

Số: **407/NL&MT-KTKH**

Hà Nội, ngày **26 tháng 03** năm 2024

## THƯ MỜI CHÀO GIÁ

V/v cung cấp than

Kính gửi các Quý Khách Hàng !

Công ty Cổ phần Năng lượng và Môi trường VICEM xin được gửi lời chào trân trọng và hợp tác tới các Quý Khách hàng.

Để phục vụ cho kế hoạch sản xuất kinh doanh, Công ty Cổ phần Năng lượng và Môi trường VICEM trân trọng kính mời các Quý khách hàng gửi thư chào giá hàng hóa (than cám chế biến) với các nội dung như sau:

### A – Chỉ dẫn nhà cung cấp:

I. Nhà cung cấp phải chuẩn bị Hồ sơ chào giá bao gồm:

1. Đơn chào giá: Trong đó ghi rõ chủng loại, chất lượng, nguồn gốc than (than nhập khẩu, trong nước hoặc pha trộn, chế biến có nguồn gốc hợp pháp), số lượng, đơn giá, hiệu lực của hồ sơ chào giá.
2. Các tài liệu về năng lực, kinh nghiệm của nhà cung cấp.
3. Các tài liệu mô tả kỹ thuật cụ thể của hàng hóa, dịch vụ liên quan (nếu có).

II. Thời gian có hiệu lực của Hồ sơ chào giá: tối thiểu 45 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá (Hồ sơ chào giá có thời gian hiệu lực ngắn hơn quy định sẽ bị loại).

III. Quy cách nộp Hồ sơ chào giá:

1. Ghi rõ hồ sơ chào giá Cung cấp than, gửi qua đường bưu điện hoặc nộp trực tiếp.
2. Nơi nhận: Phòng Kinh tế Kế hoạch - Công ty Cổ phần Năng lượng và Môi trường VICEM (địa chỉ: số 21B, phố Cát Linh, phường Cát Linh, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội; số điện thoại: 0243 845 7458).
3. Thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá: 08 giờ 30 phút ngày 29/3/2024.

### B – Đánh giá hồ sơ chào giá:

I. Đánh giá tính hợp lệ của Hồ sơ chào giá:

Hồ sơ chào giá của nhà cung cấp được đánh giá là hợp lệ khi đáp ứng đầy đủ các nội dung sau:

1. Có Hồ sơ chào giá nộp không muộn hơn thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá.
2. Có đơn chào giá được đại diện hợp pháp của nhà cung cấp ký tên, đóng dấu.



3. Giá chào ghi trong hồ sơ chào giá phải cụ thể, cố định bằng số, bằng chữ, không đề xuất các giá chào khác nhau hoặc có kèm theo điều kiện bất lợi cho bên mời chào giá; giá chào phải bằng Việt Nam đồng.

4. Thời gian hiệu lực của Hồ sơ chào giá đáp ứng yêu cầu.

Nhà cung cấp có Hồ sơ chào giá hợp lệ được xem xét, đánh giá tiếp về kỹ thuật.

II. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật: Sử dụng tiêu chí “đạt”, “không đạt” để đánh giá. Hồ sơ chào giá được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật khi tất cả các tiêu chí quy định tại các mục dưới đây được đánh giá là “đạt”.

1. Tiêu chuẩn năng lực, kinh nghiệm:

| STT   | Yêu cầu và tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm  | Mức độ đáp ứng |
|---|--|----------------|
| <b>I. Quy định chung</b>  |  |                |
| 1   | Doanh nghiệp có giấy chứng nhận kinh doanh than theo quy định hiện hành của các cơ quan quản lý Nhà nước và Pháp luật Việt Nam.  | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 2   | Cam kết không 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 thời điểm cung cấp than cho VICEM E&E (cam kết của doanh nghiệp).                              | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 3   | Doanh nghiệp hạch toán tài chính độc lập   | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 4   | Cam kết không trong thời gian bị các cơ quan quản lý Nhà nước yêu cầu dừng hoạt động kinh doanh than (cam kết của doanh nghiệp)  | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 5   | Nguồn gốc than có xuất xứ rõ ràng, hợp pháp.<br>(Cụ thể: chứng minh nguồn gốc than qua các hợp đồng, hóa đơn mua bán...).  | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 6   | Chất lượng than phải đáp ứng theo tiêu chuẩn hiện hành của các cơ quan quản lý Nhà nước, và theo yêu cầu của VICEM E&E.<br>(Cụ thể: Theo TCVN hiện hành hoặc tương đương, TCCS. Phù hợp với yêu cầu của VICEM E&E).                                    | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 7   | Doanh nghiệp có cam kết việc thực hiện khối lượng than của gói mua sắm này (nếu được lựa chọn là nhà cung cấp) không ảnh hưởng và không được loại trừ nghĩa vụ đối với các hợp đồng khác đã ký với Công ty CP Năng lượng và Môi trường VICEM (nếu có). | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 8   | Có vốn điều lệ từ 20.000.000.000 đồng trở lên.   | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| <b>II. Doanh nghiệp cung cấp than pha trộn/ chế biến thương mại</b> |  |                |
| 1   | Đáp ứng các quy định thuộc phần I (quy định chung)   | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 2   | Có đủ điều kiện chế biến than theo quy định hiện hành của các cơ quan quản lý Nhà nước.  | Đạt            |
|   | Trái điều kiện trên  | Không đạt      |
| 3   | Chứng minh được khả năng cung cấp đa dạng các chủng loại than khác nhau.<br>(Cụ thể: qua các hợp đồng, hóa đơn mua bán than).  | Đạt            |

|  |  |           |
|--|--|-----------|
|  | Trái điều kiện trên  | Không đạt |
| 4  | Có Hợp đồng cung cấp than chế biến (gồm chủng loại, chất lượng, khối lượng than); Chất lượng than chế biến phải có chứng thư giám định chất lượng của cơ quan giám định độc lập với từng lô hàng.  | Đạt       |
|  | Trái điều kiện trên  | Không đạt |
| 5  | Sở hữu hoặc thuê hệ thống kho bãi và thiết bị phù hợp để chế biến than đảm bảo độ đồng nhất của than, phù hợp với tiêu chuẩn TCVN 8910:2020 hoặc của VICEM.<br>(có tài liệu chứng minh kèm theo).  | Đạt       |
|  | Trái điều kiện trên  | Không đạt |
| <b>III. Doanh nghiệp cung cấp than nhập khẩu</b> |  |           |
| 1  | Đáp ứng các quy định thuộc phần I (quy định chung)   | Đạt       |
|  | Trái điều kiện trên  | Không đạt |
| 2  | Có hợp đồng với các tổ chức cung cấp than có nguồn gốc nhập khẩu (hợp đồng nhập khẩu than trực tiếp hoặc hợp đồng mua bán than có nguồn gốc nhập khẩu), có đầy đủ hồ sơ chứng minh than có nguồn gốc nhập khẩu hợp pháp (tờ khai hải quan thông quan hàng hóa, C/O, C/Q...). | Đạt       |
|  | Trái điều kiện trên  | Không đạt |
| 3  | Cam kết than có nguồn gốc đúng theo hồ sơ chứng minh; chất lượng của than cung cấp tương ứng theo chứng thư giám định tại cảng nhập.   | Đạt       |
|  | Trái điều kiện trên  | Không đạt |

2. Phạm vi cung cấp hàng hóa:

2.1. Chủng loại hàng hóa:

- Than cám chế biến.

2.2. Chất lượng hàng hóa: theo thỏa thuận phù hợp với nhu cầu sử dụng, khả năng đáp ứng của hai bên, phương pháp phân tích theo TCVN hiện hành, cụ thể như sau:

| TT  | Chỉ tiêu   | Than cám chế biến |
|---|--|-------------------|
| 1   | Cỡ hạt (mm):   |                   |
|   | Tỷ lệ hạt $\leq 15\text{mm}$ (%)                       | > 90              |
|   | Tỷ lệ hạt $\geq 15\text{mm}$ và $\leq 25\text{mm}$ (%) | $\leq 10$         |
| 2   | Độ tro khô, $A^k$ (%):                                 |                   |
|   | Giới hạn:  | $\leq 23,00$      |
| 3   | Hàm lượng độ ẩm toàn phần, $W^{tp}$ (%):               |                   |
|   | Trung bình:  | 8,50              |
|   | Giới hạn, không lớn hơn:                               | 13,00             |
| 4   | Chất bốc khô, $V^k$ (%):                               |                   |
|   | Giới hạn:  | 7,00 ÷ 14,00      |
| 5   | Lưu huỳnh chung khô, $S^{ch}$ (%)                      |                   |
|   | Giới hạn, không lớn hơn:                               | 0,90              |
| 6   | Trị số tỏa nhiệt toàn phần khô $Q^k_{gr}$ Cal/g:       |                   |
|   | Không nhỏ hơn:   | 6.450             |
| <b>Than không lẫn các loại tạp chất, dị vật như đất, cát, đá, sắt thép... có hại cho sản xuất</b> |  |                   |

2.3. Khối lượng: 20.000 tấn  $\pm$  10%. Khối lượng ký kết hợp đồng có thể thay đổi theo nhu cầu sử dụng, kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty CP Năng lượng và Môi trường VICEM.

2.4. Địa điểm giao hàng:

Trên phương tiện của bên Bán tại mép nước các cảng/bến rớt hàng thuộc khu vực Quảng Ninh, Hải Phòng.

2.5. Tiến độ và thời gian thực hiện: kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực đến hết ngày 30/9/2024.

2.6. Điều kiện thanh toán: Thanh toán 100% giá trị hàng hóa xuất hóa đơn trong vòng 20 ngày kể từ ngày bên Mua nhận được bộ chứng từ thanh toán đầy đủ, hợp lệ.

2.7. Loại hợp đồng: Hợp đồng theo đơn giá điều chỉnh.

III. Đánh giá về giá:

- Áp dụng phương pháp giá thấp nhất hoặc phương pháp giá đánh giá.
- Nhà cung cấp có Hồ sơ chào giá hợp lệ, đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật thì tiếp tục được đánh giá về giá. Đơn vị được đánh giá về giá, có đơn giá chào, giá đánh giá thấp nhất sẽ được xem xét mời đàm phán, thương thảo Hợp đồng.

Rất mong nhận được Hồ sơ chào giá của các Quý Khách hàng!”

**CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG  
VÀ MÔI TRƯỜNG VICEM  
KT. TỔNG GIÁM ĐỐC  
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Trịnh Công Giang**