

Hạ Long, ngày 15 tháng 3 năm 2019

## THƯ MỜI CHÀO HÀNG

Kính gửi: CÁC NHÀ CUNG CẤP

Căn cứ yêu cầu sản xuất, kinh doanh, Công ty Cổ phần Vật tư - TKV có nhu cầu mua vỏ phuy mới 100% in logo MTS với các thông số kỹ thuật như sau:

STT	NỘI DUNG	THÔNG SỐ KỸ THUẬT	ĐVT	SỐ LƯỢNG (dự kiến)
01	<b>Vỏ phuy thép mới 100% in logo MTS</b> - Dung tích danh nghĩa - Dung tích thực tế - Trọng lượng - Chiều dày thép - Chiều cao phuy - Đường kính trong - Áp suất thử - Màu sắc thân phuy + 1/3 thân phuy trên + nắp phuy màu xanh + 1/3 thân phuy giữa màu trắng + 1/3 thân phuy dưới + đáy phuy màu xanh - In tên, Logo trên thân phuy theo maket kèm theo + Logo COMINLUB, tên Tập đoàn màu vàng + Logo MTS màu xanh - Chủng loại sơn - Công nghệ sơn	210 lít 216 lít 16,2 kg ± 0,2 kg 0,9 mm ± 0,06 mm 888 mm ± 3 mm 571 mm ± 1 mm 0,5 kg/cm <sup>2</sup>  Mã sơn EC-2820 Mã sơn EC-101 Mã sơn EC-2820  Mã SD Ink 20 yellow Mã SD Ink 20 blue Gốc ALKYD Sơn sấy	Cái	3.000

Đề nghị Quý Công ty gửi Hồ sơ giá chào giá (bằng VNĐ) theo đúng yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá gửi kèm thông báo này về địa chỉ sau:

\* Nơi nhận: **Phòng Thương mại - Công ty cổ phần Vật tư - TKV**

\* Địa chỉ: **Tổ 1, khu 2, phường Hồng Hà, TP Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh**

\* Điện thoại: **0203 3 695 899**

Fax: **0203 3 634 899**

**Ghi chú:** Hồ sơ chào giá được gửi trong phong bì dán kín, có niêm phong.

**Xin trân trọng cảm ơn!**



*Nguyễn Mạnh Cường*

Số: **458** /QĐ-MTS

Hạ Long, ngày 15 tháng 3 năm 2019

## QUYẾT ĐỊNH

Về việc "Phê duyệt Hồ sơ mời chào giá

Đơn hàng: Mua vỏ phuy mới 100% in logo MTS để sản xuất dầu Cominlub"

## GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ - TKV

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Vật tư - TKV;

Căn cứ Quy định về trình tự, thủ tục lựa chọn Nhà cung cấp cho việc mua sắm vật tư thường xuyên của Công ty cổ phần Vật tư - TKV;

Xét đề nghị của đồng chí Trưởng phòng Thương Mại Công ty;

## QUYẾT ĐỊNH

**Điều 1:** Phê duyệt Hồ sơ mời chào giá: Đơn hàng: Mua vỏ phuy mới 100% in logo MTS để sản xuất dầu Cominlub với các nội dung chi tiết tại Hồ sơ mời chào giá ban hành kèm theo Quyết định này;

**Điều 2:** Căn cứ nội dung Hồ sơ yêu cầu đã được phê duyệt tại Điều 1. Tổ tư vấn tổ chức thực hiện các bước tiếp theo đúng các quy định hiện hành;

**Điều 3:** Các đồng chí Thành viên hội đồng Thẩm định hoạt động kinh doanh Công ty, Trưởng các phòng ban Công ty chịu trách nhiệm thực hiện Quyết định này./.

Nơi nhận: 

- Như điều 3 (T/hiện)
- Giám đốc công ty (B/c)
- PGĐ Nguyễn Mạnh Cường (chỉ đạo)
- Lưu TM



TẬP ĐOÀN CÔNG NGHIỆP THAN - KHOÁNG SẢN VIỆT NAM  
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ - TKV

## HỒ SƠ MỜI CHÀO GIÁ

Tên đơn hàng: Mua vỏ phuy mới 100% in logo MTS  
để sản xuất dầu Cominlub

Hạ Long, ngày 15 tháng 3 năm 2019

Bên mời chào giá  
Công ty cổ phần Vật tư - TKV  
K/T. GIÁM ĐỐC  
Giám Đốc  
PHÓ GIÁM ĐỐC



*Nguyễn Mạnh Cường*

# MỤC LỤC

## Từ ngữ viết tắt

### **Chương I/ Yêu cầu về hồ sơ chào giá**

- Mục 1. Bên mời chào hàng:
- Mục 2. Các yêu cầu về hàng hóa
- Mục 3. Các yêu cầu về tư cách pháp nhân, năng lực của Nhà cung cấp
- Mục 4. Các yêu cầu về thương mại
- Mục 5. Chi phí, đồng tiền và ngôn ngữ trong chào hàng
- Mục 6. Nội dung Hồ sơ chào giá
- Mục 7. Thời hạn hiệu lực của Hồ sơ chào giá
- Mục 8. Nộp, tiếp nhận, mở Hồ sơ chào giá
- Mục 9. Đánh giá Hồ sơ chào giá
- Mục 10. Quyết định lựa chọn Nhà cung cấp
- Mục 11. Hợp đồng

### **Chương II/ Phạm vi, yêu cầu của đơn hàng**

### **Chương III/ Biểu mẫu**

- Mẫu số 1. Đơn chào hàng
- Mẫu số 2. Bảng giá chào của hàng hóa
- Mẫu số 3. Các điều kiện thương mại
- Mẫu số 4. Bảng chi tiết danh mục hàng hóa
- Mẫu số 5. Các điều kiện chính của Hợp đồng

## TỪ NGỮ VIẾT TẮT

<b>BMCG</b>	<b>Bên mời chào giá - Công ty cổ phần Vật tư - TKV</b>
<b>HSMCG</b>	<b>Hồ sơ mời chào giá</b>
<b>NCC</b>	<b>Nhà cung cấp</b>
<b>HSCG</b>	<b>Hồ sơ chào giá</b>
<b>VND</b>	<b>Đồng Việt Nam</b>

### **Chương I. YÊU CẦU VỀ HỒ SƠ CHÀO GIÁ**

#### **Mục 1. Bên mời chào giá (BMCG)**

1/ Tên bên mời chào giá: **CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ - TKV**

2/ BMCG mời các NCC tham gia chào hàng rút gọn theo đơn hàng: **Mua vỏ phuy mới 100% in logo MTS để sản xuất dầu Cominlub.**

3/ Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định.

#### **Mục 2. Các yêu cầu về hàng hóa**

Phạm vi yêu cầu của đơn hàng nêu tại **Chương II** của HSMCG này

#### **Mục 3. Các yêu cầu về tư cách pháp nhân, năng lực của NCC**

NCC phải nộp các giấy tờ sau:

1/ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.

2/ Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào giá (Giấy ủy quyền, quyết định bổ nhiệm hoặc văn bản tương đương).

3/ Tài liệu chứng minh về năng lực tài chính (Báo cáo tài chính năm 2018)

4/ Tài liệu chứng minh về năng lực thực hiện hợp đồng (01 hợp đồng tương tự có giá trị  $\geq 1,5$  tỷ đã được thực hiện xong trong năm 2018).

#### **Mục 4. Các yêu cầu về thương mại:**

1/ Giá, thuế, phí, lệ phí:

a) Giá chào: Giá chào là giá do NCC ghi trong đơn chào hàng, bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện đơn giá tại thời điểm giao hàng theo yêu cầu của HSMCG, bao gồm cả thuế, phí, lệ phí và các chi phí liên quan khác. Trường hợp NCC chào giá không bao gồm thuế, phí, lệ phí (nếu có) thì HSCG của NCC sẽ bị loại.

b) Trường hợp NCC có đề xuất giảm giá thì có thể theo hình thức thư giảm giá hoặc ghi trực tiếp vào đơn chào giá và bảo đảm BMCG nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSCG. Trong đề xuất giảm giá, NCC cần nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể nêu trong phạm vi công việc. Trong trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các hạng mục. Thư giảm giá gửi sau thời điểm hết hạn nộp HSCG sẽ không được chấp nhận;

c) NCC có thể chào cho một phần hoặc toàn bộ hàng hóa thuộc phạm vi cung cấp và có thể chào tùy thuộc khả năng thực tế của mình;

2/ Địa điểm và thời gian giao hàng:

a) Địa điểm giao hàng: Nhà máy sản xuất dầu nhờn 12/11 (Cửa Ông, Cẩm Phả, Quảng Ninh)

b) Thời gian giao hàng: NCC giao hàng sau khi hợp đồng có hiệu lực, các lần giao hàng sẽ được BMCG thông báo trước tối thiểu 02 ngày bằng các hình thức Fax, Email, điện thoại ...

c) Hình thức giao hàng: Hàng được giao làm nhiều lần theo yêu cầu của BMCG.

3/ Thanh toán: Bằng hình thức chuyển khoản cho từng đợt giao hàng, thanh toán trong vòng 45 ngày kể từ ngày bên mua nhận được bộ chứng từ thanh toán đầy đủ, hợp lệ.

4/ Nhà sản xuất, nguồn gốc, xuất xứ: Hàng hóa được chào phải thể hiện rõ Nhà sản xuất hoặc Nhà kinh doanh phân phối, nguồn gốc, xuất xứ.

#### **Mục 5. Chi phí, đồng tiền và ngôn ngữ trong chào hàng:**

1/ NCC 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 VNĐ.

3/ HSCG cũng như các văn bản và các tài liệu liên quan đến HSCG được trao đổi giữa BMCG và NCC phải được viết bằng tiếng Việt. Các tài liệu và tư liệu bổ trợ trong HSCG có thể được viết bằng ngôn ngữ khác, phải kèm theo bản dịch sang tiếng Việt có ký, đóng dấu của NCC.

#### **Mục 6. Nội dung HSCG:**

NCC phải chuẩn bị 01 bản gốc, 02 bản sao bao gồm các nội dung sau:

1/ Đơn chào giá theo Mẫu số 01, Biểu giá theo Mẫu số 02 Chương III - Biểu mẫu.

NCC phải nộp HSCG có đơn chào giá và biểu giá theo Mẫu số 01, Mẫu số 02 Chương III - Biểu mẫu, các ô để trống phải điền đầy đủ thông tin theo yêu cầu.

Trường hợp tại cột “đơn giá” và cột “thành tiền” của một mục mà NCC không ghi giá trị hoặc ghi là “0” được coi là NCC đã phân bổ giá của mục này vào các mục khác thuộc đơn hàng, NCC có trách nhiệm thực hiện tất cả các công việc theo yêu cầu nêu trong HSMCG với đúng giá

2/ Các tài liệu chứng minh tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của NCC theo quy định tại Mục 3 của HSMCG này.

3/ Bảng kê các điều kiện thương mại: giao hàng, thanh toán, bảo hành; hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng (nếu có) theo Mẫu số 03, Chương III - Biểu mẫu.

4/ Bảng liệt kê chi tiết danh mục hàng hoá phù hợp với yêu cầu về phạm vi cung cấp nêu tại Chương II - Phạm vi, yêu cầu của đơn hàng, bao gồm cả các tài liệu chứng minh về nguồn gốc, xuất xứ theo Mẫu số 04, Chương III - Biểu mẫu.

5/ Bản cam kết đáp ứng các điều kiện chính của hợp đồng nêu tại Mẫu số 05, Chương III - Biểu mẫu.

#### **Mục 7. Thời hạn hiệu lực của HSCG:**

Thời gian có hiệu lực của HSCG là 30 ngày, kể từ thời điểm hết hạn nộp HSCG.

#### **Mục 8. Nộp, tiếp nhận, mở HSCG:**

1/ HSCG phải được nộp trong phong bì dán kín, có niêm phong về địa chỉ: Phòng Thương mại, Công ty cổ phần Vật tư - TKV, địa chỉ: Tổ 1, khu 2, phường Hồng Hà, TP Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh và không muộn hơn 13h30' ngày 21 tháng 3 năm 2019. Các HSCG được gửi đến BMCG sau thời điểm hết hạn nộp HSCG sẽ không được xem xét.

2/ Các HSCG sẽ được mở đồng thời một cách công khai tại văn phòng Công ty cổ phần Vật tư - TKV, địa chỉ: Tổ 1, khu 2, phường Hồng Hà, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh vào hồi 14h30 ngày 21 tháng 3 năm 2019.

3/ Các thông tin về nội dung chủ yếu của HSCG của các NCC bao gồm tối thiểu các nội dung: Tên nhà cung cấp, giá chào, thời gian có hiệu lực của HSCG, v.v... sẽ được lập thành một biên bản chung để làm cơ sở đánh giá lựa chọn NCC.

4/ BMCG chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong các HSCG cho đến khi công bố kết quả lựa chọn NCC.

#### **Mục 9. Đánh giá HSCG:**

Việc đánh giá HSCG được thực hiện theo các quy định dưới đây:

1/ Đánh giá về tính hợp lệ của HSCG: HSCG được đánh giá là hợp lệ khi bao gồm đầy đủ các nội dung theo yêu cầu của HSMCG. Cụ thể:

a) Có đủ bản gốc, bản sao HSCG;

b) Có đơn chào giá và biểu giá được đại diện hợp pháp của NCC ký tên, đóng dấu theo yêu cầu của HSMCG. Đối với NCC liên danh, đơn chào giá phải do đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu hoặc thành viên đứng đầu liên danh thay mặt liên danh ký đơn chào giá theo phạm vi trách nhiệm trong văn bản thỏa thuận liên danh;

c) 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 BMCG;

d) Thời gian có hiệu lực của HSCG đáp ứng yêu cầu;

e) Không có tên trong hai hoặc nhiều HSCG với tư cách là NCC chính (NCC độc lập hoặc thành viên trong liên danh);

g) NCC bảo đảm tư cách hợp lệ.

NCC có HSCG hợp lệ được xem xét, đánh giá tiếp về năng lực và kinh nghiệm.

2/ Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm:

Việc đánh giá về năng lực và kinh nghiệm được thực hiện theo các tiêu chuẩn quy định như bảng dưới đây. NCC được đánh giá là đạt về năng lực và kinh nghiệm khi đáp ứng các tiêu chuẩn quy định.

Đối với NCC liên danh thì năng lực, kinh nghiệm được xác định bằng tổng năng lực, kinh nghiệm của các thành viên liên danh song phải bảo đảm từng thành viên liên danh đáp ứng năng lực, kinh nghiệm đối với phần việc mà thành viên đó đảm nhận trong liên danh; nếu bất kỳ thành viên nào trong liên danh không đáp ứng về năng lực, kinh nghiệm thì NCC liên danh được đánh giá là không đáp ứng yêu cầu.

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

STT	Mô tả	Yêu cầu	Nhà cung cấp
01	Tư cách pháp nhân	Có đầy đủ giấy tờ hợp lệ quy định tại điểm 1, 2 mục 3, chương I	Phải thỏa mãn yêu cầu này
02	Năng lực tài chính (Của đơn vị chào hàng và/hoặc của một hoặc các đơn vị thành viên góp vốn)	Không bị lỗ và Doanh thu năm 2018 không ít hơn giá trị phần hàng hoá mà nhà cung cấp chào tại đơn chào hàng.	Phải thỏa mãn yêu cầu này

03	Kinh nghiệm thực hiện hợp đồng có hàng hoá tương tự (Của đơn vị chào hàng và/hoặc của một hoặc các đơn vị thành viên góp vốn)	Có tối thiểu 01 hợp đồng cung cấp các loại hàng hóa tương tự có giá trị $\geq 1,5$ tỷ đã được thực hiện xong trong năm 2018	Phải thỏa mãn yêu cầu này
----	---	---	---------------------------

NCC có năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu được xem xét, đánh giá về kỹ thuật.

3/ Đánh giá về kỹ thuật:

Sử dụng tiêu chí đạt/ không đạt làm cơ sở để đánh giá về mặt kỹ thuật bao gồm:

Nội dung đánh giá		Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt
<b>1/ Đặc tính kỹ thuật của hàng hóa</b>		
Đặc tính, thông số kỹ thuật của hàng hóa	Có đặc tính, thông số kỹ thuật của hàng hoá hoàn toàn phù hợp, đáp ứng yêu cầu của HSMCG	Đạt
	Không có đặc tính, thông số kỹ thuật của hàng hoá hoàn toàn phù hợp, đáp ứng yêu cầu của HSMCG	Không đạt
<b>2/ Chủng loại và số lượng</b>		
Chủng loại, số lượng	Đáp ứng đúng chủng loại, số lượng theo yêu cầu của HSMCG	Đạt
	Không đáp ứng đúng chủng loại, số lượng theo yêu cầu của HSMCG	Không đạt
<b>3/ Tiến độ cung cấp hàng hóa</b>		
Tiến độ giao hàng	Đáp ứng thời gian giao hàng theo yêu cầu tại HSMCG	Đạt
	Không đáp ứng thời gian giao hàng theo yêu cầu tại HSMCG	Không đạt
<b>4/ Thời gian sản xuất</b>		
Thời gian sản xuất hàng hóa	Sản xuất năm 2019	Đạt
	Sản xuất trước năm 2019	Không đạt
<b>5/ Nguồn gốc xuất xứ</b>		
Nguồn gốc xuất xứ	Có nguồn gốc, xuất xứ đầy đủ, rõ ràng	Đạt
	Không có nguồn gốc, xuất xứ đầy đủ, rõ ràng	Không đạt
<b>6/ Các điều kiện chính của hợp đồng</b>		
Điều kiện thương mại gồm thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán	Có cam kết đáp ứng các điều kiện chính của hợp đồng nêu tại mẫu số 05 Chương III - Biểu mẫu	Đạt
	Không có cam kết đáp ứng các điều kiện chính của hợp đồng nêu tại mẫu số 05 Chương III - Biểu mẫu	Không đạt

NCC đáp ứng các yêu cầu về kỹ thuật sẽ được xem xét, đánh giá về giá.

4/ Đánh giá về giá:

Cách xác định đơn giá đánh giá thấp nhất theo các bước sau:

+ Bước 1: Xác định đơn giá;

+ Bước 2: Sửa lỗi thực hiện theo ghi chú (1);

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

+ Bước 4: So sánh các điều kiện kỹ thuật, thương mại (đặc tính kỹ thuật, điều kiện giao hàng, thanh toán);



+ Bước 5: Tổng hợp đơn giá chào và các điều kiện thương mại để tính toán đơn giá đánh giá và xếp hạng các HSCG.

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” NCC không ghi giá trị hoặc ghi là “0” thì được coi là NCC đã phân bổ giá của công việc này vào các công việc khác thuộc đơn hàng, NCC phải có trách nhiệm thực hiện hoàn thành các công việc này theo đúng yêu cầu nêu trong HSMCG và được thanh toán theo đúng

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 HSMCG thì giá trị sai khác đó là sai lệch về phạm vi cung cấp và được hiệu chỉnh theo quy định tại Bước 3;

- Lỗi nhầm đơn vị tính: sửa lại cho phù hợp với yêu cầu nêu trong HSMCG;

- 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 BMCG cho rằng dấu phẩy hoặc dấu chấm trong đơn giá NCC 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 HSCG của NCC có sai lệch;

Trường hợp một hạng mục trong HSCG của NCC có sai lệch không có đơn giá thì lấy mức đơn giá cao nhất đối với hạng mục này trong số các HSCG của NCC khác vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật để làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch; trường hợp trong HSCG của các NCC 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 đơn hàng làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch;

Trường hợp chỉ có một NCC 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 HSCG của NCC này; trường hợp HSCG của NCC không có đơn giá tương ứng thì lấy mức đơn giá trong dự toán của đơn hàng được duyệt làm cơ sở hiệu chỉnh sai lệch.

b) Trường hợp NCC 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 giá.

**Mục 10. Quyết định lựa chọn NCC:**

NCC được xem xét, quyết định lựa chọn cung cấp hàng hóa khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

1/ Có HSCG đáp ứng tất cả các yêu cầu trong HSMCG;

2/ Được xem xét đề nghị cung cấp hàng hoá theo xếp hạng các IISCG từ thứ nhất đến các thứ hạng tiếp theo.

Mặc dù đã được quy định như trên, để đảm bảo đủ nguồn vật tư, kịp thời phục vụ sản xuất, BMCG có quyền lựa chọn nhiều hơn 01 NCC.

**Mục 11. Hợp đồng:**

1/ NCC được duyệt sẽ ký kết và thực hiện hợp đồng với BMCG là Công ty cổ phần Vật tư - TKV với các nội dung hợp đồng bao gồm nhưng không giới hạn bởi các điều kiện chính theo mẫu số 05 Chương III.

2/ Thời gian thực hiện hợp đồng: 180 ngày, kể từ ngày ký hợp đồng.

**Chương II. PHẠM VI, YÊU CẦU CỦA ĐƠN HÀNG**

NCC phải cung cấp hàng hóa theo đúng nội dung yêu cầu dưới đây:

**1/ Phạm vi cung cấp:**

STT	TÊN HÀNG HÓA - ĐẶC TÍNH KỸ THUẬT	ĐVT	SỐ LƯỢNG
1	<p>Vỏ phuy thép mới 100% in logo MTS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dung tích danh nghĩa: 210 lít</li> <li>- Dung tích thực tế: 216 lít</li> <li>- Trọng lượng: 16,2 kg ± 0,2 kg</li> <li>- Chiều dày thép: 0,9mm±0,06mm</li> <li>- Chiều cao phuy: 888mm±3mm</li> <li>- Đường kính trong: 571mm±1mm</li> <li>- Áp suất thử: 0,5 kg/cm<sup>2</sup></li> <li>- Màu sắc thân phuy <ul style="list-style-type: none"> <li>+ 1/3 thân phuy trên + nắp phuy màu xanh; mã sơn EC-2820</li> <li>+ 1/3 thân phuy giữa màu trắng; mã sơn EC-101</li> <li>+ 1/3 thân phuy dưới + đáy phuy màu xanh; mã sơn EC-2820</li> </ul> </li> <li>- In tên, logo trên thân phuy theo maket kèm theo. Cụ thể: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Logo COMINLUB, tên Tập đoàn màu vàng; mã SD Ink 20 yellow</li> <li>+ Logo MTS màu xanh; mã SD Ink 20 blue</li> </ul> </li> <li>- Sơn gốc ALKYD</li> <li>- Công nghệ sơn sấy</li> </ul>	Cái	3.000

2/ Thời gian cung cấp: NCC giao hàng sau khi hợp đồng có hiệu lực, các lần giao hàng sẽ được BMCG thông báo trước tối thiểu 02 ngày bằng các hình thức Fax, Email, điện thoại ...

3/ Hình thức giao hàng: Hàng được giao làm nhiều lần theo yêu cầu của BMCG.

4/ Hiệu lực hợp đồng: 180 ngày, kể từ ngày ký hợp đồng.

### Chương III. BIỂU MẪU

Mẫu số 01

#### ĐƠN CHÀO HÀNG

Ngày: ..... [Điền ngày, tháng, năm ký đơn chào hàng]

Tên đơn hàng: ..... [Ghi tên đơn hàng theo Hồ sơ mời chào giá]

Kính gửi: [Điều tên đầy đủ của Bên mời chào giá]

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ mời chào giá mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ..... [Ghi tên nhà cung cấp], cam kết thực hiện đơn hàng ..... [Ghi tên và số hiệu đơn hàng] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá với tổng số tiền là ..... [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ và đồng tiền] cùng với biểu giá kèm theo. Thời gian thực hiện hợp đồng là ..... [Ghi thời gian thực hiện tất cả các công việc theo yêu cầu của đơn hàng].

Chúng tôi cam kết:

1/ Chỉ tham gia trong một Hồ sơ chào giá này.

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.

Nếu Hồ sơ 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 Hồ sơ mời chào giá.

Hồ sơ chào giá này có hiệu lực trong thời gian ..... ngày, kể từ ngày ..... [Ghi ngày, tháng, năm có thời điểm đóng thầu].

**Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp**

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

Mẫu số 02

#### BẢNG GIÁ CHÀO CỦA HÀNG HÓA

Ngày: ..... [Điền ngày, tháng, năm ký đơn chào hàng]

Tên đơn hàng: ..... [Ghi tên đơn hàng theo Hồ sơ mời chào giá]

STT	Danh mục hàng hóa	DVT	Số lượng	Ký mã hiệu, nhãn mác sản phẩm	Xuất xứ từ (Quốc gia hoặc vùng lãnh thổ ...)	Đơn giá (Giá nhập khẩu/giá xuất xưởng)	Thành tiền
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
01	Hàng hóa thứ 1						M1
02	Hàng hóa thứ 2						M2
...	...						...
n	Hàng hóa thứ n						Mn
Tổng cộng							$M=M1+M2+...+Mn$
Thuế GTGT							$M^p=M*\% \text{ thuế}$
Tổng cộng giá chào của hàng hóa							$\Sigma=M+M^p$

**Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp**

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

Mẫu số 03

### CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI

Ngày: ..... [Điền ngày, tháng, năm ký đơn chào hàng]

Tên đơn hàng: ..... [Ghi tên đơn hàng theo Hồ sơ mời chào giá]

1/ Giao hàng:

2/ Thanh toán:

3/ Hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng:

**Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp**

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

Mẫu số 04

### BẢNG CHI TIẾT DANH MỤC HÀNG HÓA

Ngày: ..... [Điền ngày, tháng, năm ký đơn chào hàng]

Tên đơn hàng: ..... [Ghi tên đơn hàng theo Hồ sơ mời chào giá]

1/ Bảng liệt kê chi tiết danh mục hàng hoá cần thể hiện rõ các đặc tính, thông số kỹ thuật, chất lượng, nhà sản xuất hoặc nhà kinh doanh phân phối, nguồn gốc, xuất xứ, v.v... của vật tư được chào giá.

**Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp**

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

## CÁC ĐIỀU KIỆN CHÍNH CỦA HỢP ĐỒNG

### I/ Đối tượng của hợp đồng:

- 1/ Tên hàng và khối lượng:
- 2/ Nhà sản xuất [*nhà kinh doanh phân phối*]:
- 3/ Xuất xứ: [*Ghi tên Quốc gia hoặc Vùng lãnh thổ*]:
- 4/ Tiêu chuẩn chất lượng: mới 100%, sản xuất năm ..... tại .....
- 5/ Thông số kỹ thuật của hàng hoá:

### II/ Hình thức của hợp đồng:

Hợp đồng trọn gói theo đơn giá cố định

### III/ Giá cả và hình thức thanh toán:

1/ Đơn giá và giá trị hợp đồng:

2/ Phương thức thanh toán: bằng chuyển khoản cho từng đợt giao hàng, thanh toán trong vòng 45 ngày kể từ khi nhận được bộ chứng từ thanh toán đầy đủ, hợp lệ.

3/ Bộ chứng từ thanh toán:

- a) 01 bản gốc Văn bản đề nghị thanh toán của bên B;
- b) Hoá đơn GTGT (liên 2 bản gốc);
- c) 01 bản gốc Biên bản giao nhận hàng hoá có xác nhận của đại diện hai bên;
- d) 01 bản sao Giấy chứng nhận chất lượng do nhà sản xuất và/hoặc kết quả giám định chất lượng của một đơn vị giám định độc với nhà sản xuất cấp, trong đó xác nhận rằng hàng hóa đã được sản xuất đáp ứng tất cả các đặc tính kỹ thuật của hợp đồng;
- e) 01 bản sao Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (không áp dụng đối với hàng hoá có xuất xứ Việt Nam);
- g) 01 bản sao vận đơn (đối với hàng hoá nhập khẩu).

### IV/ Giao hàng:

- 1/ Địa điểm giao nhận: Nhà máy sản xuất dầu nhờn 12/11 (Cửa Ông, Cẩm Phả, Quảng Ninh)
- 2/ Thời gian giao hàng: NCC giao hàng sau khi hợp đồng có hiệu lực, các lần giao hàng sẽ được BMCG thông báo trước tối thiểu 02 ngày bằng các hình thức Fax, Email, điện thoại ...
- 3/ Hình thức giao hàng: Hàng được giao làm nhiều lần theo yêu cầu của BMCG.
- 4/ Xác định số lượng giao nhận:
  - Phương pháp: Kiểm đếm
  - Địa điểm xác định số lượng: Tại kho bên mua.

**Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp**  
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

# MAKET VỎ PHUY COMINLUB

