo đứt của sợi cáp thép ≥ 24.13 KN/1 sợi; -Độ bền bám dính kéo rút sợi thép- cao su (trên sản phẩm) ≥ 90 N/mm; -Độ giãn dài cáp dọc $\leq 0,1$ %; -Kết cấu cáp thép xoắn tròn, xoắn phải đan xen 7x7 ; *Đối với lớp lưới thép ngang(chống xé rách ngang) : -Số lớp thép ngang : 02 lớp ; -Đường kính sợi thép ngang $2,0^{+0,1}_{-0}$ mm ; -Bước sợi thép ngang 12^{+1}_{-0} mm; -Cấu trúc cáp thép ngang 3x4 ; * Vật liệu cao su mặt : -Độ bền kéo đứt cao su mặt băng ≥ 15 MPa; -Độ giãn dài khi đứt cao su mặt băng ≥ 450%; -Độ cứng cao su mặt băng 65^{+5}_{-5} Shore A -Độ mài mòn cao su mặt băng tải ≤ 100 m³; -Chiều cao nâng 58.730 mm; -Năng suất làm việc của gầu 220-250 T/h	Cao su Bến Thành, Portland, Amund, Kauman, Beume hoặc tương đương	m	121
2	Cao su lót gầu	Cao su chịu nhiệt 150 °C dày 5 mm (theo bản vẽ)	Cao su Bến Thành, Portland, Amund, Kauman, Beume	Cái	331

			hoặc tương đương		
3	Bộ kẹp ST1600 nối đầu băng tải gầu	* Bộ kẹp bao gồm: 2 thanh kẹp hợp kim ốp bên ngoài và 1 tấm kẹp giữa; có 2 hàng lỗ (mỗi hàng có 06 bộ bu lông M20 cấp độ bền 10.9, một bộ bu lông gồm bu lông + 02 ê cu+ long đen vênh+ long đen phẳng). Thiết bị đi kèm: Keo và bộ khóa đầu cấp đảm bảo cho mỗi nối.	Cao su Bền Thành, Port land, Amund, Kauman, Beume hoặc tương đương	Bộ	01

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

- Thời gian giao hàng trong vòng 20 ngày, kể từ ngày Hai Bên ký Hợp đồng hoặc trong vòng 20 ngày, kể từ ngày Bên A xác nhận đặt hàng Bên B.

Mục 3. Yêu cầu về kỹ thuật

Stt	Tên vật tư	Đặc tính kỹ thuật	Hãng sản xuất/xuất xứ	Đvt	Số lượng	Điều kiện nghiệm thu
1	Băng tải cao su lõi thép chịu nhiệt B680-ST 2200 (băng gầu 13/14.01)	*Đối với băng tải: - Chiều dài hữu ích, không tính đoạn 2 đầu băng (nếu có): 121m; - Băng liên không có mối nối. -Bản rộng băng tải: $680 \pm 1\%$ mm; -Chiều dày cao su mặt trên: $6,0 \pm 0,2$ mm; -Chiều dày cao su mặt dưới: $5,0 \pm 0,2$ mm; -Tổng chiều dày băng: $16 \pm 0,4$ mm; -Cường lực kéo đứt băng: ≥ 2200 N/mm ; -Nhiệt độ làm việc của băng tải: $100 \leq T \leq 130$ °C; -Chiều rộng cao su viền mép :15-35mm ; -Vị trí lỗ của băng tải : Theo bản vẽ Bên A cấp (có bản vẽ kèm theo); - Có đủ phụ kiện khóa cáp... ; -Đường kính tang Ø1000 *Đối với cốt sợi cáp thép dọc băng tải : -Số lượng sợi cáp thép :62 sợi ; -Bước sợi cáp thép : $10 \pm 1,0$ mm; -Đường kính sợi cáp thép : 5mm ; -Độ bền kéo đứt của sợi cáp thép ≥ 24.13 KN/1 sợi; -Độ bền bám dính kéo rút sợi thép- cao su (trên sản phẩm) ≥ 90 N/mm; -Độ giãn dài cáp dọc $\leq 0,1$ %; -Kết cấu cáp thép xoắn	Cao su Bền Thành, Port land, Amund, Kauman, Beumer hoặc tương đương	m	121	- Hàng hóa sản xuất năm 2020 hoặc năm 2021 (có giấy chứng nhận xuất xưởng). - Hàng hóa mới 100%, đúng thông số kỹ thuật, lắp đặt tương thích với thiết bị của Bên A. - Hàng hóa được đóng gói, bảo quản theo đúng tiêu chuẩn của nhà sản xuất, nguyên đai, nguyên kiện. - hàng hóa không có khuyết tật, bề mặt băng tải nhẵn, phẳng, không bị sòn, rách mép, không phồng rộp. - Nhà cung cấp phải cung cấp tài liệu kỹ thuật, tiêu chuẩn sản xuất băng tải. - Hàng hóa có đầy đủ giấy chứng nhận chất lượng (đối với hàng sản xuất trong nước) có CO, CQ (bản gốc hoặc bản sao công chứng) đối với hàng nhập khẩu.

		tròn, xoắn phải đan xen 7x7 ; *Đối với lớp lưới thép ngang(chống xé rách ngang) : -Số lớp thép ngang : 02 lớp ; -Đường kính sợi thép ngang $2,0^{\pm 0,1}$ mm ; -Bước sợi thép ngang $12^{\pm 1}$ mm ; -Cấu trúc cáp thép ngang 3x4 ; *Vật liệu cao su mặt : -Độ bền kéo đứt cao su mặt bằng ≥ 15 MPa; -Độ giãn dài khi đứt cao su mặt bằng $\geq 450\%$; -Độ cứng cao su mặt bằng $65^{\pm 5}$ Shore A -Độ mài mòn cao su mặt bằng tải ≤ 100 m ³ ; -Chiều cao nâng 58.730 mm; -Năng suất làm việc của gầu 220-250 T/h				
2	Cao su lót gầu	Cao su chịu nhiệt 150 °C dày 5 mm (theo bản vẽ kèm theo)	Cao su Bến Thành, Port land, Amund, Kauman, Beumerh oặc tương đương	Cái	331	-Hàng hóa sản xuất năm 2020 hoặc 2021 (có giấy tờ xuất xứ) ; -Hàng hóa mới 100%, đúng theo bản vẽ, lắp đặt tương thích với thiết bị bên A; -Hàng hóa có đầy đủ giấy chứng nhận chất lượng với hàng sản xuất trong nước, đầy đủ CO, CQ đối với hàng nhập khẩu.
3	Bộ kẹp ST1600 nối đầu băng tải gầu	* Bộ kẹp bao gồm: 2 thanh kẹp hợp kim ốp bên ngoài và 1 tấm kẹp giữa; có 2 hàng lỗ (mỗi hàng có 06 bộ bu lông M20 cấp độ bền 10.9, một bộ bu lông gồm bu lông + 02 ê cu+ long đen vênh+ long đen phẳng). Thiết bị đi kèm: Keo và bộ khóa đầu cáp đảm bảo đủ dùng cho mỗi nối.	Cao su Bến Thành, Port land, Amund, Kauman, Beumerh oặc tương đương	Bộ	01	Chế tạo đồng bộ cùng với băng gầu
Thời gian giao hàng: trong vòng 20 ngày, kể từ ngày ký Hợp đồng hoặc kể từ ngày Bên A xác nhận đặt hàng Bên B.						
Thời gian bảo hành: 24 tháng kể từ ngày nghiệm thu đưa vào sử dụng.						
Địa điểm giao nhận: Tại kho của Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao, xã Ninh Dân, Huyện Thanh Ba, Tỉnh Phú Thọ. Giao hàng trên phương tiện bên bán.						

Chương V. DỰ THẢO HỢP ĐỒNG**Mẫu số 4****CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc****DỰ THẢO HỢP ĐỒNG KINH TẾ****Số: /2021/HĐKT****V/v: Mua băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng 13/14.01****(Bộ băng gầu 13/14.01)****(Ký hiệu: XMST/2021/BTG -13/14.01)**

Căn cứ Luật thương mại số 36/2005/QH11 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 Biên bản thương thảo Hợp đồng giữa Hai Bên, ngày tháng năm 2021;

Căn cứ Quyết định số /QĐ-XMST, ngày / /2021 của Tổng giám đốc Công ty cổ phần xi măng Vicem Sông Thao v/v phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp gói mua sắm: Mua băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng 13/14.01 (bộ băng gầu 13/14.01);

Căn cứ nhu cầu và năng lực của Hai Bên.

Hôm nay, ngày / /2021, tại Công ty CP xi măng Vicem Sông Thao, Hai Bên gồm:

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

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

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

Điện thoại : 0210.3884.927 Fax: 0210.3884.929

Tài khoản: 118 600 399 566.

Ngân hàng : TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bắc Phú Thọ

Mã số thuế: 2600279082

II. BÊN B :

Địa chỉ :

Đại diện : Ông Chức vụ:

Điện thoại : Fax:

Tài khoản :

Ngân hàng :

Mã số thuế :

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

Điều 1. Nội dung, giá trị Hợp đồng:

1.1. Nội dung Hợp đồng: Bên A đồng ý mua và Bên B đồng ý bán bộ băng tải cao su lõi thép cho gầu nâng 13/14.01 (bộ băng gầu 13/14.01) (sau đây gọi là hàng hóa). Danh mục, số lượng và giá trị hàng hóa như sau :

1.2. Giá trị Hợp đồng:đồng (Bằng chữ:).

Bảng chi tiết giá trị Hợp đồng:

Stt	Tên vật tư	Đặc tính kỹ thuật	Hãng sản xuất/xuất xứ	Đvt	SL	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
1	Băng tải cao su lõi thép chịu nhiệt B680-ST 2200 (băng gầu 13/14.01)	*Đối với băng tải: -Chiều dài hữu ích, không tính đoạn 2 đầu (nếu có): 121m; - Băng liên, không có mối nối -Bản rộng băng tải: 680^{+10}_{-0} mm; -Chiều dày cao su mặt trên: $6,0^{+0,2}_{-0}$ mm; -Chiều dày cao su mặt dưới: $5,0^{+0,2}_{-0}$ mm; -Tổng chiều dày băng: $16^{+0,4}_{-0}$ mm; -Cường lực kéo đứt băng: ≥ 2200 N/mm ; -Nhiệt độ làm việc của băng tải: $100 \leq T \leq 130$ °C; -Chiều rộng cao su viền mép :15-35mm ; -Vị trí lỗ của băng tải : Theo bản vẽ Bên A (có bản vẽ kèm theo); - kiện khóa cáp... ; -Đường kính tang Ø1000 *Đối với cốt sợi cáp thép dọc băng tải : -Số lượng sợi cáp thép :62 sợi ; -Bước sợi cáp thép : $10^{+1,0}_{-0}$ mm; -Đường kính sợi cáp thép : 5mm ; -Độ bền kéo đứt của sợi cáp thép ≥ 24.13 KN/1 sợi; -Độ bền bám dính kéo rút sợi thép- cao su (trên sản phẩm) ≥ 90 N/mm; -Độ dẫn dài cáp dọc $\leq 0,1$ %;		m	121		

		-Kết cấu cáp thép xoắn tròn, xoắn phải đan xen 7x7 ; *Đối với lớp lưới thép ngang(chống xé rách ngang) : -Số lớp thép ngang : 02 lớp ; -Đường kính sợi thép ngang $2,0^{+0,1}_{-0}$ mm ; -Bước sợi thép ngang 12^{+1}_{-1} mm; -Cấu trúc cáp thép ngang 3x4 ; * Vật liệu cao su mặt : -Độ bền kéo đứt cao su mặt bằng ≥ 15 MPa; -Độ giãn dài khi đứt cao su mặt bằng $\geq 450\%$; -Độ cứng cao su mặt bằng 65^{+5}_{-5} Shore A -Độ mài mòn cao su mặt bằng tải ≤ 100 m ³ ; -Chiều cao nâng 58.730 mm; -Năng suất làm việc của gầu 220-250 T/h.					
2	Cao su lót gầu	Cao su chịu nhiệt 150 °C dày 5 mm (theo bản vẽ)		Cái	331		
3	Bộ kẹp ST1600 nối đầu băng tải gầu	* Bộ kẹp bao gồm: 2 thanh kẹp hợp kim ốp bên ngoài và 1 tấm kẹp giữa; có 2 hàng lỗ (mỗi hàng có 06 bộ bu lông M20 cấp độ bền 10.9, một bộ bu lông gồm bu lông + 02 ê cu+ long đen vênh+ long đen phẳng). Thiết bị đi kèm: Keo và bộ khóa đầu cáp đảm bảo cho mỗi nối.		Bộ	01		
Cộng trước thuế							
Thuế VAT 10%							
Tổng cộng sau thuế							

Giá trị nêu trên bao gồm chi phí vật tư, thuế GTGT 10%, chi phí vận chuyển đến kho Nhà máy Bên A và các chi phí khác có liên quan.

1.3. Loại 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. Vật tư (hàng hóa) phải mới 100%, được sản xuất năm 2020 hoặc năm 2021, chưa qua sử dụng, đúng chủng loại, qui cách, thông số kỹ thuật, đúng Hãng sản xuất và xuất xứ nêu tại Điều 1 của Hợp đồng.

- b. Bảng tải phải đủ độ dài hữu ích theo yêu cầu là 121m, không tính đoạn 2 đầu bảng. Bảng tải phải liền không có mối nối.
- c. Bảng tải phải được đục lỗ theo đúng bản vẽ đục lỗ do Bên A cấp kèm theo Hợp đồng.
- d. Toàn bộ hàng hóa được đóng gói, bảo quản theo đúng tiêu chuẩn của Nhà sản xuất, khi giao hàng còn nguyên đại, nguyên kiện;
- e. Bảng tải gầu phải không có các khuyết tật như: không bị phồng, rộp, sòn, rách mép, cắt mép;
- f. Có tài liệu kỹ thuật, catalo hàng hoá (bản gốc hoặc bản sao y bản chính) của Nhà sản xuất;
- g. Khi giao hàng có đầy đủ giấy chứng nhận chất lượng của Nhà sản xuất (đối với hàng sản xuất trong nước), có đầy đủ giấy chứng nhận chất lượng C/O và giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/Q) (bản gốc hoặc bản sao công chứng);

2.2. Điều kiện nghiệm thu:

- a. Trường hợp Bên B giao đủ danh mục, số lượng, đúng chủng loại, qui cách, đúng Hãng sản xuất và xuất xứ hàng hóa, đảm bảo chất lượng, có đầy đủ giấy tờ như quy định tại Điều 1 và Khoản 2.1 - Điều 2 của Hợp đồng, Hai Bên tiến hành lập Biên bản nghiệm thu và làm thủ tục nhập kho hàng hóa.
- b. Trường hợp hàng hóa Bên B cung cấp hàng hóa không đủ số lượng, không đúng yêu cầu chất lượng như nêu tại Khoản 2.1 - Điều 2 của Hợp đồng thì Bên A sẽ từ chối nghiệm thu. Trong trường hợp này Bên B phải vận chuyển hàng hóa bị Bên A từ chối nghiệm thu về và có trách nhiệm cung cấp hàng hóa khác đúng yêu cầu kỹ thuật, chất lượng và thời gian giao hàng theo yêu cầu 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 và hình thức giao nhận:

3.1. Thời gian giao hàng:

Hàng hóa được Bên B giao hàng trong vòng 20 ngày, kể từ ngày Hai Bên ký Hợp đồng.

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

3.2. Địa điểm, phương thức giao hàng: Giao hàng tại kho của Bên A: xã Ninh Dân, Thanh Ba, Phú Thọ.

Điều 4. Phương thức thanh, quyết toán:

4.1. Quyết toán Hợp đồng: Sau khi Bên B giao đầy đủ hàng hóa cho Bên A, trên cơ sở Biên bản nghiệm thu hàng hóa được A-B ký, 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 Hợp đồng được A-B ký, Bên A thanh toán cho Bên B 95% giá trị quyết toán và giữ lại 5% giá trị quyết toán để bảo hành hoặc Bên A sẽ thanh toán cho Bên B 100% giá trị quyết toán khi Bên B cấp cho Bên A giấy bảo lãnh bảo hành của Ngân hàng có giá trị bằng 5% giá trị Quyết toán và có hiệu lực trong 24 tháng, kể từ ngày phát hành bảo lãnh.

Hồ sơ quyết toán Hợp đồng gồm:

- + Giấy đề nghị thanh toán của Bên B.
- + Hồ sơ nghiệm thu hàng hóa.
- + Biểu giá trị quyết toán.
- + Hóa đơn GTGT.
- + Giấy bảo lãnh bảo hành của Ngân hàng có giá trị bằng 5% giá trị Hợp đồng và có hiệu lực 24 tháng kể từ ngày phát hành bảo lãnh (*Trong trường hợp Bên B bảo hành bằng giấy bảo lãnh của Ngân hàng*).

4.2. Thanh lý Hợp đồng:

- a. Trường hợp Bên B bảo hành bằng tiền mặt: 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 cho Bên B;
- b. Trường hợp Bên B bảo hành bằng giấy bảo lãnh bảo hành của Ngân hàng: Hợp đồng sẽ tự thanh lý 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*).

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. 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. 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*).
- c. Quyết toán và thanh lý Hợp đồng theo đúng Điều 4 của Hợp đồng.

5.2. Trách nhiệm Bên B:

- a. Cung cấp cho Bên A hàng hóa đủ số lượng, đảm bảo chất lượng theo đúng yêu cầu tại Điều 1; Điều 2 và giao hàng đúng thời gian nêu tại Điều 3 của Hợp đồng.
- b. Phối hợp cùng Bên A nghiệm thu, bàn giao hàng hoá tại kho Bên A.
- c. Bảo hành chất lượng hàng hóa theo qui định tại Điều 7 của Hợp đồng.
- d. Cam kết thực hiện nghiêm túc các điều khoản đã thỏa thuận, không được đơn phương thay đổi hoặc hủy bỏ Hợp đồng.

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 05 ngày.

Trường hợp Bên B giao hàng chậm quá 05 ngày, Bên A có quyền không nhận hàng hóa 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 giá trị phần chênh lệch đó, khi Hai Bên thanh lý Hợp đồng, đồng thời Bên B còn bị 8,0% giá trị Hợp đồng và 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 cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Bắc Việt Trì 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 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. Thời gian bảo hành:

Bên B có trách nhiệm bảo hành hàng hóa trong thời gian 24 tháng kể từ ngày đưa vào sử dụng.

Trường hợp Bên B bảo hành bằng giấy bảo lãnh bảo hành của Ngân hàng thì nếu đến thời điểm giấy Bảo lãnh bảo hành của Ngân hàng hết hiệu lực mà Bên B vẫn phải có trách nhiệm bảo hành thì Bên A sẽ yêu cầu và Bên B phải gia hạn hoặc cung cấp cho Bên A giấy Bảo lãnh bảo hành mới có giá trị bằng 5% giá trị quyết toán và có hiệu lực bằng thời gian yêu cầu phải bảo hành hàng hóa.

7.2. 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 (trong trường hợp Bên A giữ lại tiền để bảo hành), hoặc Bên A sẽ yêu cầu Ngân hàng phát hành bảo lãnh bảo hành trả cho Bên A số tiền Bên A đã khắc phục, sửa chữa (trong trường hợp Bên B bảo hành bằng giấy bảo lãnh của Ngân hàng). Nếu số tiền Bên A giữ lại bảo hành hoặc số tiền Ngân hàng bảo lãnh 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. Bất khả kháng:

Sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra một cách khách quan không thể lường trước được và không thể khắc phục được, nằm ngoài tầm kiểm soát của các Bên mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép, ví dụ như hỏa hoạn, chiến tranh, đình công, nổi loạn, tội phạm, thiên tai, dịch họa, dịch bệnh.... Việc thực hiện những nghĩa vụ Hợp đồng có thể được kéo dài bằng khoảng thời gian xảy ra các hiện tượng bất khả kháng trên và việc kéo dài này sẽ không áp dụng điều khoản phạt Hợp đồng và bồi thường thiệt hại do chậm tiến độ như qui định tại Điều 6 của Hợp đồng

Điều 9. Điều khoản chung:

9.1. 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.

9.2. 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

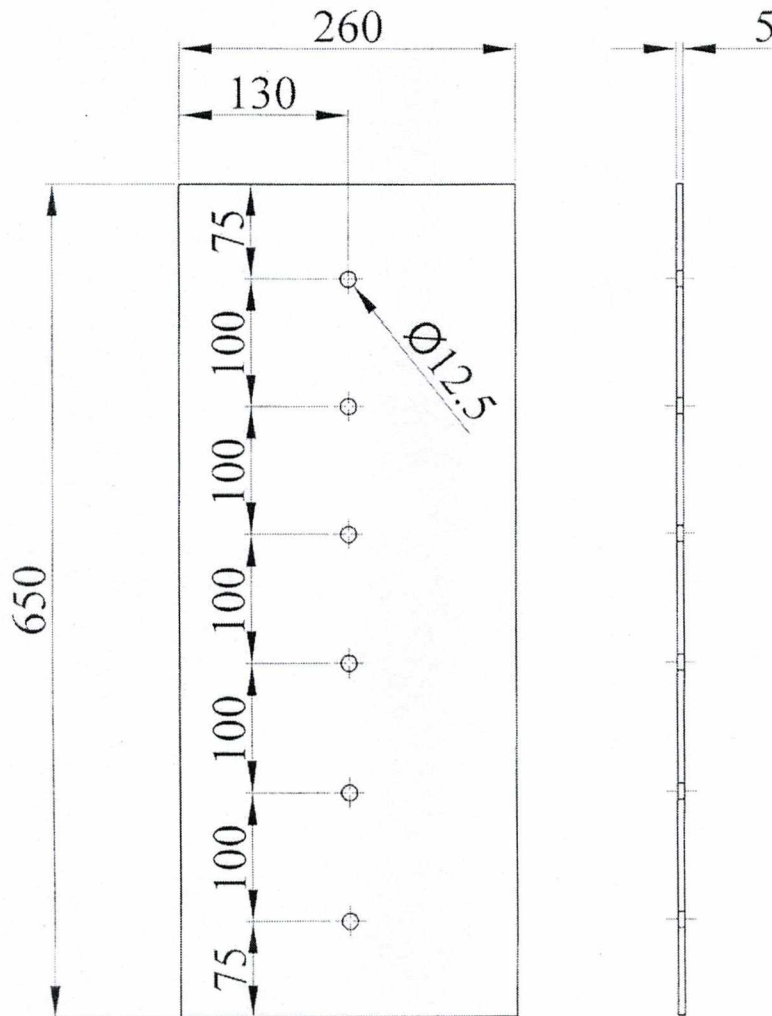
ĐẠI DIỆN BÊN B

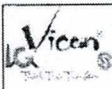
Nguyễn Quang Huy
Tổng giám đốc

Họ, tên
Chức vụ

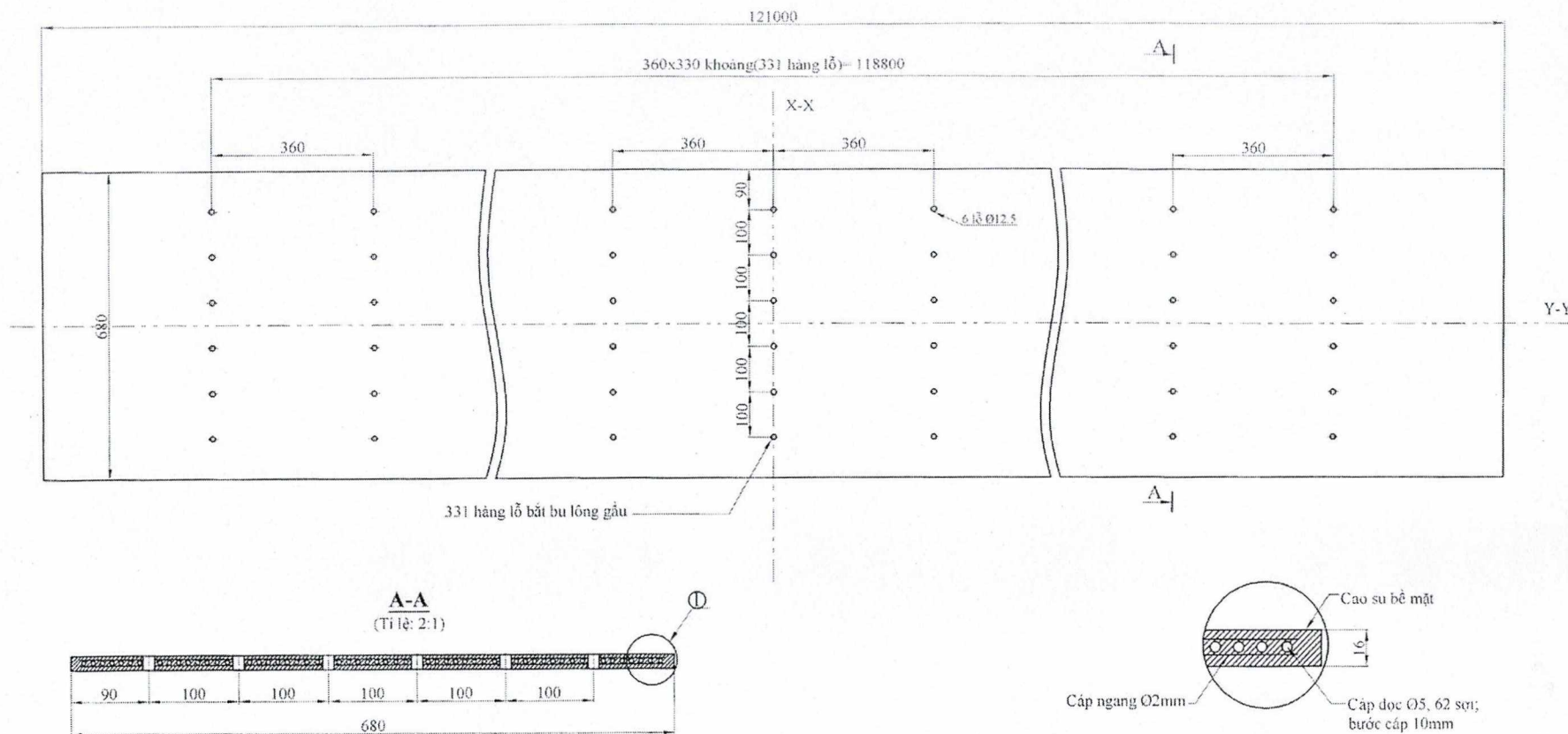
CAO SU LÓT GÀU

(Số lượng: 331 cái; Tỉ lệ: 1:1)



 CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO					GÀU 13.14.01		
Chức năng	Họ và tên	Chữ ký	Ngày	CAO SU LÓT GÀU	VL	SL	KL
Duyệt	Ng. Ngọc Linh						
P. KT	Dương Văn Hà						
XNL	Ng.Đ. Thành				Tờ	Số tờ	TL
Vẽ	Ng. Ng. Xuyên			Số hiệu:	Phòng KT&NCTK		



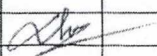
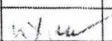


YÊU CẦU KỸ THUẬT:

Bảng tải sau khi gia công không biến dạng, cong sòn, rách.

Các hàng lỗ bu lông song song với nhau và vuông góc phương YY; song song phương XX

Sai số kích thước < 1 mm.

 CÔNG TY CP XI MĂNG VICEM SÔNG THAO						GẦU NÂNG 13/14.01		
Chức năng	Họ và tên	Chữ ký	Ngày	BẢNG GẦU		Vật liệu	Số lượng	Khối lượng
Duyệt	Ng.Ngọc Linh							
P.KT&NCTK	Dương Văn Hà							
X.NL	Nguyễn Đ Thành					Tờ:	Số tờ:	Tỷ lệ:
Người Vẽ	Ng.Ngọc Xuyên			Mã bản vẽ:		ĐƠN VỊ VẼ		