

Số: 1617/TB-DAP2

Lào Cai, ngày 29 tháng 8 năm 2022

THÔNG BÁO MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH

Kính gửi:

Bên mời chào hàng - Công ty cổ phần DAP số 2 - Vinachem tổ chức mời chào hàng cạnh tranh Gói mua sắm: Cung cấp sữa cấp phát bồi dưỡng độc hại cho Người lao động Nhà máy DAP2 Lào Cai.

Nhà cung cấp có nguyện vọng tham gia chào hàng được nhận miễn phí 01 bộ Hồ sơ yêu cầu chào hàng cạnh tranh từ ngày 29 tháng 8 năm 2022 đến trước 14h 00 phút ngày 01 tháng 9 năm 2022 (trong giờ hành chính, sáng từ 07h30 đến 11h30 - chiều từ 13h30 đến 16h30). Tại địa điểm sau:

Trụ sở chính: Công ty Cổ phần DAP số 2 - Vinachem

Địa chỉ: KCN Tăng Loỏng, thị trấn Tăng Loỏng, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai

Điện thoại: 0214.3767048 - Fax: 0214.3767047

Hồ sơ đề xuất sẽ được mở công khai vào 14h 15 phút (giờ Việt Nam), ngày 01 tháng 9 năm 2022 tại Trụ sở chính Công ty Cổ phần DAP số 2 - Vinachem.

Công ty Cổ phần DAP số 2 - Vinachem kính mời đại diện nhà thầu tới tham dự lễ mở thầu theo thời gian và địa điểm nêu trên./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Ban Tổng Giám đốc;
- Lưu: VT.

ĐẠI DIỆN BÊN MỜI CHÀO HÀNG
KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Quốc Hưng



CÔNG TY CỔ PHẦN DAP SỐ 2 - VINACHEM

HỒ SƠ YÊU CẦU

**Gói thầu: Chào hàng cạnh tranh Gói mua sắm cung cấp sữa bồi dưỡng độc hại cho
Người lao động Nhà máy DAP2 Lào Cai**

*Địa điểm: Nhà máy DAP2-Khu công nghiệp Tầng Loỏng, TT Tầng Loỏng, huyện Bảo
Thắng, tỉnh Lào Cai*

*(Ban hành kèm theo Quyết định số: 1676/QĐ-DAP2 ngày 29 tháng 8 năm 2022 của
Công ty cổ phần DAP số 2-Vinachem)*

BÊN MỜI CHÀO HÀNG: CÔNG TY CỔ PHẦN DAP SỐ 2 - VINACHEM

**ĐẠI DIỆN BÊN MỜI CHÀO HÀNG
KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**



Nguyễn Quốc Hưng

Lào Cai, ngày 29 tháng 8 năm 2022

CHƯƠNG I

YÊU CẦU CỦA HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO HÀNG CẠNH TRANH

Mục 1. Bên mời chào hàng

1. Tên bên mời chào hàng: Công ty cổ phần DAP số 2 -Vinachem (dưới đây gọi tắt là DAP2).
2. DAP2 mời các nhà cung cấp tham gia chào hàng cạnh tranh theo đơn hàng “Cung cấp sữa bồi dưỡng độc hại cho Người lao động Nhà máy DAP2 Lào Cai”.
3. Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định

Mục 2. Các yêu cầu về hàng hóa

Phạm vi công việc, yêu cầu của đơn hàng nêu tại Chương II của Hồ sơ yêu cầu chào hàng này.

Mục 3. Các yêu cầu về tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của nhà cung cấp

Nhà cung cấp phải nộp các giấy tờ sau:

1. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/ Giấy phép kinh doanh đối với mặt hàng kinh doanh có điều kiện (*nếu có*), ...
2. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào hàng (Giấy uỷ quyền, quyết định bổ nhiệm hoặc văn bản trưng dụng).
3. Tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm:

- Bản giới thiệu về nhà cung cấp.
- Báo cáo tài chính năm 2021 được kiểm toán hoặc được cơ quan thuế xác nhận.

Đối với các nhà cung cấp là liên danh: yêu cầu phải đáp ứng với hồ sơ năng lực theo thỏa thuận liên danh được các bên ký để tham gia chào hàng.

(Đối với các đơn vị đã cung cấp sữa cho Công ty cổ phần DAP số 2 – Vinachem từ năm 2019 đến nay không cần chứng minh các tài liệu về năng lực kinh nghiệm)

Mục 4. Các yêu cầu về thương mại

1. Giá, thuế, phí, lệ phí

a) Giá chào

Giá chào là giá do nhà cung cấp ghi trong đơn chào hàng, bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện đơn hàng tại địa điểm giao hàng theo yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu chào hàng, bao gồm cả thuế, phí, lệ phí và chi phí liên quan khác. Trường hợp nhà cung cấp chào giá không bao gồm thuế, phí, lệ phí (*nếu có*) thì Hồ sơ chào hàng của nhà cung cấp sẽ bị loại. Nhà cung cấp chào đơn giá hàng hóa theo Mẫu số 3 Chương III – Biểu mẫu của Hồ sơ mời chào hàng này.

b) Trường hợp nhà cung cấp có đề xuất giảm giá thì có thể theo hình thức thư giảm giá riêng hoặc ghi trực tiếp vào đơn chào hàng và bảo đảm DAP2 nhận được

trước thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ đề xuất. Thư giảm giá gửi sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ đề xuất sẽ không được chấp nhận.

c) Nhà cung cấp chào hàng toàn bộ khối lượng thuộc phạm vi cung cấp của đơn hàng.

d) Nhà cung cấp chào tại địa điểm giao hàng: Giao hàng tại kho DAP2

2. Địa điểm, thời gian thực hiện và phương thức giao hàng

a) Giao hàng tại kho DAP2 (KCN Tăng Loỏng, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai).

b) Phương thức giao hàng: Giao hàng thành từng lô, mỗi tháng giao một lô tương ứng với số lượng 6.495 ($\pm 5\%$) lon sữa.

c) Thời gian giao hàng: Giao hàng vào đầu mỗi tháng trong thời gian 4 tháng, ngay sau khi ký hợp đồng đến khi thực hiện hết khối lượng theo hợp đồng là: 25.980 ($\pm 5\%$) lon sữa đặc.

Khi có đơn hàng/yêu cầu nhập hàng của bên A (qua điện thoại, mail, fax) thì bên B phải bàn giao đầy đủ hàng hóa không quá 05 ngày cho bên A.

3. Hình thức thanh toán: Thanh toán 100% giá trị từng lô hàng bằng chuyển khoản trong vòng 30 ngày kể từ khi 2 bên giao nhận đầy đủ số lượng lô hàng, kèm theo hồ sơ thanh toán

4. Nguồn gốc, xuất xứ.

Hàng hoá được chào phải thể hiện rõ nguồn gốc, xuất xứ.

Cung cấp bản tự công bố sản phẩm chào hàng của Nhà sản xuất, Sữa đặc có đường Ông Thọ phải đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá (Sữa đặc có đường ông thọ trắng nhãn vàng cao cấp nắp bật, lon 380g, có hạn sử dụng 12 tháng kể từ ngày sản xuất) và đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm cho lô hàng cấp cho DAP2.

Cam kết của Bên B hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa, ký mã hiệu, nhãn mác của sản phẩm.

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

1. Nhà cung cấp phải chịu mọi chi phí liên quan đến quá trình tham dự chào hàng.

2. Đồng tiền tham gia chào hàng là VND.

Mục 6. Nội dung Hồ sơ đề xuất chào hàng

Nhà cung cấp phải chuẩn bị 01 bản gốc và 01 bản sao, Hồ sơ đề xuất chào hàng bao gồm các nội dung sau:

1. Đơn chào hàng theo Mẫu số 01, Biểu giá theo Mẫu số 03, Chương III - Biểu mẫu;

2. Nhà cung cấp phải nộp Hồ sơ đề xuất có đơn chào hàng 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.

3. Các tài liệu chứng minh tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của nhà cung cấp theo quy định tại Mục 3 của Hồ sơ mời chào hàng này.

4. Thỏa thuận liên danh (nếu có)

Mục 7. Thời hạn hiệu lực của Hồ sơ đề xuất

Thời gian có hiệu lực của Hồ sơ đề xuất là 30 ngày, kể từ thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ đề xuất là 14h 00 phút ngày 01 tháng 9 năm 2022.

Mục 8. Nộp, tiếp nhận, mở Hồ sơ đề xuất

1. Hồ sơ đề xuất phải được nộp trong phong bì dán kín, có niêm phong về địa chỉ: Phòng Kinh tế – Công ty cổ phần DAP số 2 – Vinachem, địa chỉ KCN Tăng Loỏng, thị trấn Tăng Loỏng, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai không muộn hơn 14h 00 phút ngày 01 tháng 9 năm 2022, và ghi rõ “Hồ sơ CHCT Cung cấp sữa cấp phát bồi dưỡng độc hại cho Người lao động Nhà máy DAP2 Lào Cai, không mở trước 14h 15 phút ngày 01 tháng 9 năm 2022”; hoặc nộp qua số fax của DAP2.

Các Hồ sơ chào hàng được gửi đến DAP2 sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào đề xuất sẽ không được xem xét.

2. Các Hồ sơ đề xuất sẽ được mở công khai tại Công ty cổ phần DAP số 2 – Vinachem vào hồi 14h 15 phút ngày 01 tháng 9 năm 2022.

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

4. DAP2 chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong các Hồ sơ đề xuất cho đến khi công bố kết quả lựa chọn nhà cung cấp.

Mục 9. Đánh giá Hồ sơ đề xuất và thương thảo hợp đồng

Việc đánh giá Hồ sơ đề xuất được thực hiện theo các quy định dưới đây:

1. Đánh giá sơ bộ

a) Kiểm tra tính hợp lệ và xem xét sự đáp ứng của Nhà cung cấp.

- Số lượng bản gốc, bản sao của Hồ sơ đề xuất: Nhà cung cấp phải chuẩn bị ít nhất 01 bản gốc;

- Tài liệu chứng minh tư cách hợp pháp của Nhà cung cấp;

- Đơn chào hàng phải kí tên, đóng dấu của người đại diện hợp pháp;

- Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Chương III – Biểu mẫu (nếu có);

- Biểu đơn giá theo Mẫu số 3 Chương III – Biểu mẫu;

- Hiệu lực của Hồ sơ đề xuất theo mục 7 Chương I của Hồ sơ mời chào hàng này.

- Thỏa thuận Liên danh theo mẫu số 4 Chương III – Biểu mẫu (nếu có).

- Nhà cung cấp không có tên trong 2 hoặc nhiều hồ sơ chào hàng với tư cách là nhà cung cấp chính.

b) Loại bỏ Hồ sơ đề xuất

Hồ sơ đề xuất của Nhà cung cấp sẽ bị loại bỏ nếu không đáp ứng được một trong các nội dung trên.

2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm

Các Hồ sơ đề xuất vượt qua bước Đánh giá sơ bộ sẽ được tiếp tục xem xét, đánh giá trong bước Đánh giá về năng lực.

Các tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm của Nhà cung cấp được sử dụng theo tiêu chí “Đạt” và “Không đạt”. Nhà cung cấp phải đạt cả 02 nội dung chính 1, 2 nêu tại bảng sau thì được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm.

TT	Nội dung	Kết quả đánh giá
1.	Kinh nghiệm Nhà cung cấp	
1.1.	Có ít nhất 01 hợp đồng cung cấp sữa các loại có giá trị thực hiện tối thiểu 600.000.000 đồng/ hợp đồng. Hợp đồng từ năm 2019 đến thời điểm hiện tại.	Đạt
1.1.1.	Đối với Nhà cung cấp là nhà sản xuất	
	Có tối thiểu 01 năm hoạt động sản xuất	Đạt
	Không đáp ứng yêu cầu trên	Không đạt
1.1.2.	Đối với tất cả các nhà cung cấp là công ty thương mại	
	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh có mã ngành nghề bán buôn thực phẩm đường, sữa, các sản phẩm từ sữa; Giấy chứng nhận cơ sở đủ điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm (Đối với sản phẩm sữa chế biến bao gói sẵn không yêu cầu bảo quản đặc biệt thì không cần); Hồ sơ chứng minh sản phẩm đạt tiêu chuẩn an toàn thực phẩm	Đạt
	Không đáp ứng yêu cầu trên	Không đạt
2.	Năng lực tài chính trong 02 năm 2020, 2021	
	Doanh thu thể hiện trên Báo cáo tài chính năm 2021 được kiểm toán hoặc được cơ quan thuế xác nhận	Đạt
	Doanh thu trung bình hàng năm trong 02 năm 2020, 2021 của Nhà cung cấp đạt từ 1.242.000.000 đồng trở lên	Đạt
	Không đáp ứng yêu cầu trên	Không đạt

(Đối với các đơn vị đã cung cấp sữa cho Công ty cổ phần DAP số 2 – Vinachem từ năm 2019 đến nay không cần chứng minh các tài liệu nêu trên)

3. Đánh giá về kỹ thuật

DAP2 đánh giá theo các yêu cầu về kỹ thuật nêu trong Hồ sơ yêu cầu chào hàng đối với các hồ sơ đề xuất đã vượt qua bước Đánh giá sơ bộ và bước Đánh giá về năng lực. Việc đánh giá chi tiết về mặt kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt” đối với danh mục hàng hóa chào. Hồ sơ đề xuất sẽ vượt qua bước đánh giá chi tiết về mặt kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “Đạt”.

Chi tiết về tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật như nêu tại Chương II của Hồ sơ yêu cầu chào hàng cạnh tranh này.

HSDX của Nhà cung cấp là “Đạt” đối với tiêu chuẩn trong các mục kể trên sẽ được coi là “Đạt yêu cầu về mặt kỹ thuật” và được đưa vào đánh giá ở bước tiếp theo.

2. Đánh giá về giá

Các HSDX vượt qua bước Đánh giá về kỹ thuật sẽ được tiếp tục xem xét, đánh giá trong bước Đánh giá về giá.

Sử dụng phương pháp giá đánh giá để xác định giá đánh giá thấp nhất.

- Cách xác định đơn giá đánh giá thấp nhất như sau:

+ Đơn giá đánh giá

+ Xếp hạng các HSDX theo đơn giá đánh giá thấp nhất.

Hồ sơ đề xuất có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá và sau khi tính ưu đãi thấp nhất được xếp hạng thứ nhất và được mời vào thương thảo hợp đồng.

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, DAP2 tự xem xét, quyết định mời nhà cung cấp xếp hạng tiếp theo vào thương thảo.

Mục 10. Quyết định lựa chọn nhà cung cấp

Nhà cung cấp được xem xét, quyết định lựa chọn cung cấp nguyên liệu khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

1. Có Hồ sơ đề xuất đáp ứng tất cả các yêu cầu trong Hồ sơ yêu cầu chào hàng.
2. Được xem xét đề nghị cung cấp hàng hoá theo xếp hạng các Hồ sơ đề xuất từ thứ nhất đến các thứ hạng tiếp theo.
3. Thương thảo hợp đồng thành công.

Mục 11. 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 hàng theo đường bưu điện, fax, email.

2. Sau khi nhận được thông báo kết quả lựa chọn nhà 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 03 ngày làm việc nhưng phải trước ngày ký hợp đồng, DAP2 sẽ có văn bản trả lời gửi cho nhà cung cấp.

CHƯƠNG II

PHẠM VI, YÊU CẦU CỦA ĐƠN HÀNG

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

1. Phạm vi cung cấp hàng hoá, yêu cầu kỹ thuật

- Tên đơn hàng: Mua sắm Cung cấp sữa cấp phát bồi dưỡng độc hại cho Người lao động Nhà máy DAP2 Lào Cai.;

- Tên vật tư: Sữa đặc Ông Thọ trắng nhãn vàng cao cấp nắp bật 380g/lon

- Đặc tính kỹ thuật: Có nắp bật, trọng lượng 380g/lon, thùng 48 lon.

2. Yêu cầu về khối lượng, tiến độ cung cấp, địa điểm giao nhận hàng hóa

- Số lượng: 25.980 lon ($\pm 5\%$) sữa đặc Ông Thọ.

- Tiến độ cung cấp hàng hóa: Giao hàng thành từng lô vào đầu mỗi tháng trong thời gian 4 tháng, mỗi lô tương ứng với số lượng 6.495 ($\pm 5\%$) lon sữa, giao ngay sau khi ký hợp đồng đến khi thực hiện hết khối lượng theo hợp đồng là: 25.980 ($\pm 5\%$) lon sữa.

Thời gian giao hàng không quá 05 ngày kể từ khi có đơn hàng/yêu cầu nhập hàng của bên A (qua điện thoại, mail, fax) thì bên B phải bàn giao đầy đủ hàng hóa cho Bên A.

- Địa điểm giao hàng: Giao hàng tại kho DAP2 (KCN Tăng Loỏng, thị trấn Tăng Loỏng, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai).

CHƯƠNG III BIỂU MẪU

Mẫu số 01. Đơn chào hàng

ĐƠN CHÀO HÀNG

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

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

Số hiệu đơn hàng: _____ [Ghi số hiệu đơn hàng theo Hồ sơ mời chào hàng]

Kính gửi: [Điền tên đầy đủ của DAP2]

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ mời chào hàng 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 hàng 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 hàng cạnh tranh 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.

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian 30 ngày, kể từ ngày _____ [Ghi thời điểm, ngày, tháng, năm đóng thầu].

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

Mẫu số 2. Giấy ủy quyền

GIẤY ỦY QUYỀN

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 tên 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 chào hàng cung cấp các vật tư do DAP2 tổ chức:

(- *Ký đơn chào hàng;*

- *Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với DAP2 trong quá trình tham gia chào hàng, kể cả văn bản giải trình, làm rõ Hồ sơ chào hàng;*

- *Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.*)

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 từ ngày_____ đến ngày_____. 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, đóng dấu*)

Người ủy quyền

(*Ghi tên người đại diện theo pháp luật của Nhà cung cấp, chức danh, ký tên, đóng dấu*)

Mẫu số 3. Biểu chào giá

BIỂU GIÁ CHÀO

TT	Tên hàng hóa	Đặc tính/ yêu cầu kỹ thuật/ chất lượng	Ký mã hiệu, nhãn mác sản phẩm	Nguồn gốc, xuất xứ	Thời hạn thanh toán	Số lượng (Lon)	Đơn giá (đ/lon)	Thành tiền (đồng)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(9)	(10) = (7)x(9)
1	Sữa đặc Ông Thọ trắng nhãn vàng cao cấp nắp bật 380g/lon	- Thương hiệu: Công ty Cổ Phần Sữa Việt Nam (Vinamilk) - Lon 380 gram - Thùng 48 lon						
Cộng							
Thuế GTGT 8%							
Tổng cộng							

Mẫu số 4. Thỏa thuận liên danh

THỎA THUẬN LIÊN DANH

_____, ngày . tháng . năm _____

Hồ sơ chào hàng: _____ [Ghi tên gói chào hàng]

Căn cứ [Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 của Quốc hội; Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 của Chính phủ];

Căn cứ hồ sơ yêu cầu chào hàng cạnh tranh _____ [Ghi tên gói chào hàng] phát hành ngày ____ [ghi ngày được ghi trên HSYCCH];

Chúng tôi, đại diện cho các bên ký thỏa thuận liên danh, gồm có:

Tên thành viên liên danh _____ [Ghi tên từng thành viên liên danh]

Đại diện là ông/bà: _____

Chức vụ: _____

Địa chỉ: _____

Điện thoại, số fax _____

E-mail: _____

Tài khoản: _____

Mã số thuế: _____

Giấy ủy quyền số _____ ngày tháng _____ năm _____ (trường hợp được ủy quyền).

Các bên (sau đây gọi là thành viên) thống nhất ký kết thỏa thuận liên danh với các nội dung sau:

Điều 1. Nguyên tắc chung

1. Các thành viên tự nguyện hình thành liên danh để tham dự hồ sơ chào hàng ____ [Ghi tên gói chào hàng] thuộc dự án ____ [Ghi tên dự án].

2. Các thành viên thống nhất tên gọi của liên danh cho mọi giao dịch liên quan đến hồ sơ chào hàng này là: ____ [Ghi tên của liên danh theo thỏa thuận].

3. Các thành viên cam kết không thành viên nào được tự ý tham gia độc lập hoặc liên danh với thành viên khác để tham gia hồ sơ chào hàng này. Trường hợp trúng chào giá, không thành viên nào có quyền từ chối thực hiện các trách nhiệm và nghĩa vụ đã quy định trong hợp đồng trừ khi được sự đồng ý bằng văn bản của các thành viên khác trong liên danh. Trường hợp thành viên của liên danh từ chối hoàn thành trách nhiệm riêng của mình như đã thỏa thuận thì thành viên đó bị xử lý như sau:

- Bồi thường thiệt hại cho các bên trong liên danh;
- Bồi thường thiệt hại cho chủ đầu tư theo quy định nêu trong hợp đồng;
- Hình thức xử lý khác ____ [Ghi rõ hình thức xử lý khác].

Điều 2. Phân công trách nhiệm

Các thành viên thống nhất phân công trách nhiệm để thực hiện hồ sơ đề xuất ____ [Ghi tên gói chào hàng] thuộc dự án ____ [Ghi tên dự án] đối với từng thành viên như sau:

1. Thành viên đứng đầu liên danh

Các bên nhất trí ủy quyền cho ____ [*Ghi tên một bên*] làm thành viên đứng đầu liên danh, đại diện cho liên danh trong những phần việc sau ⁽³⁾:

[- Ký đơn chào hàng;

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

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

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

*- Các công việc khác trừ việc ký kết hợp đồng ____ [*Ghi rõ nội dung các công việc khác (nếu có)*].*

2. Các thành viên trong liên danh thống nhất phân công công việc như bảng sau:

STT	Tên	Nội dung công việc đảm nhận	Giá trị đảm nhận hoặc tỷ lệ % so với tổng giá chào
1	Tên thành viên đứng đầu liên danh		
2	Tên thành viên thứ 2		
....		
Tổng cộng		Toàn bộ công việc của gói chào hàng	

Điều 3. Hiệu lực của thỏa thuận liên danh

1. Thỏa thuận liên danh có hiệu lực kể từ ngày ký.

2. Thỏa thuận liên danh chấm dứt hiệu lực trong các trường hợp sau:

- Các bên hoàn thành trách nhiệm, nghĩa vụ của mình và tiến hành thanh lý hợp đồng;

- Các bên cùng thỏa thuận chấm dứt;

- Nhà cung cấp liên danh không trúng chào hàng;

- Hủy hồ sơ đề xuất ____ [*Ghi tên gói chào hàng*] theo thông báo của bên mời chào hàng.

Thỏa thuận liên danh được lập thành _____ bản, mỗi bên giữ ____ bản, các bản thỏa thuận có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA THÀNH VIÊN ĐỨNG ĐẦU LIÊN DANH

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

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA THÀNH VIÊN LIÊN DANH

[Ghi tên từng thành viên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Mẫu số 5. Dự thảo hợp đồng

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



HỢP ĐỒNG MUA BÁN

Số: /2022/HĐM/DAP2-....

- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015 của Quốc hội Nước CHXHCN Việt Nam;

- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005 của Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam;

Hôm nay, ngày ... tháng ... năm 2022 tại văn phòng Công ty cổ phần DAP số 2 - Vinachem, chúng tôi gồm:

BÊN MUA : CÔNG TY CỔ PHẦN DAP SỐ 2 - VINACHEM

Địa chỉ : KCN Tăng Loỏng, thị trấn Tăng Loỏng, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai

Điện thoại : 0203767048 - Fax:0203767047

Mã số thuế : 5300265969

Tài khoản : 12610000184539 tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam, Chi nhánh Ba Đình

Đại diện : Ông Vũ Việt Tiến – Chức vụ: Tổng Giám đốc

BÊN BÁN :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Mã số thuế :

Tài khoản :

Đại diện :

Sau khi thoả thuận, hai bên thống nhất ký kết Hợp đồng mua bán hàng hóa với các điều khoản sau:

Điều 1. Hàng hóa, Số lượng, chất lượng và quy cách hàng hóa

1.1. Tên hàng hóa: Sữa đặc ông thọ trắng nhãn vàng cao cấp nắp bật 380g/lon.

1.2. Số lượng: 25.980 lon ($\pm 5\%$) sữa đặc Ông Thọ trắng nhãn vàng cao cấp nắp bật 380g/lon

1.3. Chất lượng và quy cách hàng hóa: Sữa đặc có đường ông thọ trắng nhãn vàng cao cấp nắp bật 380g/lon do bên B cung cấp cho bên A phải đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa, nguồn gốc xuất xứ sản xuất, nhãn mác rõ ràng, lon 380g, có hạn sử dụng 12 tháng kể từ ngày sản xuất) và đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực

phẩm cho lô hàng cấp cho DAP2. Bên B hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa, ký mã hiệu, nhãn mác của sản phẩm.

Điều 2. Giao hàng, tiến độ, phương thức giao nhận và nghiệm thu

2.1. Giao hàng và Tiến độ giao nhận hàng

2.1.1. Giao hàng và tiến độ cung cấp hàng hóa:

Giao hàng thành từng lô vào đầu mỗi tháng trong thời gian 4 tháng, mỗi lô tương ứng với số lượng 6.495 ($\pm 5\%$) lon sữa, giao ngay sau khi ký hợp đồng đến khi thực hiện hết khối lượng theo hợp đồng là: 25.980 ($\pm 5\%$) lon sữa.

2.2. Phương thức giao nhận và nghiệm thu

2.2.1. Tài liệu giao - nhận hàng hóa:

- Biên bản giao nhận hàng hóa;
- Hợp đồng
- Phiếu xuất kho

2.2.2. Địa điểm giao hàng: Tại Công ty cổ phần DAP số 2 - Vinachem, thị trấn Tầng Loỏng, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai.

2.2.3. Nghiệm thu: Trong quá trình giao nhận, nếu hàng hóa không đúng số lượng, chủng loại hoặc không đảm bảo chất lượng như quy định của Hợp đồng, thì hai bên tiến hành lập biên bản về tình trạng giao nhận hàng hóa có ký xác nhận giữa hai bên. Bên A có quyền từ chối nhận lô hàng và Bên B phải cung cấp lô hàng khác và chịu mọi chi phí liên quan

Điều 3. Giá cả và thanh toán

3.1. Giá cả

- Đơn giá ... đồng/lon. Đơn giá hợp đồng là cố định cho toàn bộ khối lượng của hợp đồng, giá trị hợp đồng trên đã bao gồm vận chuyển bên B có trách nhiệm giao hàng đến kho bên A (kho Nhà máy DAP2).

3.2. Thanh toán và hóa đơn

3.2.1. Hóa đơn

Hai bên sẽ làm biên bản đối chiếu xác nhận khối lượng giao nhận làm căn cứ để Bên bán xuất hóa đơn giá trị gia tăng cho Bên mua

3.2.2. Thanh toán

- Hình thức thanh toán: Bằng chuyển khoản;
- Đồng tiền thanh toán: Việt Nam đồng (VND)
- Thời hạn thanh toán: Thanh toán 100% giá trị theo từng lô hàng trong thời gian 30 ngày kể từ khi 2 bên giao nhận đầy đủ số lượng lô hàng, kèm theo hồ sơ thanh toán gồm:

- Công văn đề nghị thanh toán của bên B;
- Hóa đơn (GTGT) tài chính;

- Biên bản nghiệm thu giá trị đề nghị thanh toán;
- Tài liệu chứng minh nguồn gốc lô hàng;
- Bản tự công bố chất lượng của nhà sản xuất sản phẩm
- Hóa đơn GTGT
- Cam kết chất lượng sản phẩm của Bên B đối với Sữa đặc có đường Ông Thọ trắng nhãn vàng nắp bật 380g

Nếu quá hạn trên, bên A phải chịu phạt chậm trả theo lãi suất 6%/năm (lãi đơn).

Điều 4. Quyền, Trách nhiệm của các bên

4.1. Quyền, Trách nhiệm Bên bán

- Đảm bảo cung cấp hàng hóa đúng số lượng (theo quy định tại Điều 1 của Hợp đồng) và đúng chủng loại, quy cách, chất lượng;
- Hướng dẫn và phối hợp với bên A trong việc bảo quản hàng hóa để đảm bảo chất lượng. Phối hợp cùng bên A giải quyết các vấn đề liên quan đến hàng hoá do bên B cung cấp;
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về nguồn gốc, xuất xứ hàng hóa bán cho bên A. Nếu sản phẩm bên B cung cấp không đúng chủng loại mẫu mã, chất lượng (chất lượng kém, hàng nhái, hàng giả, quá hạn sử dụng, ...) thì bên A sẽ yêu cầu bên B phải đổi trả và bên B phải chịu hoàn toàn chi phí liên quan;
- Trong quá trình bên A sử dụng sản phẩm do bên B cung cấp nếu xảy ra mất an toàn vệ sinh thực phẩm hoặc các bệnh tật khác mà nguyên nhân do sản phẩm của bên B gây ra thì bên B phải bồi thường cho bên A, đồng thời phải chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật;
- Xuất hóa đơn GTGT cho Bên A và chịu trách nhiệm đến cùng trước pháp luật về hoá đơn do bên B phát hành.
- Thanh toán cho bên A tiền phạt chậm giao hàng 0,2% giá trị lô hàng/1 ngày giao hàng chậm.
- Các quyền và nghĩa vụ khác của bên bán theo quy định của pháp luật.

4.2. Quyền, Trách nhiệm Bên mua

- Nhận hết khối lượng hàng và đúng tiến độ của hợp đồng.
- Tạo điều kiện thuận lợi để bên B hoàn thành công việc cung cấp hàng hóa;
- Cùng bên B kiểm tra hàng hóa khi giao nhận và giải quyết các vướng mắc khi giao nhận hàng;
- Thanh toán đủ tiền hàng, tiền phạt chậm trả quá hạn thanh toán cho bên B đúng thời gian thỏa thuận;
- Các quyền và nghĩa vụ khác của bên mua theo quy định của pháp luật.
- Bên mua có quyền tạm ngừng thực hiện hợp đồng nếu bên bán không thực hiện đầy đủ trách nhiệm ghi tại khoản 4.1 điều 4 của Hợp đồng này.

Điều 5. Phạt vi phạm hợp đồng

5.1. Phạt về giao hàng hóa không đủ khối lượng theo hợp đồng: Bên bán bị phạt 8,0% đối với giá trị của phần khối lượng hàng hóa không giao đủ. Ngược lại, nếu bên mua không nhận hết khối lượng theo quy định của hợp đồng thì bị phạt 8,0% đối với giá trị của phần khối lượng hàng hóa không nhận đủ.

5.2. Phạt về giao hàng không đúng tiến độ: Bên bán bị phạt 0,5%/ngày đối với giá trị của phần khối lượng hàng hóa chưa giao hết. Tổng giá trị phạt này không vượt quá 8,0% giá trị hợp đồng.

5.3. Phạt về không thanh toán đúng thời hạn hợp đồng: Nếu bên mua chậm thanh toán thì sẽ phải trả bên bán tiền chậm thanh toán bằng lãi suất 6,0%/năm (lãi đơn) đối với giá trị chậm thanh toán.

Điều 6. Bất khả kháng

Các bên ký kết hợp đồng sẽ không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện hoặc thực hiện chậm các điều kiện và điều khoản trong trường hợp nằm ngoài tầm kiểm soát hợp lý của hai bên – trường hợp này gọi là “bất khả kháng” như: Hoả hoạn, thiên tai, nổ, lũ lụt, bão, đình công, chiến tranh... Khi trường hợp này xảy ra bên gặp “bất khả kháng” phải thông báo cho bên kia bằng văn bản trong vòng 03 ngày và kèm theo xác nhận về sự kiện bất khả kháng đó của một tổ chức có thẩm quyền. Khi bất kỳ trường hợp “bất khả kháng” trên kết thúc, các điều kiện và điều khoản của hợp đồng sẽ có hiệu lực ngay.

Điều 7. Thủ tục giải quyết tranh chấp hợp đồng

Mọi tranh chấp phát sinh liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết theo nguyên tắc thương lượng. Trong trường hợp hai bên không thể đi đến thương lượng thì mọi tranh chấp phát sinh xảy ra sẽ được đưa ra Tòa án kinh tế – Tòa án Nhân dân tỉnh Lào Cai giải quyết, phán quyết của Tòa án là kết luận cuối cùng và ràng buộc các bên; mọi chi phí của tòa án do bên thua kiện chịu.

Điều 8. Chấm dứt hợp đồng

- Bên A có thể chấm dứt hợp đồng nếu Bên B có vi phạm cơ bản về hợp đồng như sau:

- Bên B không thực hiện một phần hoặc toàn bộ nội dung công việc theo hợp đồng trong thời hạn nêu trong hợp đồng;

- Bên B bị phá sản, giải thể;

- Trong trường hợp Bên A chấm dứt việc thực hiện một phần hay toàn bộ hợp đồng, Bên A có thể ký hợp đồng với nhà cung cấp khác để thực hiện phần hợp đồng bị chấm dứt đó. Bên B sẽ chịu trách nhiệm bồi thường cho Bên A những chi phí vượt trội cho việc thực hiện phần hợp đồng bị chấm dứt này;

- Trong trường hợp Bên A chấm dứt hợp đồng theo mục 4.1, Bên A không phải chịu bất cứ chi phí đền bù nào. Việc chấm dứt hợp đồng không làm mất đi quyền lợi của Bên A được hưởng theo quy định của hợp đồng và pháp luật.

Điều 9. Các cam kết và điều khoản thi hành

- Hai bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản trong hợp đồng đã ký. Bên nào vi phạm thì phải chịu trách nhiệm và phải chịu phạt theo quy định của Pháp luật về hợp đồng kinh tế hiện hành.

- Mọi thay đổi, bổ sung hợp đồng này đều chỉ có giá trị khi được hai bên cùng nhau bàn bạc, trao đổi và đồng ý bằng văn bản;

- Hai bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản đã ghi trong hợp đồng, phụ lục hợp đồng hoặc các văn bản liên quan của Hợp đồng này (nếu có), bên nào vi phạm hợp đồng sẽ chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên kia;

- Hợp đồng có hiệu lực từ ngày ký. Hợp đồng tự thanh lý sau khi hai Bên hoàn thành toàn bộ các công việc của Hợp đồng này mà không xảy ra tranh chấp hay khiếu nại.

- Hợp đồng này gồm ba (05) trang, được lập thành bốn (04) bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ hai (02) bản./.

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

