

TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC - TKV
CÔNG TY NHIỆT ĐIỆN CẨM PHẢ - TKV

HỒ SƠ MỜI CHÀO GIÁ

Tên đơn hàng: Van điều khiển
Số hiệu đơn hàng: 207/ĐH-NĐCP
Phát hành ngày: 18/3/2026
Ban hành kèm theo QĐ: 1007/QĐ-NĐCP ngày 18/3/2026

**BÊN MỜI CHÀO GIÁ
GIÁM ĐỐC**



Trần Văn Hoan

GIẢI THÍCH TỪ NGỮ:

Từ/ cụm từ	Giải nghĩa
ĐLTKV	Tổng công ty Điện lực - TKV
Bên mời chào giá	Công ty Nhiệt điện Cẩm Phả - TKV
HSMCG	Hồ sơ mời chào giá
HSYC	Hồ sơ yêu cầu
HSCG	Hồ sơ chào giá
HSĐX	Hồ sơ đề xuất
VND	Đồng Việt Nam
NCC	Nhà cung cấp tham gia chào giá

Chương I: Yêu cầu về Hồ sơ mời chào giá

Mục 1. Bên mời chào giá

- Bên mời chào giá: Công ty Nhiệt điện Cẩm Phả-TKV.
- Bên mời chào giá mời các Nhà cung cấp tham gia chào giá cung cấp vật tư theo đơn hàng số 207/ĐH-NĐCP: “Van điều khiển”.
- 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 mời chào giá 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 hoặc giấy chứng nhận đăng ký thành lập doanh nghiệp (bản công chứng); 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:

Yêu cầu về hợp đồng tương tự: Nhà cung cấp đã hoàn thành tối thiểu 01 hợp đồng tương tự với tư cách là nhà thầu chính (độc lập hoặc thành viên liên danh) hoặc nhà thầu phụ trong khoảng thời gian kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2023 đến thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ mời chào giá này.

Trong đó hợp đồng tương tự là:

- Có tính chất tương tự: là hợp đồng cung cấp vật tư van cho các công trình công nghiệp
- Có quy mô (giá trị) tối thiểu: **2.025.117.000 đồng (Hai tỷ, không trăm hai mươi lăm triệu, một trăm mười bảy nghìn đồng).**

Nhà cung cấp cung cấp các tài liệu chứng minh gồm (bản gốc hoặc bản sao được chứng thực): Hợp đồng; Biên bản nghiệm thu/ Biên bản kiểm nghiệm hàng hóa; Biên bản thanh lý; Hóa đơn GTGT; trường hợp hợp đồng chưa thực hiện xong phải kèm theo xác nhận của đơn vị sử dụng/Chủ đầu tư.

- Bên mời chào giá có thể chấp nhận Nhà cung cấp là đơn vị một độc lập hoặc liên danh giữa các Nhà cung cấp với điều kiện đảm bảo các yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá.

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 mời chào giá, 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 giá của Nhà cung cấp sẽ bị loại.

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 Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá. Trong đề xuất giảm giá, Nhà cung cấp cần nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể nêu trong phạm vi công việc. Trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả hạng mục. Thư giảm giá gửi sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá sẽ không được chấp nhận.

c. Nhà cung cấp chào giá cho toàn bộ hàng hóa theo thư mời.

2. Địa điểm và thời gian giao hàng:

a. Địa điểm giao hàng là: kho vật tư của Công ty tại Tổ 4, khu 4A, P. Cửa Ông, tỉnh Quảng Ninh, Việt Nam (Nhà cung cấp chịu trách nhiệm nâng hạ hàng, chi phí nâng – hạ tại nơi giao hàng).

b. Thời gian giao hàng (Tính từ ngày hợp đồng có hiệu lực): 140 ngày (mục hàng số 1); 280 ngày (mục hàng còn lại)

- NCC thực hiện bàn giao hàng hóa vào giờ hành chính các ngày thứ 2, thứ 5 trong tuần.

Xử lý tình huống:

- Trong trường hợp Bên B có sẵn hàng hóa và Bên A có nhu cầu sử dụng, Bên B sẽ thực hiện bàn giao hàng hóa theo nhu cầu bằng văn bản của bên A thông qua gửi trực tiếp/Fax/Email.

- Trong trường hợp Bên B giao hàng vào ngày cuối cùng của thời gian thực hiện hợp đồng, không phải là thứ 2 hoặc thứ 5 thì Bên B thực hiện bàn giao hàng hóa vào ngày thứ 2/thứ 5 kế tiếp (ngày gần nhất với ngày hết hạn thực hiện hợp đồng) hoặc vào các ngày kế tiếp theo nhu cầu của Bên A và không tính là vi phạm thời gian thực hiện hợp đồng.

3. Thanh toán:

Thanh toán bằng chuyển khoản qua Ngân hàng 100% giá trị hợp đồng sau thuế trong vòng 60 ngày sau khi bên B đã bàn giao đầy đủ hàng hóa, đạt yêu cầu kỹ thuật và có đủ chứng từ thanh toán cho bên A.

4. Bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng:

- Nhà cung cấp phải cam kết bảo hành hàng hóa trong thời hạn 12 tháng kể từ ngày giao hàng.

5. Nhà sản xuất, nguồn gốc, xuất xứ:

Hàng hóa sản xuất năm 2025 trở lại đây, phải mới 100%, chưa qua sử dụng, đúng quy cách, ký mã hiệu, đáp ứng đúng yêu cầu kỹ thuật. Hàng hóa, vật tư cung cấp phải có nguồn gốc, xuất xứ rõ ràng, hợp pháp, có giấy tờ chứng minh nguồn gốc, xuất xứ và chất lượng sản phẩm khi giao hàng:

- Nếu là hàng hóa nhập khẩu: Cấp CO, CQ.
- Nếu là hàng hoá xuất xứ Việt Nam: cấp CQ.

- Ghi chú:

CO (CO Thương mại): Giấy Chứng nhận xuất xứ do đơn vị có thẩm quyền của nước xuất khẩu cấp, trên đó thể hiện đơn vị nhập khẩu là Doanh nghiệp/ Hộ kinh doanh...hợp pháp tại Việt Nam cho đơn vị nhập khẩu tại Việt Nam; CQ: Giấy chứng

nhận chất lượng hoặc các văn bản có giá trị tương đương. Yêu cầu cấp bản công chứng.

Trong trường hợp số lượng và mục hàng trên CO, CQ, trùng với số lượng của Hợp đồng thì phải cung cấp bản gốc.

Trong trường hợp CO, CQ, được viết bằng ngôn ngữ khác (không phải là tiếng Việt), Nhà cung cấp phải cấp kèm theo Bản dịch sang tiếng Việt có xác nhận đóng dấu của cơ quan dịch thuật có thẩm quyền.

Mục 5. Chi phí, đồng tiền và 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 VNĐ.

3. Hồ sơ chào giá cũng như tất cả các văn bản và các tài liệu liên quan đến Hồ sơ 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 Hồ sơ chào giá có thể được viết bằng ngôn ngữ khác, đồng thời kèm theo bản dịch sang tiếng Việt có xác nhận đóng dấu của cơ quan dịch thuật. Trường hợp thiếu bản dịch, nếu cần thiết, Bên mời chào giá có thể yêu cầu Nhà cung cấp gửi bổ sung. Nếu Nhà cung cấp không cung cấp bổ sung các tài liệu theo yêu cầu, Bên mời chào giá sẽ đánh giá Hồ sơ chào giá “Không đạt”.

Mục 6. Nội dung Hồ sơ chào giá

Nhà cung cấp phải chuẩn bị 01 bản gốc Hồ sơ chào giá bao gồm các nội dung sau:

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

Nhà cung cấp phải nộp Hồ sơ chào giá 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.

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 đơn hàng, Nhà cung cấp phải có trách nhiệm thực hiện tất cả các công việc theo yêu cầu nêu trong Hồ sơ mời chào giá với đúng giá đã chào.

2. Bảo đảm tham gia chào giá theo hình thức thư bảo lãnh do ngân hàng, tổ chức tài chính hoạt động tại Việt Nam phát hành cho bên thụ hưởng là Bên mời chào giá, bao gồm đầy đủ các nội dung cơ bản của bảo lãnh tham gia chào giá.

- Giá trị bảo đảm tham gia chào giá: Không thấp hơn **120.000.000 VNĐ** (Bằng chữ: Một trăm hai mươi triệu đồng).

Ghi chú: Nhà thầu không tiến hành hoặc từ chối ký kết hợp đồng, thỏa thuận khung trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày hoàn thiện hợp đồng, thỏa thuận khung sẽ không được hoàn trả bảo đảm tham gia chào giá trừ trường hợp bất khả kháng.

- Thời gian có hiệu lực của Bảo lãnh tham gia chào giá là 210 ngày.

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 giá này.

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

5. 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.

6. Phương án cung cấp, vận chuyển hàng hoá an toàn đến nơi giao nhận, phù hợp với yêu cầu về tiến độ cung cấp.

7. 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 Hồ sơ chào giá

Thời gian có hiệu lực của Hồ sơ chào giá tối thiểu là 180 ngày, kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá.

Mục 8. Nộp, tiếp nhận, mở Hồ sơ chào giá

1. Hồ sơ chào giá được gửi trong phong bì kín, ghi đầy đủ tên, địa chỉ, số điện thoại của cá nhân/nhà cung cấp gửi, có niêm phong ghi rõ nội dung: **Hồ sơ chào giá theo văn bản số 150.7.../QĐ-NĐCP ngày 18.../3/2026** và gửi thư chuyển phát nhanh hoặc nộp trực tiếp về địa chỉ như sau (*Bên mời chào giá chỉ tiếp nhận những hồ sơ chào giá đảm bảo nội dung này*):

Địa chỉ nhận hồ sơ chào giá:

+ Công ty Nhiệt điện Cẩm Phả-TKV.

+ Địa chỉ: Tổ 4, khu 4A, P. Cửa Ông, tỉnh Quảng Ninh, Việt Nam

+ Điện thoại: 02033 734 900

(*Ghi chú: Nộp tại phòng Văn thư*)

- Mọi thắc mắc xin liên hệ cán bộ phụ trách: Phạm Thị Tuyết, phòng Kế hoạch-Đầu tư - Vật tư; điện thoại: 0936825989.

- Thời gian nhận bản chào giá chậm nhất vào **09 giờ 30' ngày 18.../03/2026**.

- Các Hồ sơ chào giá được gửi đến Bên mời chào giá sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá sẽ không được xem xét.

2. Các Hồ sơ chào giá sẽ được mở đồng thời một cách công khai tại trụ sở Công ty Nhiệt điện Cẩm Phả - TKV vào hồi **10 giờ 30' ngày 18.../3/2026**.

Bên mời chào giá mời các Nhà cung cấp đã nộp Hồ sơ chào giá chứng kiến và xác nhận việc mở các Hồ sơ chào giá, tuy nhiên trong mọi trường hợp việc mở Hồ sơ chào giá vẫn được tiến hành vào thời gian đã được quy định trong Thư mời chào giá mà không phụ thuộc vào việc có mặt hay không của các Nhà cung cấp này.

3. Các thông tin về nội dung chủ yếu của Hồ sơ chào giá 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 chào giá ... sẽ được lập thành một biên bản chung để làm cơ sở đánh giá lựa chọn Nhà cung cấp.

4. Bên mời chào giá chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong các Hồ sơ cho đến khi công bố kết quả lựa chọn Nhà cung cấp.

5. Các bản chào giá không thực hiện như đúng hình thức yêu cầu trong hồ sơ này bên mời cung cấp có quyền không tiếp nhận, không mở hồ sơ và trả về nhà cung cấp nếu phong bì thư có ghi rõ địa chỉ nhà cung cấp.

Mục 9. Làm rõ Hồ sơ chào giá

1. Sau khi mở Hồ sơ chào giá, Nhà cung cấp có trách nhiệm làm rõ Hồ sơ chào

giá theo yêu cầu của Bên mời chào giá (nếu có). Trường hợp Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp thiếu tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực kinh nghiệm thì Bên mời chào giá yêu cầu Nhà cung cấp làm rõ, bổ sung tài liệu để chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện. Đối với các nội dung đề xuất về kỹ thuật, tài chính nêu trong Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp, việc làm rõ phải bảo đảm nguyên tắc không làm thay đổi bản chất của Nhà cung cấp tham gia chào giá, không làm thay đổi nội dung cơ bản của Hồ sơ chào giá đã nộp, không thay đổi giá chào.

2. Việc làm rõ Hồ sơ chào giá giữa Nhà cung cấp và Bên mời chào giá được thực hiện thông qua văn bản.

3. Trong thời gian 03 ngày kể từ ngày mở Hồ sơ chào giá, trường hợp Nhà cung cấp phát hiện Hồ sơ chào giá của mình thiếu các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện thì Nhà cung cấp được phép gửi tài liệu đến Bên mời chào giá để làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện của mình. Bên mời chào giá 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 kinh nghiệm được coi như một phần của Hồ sơ chào giá.

4. Việc làm rõ Hồ sơ chào giá chỉ được thực hiện giữa Bên mời chào giá và Nhà cung cấp có Hồ sơ chào giá cần phải làm rõ. Các tài liệu làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện được coi là một phần của Hồ sơ chào giá và được Bên mời chào giá bảo quản như Hồ sơ chào giá.

Đối với các nội dung làm rõ ảnh hưởng trực tiếp đến việc đánh giá tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện và yêu cầu về kỹ thuật, tài chính nếu quá thời hạn làm rõ mà Nhà cung cấp không làm rõ được hoặc có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của Bên mời chào giá thì Bên mời chào giá sẽ đánh giá Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp theo Hồ sơ chào giá đã nộp hợp lệ trước đó.

Mục 10. Đánh giá Hồ sơ chào giá

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

1. Hồ sơ chào giá được đánh giá là hợp lệ khi bao gồm đầy đủ các nội dung theo yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá (theo khoản 1, khoản 2 mục 3, mục 7 chương I)

Bao gồm nhưng không giới hạn các tiêu chí:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/ Giấy chứng nhận đăng ký DN
- Thư chào hàng và biểu giá chào hàng (do đại diện hợp pháp của nhà cung cấp ký); Chào giá toàn bộ đơn hàng
- Hiệu lực của Bản chào giá

2. Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm:

Đánh giá theo tiêu chí đạt/ không đạt để đánh giá về năng lực và kinh nghiệm của Nhà cung cấp trên cơ sở các tiêu chí yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm được nêu tại Hồ sơ mời chào giá (theo khoản 3 mục 3 chương I).

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:

- Đặc tính, thông số kỹ thuật của hàng hóa, tiêu chuẩn sản xuất (*Tên vật tư, quy cách và tính hợp lệ của hàng hóa tương đương*).

- Nhà thầu có thể chào giá theo mã vật tư yêu cầu hoặc hàng tương đương về thông số kỹ thuật. Trường hợp nhà thầu đề xuất hàng tương đương thì nhà thầu phải cung cấp một trong các tài liệu sau (được trình bày bằng tiếng Việt hoặc tiếng Anh):

+ *Bảng so sánh thông số kỹ thuật.*

+ *Catalogue/tài liệu kỹ thuật hoặc các tài liệu tương đương khác (có đóng dấu xác nhận của nhà sản xuất) của hàng hóa do nhà thầu đề xuất, Catalogue/tài liệu kỹ thuật phải có đầy đủ thông tin về đặc tính, thông số kỹ thuật của hàng hóa;*

+ *Có cam kết hàng hóa do nhà thầu chào đảm bảo tính tương thích, đồng bộ và đảm bảo tính lắp lẫn vào hệ thống/thiết bị của chủ đầu tư đang sử dụng, không gây ảnh hưởng phụ tới công suất, hiệu quả, tuổi thọ thiết bị của chủ đầu tư (không gián tiếp là nguyên nhân phát sinh làm hư hỏng các bộ phận khác trong hệ thống thiết bị).*

+ *Nhà thầu cam kết chịu toàn bộ chi phí bồi thường các thiệt hại gây ra do sự không tương thích hoặc do lỗi vật tư, thiết bị nhà thầu cung cấp gây ra cho các thiết bị*

(Trường hợp cần làm rõ các tài liệu và tư liệu kỹ thuật bổ trợ, chủ đầu tư sẽ yêu cầu nhà thầu cung cấp bổ sung các tài liệu trên. Nếu Nhà thầu không cung cấp bổ sung được theo yêu cầu của bên mời chào giá hoặc cung cấp các tài liệu không được viết bằng tiếng Việt/tiếng Anh mà không gửi kèm dịch thuật sang tiếng Việt/tiếng Anh thì hàng hóa tương đương do nhà thầu đề xuất được đánh giá là không đáp ứng yêu cầu về đặc tính, thông số kỹ thuật)

- Tiến độ cung cấp hàng hóa: Nhà cung cấp phải đáp ứng đúng/hoặc sớm hơn tiến độ HSMCG yêu cầu.

- Bảo hành: Nhà cung cấp phải đáp ứng đúng/hoặc dài hơn thời gian bảo hành mà HSMCG yêu cầu.

- Cam kết đáp ứng các điều kiện chính của hợp đồng nêu tại Mẫu số 05 Chương III – Biểu mẫu.

4. Đánh giá về giá:

- Tiêu chí đánh giá về giá được áp dụng theo đơn giá thấp nhất của từng mục hàng hóa.

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

+ Bước 1: Xác định đơn giá chào đối với từng hạng mục hàng hoá nêu tại Chương II (đã bao gồm sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, nếu có).

+ Bước 2: Xác định giá đánh giá trên cơ sở quy về một mặt bằng, có tính đến các điều kiện về giao hàng, thanh toán, v.v....

+ Bước 3: Xếp hạng các hồ sơ chào giá theo đơn giá.

So sánh đơn giá đánh giá giữa các Hồ sơ chào giá, Hồ sơ chào giá có đơn giá đánh giá thấp nhất được xếp thứ nhất. Đối với đơn hàng có nhiều hạng mục thì việc đánh giá sẽ theo nguyên tắc so sánh từng hạng mục giống nhau hoặc tương đương để xếp hạng các Hồ sơ chào giá.

Mục 11. Quyết định lựa chọn Nhà cung cấp

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

1. Có Hồ sơ chào giá đáp ứng tất cả các yêu cầu trong Hồ sơ mời chào giá;
2. Được xem xét đề nghị cung cấp hàng hoá theo xếp hạng các Hồ sơ chào giá từ thứ nhất đến các thứ hạng tiếp theo.

Để đảm bảo đủ nguồn vật tư, kịp thời phục vụ sản xuất, Bên mời chào giá có quyền lựa chọn nhiều hơn 01 Nhà cung cấp và Bên mua có quyền mua một, một số hoặc tất cả các chủng loại vật tư thuộc đơn hàng trên.

Mục 12. Bảo đảm thực hiện hợp đồng

Trước khi hợp đồng có hiệu lực, nhà cung cấp được lựa chọn phải thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng như sau:

- Giá trị của Bảo đảm thực hiện hợp đồng: *10% tổng giá trị hợp đồng* (Giá trị hợp đồng sau thuế).
- Hình thức Bảo đảm thực hiện hợp đồng: nộp tiền mặt/ chuyển khoản/thư bảo lãnh do ngân hàng, tổ chức tài chính hoạt động tại Việt Nam phát hành cho bên thụ hưởng là Bên mời chào giá.
- Hiệu lực Bảo đảm thực hiện hợp đồng: có hiệu lực kể từ khi phát hành đến hết 30 ngày sau ngày dự kiến hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo hợp đồng.

Mục 13. Hợp đồng

Nhà cung cấp được duyệt sẽ ký kết và thực hiện hợp đồng với Bên mời chào giá với các nội dung hợp đồng bao gồm nhưng không giới hạn bởi các điều kiện chính theo mẫu số 05 Chương III.

Chương II. PHẠM VI, YÊU CẦU CỦA ĐƠN HÀNG

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

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

- Tên đơn hàng: Van điều khiển
- Số hiệu đơn hàng: 207/ĐH-NĐCP
- Chi tiết xem bảng dưới.

Lưu ý:

- Trong quá trình chuẩn bị báo giá, nhà cung cấp phải khảo sát kỹ thuật, tình trạng thiết bị của đơn hàng nhằm đảm bảo tính tương thích về môi trường, điều kiện vận hành, chất lượng hàng hóa phù hợp nhu cầu, đảm bảo hiệu quả sử dụng tại nhà máy
- Thời gian giao hàng (Tính từ ngày hợp đồng có hiệu lực): Nhà cung cấp phải đáp ứng đúng/hoặc sớm hơn tiến độ HSMCG yêu cầu.

T T	Danh mục hàng hóa	Thông số kỹ thuật và các tiêu chuẩn	ĐVT	Số lượng	Tiến độ cung cấp hàng hoá	Hãng sản xuất
1.	Cụm van điều khiển điện dạng on/off bao gồm cả van và bộ điều khiển	Phân van: chủng loại van Slide Gate Valve; Model: VEG-DM-GAS-HT DN200(tròn); Điều kiện làm việc: - Vật liệu dòng chảy (Bulk material): tro xỉ đáy lò (bottom ashes); - Nhiệt độ làm việc: tối đa 1000 độ C; - Lưu lượng: ~25 tấn/giờ; + Phần điều khiển: Pneumatic cylinder type HT; 2 pcs. limit switches mounted on air cylinder; Solenoid 5/2-way 220VAC	Bộ	2	140 ngày	SCHÜTTE hoặc tương đương
2.	Van điều khiển khí nén (lắp cho van tái tuần hoàn dầu)	Recircle Control valve Tag No: OEGT13AA315 2"x2"; #300, A216 WCB, RF GS-700-60RA Update: TRIM: VTRM502010110603	Bộ	2	280 ngày	Celeros FT hoặc tương đương

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]

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

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

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ mời chào giá số hiệu.....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 Bảng giá chào và các điều kiện thương mại 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]

BẢNG GIÁ CHÀO CỬA HÀNG HÓA

Ngày: (Điền ngày, tháng, năm ký đơn chào hàng)
 Tên đơn hàng: (Ghi tên đơn hàng theo Thư mời chào giá)
 Số hiệu đơn hàng: (Ghi số hiệu đơn hàng theo Thư mời chào giá)

Số TT (Theo thư mời)	Tên vật tư, hàng hóa	Quý cách – Thông số kỹ thuật		Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền trước thuế (VNĐ)	Thuế GTGT (VNĐ)		Thành tiền sau thuế (VNĐ)
		Theo thư mời	Chào giá					8%	10%	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
1	Hàng hóa thứ nhất.									
2	Hàng hóa thứ nhất.									
n	Hàng hóa thứ n									
		Tổng giá trị								

(Ghi chú: ở cột số (11); (12): Nhà cung cấp ghi giá trị thuế GTGT ở cột áp dụng thuế suất tương ứng với hàng hóa)

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]

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

1. Giao hàng:

- a) Thời gian giao hàng:
- b) Địa điểm giao hàng: kho vật tư của Công ty tại Tổ 4, khu 4A, P.Cửa Ông, Tỉnh Quảng Ninh, Việt Nam
- c) Phương án cung cấp, vận chuyển hàng hóa:.....

2. Thanh toán:

3. Hàng hóa

- Chất lượng: Hàng hóa phải mới 100%, chưa qua sử dụng, đúng quy cách, ký mã hiệu, đáp ứng đúng yêu cầu kỹ thuật.
- Hàng hóa được sản xuất năm (trở lại đây)
- Các giấy tờ chứng minh nguồn gốc, xuất xứ và chất lượng sản phẩm khi giao hàng: (Nhà cung cấp ghi rõ tên các loại giấy tờ).

4. Bảo hành:.....

5. Hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàn (nếu có):

BẢN KÊ 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]

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

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, nguồn gốc, xuất xứ, v.v... của vật tư được chào giá

Số TT (Theo thư mời)	Danh mục hàng hóa (Tên hàng hóa)	Ký mã hiệu, nhãn mác sản phẩm	Đặc tính, thông số kỹ thuật	Đơn vị tính	Số lượng	Nhà sản xuất	Xuất xứ từ (quốc gia hoặc vùng lãnh thổ...)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Hàng hóa thứ nhất.						
2	Hàng hóa thứ nhất.						
							
n	Hàng hóa thứ n						

CÁC ĐIỀU KIỆN CHÍNH CỦA HỢP ĐỒNG

I. Đối tượng của hợp đồng

1. Tên hàng và khối lượng:
2. Nhà sản xuất :.....
3. Xuất xứ :
4. Tiêu chuẩn chất lượng: mới 100%, sản xuất năm 2024 trở lại đây, tại
5. Thông số kỹ thuật của hàng hoá: (Như Bảng kê chi tiết danh mục hàng hóa)

II. Hình thức hợp đồng

Hợp đồng theo đơn giá cố định.

III. Giá cả và phương thức thanh toán

1. Đơn giá và giá trị hợp đồng:
2. Phương thức thanh toán: Thanh toán bằng chuyển khoản qua Ngân hàng 100% giá trị hợp đồng sau thuế trong vòng 60 ngày sau khi bên B đã bàn giao đầy đủ hàng hóa, đạt yêu cầu kỹ thuật và có đủ chứng từ thanh toán cho bên A
3. Bộ chứng từ thanh toán:
 - 01 bản gốc Văn bản đề nghị thanh toán của bên Bán;
 - Hoá đơn GTGT.
 - 01 bản gốc Biên bản giao nhận hàng hoá có xác nhận của đại diện giao nhận hàng của bên Mua.
 - Các giấy tờ chứng minh nguồn gốc xuất xứ và chất lượng hàng hóa: CO, CQ, Cam kết nguồn gốc xuất xứ và chất lượng hàng hóa.....(Theo quy định của Hồ sơ mời chào giá).
 - Biên bản kiểm nghiệm vật tư.
 - Bản thanh lý hợp đồng.

IV. Giao hàng

1. Địa điểm giao nhận: Giao hàng tại Kho vật tư của Công ty tại Tổ 4, khu 4A, P. Cửa Ông, tỉnh Quảng Ninh, Việt Nam.
2. Thời gian thực hiện hợp đồng:
 - Thời gian thực hiện hợp đồng: Kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực đến hết 31/12/2026.
 - c. Thời gian giao hàng: kể từ ngày Nhà cung cấp nhận được Thông báo nhu cầu của Bên A (Bên mời chào giá) bằng văn bản gửi trực tiếp/Fax/Email....
3. Xác định khối lượng giao nhận:
 - Phương pháp:
 - Địa điểm xác định khối lượng:
 - Biên bản xác định khối lượng
4. Xác định chất lượng:
 - Phương pháp:
 - Địa điểm xác định chất lượng:

- Biên bản xác định chất lượng/ Chứng thư chất lượng.....

V. Bảo đảm thực hiện hợp đồng (nếu có):

- Giá trị, hình thức và thời hạn bảo đảm thực hiện hợp đồng: (Theo quy định của Hồ sơ mời chào giá)

VI. Bảo hành (nếu có):

1. Thời hạn bảo hành: 12 tháng kể từ ngày các bên ký biên bản kiểm nghiệm vật tư.
2. Hình thức bảo hành: Cấp bảo lãnh bảo hành có hiệu lực 12 tháng kể từ ngày 2 bên ký biên bản kiểm nghiệm vật tư (Hoặc theo quy định cụ thể của Hợp đồng).
3. Hình thức xử lý các tình huống theo điều kiện bảo hành:

V. Hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng (nếu có)