

THÔNG BÁO CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

Gói thầu: Cung cấp 01 xe gạt (máy ủi) có thông số kỹ thuật tương đương xe gạt D61

Kính gửi: CÁC ĐƠN VỊ CUNG CẤP

Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh kính mời quý Công ty/đơn vị có đầy đủ tư cách pháp nhân, đủ điều kiện và năng lực tham gia chào giá cạnh tranh thực hiện gói thầu cung cấp 01 xe gạt (máy ủi) kèm theo các điều kiện sau:

- Có giấy phép kinh doanh phù hợp với gói thầu, có các hợp đồng cung cấp dịch vụ tương tự đã thực hiện.

- Mỗi đơn vị cung cấp chỉ có một HSDX chào giá cạnh tranh.

- Tham gia dự mở hồ sơ đề xuất (HSDX) nếu muốn.

- Nếu nhận được thông báo trúng thầu, cam kết ký hợp đồng không quá 05 ngày kể từ ngày nhận được thông báo trúng thầu.

Thời gian phát hành hồ sơ yêu cầu (HSYC) từ: **10h00' ngày 07 tháng 07 năm 2026 đến trước 10h00' ngày 22 tháng 07 năm 2026** (trong giờ hành chính).

- Địa chỉ phát hành HSYC chào giá: Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh, địa chỉ Số 1; đường Cái Lân; phường Bãi Cháy; Tỉnh Quảng Ninh.

- Mỗi đơn vị tham gia chào giá được cung cấp 01 bộ hồ sơ yêu cầu chào giá miễn phí hoặc tìm hiểu thông tin trên trang Web www.quangninhport.com.vn.

- Đề nghị Quý Công ty gửi chào giá (theo mẫu tại hồ sơ yêu cầu) đến chúng tôi bằng cách gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện đến địa chỉ sau:

Ông Hoàng Trọng Tùng – Tổng giám đốc Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh.

+ Địa chỉ: Số 1 – đường Cái Lân – phường Bãi Cháy – Tỉnh Quảng Ninh.

+ Điện thoại : 0203.6283288.

- Hồ sơ chào giá phải được gửi đến Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh theo địa chỉ trên trước **10h00' ngày 22 tháng 07 năm 2026** (hồ sơ gửi sau thời điểm này không có giá trị xét chào giá).

- HSDX của các đơn vị cung cấp được mở công khai vào hồi: **10h30', ngày 22 tháng 07 năm 2026**, tại địa chỉ phát hành HSYC chào giá.

Rất mong nhận được sự quan tâm của các đơn vị cung cấp./.

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- Ban điều hành công ty (b/c);
- Phòng TCKT, VT;
- Phòng HCQT (để đăng lên website của Cảng);
- Lưu KTCN-AT.

**CÔNG TY CỔ PHẦN
CẢNG QUẢNG NINH**



TỔNG GIÁM ĐỐC
Hoàng Trọng Tùng

QUYẾT ĐỊNH

V/v Phê duyệt Hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh
Gói thầu: Cung cấp 01 xe gạt (máy ủi) có thông số kỹ thuật tương đương xe gạt D61

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG QUẢNG NINH

- Căn cứ điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty cổ phần cảng Quảng Ninh;
- Căn cứ Nghị Quyết số 22/2026/NQ-HĐQT ngày 26/02/2026 về việc kế hoạch đầu tư các thiết bị công cụ năm 2026.
- Căn cứ Quyết định số 186/2026/QĐ-TGD ngày 09/06/2026 về việc thành lập Tổ xây dựng HSYC chào giá cạnh tranh gói thầu: Cung cấp 01 xe gạt (máy ủi).
- Căn cứ Quyết định số 187/2026/QĐ-TGD ngày 09/06/2026 về việc thành lập Hội đồng thẩm định HSYC chào giá cạnh tranh gói thầu: Cung cấp 01 xe gạt (máy ủi).
- Căn cứ dự thảo Hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh do Tổ xây dựng Hồ sơ yêu cầu chào giá lập, đã được Hội đồng thẩm định thống nhất tại biên bản họp ngày 17/06/2026;
- Căn cứ Nghị Quyết số 59/2026/NQ-HĐQT ngày 03/07/2026 về việc Thông qua chủ trương, Hồ sơ chào giá đầu tư 01 xe gạt.
- Theo đề nghị của Tổ xây dựng Hồ sơ yêu cầu chào giá, Hội đồng thẩm định Hồ sơ yêu cầu chào giá.

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Phê duyệt Hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh, đầu tư 01 xe gạt (máy ủi).

Điều 2. Tổ chức thực hiện:

- Tổ xây dựng hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh: Chịu trách nhiệm quản lý, phát hành hồ sơ chào giá, tiếp nhận HSDX, mở HSDX, đánh giá HSDX thực hiện các thủ tục theo các quy định của Công ty.

- Hội đồng thẩm định, phê duyệt hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh: Chịu trách nhiệm thẩm định kết quả đánh giá HSDX, thương thảo hợp đồng để lựa chọn đơn cung 01 xe gạt (máy ủi).

Điều 3. Các ông (bà) Ban tổng giám đốc công ty, Hội đồng thẩm định Hồ sơ chào giá cạnh tranh, Tổ xây dựng Hồ sơ yêu cầu chào giá, thủ Trưởng các đơn vị phòng KTCN-AT, TCKT, Vật tư, Xí nghiệp CGHL, Xí nghiệp SC và các đơn vị có liên quan căn cứ chức năng nhiệm vụ thi hành quyết định này.

Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký./.

Nơi nhận:

- Như Điều 3;
- Lưu KTCN-AT.

CÔNG TY CỔ PHẦN
CẢNG QUẢNG NINH
CÔNG TY
CỔ PHẦN CẢNG
QUẢNG NINH
TỔNG GIÁM ĐỐC
Hoàng Trọng Hùng

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

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

GÓI THẦU: LỰA CHỌN ĐƠN VỊ CUNG CẤP XE GẠT (MÁY Ủ)

CHỦ ĐẦU TƯ: CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG QUẢNG NINH

ĐỊA CHỈ: SỐ 1, ĐƯỜNG CÁI LÂN, PHƯỜNG BÃI CHÁY, TỈNH QUẢNG NINH

Quảng Ninh, tháng /2026



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói thầu: Lựa chọn đơn vị cung cấp xe gạt (máy ủi)

Ngày phát hành: 7/7/2026

Ban hành kèm theo Quyết định số: 252./2026/QĐ-TGD ngày 7/7/2026 của
Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh.

Bên mời thầu
Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh



TỔNG GIÁM ĐỐC
Hoàng Trọng Hùng

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Từ ngữ viết tắt	
Phần thứ nhất: Chỉ dẫn đối với nhà thầu	
Chương I: Yêu cầu về thủ tục chào giá cạnh tranh	
A. Tổng Quát	
Mục 1. Nội dung gói thầu	
Mục 2. Điều kiện tham gia chào giá cạnh tranh	
Mục 3. HSYC, giải thích làm rõ HSYC và sửa đổi HSYC	
B. Chuẩn bị HSDX	
Mục 4: Ngôn ngữ sử dụng	
Mục 5: Nội dung HSDX	
Mục 6. Đơn đề xuất chào giá cạnh tranh	
Mục 7. Giá đề xuất và biểu giá	
Mục 8. Tài liệu chứng minh tính cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu	
Mục 9. Thời gian có hiệu lực của HSDX	
Mục 10. Quy cách của HSDX và chữ ký trong HSDX	
C. Nộp HSDX	
Mục 11. Thời hạn nộp HSDX	
Mục 12. HSDX nộp muộn	
Mục 13. Sửa đổi hoặc rút HSDX	
D. Mở và đánh giá hồ sơ đề xuất	
Mục 14. Mở HSDX	
Mục 15. Làm rõ HSDX	
Mục 16. Đánh giá các HSDX	
E. Trúng thầu	
Mục 17. Điều kiện được xem xét đề nghị trúng thầu	
Mục 18. Thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu	
Mục 19. Hoàn thiện ký kết hợp đồng	
Mục 20. Kiến nghị trong chào giá cạnh tranh	
Mục 21. Xử lý vi phạm trong chào giá cạnh tranh	
Chương II. Tiêu chuẩn đánh giá HSDX	
Mục 1. Tiêu chuẩn đánh giá năng lực, kinh nghiệm và kỹ thuật đối với HSDX	
Mục 2. Tiêu chuẩn đánh giá về tài chính	
Chương III. Biểu mẫu đề xuất	
Phần thứ hai: Yêu cầu về chủng loại, chất lượng xe gạt (máy ủi)	

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh
HSDX	Hồ sơ đề xuất
VND	Đồng Việt Nam
CQN	Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh
Xe gạt	Máy ủi bánh xích

Phần thứ nhất
CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NHÀ THẦU

Chương I
YÊU CẦU VỀ THỦ TỤC CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

A. TỔNG QUÁT

Mục 1. Nội dung gói thầu:

1. Bên mời chào giá cạnh tranh: Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh.

Địa chỉ: Số 1, đường Cái Lân, Phường Bãi Cháy, Tỉnh Quảng Ninh

Điện thoại: **0203.6283288**

Email: **thuky@quangninhport.com.vn**

2. Bên mời chào giá cạnh tranh mời nhà thầu tham gia chào giá cạnh tranh gói thầu: **Cung cấp 01 xe gạt (máy ủi).**

3. Thời gian thực hiện hợp đồng: Từ ngày .../.../2026 đến hết ngày .../.../2026

4. Nội dung hợp đồng: Hợp đồng trọn gói

5. Nguồn vốn để thực hiện gói thầu: Vốn từ sản xuất kinh doanh của CQN

Mục 2. Điều kiện tham gia dự chào giá cạnh tranh:

1. Nhà thầu phải là tổ chức có đủ tư cách pháp nhân hợp lệ, đáp ứng các điều kiện sau đây:

- Có giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh dịch vụ xe gạt (máy ủi) hoặc máy công trình.
- Có đăng ký thành lập, hoạt động do cơ quan có thẩm quyền cấp phép.
- Hạch toán tài chính độc lập.
- 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.
- Không trong thời gian bị cấm tham dự thầu.

2. Nhà thầu chỉ được tham gia trong một HSDX với tư cách là nhà thầu độc lập hoặc là nhà thầu liên danh. Trường hợp liên danh phải có văn bản thỏa thuận giữa các thành viên, trong đó quy định rõ thành viên đứng đầu liên danh, trách nhiệm chung và trách nhiệm riêng của từng thành viên đối với công việc thuộc gói thầu.

Mục 3. HSYC, giải thích làm rõ HSYC và sửa đổi HSYC

1. HSYC bao gồm các nội dung được liệt kê tại Mục lục của HSYC này. Việc kiểm tra, nghiên cứu các nội dung của HSYC để chuẩn bị HSDX thuộc trách nhiệm của các nhà thầu.

2. HSYC được phát hành cho các nhà thầu có nhu cầu tham gia theo thời gian quy định trong thông báo mời chào giá. Đối với nhà thầu liên danh, chỉ cần một thành viên trong liên danh mua hoặc nhận hồ sơ yêu cầu, kể cả trường hợp chưa hình thành liên danh khi mua hoặc nhận hồ sơ yêu cầu.

3. Trường hợp sửa đổi hồ sơ yêu cầu sau khi phát hành, bên mời thầu phải gửi quyết định sửa đổi kèm theo những nội dung sửa đổi hồ sơ yêu cầu đến các nhà thầu đã mua hoặc nhận hồ sơ yêu cầu.

4. Trường hợp cần làm rõ hồ sơ yêu cầu thì các nhà thầu phải gửi văn bản đề nghị đến bên mời thầu tối thiểu 03 ngày làm việc trước ngày có thời điểm đóng thầu để xem xét, xử lý. Việc làm rõ hồ sơ yêu cầu được bên mời thầu thực hiện theo một hoặc các hình thức sau đây:

- Gửi văn bản làm rõ cho các nhà thầu đã mua hoặc nhận hồ sơ yêu cầu.
- Trong trường hợp cần thiết, tổ chức hội nghị để trao đổi về những nội dung trong hồ sơ yêu cầu mà các nhà thầu chưa rõ. Nội dung trao đổi phải được bên mời thầu ghi lại thành biên bản và lập thành văn bản làm rõ hồ sơ yêu cầu gửi cho các nhà thầu đã mua hoặc nhận hồ sơ yêu cầu.
- Nội dung làm rõ hồ sơ yêu cầu không được trái với nội dung của hồ sơ yêu cầu đã duyệt. Trường hợp sau khi làm rõ hồ sơ yêu cầu dẫn đến phải sửa đổi hồ sơ yêu cầu thì việc sửa đổi hồ sơ yêu cầu thực hiện theo quy định tại khoản 3 mục này.

5. Quyết định sửa đổi, văn bản làm rõ hồ sơ yêu cầu là một phần của hồ sơ yêu cầu.

6. Sau khi làm rõ HSYC, nhà thầu cần xác nhận bằng biên bản/văn bản với nội dung “Đã hiểu rõ toàn bộ thông tin của HSYC và cam kết chào giá tuân thủ theo toàn bộ nội dung của HSYC”.

7. Để đảm bảo tính cạnh tranh, khách quan trong quá trình mời thầu: các thông tin phải được các nhà thầu hiểu đúng, hiểu đủ và hiểu giống nhau về yêu cầu của chủ đầu tư.

B. CHUẨN BỊ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT

Mục 4: Ngôn ngữ sử dụng

HSDX cũng như tất cả văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời thầu và các nhà thầu liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt.

Mục 5: Nội dung HSDX

HSDX do nhà thầu chuẩn bị phải bao gồm những nội dung sau:

1. Đơn đề xuất chào giá theo quy định tại Mục 06 Chương này.
2. Giá đề xuất chào giá và biểu giá theo quy định tại Mục 07 Chương này.
3. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu theo quy định tại Mục 8 Chương này.
4. Đề xuất về chủng loại, tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng xe gạt (máy ủi) theo quy định tại

Phần thứ hai của HSYC này.

5. Các nội dung khác.

Mục 6. Đơn đề xuất chào giá cạnh tranh

1. Đơn đề xuất chào giá do nhà thầu chuẩn bị và được điền đầy đủ theo Mẫu số 1 Chương III, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà thầu (là người đại diện theo pháp luật của nhà thầu hoặc người được ủy quyền kèm theo giấy ủy quyền hợp lệ theo Mẫu số 2 Chương III).

2. Trường hợp ủy quyền, để chứng minh tư cách hợp lệ của người được ủy quyền, nhà thầu cần gửi kèm theo các tài liệu, giấy tờ để chứng minh tư cách hợp lệ của người được ủy quyền.

Mục 7. Giá đề xuất và biểu giá

1. Giá đề xuất là giá do nhà thầu nêu trong đơn đề xuất chào giá thuộc HSDX sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Giá đề xuất của nhà thầu phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để

thực hiện gói thầu trên cơ sở yêu cầu về chủng loại, thông số kỹ thuật, chất lượng xe gạt (máy ủi) và cùng một thời điểm do bên mời thầu chỉ định.

2. Giá đề xuất được chào giá bằng đồng tiền Việt Nam.

3. Nhà thầu phải ghi đủ các thông tin vào biểu giá như đơn giá, giá trị cho từng hạng mục công việc theo nội dung nêu trong Bảng tiên lượng theo Mẫu số 4 Chương III. Đơn giá đề xuất phải bao gồm các yếu tố: chi phí trực tiếp về vật liệu, nhân công, máy, các chi phí trực tiếp khác; chi phí chung, thuế; các chi phí khác được phân bổ trong đơn giá đề xuất như bến bãi, kho xưởng, điện, nước, vận chuyển, chi phí bảo vệ môi trường, ô nhiễm dầu.

4. Trường hợp nhà thầu có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời thầu nhận được trước thời điểm đóng thầu. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì nhà thầu phải thông báo cho bên mời thầu trước hoặc tại thời điểm đóng thầu, hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có thư giảm giá. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể nêu trong Bảng tiên lượng. Trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả hạng mục nêu trong Bảng tiên lượng.

Mục 8. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu

1. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của nhà thầu

- Đối với nhà thầu độc lập, phải cung cấp các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của mình như sau:

- Bản sao có chứng thực Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh; Giấy chứng nhận đầu tư được cấp theo quy định của pháp luật hoặc có quyết định thành lập đối với các tổ chức không có đăng ký kinh doanh.

2. Tài liệu chứng minh năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu.

a. Các hợp đồng tương tự do nhà thầu thực hiện được liệt kê theo Mẫu số 9 Chương III.

b. Năng lực tài chính của nhà thầu được liệt kê theo Mẫu số 10 Chương III.

c. Các tài liệu khác (nếu có).

Mục 9. Thời gian có hiệu lực của HSDX

1. Thời gian có hiệu lực của HSDX là **40** ngày kể từ thời điểm đóng thầu (ngày 22.../7.../2026). HSDX có thời gian hiệu lực ngắn hơn so với quy định tại khoản này là không hợp lệ và bị loại.

2. Bên mời chào giá cạnh tranh có thể gửi văn bản yêu cầu nhà thầu gia hạn thời gian có hiệu lực của HSDX một hoặc nhiều lần với tổng thời gian của tất cả các lần yêu cầu nhà thầu gia hạn không quá 30 ngày. Nếu nhà thầu không chấp nhận việc gia hạn thì HSDX của nhà thầu không được xem xét tiếp.

Mục 10. Quy cách của HSDX và chữ ký trong HSDX

1. Nhà thầu phải chuẩn bị một (1) bản gốc.

2. HSDX phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn đề xuất, thư giảm giá (nếu có), các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX, biểu giá và các biểu mẫu khác phải được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký và đóng dấu.

3. Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký (của người ký đơn đề xuất) ở bên cạnh và được đóng dấu (nếu có).

4. Để HSDX đảm bảo không thất lạc nội dung đúng như khi nộp ban đầu, HSDX phải đánh số trang và ký nháy từng trang, đóng dấu giáp lai. Hồ sơ Gốc được bảo quản đúng quy định.

C. NỘP HỒ SƠ ĐỀ XUẤT

Mục 11. Thời hạn nộp HSDX

1. Nhà thầu nộp trực tiếp hoặc gửi HSDX qua đường bưu điện đến địa chỉ của bên mời thầu nhưng phải đảm bảo bên mời thầu nhận được trước thời điểm đóng thầu: **...h....., ngày tháng năm 2026.** (HSDX nhà thầu nhận được phải ở trạng thái niêm phong kín với hồ sơ bản cứng (bản in).

2. Bên mời thầu có thể gia hạn thời hạn nộp HSDX (thời điểm đóng thầu) trong trường hợp cần tăng thêm số lượng HSDX hoặc khi sửa đổi HSYC theo Mục 3 Chương này hoặc theo yêu cầu của nhà thầu khi bên mời thầu xét thấy cần thiết.

3. Khi gia hạn thời hạn nộp HSDX, bên mời thầu sẽ thông báo bằng văn bản cho các nhà thầu đã mua HSYC, đồng thời thông báo gia hạn thời hạn nộp HSDX trên trang web của Công ty. Khi thông báo, bên mời thầu sẽ ghi rõ thời điểm đóng thầu mới để nhà thầu có đủ thời gian sửa đổi hoặc bổ sung HSDX đã nộp (bao gồm cả hiệu lực của HSDX) theo yêu cầu mới. Nhà thầu đã nộp HSDX có thể nhận lại để sửa đổi, bổ sung HSDX của mình. Trường hợp nhà thầu chưa nhận lại hoặc không nhận lại HSDX thì bên mời thầu quản lý HSDX đó theo chế độ quản lý hồ sơ “mật”.

Mục 12. HSDX nộp muộn

Bất kỳ tài liệu nào, kể cả thư giảm giá (nếu có) được nhà thầu gửi đến sau thời điểm đóng thầu là không hợp lệ, bị loại và được trả lại theo nguyên trạng.

Mục 13. Sửa đổi hoặc rút HSDX

Khi muốn sửa đổi hoặc rút HSDX đã nộp, nhà thầu phải có văn bản đề nghị và bên mời thầu chỉ chấp thuận nếu nhận được văn bản đề nghị của nhà thầu trước thời điểm đóng thầu; văn bản đề nghị sửa đổi, rút HSDX phải được gửi riêng biệt với HSDX.

D. MỞ VÀ ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT

Mục 14. Mở HSDX

Bên mời thầu chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong hồ sơ đề xuất của từng nhà thầu. Ngay sau thời điểm đóng thầu, vào lúc **0h00 ngày 22/7/2026**, bên mời thầu tiến hành mở các HSDX và lập biên bản mở HSDX bao gồm các nội dung: Tên nhà thầu; giá chào; thời gian có hiệu lực của HSDX; giá trị, thời gian có hiệu lực của bảo đảm HSDX; thời gian thực hiện hợp đồng và gửi văn bản này đến các nhà thầu đã nộp HSDX.

- Các thành phần tham gia mở chào giá (tối thiểu phải gồm 03 thành phần: bộ phận tiếp nhận/ quản lý HSDX, đại diện tổ XDHS gồm bộ phận đánh giá kỹ thuật, đánh giá tài chính).

- Biên bản mở thầu phải ghi nhận thông tin về tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu. Trường hợp không hợp lệ cần nêu rõ lý do.

- Giá chào của các nhà thầu phải được mở tại cùng 1 thời điểm.

Mục 15. Làm rõ HSDX

1. Trong quá trình đánh giá HSDX, bên mời thầu có thể yêu cầu nhà thầu làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường). Trường hợp HSDX thiếu tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm thì bên mời thầu yêu cầu nhà thầu làm rõ, bổ sung tài liệu nhằm chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm. Đối với các nội dung đề xuất kỹ thuật, tài chính nêu trong HSDX của nhà thầu, việc làm rõ phải đảm bảo nguyên tắc không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá đề xuất.

2 Việc làm rõ HSDX chỉ được thực hiện giữa bên mời thầu và nhà thầu có HSDX cần phải làm rõ và phải bảo đảm nguyên tắc không làm thay đổi bản chất của nhà thầu tham dự thầu. Nội dung làm rõ HSDX phải thể hiện bằng văn bản và được bên mời thầu bảo quản

như một phần của hồ sơ đề xuất.

Mục 16. Đánh giá các HSDX

1. Việc đánh giá HSDX được thực hiện theo trình tự như sau:

Kiểm tra tính hợp lệ của HSDX:

- a. Nhà thầu bảo đảm tư cách hợp lệ theo quy định tại khoản 1 mục 2 chương I
- b. Có bản gốc hồ sơ đề xuất.
- c. Có đơn đề xuất được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký tên và đóng dấu theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu; thời gian thực hiện gói thầu nêu trong đơn đề xuất phải phù hợp với đề xuất về kỹ thuật; giá đề xuất ghi trong đơn đề xuất phải cụ thể, cố định bằng số, bằng chữ và phải phù hợp, logic với tổng giá đề xuất ghi trong biểu giá tổng hợp, không đề xuất các giá đề xuất khác nhau hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho chủ đầu tư, bên mời thầu.
- d. Hiệu lực của hồ sơ đề xuất đáp ứng yêu cầu theo quy định trong HSYC.
- e. Không có tên trong hai hoặc nhiều hồ sơ đề xuất với tư cách là nhà thầu chính (nhà thầu độc lập hoặc thành viên trong liên danh).
- f. Nhà thầu không đang trong thời gian bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo quy định của pháp luật về đấu thầu.

Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm:

- a. Việc đánh giá về năng lực và kinh nghiệm thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá quy định tại mục 1 chương II: Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm nhà thầu trong hồ sơ yêu cầu.
- b. Nhà thầu có năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu được xem xét, đánh giá về kỹ thuật.

Đánh giá về kỹ thuật, chất lượng và giá thành:

- a. Đánh giá về kỹ thuật, chất lượng và giá phải đảm bảo nguyên tắc: cùng chủng loại, model, năm sản xuất.
 - Theo tiêu chuẩn và phương pháp đánh giá quy định tại mục 2 chương II: Tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật trong hồ sơ yêu cầu đối với các HSDX đáp ứng yêu cầu về tính hợp lệ, và đạt yêu cầu về chủng loại, chất lượng, thời gian bảo hành, tiến độ giao hàng. Việc đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “đạt”, “không đạt”. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “đạt”.
- b. So sánh giá chào:
 - Bên mời thầu tiến hành việc sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch (nếu có).
 - Bên mời thầu so sánh giá chào của các HSDX đáp ứng về kỹ thuật để xác định HSDX có giá chào thấp nhất. Nhà thầu có giá chào thấp nhất sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) và không vượt giá gói thầu sẽ được mời vào thương thảo hợp đồng.

2. Việc thương thảo hợp đồng phải theo trình tự sau đây:

Cơ sở thương thảo:

- a. Báo cáo đánh giá hồ sơ đề xuất.
- b. Hồ sơ đề xuất và các tài liệu làm rõ hồ sơ đề xuất (nếu có) của nhà thầu.
- c. Hồ sơ yêu cầu.

Nguyên tắc thương thảo hợp đồng

- a. Không tiến hành thương thảo đối với các nội dung mà nhà thầu đã chào thầu theo đúng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu.
- b. Thực hiện thương thảo đối với phần sai lệch, thiếu theo hồ sơ yêu cầu.

Nội dung thương thảo hợp đồng

- a. Thương thảo về những nội dung chưa đủ chi tiết, chưa rõ hoặc chưa phù hợp, thống

nhất giữa hồ sơ yêu cầu và hồ sơ đề xuất, giữa các nội dung khác nhau trong hồ sơ đề xuất có thể dẫn đến các phát sinh, tranh chấp hoặc ảnh hưởng đến trách nhiệm của các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng.

b. Thương thảo về các sai lệch do nhà thầu đã phát hiện và đề xuất trong hồ sơ đề xuất (nếu có).

c. Thương thảo về các vấn đề phát sinh trong quá trình lựa chọn nhà thầu (nếu có) nhằm mục tiêu hoàn thiện các nội dung chi tiết của gói thầu.

d. Thương thảo về các nội dung cần thiết khác.

- Trong quá trình thương thảo hợp đồng, các bên tham gia thương thảo tiến hành hoàn thiện dự thảo văn bản hợp đồng; điều kiện cụ thể của hợp đồng, phụ lục hợp đồng gồm danh mục chi tiết về phạm vi công việc, biểu giá, tiến độ thực hiện (nếu có).

- Trường hợp thương thảo không thành công, bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư xem xét, quyết định mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo vào thương thảo; trường hợp thương thảo với các nhà thầu xếp hạng tiếp theo không thành công thì bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư xem xét, quyết định hủy thầu.

E. TRÚNG THẦU

Mục 17. Điều kiện được xem xét đề nghị trúng thầu

Nhà thầu được xem xét đề nghị trúng thầu khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau:

1. Có HSDX hợp lệ.
2. Có năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu.
3. Có đề xuất về chủng loại, thông số kỹ thuật, chất lượng đáp ứng yêu cầu.
4. Có các tiêu chí trong báo giá tốt nhất.
5. Thời gian bảo hành, thời gian giao hàng tốt nhất.

Mục 18. Thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu

Trong thời hạn 03 ngày làm việc kể từ ngày kết quả lựa chọn nhà thầu được phê duyệt, Bên mời thầu phải gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu cho các nhà thầu tham dự thầu theo đường bưu điện, email. Trong văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu phải bao gồm các nội dung sau đây.

- a. Tên nhà thầu trúng thầu.
- b. Giá trúng thầu.
- c. Loại hợp đồng.
- d. Thời gian thực hiện hợp đồng.
- e. Danh sách nhà thầu không được lựa chọn và tóm tắt về lý do không được lựa chọn của từng nhà thầu.
- f. Kế hoạch hoàn thiện, ký kết hợp đồng đối với nhà thầu được công nhận trúng thầu.
- g. Trường hợp hủy chào giá trong văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu phải nêu rõ lý do hủy thầu.

Mục 19. Hoàn thiện ký kết hợp đồng

1. Điều kiện ký kết hợp đồng

- Tại thời điểm ký kết, HSDX của nhà thầu được lựa chọn còn hiệu lực.

- Tại thời điểm ký kết hợp đồng, nhà thầu được lựa chọn phải bảo đảm đáp ứng yêu cầu về năng lực kỹ thuật, tài chính để thực hiện gói thầu. Trường hợp cần thiết, chủ đầu tư tiến hành xác minh thông tin về năng lực của nhà thầu, nếu vẫn đáp ứng năng lực để thực hiện gói thầu thì mới tiến hành ký kết hợp đồng. Nếu kết quả xác minh cho thấy tại thời điểm xác minh, thực tế nhà thầu không còn đáp ứng cơ bản yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm quy định trong HSYC thì nhà thầu sẽ bị từ chối ký kết hợp đồng. Khi đó, Chủ đầu tư sẽ quyết định hủy quyết định trúng thầu trước đó và mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo vào thương thảo hợp đồng.

- Chủ đầu tư phải bảo đảm các điều kiện về vốn tạm ứng, vốn thanh toán, và các điều kiện cần thiết khác để triển khai thực hiện gói thầu theo đúng tiến độ.

2. Ký kết hợp đồng

- Sau khi lựa chọn được nhà thầu, chủ đầu tư và nhà thầu được lựa chọn phải tiến hành ký kết hợp đồng thực hiện gói thầu. Hợp đồng ký kết giữa các bên phải tuân thủ quy định hiện hành của pháp luật.

- Hợp đồng được ký kết giữa các bên phải phù hợp với nội dung trong hồ sơ yêu cầu, hồ sơ đề xuất, kết quả thương thảo hợp đồng, quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu.

- Giá hợp đồng không được vượt giá trúng thầu.

Mục 20. Kiến nghị trong chào giá cạnh tranh

- Nhà thầu tham gia chào giá cạnh tranh có quyền kiến nghị về kết quả lựa chọn nhà thầu và những vấn đề khác trong quá trình dự thầu khi thấy quyền, lợi ích bị ảnh hưởng theo quy định.

- Địa chỉ nhận đơn kiến nghị của chủ đầu tư: **Công ty cổ phần Cảng Quảng Ninh, Số 1 đường Cái Lân, Phường Bãi Cháy, Tỉnh Quảng Ninh.**

Mục 21. Xử lý vi phạm trong chào giá cạnh tranh

1. Quyết định xử lý vi phạm được thực hiện ở bất kỳ địa phương, ngành nào đều có hiệu lực thi hành trên phạm vi cả nước và trong tất cả các ngành.

2. Nhà thầu bị xử lý vi phạm pháp luật về chào giá cạnh tranh có quyền khởi kiện ra Tòa án về quyết định xử lý vi phạm.

Chương II

TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ ĐỀ XUẤT

Mục 1. Tiêu chuẩn đánh giá tính hợp lệ, năng lực, kinh nghiệm và kỹ thuật đối với HSDX

Các tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ, kinh nghiệm, năng lực và kỹ thuật của nhà thầu được sử dụng theo tiêu chí “ĐẠT”, “KHÔNG ĐẠT”. Nhà thầu phải “ĐẠT” cả 3 nội dung nêu tại các điểm I,II,III trong bảng dưới đây thì được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về tính hợp lệ, kinh nghiệm và năng lực và kỹ thuật.

S tt	Nội dung tiêu chuẩn đánh giá	Mức yêu cầu tối thiểu để được đánh giá là đáp ứng (ĐẠT)
I	Tính hợp lệ của HSDX	
1	Tài liệu chứng minh năng lực của nhà thầu	Có đủ tài liệu theo yêu cầu (HSYC)
2	Tính pháp lý của tài liệu trong HSDX	Được ký, đóng dấu hợp lệ
3	Hiệu lực của HSDX	Có hiệu lực ≥ 40 ngày
II	Về Năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu	
1	Số năm kinh nghiệm của nhà thầu về thực hiện cung cấp dịch vụ xe gạt (máy ủi) hoặc máy công trình.	Số năm hoạt động ≥ 3 năm.
2	Kinh nghiệm thực hiện gói thầu về cung cấp dịch vụ xe gạt (máy ủi) hoặc máy công trình	Số năm hoạt động ≥ 3 năm.
2.1	Đã thực hiện cung cấp xe gạt (máy ủi) hoặc máy công trình	Kinh nghiệm: ≥ 3 hợp đồng
2.2	Kinh nghiệm của nhà thầu thông qua việc thực hiện công tác cung cấp dịch vụ xe gạt (máy ủi)	Kinh nghiệm: ≥ 3 hợp đồng

	hoặc máy công trình có giá trị hợp đồng ≥ 02 tỷ đồng, trong 3 năm gần đây.	
III	Tiêu chuẩn đánh giá kỹ thuật	
1	Công suất động cơ	130 Kw – 150 Kw
2	Hộp số di chuyển	Hộp số thủy lực
3	Trọng lượng của xe khoảng	18.000 kg – 20.000 kg (<i>Phù hợp để lu nền dăm gỗ hầm tàu</i>)
4	Hệ thống làm mát	Bản thiết kế chuyên làm hàng dăm gỗ
5	Chiều cao lưỡi ủi	> 1.200 mm
6	Chiều rộng lưỡi ủi	> 4.000 mm
7	Chiều cao nâng lưỡi ủi	> 1.000 mm
8	Chiều rộng bản xích khoảng	800 - 950 mm
9	Chất lượng	Xe mới 100%, chưa qua sử dụng
10	Năm sản xuất	2026
11	Giá thành	Giá thành thấp nhất
12	Điều kiện thanh toán	Thanh toán đến 30% sau ký kết hợp đồng – 70% sau khi nghiệm thu bàn giao và bên Bán bàn giao cho bên mua đầy đủ các hồ sơ xe, chứng từ tài chính
13	Điều kiện bảo hành	Thời gian bảo hành ≥ 24 tháng hoặc ≥ 4.000 giờ hoạt động
14	Điều kiện giao hàng	Giao hàng tại Công ty CP Cảng Quảng Ninh
15	Thời gian giao hàng	Thời gian giao hàng ≤ 30 ngày

Hồ sơ đề xuất được đánh giá “ĐẠT” sẽ được đánh giá là đạt yêu cầu về mặt kỹ thuật và được tiếp tục xem xét về tài chính.

Mục 2: Tiêu chuẩn đánh giá về tài chính

Xác định giá theo đánh giá tốt nhất

- Giá chào trong HSĐX thấp nhất
- Thời gian thanh toán dài nhất

Bước 1: Sửa lỗi hiệu chỉnh sai lệch theo quy định

Bước 2: Xác định giá dự thầu sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) trừ đi giá trị giảm giá (nếu có).

Bước 3: Xếp hạng nhà thầu: HSĐX có giá trị dự thầu sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất.

Ghi chú:

- HSĐX phải được niêm phong kín.
- Nộp trước thời điểm đóng thầu.
- Không chấp nhận hồ sơ nộp muộn.

CHƯƠNG III BIỂU MẪU ĐỀ XUẤT

Mẫu số 1

ĐƠN ĐỀ XUẤT CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ [Ghi tên bên mời thầu]
(sau đây gọi là bên mời thầu)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh và văn bản sửa đổi hồ sơ yêu cầu chào giá cạnh tranh số ____ [Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [Ghi tên nhà thầu], cam kết thực hiện gói thầu ____ [Ghi tên gói thầu] theo đúng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là ____ [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ] cùng với biểu giá kèm theo.

Nếu hồ sơ đề xuất của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi cam kết cung cấp hàng hóa theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian ____ ngày [Ghi số ngày], kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [Ghi thời điểm hết hạn nộp hồ sơ đề xuất].

Đại diện hợp pháp của nhà thầu⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà thầu ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà thầu trúng thầu phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà thầu bị coi là vi phạm và bị xử lý theo quy định của HSYC này.

Mẫu số 2

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

Hôm nay, ngày ____ tháng ____ năm ____, tại ____

Tôi là ____ [Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu], là người đại diện theo pháp luật của ____ [Ghi tên nhà thầu] có địa chỉ tại ____ [Ghi địa chỉ của nhà thầu] 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 giá cạnh tranh gói thầu ____ [Ghi tên gói thầu] thuộc dự án ____ [Ghi tên dự án] do ____ [Ghi tên bên mời thầu] tổ chức:

[- Ký đơn chào giá;

- Ký thỏa thuận liên danh (nếu có);

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời thầu trong quá trình tham gia chào giá cạnh tranh, kể cả văn bản giải trình, làm rõ HSĐX;

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

- Ký kết hợp đồng với chủ đầu tư nếu trúng thầu.]⁽²⁾

Người được ủy quyền nêu trên chỉ thực hiện các công việc trong phạm vi ủy quyền với tư cách là đại diện hợp pháp của ____ [Ghi tên nhà thầu]. ____ [Ghi tên nhà thầu] chịu trách nhiệm hoàn toàn về những công việc do ____ [Ghi tên người được ủy quyền] thực hiện trong phạm vi ủy quyền.

Giấy ủy quyền có hiệu lực kể từ ngày ____ đến ngày ____⁽³⁾. Giấy ủy quyền này được lập thành ____ bản có giá trị pháp lý như nhau, người ủy quyền giữ ____ bản, người được ủy quyền giữ ____ bản.

Người được ủy quyền

Người ủy quyền

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu
(nếu có)]

[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của
nhà thầu, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời thầu cùng với đơn chào giá theo quy định tại Mục 5 Phần A. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà thầu để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà thầu thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của nhà thầu hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.

(2) Phạm vi ủy quyền do người ủy quyền quyết định, bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

(3) Ghi ngày có hiệu lực và ngày hết hiệu lực của giấy ủy quyền phù hợp với quá trình tham gia chào giá cạnh tranh.

Mẫu số 4**BIỂU GIÁ CHÀO**

TT	Tên hàng hóa	Đặc tính kỹ thuật	Ký mã hiệu, nhãn mác sản phẩm	Nguồn gốc, xuất xứ hàng hóa	Thời hạn bảo hành	Số lượng	Đơn vị tính	Đơn giá (bao gồm cả chi phí vận chuyển)	Thành tiền (VND)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10) =(7) x (9)
1									
2									
3									
...									
Cộng									
Thuế									
Phí (nếu có)									
Tổng cộng									

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

Mẫu số 8

KÊ KHAI CÁC HỢP ĐỒNG ĐANG THỰC HIỆN CỦA NHÀ THẦU

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên nhà thầu: _____ (ghi tên đầy đủ của nhà thầu)

Stt	Tên hợp đồng	Tên dự án	Tên chủ đầu tư	Giá hợp đồng (hoặc giá trị được giao thực hiện)	Giá trị phần công việc chưa hoàn thành	Ngày hợp đồng có hiệu lực	Ngày kết thúc hợp đồng
1							
2							
...							

Nhà thầu phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu liên quan đến các hợp đồng đó (xác nhận của chủ đầu tư về hợp đồng đang thực hiện theo các nội dung liên quan trong bảng trên...)

Đại diện hợp pháp của nhà thầu

(Ghi rõ tên, chức danh, ký tên và đóng dấu)

Mẫu số 9**HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ THẦU THỰC HIỆN**

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên nhà thầu: _____ [ghi tên đầy đủ của nhà thầu]

Thông tin về từng hợp đồng, mỗi hợp đồng cần đảm bảo các thông tin sau đây:

Tên và số hợp đồng	[điền tên đầy đủ của hợp đồng, số ký hiệu]- cung cấp thông tin về tàu tương tự		
Ngày ký hợp đồng	[điền ngày, tháng, năm]		
Ngày hoàn thành	[điền ngày, tháng, năm]		
Giá hợp đồng	[điền tổng giá hợp đồng bằng số tiền và đồng tiền đã ký]		Tương đương _____ VND hoặc USD [điền số tiền quy đổi ra VND hoặc USD]
Trong trường hợp là thành viên trong liên doanh hoặc nhà thầu phụ, ghi giá trị phần hợp đồng mà nhà thầu đảm nhiệm	[điền phần trăm giá hợp đồng trong tổng giá hợp đồng]	[điền số tiền và đồng tiền đã ký]	Tương đương _____ VND hoặc USD [điền số tiền quy đổi ra VND hoặc USD]
Tên dự án:	[điền tên đầy đủ của dự án có hợp đồng đang kê khai]		
Tên chủ đầu tư:	[điền tên đầy đủ của chủ đầu tư trong hợp đồng đang kê khai]		
Địa chỉ:	[điền đầy đủ địa chỉ hiện tại của chủ đầu tư]		
Điện thoại/fax:	[điền số điện thoại, số fax kể cả mã quốc gia, mã vùng, địa chỉ e-mail]		
E-mail:			
Mô tả tính chất tương tự theo quy định tại Mục 1 Chương II			
1. Loại thiết bị	[điền thông tin phù hợp]		
2. Giá trị hợp đồng	[điền số tiền quy đổi ra VND hoặc USD]		

Mẫu số 10**KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NHÀ THẦU**

Tên nhà thầu: _____

Địa chỉ: _____

A. Tóm tắt các số liệu về tài chính trong 03 năm tài chính gần đây

Đơn vị tính: _____ (VND, USD...)

TT		Năm _____	Năm _____	Năm _____
1	Tổng tài sản			
2	Tổng nợ phải trả			
3	Tài sản ngắn hạn			
4	Nợ ngắn hạn			
5	Doanh thu			
6	Lợi nhuận trước thuế			
7	Lợi nhuận sau thuế			

B. Cam kết về lưu lượng tiền mặt sử dụng cho gói thầu:

1. Tài sản có thể chuyển thành tiền mặt: _____
(kèm theo tài liệu chứng minh)
2. Nguồn vốn tín dụng: _____
(kèm theo văn bản xác nhận của tổ chức cung cấp tín dụng)
3. Những phương tiện tài chính khác: _____
(kèm theo tài liệu chứng minh)

C. Tài liệu gửi đính kèm nhằm đối chứng với các số liệu mà nhà thầu kê khai gồm (nhà thầu chỉ cần nộp bản chụp được công chứng, chứng thực của một trong các tài liệu này):

1. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán hoặc được cơ quan có thẩm quyền xác nhận theo quy định của pháp luật trong 03 năm tài chính gần đây ;
2. Tờ khai tự quyết toán thuế hàng năm theo quy định của pháp luật về thuế (có xác nhận của cơ quan thuế là nhà thầu đã nộp Tờ khai) trong 03 năm tài chính gần đây;
3. Biên bản kiểm tra quyết toán thuế của nhà thầu (nếu có) trong 03 năm tài chính gần đây.

Đại diện hợp pháp của nhà thầu

(Ghi rõ tên, chức danh, ký tên và đóng dấu)

PHỤ LỤC 01: CHI TIẾT HÀNG HÓA

(Đính kèm Hợp Đồng Mua Bán Hàng Hóa số:)

STT	Tên sản phẩm	Mã sản phẩm	Đơn vị	Quy cách	Đơn Giá	Số lượng	Tổng (VNĐ hoặc USD)	Thời gian bảo hành
1	...	...	...	...	...	...	...	

TIÊU CHUẨN HÀNG HÓA

1. Chất lượng Hàng Hóa:.....
2. Hình ảnh Hàng Hóa:.....
3. Hồ sơ Hàng Hóa:.....
4. Bảo hành Hàng Hóa:.....

PHỤ LỤC 02: CHỨNG TỪ GIAO HÀNG

(Đính kèm Hợp Đồng Mua Bán Hàng Hóa số:)

STT	Nội dung hồ sơ/tài liệu	Đơn vị	Số lượng	Tình trạng		
				Bản gốc	Bản sao có chứng thực	Bản sao do Bên B xác nhận
1						
2						
3						
4						

⁴² Đơn vị triển khai điều chỉnh/bổ sung thông tin phù hợp thực tế

PHỤ LỤC 03: THÔNG TIN LIÊN LẠC CỦA CÁC BÊN

(Đính kèm Hợp Đồng Mua Bán Hàng Hóa số:)

1. Bên Bán

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Thông tin liên lạc	Chữ ký
			Mobile: [-] Email: [-]	
			Mobile: [-] Email: [-]	
			Mobile: [-] Email: [-]	

2. Bên Mua

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Thông tin liên lạc	Chữ ký
			Mobile: [-] Email: [-]	
			Mobile: [-] Email: [-]	
			Mobile: [-] Email: [-]	

PHỤ LỤC 04

DANH SÁCH ĐẠI DIỆN ỦY QUYỀN KÝ BIÊN BẢN GIAO HÀNG HÓA CỦA CÁC BÊN

(Đính kèm Hợp Đồng Nguyên Tắc Mua Bán Hàng Hóa số:.....)

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Văn bản Ủy quyền số	Thông tin liên lạc	Chữ ký
				Mobile: [-] Email: [-]	
				Mobile: [-] Email: [-]	
				Mobile: [-] Email: [-]	

M3-BLBH
BẢO LÃNH BẢO HÀNH SỐ: [--]

_____, ngày _____ tháng _____ năm _____

Kính gửi: _____ *[Ghi tên Bên Mua]*

Xét rằng, Công ty _____ *[ghi tên Bên Mua]*, trụ sở tại _____ *[ghi địa chỉ Bên Mua]* (sau đây gọi là “**Bên Mua**”) và Công ty _____ *[ghi tên Bên Bán]*, trụ sở tại _____ *[ghi địa chỉ Bên Bán]* (sau đây gọi là “**Bên Bán**”) đã ký kết Hợp Đồng _____ *[ghi tên Hợp Đồng]* số _____ *[ghi số Hợp Đồng]* đề ngày _____ *[ghi ngày ký Hợp Đồng]* (sau đây gọi là “**Hợp Đồng**”).

Xét rằng, theo quy định của Hợp Đồng, Bên Bán phải nộp cho Bên Mua một bảo lãnh của một ngân hàng để bảo đảm cho việc tuân thủ và thực hiện các nghĩa vụ, trách nhiệm của Bên Bán đối với việc bảo hành Hàng Hóa theo quy định trong Hợp Đồng.

Xét rằng, chúng tôi, _____ *[Ghi tên của ngân hàng]* có trụ sở đăng ký tại _____ *[Ghi địa chỉ của ngân hàng]* (sau đây gọi là “**Ngân Hàng**”), theo yêu cầu của Bên Bán đã đồng ý phát hành Bảo Lãnh Bảo Hành này để đảm bảo cho việc tuân thủ và thực hiện các nghĩa vụ, trách nhiệm của Bên Bán đối với việc bảo hành Hàng Hóa được quy định trong Hợp Đồng.

Do đó, Ngân Hàng tại đây cam kết rằng Ngân Hàng bảo lãnh cho Bên Bán và chịu trách nhiệm, thay mặt Bên Bán, thanh toán vô điều kiện, không hủy ngang cho Bên Mua khoản tiền với tổng giá trị là _____ *[Ghi số tiền bảo lãnh]* (“**Số Tiền Bảo Lãnh**”). Ngân Hàng cam kết trả cho Bên Mua toàn bộ hoặc bất kỳ khoản tiền nào trong giới hạn Số Tiền Bảo Lãnh ngay khi nhận được yêu cầu thanh toán bằng văn bản đầu tiên của Bên Mua thông báo việc Bên Bán vi phạm nghĩa vụ bảo hành theo quy định của Hợp Đồng, trong thời hạn hiệu lực của Bảo Lãnh Bảo Hành này.

Ngân Hàng, tại đây đồng ý và xác nhận rằng, các sửa đổi, bổ sung hoặc điều chỉnh đối với bất kỳ điều khoản, điều kiện nào của Hợp Đồng được ký giữa Bên Mua và Bên Bán sẽ không làm thay đổi bất kỳ nghĩa vụ nào của Ngân Hàng theo Bảo Lãnh Bảo Hành này.

Bảo Lãnh Bảo Hành này có hiệu lực kể từ ngày phát hành cho đến hết 24h _____ ngày _____ tháng _____ Năm _____ (“**Ngày Hết Hiệu Lực**”).

⁵⁷ Áp dụng trong trường hợp biện pháp bảo đảm thực hiện Hợp Đồng là thư bảo lãnh của ngân hàng.

⁵⁸ Theo quy định của Thông tư 11/2022 của NHNN thì Thư bảo lãnh phải có số hiệu.

⁵⁹ Là ngày kết thúc thời hạn bảo hành cộng thêm 70 ngày (hoặc thời hạn khác ngắn/dài hơn tùy từng trường hợp cụ thể, tính từ ngày mà Bên Bán hết trách nhiệm bảo hành theo quy định của Hợp Đồng. Lưu ý cần kiểm tra để tránh việc ngày hết hạn trùng vào ngày nghỉ. Bên cạnh đó cần lưu ý đối chiếu việc thực hiện nghĩa vụ bảo hành của Bên Bán với thời hạn của thư bảo lãnh và tuân thủ đúng quy trình kiểm soát bảo lãnh để nếu sắp đến Ngày Hết Hiệu Lực mà Bên Bán chưa thực hiện xong nghĩa vụ thì cần yêu cầu ngân hàng thực hiện nghĩa vụ thay Bên Bán trước Ngày Hết Hiệu Lực của Thư bảo lãnh.

Ngân Hàng xác nhận đã được thông báo rằng, Bên Bán có trách nhiệm yêu cầu Ngân Hàng thực hiện việc gia hạn thời gian hiệu lực của Bảo Lãnh Bảo Hành này nếu văn bản xác nhận việc Bên Bán đã hoàn thành nghĩa vụ bảo hành theo Hợp Đồng không được Bên Mua ban hành 70 (bảy mươi) ngày trước Ngày Hết Hiệu Lực. Ngân Hàng cam kết thanh toán cho Bên Mua toàn bộ Số Tiền Bảo Lãnh khi Ngân Hàng nhận được yêu cầu thanh toán bằng văn bản của Bên Mua, trong thời hạn [30] (ba mươi) ngày trước Ngày Hết Hạn Hiệu Lực, nêu rằng văn bản xác nhận việc Bên Bán hoàn thành nghĩa vụ bảo hành theo Hợp Đồng đã không được Bên Mua ban hành và Bảo Lãnh Bảo Hành này chưa được gia hạn.

Bảo Lãnh Bảo Hành này được phát hành thành 01 bản gốc và được điều chỉnh theo luật pháp của nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam. Mọi tranh chấp liên quan đến Bảo Lãnh Bảo Hành này sẽ do Tòa án có thẩm quyền giải quyết.

T/M VÀ ĐẠI DIỆN CHO NGÂN HÀNG

Phần thứ hai:
YÊU CẦU VỀ CHỦNG LOẠI, CHẤT LƯỢNG XE GẠT (MÁY Ủ)

Stt	Nội dung yêu cầu	Tiêu chí
1	Công suất động cơ	130 Kw – 150 Kw
2	Hộp số di chuyển	Hộp số thủy lực
3	Trọng lượng của xe khoảng	18.000 kg – 20.000 kg (<i>Phù hợp để lu nền dăm gỗ hầm tàu</i>)
4	Hệ thống làm mát	Bản thiết kế chuyên làm hàng dăm gỗ
5	Chiều cao lưỡi ủi	> 1.200 mm
6	Chiều rộng lưỡi ủi	> 4.000 mm
7	Chiều cao nâng lưỡi ủi	> 1.000 mm
8	Chiều rộng bản xích khoảng	800 - 950 mm
9	Chất lượng	Xe mới 100%, chưa qua sử dụng
10	Năm sản xuất	2026
11	Giá thành	Giá thành thấp nhất
12	Điều kiện thanh toán	Thanh toán đến 30% sau ký kết hợp đồng – 70% sau khi nghiệm thu bàn giao và bên Bán bàn giao cho bên mua đầy đủ các hồ sơ xe, chứng từ tài chính
13	Điều kiện bảo hành	Thời gian bảo hành $\geq$ 24 tháng hoặc $\geq$ 4.000 giờ hoạt động
14	Điều kiện giao hàng	Giao hàng tại Công ty CP Cảng Quảng Ninh
15	Thời gian giao hàng	Thời gian giao hàng $\leq$ 30 ngày

