

CÔNG TY CỔ PHẦN
DAP SỐ 2 - VINACHEM

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

Số: 863 /TB-DAP2

Lào Cai, ngày 22 tháng 4 năm 2024

THÔNG BÁO
V/v 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: Mua lưu huỳnh phục vụ cho Nhà máy DAP số 2 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 22 tháng 4 năm 2024 đến trước 10h30 ngày 25 tháng 4 năm 2024 (trong giờ hành chính, sáng từ 07 giờ 30 đến 11 giờ 30 - chiều từ 13 giờ 30 đến 16 giờ 30). Tại địa điểm sau:

1. 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 10h45 (giờ Việt Nam), ngày 25 tháng 4 năm 2024 tại Công ty Cổ phần DAP số 2 - Vinachem.

Công ty Cổ phần DAP số 2 - Vinachem kính mời đại diện nhà cung cấp 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
TỔNG GIÁM ĐỐC



Vũ Việt Tiên



CÔNG TY CỔ PHẦN DAP SỐ 2 - VINACHEM

HỒ SƠ YÊU CẦU

Chào hàng cạnh tranh Gói mua sắm lưu huỳnh
phục vụ cho Nhà máy DAP số 2 Lào Cai

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

ĐẠI DIỆN BÊN MỜI CHÀO HÀNG
TỔNG GIÁM ĐỐC



Vũ Việt Tiên

Lào Cai, ngày 29 tháng 4 năm 2024

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 “Mua lưu huỳnh phục vụ sản xuất của Nhà máy DAP số 2 Lào Cai”.
3. Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định

Mục 2. Các yêu cầu về vật tư

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 tương đương).
3. Tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm:
 - Báo cáo tài chính năm 2023 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.

Mục 4. Các yêu cầu về thương mại

1. Giá chào:

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.

Nhà cung cấp chào giá giao trên tàu biển/container tại vùng neo Hải Phòng/Quảng Ninh sau khi đã thông quan nhập khẩu.

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.

2. Khối lượng chào: Nhà cung cấp chào hàng khối lượng tối thiểu 2.250 tấn trở lên thuộc phạm vi cung cấp của lô hàng.

3. Địa điểm giao hàng: Giao hàng trên tàu biển/container tại vùng neo Hải Phòng/Quảng Ninh.

4. Thời gian giao hàng: Dự kiến đến hết tháng 7/2024.

5. Thanh toán

- Phương thức thanh toán: Thanh toán chuyển khoản bằng VND ;

- Thời hạn thanh toán: Trong vòng 45 ngày kể từ ngày bên bán giao xong lô hàng (theo ngày trên chứng thư giám của đơn vị giám định độc lập) và hoàn thiện đủ hồ sơ thanh toán hợp lệ.

6. Nguồn gốc, xuất xứ.

Hàng hoá được chào loại trừ xuất xứ từ Iran.

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.

3. Ngôn ngữ sử dụng trong chào hàng: Tiếng Việt

Mục 6. Nội dung Hồ sơ đề xuất chào hàng:

Nhà cung cấp phải chuẩn bị 01 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 03 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 ngày 25/4/2024.

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

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 Loông, Thị trấn Tăng Loông, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai không muộn hơn 10h 30 ngày 25/4/2024, và ghi rõ “Hồ sơ CHCT cung cấp lưu huỳnh, không mở trước 10h 45 ngày 25/4/2024”; hoặc nộp qua số fax/email của DAP2.

Các Hồ sơ chào hàng được gửi đến DAP2 sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ 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 ~~10h45~~ ngày 15/4/2024.

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 của Hồ sơ chào hàng: 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 hai 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

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.	Kinh nghiệm chung về hoạt động sản xuất, kinh doanh trong lĩnh vực hóa chất	
1.1.1.	Đối với Nhà cung cấp là nhà sản xuất	
	Có tối thiểu 01 năm hoạt động sản xuất trong lĩnh vực hóa chất	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	
	Có tối thiểu 01 năm hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực hóa chất hoặc có giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh hóa chất sản xuất, kinh doanh có điều kiện trong lĩnh vực công nghiệp được sở công thương cấp phép (cụ thể là lưu huỳnh)	Đạt
	Không đáp ứng yêu cầu trên	Không đạt
2.	Năng lực tài chính trong 02 năm 2022, 2023 (Thể hiện trên Báo cáo tài chính năm 2023 được kiểm toán hoặc được cơ quan thuế xác nhận)	
	Doanh thu	
	Doanh thu trung bình hàng năm trong 02 năm 2022, 2023 của Nhà cung cấp đạt từ 150 tỷ đồng trở lên	Đạt
	Không đáp ứng yêu cầu trên	Không đạt

3.Đánh giá về kỹ thuật

DAP2 đánh giá theo các yêu cầu về kỹ thuật nêu trong Hồ 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.

4. 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 hồ sơ chào hàng 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 hàng 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 hoặc 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.

Mục 12. Bảo đảm thực hiện hợp đồng

Nhà thầu trúng thầu phải cam kết bảo đảm thực hiện hợp đồng với số tiền tương ứng 03% giá trị hợp đồng. Nhà thầu không được nhận lại bảo đảm thực hiện hợp đồng trong trường hợp từ chối thực hiện hợp đồng sau khi hợp đồng có hiệu lực; vi phạm thỏa thuận trong hợp đồng; thực hiện hợp đồng chậm tiến độ do lỗi của mình nhưng từ chối gia hạn hiệu lực của bảo đảm thực hiện hợp đồng.

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 lưu huỳnh phục vụ sản xuất của Nhà máy DAP2 Lào Cai;
- Tên vật tư: Lưu huỳnh
- Đặc tính kỹ thuật:
 - Dạng : Hạt/vảy/mảnh
 - Hàm lượng S (quy khô) : $\geq 99,5\%$
 - Độ tro : $\leq 0,5\%$
 - Độ acid tính theo H_2SO_4 : $\leq 0,10\%$
 - Độ ẩm trung bình : $\leq 0,5\%$ (độ ẩm thực tế $\leq 3,0\%$)
 - A sen, Selenium và Tellurium: Không có
 - Màu sắc : Vàng
 - Đóng gói : Hàng rời/hàng bịch

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

- Khối lượng: 15.000 tấn ($\pm 10\%$). Nhà cung cấp được phép chào hàng khối lượng tối thiểu 2.250 tấn trở lên thuộc phạm vi cung cấp của lô hàng.

- Tiến độ cung cấp hàng hóa: Dự kiến đến hết tháng 7/2024. Đối với hàng rời, tiến độ giao nhận tối thiểu 4.000 tấn trong trường hợp được sử dụng 4 cần tàu, điều kiện thời tiết tốt và không có tình huống bất khả kháng xảy ra. Đối với hàng bịch, hoàn thành giao nhận hàng trong vòng 7 ngày kể từ ngày tàu cập cảng.

- Địa điểm giao hàng: Giao hàng trên tàu biển/container tại vùng neo Hải Phòng/Quảng Ninh.

- Khối lượng: Được xác định theo chứng thư giám định của đơn vị giám định độc lập. Chi phí giám định bên bán chịu;

- Chất lượng: Theo chứng thư giám định chất lượng của đơn vị giám định độc lập tại địa điểm giao hàng chi phí giám định bên bán chịu.

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.

Nếu Hồ sơ đề xuất của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi sẽ thực hiện theo quy định của Hồ sơ yêu cầu chào hàng cạnh tranh này.

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian 30 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. 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 03: Biểu chào giá**BIỂU GIÁ CHÀO****1. Tên hàng hoá, khối lượng, chất lượng, giá cả:**

TT	Tên hàng hóa	Đặc tính/ yêu cầu kỹ thuật/ chất lượng	Khối lượng (Tấn)	Đơn giá (đ/tấn)	Thành tiền (đồng)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (4)x(5)
1	Lưu huỳnh (hàng rời/hàng bịch)	Dạng:Hạt/vảy/mảnh màu vàng; Hàm lượng S (quy khô): $\geq 99,50\%$; Độ tro: $\leq 0,5\%$; Độ acid tính theo H_2SO_4 : $\leq 0,10\%$; Độ ẩm trung bình: $\leq 0,5\%$ (độ ẩm thực tế $\leq 3\%$); A sen, Selenium và Tellurium: Không có			
		Thuế GTGT:			
		Tổng cộng:			

Giá chào (Xem tại điểm 1 mục 4 chương I)

2. Nguồn gốc, xuất xứ: *(Xem tại điểm 6 mục 4 chương I)*
3. Giao hàng: *(Xem tại điểm 3 và 4 mục 4 chương I)*
4. Thanh toán: *(Xem tại điểm 5 mục 4 chương I)*

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

Mẫu số 04. Thỏa thuận liên danh

THỎA THUẬN LIÊN DANH⁽¹⁾

_____, ngày . tháng _____ năm _____

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

Căn cứ⁽²⁾ [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 HSDX;

- 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 05: Dự thảo hợp đồng

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

HỢP ĐỒNG MUA BÁN

Số: /2024/HĐM/DAP2

- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015;
- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005;

Hôm nay, ngày...tháng...năm 2024 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, TT.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 Lưu huỳnh với các điều khoản sau:

Điều 1. Khối lượng:

Bên bán đồng ý bán cho bên mua Lưu huỳnh với khối lượng 15.000 tấn ($\pm 10\%$).

Điều 2. Quy cách, chất lượng:

- Dạng : Hạt/vây/mảnh
- Hàm lượng S (quy khô) : $\geq 99,5\%$
- Độ tro : $\leq 0,5\%$
- Độ acid tính theo H_2SO_4 : $\leq 0,10\%$
- Độ ẩm trung bình : $\leq 0,5\%$ trường hợp độ ẩm lớn hơn 0,5% được quy đổi về độ ẩm 0,5% và được khấu trừ vào khối lượng giao nhận, nhưng độ ẩm tối đa không vượt quá 3,0%.
- Màu sắc : Vàng

- A sen, Selenium và Tellurium: Không có
- Đóng gói : Hàng rời/Hàng bịch

Điều 3. Giá cả và giá trị hợp đồng

3.1. Đơn giá cố định: đồng/tấn

3.2. Tổng giá trị Hợp đồng:

Giá trị thực tế của hợp đồng sẽ được tính theo khối lượng thực tế giao nhận giữa các bên căn cứ theo biên bản thống nhất xác nhận khối lượng, chất lượng, giá trị thanh toán của bên bán và bên mua tại địa điểm giao hàng.

Điều 4. Phương thức thanh toán

4.1. Thanh toán: (Theo điểm 5 mục 4 chương I HSYC)

4.2. Hồ sơ thanh toán gồm:

- Hóa đơn tài chính thuế GTGT do bên bán phát hành;
- Giấy chứng nhận xuất xứ (CO), chất lượng (CQ) bản chụp có xác nhận của NCC (Trường hợp bên mua mua toàn bộ khối lượng hàng thể hiện trên CO, CQ, bên bán phải cung cấp CO, CQ gốc cho bên mua).
- Chứng thư giám định khối lượng, chất lượng của bên thứ 3 (đơn vị giám định độc lập có đủ chức năng, nhiệm vụ) tại địa điểm giao hàng;
- Biên bản xác định khối lượng và chất lượng, giá trị hàng hóa ký giữa bên mua và bên bán;
- Biên bản bàn giao toàn bộ chứng từ thanh quyết toán làm cơ sở xác định thời hạn thanh toán.

Điều 5. Giao hàng

5.1. Thời gian giao hàng: Dự kiến đến hết tháng 7/2024.

- Thời gian giao hàng bên bán phải báo trước bằng văn bản hoặc email cho bên mua trước 03 ngày làm việc để bên mua bố trí nhận hàng.

5.2. Địa điểm giao hàng: Trên tàu biển/container tại vùng neo Hải Phòng/Quảng Ninh.

5.3. Khối lượng: Được xác định theo chứng thư giám định của đơn vị giám định độc lập. Chi phí giám định bên bán chịu.

5.4. Chất lượng: Theo chứng thư giám định chất lượng của đơn vị giám định độc lập tại địa điểm giao hàng chi phí giám định bên bán chịu.

5.5. Nếu hàng hóa không đúng chất lượng theo quy định của Hợp đồng thì bên mua được quyền từ chối nhận hàng.

5.6. Tiến độ giao nhận hàng: Đối với hàng rời, tiến độ giao nhận tối thiểu 4.000 tấn trong trường hợp được sử dụng 4 cần tàu, điều kiện thời tiết tốt và không có tình huống bất khả kháng xảy ra. Đối với hàng bịch, hoàn thành giao nhận hàng trong vòng 7 ngày kể từ ngày tàu cập cảng.

Điều 6. Quyền hạn và trách nhiệm của mỗi bên

6.1. Quyền hạn và trách nhiệm của Bên mua:

- Nếu quá thời hạn giao hàng nêu tại khoản 5.1 điều 5 của Hợp đồng mà bên bán vẫn chưa giao hàng cho bên mua, bên mua có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng.
- Có trách nhiệm bố trí các điều kiện cần thiết thuận lợi cho bên bán giao hàng.
- Có quyền từ chối nhận hàng nếu hàng hóa không đáp ứng đúng tiêu chuẩn tại điều 2.
- Gửi kết quả phân tích mẫu hàng hóa cho bên bán đúng thời gian qui định tại điều 5.
- Thanh toán cho bên bán theo quy định tại Điều 4.

6.2. Trách nhiệm và quyền hạn của Bên bán:

- Cung cấp hàng đúng chủng loại, đủ khối lượng, đảm bảo chất lượng và tiến độ giao hàng theo nội dung đã được quy định trong hợp đồng.
- Cung cấp đầy đủ chứng từ của lô hàng tại điều 4. Bên bán phải chịu trách nhiệm trước Pháp luật về nguồn gốc, xuất xứ của lô hàng; về ký mã hiệu của sản phẩm, chất lượng hàng hóa theo đúng hợp đồng, các quy định về tiêu chuẩn tại quốc gia hoặc vùng lãnh thổ mà hàng hóa có xuất xứ.
- Phối hợp với người đại diện của bên mua giải quyết các vấn đề vướng mắc phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng.
- Xuất hóa đơn tài chính cho bên mua theo đúng quy định của Pháp luật Việt Nam và phải chịu trách nhiệm về những hậu quả pháp lý do hóa đơn bên bán lập.

Điều 7. Bảo đảm thực hiện hợp đồng

Bên bán phải cam kết bảo đảm thực hiện hợp đồng với số tiền tương ứng 03% giá trị hợp đồng và có hiệu lực từ ngày hợp đồng có hiệu lực đến ngày giao nhận xong toàn bộ lô hàng. Bên bán không được nhận lại bảo đảm thực hiện hợp đồng trong trường hợp từ chối thực hiện hợp đồng sau khi hợp đồng có hiệu lực; vi phạm thỏa thuận trong hợp đồng; thực hiện hợp đồng chậm tiến độ do lỗi của mình nhưng từ chối gia hạn hiệu lực của bảo đảm thực hiện hợp đồng.

Điều 8. Phạt vi phạm hợp đồng

8.1. 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.

8.2. 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.

8.3. 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 9. 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 10. 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 Toà án kinh tế – Toà án Nhân dân tỉnh Lào Cai giải quyết, phán quyết của Toà án là kết luận cuối cùng và ràng buộc các bên; mọi chi phí của toà án do bên thua kiện chịu.

Điều 11. 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.

- Bất kỳ sửa đổi và/hoặc bổ sung nào vào hợp đồng này chỉ có hiệu lực khi được lập thành văn bản và có chữ ký của cả hai bên thì mới có hiệu lực.

- Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày ký đến khi các bên hoàn thành nghĩa vụ của mình theo hợp đồng và không có tranh chấp phát sinh thì hợp đồng coi như được thanh lý.

Hợp đồng gồm trang được lập thành 04 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 02 bản làm căn cứ thực hiện./.

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN

ĐẠI DIỆN BÊN MUA

