

CHƯƠNG 7

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ ĐẦU THẦU

I. Khái niệm, phạm vi, vai trò và các loại hình đấu thầu.



1. Một số khái niệm

Theo luật đấu thầu năm 2006: Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu để thực hiện gói thầu thuộc các dự án theo quy định của luật đấu thầu trên cơ sở bảo đảm tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế.

2

1. Một số khái niệm (tt)



Gói thầu là một phần của dự án, trong một số trường hợp đặc biệt gói thầu là toàn bộ dự án.

Gói thầu EPC là gói bao gồm toàn bộ công việc thiết kế, cung cấp thiết bị, vật tư và xây lắp.

2. Phạm vi đấu thầu



❖ Thứ nhất, các dự án sử dụng vốn nhà nước từ 30% trở lên cho các mục tiêu đầu tư phát triển, bao gồm:

- Dự án đầu tư xây dựng mới, nâng cấp mở rộng các dự án đã đầu tư xây dựng;
- Dự án đầu tư để mua sắm tài sản kể cả thiết bị, máy móc không cần lắp đặt;

Thứ nhất, các dự án sử dụng vốn nhà nước từ 30% trở lên cho các mục tiêu đầu tư phát triển(tt)

- Dự án quy hoạch phát triển vùng, ngành, quy hoạch đô thị, nông thôn;
- Dự án nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ, hỗ trợ kỹ thuật;
- Các dự án khác cho mục tiêu đầu tư phát triển;

2. Phạm vi đấu thầu (tt)



❖ Thứ hai, dự án sử dụng vốn nhà nước để mua sắm tài sản nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của các cơ quan nhà nước, tổ chức chính trị, tổ chức chính trị – xã hội, tổ chức xã hội nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội nghề nghiệp, đơn vị vũ trang nhân dân;



2. Phạm vi đầu thầu (tt)

❖ *Thứ ba*, dự án sử dụng vốn nhà nước để mua sắm tài sản phục vụ việc cải tạo, sửa chữa lớn các thiết bị, dây chuyền sản xuất, công trình, nhà xưởng đã đầu tư của **doanh nghiệp nhà nước**.

7

2. Phạm vi đấu thầu (tt)



❖ *Thứ tư, đối với dự án sử dụng vốn ODA*, việc đấu thầu được thực hiện trên cơ sở nội dung điều ước quốc tế mà nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam là thành viên hoặc các thảo thuận quốc tế mà cơ quan, tổ chức có thẩm quyền của Nước CHXHCN VN đã ký kết.

8

3. Vai trò của đấu thầu



❖ *Thứ nhất, đối với bên mời thầu– người mua.*

➤ Đấu thầu giúp mình mua được hàng hóa, dịch vụ hay công trình mình cần một cách tốt nhất, sử dụng động tiền của mình hiệu quả nhất.

*Thứ nhất, đối với bên mời thầu—
người mua (tt)*



- Phát hiện ra những sản phẩm mới
- Quảng bá thương hiệu, làm tăng uy tín cho bản thân mình.

3. Vai trò của đấu thầu (tt)



- ❖ *Thứ hai, đối với nhà thầu – người bán.*
 - Nhà thầu sẽ bán được sản phẩm với giá mình muốn- tức giá chào thầu.
 - Giúp họ tự khẳng định thương hiệu của mình, tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới.
 - Tìm kiếm được mối quan hệ học hỏi, hợp tác lẫn nhau.

11

4. Các loại hình đấu thầu.



a. Đấu thầu tuyển chọn tư vấn.

Đấu thầu tuyển chọn tư vấn là quá trình lựa chọn nhà thầu tư vấn cung cấp những kinh nghiệm, kiến thức và chuyên môn cần thiết cho chủ đầu tư trong các giai đoạn của quá trình đầu tư.

12

a. Đấu thầu tuyển chọn tư vấn(tt)



➤ ***Ở giai đoạn chuẩn bị đầu tư ,***
bên mời thầu có thể tổ chức đấu
thầu cho những công việc như lập
báo cáo nghiên cứu tiền khả thi
và khả thi, nghiên cứu hỗ trợ,
đánh giá các báo cáo.

a. Đấu thầu tuyển chọn tư vấn(tt)



Ở giai đoạn thực hiện dự án, các dịch vụ tư vấn cần thiết có thể là khảo sát, lập thiết kế, dự toán, đánh giá thẩm tra các thiết kế, dự toán; giám sát việc thi công các công trình hoặc mua sắm thiết bị, lắp đặt các thiết bị.

14

Ở giai đoạn thực hiện dự án(tt)



Tư vấn về vấn đề điều hành và quản lý thực hiện dự án, đào tạo nhân lực, vấn đề chuyển giao công nghệ, vấn đề pháp luật.

b . Đấu thầu xây lắp



Đấu thầu xây lắp là quá trình lựa chọn nhà thầu để thực hiện các công việc trong lĩnh vực xây lắp như các công trình, hạng mục công trình và lắp đặt thiết bị cho các hạng mục công trình.

Đấu thầu xây lắp có vai trò quan trọng trong thành công của một dự án.

16

c. Đấu thầu mua sắm hàng hóa và các dịch vụ khác



Đấu thầu mua sắm hàng hóa và các dịch vụ khác là quá trình lựa chọn các nhà thầu cung cấp hàng hóa đạt yêu cầu về chất lượng và có giá cả hợp lý.

d. Đấu thầu lựa chọn đối tác thực hiện dự án



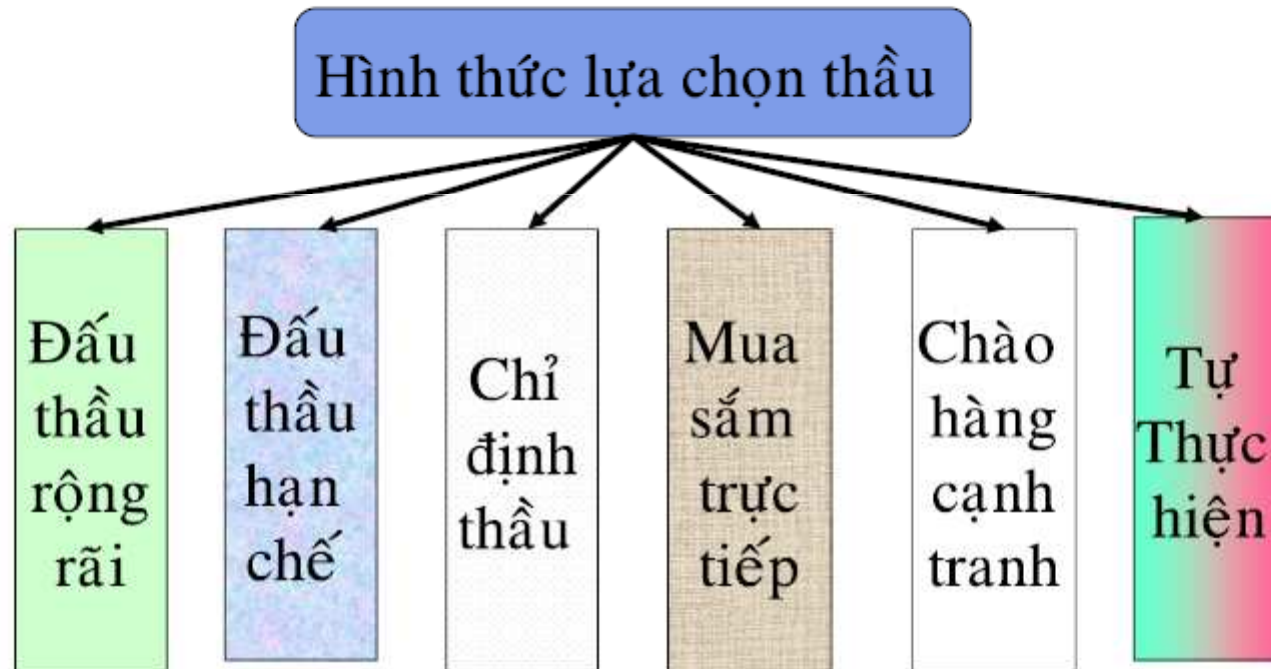
Là hình thức mà chủ đầu tư tổ chức đấu thầu để lựa chọn một đối tác thực hiện dự án của mình và sau đó có thể bàn giao lại dự án vào một thời điểm thỏa thuận giữa hai bên. Đó là các dự án BOT, BTO, BT, dự án chìa khóa trao tay....

18

II. Các hình thức và phương thức lựa chọn nhà thầu



1. Các hình thức lựa chọn nhà thầu.



a. Đấu thầu rộng rãi



Là hình thức đấu thầu không hạn chế số lượng nhà thầu tham dự, bất cứ nhà thầu có đủ điều kiện đều có thể tham gia dự thầu.

b. Đấu thầu hạn chế



Được áp dụng cho các trường hợp:

- Theo yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài đối với nguồn vốn sử dụng cho gói thầu.
- Gói thầu có yêu cầu kỹ thuật cao hoặc kỹ thuật đặc thù.
- Gói thầu có tính chất nghiên cứu, thử nghiệm mà chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng yêu cầu của nghiên cứu.

c. Chỉ định thầu



Được áp dụng trong các trường hợp:

- Sự cố bất khả kháng do thiên tai, địch họa gây ra, sự cố cần khắc phục ngay thì chủ đầu tư hoặc cơ quan chịu trách nhiệm quản lý công trình, tài sản đó chỉ định thầu;
- Gói thầu do yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài;



c. Chỉ định thầu (tt)

- Gói thầu thuộc dự án bí mật quốc gia; dự án cấp bách vì lợi ích quốc gia, an ninh an toàn năng lượng do thủ tướng quyết định khi thấy cần thiết.

c. Chỉ định thầu (tt)



- Gói thầu mua sắm các loại thiết bị , vật tư để phục hồi, duy tu, mở rộng công suất của dây chuyền thiết bị công nghệ mà trước đó đã mua từ một nhà thầu cung cấp và không thể mua từ các nhà thầu khác do đảm bảo tính tương thích của thiết bị, công nghệ.

c. Chỉ định thầu (tt)



- Gói thầu dịch vụ tư vấn có giá trị dưới 5 triệu đồng, gói thầu mua sắm thiết bị, hàng hóa, xây lắp có giá trị dưới 01 tỷ đồng thuộc dự án đầu tư phát triển; gói thầu có giá trị dưới 100 triệu đồng thuộc các dự án hoặc dự toán mua sắm thường xuyên.

d. Mua sắm trực tiếp



Mua sắm trực tiếp được áp dụng khi hợp đồng đối với gói thầu có nội dung tương tự được ký trước đó không quá sáu tháng.

Đơn giá đối với các nội dung thuộc gói thầu áp dụng mua sắm trực tiếp không vượt quá đơn giá của các nội dung tương ứng thuộc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó.

26

e. Chào hàng cạnh tranh trong mua sắm hàng hóa



Áp dụng trong các trường hợp :

- Gói thầu có giá trị dưới 2 tỷ đồng;
- Nội dung mua sắm là những hàng hóa thông dụng, sẵn có trên thị trường với đặc tính kỹ thuật được tiêu chuẩn hóa và tương đương nhau về chất lượng.

27

g. Tự thực hiện

Hình thức này được áp dụng trong trường hợp chủ đầu tư là nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm để thực hiện gói thầu thuộc dự án do mình quản lý và sử dụng.

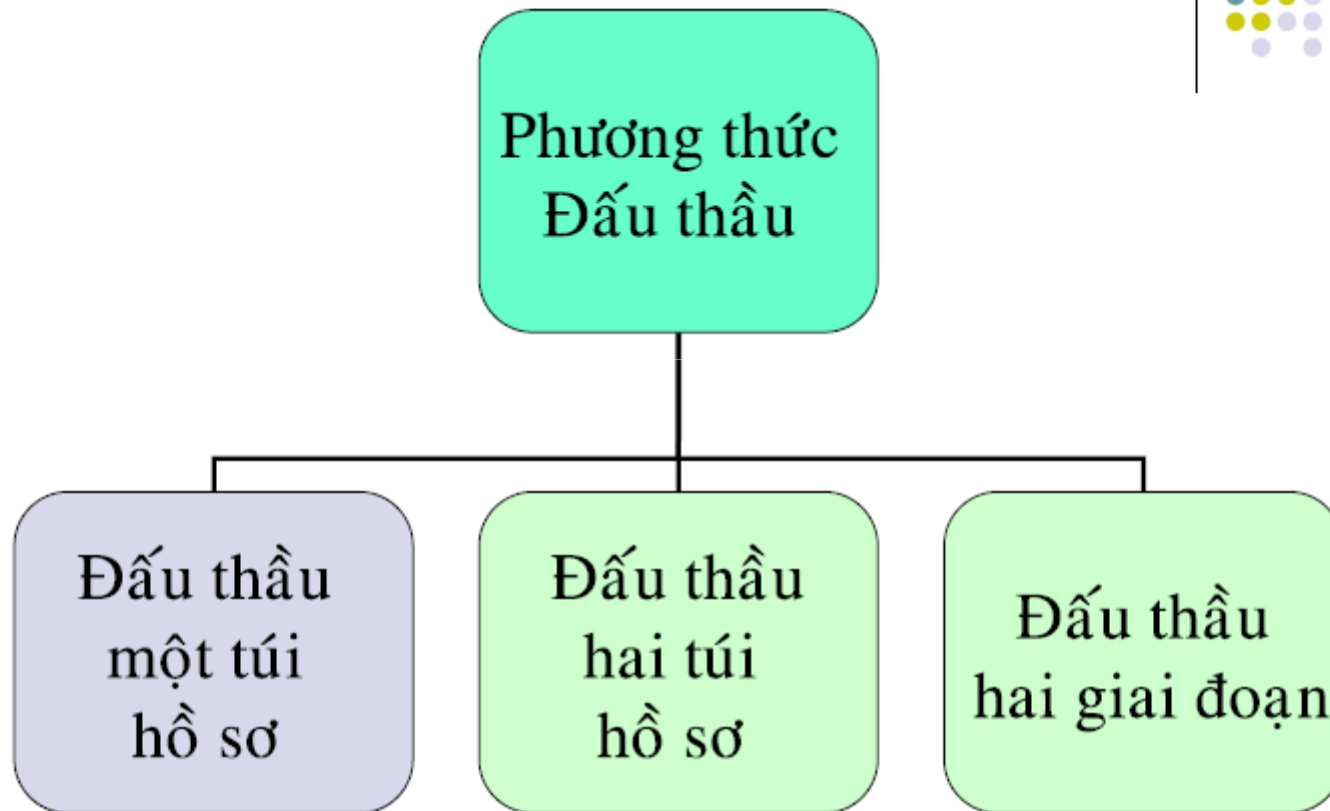


g. Tự thực hiện(tt)



Khi áp dụng hình thức tự thực hiện, dự toán cho gói thầu phải được phê duyệt theo quy định. Đơn vị giám sát việc thực hiện gói thầu phải độc lập với chủ đầu về tổ chức và tài chính.

2. Phương thức đấu thầu



a. Phương thức đấu thầu một túi hồ sơ



Được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế cho gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC.

Nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

Việc đấu thầu được tiến hành một lần.

b. Phương thức đấu thầu hai túi hồ sơ



Được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế cho gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn.

Nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính riêng biệt theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

b. Phương thức đấu thầu 2 túi hồ sơ (tt)



Việc mở thầu được tiến hành hai lần:

- *Lần thứ nhất*, đề xuất về kỹ thuật.
- *Lần sau*, đề xuất về tài chính của các nhà thầu có đề xuất kỹ thuật được đánh giá là đáp ứng yêu cầu.

c. Phương thức đấu thầu hai giai đoạn



Được áp dụng đối với các hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế cho các gói thầu mua sắm hàng hóa, gói thầu EPC có kỹ thuật, công nghệ mới, phức tạp, đa dạng và thực hiện theo trình tự :

34

c. Phương thức đấu thầu hai giai đoạn(tt)



➤ *Giai đoạn 1*: theo hồ sơ dự thầu GD 1, các nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật, phương án tài chính nhưng chưa có giá dự thầu; trên cơ sở trao đổi với từng nhà thầu tham gia giai đoạn này sẽ xác định hồ sơ mời thầu GD 2.

c. Phương thức đấu thầu hai giai đoạn (tt)



- *Giai đoạn 2:* theo hồ sơ mời thầu GD 2, các nhà thầu đã tham GD 1 được mời nộp hồ sơ bao gồm: đề xuất về kỹ thuật, tài chính, trong đó có giá dự thầu và biện pháp **bảo đảm dự thầu.**

III. Trình tự thực hiện đấu thầu



37

1. Chuẩn bị thầu



a. Sơ tuyển nhà thầu



Việc sơ tuyển thầu nhằm tuyển chọn được các nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu của gói thầu để tham gia đấu thầu.

Đối với gói thầu EPC có giá trị từ 300 tỷ đồng trở lên và gói thầu xây lắp có giá từ 200 tỷ đồng trở lên phải được tiến hành sơ tuyển.

a. Sơ tuyển nhà thầu (tt)



Trình tự sơ tuyển gồm: lập hồ sơ mời sơ tuyển, thông báo mời sơ tuyển, tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự sơ tuyển; đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển; trình và duyệt kết quả sơ tuyển, thông báo kết quả sơ tuyển.

b. Lập hồ sơ mời thầu



Hồ sơ mời thầu bao gồm các nội dung:

❖ *Thứ nhất, yêu cầu về mặt kỹ thuật:*

- Đối với gói thầu dịch vụ tư vấn, bao gồm các yêu cầu về kiến thức, kinh nghiệm chuyên môn đối với các chuyên gia.

Thứ nhất, về mặt kỹ thuật(tt)



- Đối với gói thầu xây lắp, bao gồm các yêu cầu về hồ sơ thiết kế kèm theo các bản tiên lượng, chỉ dẫn kỹ thuật và các yêu cầu cần thiết khác.

Thứ nhất, về mặt kỹ thuật(tt)



- Gói thầu mua sắm hàng hóa, bao gồm yêu cầu về phạm vi cung cấp, số lượng, chất lượng, chất lượng hàng hóa, thời gian bảo hành, yêu cầu về môi trường và các yêu cầu khác;

b. Lập hồ sơ mời thầu (tt)



➤ *Thứ hai, yêu cầu về mặt tài chính, thương mại:*

- Các chi phí để thực hiện gói thầu, giá chào và biểu giá chi tiết, điều kiện giao hàng, phương thức và điều kiện thanh toán
- Các điều kiện ưu đãi, thuế, bảo hiểm và các yêu cầu khác

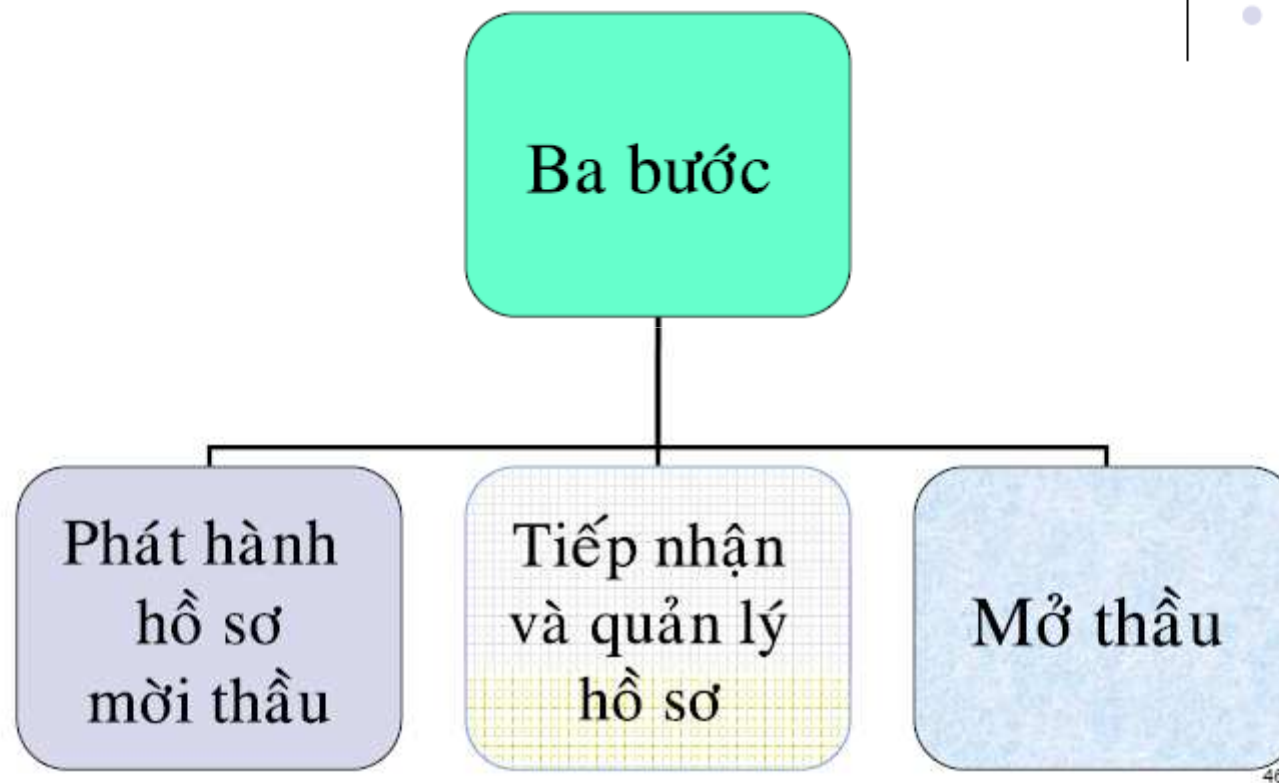
c. Mời thầu



Thông báo mời thầu đối với đấu thầu rộng rãi;

Gửi thư mời thầu đối với đấu thầu hạn chế hoặc đối với đấu thầu rộng rãi có sơ tuyển;

2. Tổ chức đấu thầu



3. Trình tự đánh giá hồ sơ đấu thầu



➤ *Thứ nhất, đánh giá sơ bộ hồ sơ dự thầu* để loại bỏ các hồ sơ dự thầu không hợp lệ, không bảo đảm các yêu cầu quan trọng của hồ sơ mời thầu.

➤ *Thứ hai, đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu:*

- Đánh giá về mặt kỹ thuật để xác định các hồ sơ đáp ứng yêu cầu cơ bản;

47

➤ Thứ hai, đánh giá chi tiết (tt)



- Đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC thì xác định chi phí trên cùng một mặt bằng về kỹ thuật, tài chính, TM để so sánh, xếp hạng hồ sơ dự thầu.
- Đối với gói thầu dịch vụ tư vấn thì đánh giá tổng hợp để so sánh.
- Riêng gói thầu tư vấn có kỹ thuật cao thì xem xét đề xuất về mặt tài chính đối với nhà thầu xếp thứ nhất về mặt kỹ thuật.

48

4. Xét duyệt trúng thầu



a. Đối với đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn

Nhà tư vấn được xem xét đề nghị trúng thầu khi đáp ứng các yêu cầu sau:

- ◆ *Một là, có hồ sơ dự thầu hợp lệ;*

a. Đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn(tt)



- ◆ *Hai là*, có đề xuất về mặt kỹ thuật bao gồm năng lực, kinh nghiệm, giải pháp và nhân sự được đánh giá là đáp ứng yêu cầu
- ◆ *Ba là*, có điểm tổng hợp về mặt kỹ thuật và tài chính cao nhất;
- ◆ *Bốn là*, có giá đề nghị trúng thầu không vượt quá giá gói thầu được duyệt.

50

b. Đối với đấu thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp và EPC



Nhà thầu được xem xét đề nghị trúng thầu khi thỏa các điều kiện sau:

- *Một là*, có hồ sơ dự thầu hợp lệ;
- *Hai là*, được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm;

*b. Đấu thầu mua sắm hàng hóa, xây
lắp và EPC (tt)*



- *Ba* là, có đề xuất về mặt kỹ thuật được đánh giá là đáp ứng yêu cầu của hệ thống điểm hoặc theo tiêu chí “đạt”, “không đạt”;
- *Bốn* là, có chi phí thấp nhất trên cùng một mặt bằng;
- *Năm* là, có giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu được duyệt.

52

IV. QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG ĐẤU THẦU



1. Trách nhiệm và quyền hạn của Thủ tướng

Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về đấu thầu trong phạm vi cả nước.

Thủ tướng Chính phủ thực hiện các quyền hạn và trách nhiệm sau:

❖ *Thứ nhất*, chỉ đạo công tác thanh tra, giải quyết các kiến nghị trong đấu thầu theo quy định của luật đấu thầu

53

1. Trách nhiệm và quyền hạn của Thủ tướng (tt)



❖ *Thứ hai*, quy định cơ quan, tổ chức thẩm định giúp người có thẩm quyền trong quá trình xem xét, phê duyệt các nội dung về đấu thầu;

❖ *Thứ ba*, quyết định nội dung về đấu thầu đối với các dự án đầu tư theo nghị quyết của Quốc hội.

2. Trách nhiệm và quyền hạn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư



- Chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện quản lý nhà nước về đấu thầu
- Thẩm định kế hoạch đấu thầu, kết quả lựa chọn nhà thầu các gói thầu thuộc thẩm quyền xem xét quyết định của Thủ tướng.
- Xây dựng và quản lý tờ báo về đấu thầu, trang thông tin điện tử về đấu thầu⁵⁵

2. Trách nhiệm và quyền hạn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (tt)



- Làm đầu mối giúp Chính phủ và Thủ tướng về hợp tác quốc tế về lĩnh vực đấu thầu.
- Tổ chức các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng cán bộ làm công tác đấu thầu.

2. Trách nhiệm và quyền hạn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (tt)



- Chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan trong việc kiểm tra, thanh tra về đấu thầu trên cả nước.
- Giải quyết theo thẩm quyền các kiến nghị trong đấu thầu

57