

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SƯ PHẠM KỸ THUẬT HƯNG YÊN

TẠ HỒNG DIỆP

HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẦU THẦU Ở
CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

LUẬN VĂN THẠC SĨ
QUẢN TRỊ KINH DOANH

Hưng Yên - 2016

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SƯ PHẠM KỸ THUẬT HUNG YÊN

TẠ HỒNG DIỆP

HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẦU THẦU Ở
CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

LUẬN VĂN THẠC SĨ
QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS NGUYỄN VĂN PHÚC

Hung Yên - 2016

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài ***“Hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội”*** là đề tài nghiên cứu độc lập của riêng tôi, được đưa ra dựa trên cơ sở tìm hiểu, phân tích và đánh giá các số liệu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội. Các số liệu là trung thực và chưa được công bố tại các công trình nghiên cứu có nội dung tương đồng nào khác.

Hung Yên, ngày tháng năm 2016

Tác giả

Tạ Hồng Điệp

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian nghiên cứu và thực hiện luận văn này, tôi đã nhận được sự giúp đỡ nhiệt tình từ các cơ quan, tổ chức và cá nhân. Nhân đây, tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc lòng biết ơn chân thành đến các tập thể, cá nhân đã tạo điều kiện và giúp đỡ tôi trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

Trước hết tôi xin trân trọng cảm ơn Ban giám hiệu trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật Hưng Yên, Phòng Đào tạo và Khoa Kinh tế của trường cùng tập thể các thầy cô giáo, những người đã trang bị kiến thức cho tôi trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu tại trường.

Với lòng biết ơn chân thành và sâu sắc nhất, tôi xin trân trọng cảm ơn PGS.TS Nguyễn Văn Phúc, người thầy đã trực tiếp hướng dẫn tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn thiện đề tài.

Tôi xin trân trọng gửi lời cảm ơn đến các đồng nghiệp tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã giúp đỡ tôi thu thập thông tin và tổng hợp số liệu trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn thiện luận văn này.

Xin chân thành cảm ơn tất cả các bạn bè, đồng nghiệp đã động viên, giúp đỡ và đóng góp nhiều ý kiến quý báu để tôi có thể hoàn thiện luận nghiên cứu này.

Do thời gian nghiên cứu và kiến thức còn hạn chế, luận văn được hoàn thiện không thể tránh khỏi những sơ suất thiếu sót, tôi rất mong nhận được những ý kiến của các thầy cô giáo cùng các bạn.

Xin chân thành cảm ơn!

Hưng Yên, ngày tháng năm 2016

TÁC GIẢ LUẬN VĂN

Tạ Hồng Điệp

MỤC LỤC

	Trang
LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC KÝ HIỆU VIẾT TẮT	vii
DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ	viii
DANH MỤC SƠ ĐỒ VÀ HÌNH VẼ	ix
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN CỦA CÔNG TÁC	5
TỔ CHỨC ĐẦU THẦU XÂY DỰNG	5
1.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẦU THẦU XÂY DỰNG	5
1.1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu về công tác đấu thầu	5
1.1.2. Khái niệm về đấu thầu xây dựng	7
1.1.3. Đặc điểm của đấu thầu xây lắp	9
1.1.4. Vai trò của đấu thầu xây lắp	11
1.1.4.1. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với quản lý Nhà nước	11
1.1.4.2. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với chủ đầu tư	11
1.1.4.3. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với bên mời thầu	12
1.1.4.4. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với nhà thầu	12
1.1.5. Nguyên tắc của đấu thầu	13
1.1.6. Nội dung của công tác tổ chức đấu thầu đối với chủ đầu tư	14
1.1.6.1. Chuẩn bị đấu thầu	15
1.1.6.2. Tổ chức đấu thầu	17
1.1.6.3. Mở thầu và xét thầu	17
1.1.6.4. Thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu	19
1.1.6.5. Công bố kết quả đấu thầu	20
1.1.6.6. Thương thảo và hoàn thiện hợp đồng	20
1.1.6.7. Ký hợp đồng	20

1.1.7. Các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức đấu thầu xây lắp	20
1.1.7.1. Hệ thống Luật pháp của Nhà nước về đầu tư xây dựng và đấu thầu	22
1.1.7.2. Chủ đầu tư và các tổ chức đại diện cho Chủ đầu tư	23
1.1.7.3. Nhà thầu	24
1.1.7.4. Các cơ quan quản lý Nhà nước về đấu thầu	24
1.1.7.5. Thông tin	25
1.1.8. Một số quy định pháp luật về đấu thầu	25
1.2. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ ĐẤU THẦU XÂY LẮP	27
1.2.1. Kinh nghiệm của một số nước trên thế giới về đấu thầu xây lắp	27
1.2.2. Kinh nghiệm của một số tổ chức quốc tế về đấu thầu xây lắp	28
1.2.3. Một số bài học kinh nghiệm rút ra từ nghiên cứu lý luận và thực tiễn về công tác tổ chức đấu thầu	30
Kết luận chương 1	32
CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	33
2.1. TÌNH HÌNH CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI	33
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội	33
2.1.2. Tình hình về cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vintep và chức năng các bộ phận	33
2.1.2.1. Tình hình về cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vintep Hà Nội	33
2.1.2.2. Chức năng các bộ phận	34
2.1.3. Đặc điểm về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội	37
2.1.3.1. Lĩnh vực kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội	37
2.1.3.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội	40
2.1.4. Đặc điểm về tình hình hoạt động tổ chức đấu thầu của Công ty	42
2.1.5. Đánh giá chung về Công ty TNHH Vintep Hà Nội	42
2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	43
2.2.1. Phương pháp tiếp cận trong nghiên cứu	43
2.2.2. Nội dung phương pháp nghiên cứu	43
2.2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu	43
2.2.2.2. Phương pháp xử lý số liệu	45

2.2.2.3. <i>Phương pháp phân tích số liệu</i>	45
2.2.3. <i>Khung phân tích nghiên cứu của đề tài</i>	46
2.2.4. <i>Hệ thống các chỉ tiêu phân tích</i>	48
2.2.4.1. <i>Các chỉ tiêu định lượng</i>	48
2.2.4.2. <i>Các chỉ tiêu định tính</i>	50
Kết luận chương 2	57
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU TẠI CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI	58
3.1. THỰC TRẠNG VỀ QUY TRÌNH TỔ CHỨC ĐẤU THẦU TẠI CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI	58
3.1.1. <i>Thực trạng tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội</i>	58
3.1.2. <i>Thực trạng về những quy định nội bộ, khung pháp lý về đấu thầu của Công ty</i>	77
3.1.3. <i>Thực trạng về Bộ phận nhân sự phụ trách tổ chức đấu thầu tại Công ty</i>	78
3.1.4. <i>Thực trạng về Quy trình thực hiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty</i>	78
3.1.5. <i>Thực trạng Công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát công tác tổ chức đấu thầu</i>	85
3.2. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU CỦA CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI	86
3.2.1. <i>Những ưu điểm trong công tác tổ chức đấu thầu của Công ty</i>	86
3.2.1.1. <i>Đảm bảo các quy chế đấu thầu và tiến độ tổ chức đấu thầu</i>	86
3.2.1.2. <i>Trình độ cán bộ nhân viên làm công tác đấu thầu ngày càng cao</i>	86
3.2.1.3. <i>Tuân thủ đúng quy định trong quy trình tổ chức đấu thầu</i>	87
3.2.1.4. <i>Tình hình triển khai các hoạt động thanh tra, kiểm tra về đấu thầu</i>	87
3.2.2. <i>Những tồn tại hạn chế và nguyên nhân trong công tác tổ chức đấu thầu của Công ty</i>	87
3.3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU Ở CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI	89
3.3.1. <i>Định hướng phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội</i>	89
3.3.2. <i>Giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội</i>	90

3.3.2.1. Hoàn thiện hệ thống các quy định nội bộ của Công ty	90
3.3.2.2. Hoàn thiện hệ thống hồ sơ mời thầu của Công ty	91
3.3.2.3. Hoàn thiện bộ máy làm công tác đấu thầu của Công ty	92
3.3.2.4. Nâng cao chất lượng của công tác tổ chức tư vấn	93
3.3.2.5. Nâng cao trình độ, kinh nghiệm đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu trong Công ty	94
3.3.2.6. Hoàn thiện công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát công tác đấu thầu trong Công ty	96
3.3.2.6. Hoàn thiện công tác quyết toán cho các nhà thầu	96
3.3.2.7. Hoàn thiện công tác quản lý hồ sơ trong và sau đấu thầu của Công ty	96
Kết luận chương 3	98
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	99
4.1. KẾT LUẬN	99
4.2. KIẾN NGHỊ VỚI NHÀ NƯỚC	99
4.2.1. Hoàn thiện hệ thống văn bản đấu thầu và các văn bản có liên quan	100
4.2.2. Đẩy mạnh công tác cải cách hành chính, đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong đấu thầu	100
4.2.3. Tăng cường công khai hoá hoạt động đấu thầu	101
TÀI LIỆU THAM KHẢO	103
PHỤ LỤC	

DANH MỤC KÝ HIỆU VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng Việt
ADB	Ngân hàng phát triển Châu Á
BDS	Bất động sản
CP	Cổ phần
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
HSDT	Hồ sơ dự thầu
HSDQT	Hồ sơ dự quan tâm
HĐTV	Hội đồng thành viên
HSMQT	Hồ sơ mời quan tâm
IBRD	Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế
ICB	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế
IDA	Hiệp hội phát triển quốc tế
JBIC	Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật Bản
LCB	Đấu thầu cạnh tranh trong nước
LIB	Đấu thầu quốc tế hạn chế
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp

DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ

	Trang
Bảng 2.1: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội giai đoạn 2013-2015	40
Biểu đồ 2.1: Tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận Công ty TNHH Vintep Hà Nội giai đoạn 2013-2015	41
Bảng 2.2: Danh mục các dự án đầu tư của Công ty TNHH Vintep Hà Nội	42
Bảng 3.1: Bảng tổng hợp hồ sơ dự quan tâm	64
Bảng 3.2: Bảng tổng hợp đánh giá tính hợp lệ và sự đầy đủ; đáp ứng các điều kiện tiên quyết của HSDQT	66
Bảng 3.3: Bảng đánh giá về năng lực và kinh nghiệm	66
Bảng 3.4: Bảng tổng hợp trong bước đánh giá sơ bộ	68
Bảng 3.5: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá về kỹ thuật	69
Bảng 3.6: Bảng tổng hợp kết quả sửa lỗi	69
Bảng 3.7: Bảng tổng hợp kết quả hiệu chỉnh sai lệch	70
Bảng 3.8: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá hồ sơ dự quan tâm	71
Bảng 4.1: Bảng tổng hợp hồ sơ dự quan tâm	12
Bảng 4.2: Bảng tổng hợp đánh giá tính hợp lệ và sự đầy đủ; đáp ứng các điều kiện tiên quyết của HSDQT	14
Bảng 4.3: Bảng đánh giá về năng lực và kinh nghiệm	15
Bảng 4.4: Bảng tổng hợp trong bước đánh giá sơ bộ	16
Bảng 4.5: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá về kỹ thuật	16
Bảng 4.6: Bảng tổng hợp kết quả sửa lỗi	17
Bảng 4.7: Bảng tổng hợp kết quả hiệu chỉnh sai lệch	18
Bảng 4.8: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá hồ sơ dự quan tâm	18

DANH MỤC SƠ ĐỒ VÀ HÌNH VẼ

	Trang
Hình 1.1: Quy trình đấu thầu xây dựng	15
Hình 1.2: Mô hình hóa các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của công tác tổ chức đấu thầu xây lắp	21
Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Vintep Hà Nội	34
Sơ đồ 2.2: Khung phân tích nghiên cứu hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội đến năm 2020	47

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay ở nước ta đang diễn ra quá trình chuyển đổi cơ chế quản lý. Các hoạt động kinh tế nói chung và ngành xây dựng nói riêng đang chuyển sang hoạt động theo cơ chế thị trường. Chính vì vậy cạnh tranh trong hoạt động đầu tư và trong sản xuất kinh doanh là một tất yếu khách quan. Trong bối cảnh đó, đấu thầu xuất hiện và phát triển không ngừng trong lĩnh vực xây dựng cơ bản.

Đấu thầu là một phương thức cạnh tranh lành mạnh, vừa có tính khoa học vừa có tính pháp quy, khách quan mang lại hiệu quả cao, hợp pháp trên thị trường xây dựng. Đó là điều kiện thiết yếu để đảm bảo sự thành công cho chủ đầu tư thông qua tính tích cực, hiệu quả mang lại là hạ giá thành công trình, tiết kiệm kinh phí đầu tư, sản phẩm xây dựng được đảm bảo về chất lượng và thời hạn xây dựng. Do đó đấu thầu đang trở thành một phương thức chủ yếu của quá trình giao nhận thầu hiện nay.

Tuy nhiên, thực trạng công tác đấu thầu ở nước ta thời gian qua vẫn còn nhiều khiếm khuyết, vướng mắc, hiệu quả vốn đầu tư mang lại chưa đáp ứng được yêu cầu. Điều này có nhiều lý do thuộc về Luật đấu thầu của Việt Nam chưa được hoàn thiện, có lý do thực hiện của chủ đầu tư và của nhà thầu chưa đúng. Trước những bất cập đó việc nghiên cứu một cách khoa học thực trạng và phân tích rõ nguyên nhân, từ đó đề ra các giải pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu quả của công tác đấu thầu là một vấn đề hết sức cần thiết.

Công ty TNHH Vintep Hà Nội là công ty hoạt động trong lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản. Đã có nhiều dự án, công trình do Công ty làm chủ đầu tư. Tuy nhiên, là một công ty mới thành lập, hoạt động của công ty còn tương đối non trẻ vì vậy việc tổ chức các hoạt động đấu thầu tại công ty vẫn đang đặt ra nhiều vấn đề cần phải giải quyết về cả phương diện lý luận và chỉ đạo thực tiễn.

Trong thời gian qua đã có nhiều công trình mà Công ty TNHH Vintep Hà Nội là chủ đầu tư và đứng ra tổ chức đấu thầu như: Tổ chức đấu thầu cho gói thầu

thi công cọc khoan nhồi đại trà tại dự án Khu nhà ở và trung tâm thương mại tại Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, TP Hà Nội; Tổ chức đấu thầu cho gói thầu Thi công móng cọc khoan nhồi tại dự án Tổ hợp trung tâm thương mại – chung cư Vintep Tower tại Lô N10, Giang Biên, Long Biên Hà Nội và một số gói thầu khác, v.v... Nhưng trong hoạt động tổ chức đấu thầu còn gặp nhiều vướng mắc hạn chế dẫn tới tiến độ chậm, việc đánh giá nhà thầu còn gặp nhiều khó khăn, v.v...

Để công tác đấu thầu của Công ty trong thời gian tới ngày càng hoàn thiện, phát huy được những ưu điểm vốn có của nó và để góp phần mang lại hiệu quả cao cho các gói thầu được tiến hành tại công ty trong thời gian tới. Sau quá trình học tập tại trường và tìm hiểu thực trạng công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội tôi đã lựa chọn đề tài ***“Hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội”*** làm đề tài nghiên cứu của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

2.1. Mục tiêu chung

Luận văn được thực hiện nhằm đạt được mục tiêu chung sau đây: Hệ thống hóa cơ sở lý luận và pháp lý làm căn cứ để hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu trên các khía cạnh như: Hoàn thiện công tác chuẩn bị đấu thầu, công tác tổ chức đấu thầu, công tác mở thầu và xét thầu, công tác thẩm định phê duyệt kết quả đấu thầu, công bố kết quả đấu thầu, thương thảo hoàn thiện hợp đồng, ký kết hợp đồng của một doanh nghiệp xây dựng và cụ thể là Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Để cụ thể hóa mục tiêu chung luận văn đi sâu nghiên cứu các vấn đề như:

Nghiên cứu tổng quan cơ sở lý luận và thực tiễn của công tác tổ chức đấu thầu xây dựng như: Công tác tổ chức đấu thầu xây dựng; Cơ sở thực tiễn về đấu thầu xây lắp.

Trên cơ sở lý luận và thực tiễn của công tác tổ chức đấu thầu luận văn mô tả, đánh giá thực trạng công tác tổ chức đấu thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội và

phân tích những nguyên nhân chủ yếu hạn chế kết quả công tác tổ chức đấu thầu của Công ty;

Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu để nâng cao kết quả công tác đấu thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

3. Câu hỏi nghiên cứu

Để đạt được các mục tiêu ở trên luận văn đi trả các câu hỏi sau:

Cơ sở lý luận về công tác tổ chức đấu thầu xây dựng là gì? Cơ sở thực tiễn về đấu thầu xây lắp là gì?

Thực trạng công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội hiện nay được thực hiện như thế nào? Đạt kết quả gì? Những tồn tại và nguyên nhân của những tồn tại?

Từ định hướng phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội trong thời gian tới để hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội cần có những giải pháp gì?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu chung: Luận văn tập trung nghiên cứu công tác tổ chức đấu thầu đứng trên góc độ của chủ đầu tư đặt trong mối liên hệ với thể chế quản lý của Nhà nước, các nhà thầu. Luận văn sẽ xem xét công tác tổ chức mời thầu, chấm thầu và lựa chọn nhà thầu có đủ năng lực của Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

Đối tượng nghiên cứu sâu: Luận văn tập trung nghiên cứu dự án nhóm B (là những dự án có giá trị dưới 800 tỷ đồng). Theo Nghị định số 59/2015/NĐ-CP ngày 18 tháng 06 năm 2015 về Quản lý dự án đầu tư xây dựng quy định: Tại Phụ lục 1 của Nghị định 59/2015/NĐ-CP về phân loại dự án đầu tư xây dựng công trình. Các dự án xây dựng dân dụng ở nhóm B có giá trị từ trên 45 tỷ đồng đến 800 tỷ đồng.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Về thời gian, luận văn nghiên cứu tình hình tổ chức đấu thầu của Công ty trong thời gian từ 2012- 2015.

Về không gian, luận văn nghiên cứu tình hình tổ chức đấu thầu của Công ty trên địa bàn Thành phố Hà Nội.

Về nội dung: Luận văn nghiên cứu toàn bộ quy trình tổ chức đấu thầu, cách thức quản lý thẩm định công tác đấu thầu và chất lượng thẩm định công tác đấu thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

5. Kết cấu của Luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, nội dung luận văn được trình bày trong 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận và thực tiễn của công tác tổ chức đấu thầu xây dựng.

Chương 2: Phương pháp nghiên cứu.

Chương 3: Thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN CỦA CÔNG TÁC

TỔ CHỨC ĐẦU THẦU XÂY DỰNG

1.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẦU THẦU XÂY DỰNG

1.1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu về công tác đấu thầu

Luận văn đã tìm hiểu và tập hợp các nghiên cứu trước đây về đấu thầu. Đã có rất nhiều nghiên cứu trước đây về đấu thầu xây dựng. Tuy nhiên, những nghiên cứu đó mới chỉ đề cập đến các khía cạnh khác nhau của đấu thầu như: Công trình nghiên cứu “Đấu thầu quốc tế trong hoạt động đầu tư ở Việt Nam” của tác giả Nguyễn Thị Oanh. Tác giả đã phân tích thực trạng đấu thầu quốc tế tại Việt Nam và đưa ra các bài học kinh nghiệm của các nước (Nga, Hàn Quốc, Campuchia) và các tổ chức quốc tế (Ngân hàng thế giới, Ngân hàng phát triển Châu Á, ngân hàng phát triển Nhật Bản) về đấu thầu. Hay công trình nghiên cứu của tác giả Trần Văn Hùng, “Nâng cao chất lượng đấu thầu xây dựng các công trình giao thông ở Việt Nam”. Tác giả đã trình bày cơ sở khoa học về chất lượng đấu thầu xây dựng các công trình giao thông, thực trạng chất lượng đấu thầu xây dựng các công trình giao thông ở Việt Nam trong thời gian qua, giải pháp nâng cao chất lượng đấu thầu xây dựng các công trình giao thông ở Việt Nam.

Công trình nghiên cứu “Tình hình thực hiện tổng thầu và lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng” của tác giả Nguyễn Anh Tuấn. Tác giả đã nêu nên hiện trạng tình hình thực hiện công tác đấu thầu và lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng. Tuy nhiên, tác giả chưa đề cập cụ thể đến một mô hình tổ chức, cơ chế hoạt động cho từng chủ đầu tư để thực hiện công tác tổ chức các cuộc đấu thầu.

Đấu thầu lựa chọn tư vấn tại Ban Quản lý dự án An toàn giao thông - Ủy ban An toàn giao thông Quốc Gia: Thực trạng và Giải pháp, Luận văn Thạc sỹ kinh tế - Trường Đại học kinh tế Quốc Dân, Chuyên ngành kinh tế đầu tư, Nguyễn Văn Thông (2010). Luận văn đã hệ thống hoá một số vấn đề lý luận về công tác đấu thầu ở Việt Nam hiện nay và những vấn đề gặp phải trong công tác đấu thầu. Tuy

nhiên,

Luận văn chủ yếu đề cập đến hoạt động đấu thầu của chủ đầu tư trên góc độ của đơn vị quản lý dự án, chứ không đề cập đến hoạt động đấu thầu của một doanh nghiệp cụ thể.

Hoàn thiện công tác đấu thầu tại Công ty cổ phần Thương mại Bưu chính Viễn thông, Luận văn Thạc sỹ Quản trị kinh doanh - Trường Đại học kinh tế Quốc Dân, Chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Lý Chí Đức (2012). Luận văn đã hệ thống hoá và phát triển một số lý luận về hoạt động đấu thầu của Việt Nam hiện nay, luận văn đã đi sâu phân tích thực trạng đấu thầu tại doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Bưu chính Viễn thông. Tuy nhiên, Luận văn đã không đưa ra được quy trình tham dự thầu của công ty mà chỉ minh chứng qua một số gói thầu cụ thể do đó tính khái quát chưa cao, chưa đưa ra được quy trình đánh giá của tác giả về quy trình tham dự thầu hiện tại của nhà thầu để phân tích ưu nhược điểm của quy trình, đã không đưa ra ưu điểm của công tác đấu thầu hiện tại cũng như chưa đưa ra được nguyên nhân của những hạn chế trong công tác đấu thầu, vì vậy mà các giải pháp hoàn thiện mang tính chất chung chung, chưa có tính thuyết phục cao.

Nguyễn Anh Tuấn (2015), Nghiên cứu tình hình thực hiện tổng thầu và lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng, đề tài nghiên cứu của Bộ Xây Dựng. Đề tài nghiên cứu tình hình thực hiện tổng thầu và lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng bước đầu mới chỉ đề cập đến một số nội dung như: hiện trạng tình hình thực hiện công tác đấu thầu và lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng; hướng tiếp cận đối với các vấn đề nghiên cứu trên cơ sở tham khảo các quy định hiện hành của Việt nam cũng như các hướng dẫn, quy định của nước ngoài về vấn đề này.

Đánh giá một cách tổng quát tất cả các nghiên cứu trước đây hoặc là chưa đề cập đến vấn đề công tác tổ chức đấu thầu đối với chủ đầu tư hoặc là chỉ đề cập đến đấu thầu ở những khía cạnh riêng rẽ. Chính vì vậy, luận văn này sẽ nghiên cứu, kế thừa một cách có học hỏi, phê phán các kết quả nghiên cứu trước đây.

Tóm lại, luận văn này phân tích thực trạng công tác tổ chức đấu thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội nhằm chỉ ra những mặt đã đạt được và những mặt còn tồn tại cần nghiên cứu hoàn thiện, phân tích nguyên nhân của những tồn tại. Để từ đó đề xuất hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

1.1.2. Khái niệm về đấu thầu xây dựng

Là một nước đang phát triển mới đang ở trong giai đoạn đầu của quá trình thực hiện Công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Trong bối cảnh đó để thực hiện thành công Công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước chúng ta phải có cơ sở hạ tầng, cơ sở hạ tầng phải đi trước một bước. Trong thời kỳ hiện nay nhu cầu xây dựng của ta ngày càng tăng với tổng mức vốn đầu tư hàng năm chiếm tỷ lệ không nhỏ trong GDP. Bên cạnh đó sự tăng lên của đầu tư nước ngoài đã làm tăng mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực xây dựng, chính vì vậy để thực hiện các dự án đầu tư xây dựng cơ bản một cách hiệu quả cần thiết phải tạo ra môi trường cạnh tranh tốt.

Trên thực tế đấu thầu là hình thức thúc đẩy sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp tạo ra hiệu quả cao.

Năm 1998, trong từ điển tiếng việt định nghĩa: Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết và thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp; lựa chọn nhà đầu tư để ký kết và thực hiện hợp đồng dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư, dự án đầu tư có sử dụng đất trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế.

Theo Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 của Quốc hội: “Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết và thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp; lựa chọn nhà đầu tư để ký kết và thực hiện hợp đồng dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư, dự án đầu tư có sử dụng đất trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế”.

Trong đó bên mời thầu: Là chủ dự án, chủ đầu tư hoặc pháp nhân đại diện hợp pháp của chủ dự án, chủ đầu tư được giao trách nhiệm thực hiện công việc đấu thầu.

Nhà thầu: Là tổ chức kinh tế có đủ tư cách pháp nhân tham gia đấu thầu trong trường hợp đấu thầu tư vấn nhà thầu có là cá nhân. Nhà thầu là nhà xây dựng trong đấu thầu xây lắp, là nhà cung cấp trong đấu thầu mua sắm hàng hoá, là nhà tư vấn trong đấu thầu tuyển chọn tư vấn, là nhà đầu tư trong đấu thầu lựa chọn đối tác đầu tư. Nhà thầu trong nước là nhà thầu có tư cách pháp nhân Việt Nam hoạt động hợp pháp tại Việt Nam.

Từ đó ta thấy thực chất đấu thầu là việc ứng dụng phương thức xét hiệu quả kinh tế trong việc lựa chọn các phương án tổ chức thực hiện ta thấy một phương án xây dựng có ý nghĩa cần phải đạt được 2 yêu cầu cơ bản: Thứ nhất là dự án cần được hoàn thành trong khuôn khổ ngân sách cấp, thứ hai là nó phải hoàn thành đúng tiến độ và phù hợp với các thông số kỹ thuật đã qui định. Vì vậy đấu thầu là phương pháp so sánh các phương án tổ chức trên cùng một phương diện như (kỹ thuật hay tài chính) hay là sự hài hoà giữa các phương diện để chọn lấy một nhà thầu có khả năng. Từ đó sẽ chọn được một phương án tổ chức thực hiện tốt nhất.

Đấu thầu cũng là một hoạt động mua bán nhưng nó khác những vụ mua bán thông thường ở chỗ hàng hoá mua bán ở đây là công việc. Người tổ chức đấu thầu (chủ đầu tư) là người mua, nhà thầu là người bán.

Việc tổ chức đấu thầu thể hiện được bản chất trong quan hệ mua bán. Thông qua việc đấu thầu thể hiện được sự cạnh tranh đó là sự cạnh tranh giữa chủ đầu tư (bên A) với các nhà thầu (bên B) và cạnh tranh giữa các nhà thầu với nhau. Theo lý thuyết hành vi của người tiêu dùng thì trong mua bán, người mua với đồng tiền bỏ ra họ bao giờ cũng hy vọng thu được lợi ích lớn nhất, họ cố gắng đặt với mức giá thấp nhất người bán cũng vậy với món hàng đem bán họ cố gắng đề cao giá trị món hàng của mình, họ sẽ cố gắng đặt mức giá cao nhất do đó nảy sinh sự cạnh tranh giữa người mua với người bán.

Trong đấu thầu, việc lựa chọn hình thức đấu thầu là rất quan trọng. Hình thức đấu thầu là quy định việc chọn nhà thầu được áp dụng cho từng gói thầu nhằm giới hạn phạm vi, số lượng các nhà thầu tham dự đảm bảo các yêu cầu của đấu thầu. Hình thức đấu thầu được xác định dựa theo những tiêu chí cụ thể khác nhau. Trong đấu thầu xây dựng có 3 loại đấu thầu chủ yếu sau: Đấu thầu tuyển chọn tư vấn: đây là loại đấu thầu nhằm lựa chọn các cá nhân tổ chức tư vấn có thể đáp ứng được yêu cầu của bên mời thầu để tư vấn về một vấn đề nào đó của chủ đầu tư; Đấu thầu mua sắm hàng hoá: là loại đấu thầu nhằm lựa chọn các nhà thầu mà họ có thể cung cấp vật tư thiết bị cho bên mời thầu với giá, thời gian cung cấp hợp lý, đảm bảo các yêu cầu đặt ra của bên mời thầu; Đấu thầu xây lắp: là loại đấu thầu trong đó chủ đầu tư (bên mời thầu) tổ chức sự cạnh tranh giữa các nhà thầu (doanh nghiệp xây dựng) với nhau, nhằm lựa chọn nhà thầu có khả năng thực hiện những công việc có liên quan tới quá trình xây dựng và lắp đặt các thiết bị công trình, hạng mục công trình... thoả mãn tốt nhất các yêu cầu của chủ đầu tư.

Trong phạm vi của luận văn này, tác giả giới hạn việc nghiên cứu vào hoạt động đấu thầu xây lắp mà không đi sâu nghiên cứu hai hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hoá và đấu thầu tuyển chọn tư vấn. Với nghĩa hẹp như vậy, luận văn có thể khái quát hóa khái niệm đấu thầu xây dựng như sau:

“Đấu thầu xây dựng là hình thức đấu thầu nhằm lựa chọn nhà thầu xây dựng các công trình và lắp đặt các thiết bị công trình đó thông qua đấu thầu cạnh tranh giữa các nhà thầu. Hoạt động này được tiến hành nhằm lựa chọn được nhà thầu, hoặc một nhóm các nhà thầu (liên danh) đáp ứng được tốt nhất các yêu cầu của chủ đầu tư.”

Theo khái niệm này, mục tiêu quan trọng hàng đầu của quá trình đấu thầu xây lắp là việc lựa chọn được nhà thầu có đủ năng lực thực hiện gói thầu và thực hiện thành công gói thầu với chi phí trên cùng một mặt bằng thấp nhất và thấp hơn đơn giá gói thầu.

1.1.3. Đặc điểm của đấu thầu xây lắp

Đặc điểm của đấu thầu xây lắp bao gồm:

Thứ nhất: Đấu thầu là 1 hoạt động thương mại. Trong đó bên dự thầu là các thương nhân có đủ điều kiện và mục tiêu mà bên dự thầu hướng tới là lợi nhuận, còn bên mời thầu là xác lập được hợp đồng mua bán hàng hóa, sử dụng dịch vụ với các điều kiện tốt nhất cho họ.

Thứ hai: Đấu thầu là 1 giai đoạn tiền hợp đồng. Hoạt động đấu thầu luôn gắn với quan hệ mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ. Trong nền kinh tế đấu thầu không diễn ra như 1 hoạt động độc lập, nó chỉ xuất hiện khi con người có nhu cầu mua sắm hàng hóa và sử dụng dịch vụ. Mục đích cuối cùng của đấu thầu là giúp bên mời thầu tìm ra chủ thể có khả năng cung cấp hàng hóa, dịch vụ với chất lượng và giá cả tốt nhất. Sau khi quá trình đấu thầu hoàn tất, người trúng thầu sẽ cùng với người tổ chức đấu thầu đàm phán, để kí hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ hay xây lắp công trình.

Thứ ba: Chủ thể tham gia quan hệ đấu thầu hàng hóa, dịch vụ. Theo Luật thương mại 2005, trong hoạt động đấu thầu có thể xuất hiện bên thứ ba như các công ty tư vấn giúp lập hồ sơ mời thầu, chuyên gia giúp đỡ, đánh giá hồ sơ dự thầu. Tuy nhiên đây là hoạt động không qua trung gian, không có thương nhân làm dịch vụ đấu thầu hàng hóa, dịch vụ cho thương nhân khác nhận thù lao. Trong khi đó, Luật đấu thầu 2013 đã quy định thêm về tổ chức đấu thầu chuyên nghiệp bao gồm đại lý đấu thầu, đơn vị sự nghiệp được thành lập và chức năng thực hiện đấu thầu chuyên nghiệp. Việc thành lập và hoạt động của đại lý đấu thầu thực hiện theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp. Quan hệ đấu thầu luôn được xác lập giữa 1 bên mời thầu và nhiều bên dự thầu. Nhưng vẫn có trường hợp ngoại lệ như trong trường hợp chỉ định đầu tư.

Thứ tư: Hình thức pháp lý của quan hệ đấu thầu hàng hóa, dịch vụ là hồ sơ mời thầu và hồ sơ dự thầu. Hồ sơ mời thầu là văn bản pháp lý do bên mời thầu lập, trong đó có đầy đủ những yêu cầu về kỹ thuật, tài chính và thương mại của hàng hóa cần mua sắm, dịch vụ cần sử dụng. Còn hồ sơ dự thầu thể hiện năng lực, mức độ đáp ứng của bên dự thầu trước các yêu cầu trong hồ sơ mời thầu.

Thứ năm: Giá của gói thầu: xét trên góc độ giá cả thì đấu thầu cần thiết phải có sự khống chế về giá, gọi là giá gói thầu hoặc dự toán _ được đưa ra bởi bên mời thầu theo khả năng tài chính của bên mời thầu. Bên dự thầu đưa ra giá cao hơn khả năng tài chính của bên mời thầu thì dù có tốt đến mấy cũng khó có thể thắng thầu. bên dự thầu nào đáp ứng được các yêu cầu của bên mời thầu mà có giá càng thấp thì sẽ càng có cơ hội chiến thắng.

1.1.4. Vai trò của đấu thầu xây lắp

1.1.4.1. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với quản lý Nhà nước

Đấu thầu xây lắp góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý Nhà nước về đầu tư và xây dựng, hạn chế và loại trừ các tình trạng như thất thoát lãng phí vốn đầu tư và các hiện tượng tiêu cực khác trong xây dựng cơ bản.

Đấu thầu xây lắp góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các dự án, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của ngành xây dựng nước ta.

Đấu thầu là động lực, điều kiện để cho các doanh nghiệp xây dựng cạnh tranh lành mạnh trong cơ chế thị trường, thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp xây dựng.

1.1.4.2. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với chủ đầu tư

Thông qua đấu thầu xây lắp, chủ đầu tư sẽ tìm được các nhà thầu hợp lý nhất và có khả năng đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của dự án.

Thông qua đấu thầu xây lắp và kết quả hoạt động giao nhận thầu của chủ đầu tư sẽ tăng cường được hiệu quả quản lý vốn đầu tư, tránh tình trạng thất thoát vốn đầu tư ở tất cả các khâu của quá trình thi công xây lắp.

Đấu thầu sẽ giúp chủ đầu tư giải quyết được tình trạng lệ thuộc vào nhà thầu duy nhất.

Đấu thầu tạo cơ hội nâng cao trình độ và năng lực của đội ngũ cán bộ kinh tế, kỹ thuật của các bên mời thầu và nhà thầu.

Thực hiện có hiệu quả yêu cầu về chất lượng công trình, tiết kiệm được vốn đầu tư xây dựng cơ bản, bảo đảm tiến độ xây dựng công trình.

Thông qua đấu thầu xây lắp, tăng cường quản lý vốn đầu tư, tránh thất thoát lãng phí.

Bảo đảm quyền chủ động, tránh tình trạng phụ thuộc vào một nhà xây dựng trong xây dựng công trình trong quá trình đấu thầu

Tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh giữa các doanh nghiệp xây dựng trong quá trình đấu thầu

Cho phép chủ đầu tư nâng cao trình độ, năng lực đội ngũ cán bộ kinh tế kỹ thuật của chính các chủ đầu tư trong quá trình đấu thầu.

1.1.4.3. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với bên mời thầu

Lợi ích của bên mời thầu mà công tác đấu thầu mang lại cũng giống như lợi ích của công tác đấu thầu với chủ đầu tư ngoài ra đấu thầu cũng mang lại vai trò khác cho bên mời thầu như:

Đấu thầu tạo môi trường lành mạnh giúp các nhà thầu nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, tạo sự công bằng và hiệu quả cao trong xây dựng.

Thông qua các kết quả đấu thầu thành công sẽ dần củng cố vị thế của Công ty mời thầu trên thị trường cũng như tăng niềm tin đối với chủ đầu tư.

Nâng cao hiệu quả trong công tác đấu thầu sẽ giúp cho bên mời thầu dần nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường.

1.1.4.4. Vai trò của đấu thầu xây lắp đối với nhà thầu

Đấu thầu tạo môi trường lành mạnh giúp các nhà thầu nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, tạo sự công bằng và hiệu quả cao trong xây dựng.

Nhờ nguyên tắc công khai và bình đẳng trong đấu thầu, các doanh nghiệp xây dựng phát huy đến mức cao nhất cơ hội tìm kiếm dự án, tham gia đấu thầu và

ký kết hợp đồng (nếu trúng thầu), tạo ra công ăn việc làm cho người lao động, phát triển sản xuất kinh doanh.

Để thắng thầu mỗi nhà thầu phải chọn trọng điểm để đầu tư về các mặt kỹ thuật, công nghệ và lao động. Từ đó sẽ nâng cao năng lực của doanh nghiệp không chỉ trong một lần tham gia đấu thầu mà còn góp phần phát triển mở rộng qui mô doanh nghiệp dần dần.

Để thắng thầu doanh nghiệp xây dựng phải hoàn thiện về mặt tổ chức quản lý nâng cao trình độ, năng lực của đội ngũ cán bộ trong việc lập hồ sơ dự thầu cũng như toàn cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp.

Thông qua đấu thầu, các doanh nghiệp xây dựng sẽ tự nâng cao hiệu quả công tác quản trị tài chính, làm giảm chi phí và thúc đẩy nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong xây dựng hiện nay, hình thức đấu thầu là hình thức công bằng nhất, bắt buộc các doanh nghiệp tham gia muốn thắng thầu đều phải tự nâng cao năng lực của mình. Nhà thầu nào có sức cạnh tranh cao sẽ thắng thầu. Chủ đầu tư dựa trên các tiêu chuẩn được xác định trước để so sánh, lựa chọn nhà thầu, có sự giám sát của cơ quan có thẩm quyền. Trong sự công bằng khách quan như vậy sẽ tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh, sẽ giúp cho việc nâng cao hiệu quả kinh tế của ngành xây dựng nói riêng và hiệu quả kinh tế nói chung.

1.1.5. Nguyên tắc của đấu thầu

Trong quá trình tham ra đấu thầu và nhận thầu, Chủ đầu tư và Nhà thầu cũng như các bên có liên quan phải thực hiện một số nguyên tắc sau:

Nguyên tắc công bằng : Nguyên tắc này thể hiện quyền bình đẳng như nhau của các bên tham gia đấu thầu. Mọi nhà thầu được mời đấu thầu đều có quyền bình đẳng như nhau về các thông tin cung cấp từ chủ đầu tư, được trình bày một cách khách quan các ý kiến của mình trong quá trình chuẩn bị hồ sơ cũng như trong buổi mở thầu. Tuy nhiên trong trường hợp cụ thể, một số nhà thầu được hưởng điều kiện ưu tiên. Mức độ ưu tiên phải được thể hiện rõ trong HSMT.

Nguyên tắc bí mật : Nguyên tắc này đòi hỏi chủ đầu tư phải giữ bí mật Chủ đầu tư về số liệu, thông tin có liên quan của các Nhà thầu về dự án đang được thực hiện đấu thầu, không được tiết lộ thông tin của Nhà thầu này cho Nhà thầu khác.. Các hồ sơ dự thầu phải được nhà thầu niêm phong trước khi đóng dấu. Đến giờ mở thầu, trước sự chứng kiến của hội đồng mở thầu hồ sơ dự thầu mới được bóc niêm phong. Mục đích của nguyên tắc này là sẽ nhằm tránh thiệt hại cho chủ đầu tư trong trường hợp giá thầu thấp hơn giá dự kiến hay gây thiệt hại cho một bên dự thầu nào đó do thông tin bị tiết lộ tới một bên khác, đảm bảo được tính công bằng trong đấu thầu xây dựng.

Nguyên tắc công khai : Nguyên tắc này là một trong những yêu cầu bắt buộc trừu những công trình đặc biệt thuộc bí mật quốc gia, còn lại đều phải đảm bảo công khai các thông tin cần thiết trong cả giai đoạn mời thầu và mở thầu. Mục đích của nguyên tắc này là nhằm thực hiện nguyên tắc công bằng và thu hút được nhiều nhà thầu hơn vào sân chơi đấu thầu và nâng cao chất lượng của công tác đấu thầu.

Nguyên tắc có đủ năng lực và trình độ: Khi tổ chức đấu thầu hay khi tham gia đấu thầu, Chủ đầu tư và các Nhà thầu phải có được các năng lực thực tế để có thể đảm bảo được các yêu cầu của dự án đề ra như kỹ thuật, tài chính, máy móc, thiết bị... Nguyên tắc này được đặt ra để tránh tình trạng thiệt hại do Chủ đầu tư hay Nhà thầu không đủ điều kiện để thực hiện các cam kết của mình, làm vỡ hiệu quả cơ chế đấu thầu gây tổn kém cho Nhà nước.

Nguyên tắc bảo đảm cơ sở pháp lý : Các bên tham gia đấu thầu phải tuân thủ nghiêm các quy định của nhà nước về nội dung, trình tự đấu thầu và các cam kết đã được ghi nhận trong hợp đồng giao nhận thầu. Nếu không đảm bảo nguyên tắc này cơ quan đầu tư và cơ quan quản lý đầu tư có quyền kiến nghị hủy bỏ kết quả đấu thầu.

1.1.6. Nội dung của công tác tổ chức đấu thầu đối với chủ đầu tư

Đấu thầu xây lắp là hoạt động diễn ra thường xuyên và không thể thiếu trong hoạt động xây dựng. Nó đóng vai trò ngày càng lớn, vì vậy ta phải biết được đấu

thầu sẽ trải qua các giai đoạn nào để từ đó đề ra chiến lược hợp lý cho từng giai đoạn, giúp cho công tác tổ chức đấu thầu ngày càng hoàn thiện.

Quy trình thực hiện đấu thầu bao gồm các giai đoạn chủ yếu sau đây:



Hình 1.1: Quy trình đấu thầu xây dựng

1.1.6.1. Chuẩn bị đấu thầu

Đây là giai đoạn đầu tiên trong quy trình đấu thầu. Nội dung chủ yếu của giai đoạn này bao gồm các công việc: Lập kế hoạch đấu thầu; Sơ tuyển nhà thầu; Lập hồ sơ mời thầu và thông báo mời thầu.

Lập kế hoạch đấu thầu: do bên mời thầu lập và phải được người có thẩm quyền phê duyệt mới được tổ chức đấu thầu. Để tổ chức tốt công tác đấu thầu phải có kế hoạch cụ thể về: Lập kế hoạch phân chia dự án thành các gói thầu; khi phân chia dự án thành các gói thầu, chủ đầu tư phải xem xét tới sự phù hợp dựa trên các chỉ tiêu khác nhau, để từ đó có sự phân chia gói thầu một cách hợp lý về quy mô, thời gian thực hiện; Lập kế hoạch thời gian thực hiện từng gói thầu: chủ đầu tư phải dựa vào tiến độ thực hiện chung của dự án, quy mô, mức độ của từng gói thầu để có

kế hoạch thực hiện cho từng gói thầu đúng tiến độ; Lập kế hoạch nhân sự: gồm những người có thẩm quyền quyết định đầu tư của bên mời thầu (chủ đầu tư hoặc đại diện) và chỉ định tổ chuyên gia giúp việc; Chuẩn bị hồ sơ mời thầu: chuẩn bị đầy đủ tài liệu cần thiết để lập hồ sơ mời thầu; Lập kế hoạch về giá và nguồn tài chính: chủ đầu tư phải xác định giá gói thầu dự kiến không vượt quá giá dự toán được duyệt; Lập kế hoạch các tiêu chuẩn và thang điểm đánh giá:

Các tiêu chuẩn đánh như: Năng lực kỹ thuật công nghệ; Năng lực tài chính; Kinh nghiệm; Biên độ thi công.

Ngoài ra chủ đầu tư còn cần phải lập kế hoạch về nhiều nhân tố khác nữa để từ kế hoạch đó chúng ta thực hiện công tác đấu thầu đạt hiệu quả cao.

Sơ tuyển nhà thầu: là một giai đoạn trong quy trình đấu thầu, nhưng nó chỉ được áp dụng đối với các dự án lớn, phức tạp để đảm bảo chỉ các nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm mới tham dự. Việc sơ tuyển căn cứ vào yêu cầu cụ thể của gói thầu song được đánh giá theo 3 yếu tố: Kinh nghiệm và kết quả thực hiện các hợp đồng tương tự đã có; năng lực về kỹ thuật (gồm máy móc, thiết bị xây dựng hoặc chế tạo và con người); khả năng về tài chính.

Sơ tuyển sẽ giúp bên mời thầu có được danh sách ngắn các nhà thầu tham gia vào giai đoạn đấu thầu chính thức. Nội dung của sơ tuyển nhà thầu gồm các công việc sau: Lập hồ sơ sơ tuyển gồm có: thư mời sơ tuyển; chỉ dẫn sơ tuyển; tiêu chuẩn đánh giá; các phụ lục cần thiết kèm theo; Thông báo mời sơ tuyển; Nhận và quản lý hồ sơ dự sơ tuyển; Đánh giá hồ sơ sơ tuyển; Trình duyệt kết quả sơ tuyển; Thông báo kết quả sơ tuyển.

Lập hồ sơ mời thầu: là một nội dung quan trọng trong giai đoạn chuẩn bị đấu thầu. Hồ sơ mời thầu do bên mời thầu lập hoặc thuê tổ chức tư vấn lập. Hồ sơ mời thầu bao gồm: Thư mời thầu; Mẫu đơn dự thầu; Chỉ dẫn đối với nhà thầu; Các điều kiện ưu đãi (nếu có); Các loại thuế theo quy định của pháp luật; Hồ sơ thiết kế kỹ thuật kèm theo bản tiền lượng và chỉ dẫn kỹ thuật; Tiến độ thi công; Tiêu chuẩn đánh giá (bao gồm cả phương pháp và cách thức quy đổi về cùng mặt bằng để xác

định giá đánh giá); Điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng; Mẫu bảo lãnh dự thầu; Mẫu thoả thuận hợp đồng; Mẫu bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

Thông báo mời thầu: là một trong những nội dung trong giai đoạn chuẩn bị đấu thầu. Luật pháp quy định rõ những yêu cầu đối với việc thông báo mời thầu. Thông báo mời thầu phải được đăng trên tờ báo về đấu thầu và trên trang Web của Nhà nước. Thông báo mời thầu cũng được đăng lại trên các phương tiện thông tin đại chúng trong một khoảng thời gian đủ để nhiều nhà thầu biết được. Thông báo mời thầu gồm những nội dung sau: Tên và địa chỉ bên mời thầu; Mô tả tóm tắt dự án, địa chỉ và thời gian xây dựng; Chỉ dẫn tìm hiểu hồ sơ mời thầu; Thời hạn, địa chỉ nhận hồ sơ dự thầu.

1.1.6.2. Tổ chức đấu thầu

Tổ chức đấu thầu là giai đoạn thứ hai trong quy trình đấu thầu xây lắp. Nó bao gồm các công việc: Phát hành hồ sơ mời thầu; Lập tổ chuyên gia xét thầu và thu nhận quản lý hồ sơ dự thầu.

Việc thu nhận và quản lý hồ sơ dự thầu của các nhà thầu phải đảm bảo các yêu cầu bí mật, an toàn vì đó là công sức, tiền của và những bí mật của nhà thầu trong quá trình cạnh tranh. Các nhà thầu phải tốn chi phí lớn để xây dựng hồ sơ dự thầu xây lắp nên việc bảo đảm yêu cầu bí mật sẽ giúp nhà thầu cạnh tranh một cách công bằng.

1.1.6.3. Mở thầu và xét thầu

Sau thời điểm đóng thầu là giai đoạn mở thầu và xét thầu.

Mở thầu phải được tiến hành công khai theo thời gian, và địa điểm đã công bố trong hồ sơ mời thầu. Việc mở thầu phải được tiến hành theo trình tự và phải lập biên bản mở thầu với các nội dung được luật pháp quy định. Biên bản mở thầu phải ghi trung thực toàn bộ diễn biến của buổi mở thầu và cuối cùng phải được xác nhận của các đại biểu tham dự thầu thông qua chữ ký của họ.

Xét thầu do bên mời thầu tiến hành thông qua tổ chuyên gia tư vấn đã được thành lập. Việc xét thầu phải dựa trên các tiêu chuẩn đánh giá đã được người có

thẩm quyền phê duyệt và nêu trong tiêu chuẩn đánh giá trong hồ sơ mời thầu trước khi mở thầu. Xét thầu thường được tiến hành qua các bước sau:

Đánh giá sơ bộ: bên mời thầu xem xét tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu, trên cơ sở đó sẽ loại bỏ các hồ sơ không đáp ứng yêu cầu, bao gồm:

Kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu: Kiểm tra giấy phép kinh doanh hoặc chứng chỉ hành nghề; Kiểm tra tính pháp lý của chữ ký xác nhận hồ sơ dự thầu.

Xem xét sự đáp ứng cơ bản của hồ sơ dự thầu đối với hồ sơ mời thầu: xem xét năng lực tài chính, kỹ thuật, kinh nghiệm, v.v... của nhà thầu với yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

Làm rõ hồ sơ dự thầu (nếu cần): trong quá trình đánh giá sơ bộ, bên mời thầu thấy có vấn đề gì cần làm rõ thì yêu cầu nhà thầu giải trình bằng văn bản (nhưng không được làm thay đổi nội dung hồ sơ dự thầu).

Đánh giá chi tiết về mặt kỹ thuật: để chọn danh sách ngắn. Đánh giá chi tiết về mặt kỹ thuật được thực hiện theo 2 phương pháp: Đánh giá theo tiêu chí “đạt” hay “không đạt” hoặc phương pháp chấm điểm. Tiêu chí được dùng để đánh giá năng lực kinh tế, kỹ thuật và kinh nghiệm của nhà thầu đối với việc thực hiện gói thầu bao gồm: biện pháp thi công, kinh nghiệm nhà thầu, bố trí nhân sự chủ chốt, v.v... Thang điểm được sử dụng trong chấm điểm là 100 hoặc 1000 điểm. Nhà thầu đạt điểm kỹ thuật tối thiểu từ 70% số điểm trở lên hoặc phải “đạt” tất cả các tiêu chí mới được đưa vào danh sách ngắn các nhà thầu được tham gia giai đoạn tiếp theo.

Đánh giá chi tiết về mặt tài chính thương mại: để xếp hạng nhà thầu, phương pháp sử dụng trong bước này là phương pháp so sánh Chi phí trên cùng một mặt bằng. Các nhà thầu thuộc danh sách ngắn sau bước đánh giá chi tiết về mặt kỹ thuật sẽ được đánh giá trên cơ sở Chi phí trên cùng một mặt bằng. Dựa vào Chi phí trên cùng một mặt bằng của các nhà thầu, bên mời thầu sẽ xếp hạng các nhà thầu, trong đó nhà thầu xếp số 1 là nhà thầu có Chi phí trên cùng một mặt bằng thấp nhất. Nhà thầu có Chi phí trên cùng một mặt bằng thấp thứ 2 sẽ được xếp thứ 2 và cứ tiếp tục như vậy cho đến hết. Nhà thầu có Chi phí trên cùng một mặt bằng thấp nhất là nhà

thầu được đề nghị trúng thầu. Giá chào thầu của nhà thầu có giá đánh giá thấp nhất sau khi sửa lỗi số học và hiệu chỉnh các sai lệch được gọi là giá trúng thầu.

Trên cơ sở kết quả đánh giá các hồ sơ dự thầu, tổ chuyên gia đấu thầu tập hợp và báo cáo bằng văn bản để các cơ quan có thẩm quyền thẩm định và người có thẩm quyền phê duyệt. Báo cáo đấu thầu cần trình bày rõ các nội dung sau: Mô tả nội dung gói thầu và cơ sở pháp lý để tổ chức đấu thầu; Toàn bộ quá trình đấu thầu; Kết quả đánh giá xếp hạng các hồ sơ dự thầu; Kiến nghị trúng thầu (nêu rõ tên nhà thầu, giá trúng thầu và loại hợp đồng cũng như thời gian thực hiện hợp đồng).

1.1.6.4. Thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu

Để có đủ căn cứ cho việc quyết định trúng thầu, bên mời thầu phải báo cáo lên cấp có thẩm quyền thẩm định kết quả đấu thầu. Trên cơ sở ý kiến thẩm định của các cơ quan chức năng được giao nhiệm vụ này, cơ quan hoặc cấp phê duyệt sẽ xem xét và phê duyệt kết quả đấu thầu.

Nội dung thẩm định kết quả đấu thầu gồm các vấn đề sau:

Kiểm tra những căn cứ pháp lý đối với gói thầu như: Quyết định đầu tư, kế hoạch đấu thầu được phê duyệt, các quyết định phê duyệt hồ sơ mời thầu, tiêu chuẩn đánh giá, quyết định lập tổ chuyên gia đấu thầu và những văn bản liên quan khác.

Kiểm tra quy trình đấu thầu đã được thực hiện: Thời gian phát hành hồ sơ mời thầu, thời gian dành cho nhà thầu chuẩn bị hồ sơ dự thầu, thời gian mở thầu, thời gian đánh giá hồ sơ dự thầu.

Kiểm tra các kết quả đánh giá hồ sơ dự thầu của Tổ chuyên gia: Xem xét các ý kiến bảo lưu trong quá trình đánh giá, mức độ phù hợp và chính xác của việc đánh giá so với tiêu chuẩn đã được duyệt.

Làm rõ các nội dung cần thiết khác trong báo cáo của bên mời thầu: Trên cơ sở báo cáo đấu thầu của bên mời thầu và báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu của cơ quan thẩm định, người có thẩm quyền sẽ xem xét và phê duyệt kết quả đấu thầu với các nội dung gồm: tên nhà thầu trúng thầu, giá trúng thầu, loại hợp đồng. Đây là căn cứ pháp lý để bên mời thầu tiến hành các công việc còn lại của quy trình đấu thầu.

1.1.6.5. Công bố kết quả đấu thầu

Ngay sau khi kết quả đấu thầu đã được phê duyệt, bên mời thầu tiến hành công bố kết quả đấu thầu bằng văn bản cho các nhà thầu tham dự, bao gồm nhà thầu trúng thầu và nhà thầu không trúng thầu về kết quả đấu thầu.

Đối với nhà thầu trúng thầu, bên mời thầu cần gửi kèm theo những nội dung yêu cầu cần thiết theo luật định để cùng nhau thương thảo hoàn thiện hợp đồng. Đối với các nhà thầu không trúng thầu, bên mời thầu sẽ hoàn trả bảo lãnh dự thầu trong một khoảng thời gian nhất định kể từ ngày công bố kết quả đấu thầu.

1.1.6.6. Thương thảo và hoàn thiện hợp đồng

Đây là công việc nhằm tiếp tục giải quyết các tồn đọng, chưa đầy đủ, chưa hoàn chỉnh trong quá trình đấu thầu. Tất cả các sai lệch, sai sót khi nhà thầu xây dựng hồ sơ dự thầu sẽ được đem ra trao đổi để đi đến thống nhất. Quá trình thương thảo cũng đề cập đến các sáng kiến, các đề xuất của nhà thầu trúng thầu để đi tới thống nhất. Yêu cầu của giai đoạn này là giá trị hợp đồng sau khi hoàn thiện không được vượt giá trúng thầu được duyệt.

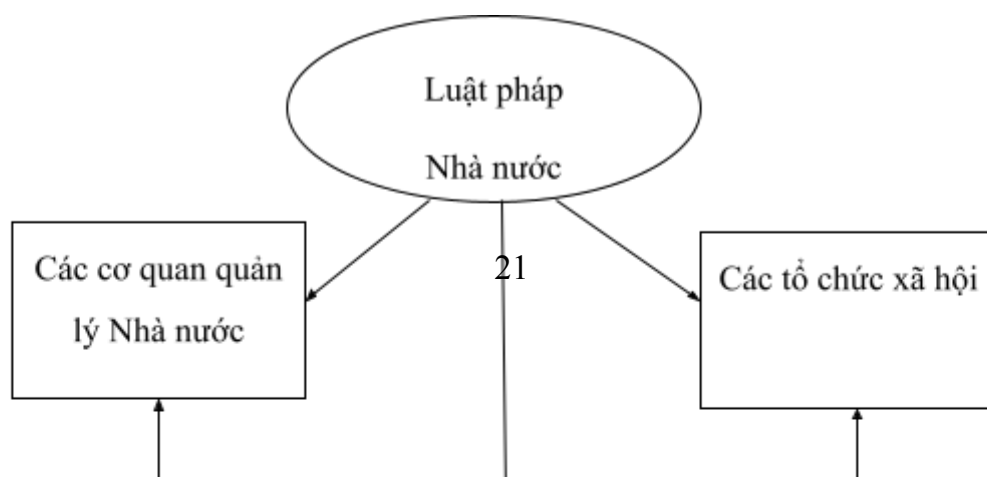
Nếu việc thương thảo với nhà thầu trúng thầu không đi đến thống nhất thì bên mời thầu trình người có thẩm quyền xem xét quyết định để mời nhà thầu xếp thứ hai vào hoàn thiện hợp đồng.

1.1.6.7. Ký hợp đồng

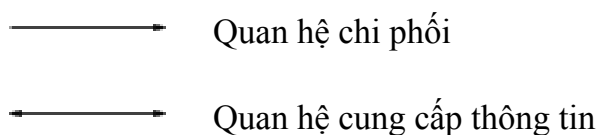
Đây là công việc cuối cùng giữa bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu để chính thức hóa trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên trong quá trình thực hiện gói thầu. Để đảm bảo cho việc ký hợp đồng đúng thủ tục, bên mời thầu yêu cầu nhà thầu trúng thầu nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng trước khi ký kết hợp đồng.

1.1.7. Các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức đấu thầu xây lắp

Công tác tổ chức đấu thầu xây lắp phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau.



Ghi chú:



Hình 1.2: Mô hình hóa các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của công tác tổ chức đấu thầu xây lắp

Theo mô hình này, xuất phát từ nhu cầu xây dựng được thể hiện trong các dự án xây dựng, Chủ đầu tư thuê các tổ chức tư vấn về đấu thầu hoặc tự thành lập tổ chuyên môn xét thầu được gọi là bên mời thầu, có nhiệm vụ tổ chức thực hiện các hoạt động đấu thầu. Do vậy công tác tổ chức đấu thầu trước hết phụ thuộc vào chất lượng tổ chuyên gia xét thầu. Tổ chuyên gia xét thầu, căn cứ vào yêu cầu của công trình xây dựng được xây dựng căn cứ vào kế hoạch đấu thầu đã được duyệt xây dựng hồ sơ mời thầu thể hiện ý đồ của Chủ đầu tư, tiêu chuẩn và cách thức xét chọn

nhà thầu có đủ năng lực và có chi phí thấp nhất mời vào ký hợp đồng xây dựng công trình. Trong trường hợp này, chất lượng Hồ sơ mời thầu được lập sẽ là một yêu cầu, một yếu tố cấu thành chất lượng hoạt động đấu thầu.

Yếu tố thứ ba đó là năng lực, kinh nghiệm và quyết tâm của các nhà thầu. Việc các nhà thầu hiểu rõ mục đích, yêu cầu của Chủ đầu tư; việc các nhà thầu có được đội ngũ nhân lực có chất lượng; việc các nhà thầu có được lực lượng trang thiết bị thi công hiện đại và việc tham dự thầu vô tư là cơ sở cho việc đấu thầu công khai bình đẳng. Từ đó, bên mời thầu lựa chọn được nhà thầu thực hiện công trình một cách tốt nhất.

Việc nhà thầu cạnh tranh thành công trong quá trình đấu thầu phụ thuộc rất nhiều vào hệ thống thông tin và phương thức quảng bá của bên mời thầu. Chất lượng hoạt động đấu thầu có được sự công nhận của xã hội hay không còn tùy thuộc rất lớn vào việc thẩm định, giám sát, phát hiện và xử lý các sai phạm của các cơ quan quản lý Nhà nước và sự quan tâm của các tổ chức đoàn thể xã hội.

1.1.7.1. Hệ thống Luật pháp của Nhà nước về đầu tư xây dựng và đấu thầu

Đây là yếu tố quan trọng hàng đầu đảm bảo cho hoạt động đấu thầu đi vào nề nếp. Những quy định pháp luật về đầu tư xây dựng và đấu thầu được thiết lập tạo hành lang pháp lý để giải quyết các tranh chấp thường xảy ra trong quá trình đấu thầu. Thể chế luật pháp, chính sách, quy định của Nhà nước là cơ sở pháp lý, kim chỉ nam cho việc thực hiện các hoạt động đấu thầu. Chủ đầu tư càng hiểu rõ về các thể chế chính sách, quy định của Nhà nước thì tiến trình chuẩn bị, tổ chức thực hiện hoạt động này càng mang tính khoa học và luôn đảm bảo chất lượng cao. Những văn bản pháp lý về đầu tư và các thông tư hướng dẫn và thẩm định dự án đầu tư, những văn bản pháp luật về đấu thầu thường được ban hành dưới các hình thức sau:

(a) Luật đấu thầu: Đây là hình thức cao nhất trong các văn bản pháp luật về đấu thầu được sử dụng ở những nước có hệ thống pháp lý đấu thầu đầy đủ. Ở nước ta, Quốc hội mới có đủ thẩm quyền ban hành Luật đấu thầu. Hiện nay Việt Nam có văn bản Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013.

(b) Pháp lệnh đấu thầu: Pháp lệnh đấu thầu là loại hình văn bản pháp luật có tính khái quát và pháp lý thấp hơn Luật đấu thầu, nhưng cao hơn Nghị định đấu thầu. Pháp lệnh đấu thầu do Ủy ban Thường vụ Quốc hội ban hành.

(c) Nghị định đi kèm hướng dẫn thực hiện Luật đấu thầu: Đây là loại văn bản mà nội dung quy định có tính chất cụ thể, chi tiết hơn hai loại văn bản trên và dễ được điều chỉnh, bổ sung hoặc thay đổi khi cần thiết. Nghị định do Thủ tướng Chính phủ ban hành. Hiện nay ở nước ta có các Nghị định như: Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu.

1.1.7.2. Chủ đầu tư và các tổ chức đại diện cho Chủ đầu tư

Theo khoản 4, điều 4 của Luật đấu thầu 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 “Chủ đầu tư là tổ chức sở hữu vốn hoặc tổ chức được giao thay mặt chủ sở hữu vốn, tổ chức vay vốn trực tiếp quản lý quá trình thực hiện dự án.”

Như vậy, Chủ đầu tư là tổ chức chịu trách nhiệm toàn diện về tất cả các mặt có liên quan đến dự án và tổ chức hoạt động đấu thầu thực hiện các phần dự án hoặc toàn bộ dự án. Chủ đầu tư có thể tự tổ chức đấu thầu hoặc thuê các tổ chức tư vấn thực hiện công việc đấu thầu. Tổ chức tư vấn được thuê chịu trách nhiệm giúp chủ đầu tư thực hiện các công việc: chuẩn bị các tài liệu pháp lý, xây dựng kế hoạch đấu thầu các gói thầu, xây dựng tiêu chuẩn xét thầu, soạn thảo hồ sơ mời thầu, tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự thầu, giúp đỡ chủ đầu tư xem xét, đánh giá, xếp hạng các hồ sơ dự thầu, lập báo cáo xét thầu trình người có thẩm quyền phê duyệt.

Tinh thần trách nhiệm cao, sự am hiểu luật pháp, trình độ chuyên môn nghiệp vụ tốt của chủ đầu tư và các tổ chức tư vấn được chủ đầu tư trao trọng trách thực hiện công tác tổ chức đấu thầu sẽ là nhân tố quan trọng đóng góp vào chất lượng của hoạt động đấu thầu. Đối với chủ đầu tư, việc quan tâm một cách thỏa đáng đến các vấn đề có liên quan đến định hướng tư tưởng, quan điểm lựa chọn nhà thầu; chỉ đạo thực hiện công tâm; rà soát một cách nghiêm túc các tiêu chuẩn xét thầu; lựa chọn và bố trí cán bộ đảm bảo cơ cấu, trình độ chuyên môn, phẩm chất và năng lực; thẩm định một cách khoa học báo cáo xét thầu là yếu tố đảm bảo sự thành

công với kết quả cao của hoạt động này. Đối với các tổ chức tư vấn đại diện cho chủ đầu tư tổ chức thực hiện hoạt động đấu thầu cần thực hiện đầy đủ, công tâm và khách quan chức trách của mình. Xem xét, đánh giá một cách khoa học các hồ sơ dự thầu để giúp chủ đầu tư lựa chọn chính xác nhà thầu đáp ứng tốt nhất yêu cầu của chủ đầu tư.

1.1.7.3. Nhà thầu

Nhân tố không kém phần quan trọng góp phần đóng góp vào sự thành công của hoạt động đấu thầu xây dựng là các nhà thầu. Tất cả các công ty, doanh nghiệp, các tập đoàn, tổng công ty tư vấn, xây dựng tham gia vào tổ chức thực hiện các gói thầu có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả của cuộc đấu thầu. Việc hiểu biết pháp luật, việc lãnh đạo tham gia một cách nghiêm túc các cuộc thầu, chất lượng chuẩn bị và chất lượng hồ sơ tham dự thầu của họ là nhân tố quyết định đến kết quả cuộc đấu thầu.

Việc tham dự với nhiều hồ sơ dự thầu do nhiều đơn vị khác nhau trong một tổ chức thống nhất, việc chủ trương hoặc làm ngo trước các hoạt động móc ngoặc với những người có trách nhiệm thuộc bên mời thầu để thắng thầu như mua chuộc các thành viên trong tổ chuyên gia xét thầu, thống nhất tỷ lệ ăn chia giữa nhà thầu với các đại diện bên mời thầu; việc chủ động dàn xếp phân chia phần thắng các gói thầu trong một nhóm các nhà thầu với nhau như hiện tượng dàn dựng quân xanh, quân đỏ là những hiện tượng làm suy giảm kết quả cuộc đấu thầu.

Việc bố trí lựa chọn các chuyên gia có đủ trình độ, việc tăng cường bảo mật thông tin về chuẩn bị hồ sơ dự thầu, việc chú trọng đúng mức đến vấn đề nghiên cứu khảo sát kỹ lưỡng trước khi xây dựng phương án xây dựng việc đầu tư công sức cho khâu chuẩn bị hồ sơ dự thầu là những biện pháp tăng cường khả năng thắng thầu của các nhà thầu.

1.1.7.4. Các cơ quan quản lý Nhà nước về đấu thầu

Các cơ quan quản lý Nhà nước về đấu thầu bao gồm: Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Xây dựng và các Bộ có liên quan ở Trung ương; Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở Xây dựng và các Sở có liên quan ở các tỉnh, thành phố.

Các cơ quan này vừa là các cơ quan quản lý chuyên môn, chuyên ngành, vừa là các cơ quan quản lý Nhà nước về đấu thầu xây dựng các công trình dân dụng nên sự ảnh hưởng của nhân tố này được thể hiện ở các mặt như: giúp Chính phủ và Quốc hội xây dựng và ban hành các văn bản pháp luật, hướng dẫn thi hành; Quản lý Nhà nước các hoạt động đấu thầu xây dựng các công trình dân dụng; Tổ chức thẩm định các kết quả đấu thầu; giải quyết khiếu nại tố cáo của các tổ chức, cá nhân về đấu thầu; phát hiện và xử phạt nghiêm minh các sai phạm trong đấu thầu.

1.1.7.5. Thông tin

Quá trình đấu thầu xây dựng các công trình dân dụng là quá trình trao đổi thông tin giữa chủ đầu tư (người mua) và nhà thầu (người bán) để hai bên hiểu nhau. Nhà thầu hiểu đầy đủ nhu cầu của chủ đầu tư và chủ đầu tư hiểu chính xác, đầy đủ về năng lực, kinh nghiệm và sản phẩm mà các nhà thầu có thể cung cấp. Thông qua đó, chủ đầu tư sẽ chọn ra nhà thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm và cung cấp sản phẩm đảm bảo yêu cầu của họ với chi phí thấp nhất.

Chính vì vậy, việc cung cấp đầy đủ thông tin cho nhà thầu thông qua hồ sơ mời thầu, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng là cơ hội để tất cả các nhà thầu tiềm năng tham gia. Các thông tin đó sẽ được các nhà thầu nghiên cứu, phân tích và chuẩn bị các phương án thích hợp phù hợp với khả năng, kinh nghiệm và các nguồn lực của họ. Do đó, thông tin về nhu cầu của chủ đầu tư đối với công trình dân dụng phải đảm bảo yêu cầu chính xác, nhanh chóng, kịp thời, xác thực và đáng tin cậy.

1.1.8. Một số quy định pháp luật về đấu thầu

Lịch sử hình thành và phát triển của pháp luật Việt Nam trong việc điều chỉnh quan hệ đấu thầu nói chung và đấu thầu xây lắp nói riêng bao gồm các nội dung sau:

Giai đoạn trước khi có Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định 43/CP của Chính Phủ ban hành ngày 16/7/1996; Giai đoạn áp dụng Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định số 43/CP và Nghị định số 93/1997/NĐ-CP ngày 23/08/1997; Giai đoạn áp dụng Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định số 88/1999/NĐ-CP của Chính phủ ngày 1/9/1999; Nghị định số 14/2000/NĐ-CP của Chính phủ ngày 5/5/2000; Nghị định số 66/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 12/6/2003; Giai đoạn áp dụng Luật đấu thầu ngày 29/11/2005 và Nghị định số 58/2008/NĐ-CP của Chính phủ ngày 05/5/2008; Giai đoạn áp dụng Luật sửa đổi bổ sung một số điều liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản của luật xây dựng số 38/2009/QH12, ngày 29/06/2009 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Nghị định 85/2009/NĐ-CP (Nghị định 85/CP) hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng được ban hành ngày 15/10/2009 và có hiệu lực từ ngày 01/12/2009 (Giai đoạn hiện hành). Ngoài luật, Nghị định còn có các Thông tư hướng dẫn sau:

(1) Thông tư số 01/2010/TT-BKH ngày 06/1/2010 quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu xây lắp (gồm 84 trang).

(2) Thông tư số 02/2010/TT-BKH ngày 19/01/2010 quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu gói thầu xây lắp quy mô nhỏ (gồm 65 trang).

(3) Thông tư số 03/2010/TT-BKH ngày 27/01/2010 quy định chi tiết lập Hồ sơ mời sơ tuyển xây lắp (gồm 29 trang).

(4) Thông tư 04/2010/TT-BKH ngày 01/02/2010 quy định chi tiết lập Hồ sơ yêu cầu chỉ định thầu xây lắp (gồm 53 trang).

(5) Thông tư số 08/2010/TT-BKH ngày 21/4/2010 quy định chi tiết lập báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu (gồm 11 trang).

(6) Thông tư số 09/2010/TT-BKH ngày 21/4/2010 quy định chi tiết lập báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp (gồm 36 trang).

(7) Thông tư số 10/2010/TT-BKH ngày 13/5/2010 quy định về đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu (gồm 22 trang).

(8) Thông tư số 11/2010/TT-BKH ngày 27/5/2010 quy định chi tiết về chào hàng cạnh tranh (gồm 35 trang).

(9) Thông tư số 20/2010/TT-BKH-BTC ngày 21/9/2010 liên tịch Bộ Kế hoạch & Đầu tư và Bộ Tài chính quy định về quy định chi tiết việc cung cấp thông tin về đấu thầu đăng tải trên Báo Đấu thầu (gồm 30 trang).

(10) Thông tư số 21/2010/TT-BKH ngày 28/10/2010 quy định chi tiết về thẩm định hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu (gồm 12 trang).

(11) Thông tư số 01/2011/TT-BKHĐT ngày 4/01/2011 quy định chi tiết kiểm tra về công tác đấu thầu (gồm 28 trang).

1.2. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ ĐẤU THẦU XÂY LẮP

Xuất phát từ sự khác nhau về các đặc điểm, đặc thù, trình độ tổ chức đấu thầu của các nước, các tổ chức quốc tế, các quy định về đấu thầu và kinh nghiệm tổ chức đấu thầu của các nước, các tổ chức quốc tế, hoạt động đấu thầu xây dựng của các tổ chức quốc tế như: Ngân hàng thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) và của các nước như Nga, Campuchia thể hiện tính phong phú đa dạng của hoạt động đấu thầu xây dựng. Nghiên cứu hoạt động đấu thầu xây dựng của các nước như Nga, Campuchia và một số tổ chức quốc tế như Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JBIC), tác giả luận văn tổng hợp những kinh nghiệm đó làm cơ sở cho các nghiên cứu ứng dụng của luận văn.

1.2.1. Kinh nghiệm của một số nước trên thế giới về đấu thầu xây lắp

Ở Nga có cơ chế quản lý, giám sát, xử phạt nghiêm minh các hành vi tiêu cực trong các hoạt động đấu thầu, đảm bảo chấm dứt tình trạng lạm dụng quyền lực trong việc đấu thầu mua sắm hàng hoá, xây lắp và dịch vụ. Có thể nói, ở Nga, chính sách xử phạt thích đáng những cá nhân, tổ chức vi phạm luật đấu thầu đã thúc đẩy

việc thực hiện các yêu cầu công bằng, bình đẳng trong đấu thầu; hạn chế đến mức thấp nhất các hiện tượng thiếu minh bạch, thiếu vô tư của những người làm công tác xét thầu. Đây là một kinh nghiệm quý báu chúng ta có thể nghiên cứu học tập để nâng cao chất lượng công tác tổ chức đấu thầu xây dựng các công trình dân dụng.

Ở Campuchia các khâu trong việc tiến hành quản lý hoạt động đấu thầu khá đơn giản, ngắn gọn, quy định một cách khái quát các hình thức đấu thầu, quy trình đấu thầu tổng quát và quản lý, giám sát hoạt động đấu thầu. Việc tổ chức đấu thầu ở Campuchia được tiến hành một cách tập trung thông qua một Hội đồng. Có thể nói rằng, tính đơn giản, gọn nhẹ và tập trung là điểm nổi bật trong quy chế quản lý đấu thầu ở Campuchia. Điều này giải thích tại sao, các quy chế quản lý của Campuchia mặc dù rất đơn giản nhưng hiệu lực rất cao.

1.2.2. Kinh nghiệm của một số tổ chức quốc tế về đấu thầu xây lắp

Ngân hàng Thế giới (WB) là một tổ chức quốc tế quản lý các khoản cho vay với 185 nước thành viên. Để quản lý các hoạt động mua sắm, Ngân hàng Thế giới ban hành hai văn bản quy định riêng rẽ. Những quy định này được các nhà lập pháp Việt Nam tham khảo nhiều trong quá trình xây dựng Luật đấu thầu và điều hành hoạt động đấu thầu ở Việt Nam từ những ngày đầu tiên cho đến bây giờ. hai quy định riêng rẽ đó gồm:

- Hướng dẫn mua sắm bằng vốn vay IBRD (Ngân hàng Tái thiết và Phát triển quốc tế và tín dụng IDA (Hiệp hội Phát triển quốc tế) của Ngân hàng Thế giới đối với hàng hoá và xây lắp.

- Hướng dẫn của Ngân hàng Thế giới về tuyển dụng chuyên gia tư vấn.

Việc ban hành riêng rẽ hai loại hoạt động đấu thầu có nhiều điểm riêng biệt của Ngân hàng Thế giới cũng là một trong những kinh nghiệm đầu tiên có thể xem xét trong điều kiện của nước ta vì những quy định về đấu thầu của nước ta hiện nay quá dài, hơn nữa các quy định đó lại thay đổi thường xuyên nên có thể gây nhiều khi áp dụng.

Kinh nghiệm có thể xem xét trong bối cảnh của nước ta là việc quy định rõ tính hợp lệ của Nhà thầu. Một trong những nhân tố quan trọng để Nhà thầu được phép tham dự thầu với tư cách một Nhà thầu độc lập là nó phải tự chủ về tài chính. Có như vậy các Nhà thầu khi tham gia đấu thầu mới tránh được sự chỉ đạo, điều hành của các cơ quan quản lý trực tiếp hoặc tránh bị lệ thuộc vào một cấp quản lý nhất định.

Ngân hàng Thế giới quy định rõ các hình thức đấu thầu gồm đấu thầu cạnh tranh Quốc tế (ICB) và các cách mua sắm khác, như Đấu thầu Quốc tế hạn chế (LIB), Đấu thầu cạnh tranh trong nước (LCB), Chào hàng cạnh tranh (Quốc tế và Trong nước); Hợp đồng trực tiếp hoặc tự làm. Việc lựa chọn hình thức nào phải trên nguyên tắc đảm bảo phát huy khả năng có cạnh tranh đủ rộng về giá, gồm các Nhà thầu có đủ khả năng kết hợp, kinh tế và hiệu quả. Các hình thức đấu thầu được áp dụng cho từng gói thầu được xác định theo thoả thuận giữa ngân hàng và bên vay.

Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB): Cũng giống như Ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) cũng có hai quy định riêng rẽ cho hai lĩnh vực mua sắm là tuyển dụng tư vấn và mua sắm (hàng hoá và công trình xây lắp).

Ngân hàng Phát triển châu Á cũng quy định các hình thức đấu thầu xây lắp lựa chọn nhà thầu: Đấu thầu cạnh tranh Quốc tế rộng rãi (ICB) và Chào hàng cạnh tranh Quốc tế (International Shopping), Đấu thầu cạnh tranh trong nước (LCB), Đấu thầu hạn chế (Limited Tendering or Repeat Order). Theo quy định của Ngân hàng Phát triển châu Á việc áp dụng hình thức đấu thầu nào đó đều phải được sự chấp thuận của Ngân hàng. Đây là một trong những ràng buộc đảm bảo cho việc sử dụng vốn vay của Ngân hàng Phát triển châu Á được xem là cách kỷ lưỡng trước khi công khai.

Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JBIC) cũng có điểm giống nhau cơ bản về hướng dẫn đấu thầu với Ngân hàng WB và ngân hàng ADB đó là đều ban hành hai loại văn bản tách rời nhau: Hướng dẫn tuyển dụng tư vấn của Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JBIC) (Guidelines for the Employment of Consultants under JBIC ODA Loans) và Hướng dẫn mua sắm của Ngân hàng Hợp tác Quốc tế

Nhật Bản (JBIC) (Guidelines for Procurement under JBIC ODA Loans). Những quy định thành điều khoản trong công trình của Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JBIC) là: “Ngân hàng cho rằng trong hầu hết các trường hợp đấu thầu, Hình thức Đấu thầu cạnh tranh Quốc tế ICB là giải pháp tốt nhất để thoả mãn các yêu cầu mua sắm hàng hoá và dịch vụ cho các dự án đã được đề cập trong phần 1.01 ở trên (hướng dẫn này). Ngân hàng, vì vậy, thông thường yêu cầu bên vay mua sắm hàng hoá, công trình và dịch vụ thông qua đấu thầu cạnh tranh quốc tế ICB phù hợp với các thông lệ được trình bày trong phần II của hướng dẫn này”.

Điều thứ hai có thể được coi là thông tin tham khảo là việc Ngân hàng JBIC không có quy định nào và cũng không thực hiện chế độ ưu đãi nào đối với Nhà thầu trong nước khi tham gia đấu thầu. Đây là điểm khác cơ bản với những quy định của Ngân hàng Thế giới và Ngân hàng phát triển châu Á. Đây là sự thể hiện cao nhất yêu cầu đảm bảo sự công bằng bình đẳng trong đấu thầu của JBSC.

1.2.3. Một số bài học kinh nghiệm rút ra từ nghiên cứu lý luận và thực tiễn về công tác tổ chức đấu thầu

Bài học kinh nghiệm thứ nhất: Có cơ chế quản lý, giám sát, đánh giá và phổ biến kinh nghiệm nhằm phát hiện và xử phạt nghiêm minh các hành vi tiêu cực trong hoạt động đấu thầu. Đây là một trong những kinh nghiệm nhiều nước rất chú trọng áp dụng nhằm giảm thiểu và ngăn ngừa các hiện tượng tiêu cực trong đấu thầu.

Bài học kinh nghiệm thứ hai: Chủ đầu tư cần thuê tư vấn giám sát độc lập có đủ trình độ, kinh nghiệm và uy tín giám sát quá trình thi công thực hiện gói thầu của nhà thầu đã trúng thầu. Đây là một nhân tố quan trọng đảm bảo chất lượng, tiến độ thực hiện hợp đồng xây dựng các công trình dân dụng như đã cam kết. Việc thuê tư vấn giám sát độc lập có đủ năng lực, kinh nghiệm và uy tín, một mặt cho phép huy động và sử dụng có hiệu quả tính chuyên nghiệp của tư vấn giám sát, mặt khác đảm bảo trước với các nhà thầu rằng phải đảm bảo chất lượng, tiến độ với kinh phí đã cam kết mới có thể thắng thầu và thực hiện được hợp đồng.

Bài học kinh nghiệm thứ ba: các tổ chức đều coi hình thức đấu thầu rộng rãi là hình thức đấu thầu chủ yếu. Các hình thức khác chỉ được áp dụng khi có đầy đủ những điều kiện ràng buộc.

Việc quy định rõ tính hợp lệ của nhà thầu là bài học kinh nghiệm thứ tư. Một trong những nhân tố quan trọng để nhà thầu được phép tham dự thầu với tư cách một nhà thầu độc lập là nó phải tự chủ về tài chính. Nếu vốn tài chính của một nhà thầu bị lệ thuộc vào một tổ chức lớn hơn, hoặc vào một cơ quan chủ quản như Bộ, Sở chủ quản thì tính công bằng, bình đẳng giữa các nhà thầu vị vi phạm.

Kết luận chương 1

Trong chương 1, tác giả đã luận giải những cơ sở khoa học của công tác tổ chức đấu thầu làm cơ sở cho các nghiên cứu tiếp theo của luận văn. Từ nghiên cứu, từ kiến thức, kinh nghiệm của bản thân, tác giả đã đưa ra trình bày khái niệm của mình về “đấu thầu xây lắp”. Qua đó, công tác tổ chức đấu thầu được thể hiện thành những đặc trưng, đặc tính thể hiện thông qua sự đảm bảo tính pháp lý, tính khoa học, tính khả thi, tính hiệu quả kinh tế, tính cạnh tranh, tính công khai, tính công bằng và minh bạch của toàn bộ quá trình lựa chọn nhà thầu xây dựng. Kết quả cuối cùng là đảm bảo lựa chọn được đúng nhà thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm và trình độ để thực hiện gói thầu xây dựng với chi phí trên cùng mặt bằng kinh tế, tài chính thấp nhất trong các nhà thầu tham dự đấu thầu.

Luận văn đã mô hình hóa và phân tích các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến công tác tổ chức đấu thầu xây dựng, bao gồm: Hệ thống luật pháp của Nhà nước về đầu tư xây dựng và đấu thầu; Chủ đầu tư và các tổ chức đại diện cho chủ đầu tư; nhà thầu; các cơ quan quản lý Nhà nước về đấu thầu; các tổ chức xã hội có liên quan, thông tin và những đặc trưng của việc xây dựng các công trình xây lắp

Để cho việc nghiên cứu có chiều sâu, luận văn đã phân tích và tìm hiểu kinh nghiệm của một số nước như Nga, Hàn Quốc, Campuchia và một số tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới WB, Ngân hàng phát triển Châu Á ADB và Ngân hàng Hợp tác Phát triển Quốc tế Nhật Bản JBIC. Những kinh nghiệm đó sẽ được tiếp tục nghiên cứu trong chương sau của luận văn.

CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. TÌNH HÌNH CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Công ty TNHH Vintep Hà Nội là Công ty TNHH có 2 thành viên trở lên, Vốn điều lệ của Công ty là 40.000.000.000 (Bốn mươi tỷ đồng). Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của Công ty là: Đầu tư xây dựng, kinh doanh bất động sản, xây dựng nhà các loại ...

Định hướng phát triển của VINTEP là trở thành một Công ty mạnh và năng động, lấy hoạt động sản bất động sản, đầu tư và kinh doanh bất động sản làm trọng điểm. Hiện tại Công ty đang sở hữu một số dự án bất động sản có tiềm năng tốt cho sự phát triển và nằm tại vị trí đắc địa tại Hà Nội.

Với triết lý kinh doanh của Công ty: Tất cả vì cuộc sống tương lai của cư dân dự án. Để mỗi gia đình về sinh sống tại dự án thực sự được **“Sống hạnh phúc – Sáng tương lai”**. Dự án thực sự là món quà lớn được Chủ đầu tư VINTEP, thai nghén, ấp ủ để dành tặng cho Hà Nội, một công trình được thiết kế với tiêu chuẩn chất lượng Châu Âu mà vẫn mang đậm chất hồn Châu Á.

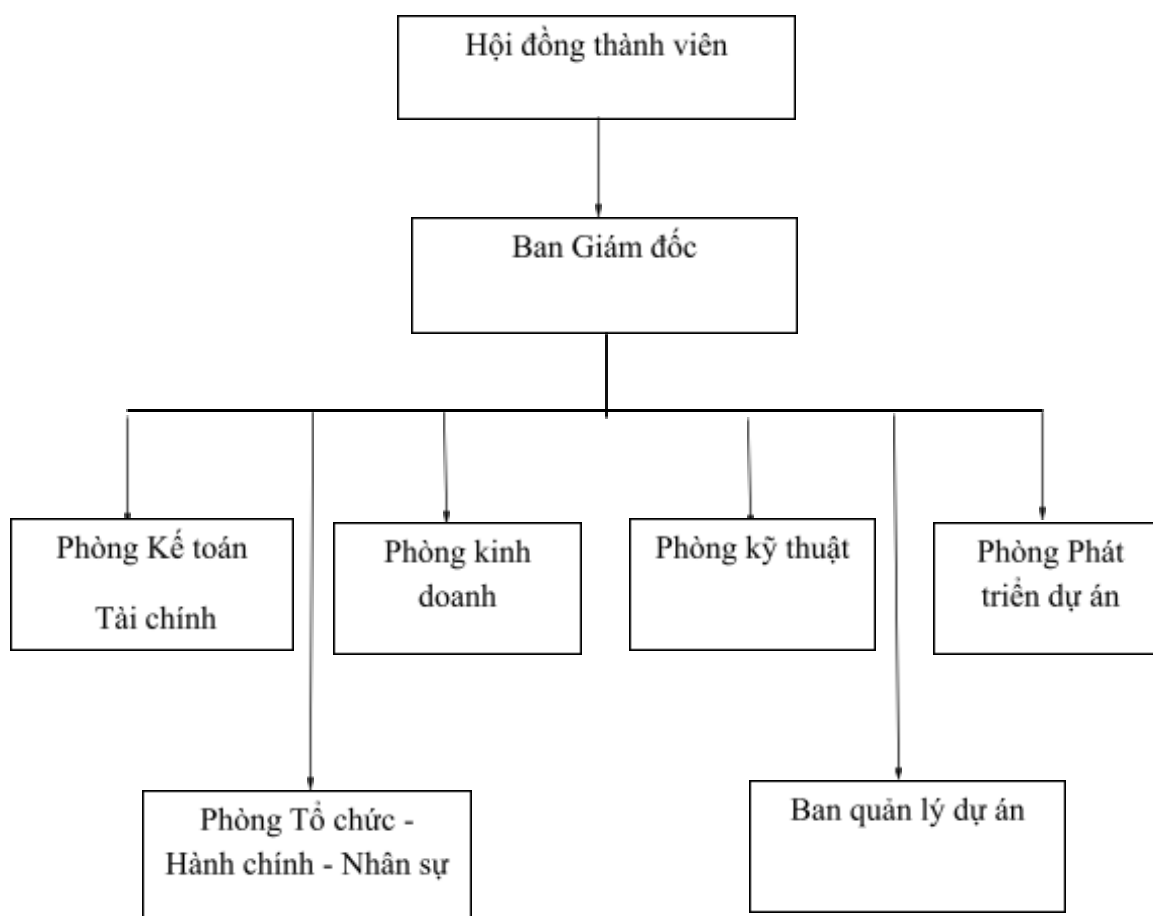
Với chiến lược phát triển lấy hiệu quả lâu dài làm chủ đạo, Công ty đã từng bước khẳng định vị trí trên thị trường bất động sản. Sản xuất kinh doanh của công ty ngày một phát triển, đảm thu nhập cho cán bộ công nhân viên và lợi nhuận của Công ty.

2.1.2. Tình hình về cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vintep và chức năng các bộ phận

2.1.2.1. Tình hình về cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Tổ chức bộ máy quản lý là vấn đề hết sức quan trọng đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần đưa ra cơ cấu hợp lý phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình. Để việc sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao, Ban lãnh đạo Công ty đã sắp xếp cơ cấu tổ chức hợp lý đảm bảo cho mọi hoạt động của Công ty

luôn thuận lợi, dễ dàng. Theo đó, cơ cấu tổ chức của Công ty được bố trí theo sơ đồ sau:



Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Vintep Hà Nội

(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính nhân sự, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

2.1.2.2. Chức năng các bộ phận

Công ty hoạt động theo luật doanh nghiệp được nhà nước ban hành, và điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty. Điều lệ Công ty được hình thành trên cơ sở Luật doanh nghiệp và một số quy định cụ thể do Hội đồng thành viên Công ty thông qua

Hội đồng thành viên: Hội đồng thành viên gồm các thành viên, là cơ quan quyết định cao nhất của công ty. Thành viên là tổ chức chỉ định người đại diện theo uỷ quyền tham gia Hội đồng thành viên. Hội đồng thành viên họp mỗi năm ít nhất 1 lần, định kỳ là tháng 1 hàng năm.

Hội đồng thành viên có các quyền và nhiệm vụ sau đây: a) Quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty; b) Quyết định tăng hoặc giảm vốn điều lệ, quyết định thời điểm và phương thức huy động thêm vốn; c) Quyết định phương thức đầu tư và dự án đầu tư có giá trị trên 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính tại thời điểm công bố gần nhất của công ty; d) Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và chuyển giao công nghệ; thông qua hợp đồng vay, cho vay, bán tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính tại thời điểm công bố gần nhất của công ty; đ) Bầu, miễn nhiệm, bổ nhiệm Chủ tịch Hội đồng thành viên; quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, ký và chấm dứt hợp đồng đối với Giám đốc, Kế toán trưởng; e) Quyết định mức lương, thưởng và lợi ích khác đối với Chủ tịch Hội đồng thành viên, Giám đốc, Kế toán trưởng; g) Thông qua báo cáo tài chính hằng năm, phương án sử dụng và phân chia lợi nhuận hoặc phương án xử lý lỗ của công ty; h) Quyết định cơ cấu tổ chức quản lý công ty; i) Quyết định thành lập công ty con, chi nhánh, văn phòng đại diện; k) Sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty; l) Quyết định tổ chức lại công ty; m) Quyết định giải thể hoặc yêu cầu phá sản công ty;

Giám đốc: Giám đốc công ty là người điều hành hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng thành viên về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ của mình.

Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau đây: a) Tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng thành viên; b) Quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh hằng ngày của công ty; c) Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty; d) Ban hành quy chế quản lý nội bộ công ty; đ) Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty, trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng thành viên; e) Ký kết hợp đồng nhân danh công ty, trừ trường hợp thuộc thẩm quyền của Chủ tịch Hội đồng thành viên; g) Kiến nghị phương án cơ cấu tổ chức công ty; h) Trình báo cáo quyết toán tài chính hằng năm lên Hội đồng thành viên; i) Kiến nghị phương án sử dụng lợi nhuận hoặc xử lý lỗ trong kinh doanh; k) Tuyển dụng lao động; l) Các quyền và nhiệm vụ khác

được quy định tại Điều lệ này, Hợp đồng lao động mà Giám đốc ký với công ty theo quyết định của Hội đồng thành viên

Phòng Tổ chức – Hành chính – Nhân sự: Phòng Tổ chức - Hành chính – Nhân sự là bộ phận giúp việc cho Giám đốc, có chức năng tham mưu cho Giám đốc trong công tác chỉ đạo, quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động của Công ty; thực hiện công tác tổ chức hành chính, quản trị nhân sự, lao động, tiền lương, thi đua, khen thưởng và công tác thống kê về hoạt động sản xuất kinh doanh... nhằm đảm bảo phục vụ tốt nhất hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Phòng Kế toán – Tài chính: Phòng Kế toán – Tài chính có chức năng tham mưu cho Giám đốc quản lý các lĩnh vực về công tác tài chính, kế toán tài vụ, kiểm toán nội bộ, quản lý tài sản và công tác thanh quyết toán hợp đồng kinh tế...

Phòng kỹ thuật: Phòng kỹ thuật có chức năng tham mưu cho Giám đốc trong việc kiểm tra, soát xét các văn bản thiết kế kỹ thuật, thiết kế tổ chức thi công.

Phòng kinh doanh

Bán các sản phẩm bất động sản (BDS) do Công ty đầu tư bao gồm: Sản phẩm do Công ty trực tiếp làm Chủ đầu tư dự án; Sản phẩm do Công ty đầu tư góp vốn (hay còn gọi là Nhà đầu tư thứ cấp); Sản phẩm do Công ty đầu cơ; *Các sản phẩm BDS gồm: đất nền, các công trình thương mại, văn phòng, nhà ở, kho xưởng, v.v...*

Môi giới BDS bao gồm: Môi giới mua bán dự án, đất nền, nhà ở, căn hộ, kho xưởng, v.v...; Môi giới thuê và cho thuê nhà xưởng, kho bãi, văn phòng, nhà ở và các dịch vụ BDS khác; Định giá bất động sản.

Phòng phát triển khai dự án: Phòng Phát triển dự án có chức năng tham mưu cho Giám đốc quản lý các lĩnh vực về công tác đầu tư phát triển dự án, quản lý và khai thác các dự án đảm bảo hiệu quả cao và mục tiêu phát triển của Công ty. Tổng hợp số liệu, báo cáo kết quả thực hiện các dự án, phân tích hiệu quả kinh tế các công trình, các dự án đầu tư. Thương thảo các Hợp đồng kinh tế trình Giám đốc

ký kết. Quản lý theo dõi việc thực hiện các hợp đồng đã được Giám đốc ký với khách hàng.

Ban quản lý dự án: Mỗi một dự án sẽ có 01 Ban quản lý dự án trực tiếp chỉ đạo giám sát việc triển khai thực hiện dự án. Ban quản lý dự án giúp Giám đốc công ty làm đầu mối quản lý Dự án về chất lượng, khối lượng, tiến độ, chi phí, an toàn lao động và môi trường xây dựng theo đúng quy định của Công ty và pháp luật.

2.1.3. Đặc điểm về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

2.1.3.1. Lĩnh vực kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Quản lý dự án công trình xây dựng: Giúp Chủ Đầu Tư hoạch định, theo dõi và kiểm soát tất cả những khía cạnh của dự án và khuyến khích mọi thành phần tham gia vào dự án đó nhằm đạt được những mục tiêu của dự án đúng thời hạn với chi phí, chất lượng và thời gian như mong muốn ban đầu.

Nội dung thực hiện:

Quản lý kế hoạch (tổng thể) dự án: Mục tiêu, tính khả thi của dự án; Tác động tích cực và tiêu cực của dự án (Đến an ninh xã hội, đến doanh nghiệp, đến cộng đồng, đến môi trường); Lập dự án và thực hiện quy trình xin phê duyệt; Thực hiện các quy trình thiết kế; Đấu thầu, lựa chọn các nhà thầu tư vấn, thi công v.v...

Quản lý chi phí và nguồn lực: Nguồn tài chính cho dự án; Loại chi phí, thời gian cần sử dụng, giá trị; Các phương án chi phí, số vốn lưu động, thời gian trả lãi v.v...; Nguồn tài chính; Loại chi phí, thời gian cần sử dụng, giá trị; Các phương án chi phí, số vốn lưu động, thời gian trả lãi v.v...; Nhân sự, máy móc; Công nghệ, thông tin; Các đối tác hỗ trợ.

Quản lý thời gian và tiến độ: Cơ cấu tổ chức, quản lý; Cơ chế quản lý dự án, chế độ lương, thưởng, phạt; Tiến độ theo kế hoạch.

Quản lý hợp đồng: Quản lý phương thức và nội dung hợp đồng các loại (tư vấn, xây lắp, lắp đặt thiết bị, quản lý sau bán hàng v.v...); Đàm phán, ký kết hợp đồng; Tính chất và các tình huống xảy ra; Phương thức thanh toán.

Quản lý thi công xây lắp: Quản lý chất lượng; Quản lý tiến độ riêng phần xây dựng; Quản lý khối lượng thi công xây dựng; Quản lý an toàn lao động; Quản lý tác động môi trường.

Quản lý rủi ro của dự án: Phân tích độ nhạy cảm và khả năng rủi ro; Tính điểm hòa vốn, các yếu tố tác động đến điểm hòa vốn; Tính giá trị kỳ vọng (lãi) và hiểu ý nghĩa kỳ vọng này; Lập danh sách các phương án lựa chọn khi có rủi ro

Quản lý vận hành dự án: Phương thức quản lý; Cơ cấu quản lý; Chi phí vận hành, quản lý; Bảo hành, bảo trì.

Lập và thẩm định dự án đầu tư

Lập dự án đầu tư là bước đầu để nhà đầu tư có thể thực hiện được ý định đầu tư của mình. Bởi dự án đầu tư giữ vai trò quan trọng để quản lý đầu tư xây dựng: Dự án đầu tư là biểu hiện cụ thể của một hoạt động đầu tư, trong đó chỉ rõ lý do, nội dung, hiệu quả, giai đoạn hình thức thực hiện. Do đó là cơ sở cụ thể để quản lý đầu tư xây dựng; Dự án đầu tư là căn cứ quan trọng nhất để quyết định sự bỏ vốn đầu tư của chủ đầu tư; Dự án đầu tư là phương tiện để tìm đối tác trong và ngoài nước liên doanh bỏ vốn đầu tư; Dự án đầu tư là phương tiện thuyết phục các tổ chức tài chính tiền tệ trong và ngoài nước tài trợ hoặc cho vay vốn; Dự án đầu tư là cơ sở xây dựng kế hoạch thực hiện đầu tư, theo dõi, đôn đốc của quá trình thực hiện và kiểm tra quá trình thực hiện của dự án; Dự án đầu tư là văn bản để các cơ quan quản lý nhà nước xem xét, phê duyệt, cấp giấy phép đầu tư; Dự án đầu tư là căn cứ quan trọng để theo dõi, đánh giá và có điều chỉnh kịp thời những tồn tại và vướng mắc trong quá trình thực hiện và khai thác công trình; Dự án đầu tư là căn cứ quan trọng để xem xét xử lý hài hòa mối quan hệ về quyền lợi và nghĩa vụ giữa các liên doanh, giữa các liên doanh và nhà nước Việt Nam, và đây cũng là cơ sở pháp lý để xét xử khi có tranh

chấp giữa các bên tham gia liên doanh; Dự án đầu tư còn là căn cứ quan trọng để xây dựng hợp đồng liên doanh, soạn thảo điều lệ của xí nghiệp liên doanh.

Thẩm định dự án đầu tư: Thẩm định dự án chính là việc thẩm tra, xem xét một cách khách quan, khoa học và toàn diện các nội dung của một dự án, nhằm đánh giá tính hợp lý, tính hiệu quả và tính khả thi của dự án. Từ đó giúp cho Chủ đầu tư có những quyết định phù hợp về đầu tư và cho phép đầu tư; Xác định được nội dung và những vai trò quan trọng trong lập và thẩm định dự án. Với đội ngũ cán bộ có kinh nghiệm và phẩm chất nghề nghiệp cho nên không thể coi việc xây dựng một dự án đầu tư (LCKTKT) và thẩm định dự án là một việc làm chiếu lệ để tìm đối tác, để xin cấp vốn, vay vốn, xin giấy phép mà phải coi là một công việc quan trọng, nghiêm túc bởi nó xác định quyền lợi, nghĩa vụ của chính bản thân các đơn vị lập và thẩm định dự án trước đối tác nước ngoài, trước nhà nước và cổ đông.

Tư vấn đấu thầu

Tư vấn cho Chủ đầu tư lập kế hoạch đấu thầu (hình thức lựa chọn nhà thầu); Tư vấn lập hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu đối với các gói thầu thuộc hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế, chào hàng cạnh tranh, chỉ định thầu...; Tư vấn đánh giá hồ sơ dự thầu (xét thầu), lựa chọn nhà thầu tư vấn, nhà thầu xây dựng, nhà thầu cung cấp lắp đặt thiết bị; Thẩm định hồ sơ mời thầu; Thẩm định kết quả đấu thầu; Tư vấn xử lý tình huống trong đấu thầu;

Định giá bất động sản

Định giá bất động sản là việc ước tính giá trị của quyền sở hữu bất động sản cụ thể bằng hình thức tiền tệ cho một mục đích đã được xác định rõ trong những điều kiện cụ thể và trên một thị trường nhất định với những phương pháp phù hợp. Theo qui định tại Luật Kinh doanh bất động sản, định giá bất động sản là hoạt động tư vấn, xác định giá của một bất động sản cụ thể tại một thời điểm xác định.

Việc định giá bất động sản phải dựa trên các tiêu chuẩn kỹ thuật, tính chất, vị trí, quy mô, thực trạng của bất động sản và giá thị trường tại thời điểm định giá.

Việc định giá bất động sản phải độc lập, khách quan, trung thực và tuân thủ pháp luật.

Giám sát thi công các công trình chủ đầu tư

Thiết kế công trình

Tư vấn thiết kế công trình xây dựng.

Lĩnh vực tư vấn thiết kế bao gồm: Thiết kế xây dựng công trình dân dụng: Thiết kế khu nhà ở gia đình, chung cư, sân vườn tiểu cảnh, v.v...; Thiết kế cảnh quan; Thiết kế công trình công nghiệp: Thiết kế nhà xưởng sản xuất, nhà kho, v.v...; Hoạt động thiết kế chuyên dụng (chi tiết: trang trí nội thất); Thiết kế hạ tầng kỹ thuật đô thị: cấp điện, cấp nước, thoát nước; Và các công việc khác trong lĩnh vực tư vấn thiết kế.

2.1.3.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Công ty TNHH Vintep Hà Nội là một công ty mới thành lập nhưng đã có những định hướng rất rõ ràng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Dưới sự chỉ đạo của ban giám đốc có trình độ khoa học cao và có nhiều kinh nghiệm cùng với sự cố gắng nỗ lực của các thành viên trong Công ty đã đưa công ty ngày một phát triển trên thị trường. Cụ thể được khái quát qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty 3 năm gần đây.

Bảng 2.1: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội giai đoạn 2013-2015

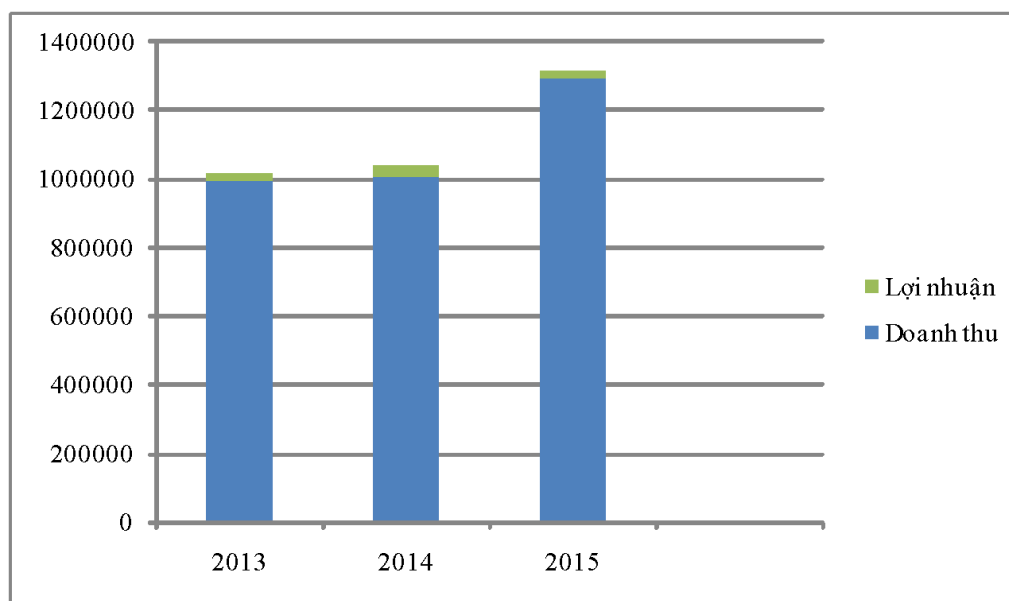
Đơn vị tính: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Mã số	2013	2014	2015
Doanh thu thuần	10	995.658	1.009.922	1.295.434
Giá vốn hàng bán	11	818.813	834.898	1.098.543
Lợi nhuận gộp	20	176.845	175.024	196.891
Chi phí tài chính <i>Trong đó: Chi lãi vay</i>	22	123.223	107.508	138.548

Chi phí bán hàng	24	N/A	N/A	N/A
Chi phí quản lý DN	25	39.215	40.765	32.981
Doanh thu hoạt động tài chính	21	6.833	10.054	5.455
Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD	30	21.240	36.805	30.818
Lợi nhuận khác	40	6.653	565	1.060
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	60	27.894	37.370	31.878
Chi phí thuế TNDN hiện hành	61	6.309	6.488	7.517
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	62	N/A	N/A	N/A
Lợi nhuận sau thuế TNDN	70	21.487	30.806	24.281

(Nguồn: Phòng Kinh doanh, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, giai đoạn 2013-2015)

Biểu đồ 2.1: Tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận Công ty TNHH Vintep Hà Nội giai đoạn 2013-2015



(Nguồn: Phòng Kinh doanh, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, giai đoạn 2013-2015)

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho thấy đây là một kết quả đáng khích lệ với toàn Công ty. Thực hiện đúng mục tiêu mà công ty đưa ra là mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng thu nhập cho doanh nghiệp và cho người lao động.

2.1.4. Đặc điểm về tình hình hoạt động tổ chức đấu thầu của Công ty

Việc thực hiện đầu tư kinh doanh bất động sản đòi hỏi Công ty phải tập trung mọi nguồn lực cho các dự án. Một dự án từ khi chuẩn bị đầu tư đến xây dựng hoàn thành bàn giao đưa công trình vào hoạt động phải mất một thời gian dài, thông thường từ 3 đến 5 năm trở lên.

Bảng 2.2: Danh mục các dự án đầu tư của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

TT	Tên dự án	Hình thức đấu thầu	Tổng mức đầu tư	Quy mô dự án	Thời gian thực hiện
1	Dự án Nhà chung cư 15 tầng Tại Long Biên, Hà Nội	Đấu thầu rộng rãi	156 tỷ đồng	15 tầng, 1 tầng hầm, 156 căn hộ	2014-2017
2	Dự án Khu nhà ở và trung tâm thương mại tại quận Hoàng Mai Hà Nội	Đấu thầu rộng rãi	1.600 tỷ đồng	3 tòa nhà 27 tầng, 2 tầng hầm	2013-2020

(Nguồn: Phòng Kinh doanh, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

2.1.5. Đánh giá chung về Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã đi vào hoạt động ổn định và đang phát triển quy mô. Các dự án mà Công ty thực hiện được Ban lãnh đạo và toàn bộ cán bộ nhân viên trong công ty đặt rất nhiều tâm huyết và sức lực. Để việc sử dụng kinh phí cho hoạt động xây dựng đạt được mục tiêu hiệu quả cao, công tác đấu thầu là công cụ quan trọng nhằm đạt được điều mong muốn đó. Công ty đã tập trung chú trọng vào công tác đấu thầu để lựa chọn nhà thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm xây dựng để có được một dự án như trong ý tưởng. Ngoài ra Công ty cũng đã tập trung chỉ đạo công tác tổ chức thi công các công trình phải đảm bảo các yêu cầu về chất lượng.

Về lĩnh vực đầu tư: hai dự án đầu tư kinh doanh bất động sản của Công ty đó là: Dự án Xây nhà chung cư tại Long Biên, Hà Nội và dự án xây dựng Khu nhà ở và trung tâm thương mại tại Hoàng Mai, Hà Nội đã đang dần hoàn thiện, ngoài ra một số dự án khác cũng đang trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư.

Nhìn chung qua đánh giá hoạt động của Công ty thấy được chủ trương sách lược kinh doanh của Công ty trong giai đoạn vừa qua là đúng đắn, đi vào chiều sâu đúng như triết lý kinh doanh của Công ty: tất cả vì cuộc sống tương lai của cư dân dự án. Để mỗi gia đình về sinh sống tại dự án thực sự được “Sống hạnh phúc – Sáng tương lai”.

2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.2.1. Phương pháp tiếp cận trong nghiên cứu

Luận văn tiếp cận các vấn đề nghiên cứu từ các góc độ sau: Tiếp cận từ cơ sở lý luận, tổng quan về công tác tổ chức đấu thầu xây dựng; Tiếp cận từ thực tiễn, khảo sát đánh giá thực trạng công tác tổ chức đấu thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

2.2.2. Nội dung phương pháp nghiên cứu

2.2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu đề ra, tác giả đã thực hiện phân tích định tính và định lượng, thu thập dữ liệu từ nhiều nguồn thông tin khác nhau, cụ thể những thông tin dùng trong phân tích được thu thập từ những nguồn sau:

Nguồn thông tin sơ cấp

Số liệu sơ cấp được sử dụng trong luận văn chủ yếu được thu thập thông qua phương pháp phỏng vấn chuyên gia, lãnh đạo doanh nghiệp tác giả xác định và định hướng mục tiêu phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội đến năm 2020.

Việc thu thập các số liệu sơ cấp được thực hiện thông qua phương pháp phỏng vấn, điều tra thông tin bao gồm: các chuyên gia nghiên cứu trong lĩnh vực đấu thầu, ban lãnh đạo Công ty TNHH Vintep Hà Nội. Các nội dung phỏng vấn, điều tra hướng tới các yêu cầu sau:

- Đối với chuyên gia nghiên cứu trong lĩnh vực chiến lược: Việc áp dụng mô hình nghiên cứu nào phù hợp với đặc điểm của công ty TNHH Vintep Hà Nội để đề ra các giải pháp tổ chức đấu thầu? Đánh giá về các phương án chiến lược đưa ra, những ưu điểm, nhược điểm và tính hiệu quả của từng phương án chiến lược.

Đối với ban lãnh đạo công ty bao gồm: Ban giám đốc, các trưởng phòng chức năng. Thời gian phỏng vấn: vào cuối giờ làm việc buổi chiều trong thời lượng 10 phút. Nội dung phỏng vấn.

Sứ mệnh, tầm nhìn, mục tiêu của Công ty đến năm 2020?

Định hướng và quan điểm của ban lãnh đạo công ty trong việc hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu các công trình do công ty làm chủ đầu tư?

Đánh giá các yếu tố bên trong và bên ngoài tác động đến công tác tổ chức đấu thầu của Công ty.

Đánh giá các phương án chiến lược để tìm ra phương án phù hợp nhất cho Công ty.

Phương pháp lấy ý kiến chuyên gia qua thảo luận nhóm để củng cố thêm các ý kiến, tác giả thực hiện thảo luận nhóm với các thành viên trong hội đồng chiến lược của Công ty. Nội dung phỏng vấn: mức độ tác động của các tiêu chí cho từng phương án chiến lược tác giả xây dựng. Thời gian và cách thức thực hiện: tham gia và đặt câu hỏi trong các buổi thảo luận nội bộ của Công ty.

Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp

Các dữ liệu thứ cấp được thu thập thông qua các nguồn sau: Thu thập từ các Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội từ năm 2012 – 2015; Định hướng phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội đến năm 2020; Báo cáo thường niên năm 2012, 2013, 2014, 2015 của Công ty TNHH Vintep Hà Nội; Gói hồ sơ tổ chức đấu thầu một số dự án mà công ty làm chủ đầu tư. Các số liệu này được thu thập từ phòng Kinh doanh, phòng Dự án, v.v... của Công ty.

Thu thập các nguồn thích hợp như Bộ xây dựng, Cục Thống kê, báo cáo ngành xây dựng là những nguồn tài liệu thứ cấp đáng tin cậy.

Ngoài ra tác giả còn thu thập các thông tin về văn bản như các quyết định, nghị định, thông tư liên quan đến công tác đấu thầu xây dựng nói chung và công tác tổ chức đấu thầu nói riêng, chính sách của Nhà nước thông qua tra cứu các tài liệu, các văn bản, website chính thức của các cơ quan, đơn vị, các giáo trình, sách và các nghiên cứu trước đó, các luận văn các một số học viên.

Nguồn tài liệu thứ cấp này sau khi thu thập đã được tác giả xử lý, tổng hợp, phân tích và so sánh để có cái nhìn tổng quan về hoạt động tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội giai đoạn 2012-2015. Trên cơ sở đánh giá thực trạng công tác tổ chức đấu thầu tại công ty kết hợp với định hướng phát triển kinh doanh của công ty tác giả đề ra một số giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội trong thời gian tới.

2.2.2.2. Phương pháp xử lý số liệu

Các số liệu được tiến hành tổng hợp và hệ thống hóa, xử lý bằng chương trình Word, Excel trên máy tính. Qua đó đánh giá các yếu tố bên trong và bên ngoài tác động đến Công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty. Phát hiện những vướng mắc, đồng thời phân tích, rút ra kết luận những tồn tại liên quan đến nội dung nghiên cứu.

2.2.2.3. Phương pháp phân tích số liệu

Phương pháp thống kê kinh tế: Thống kê mô tả có mục đích là thu thập và hệ thống hóa số liệu, tính toán các số liệu đặc trưng thực nghiệm và tìm quy luật phân phối thực nghiệm của hiện tượng cần nghiên cứu. Thống kê mô tả dùng để hệ thống các yếu tố trong Công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty, những yếu tố tác động đến Công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty để làm căn cứ xây dựng các giải pháp nhằm hoàn thiện Công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty trong thời gian tới.

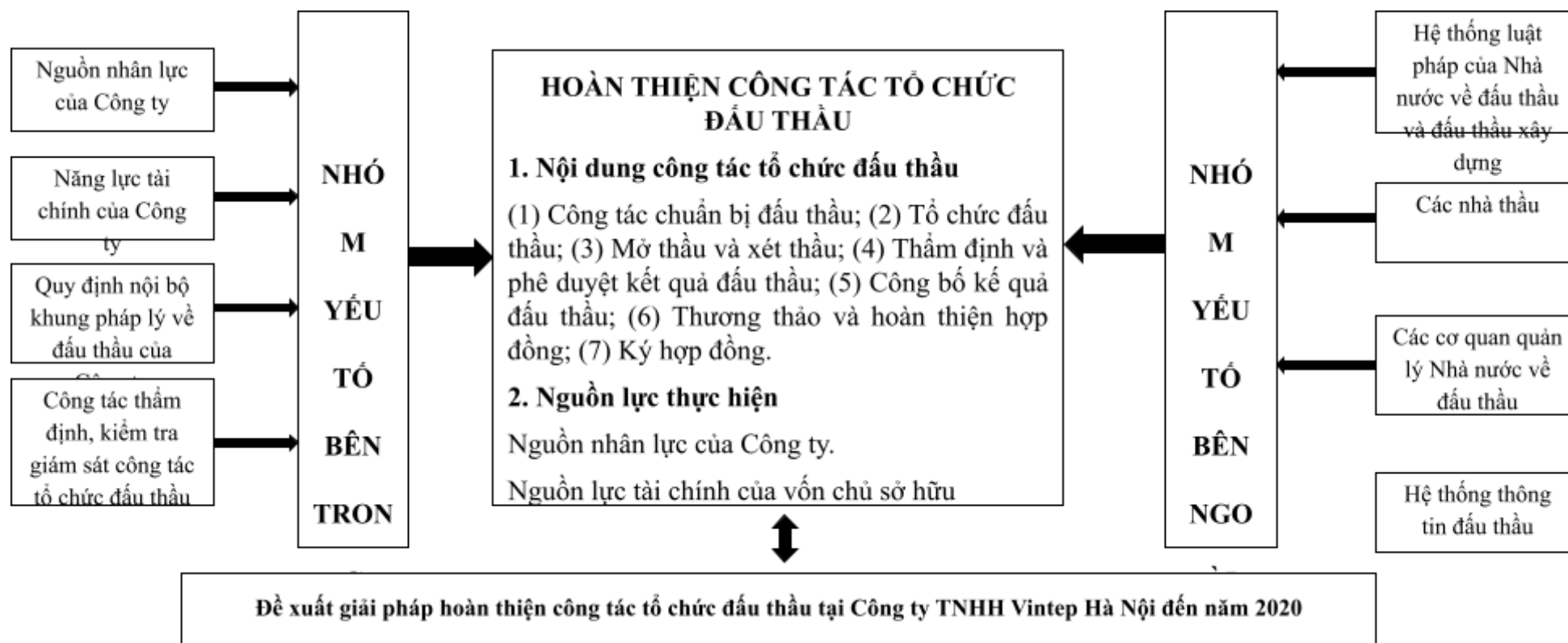
Phương pháp phân tích so sánh: Phương pháp phân tích, so sánh được sử dụng để phân tích kết quả, đối chiếu so sánh mức độ thực hiện các bước trong Công tác tổ chức đấu thầu của Công ty qua các năm như: Công tác chuẩn bị đấu thầu, tổ

chức đấu thầu, mở thầu và xét thầu, thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu, công bố kết quả, thương thảo hợp đồng, ký kết hợp đồng. Các số liệu thu thập được phân tích, xử lý, tính toán và tiến hành so sánh, từ đó đưa ra, làm rõ các vấn đề trong thực trạng của Công ty.

Phương pháp chuyên gia: Là phương pháp nghiên cứu khoa học dựa trên ý kiến của các chuyên gia, giúp nắm được cơ sở lý luận, nắm được thực trạng của hiện tượng và những định hướng cũng như giải pháp cơ bản thúc đẩy sự phát triển của hiện tượng phù hợp với quy luật. Thông qua việc trao đổi với các chuyên gia nghiên cứu chuyên sâu về lĩnh vực này. Việc tham khảo ý kiến từ ban lãnh đạo Công ty TNHH Vintep Hà Nội để đánh giá, lựa chọn phương án chiến lược phù hợp.

2.2.3. Khung phân tích nghiên cứu của đề tài

Khung phân tích nghiên cứu sau đây được sử dụng để xây dựng khung khổ lý thuyết về công tác tổ chức đấu thầu:



Sơ đồ 2.2: Khung phân tích nghiên cứu hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội đến năm 2020

2.2.4. Hệ thống các chỉ tiêu phân tích

2.2.4.1. Các chỉ tiêu định lượng

Chỉ tiêu số lượng công trình trúng thầu và giá trị trúng thầu hàng năm: Giá trị trúng thầu hàng năm là tổng giá trị của tất cả các công trình mà doanh nghiệp xây dựng đã tham gia đấu thầu và trúng thầu trong năm (kể cả gói thầu của hạng mục công trình). Chỉ tiêu giá trị trúng thầu và số công trình trúng thầu qua các năm cho ta biết khái quát nhất tình hình kết quả dự thầu của các doanh nghiệp. Thông qua đó để đánh giá hiệu quả công tác dự thầu trong năm.

Các chỉ tiêu định lượng thể hiện năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu tham dự thầu: Việc đánh giá năng lực, kinh nghiệm nhà thầu cũng được lượng hóa để việc so sánh các nhà thầu một cách công minh, vô tư sẽ nâng cao chất lượng đấu thầu. Để đảm bảo yêu cầu định lượng này, trong hồ sơ mời thầu, bên mời thầu cần lượng hóa các tiêu chí đánh giá năng lực, kinh nghiệm nhà thầu như:

- Doanh thu của nhà thầu trong một khoảng thời gian xác định như 3 năm, 4 năm hoặc 5 năm trước đây;
- Những công trình dân dụng tương tự nhà thầu đã làm trước khi tham dự gói thầu hoặc tham gia làm với tư cách nhà thầu phụ;
- Trình độ học vấn, số năm kinh nghiệm của những cán bộ chủ chốt tham gia xây dựng công trình dân dụng của gói thầu;
- Số lượng và tuổi thọ của một số thiết bị chủ yếu được nhà thầu cam kết sử dụng để thực hiện dự án; ...

Chi phí xây dựng công trình trên cùng một mặt bằng (giá dự thầu trên cùng một mặt bằng): Để đảm bảo thắng thầu xây lắp, các nhà thầu ngoài việc chứng minh năng lực, kinh nghiệm của mình có đủ khả năng thực hiện công trình còn cần phải có giá dự thầu ở cùng một mặt bằng thấp nhất.

Giá dự thầu trong đơn dự thầu chưa phải là thước đo chi phí thực hiện gói thầu vì, trong Hồ sơ dự thầu hoặc nộp kèm HSDT, nhà thầu còn được phép nộp một

thư giảm giá. Phần giảm giá sẽ bị trừ đi khi đo giá dự thầu. Hơn thế nữa, trong quá trình chuẩn bị HSDT, nhà thầu có thể vì lý do này hay khác để xảy ra những lỗi sai số học (do cộng trừ, nhân chia sai). Nếu lỗi số học làm tăng chi phí thực hiện công trình sẽ được cắt giảm khi xét thầu. Nếu lỗi số học làm giảm chi phí thực hiện công trình sẽ được bù trở lại khi xét thầu.

Ngoài ra, có thể do khả năng đáp ứng khác nhau, các nhà thầu có thể chào thiếu hoặc chào thừa các nội dung khác nhau so với hồ sơ dự thầu. Để đảm bảo sự công bằng ta phải hiệu chỉnh về cùng điều kiện là hồ sơ mời thầu để so sánh. Nếu còn những điểm khác nhau giữa các nhà thầu về công năng của công trình xây dựng, thời gian huy động công trình sớm hay muộn,... người xét thầu còn phải cộng thêm một phần giá trị tương ứng vào giá dự thầu của những nhà thầu thua kém để đảm bảo thống nhất điều kiện so sánh.

Như vậy tiêu chí giá được đo lường sẽ là tiêu chuẩn định lượng phản ánh hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu. Nếu lựa chọn nhà thầu có giá dự thầu (ở cùng một mặt bằng) thấp nhất đảm bảo thực hiện công trình có chất lượng sẽ nâng cao hiệu quả đấu thầu.

Chỉ tiêu tiến độ thực hiện gói thầu xây lắp: Tiến độ thực hiện gói thầu xây lắp được coi là một trong những chỉ tiêu định lượng quan trọng khi phản ánh hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu xây lắp. Trong quá trình đấu thầu, chỉ tiêu này được đo bằng việc đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu của các gói thầu. Trong số hồ sơ mời thầu, bên mời thầu đưa ra yêu cầu là việc thực hiện gói thầu phải được hoàn thành trong thời hạn là một số ngày nhất định tính từ ngày ký hợp đồng với nhà thầu được công bố trúng thầu. Mọi hồ sơ dự thầu không đảm bảo tiến độ quy định trên đều không được coi là đảm bảo tiến độ do hồ sơ mời thầu đưa ra và do đó, bị loại khi chấm thầu.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng gói thầu xây lắp, người ta sử dụng chỉ tiêu tỷ số tới hạn CR (Critical Rate) để theo dõi và đánh giá tiến độ thực hiện gói thầu. Chỉ tiêu này được tính theo công thức sau đây:

$$CR = \frac{\text{Tỷ lệ \% hoàn thành khối lượng hợp đồng so với kế hoạch}}{\text{Tỷ lệ \% thời gian đã qua so với tổng thời gian thực hiện hợp đồng}}$$

Chẳng hạn đến thời gian đánh giá tiến độ thực hiện hợp đồng ta có tài liệu là: Tỷ lệ hoàn thành khối lượng hợp đồng là 50%, nhưng thời gian hoàn thành hợp đồng là 360 ngày, số ngày thực hiện hợp đồng đã qua là 240 ngày, thì tỷ lệ thời gian đã qua là $240/360$ và là 66,7%. Như vậy chỉ tiêu tỷ số tới hạn trong trường hợp này:

$$CR = \frac{50\%}{66,7\%} = 0,75$$

Từ tính toán chỉ tiêu này ta có đánh giá như sau: Nếu $CR < 1$, ta kết luận rằng tiến độ thực hiện hợp đồng là chậm; Nếu $CR > 1$, ta kết luận rằng tiến độ thực hiện hợp đồng là nhanh; Nếu $CR = 1$, ta kết luận rằng tiến độ thực hiện hợp đồng là đạt; Trường hợp tiến độ thực hiện là đạt ($CR = 1$) được coi là tốt nhất vì nó vừa đảm bảo tiến độ về thời gian, vừa đảm bảo các yêu cầu về chất lượng công trình.

Trường hợp chậm tiến độ ($CR < 1$) và trường hợp tiến độ thực hiện hợp đồng nhanh ($CR > 1$) đều là không tốt, vì nó hoặc là ảnh hưởng đến việc huy động công trình vào sử dụng, hoặc là nó ảnh hưởng đến chất lượng công trình. Tuy vậy, trường hợp hoàn thành sớm tiến độ chỉ được coi là chấp nhận được khi chỉ tiêu CR lớn hơn 1 không nhiều, tức là hoàn thành vượt tiến độ một lượng thời gian nhất định không ảnh hưởng đến chất lượng công trình.

2.2.4.2. Các chỉ tiêu định tính

Song song với các chỉ tiêu định lượng, các chỉ tiêu định tính cũng được sử dụng nhằm đánh giá hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu xây lắp. Các chỉ tiêu định tính cũng có vị trí quan trọng như các chỉ tiêu định lượng, vì các chỉ tiêu định lượng cho biết hiệu quả về mặt lượng. Về các mặt kinh tế, xã hội khác các chỉ tiêu định lượng chưa phản ánh được. Chẳng hạn, nhà thầu được lựa chọn có đủ năng lực và kinh nghiệm thực hiện công trình, chi phí dự thầu trên cùng một mặt bằng là thấp nhất trong các nhà thầu hợp lệ song lại không trung thực, minh bạch vì có nhà thầu

có đủ năng lực, kinh nghiệm hơn, có chi phí dự thầu trên cùng một mặt bằng thấp hơn nữa đã bị loại vì lý do không minh bạch (ví dụ vì không có đủ thông tin) thì không phản ánh đúng được chất lượng cuộc thầu nếu chỉ sử dụng chỉ tiêu định lượng. Sau đây là một số chỉ tiêu định tính phản ánh hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu xây lắp:

Tiêu thức đảm bảo tính pháp lý của việc lựa chọn nhà thầu: Việc lựa chọn nhà thầu thực hiện dự án hay một phần dự án cần có cơ sở pháp lý vững chắc, tức là phải phù hợp với chính sách và pháp luật của Nhà nước hiện hành như: Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng ban hành kèm theo các Nghị định, các Thông tư, tiêu chuẩn Việt Nam, tiêu chuẩn ngành có liên quan đến dự án và các văn bản luật và dưới luật về đấu thầu. Điều này đòi hỏi bên mời thầu (chủ đầu tư, các tổ chức tư vấn được thuê) chịu trách nhiệm tổ chức, xét chọn nhà thầu phải nghiên cứu kỹ chủ trương chính sách của Nhà nước và các văn bản pháp quy có liên quan đến hoạt động đầu tư, và đấu thầu hiện hành.

Việc hiểu biết pháp luật và tuân thủ nghiêm minh những quy định pháp lý trong quá trình lựa chọn nhà thầu hợp lệ là thể hiện một phần hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu xây dựng. Việc vi phạm các quy định pháp lý, nhất là các điều luật về đấu thầu thể hiện hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu kém. Chẳng hạn, việc thông báo mời thầu một cuộc thầu xây dựng dưới hình thức đấu thầu trong nước rộng rãi chỉ trên một phương tiện thông tin giới hạn cho một số ít người đọc là thể hiện việc vi phạm luật đấu thầu. Việc vi phạm đó dẫn đến việc giới hạn sự tham gia của các nhà thầu có đủ năng lực, điều kiện. Do đó, kết quả lựa chọn nhà thầu cũng chưa thật sự đảm bảo yêu cầu chọn được nhà thầu tốt nhất. Đó chính là biểu hiện của tư tưởng cục bộ, địa phương chủ nghĩa trong đấu thầu.

Tiêu thức đảm bảo tính khoa học của việc lựa chọn nhà thầu: Việc lựa chọn nhà thầu bao giờ cũng phải dựa trên những cơ sở khoa học và phương pháp khoa học. Những cơ sở khoa học của việc lựa chọn nhà thầu chính là những yêu cầu của chủ đầu tư hoặc bên mời thầu đặt ra khi mua sản phẩm dịch vụ. Những tiêu chuẩn này được cụ thể hóa thành các tiêu chuẩn xét thầu. Thông thường, bên mời thầu mong

muốn tìm được nhà thầu có đủ năng lực thực hiện công trình, gói thầu với chi phí thấp nhất. Điều này phải được thể hiện trong tiêu chuẩn xét thầu. Tiêu chuẩn xét thầu phải thể hiện được năng lực thực hiện của nhà thầu đối với gói thầu về các mặt kỹ thuật, tài chính, nhân lực. Tiêu chuẩn xét thầu cũng phải khẳng định được rằng trong số các nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm thực hiện gói thầu cần phải có chi phí thực hiện gói thầu thấp hơn giá gói thầu và có chi phí thấp nhất.

Ngoài ra, việc lựa chọn cũng phải đảm bảo xem xét một cách toàn diện đến các yếu tố kinh tế xã hội, chính trị có liên quan đến đời sống xã hội mà công trình dân dụng cần thỏa mãn. Tính khoa học của việc lựa chọn nhà thầu còn đòi hỏi những người xét thầu phải áp dụng phương pháp xét thầu khoa học đã được quy định trong các văn bản pháp luật hiện hành. Trong đấu thầu xây lắp, trình tự đánh giá xét chọn nhà thầu được tiến hành theo hai bước: Bước 1: đánh giá sơ bộ hồ sơ dự thầu để loại bỏ các hồ sơ dự thầu không hợp lệ, không đảm bảo yêu cầu quan trọng của hồ sơ mời thầu. Trong bước này các hồ sơ dự thầu sẽ bị loại do vi phạm những lỗi quan trọng như nộp hồ sơ dự thầu sau thời điểm đóng dấu, thiếu bảo lãnh dự thầu, nộp bản photocopy hồ sơ dự thầu mà không có bản gốc; Bước 2: đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu được thực hiện theo quy trình: Đánh giá về mặt kỹ thuật để xác định danh sách ngắn các nhà thầu đáp ứng cơ bản yêu cầu của hồ sơ mời thầu; Xác định chi phí trên cùng một mặt bằng về kỹ thuật, tài chính, thương mại để so sánh xếp hạng nhà thầu. Danh sách nhà thầu được xếp hạng là cơ sở để lựa chọn nhà thầu và ký kết hợp đồng.

Tiêu thức đảm bảo tính khả thi của lựa chọn nhà thầu: Quá trình lựa chọn nhà thầu theo luật đấu thầu yêu cầu phải đảm bảo tính hiện thực, khả thi của việc thực hiện sau khi ký kết hợp đồng với nhà thầu được lựa chọn. Đây là một khía cạnh thể hiện chất lượng đấu thầu vì nó phòng ngừa tình trạng chọn được nhà thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm thực hiện gói thầu và chi phí thực hiện gói thầu thấp nhất khi đưa về cùng một mặt bằng. Nhưng lựa chọn đó lại không hiện thực vì tất cả những đánh giá là dựa trên các tài liệu ghi chép, báo cáo mà không có năng lực thực sự hoặc có đủ năng lực, kinh nghiệm nhưng lại không có đủ nhân lực và phương tiện

thiết bị thi công vì đã triển khai quá nhiều dự án, công trình. Điều này đòi hỏi bên mời thầu cần phải tiến hành những hoạt động cần thiết để đảm bảo tính hiện thực của các thông tin về nhà thầu khi xét thầu như tổ chức khảo sát hiện trường, tìm hiểu và nắm vững về nhà thầu. Có như vậy mới tránh được các hiện tượng sai trái trong đấu thầu như bán thầu (trúng thầu nhưng không có khả năng thực hiện nên bán lại cho các nhà thầu thua cuộc), dây dưa, bê trễ (thắng thầu nhưng thực hiện bê trễ hoặc không có đủ phương tiện thiết bị thi công như cam kết).

Tiêu thức đảm bảo tính hiệu quả kinh tế của lựa chọn nhà thầu: Hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu là một chỉ tiêu tổng quát, nó không chỉ đòi hỏi các yêu cầu phải đảm bảo tính pháp lý, tính khoa học, tính khả thi, nó còn đòi hỏi việc lựa chọn nhà thầu phải đảm bảo yêu cầu hiệu quả kinh tế. Yêu cầu hiệu quả kinh tế được hiểu là việc lựa chọn nhà thầu phải đảm bảo sử dụng một cách tiết kiệm các nguồn kinh phí thực hiện gói thầu.

Trước tiên, tiêu chí này yêu cầu chỉ đưa vào xét chọn các nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm thực hiện các công trình có phương án chi phí thấp hơn giá gói thầu. Việc chọn được nhà thầu thắng thầu ký hợp đồng thực hiện gói thầu phải tiết kiệm được ngân sách dự án, tức là chọn nhà thầu có giá tham dự thầu sau khi đã đưa về cùng một mặt bằng kinh tế, kỹ thuật thương mại là thấp nhất. Tiết kiệm, trong trường hợp này, rõ ràng không có nghĩa là hạ thấp các yêu cầu công năng của gói thầu, dự án mà phải dựa trên cơ sở đảm bảo tất cả các yêu cầu công năng của công trình, dự án để tiết kiệm tới mức tối đa cho phép. Tiết kiệm để có chi phí thấp nhất, nhưng phải đảm bảo các yêu cầu kỹ thuật tối thiểu của công trình đã được ghi rõ trong hồ sơ mời thầu thể hiện yêu cầu của chủ đầu tư, đúng tiến độ của gói thầu để sớm đưa dự án vào sử dụng, phát huy nhanh hiệu quả của vốn đầu tư.

Tiêu thức này đòi hỏi công tác tổ chức đấu thầu phải được tiến hành sao cho nhanh gọn, tiết kiệm. Việc áp dụng các hình thức lựa chọn nhà thầu với hình thức chủ yếu là “đấu thầu rộng rãi” là một cách tốt nhất để thực hiện yêu cầu này. Thông qua việc áp dụng hình thức này, bên mời thầu sẽ hạn chế các tiêu cực có thể xảy ra làm suy yếu vai trò của hoạt động đấu thầu. Việc các nhà thầu nghiên cứu kỹ lưỡng,

tự cân đối khả năng và năng lực để quyết định tham dự thầu hay không sẽ là cơ sở cho việc tiết kiệm có hiệu quả các nguồn lực của mình và của xã hội.

Tiêu thức đảm bảo tính công bằng, bình đẳng và cạnh tranh giữa các nhà thầu: Tất cả các nhà thầu có tư cách hợp lệ tham dự thầu phải được đảm bảo tính công bằng, bình đẳng với nhau không phân biệt thành phần kinh tế, sở hữu, doanh nghiệp trong hay ngoài nước. Có như vậy mới đảm bảo yêu cầu bảo đảm cạnh tranh giữa các nhà thầu. Trong đấu thầu xây lắp, tiêu thức này phải được cụ thể hóa trong tiêu chuẩn hợp lệ của nhà thầu, tiêu chuẩn lựa chọn nhà thầu được quy định trong hồ sơ mời thầu, xét thầu và thẩm định kết quả đấu thầu.

Trong hồ sơ mời thầu, việc quy định rõ các điều kiện tham dự thầu một cách rõ ràng tạo điều kiện cho tất cả các nhà thầu có điều kiện, năng lực và kinh nghiệm tham dự. Quy định rõ đối tượng tham dự thầu nhằm loại bỏ khả năng không đảm bảo công bằng, bình đẳng giữa các nhà thầu. Theo luật đấu thầu, một số nhà thầu sẽ không được tham dự thầu một số gói thầu mà nếu họ tham gia sẽ không đảm bảo các yêu cầu công bằng, bình đẳng và cạnh tranh. Sở dĩ vậy là vì nếu để họ tham dự thầu sẽ làm mất đi tính cạnh tranh. Chẳng hạn, có hai hay ba đơn vị phụ thuộc trong một tổ chức cùng nộp hồ sơ tham dự một gói thầu sẽ loại bỏ khả năng cạnh tranh của các nhà thầu độc lập khác, hoặc một nhà thầu tham dự đấu thầu do chính mình tổ chức sẽ tự loại bỏ khả năng thắng thầu của các nhà thầu khác. Ngoài ra khi lập tiêu chuẩn xét thầu cũng cần được cân nhắc theo tinh thần khách quan, vô tư, không thiên vị sẽ là một bảo đảm cho việc thực hiện yêu cầu công bằng bình đẳng.

Trong xét thầu, việc lựa chọn các thành viên tham gia tổ chuyên gia xét thầu ngoài các yêu cầu về chuyên môn, cần phải có chú trọng đến yêu cầu về quan điểm đánh giá khách quan, không thiên vị. Đó phải là các quan tòa cho sự đúng đắn trong các quyết định lựa chọn nhà thầu. Những người có thái độ thiên lệch về thành phần kinh tế hay xem nhẹ vai trò của các nhà thầu trong nước trong tương quan với các nhà thầu nước ngoài sẽ làm ảnh hưởng đến chất lượng của việc lựa chọn nhà thầu.

Trong thẩm định, những người có trách nhiệm phán quyết cần phải có thái độ công bằng khi xem xét các phán xét của tổ chuyên gia xét thầu. Đánh giá sai lệch

hay có định kiến với các thành phần kinh tế tư nhân, tư bản chủ nghĩa, v.v... hoặc có hàm ý nâng đỡ các đối tác có quan hệ nào đó sẽ làm giảm chất lượng của hoạt động đấu thầu.

Tiêu thức bảo đảm tính minh bạch trong lựa chọn nhà thầu: Trong quá trình tổ chức đấu thầu xây dựng phải đảm bảo tính minh bạch. Mọi hành vi móc nối, mua bán thông tin đấu thầu giữa nhà thầu và những người có trách nhiệm tổ chức, chấm thầu đều làm giảm chất lượng hoạt động đấu thầu.

Việc công bố một cách công khai hoạt động đấu thầu trên các phương tiện thông tin đại chúng, trên trang thông tin đấu thầu của Nhà nước, trên trang Web của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, hoặc của ngành hay địa phương là thể hiện yêu cầu này.

Tất cả các thông tin sửa chữa hồ sơ mời thầu sau khi đã phát hành đều phải được thông tin đầy đủ tới các nhà thầu bằng văn bản để đảm bảo quyền lợi của các nhà thầu. Sau khi đã đóng thầu, việc bảo quản hồ sơ dự thầu phải được thực hiện theo chế độ “mật” để loại bỏ các hoạt động “sửa chữa, thay đổi” không minh bạch.

Khi đóng thầu, mở thầu bên mời thầu phải tiến hành các thủ tục pháp lý cần thiết và phải lập biên bản mở thầu, công bố công khai biên bản mở thầu và để cho các nhà thầu chứng kiến lễ mở thầu ký tên vào biên bản mở thầu là đảm bảo yêu cầu minh bạch.

Trong quá trình xét thầu, có những nội dung chưa rõ, bên mời thầu có thể mời các nhà thầu đến để giải trình, nhưng không được sửa chữa nội dung hồ sơ dự thầu. Có như vậy mới góp phần xóa bỏ các hiện tượng không trong sạch, hay loại bỏ oan nhà thầu có năng lực, kinh nghiệm và chi phí thấp nhưng do một lý do nào đó tổ chuyên gia xét thầu đã không hiểu đầy đủ hay hiểu sai phương án của họ.

Tiêu thức đảm bảo tính khách quan trong xét chọn nhà thầu: Tiêu thức này yêu cầu những người cầm cân nảy mực trong quá trình xét thầu phải hết sức khách quan vô tư trong nhận định, đánh giá của mình. Những đánh giá kết luận của họ không được chịu ảnh hưởng của quan hệ cá nhân, quan hệ chính trị, xã hội với các nhà thầu hoặc không bị ảnh hưởng bởi các lợi ích, các cám dỗ từ phía nhà thầu. Tiêu

thức này cũng phải được tính đến khi xác định thành phần, nhân sự của tổ chuyên gia xét thầu. Ngoài những yêu cầu về trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức, họ không được phép làm tư vấn cho các nhà thầu đang tham dự các gói thầu do họ xét thầu.

Trên đây là các tiêu thức chủ yếu đánh giá công tác tổ chức đấu thầu xây lắp. Theo phép biện chứng duy vật, tất cả các chỉ tiêu kể trên có mối quan hệ tương tác qua lại lẫn nhau, hợp thành một hệ thống chỉ tiêu phản ánh toàn diện hoạt động đấu thầu. Việc tuân thủ chỉ tiêu này có ảnh hưởng đến việc thực hiện chỉ tiêu kia và ngược lại. Tuy nhiên, mỗi chỉ tiêu sẽ có những nét riêng, nếu không thực hiện tốt chỉ tiêu đó sẽ làm giảm chất lượng hoạt động đấu thầu xây dựng. Chẳng hạn, việc đảm bảo tuân thủ nghiêm ngặt các quy định luật pháp về xây dựng, đấu thầu trong tổ chức đấu thầu một gói thầu xây dựng sẽ góp phần đảm bảo tính công bằng, bình đẳng, cạnh tranh. Tuy nhiên, việc đảm bảo tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp lý và việc đảm bảo tính công bằng, bình đẳng và cạnh tranh trong đấu thầu không là một mà nó có những nét thể hiện riêng biệt. Điều này cần được quán triệt trong hoạt động đấu thầu xây lắp.

Việc nâng cao hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu nói chung và nâng cao hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu xây lắp ở nước ta là một công tác thường xuyên liên tục.

Kết luận chương 2

Chương 2 đã mô tả một cách khái quát quá trình hình thành, phát triển, tình hình về cơ cấu tổ chức và kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Vintep Hà Nội. Trong Chương 2 tác giả cũng đưa ra các phương pháp nghiên cứu, phương pháp phân tích số liệu và các chỉ tiêu phân tích để phục vụ mục tiêu nghiên cứu đánh giá công tác tổ chức đấu thầu của Công ty. Đồng thời thiết kế khung phân tích nghiên cứu của đề tài.

Đây là cơ sở cho tác giả luận văn chỉ ra thực trạng, những mặt đạt được, những tồn tại hạn chế trong công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty để từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty trong chương 3.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU TẠI CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

3.1. THỰC TRẠNG VỀ QUY TRÌNH TỔ CHỨC ĐẤU THẦU TẠI CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

3.1.1. Thực trạng tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Để làm sáng tỏ thực trạng công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội, luận văn sẽ tìm hiểu cụ thể quá trình thẩm định và phê duyệt gói thầu số 15: “Cọc khoan nhồi đại trà” thuộc dự án xây dựng: “Khu nhà ở và trung tâm thương mại tại Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, TP.Hà Nội”

Giới thiệu chung về dự án:

Xây dựng Dự án Khu nhà ở và trung tâm thương mại với tổng diện tích khu đất khoảng: 23.379 m².

Dự án gồm 3 tòa nhà chính là: Trung tâm thương mại, N01 và nhà chuyên giao thành phố.

Tầng cao dự kiến: 31 – 33 tầng

Địa điểm xây dựng: Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, TP Hà Nội

Giới thiệu chung về gói thầu số 15: Cọc khoan nhồi đại trà

Đây là một trong những gói thầu thuộc dự án ”Xây dựng khu nhà ở và trung tâm thương mại”

Tên chủ đầu tư: Công ty TNHH Vintep Hà Nội;

Tên bên mời thầu: Công ty TNHH Vintep Hà Nội;

Tên dự án: Khu nhà ở và trung tâm thương mại;

Tên gói thầu: Thi công cọc khoan nhồi đại trà.

Địa điểm xây dựng: Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hoàng Mai, TP Hà Nội.

Nguồn vốn: Nguồn vốn tự có, tự huy động, vốn vay ngân hàng của Chủ đầu tư.

+ Phạm vi công việc chính của gói thầu : Thi công cọc khoan nhồi đại trà thuộc dự án đầu tư xây dựng Khu nhà ở và trung tâm thương mại.

+ Giá dự toán gói thầu: 115.524.341.000

+ Hình thức đấu thầu : đấu thầu rộng rãi.

+ Thời gian hoàn thành: không quá 115 ngày.

+ Phương thức đấu thầu : một giai đoạn một túi hồ sơ .

*** Quá trình tổ chức đấu thầu của gói thầu:**

Ngày 12/01/2013, Hội đồng thành viên công ty đã ban hành quyết định số 20/QĐ-HĐTV về việc phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án xây dựng: “Khu nhà ở và trung tâm thương mại tại Phường Hoàng Văn Thu, Quận Hoàng Mai, TP.Hà Nội” . Trong nội dung của quyết định có quy định về việc quyết định đầu tư gói thầu số 15 – Cọc khoan nhồi đại trà thuộc dự án.

Thực hiện kế hoạch đấu thầu, Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã tiến hành các công tác sau:

Bước 1: Chuẩn bị đấu thầu .

* Lập Hồ sơ mời thầu: Hồ sơ mời thầu do Công ty TNHH Vintep Hà Nội lập sau khi đã có đầy đủ các văn bản sau: Quyết định số 20/QĐ-HĐTV về việc phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án xây dựng: “Khu nhà ở và trung tâm thương mại”; Quyết định số 12/QĐ-HĐTV ngày 25/11/2012 về việc phê duyệt thiết kế kỹ thuật và tổng dự toán dự án đầu tư xây dựng “Khu nhà ở và trung tâm thương mại.

Các cán bộ của phòng Kinh doanh bắt đầu xây dựng hồ sơ mời thầu.Theo quy định của Luật đầu tư, hồ sơ mời thầu xây lắp của Công ty được xây dựng dựa trên form mẫu của mẫu“Hồ sơ mời thầu xây lắp theo Quyết định số 1118/2008/QĐ-BKHĐT của Bộ kế hoạch và đầu tư”.

Hồ sơ mời thầu của gói thầu gồm 4 phần chính: Phần 1: Thủ tục đấu thầu gồm các: Biểu mẫu dự thầu, Bảng dữ liệu đấu thầu, Chỉ dẫn nhà thầu, Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu; Phần 2: Yêu cầu về xây lắp; Phần 3: Điều kiện hợp đồng và biểu mẫu hợp đồng gồm các: Điều kiện chung của hợp đồng, Điều kiện cụ thể của

hợp đồng, Biểu mẫu hợp đồng; Phần 4: Phụ lục: Các ví dụ Bảng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Thông báo mời thầu: Ngày 25/02/2013, Công ty soạn thảo tờ trình số 15/TT-VINTEP: Phiếu đăng ký thông báo mời thầu (gửi lên báo Đấu Thầu - Bộ Kế Hoạch và đầu tư). Trong thông báo mời thầu của công ty bao gồm những thông tin chung nhất về gói thầu như: nội dung của gói thầu, nguồn vốn thực hiện, thời gian phát hồ sơ mời thầu

Thông báo mời thầu của công ty đã được đăng tải liên tiếp trong 3 số báo liên tiếp 43, 44, 45 của Báo đấu thầu.

THÔNG BÁO MỜI THẦU

CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

THÔNG BÁO MỜI THẦU

Công ty TNHH Vintep Hà Nội có kế hoạch tổ chức đấu thầu theo Luật đấu thầu đối với gói thầu: "**Cọc khoan nhồi đại trà**" thuộc dự án "Xây dựng khu nhà ở và trung tâm thương mại", sử dụng nguồn vốn tự có, tự huy động, vốn vay ngân hàng của Chủ đầu tư.

Bên mời thầu mời các nhà thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm và quan tâm đối với việc thi công gói thầu nêu trên tham dự. Các nhà thầu quan tâm đến gói thầu tìm hiểu thông tin chi tiết tại:

Phòng Kinh doanh - Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Tòa nhà Licogi, đường Khuất Duy Tiến, Quận Thanh Xuân, TP Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6 367 727 (máy lẻ 177) Fax: (84-4) 6 367 728

Nhà thầu có thể đăng ký tham dự với Bên mời thầu theo thời gian từ ngày 29 tháng 02 năm 2013 đến ngày 05 tháng 03 năm 2013 (trong giờ hành chính) theo địa chỉ trên.

Hồ sơ dự thầu phải được gửi đến địa chỉ của Bên mời thầu nêu trên chậm nhất vào: 11 giờ 00 phút ngày 05 tháng 03 năm 2013

*** Thành lập tổ chuyên gia đấu thầu**

Song song với việc tiến hành các công tác chuẩn bị cho quá trình tổ chức thực hiện đấu thầu. Ngày 24/02/2013, ban Giám đốc công ty đã ra quyết định số 35/QĐ-VINTEP, thành lập tổ chuyên gia đấu thầu cho gói thầu số 15 “Cọc khoan nhồi đại trà” thuộc dự án xây dựng Khu nhà ở và trung tâm thương mại. Thành phần của tổ chuyên gia đấu thầu bao gồm:

STT	HỌ TÊN	TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN	CHỨC VỤ
	Tổ đấu thầu:		
1	Trần Văn Sáng	Kỹ sư xây dựng	Tổ trưởng
2	Nguyễn Vinh Quang	Kỹ sư xây dựng	Tổ phó
3	Trần Đăng Hải	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
4	Nguyễn Thị Lan	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
5	Lại Văn Phong	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên
6	Lưu Thu Trang	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên
	Tổ giúp việc		
1	Nguyễn Quang Huy	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
2	Hà Thị Thủy	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
3	Bùi Văn Phong	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên
4	Lê Quang Đạo	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên

Cách thức làm việc của tổ chuyên gia đấu thầu: Hình thức làm việc của Tổ chuyên gia đấu thầu và tổ giúp việc theo hình thức kiêm nhiệm. Tổ chuyên gia đấu thầu có thời gian làm việc từ ngày 24/02/2013 đến ngày 11/3/2013

Bước 2: Tổ chức đấu thầu.

Nhận hồ sơ dự thầu: Theo đúng kế hoạch đã được Công ty phê duyệt cũng như là thông báo chi tiết về thời gian phát hành hồ sơ mời thầu, ngày 29/02/2013, công ty bắt đầu tiến hành phát hồ sơ mời thầu cho những nhà thầu quan tâm tới gói thầu. Các nhà thầu chuẩn bị xong hồ sơ dự thầu, niêm phong và nộp tại văn phòng

Công ty TNHH Vintep Hà Nội chậm nhất vào 11 giờ 00 phút ngày 05/03/2013. Có tất cả 6 nhà thầu đã nộp Hồ sơ dự thầu về công ty, danh sách các nhà thầu bao gồm:

1. Công ty Cổ phần Hạ tầng Thiên Ân
2. Công ty XDDD và CN Delta
3. Công ty Cổ phần xây dựng Long Giang
4. Công ty Cổ phần Licogi 12 – Tổng công ty Licogi
5. Liên danh nhà thầu công ty CP XD hạ tầng Sông Đà và Licogi 20
6. Công ty Cổ phần Vimeco – Tổng công ty Vinaconex

Bước 3: Mở thầu và xét thầu

Mở thầu: Sau khi tiếp nhận nguyên trạng các hồ sơ dự thầu nộp và được quản lý theo chế độ hồ sơ “mật”, ngày 05/3/2013 vào hồi 14 giờ tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội địa chỉ tại đường Khuất Duy Tiến - Quận Thanh Xuân - TP Hà Nội, Ban quản lý dự án Công ty tiến hành mở thầu gói thầu “Xây lắp” thuộc dự án xây dựng "Khu nhà ở và trung tâm thương mại" trên cơ sở các căn cứ sau:

Căn cứ Quyết định số 20/QĐ-HĐTV ngày 12/01/2013 phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án đầu tư xây dựng : "Khu nhà ở và trung tâm thương mại" của Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

Căn cứ Quyết định số 22/QĐ-HĐTV phê duyệt hồ sơ mời thầu gói thầu “Xây lắp” thuộc dự án xây dựng "Khu nhà ở và trung tâm thương mại" .

Thành phần tham dự:

- Đại diện Bên mời thầu:

Ông Nguyễn Văn Kiên	Chức vụ :Phó Giám đốc
Ông Lê Mạnh Tuấn	Chức vụ : Phó Giám đốc
Ông Bùi Văn Khoa	Chức vụ : Trưởng P. Kỹ thuật
Ông Phan Đình Tâm	Chức vụ : Trưởng P. Kế toán.
Ông Nguyễn Ngọc Hà	Chức vụ : CB Phòng Kỹ thuật
Ông Đoàn Việt Anh	Chức vụ : CB Phòng Kỹ thuật
Bà Trần Thị Chuyên	Chức vụ : CB Phòng Kế toán.

- Đại diện các nhà thầu :

Ông Lê Thanh Hà Chức vụ : Trưởng P. Kỹ thuật Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân

Ông Đặng Văn Thường Chức vụ : CB Công ty XDDD và CN Delta

Ông Nguyễn Bá Vân Chức vụ :GD Công ty CP xây dựng Long Giang

Ông Nguyễn Văn Thắng Chức vụ: PGĐ Công ty CP Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi

Ông Đặng Hữu Nam Chức vụ: GD Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20

Ông Phạm Văn Thành Chức vụ: PGĐ Công ty CP Vimeco – Tổng công ty Vinaconex

Tính đến thời điểm đóng thầu (11h00 ngày 05/03/2013) có 05 nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu theo đúng quy định. Tên các nhà thầu là:

1. Công ty Cổ phần Hạ tầng Thiên Ân
2. Công ty XDDD và CN Delta
3. Công ty Cổ phần xây dựng Long Giang
4. Công ty Cổ phần Licogi 12 – Tổng công ty Licogi
5. Liên danh nhà thầu công ty CP XD hạ tầng Sông Đà và Licogi 20

Có 01 nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu sau thời điểm đóng thầu đó là: Công ty cổ phần Vimeco – Tổng công ty Vinaconex

Đại diện Công ty TNHH Vintep Hà Nội, Phó Giám đốc - Ông Nguyễn Văn Kiên tuyên bố nội dung và thủ tục mở thầu, thông báo số lượng và tên nhà thầu đã nộp, mở lần lượt các phong bì đựng hồ sơ dự thầu. Cụ thể các thông số chủ yếu của hồ sơ dự thầu như sau:

Bảng 3.1: Bảng tổng hợp hồ sơ dự quan tâm

Công ty	Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12	Vimeco	Liên danh Sông Đà và Licogi 20
---------	----------	-------	------------	-----------	--------	--------------------------------

Giá dự thầu	87.501.653.000	106.630.339.000	100.338.816.000	85.429.315.286	92.388.438.000	74.933.364.000
Thư giảm giá (tăng giá)	0	1.750.033.060	1.003.388.160	0	0	0
Bảo lãnh dự thầu	1.400.000.000	1.400.000.000	1.400.000.000	1.400.000.000	1.400.000.000	1.400.000.000
Tiến độ	115 ngày	115 ngày	115 ngày	115 ngày	115 ngày	115 ngày
Hiệu lực						

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

Buổi lễ mời thầu đã diễn ra công khai khách quan theo đúng Luật đấu thầu do Chính Phủ ban hành.

Biên bản được thông qua vào hồi 15 giờ 45 phút ngày 05/03/2013. Các thành viên đã thống nhất ký tên.

*** Xét thầu:**

Các căn cứ pháp lý để đánh giá: Căn cứ Luật đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định số 88/1999/NĐ- CP ngày 01/09/1999, Nghị định số 14/2000/ NĐ- CP ngày 05/05/2000 của Chính Phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế đấu thầu và Thông tư hướng dẫn thực hiện quy chế đấu thầu số 04/2000/TT- BKH ngày 26/05/2000 của Bộ kế hoạch và đầu tư; Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty TNHH Vintep Hà Nội; Căn cứ vào văn bản số 25/QĐ-HĐTV ngày 31/01/2013 của chủ tịch Hội đồng thành viên công ty về việc phê duyệt tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu gói thầu số 15: “Xây lắp” thuộc dự án: “Khu nhà ở và trung tâm thương mại”; Căn cứ vào hồ sơ mời thầu dự án xây dựng "Khu nhà ở và trung tâm thương mại ", gói thầu Xây lắp và các chỉ dẫn đối với nhà thầu đã được nêu ra trong hồ sơ mời thầu; Căn cứ vào hồ sơ dự thầu của các đơn vị tham gia dự thầu: Căn cứ vào biên bản mở thầu lập vào ngày 05/03/2013 có chữ ký của các đại biểu tham dự và đại diện các nhà thầu.

Bắt đầu từ ngày 24/02/2013, sau khi có quyết định thành lập tổ chuyên gia đấu thầu của Ban giám đốc công ty, tổ chuyên gia trực tiếp tham gia vào quá trình xem xét các HSDQT và lựa chọn nhà thầu đáp ứng đủ khả năng với yêu cầu của gói thầu. Phương pháp đánh giá của tổ chuyên gia đấu thầu bao gồm các bước:

Bước 1: Sơ tuyển nhà thầu: Bước này nhằm mục đích lựa chọn ra nhà thầu đáp ứng về kinh nghiệm và năng lực, có khả năng thi công được gói thầu và được

đánh giá theo tiêu chí “đạt” hay “không đạt”; Các nhà thầu qua được bước này sẽ được mua Hồ sơ mời quan tâm để dự thầu;

Bước 2: Đánh giá về Hồ sơ dự thầu. Đánh giá sơ bộ: Kiểm tra tính hợp lệ và đáp ứng các điều kiện tiên quyết của Hồ sơ mời dự quan tâm; Bước này sử dụng tiêu chí “đạt” hay “không đạt” để đánh giá. Nhà thầu nào qua được bước đánh giá sơ bộ sẽ được đánh giá tiếp về mặt kỹ thuật; Đánh giá về mặt kỹ thuật: Kiểm tra về mặt kỹ thuật, biện pháp thi công của nhà thầu, bước này cũng sử dụng tiêu chí “đạt” hay “không đạt” để đánh giá. Nhà thầu nào đáp ứng được về mặt kỹ thuật sẽ được xem xét tiếp về mặt tài chính; Đánh giá về mặt tài chính: Bên mời thầu sẽ tiến hành đánh giá đề xuất của nhà thầu, sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) giá đề xuất để xác định giá trúng thầu.

Sau khi kiểm tra về tính hợp lệ của HSDQT và năng lực kinh nghiệm của Nhà thầu, Bên mời thầu sẽ căn cứ vào mặt kỹ thuật và giá chào của các đơn vị tham gia dự quan tâm để quyết định lựa chọn và mời đơn vị đến đàm phán và ký hợp đồng.

Bên mời thầu được quyền chấp nhận hoặc loại bỏ bất kỳ HSDQT hoặc hủy đấu thầu vào bất kỳ thời điểm nào trong quá trình đấu thầu trên cơ sở xét thấy các HSMQT không đáp ứng yêu cầu.

Sau khi tiến hành việc xem xét, đánh giá các HSDT theo đúng các bước và các tiêu chuẩn đã được nêu ra trong HSMT, kết quả xét thầu thu được (mẫu trong báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu của gói thầu):

KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ DỰ THẦU

1. Kết quả đánh giá sơ bộ HSDT

1.1. Kết quả đánh giá về tính hợp lệ và sự đầy đủ; đáp ứng các điều kiện tiên quyết của HSDT

a) Trên cơ sở kiểm tra về tính hợp lệ và sự đầy đủ; đánh giá về đáp ứng các điều kiện tiên quyết của từng HSDQT, kết quả đánh giá các nội dung này được tổng hợp theo **Bảng 3.2** dưới đây.

Bảng 3.2: Bảng tổng hợp đánh giá tính hợp lệ và sự đầy đủ; đáp ứng các điều kiện tiên quyết của HSDQT

TT	Tên nhà thầu	Tính hợp lệ và sự đầy đủ của HSDQT	Đáp ứng các điều kiện tiên quyết nêu trong HSMQT
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt	Đạt
3	Công ty CP XD Long Giang	Đạt	Đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt	Đạt
5	Công ty CP Vimeco	Đạt	Không đạt
6	Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20	Không đạt	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

b) Thuyết minh về các trường hợp HSDQT không hợp lệ, không đầy đủ và không đáp ứng điều kiện tiên quyết: Nhà thầu Công ty CP Vimeco bị đánh giá là: **“không đạt”** các điều kiện tiên quyết nêu trong HSMQT vì nhà thầu này nộp HSDQT muộn, cụ thể là nộp sau 11h ngày 05/02/2013; Nhà thầu Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20 bị đánh giá là **“không đạt”** về tính hợp lệ và sự đầy đủ của HSDQT vì nhà thầu này tham dự thầu với tư cách là nhà thầu liên danh (HSMQT chỉ yêu cầu nhà thầu tham dự thầu với tư cách là nhà thầu độc lập);

1.2. Kết quả đánh giá về năng lực và kinh nghiệm (trường hợp không áp dụng sơ tuyển)

a) Trên cơ sở đánh giá về năng lực và kinh nghiệm của từng nhà thầu, kết quả đánh giá nội dung này được tổng hợp theo **Bảng 3.3** dưới đây:

Bảng 3.3: Bảng đánh giá về năng lực và kinh nghiệm

TT	Tên nhà thầu	Kinh nghiệm trong lĩnh vực xây lắp	Năng lực (về tài chính, nhân sự và máy móc thiết bị)
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt	Đạt
3	Công ty CP XD Long Giang	Đạt	Đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

1.3. Kết luận trong bước đánh giá sơ bộ

Phần này tổng hợp theo **Bảng 3.4** dưới đây:

Bảng 3.4: Bảng tổng hợp trong bước đánh giá sơ bộ

TT	Tên nhà thầu	Kết quả đánh giá về tính hợp lệ và đáp ứng các điều kiện tiên quyết nêu trong HSMT	Kết quả đánh giá về năng lực và kinh nghiệm nhà thầu
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt	Đạt
3	Công ty CP XD Long Giang	Đạt	Đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt	Đạt
5	Công ty CP Vimenco	Không đạt	Đạt
6	Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20	Không đạt	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

2. Kết quả đánh giá chi tiết HSDQT

2.1. Kết quả đánh giá về kỹ thuật

Trên cơ sở đánh giá về kỹ thuật của từng HSDQT, kết quả đánh giá nội dung này được tổng hợp như sau:

Bảng 3.5: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá về kỹ thuật

TT	Tên nhà thầu	Kết quả đánh giá về mặt kỹ thuật
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt
3	Công ty CP XD Long Giang	Đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

2.2. Kết quả xác định giá đánh giá

Phần này chỉ xác định giá đánh giá của các nhà thầu vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật nhằm so sánh, xếp hạng các HSDQT trên cơ sở các quy định trong HSMQT.

a) Sửa lỗi

Trên cơ sở sửa lỗi từng HSDQT, kết quả sửa lỗi được tổng hợp theo Bảng 3.6 dưới đây:

Bảng 3.6: Bảng tổng hợp kết quả sửa lỗi

TT	Nội dung	Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12
1.	Tổng giá trị lỗi số học	0	-1.227.478.341	- 2.085.526.000	0
2.	Tổng giá trị lỗi khác				
3.	Tổng giá trị tuyệt đối lỗi số học	0	1.227.478.341	2.085.526.000	0
4.	% tổng giá trị tuyệt đối lỗi số học so với giá dự thầu (trong đơn dự thầu)	0	1,15%	2,078%	0

TT	Nội dung	Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12
KẾT LUẬN					

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

Ghi chú: Tất cả 04 nhà thầu được kết luận là ĐẠT ở bước đánh giá này vì có nhà thầu Thiên Ân và nhà thầu Licogi 12 không có lỗi số học, còn nhà thầu Long Giang và nhà thầu Delta lỗi số học với tổng giá trị tuyệt đối không quá 10% giá dự thầu.

b) Hiệu chỉnh sai lệch

Trên cơ sở hiệu chỉnh sai lệch từng HSDQT khi HSDQT có những nội dung thiếu hoặc thừa so với yêu cầu của HSMQT, kết quả hiệu chỉnh sai lệch được tổng hợp theo Bảng 3.7 dưới đây:

Bảng 3.7: Bảng tổng hợp kết quả hiệu chỉnh sai lệch

TT	Nội dung	Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12
1	Tổng giá trị hiệu chỉnh sai lệch	21.597.673.602			
2	Tổng giá trị tuyệt đối hiệu chỉnh sai lệch	21.597.673.602			
3	% tổng giá trị tuyệt đối hiệu chỉnh sai lệch so với giá dự thầu (trong đơn dự thầu)	24,68%			
KẾT LUẬN					

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

Ghi chú:

Nhà thầu Thiên ân có tổng giá trị tuyệt đối giá trị hiệu chỉnh vượt quá 10% giá dự thầu nên không đạt bước đánh giá này.

Bảng 3.8: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá hồ sơ dự quan tâm

TT	Nội dung	Nhà thầu					
		Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12	Vimeco	LD Sông Đà và Licogi 20
1.	Kết quả đánh giá sơ bộ	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt
1.1.	Kết quả đánh giá tính hợp lệ và đáp ứng các điều kiện tiên quyết	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Không đạt	Không đạt
1.2.	Kết quả đánh giá về năng lực và kinh nghiệm	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Không đánh giá	Không đánh giá
2.	Kết quả đánh giá về kỹ thuật	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Không đánh giá	Không đánh giá
3.	Giá nêu trong đơn dự thầu	87.501.653.000	106.630.339.000	100.338.816.000	85.429.315.286	92.388.438.000	74.933.364.000
4.	Sửa lỗi		(1.227.478.341)	(2.085.526.000)			
5.	Hiệu chỉnh sai lệch	21.597.673.602					
6.	Giá dự thầu sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch (=3+4+5)	109.099.326.602	105.402.860.659	98.253.290.000	85.429.315.286	92.388.438.000	74.933.364.000
7.	Giá đánh giá (6)	109.099.326.602	105.402.860.659	98.253.290.000	85.429.315.286	92.388.438.000	74.933.364.000
9.	Xếp hạng các HSDQT	Không xếp hạng				Không xếp hạng	Không xếp hạng

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Trên cơ sở so sánh và xếp hạng các HSDQT, tổ chuyên gia đấu thầu xin đưa ra kết luận và đề nghị về kết quả đấu thầu như sau:

Ở bước đánh giá sơ bộ: Có hai nhà thầu bị loại ngay sau bước đánh giá sơ bộ và không được đánh giá các bước tiếp theo là nhà thầu: Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20; Công ty Cp Vimeco – Tổng công ty Vinaconex.

Ở bước đánh giá chi tiết: Có 01 nhà thầu bị loại vì có lỗi số học vượt quá 10% Nhà thầu Thiên Ân.

- Đề nghị Chủ đầu tư cho mời 03 nhà thầu có tên sau đến để thương thảo lại giá và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế của nhà thầu trước khi quyết định chỉ định thầu: Công ty XDDD và CN Delta; Công ty Cp xây dựng Long Giang; Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi.

Bước 4: Thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu

Sau khi tiến hành xong công tác chấm thầu, tổ chuyên gia đấu thầu của công ty đã có Tờ trình số 42/TT – VINTEP với nội dung: Báo cáo kết quả đấu thầu và xin ý kiến chỉ đạo của Công ty.

Ngày 20/3/2013, Công ty đã ra thông báo số 22/TB-VINTEP nêu rõ: Công ty TNHH Vintep tiến hành mời 03 nhà thầu Công ty XDDD và CN Delta, Công ty Cp xây dựng Long Giang, Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi đến để thương thảo lại giá và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế của nhà thầu trước khi quyết định chỉ định thầu. Nếu việc thương thảo lại giá không đạt yêu cầu, sẽ áp dụng hình thức hủy kết quả và tiến hành tổ chức đấu thầu lại cho gói thầu.

Với ý kiến chỉ đạo từ phía Công ty, ngày 21/3/2013 Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã soạn thảo 03 công văn gửi tới Công ty XDDD và CN Delta, Công ty Cp xây dựng Long Giang, Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi, kiến nghị các nhà thầu chào lại giá dự thầu mới cho gói thầu và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế.

Ngày 26/3/2013, công ty đã nhận được bản chào giá lại của 03 công ty: Công ty XDDD và CN Delta: 104.725.349.000 đồng; Công ty Cp xây dựng Long Giang: 100.286.815.000 đồng; Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi: 82.429.246.286 đồng.

Dựa vào bản chào lại giá của 3 công ty và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế cũng như kết quả chấm thầu trước đây. Ngày 15/4/2013 Tổ chuyên gia xét thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội lập tờ trình xin phê duyệt kết quả đấu thầu lên Hội đồng thành viên công ty với nội dung chính: Tên Nhà thầu đề nghị lựa chọn: Công ty xây dựng dân dụng và công nghiệp Delta; Giá đề nghị trúng thầu: 104.725.349.000 đồng; Hình thức hợp đồng trọn gói; Thời gian thực hiện hợp đồng: 115 ngày.

Chủ tịch HĐQT Công ty sau khi nhận được tờ trình như trên đã ra quyết định số 50/QĐ-HĐTV ngày 20/4/2013 về việc phê duyệt kết quả đấu thầu gói thầu 15: “Cọc khoan nhồi đại trà”.

Bước 5: Công bố kết quả đấu thầu

Sau khi nhận được Quyết định phê duyệt, ngày 21/4/2013 Công ty TNHH Vintep Hà Nội soạn thảo tờ trình, thông báo kết quả đấu thầu của gói thầu lên Báo đấu thầu trực thuộc Bộ kế hoạch và đầu tư. Bên cạnh đó, Công ty cũng ra thông báo trúng thầu tới công ty XDDD và CN Delta và mời nhà thầu đến để thương thảo hợp đồng.

Đối với các nhà thầu không trúng thầu, công ty cũng gửi tới các nhà thầu lời cảm ơn vì sự hợp tác trong quá trình đấu thầu và hi vọng các nhà thầu sẽ tiếp tục tham gia vào các gói thầu có nội dung tương tự trong tương lai của Công ty.

Bước 6: Ký kết và thực hiện hợp đồng.

Sau khi đã có công văn thông báo kết quả trúng thầu tới nhà thầu, ngày 25/4/2013, đại diện của công ty và đại diện nhà thầu đã ngồi lại, đàm phán các điều khoản chi tiết của hợp đồng. Hợp đồng của 2 bên được xây dựng theo nguyên tắc căn cứ vào tiêu chuẩn hợp đồng đã được công ty nêu trong HSMT.

Ngày 27/4/2013, tại phòng khách của Công ty TNHH Vintep Hà Nội, lễ ký kết chính thức hợp đồng giữa 2 công ty đã diễn ra.

Trên đây là toàn bộ quy trình tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

Nhận xét về quá trình tổ chức đấu thầu gói thầu số 15: Cọc khoan nhồi đại trà:

(1) Về thư mời thầu: Trong thư mời thầu của công ty trong gói thầu này đã đáp ứng đầy đủ các yêu cầu, tiêu chuẩn đặt ra đối với một thư mời thầu trong gói thầu xây lắp. Thư mời thầu được xây dựng một cách khoa học, rõ ràng và đã cung cấp được cho các nhà thầu những thông tin cơ bản và khái quát nhất về gói thầu. Những nội dung chính của thư mời thầu như: tên gói thầu, tên công ty tổ chức đấu thầu, thời gian đăng ký nhận hồ sơ mời thầu, thời gian và địa điểm nộp hồ sơ dự thầu cũng như thời điểm đóng thầu.

Chỉ dẫn đối với nhà thầu: Bao gồm những thông tin cơ bản nhất hướng dẫn các nhà thầu trong quá trình xây dựng HSDT như: ngôn ngữ sử dụng, nội dung của HSDT, giá dự thầu và biểu giá, đánh giá sơ bộ HSDT, đánh giá chi tiết về mặt kỹ

thuật, đánh giá về giá dự thầu và phương thức thanh toán cũng như thực hiện hợp đồng, v.v....

Các nội dung hướng dẫn cơ bản này đã được liệt kê khá cơ bản trong mẫu “Hồ sơ mời thầu” Ban hành kèm theo Quyết định số 909/2005/QĐ-BKH ngày 13 tháng 9 năm 2005 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Các nhà thầu khi tham gia vào gói thầu này bắt buộc phải tuân thủ một cách nghiêm chỉnh các yêu cầu chung này.

Nhận xét: Những chỉ dẫn đối với nhà thầu là những yêu cầu quy định của công ty đặt ra đối với các nhà thầu khi tham gia vào gói thầu. Các chỉ dẫn này được xây dựng theo form chuẩn của HSMT do Bộ KH&ĐT phát hành chính vì vậy nó đảm bảo được các yêu cầu cần thiết nhất đối với các nhà thầu

Tiêu chuẩn đánh giá: Công ty sẽ đánh giá các HSDT theo đúng các tiêu chuẩn đã được nêu trong tiêu chuẩn đánh giá của HSDT. Các tiêu chuẩn đánh giá bao gồm các bước: Đánh giá sơ bộ; Đánh giá về mặt kỹ thuật; Đánh giá về mặt tài chính;

Đánh giá sơ bộ: Công ty tiến hành đánh giá về tính hợp lệ và sự đầy đủ, đáp ứng các điều kiện tiên quyết của HSDT; Đánh giá về mặt năng lực (Năng lực về tài chính, nhân sự và thiết bị máy móc) và kinh nghiệm trong lĩnh vực xây lắp; Đánh giá về mặt kỹ thuật:

Khối lượng, quy mô, yêu cầu về mặt kỹ thuật của gói thầu khá lớn và phức tạp. Chính vì vậy, các tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật của gói thầu đã được xây dựng và phân chia một cách chi tiết và đầy đủ. Việc phân chia và xây dựng 1 hệ thống chỉ tiêu kỹ thuật phức tạp này đòi hỏi những cán bộ xây dựng HSMT phải có một kiến thức chuyên môn sâu và vững, nắm rõ được những đặc tính gói thầu. Các tiêu chuẩn được liệt kê chi tiết và đầy đủ sẽ giúp cho tổ chuyên gia đấu thầu thực hiện tốt công việc của mình hơn trong quá trình xét thầu, đảm bảo được các kết quả thu được là chính xác nhất, đáp ứng được một cách tốt nhất yêu cầu của gói thầu.

(2) Về việc thông báo mời thầu: Việc đăng kí thông báo mời thầu trong 3 số báo liên tiếp của báo Đấu thầu là một trong những quy định bắt buộc của Luật Đấu Thầu trong quá trình tổ chức đấu thầu. Tất cả các gói thầu muốn tổ chức đấu thầu và

ra thông báo mời thầu sẽ phải đăng tải trên báo chuyên ngành Đầu Thầu, là công cụ quản lý các hoạt động đấu thầu của nhà nước.

Thông qua đây, thông báo mời thầu của công ty có thể dễ dàng tiếp cận được với các nhà thầu có nhu cầu cũng như khả năng tham gia vào gói thầu này. Thu hút được một lượng lớn các nhà thầu chú ý và tham gia vào gói thầu sẽ đảm bảo chất lượng của hoạt động đấu thầu.

(3) Về việc thành lập tổ chuyên gia: Cán bộ tham gia vào tổ chuyên gia đấu thầu đều là những cán bộ có kinh nghiệm và năng lực chuyên môn tốt cũng như kinh nghiệm trong hoạt động tổ chức đấu thầu cũng như am hiểu về lĩnh vực của gói thầu. Với số lượng cán bộ tham gia vào tổ chuyên gia đấu thầu lên tới 10 người sẽ đảm bảo được tiến khối lượng cũng như tiến độ công việc trong quá trình tổ chức đấu thầu.

Tuy nhiên, thời gian thành lập tổ chuyên gia đấu thầu lại khá xa thời điểm đóng thầu. Trong khi đó, thời gian làm việc của tổ chuyên gia lại khá ngắn với chỉ 14 ngày xét thầu, cộng với khối lượng công việc khá lớn sẽ tạo ra một áp lực không nhỏ đối với tổ chuyên gia trong quá trình thực hiện công việc của mình.

Ngoài ra, thời gian làm việc quá ngắn của tổ chuyên gia đấu thầu khiến cho những vướng mắc của tổ chuyên gia trong quá trình xem xét các HSDT của các nhà thầu đôi khi chưa thể được giải đáp một cách rõ ràng. Vì việc thành lập công văn đề nghị nhà thầu làm rõ những điểm còn vướng mắc và chờ trả lời phúc đáp từ các nhà thầu là khá tốn kém về mặt thời gian. Chính vì vậy đây cũng là một nguyên nhân không nhỏ có thể ảnh hưởng tới kết quả xét thầu.

(4) Về mở thầu và xét thầu: Theo đúng thời gian cũng như địa điểm nêu lên trong quá thư mời thầu, tính chất của gói thầu, công ty đã tiến hành việc phát HSMT tới các nhà thầu quan tâm tới gói thầu. Với số lượng 6 nhà thầu nhận HSMT có thể thấy rõ được sự quan tâm không nhỏ của các nhà thầu tới gói thầu của công ty và số lượng các nhà thầu nhận HSMT càng lớn sẽ càng đảm bảo được sẽ có nhiều nhà thầu đủ năng lực tham gia một cách tốt nhất vào gói thầu.

Sau khi đã tiến hành phát HSMT tới tay các nhà thầu, công ty đã tổ chức thành công buổi tiếp nhận HSDT và tiến hành đóng thầu theo đúng thời gian quy

định trong thư mời thầu. Việc tiến hành nhận HSDT được tổ chức theo đúng quy trình, quy định của Luật Đấu Thầu với trước sự chứng kiến của đại diện các nhà thầu, ban giám đốc công ty đã đảm bảo được tính minh bạch mà công khai của cuộc đấu thầu.

Tính tới thời điểm mở thầu, tất cả các túi đựng HSDT của các nhà thầu đều được giữ nguyên niêm phong, các thông tin chi tiết về túi HS vẫn được giữ nguyên. Việc thành lập và ghi chi tiết thông tin về các HSDT vào bảng chi tiết HSDT được tiến hành theo đúng quy định và có chữ kí đầy đủ chữ kí đại diện của các nhà thầu và ban giám đốc công ty.

Việc thực hiện đúng quy trình và tuân thủ các quy định trong quá trình mở thầu sẽ đảm bảo được chất lượng của nhà thầu, góp phần nâng cao hiệu quả của công tác tổ chức đấu thầu

(5) Về quá trình xét thầu: Quá trình xét thầu được tổ chức gia tiến hành một cách khẩn trương và chính xác. Căn cứ vào những tiêu chuẩn đánh giá cũng như quy trình đã được nêu rõ trong HSMT. Tổ chuyên gia đã thực hiện đầy đủ tất cả 4 bước đánh giá đã được nêu.

Kết luận: Qua việc xem xét quá trình tổ chức đấu thầu của một gói thầu cụ thể, chúng ta có thể thấy rõ được những kết quả cũng như những hạn chế của công ty trong quá trình tổ chức đấu thầu

Kết quả thu được: Công ty đã tổ chức được một cuộc đấu thầu khá thành công, mặc dù phải phải đề nghị các nhà thầu chào lại giá dự thầu nhằm đảm bảo mức giá trúng thầu không cao hơn mức giá dự toán của gói thầu. Quy trình tổ chức và thực hiện của công ty đảm bảo đầy đủ các yêu cầu, quy định của nhà nước về quy chế tổ chức đấu thầu; Cuộc đấu thầu đã diễn ra công khai, minh bạch và bình đẳng giữa các nhà thầu, không có hiện tượng “quân xanh, quân đỏ” trong cuộc đấu thầu. Nhà thầu được lựa chọn trúng thầu là nhà thầu có đầy đủ năng lực kinh nghiệm và khả năng đáp ứng được yêu cầu đặt ra của gói thầu; Giá trúng thầu sau khi đã chào lại giá từ phía các nhà thầu thấp hơn giá trị dự toán ban đầu của công ty. Điều này đã giúp cho công ty có thể tiết kiệm được một nguồn vốn kinh doanh không nhỏ, đây là một trong những kết quả thu được thể hiện rõ nhất trong cuộc đấu

thầu; Công ty đã được tiếp cận và đánh giá với những nhà thầu đáp ứng được các tiêu chuẩn về kỹ thuật, về giá. Qua đó, công ty có thể lựa chọn được nhà thầu thực hiện gói thầu với mức giá hợp lý nhất.

Những tồn tại: Thời gian tiến hành công tác đấu thầu đã diễn ra không đúng như kế hoạch đã đặt ra ban đầu trong kế hoạch đấu thầu đã được Công ty thông qua. Kế hoạch đấu thầu thực tế kéo dài tới hơn 3 tháng trong khi kế hoạch thực hiện là 2 tháng. Để giải thích cho việc phải kéo dài thời gian đấu thầu có thể kể tới những nguyên nhân chính sau:

Thời gian thành lập tổ chuyên gia đấu thầu quá chậm so với kế hoạch, thời gian mở thầu của gói thầu là ngày 05/3/2013 nhưng phải tới ngày 24/02/2013, ban giám đốc công ty mới có quyết định thành lập tổ chuyên gia đấu thầu. Thời gian hoạt động của tổ chuyên gia cũng chỉ kéo dài 14 ngày.

Sau khi có kết quả chấm thầu lần 1 các HSDQT của tổ chuyên gia đấu thầu Công ty đã đề nghị 3 nhà thầu đáp ứng được các yêu cầu của HSMT chào lại giá dự thầu nhằm đảm bảo yêu cầu về giá dự toán của gói thầu và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế của nhà thầu. Thời gian chào lại giá này đã làm cho thời gian tổ chức hoạt động đấu thầu kéo dài.

Tiếp theo luận văn tìm hiểu cụ thể quá trình thẩm định và phê duyệt gói thầu số 25: “Hoàn thiện hệ thống móng cọc tòa nhà Happy Star Tower” thuộc dự án xây dựng Happy Star Tower. Nằm Tại trung tâm của Quận Long Biên dự án Happy Star Tower mang dáng một bông hoa ba cánh mang lại hòa bình và may mắn, hạnh phúc cho cư dân sinh sống. (Phụ lục 03).

3.1.2. Thực trạng về những quy định nội bộ, khung pháp lý về đấu thầu của Công ty

Công ty không ban hành quy chế riêng hướng dẫn đấu thầu trong Công ty. Những văn bản nội bộ liên quan đến tổ chức đấu thầu chủ yếu là phần nhỏ trong các văn bản về đầu tư. Những văn bản này chưa mang tính cụ thể hướng dẫn cho các cán bộ làm công tác đấu thầu trong Công ty. Điều này sẽ gây sự thiếu thống nhất trong quá trình làm công tác đấu thầu khi gặp phải những vướng mắc như việc phân cấp quản lý, thẩm định, phê duyệt trong Công ty; các bước thực hiện tổ chức đấu

thầu trong Công ty chưa được chuẩn hóa bằng văn bản nên việc thực hiện còn nhiều khó khăn trong quản lý và giám sát.

Hoạt động đấu thầu phụ thuộc hoàn toàn vào Luật đấu thầu, Thông tư Nghị định kèm theo. Việc áp dụng Các văn bản Pháp luật đã tạo nên tính hiệu quả trong đấu thầu tại Công ty.

3.1.3. Thực trạng về Bộ phận nhân sự phụ trách tổ chức đấu thầu tại Công ty

Trong Công ty TNHH Vintep Hà Nội chưa thành lập phòng ban chuyên quản lý, thực hiện công tác tổ chức đấu thầu mà lấy ở mỗi phòng ban một vài người vào tổ chuyên gia đấu thầu.

Thành viên tổ chuyên gia được lấy đại diện từ Phòng Tổ chức hành chính nhân sự, Phòng kỹ thuật, Phòng Kế toán tài chính, Ban quản lý và phát triển dự án.

Trong năm 2013, Công ty cũng đã mời các giảng viên có kinh nghiệm trong công tác đấu thầu đến Công ty dạy các lớp tập huấn về đấu thầu cho các cán bộ của Công ty làm công tác liên quan đến đấu thầu. Đến nay, nhiều cán bộ nhân viên của Công ty đã có giấy chứng nhận hoàn thành chương trình bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu và quán triệt việc thực hiện Luật đấu thầu, Nghị định 111/2006/NĐ-CP. Những cán bộ nhân viên tham gia các tổ chuyên gia đấu thầu phần lớn đều đã có giấy chứng nhận hoàn thành chương trình bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu.

3.1.4. Thực trạng về Quy trình thực hiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty

Hoạt động đấu thầu xây dựng được xem là hoạt động chủ yếu và quan trọng của Công ty, chính vì thế mà nó được toàn thể Ban lãnh đạo và tập thể cán bộ nhân viên công ty rất quan tâm nên việc quy định trình tự đấu thầu xây dựng cũng được nghiên cứu khá kỹ lưỡng.

Sau khi báo cáo nghiên cứu khả thi, tiền khả thi hoặc báo cáo đầu tư được phê duyệt thì Công ty tiến hành lập thiết kế kỹ thuật, tổng dự toán công trình, thiết kế mỹ thuật, tổng dự toán phải được Hội đồng thành viên Công ty tiến hành thành lập Ban quản lý dự án và trình duyệt nhân sự của Ban quản lý dự án. Cụ thể các bước tổ chức đấu thầu tại Công ty được tiến hành như sau:

a. *Trình duyệt kế hoạch đấu thầu:*

Kế hoạch này do bên mời thầu lập và phải được Hội đồng thành viên Công ty phê duyệt mới trở thành một trong các điều kiện mời thầu. Việc lập kế hoạch đấu thầu được thực hiện sau khi có quyết định đầu tư dự án và nhìn vào kế hoạch đấu thầu có thể thấy được tiến độ thực hiện dự án. Trường hợp chưa đủ điều kiện lập kế hoạch đấu thầu của toàn bộ dự án, Bên mời thầu có thể lập kế hoạch đấu thầu cho từng phần của dự án theo giai đoạn thực hiện nhưng phải được người có thẩm quyền cho phép. Nội dung của kế hoạch đấu thầu của dự án bao gồm: Phân chia dự án thành các gói thầu; Ước tính giá trị của từng gói thầu; Hình thức lựa chọn nhà thầu và phương thức áp dụng đấu thầu đối với từng gói thầu; Thời gian tổ chức đấu thầu cho từng gói thầu; Phương thức thực hiện hợp đồng; Thời gian thực hiện hợp đồng.

Trong tất cả các nội dung nói trên thì có thể xem việc phân chia dự án thành các gói thầu là quan trọng hơn cả. Chính bởi gói thầu là căn cứ để tiến hành đấu thầu, xét thầu. Cơ sở để phân chia dự án thành các gói thầu được căn cứ vào đặc điểm phương tiện kỹ thuật cũng như trình tự thực hiện dự án. Bên cạnh đó, việc phân chia dự án thành các gói thầu cũng có thể dựa theo đặc trưng riêng của ngành: Mỗi hạng mục thường có tính chất, quy trình kỹ thuật thi công riêng nên có thể tiến hành độc lập với các nhà thầu thuộc các lĩnh vực khác nhau để tham gia thực hiện. Mục đích của việc phân chia các gói thầu một mặt căn cứ vào các yêu cầu về kỹ thuật; mặt khác, còn phải đảm bảo sao cho phù hợp với tình hình năng lực tài chính của các nhà thầu trong nước. Nếu như giá trị các gói thầu quá lớn thì khó có thể thu hút được sự tham gia của các nhà thầu; Mặt khác, giá chào thầu quá cao cũng không có lợi cho chủ đầu tư.

Một nội dung cũng không kém phần quan trọng nữa đó là ước tính giá trị của từng gói thầu. Việc ước tính giá trị của từng gói thầu sao cho phải đảm bảo phù hợp với cơ cấu tổng mức đầu tư trong Báo cáo nghiên cứu khả thi đã được Công ty phê duyệt. Mỗi gói thầu cần xác định rõ nguồn vốn tài chính là nguồn nào, và giá các gói thầu này phụ thuộc vào phân đơn giá. Dự án thực hiện ở các địa bàn, khu vực khác nhau thì đơn giá cũng khác nhau.

b. Chuẩn bị hồ sơ mời thầu

Hồ sơ mời thầu có thể được xem là một trong các yếu tố khá quan trọng quyết định chất lượng và hiệu quả của gói thầu. Nó được lập bởi Ban quản lý dự án

của chủ đầu tư và tuân thủ theo đúng quy định trong Nghị định 88/1999/NĐ-CP. Hồ sơ mời thầu được lập khi có đủ các điều kiện sau: Đã có quyết định đầu tư cho dự án của Công ty; Đã có đầy đủ các văn bản của các Ban, ngành và các cơ quan có liên quan; Đã có hồ sơ thiết kế thi công và dự toán công trình của dự án đã được Hội đồng thành viên Công ty phê duyệt; Mẫu hồ sơ mời thầu đã được lập sẵn theo mẫu mà Hội đồng thành viên Công ty ban hành.

Trên cơ sở đó mà hồ sơ mời thầu sẽ được lập khi đưa thêm các chi tiết về khối lượng, số liệu theo thiết kế, dự toán công trình đã được Công ty phê duyệt. Hồ sơ mời thầu sẽ được phát hành khi có quyết định phê duyệt hồ sơ mời thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội .

Thông tin trong hồ sơ mời thầu cần phải đảm bảo tính chính xác vì nó là cơ sở để xác định tính chất cũng như quy mô công trình. Những sai sót, nhầm lẫn trong việc lập hồ sơ mời thầu bắt nguồn từ cả những nguyên nhân khách quan và chủ quan. Nguyên nhân chủ quan là do thiếu cẩn trọng của người lập hồ sơ mời thầu, còn nguyên nhân khách quan là do khoảng thời gian gấp rút khi là quá ngắn nhằm hiệu chỉnh lại hồ sơ mời thầu giữa khoảng thời gian phát hành hồ sơ mời thầu với thời gian nhận được quyết định phê duyệt hồ sơ mời thầu của Công ty. Chính bởi thế, ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội, bước lập và chuẩn bị hồ sơ mời thầu được xem là một khâu khá quan trọng trong quy trình tổ chức đấu thầu xây dựng và được xem xét, nghiên cứu một cách thật kỹ lưỡng, cẩn trọng.

c. Thông báo mời thầu

Sau khi đã lập xong hồ sơ mời thầu và đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt, Ban quản lý dự án thuộc Công ty tiến hành tổ chức đấu thầu. Vì các gói thầu tại Công ty đều được tiến hành dưới hình thức đấu thầu rộng rãi trong nước nên Công ty thường gửi thông báo mời thầu cho các nhà thầu trên các phương tiện truyền thông, các website về đấu thầu.

d. Nhận và quản lý hồ sơ dự thầu.

Các nhà thầu chuẩn bị xong hồ sơ dự thầu thì nộp tại Công ty theo đúng thời gian đã quy định trong hồ sơ mời thầu. Nhìn chung, một bản hồ sơ dự thầu xây dựng bao gồm các nội dung chính sau: Đơn xin dự thầu; Quyết định thành lập

doanh nghiệp; Giấy đăng ký kinh doanh; Giấy phép về xây dựng; Bảng giá dự thầu; Hồ sơ kinh nghiệm; Bảo lãnh dự thầu; Tổ chức công trường và các giải pháp kỹ thuật; Các phương án thay thế khi được phép; Giấy chứng nhận về chất lượng; Tổ chuyên gia có trách nhiệm tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự thầu sao cho phải đảm bảo đúng nguyên tắc “bảo mật” cũng như các nguyên tắc khác của xây dựng.

e. Mở thầu.

Sau khi tiếp nhận nguyên trạng các hồ sơ dự thầu nộp đúng hạn và quản lý theo chế độ quản lý hồ sơ “mật”, việc mở thầu được tiến hành công khai theo ngày, giờ, địa điểm đã được ghi trong hồ sơ mời thầu và không được chậm hơn 48 giờ kể từ thời điểm hết hạn nộp hồ sơ dự thầu (trừ ngày nghỉ) tại văn phòng của chủ đầu tư.

Thành phần tham gia lễ mở thầu bao gồm: Ban quản lý dự án; Hội đồng xét thầu, tư vấn chấm thầu; Đại diện Ban lãnh đạo Công ty; Ủy viên Ban kiểm soát; Đại diện các nhà thầu; Đại diện của chủ đầu tư.

Trình tự mở thầu. Đại diện Bên mở thầu tuyên bố nội dung và thủ tục mở thầu, thông báo thành phần tham dự lễ mở thầu, số lượng và tên các nhà thầu đã nộp hồ sơ dự thầu. Sau đó, đại diện các nhà thầu sẽ lần lượt kiểm tra và ký xác nhận có mặt theo đúng yêu cầu của Bên mời thầu.

Việc mở thầu được tiến hành lần lượt như sau: Các phong bì có ghi “Rút lại” sẽ được mở và đọc trước tiên. Các hồ sơ dự thầu đã nộp thông báo xin rút lại sẽ không được mở ra. Tên của nhà thầu, giá chào thầu cho bất kỳ phương án thay thế nào, mọi khoản giảm giá, việc bổ sung và rút lại hồ sơ dự thầu, việc có hoặc thiếu Bảo lãnh dự thầu và các chi tiết khác nếu Bên mời thầu xét thấy cần thiết sẽ được Bên mời thầu thông báo lúc mở thầu; Bên mời thầu sẽ chuẩn bị biên bản mở thầu, bao gồm các thông tin đã được công khai thông báo cho những người tham dự lễ mở thầu. Đại diện Bên mời thầu và các nhà thầu ký xác nhận vào biên bản mở thầu. Đại diện của cơ quan cấp trên và đại diện các nhà thầu xác nhận tính hợp pháp của lễ mở thầu và tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu, đồng thời ghi nhận các văn bản số liệu khi mở các túi hồ sơ dự thầu.

f. Đánh giá xếp hạng nhà thầu.

Đây có thể được xem là một bước quan trọng nhất trong tất cả các bước của quá trình đấu thầu.

Đánh giá hồ sơ dự thầu. Kiểm tra hồ sơ dự thầu và xác định sự đáp ứng.

Bên mời thầu sẽ chỉ đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu đã được xác định là đáp ứng cơ bản các điều kiện sau: Có quyết định thành lập doanh nghiệp, hoạt động theo pháp luật Việt Nam, giấy đăng ký kinh doanh còn có hiệu lực; Đơn dự thầu được điền và ký đầy đủ; Bảo lãnh dự thầu; Đáp ứng các yêu cầu cơ bản trong hồ sơ mời thầu.

Một hồ sơ dự thầu được coi là đáp ứng về cơ bản khi tuân thủ tất cả các điều khoản, điều kiện và yêu cầu kỹ thuật của hồ sơ mời thầu mà không có sai lệch cơ bản nào. Sai lệch cơ bản là việc mà: Ảnh hưởng đến quy mô, chất lượng hay tính năng sử dụng của công trình; Hạn chế quyền của Bên mời thầu hay nghĩa vụ của nhà thầu trong hợp đồng; Các chỉnh sửa không công bằng đến vị trí cạnh tranh của các nhà thầu khác có hồ sơ dự thầu đáp ứng về cơ bản.

Nếu một hồ sơ dự thầu được xác định là không đáp ứng về cơ bản sẽ bị Bên mời thầu loại và nhà thầu không được phép tạo sự đáp ứng bằng việc chỉnh sửa hay rút lại các chỗ sai lệch hay điều kiện hạn chế không phù hợp mà điều điều đó đã được nêu trong bản chào thầu nộp trước thời điểm hết hạn nộp hồ sơ dự thầu. Hồ sơ dự thầu có thể bị loại do các nguyên nhân, bao gồm nhưng không hạn chế bởi các danh mục dưới đây: (1) Bản chào thầu không đáp ứng các yêu cầu bắt buộc ghi trong Bảng dữ liệu đấu thầu; (2) Tên nhà thầu không có trong danh sách các nhà thầu hoặc uỷ quyền mua hồ sơ mời thầu; (3) Bản chào không dán kín và (hoặc) nộp không đúng giờ quy định; (4) Nếu không gửi kèm theo Bảo lãnh dự thầu hoặc có Bảo lãnh dự thầu nhưng có giá trị thấp hơn và (hoặc) thời gian có hiệu lực ngắn hơn yêu cầu; (5) Không có các giấy tờ hợp lệ về tư cách pháp nhân của nhà thầu hoặc có nhưng không đáp ứng các yêu cầu trong hồ sơ mời thầu; (6) Thiếu chữ ký của đại diện theo pháp luật hoặc đại diện được uỷ quyền của nhà thầu; (7) Không có giấy uỷ quyền hợp lệ (nếu không phải là đại diện theo pháp luật ký); (8) Bản chào có quy định khác với quy định trong hồ sơ mời thầu; (9) Bản chào một phần; (10) Bản chào giá dự thầu lập không theo mẫu quy định của hồ sơ mời thầu; (11) Nếu nhà thầu chỉ nộp Bản chào phương án đề xuất hoặc bản chào không tuân theo các điều kiện kỹ

thuật (Nhà thầu sẽ được yêu cầu nộp thông tin bổ sung nếu Bên mời thầu thấy cần thiết); (12) Nhà thầu đứng tên trong hai hồ sơ dự thầu của cùng một gói thầu.

Đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu. Khi đánh giá chi tiết các hồ sơ dự thầu, Bên mời thầu sẽ đánh giá qua hai giai đoạn sau:

Bước 1: Đánh giá về mặt kỹ thuật

Việc đánh giá hồ sơ dự thầu về mặt kỹ thuật nhằm lựa chọn ra danh sách ngắn các nhà thầu. Tiêu chuẩn xét thầu sẽ được đánh giá theo bảng điểm chi tiết, được phân theo các yêu cầu sau: Biện pháp tổ chức thi công (bố trí mặt bằng, biện pháp thi công nhân sự); Tiến độ thi công; Đặc tính kỹ thuật nguồn cung cấp các vật tư, thiết bị cho công trình; Các biện pháp đảm bảo chất lượng công trình, bao gồm việc bố trí cán bộ chỉ huy có đủ trình độ kinh nghiệm, lực lượng lao động lành nghề, huy động những thiết bị thi công chuyên dùng và hệ thống quản lý chất lượng, an toàn và bảo vệ môi trường, v.v...; Chỉ có hồ sơ dự thầu nào đạt được bằng hoặc ($\geq$) 70% tổng số điểm kỹ thuật trở lên mới được lựa chọn vào danh sách ngắn để xem xét tiếp bước hai

Bước 2: Đánh giá về mặt tài chính và thương mại.

Phần này đánh giá chi tiết mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu về mặt tài chính thương mại của các hồ sơ dự thầu. Việc đánh giá này sẽ là cơ sở để loại bỏ những hồ sơ dự thầu có những sai lệch cơ bản hoặc điều chỉnh giá đối với những hồ sơ dự thầu nếu có những sai lệch nhỏ. Nội dung đánh giá của phần này bao gồm nhưng không hạn chế bởi các vấn đề sau: Điều kiện về tài chính, giá cả, phương thức và tiến độ thanh toán; Điều kiện về thuế, lệ phí và các dịch vụ khác với nội dung nêu trong hồ sơ mời thầu; Điều kiện về bảo hành, bảo dưỡng thiết bị (nếu có); Các điều kiện khác.

Tiêu chuẩn xét thầu sẽ quy định phương pháp và công thức đánh giá “Giá đánh giá” như sau: (1) Sửa lỗi sai số học: Bên mời thầu không chấp nhận các hồ sơ dự thầu có sai số số học quá 15% giá dự thầu; (2) Hiệu chỉnh các sai số về kỹ thuật, thương mại, tài chính quy định trong hồ sơ mời thầu. Bên mời thầu không chấp nhận hồ sơ dự thầu có tổng giá trị có sai lệch vượt quá 10% giá dự thầu; (3) Đưa về một mặt bằng để so sánh giá đánh giá thầu.

Để đưa tất cả các bản chào về cùng một mặt bằng để so sánh, trên cơ sở các bước đánh giá trên, mỗi hồ sơ dự thầu được xác định một “giá đánh giá thầu” với cách thức như sau: Sửa chữa bất kỳ lỗi nào; Thực hiện việc điều chỉnh thích hợp để phản ánh các khoản giảm giá hay bổ sung giá.

Đánh giá năng lực nhà thầu. Nhà thầu phải đáp ứng các yêu cầu về mặt năng lực tài chính và kinh nghiệm theo quy định trong hồ sơ mời thầu. Tùy thuộc vào quy mô, tính chất của mỗi gói thầu mà yêu cầu về các mặt này là khác nhau. Thông thường, nhà thầu phải đáp ứng về năng lực tài chính thông qua giá trị xây dựng bình quân trong vòng 3 đến 5 năm gần nhất. Về kinh nghiệm: Thông thường đòi hỏi nhà thầu phải có số năm kinh nghiệm hoạt động, số lượng các hợp đồng tương tự đã được thực hiện trong vòng 3 đến 5 năm gần đây ở vùng địa lý tương tự, ở hiện trường tương tự, v.v... Nếu không đạt được một trong hai yêu cầu trên thì bản chào bị loại.

Đối với các nhà thầu liên danh, năng lực được tính là năng lực của tổng cộng các thành viên trong liên danh. Chỉ xét năng lực của các thành viên trong thỏa thuận liên danh chính thức và đáp ứng các yêu cầu pháp lý về tư cách pháp nhân, có lĩnh vực hành nghề phù hợp với phần công việc được phân công.

Xếp hạng hồ sơ dự thầu và kiến nghị nhà thầu. Tiêu chuẩn xét thầu quy định về việc xếp hạng hồ sơ dự thầu theo giá đánh giá từ giá thấp nhất tới giá cao hơn. Nhà dự thầu chào giá nào có hồ sơ hợp lệ, đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu qua cả ba giai đoạn đánh giá, có Giá đánh giá thấp nhất sẽ được kiến nghị là nhà thầu trúng thầu.

Kết quả xét thầu và kiến nghị nhà thầu trúng thầu phải được cấp có thẩm quyền của Bên mời thầu kiểm tra, phê duyệt trước khi công bố có hiệu lực.

g. Phê duyệt và công bố kết quả trúng thầu.

Sau khi đánh giá xem xét các hồ sơ dự thầu, Ban quản lý dự án của chủ đầu tư sẽ lập tờ trình để trình Công ty xem xét, phê duyệt kết quả đấu thầu. Công ty tiến hành thẩm định hồ sơ và kết quả đấu thầu. Sau khi thẩm định thấy hợp lý, Chủ tịch Hội đồng thành viên ra quyết định phê duyệt kết quả đấu thầu. Trong quyết định ghi

rõ đơn vị trúng thầu, giá trúng thầu cho phép Ban quản lý dự án tổ chức đàm phán ký hợp đồng với nhà thầu được chọn.

Nhà thầu trúng thầu sẽ được Bên mời thầu thông báo mời đến thương thảo hợp đồng. Mục đích của thương thảo hợp đồng là để làm rõ hoặc sửa đổi bổ sung những vấn đề phát sinh trong quá trình mời, chào, đánh giá thầu. Sau khi thương thảo thành công, Bên mời thầu sẽ có thông báo trao hợp đồng trước khi hồ sơ dự thầu hết hiệu lực.

h. Ký kết và thực hiện hợp đồng với nhà thầu trúng thầu.

Hai bên ký hợp đồng theo hình thức nhất định, sau đó trình Hội đồng thành viên phê duyệt hợp đồng.

3.1.5. Thực trạng Công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát công tác tổ chức đấu thầu

Công tác thẩm định có nhiều bên tham gia. Hội đồng thành viên sẽ quyết định thành lập Hội đồng thẩm định hoặc một chuyên gia thẩm định để thẩm định công tác đấu thầu.

Công tác thẩm định, kiểm tra giám việc tổ chức đấu thầu được thực hiện trong suốt quá trình thực hiện công tác đấu thầu. Tuy nhiên, công tác thẩm định được đặc biệt chú trọng trong 3 nội dung:

- * Thẩm định kế hoạch đấu thầu: Tiến hành kiểm tra, đánh giá nội dung của Căn cứ của Kế hoạch Đấu thầu, các Nội dung của Kế hoạch đấu thầu, các bước trình duyệt Kế hoạch đấu thầu đã đầy đủ và đúng quy định theo Pháp luật hay không.

- * Thẩm định Hồ sơ mời thầu: Tiến hành kiểm tra, đánh giá các yêu cầu trong Hồ sơ mời thầu; Xem xét các tiêu chuẩn đánh giá, cách thức cho điểm, phân bổ điểm đối với các yêu cầu; Đánh giá, kiểm tra Hồ sơ mời thầu đã đúng với yêu cầu theo mẫu của Hồ sơ mời thầu được quy định trong các văn bản Pháp Luật; Thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu: Kiểm tra các tài liệu là căn cứ của việc tổ chức lựa chọn nhà thầu; Kiểm tra quy trình và thời gian liên quan tới việc tổ chức lựa chọn nhà thầu theo quy định; Kiểm tra nội dung đánh giá hồ sơ dự thầu của tổ chuyên

gia, hồ sơ đề xuất, sự tuân thủ của việc đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất so với yêu cầu của hồ sơ mời thầu; Phát hiện những nội dung còn chưa rõ trong hồ sơ trình duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu; Trong suốt quá trình đấu thầu, Hội đồng thẩm định sẽ kiểm tra, giám sát, đánh giá về các yêu cầu chung trong Luật đấu thầu được thực hiện như thế nào gồm: Các yêu cầu về thời gian, yêu cầu về cách thức quản lý hồ sơ, cách đánh giá Hồ sơ dự thầu, v.v...

3.2. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU CỦA CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

3.2.1. Những ưu điểm trong công tác tổ chức đấu thầu của Công ty

Mặc dù mới thành lập song với kinh nghiệm và sự đoàn kết nội bộ, Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã từng bước vươn lên tự khẳng định vị trí của mình trên thị trường và đạt được một số kết quả đáng khích lệ. Các công trình, dự án đã được thực hiện có ý nghĩa to lớn, góp phần vào xây dựng và phát triển ngành xây dựng nói riêng và vào nền kinh tế của cả nước nói chung. Trong thành công của mỗi dự án có một sự đóng góp không nhỏ của công tác đấu thầu. Quá trình tổ chức đấu thầu ở Công ty đã đạt được những thành tựu rõ ràng, giúp nâng cao chất lượng công trình, tiết kiệm được vốn đầu tư, đảm bảo tiến độ theo kế hoạch. Cụ thể:

3.2.1.1. Đảm bảo các quy chế đấu thầu và tiến độ tổ chức đấu thầu

Công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội được đánh giá trên tiêu chí hiệu quả về chi phí và đúng nguyên tắc, quy định của quy chế đấu thầu

Các gói thầu thuộc các Dự án đều được tổ chức đấu thầu. Kế hoạch đấu thầu của các gói thầu thuộc các dự án đều được Chủ tịch Hội đồng thành viên phê duyệt. Công ty đã tổ chức đấu thầu và kết quả thực hiện đấu thầu, lựa chọn nhà thầu của các gói thầu thuộc các dự án đều tuân thủ theo quy định của Luật đấu thầu và Nghị định 111/2006/NĐ-CP của Chính phủ.

3.2.1.2. Trình độ cán bộ nhân viên làm công tác đấu thầu ngày càng cao

Năng lực, trình độ, kinh nghiệm của cán bộ nhân viên làm công tác đấu thầu quyết định lớn đến hiệu quả công tác đấu thầu. Do đó, trình độ, kinh nghiệm của cán bộ nhân viên làm công tác đấu thầu đã không ngừng được nâng cao. Nhiều cán

bộ nhân viên đã được Công ty tạo điều kiện cho đi học các lớp tập huấn, các khóa học liên quan đến đấu thầu.

Các cán bộ nhân viên do ngày càng làm càng tiếp xúc nhiều hơn về đấu thầu nên trình độ kinh nghiệm ngày càng nâng cao, ngày một cọ xát, việc thẩm định gói thầu ngày một chặt chẽ hơn. Đối với các gói thầu phức tạp, kỹ thuật cao thì Công ty tiến hành tuyển chọn tư vấn, chính những lần tuyển chọn tư vấn đã giúp cán bộ nhân viên của Công ty học hỏi nhiều hơn nữa về kinh nghiệm và trình độ.

3.2.1.3. Tuân thủ đúng quy định trong quy trình tổ chức đấu thầu

Quy trình tổ chức đấu thầu xây dựng tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội có thể nói là tuân thủ theo đúng quy trình chung của Quy chế đấu thầu hiện hành song do đặc thù của ngành nên có những nét riêng mà không phải ở doanh nghiệp nào cũng áp dụng.

3.2.1.4. Tình hình triển khai các hoạt động thanh tra, kiểm tra về đấu thầu

Công tác thanh tra kiểm tra về thực hiện đầu tư và đấu thầu của Công ty được thực hiện định kỳ hàng năm do Hội đồng thành viên của Tổng công ty chủ trì.

Từ khi thành lập đến nay Công ty chưa phát hiện sai phạm nào (theo Báo cáo tình hình thực hiện đấu thầu của Công ty gửi Bộ Kế hoạch đầu tư)

3.2.2. Những tồn tại hạn chế và nguyên nhân trong công tác tổ chức đấu thầu của Công ty

Mặc dù đã có những kết quả đáng kể, song hoạt động tổ chức đấu thầu ở Công ty vẫn còn nhiều vấn đề cần được nghiên cứu để tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của công tác tổ chức đấu thầu nhằm góp phần xây dựng Công ty thêm lớn mạnh. Cụ thể:

Thứ nhất, hệ thống quy định nội bộ của công ty về đấu thầu nói chung và công tác tổ chức đấu thầu nói riêng chưa được hoàn thiện.

Thứ hai, tiến độ tổ chức đấu thầu chậm. Tiến độ công tác tổ chức đấu thầu đôi khi bị chậm lại do chậm trễ trong một số khâu:

Chậm trễ trong quá trình lập hồ sơ mời thầu. Điều này bắt nguồn từ những nguyên nhân chủ quan và khách quan. Nguyên nhân chủ quan là vẫn còn những sai sót, nhầm lẫn trong khi lập hồ sơ mời thầu do sự bất cẩn, thiếu sót của người lập hồ sơ mời thầu và do yêu cầu gấp rút trong thời gian nhiều khi là rất ngắn giữa khoảng thời gian phát hành hồ sơ mời thầu đã định trước với thời gian nhận được quyết định phê duyệt hồ sơ mời thầu của Công ty nên công tác hiệu chỉnh lại hồ sơ mời thầu theo bản duyệt trong thời gian ngắn không đảm bảo được tính chính xác còn nguyên nhân khách quan là do bên tư vấn thiết kế không giao kịp bản vẽ kỹ thuật và tổng dự toán theo đúng kế hoạch;

Trình tự trình duyệt thiết kế kỹ thuật, tổng dự toán, kế hoạch đấu thầu, hồ sơ mời thầu, báo cáo kết quả đấu thầu phải trải qua nhiều bước, nhiều thủ tục kéo dài. Nguyên nhân chủ quan là do các cán bộ phụ trách việc trình duyệt không thường xuyên theo dõi quá trình phê duyệt với các cấp trên để kịp thời giải đáp các vấn đề phát sinh. Nguyên nhân khách quan có thể kể đến là việc thực hiện cơ chế quản lý đầu tư và xây dựng chưa được tốt.

Thứ ba, về công tác đánh giá hồ sơ dự thầu. Theo quy định của Nhà nước, Nhà thầu được kiến nghị thắng thầu khi đạt các yêu cầu về năng lực tài chính, kỹ thuật và có giá đánh giá thấp nhất. Tuy nhiên, trong thời gian gần đây đã bắt đầu phổ biến hiện tượng một số nhà thầu đua nhau bỏ thầu giá thấp, thậm chí dưới 50% giá ước tính của chủ đầu tư, để giành giật bằng được công trình. Các nhà thầu sẽ có tình khai giảm khối lượng công việc, hạ thấp giá dự thầu xuống để được trúng thầu, còn đến khi thanh toán lại dùng khối lượng phát sinh để bù lại. Và khi được trao hợp đồng thường các nhà thầu này thi công dây dưa kéo dài, không đảm bảo chất lượng và tiến độ công trình, và dẫn đến các chi phí trong thực tế sẽ gia tăng. Cách đấu thầu này đã gây ra rất nhiều hậu quả xấu và làm mất đi tính hấp dẫn của đấu thầu xây dựng.

Thứ tư, bộ máy làm công tác tổ chức đấu thầu của công ty chưa hoàn thiện được thể hiện ở phân cấp thực hiện, quản lý tổ chức đấu thầu chưa triệt để. Do chưa hình thành bộ phận chuyên gia đấu thầu trong một phòng riêng nên quản lý đấu thầu còn gặp phải những vấn đề khó khăn trong khâu thực hiện. Những cán bộ, nhân viên của Công ty có kinh nghiệm nhưng vẫn chưa hoàn toàn chuyên trách về đấu

thầu, khi cần tổng hợp đúc rút kinh nghiệm, thì không đầy đủ hoặc chưa sát thực. Đội ngũ làm công tác đấu thầu chỉ làm theo dự án, không theo dõi suốt quá trình đấu thầu qua các năm.

Thứ năm, một số hạn chế trong quá trình thực hiện tổ chức đấu thầu: Xây dựng Kế hoạch đấu thầu: Việc xây dựng kế hoạch đấu thầu trước hay sau khi thành lập tổ thầu còn không rõ ràng. Một số tổ chuyên gia được xây dựng trước khi lập kế hoạch đấu thầu, trong khi điều này phải ngược lại;

Tổ chức thẩm định: Chưa thống nhất trong việc giao cho ai, bộ phận nào xem xét các báo cáo, văn bản. Việc thành lập hội đồng, tổ thẩm định hay giao cho một cá nhân thẩm định còn chưa nhất quán mà chủ yếu phụ thuộc vào ý kiến chủ quan hay số cán bộ nhân viên sẵn sàng.

Thứ sáu, công tác quyết toán cho các nhà thầu còn chậm, một mặt do hạn chế về hồ sơ giấy tờ của nhà thầu nhưng mặt khác cũng có những hạn chế về thủ tục tại Công ty.

Thứ bảy, nhân sự tại công ty còn thiếu kinh nghiệm tổ chức đấu thầu.

Thứ tám, về quản lý chi phí tổ chức đấu thầu. Công việc này chưa được quản lý chặt chẽ đúng mức, chưa có một cán bộ chuyên trách có chuyên môn sâu về quản lý chi phí phụ trách lĩnh vực này, trình độ năng lực cán bộ quản lý còn hạn chế, cơ chế quản lý chưa chặt chẽ. Do vậy sẽ dẫn đến gây lãng phí vốn đầu tư.

3.3. ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU Ở CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

3.3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Chiến lược phát triển của Công ty là củng cố, kiện toàn và phát huy kết quả đã đạt được trong những năm vừa qua, đồng thời đẩy mạnh sản xuất kinh doanh trên cơ sở phát triển ổn định, bền vững, phấn đấu doanh thu lợi nhuận năm sau cao hơn năm trước 30 - 40%. Bổ sung vốn điều lệ của Công ty.

Đảm bảo đúng, đủ quyền lợi và dần dần nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động; xây dựng môi trường làm việc công bằng, lành mạnh, chuyên nghiệp; xây dựng văn hoá doanh nghiệp, văn minh công sở; đào tạo nâng cao năng

lực đội ngũ cán bộ nhằm thích nghi với những đòi hỏi ngày càng khắt khe của thời kỳ mới đồng thời thu hút nhân tài đáp ứng kịp thời sự phát triển của doanh nghiệp.

Thâm nhập vào các địa bàn kinh doanh mới, mở rộng ra nhiều tỉnh thành khác.

Liên doanh, liên kết, hợp tác kinh doanh với các doanh nghiệp khác nhằm mở rộng quy mô của dự án, củng cố vị thế, đánh dấu danh tiếng Công ty trên thị trường bất động sản.

3.3.2. Giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội

3.3.2.1. Hoàn thiện hệ thống các quy định nội bộ của Công ty

Trong công tác tổ chức đấu thầu ở Công ty TNHH Vintep Hà Nội giai đoạn vừa qua còn tồn tại những hạn chế trong quá trình tổ chức thực hiện đấu thầu nguyên nhân chính do tổ chức xây dựng kế hoạch đấu thầu và tổ chức thẩm định đấu thầu. Trong thời gian tới để khắc phục những hạn chế này Công ty cần thực hiện giải pháp sau:

Công ty cần xây dựng quy chế tổ chức, thực hiện, giám sát riêng cho công tác đấu thầu. Việc thống nhất cách thức hoạt động, tổ chức, đánh giá, thẩm định công tác đấu thầu theo một quy định chung sẽ giảm được các vướng mắc không cần thiết, khắc phục tình trạng chòng chéo trong quản lý. Công tác đấu thầu được chuẩn hóa bằng văn bản sẽ nâng cao được hiệu quả trong đấu thầu cả về mặt đúng quy định, giảm chi phí và tiết kiệm thời gian.

Chuyên môn hóa, các cán bộ đấu thầu về giá, marketing và thi công. Tăng cường đào tạo bồi dưỡng các kiến thức về kinh tế - tài chính, pháp luật..., các kỹ năng ngoại ngữ, tin học cho cán bộ tham gia công tác đấu thầu của công ty nhằm nâng cao chất lượng hồ sơ dự thầu.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý. Để đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin cần đưa ra một số biện pháp cụ thể như sau: Tăng cường cập nhật và ứng dụng công nghệ mới hiện đại Thông qua hợp đồng trong và ngoài

nước, giữa các tổ chức doanh nghiệp với nhau để học tập, đổi mới công nghệ, kỹ thuật, chuyển giao công nghệ;

Hoàn thiện hệ thống thông tin- tư liệu. Tự xây dựng tổ chức thu thập thông tin, dữ liệu của đơn vị và khai thác các thông tin trên thế giới, cập nhật việc nghiên cứu áp dụng tiêu chuẩn quốc tế cần thiết trong công tác đấu thầu; Bổ sung và nâng cấp trang thiết bị phần cứng và hệ thống mạng; Xây dựng các cơ sở, dữ liệu về công tác đấu thầu; Bổ sung, xây dựng phần mềm tiên tiến, đảm đương các nhiệm vụ thiết kế xây dựng, quản lý và hoạt động hành chính văn phòng của công ty; Cần phải đánh giá, phân tích hệ thống và xác định khả năng tin học hoá trong từng bộ phận của Công ty;

Xây dựng cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin. Bắt đầu từ việc nâng cấp, bổ sung các thiết bị phần cứng: máy tính, máy in khổ lớn, máy quét, máy phóng, v.v...;

Nghiên cứu và áp dụng hệ thống mạng nội bộ phù hợp với tổ chức và bộ máy của Công ty theo hướng: Ngoài máy chủ đặt tại trung tâm máy tính, mỗi phòng nên có một máy chủ. Máy chủ đặt tại mỗi phòng sẽ được nối với các máy trạm và các thiết bị ngoại vi. Xây dựng các cổng kết nối mạng quốc gia, mạng quốc tế tại các máy chủ và các máy tính cá nhân của lãnh đạo Công ty và các giám đốc dự án. Cài đặt và vận hành các phần mềm ứng dụng phục vụ công tác nghiên cứu, khảo sát, thiết kế và quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh. Đào tạo và cập nhật thông tin, về công nghệ tin học cho các kỹ sư, giám đốc dự án trong Công ty. Kết hợp với các chuyên gia tin học từng bước xây dựng các phần mềm tính toán thiết kế và quản lý dự án theo đặc thù của nước ta.

Những quy định, quy trình cùng với việc áp dụng triệt để công nghệ thông tin vào trong các khâu của quá trình tổ chức đấu thầu sẽ góp phần khắc phục các hạn chế trong quá trình thực hiện tổ chức đấu thầu. Thống nhất các ý kiến của các bộ phận với thời gian sớm nhất.

3.3.2.2. Hoàn thiện hệ thống hồ sơ mời thầu của Công ty

Thời gian qua, hạn chế trong thời gian xử lý các hồ sơ mời thầu tại Công ty như chậm tiến độ vẫn xảy ra thường xuyên. Vì vậy để khắc phục tình trạng này trong thời gian tới Công ty cần áp dụng các biện pháp:

Xử lý thông tin hiệu quả. Để xử lý thông tin, trong hồ sơ mời thầu tốt đòi hỏi cán bộ làm công tác soạn thảo phải nắm rõ nội dung hồ sơ mời thầu cũng như các yêu cầu mà bên mời thầu đưa ra. Huy động đội ngũ hiểu rõ về lĩnh vực gói thầu Công ty lập hồ sơ có so sánh đối chiếu với các gói thầu đã lập trước đó. Để đảm bảo độ chính xác của thông số đưa ra trong hồ sơ mời thầu đòi hỏi công ty ngoài dựa vào những tài liệu có sự khảo sát kiểm tra của chính công ty.

Để một Hồ sơ mời thầu đạt chất lượng cao thì các nội dung được xử lý một cách hiệu quả. Muốn vậy đòi hỏi đội ngũ soạn thảo hồ sơ mời thầu phải có năng lực chuyên môn và hiểu biết quy trình cũng như những quy định liên quan đến việc lập hồ sơ mời thầu. Có thể nói trình độ năng lực của cán bộ tham gia mời thầu có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của hồ sơ mời thầu. Do đó, để nâng cao chất lượng của hồ sơ mời thầu của mình. Để làm được điều đó công ty phải tăng cường đào tạo bồi dưỡng cho cán bộ tham gia mời thầu. Hơn nữa các kiến thức về kinh tế tài chính kế toán pháp luật và các kỹ năng về ngoại ngữ tin học của nhiều cán bộ làm công tác đấu thầu còn chưa cao trong khi đòi hỏi của các gói thầu ngày càng cao.

Hồ sơ mời thầu là cơ sở, là căn cứ để các nhà thầu chuẩn bị và xác định các côngviệc phải làm nếu được chọn, đó là tất cả mọi yêu cầu của Bên mời thầu. Vì thế khi chuẩn bị tốt hồ sơ mời thầu sẽ giúp cho các nhà thầu khái quát được công việc, hình dung được tiến độ thực hiện và phân bổ nguồn lực sao cho có hiệu quả nhất.

Hồ sơ mời thầu được chuẩn bị tốt sẽ tạo điều kiện cho hồ sơ dự thầu được soạn thảo tốt, giúp cho các gói thầu được thực hiện thuận lợi với các giải pháp tối ưu nhất. Như vậy, việc chuẩn bị hồ sơ mời thầu cũng là một trong những tiền đề quyết định sự thành công góp phần vào hoàn thiện công tác đấu thầu. Do vậy, lập hồ sơ mời thầu đòi hỏi tính khoa học cao, mọi thông tin phải chính xác giúp nhà thầu dễ đọc và dễ hiểu yêu cầu của Bên mời thầu, tránh hiện tượng lặp đi lặp lại một thông tin nào ở các phần khác nhau.

3.3.2.3. Hoàn thiện bộ máy làm công tác đấu thầu của Công ty

Công ty cần xây dựng bộ phận chuyên trách về đấu thầu. Việc xây dựng một phòng ban chuyên trách về đấu thầu là cần thiết đối với Công ty, nhất là trong giai đoạn các dự án của Công ty ngày càng tăng về số lượng và quy mô. Phòng ban này sẽ chuẩn hóa các khâu trong quy trình đấu thầu của Công ty, trực tiếp theo dõi và tham gia các bước của quy trình đấu thầu. Qua đó những vướng mắc, bất cập sẽ được giải quyết và tháo gỡ một cách nhanh chóng, mang tính chính xác cao; khắc phục được sự chồng chéo trong quan điểm và cách xử lý giữa các tổ đấu thầu được thành lập tạm thời như hiện nay.

Chuyên môn hóa công tác lập hồ sơ mời thầu. trước hết cần có sự quan tâm của ban lãnh đạo công ty và những người có trách nhiệm. đồng thời phải có sự chuẩn bị về dữ liệu và thiết bị đồng bộ không chỉ ở bộ phận thị trường nơi lập dự án, ở Quy trình hóa tạo ra một sơ đồ tổng hợp hay từng bước thực hiện thống nhất. mà các công việc nội dung phải đảm bảo được thực hiện và kiểm tra nhằm tránh sai sót không cần thiết của hồ sơ mời thầu, tránh sửa chữa, bổ sung và giảm đáng kể thời gian lập dự toán. Muốn như vậy, thì phải tiến hành chuyên môn hóa các bộ phận đấu thầu về giá và thi công. Tăng cường công tác đào tạo bồi dưỡng các kiến thức khoa học và thực tế về kinh tế, pháp luật và đào tạo rộng rãi đối với mọi cán bộ công nhân viên trong công ty có liên quan đến quá trình lập hồ sơ mời thầu.

Công tác lập hồ sơ mời thầu như đã khẳng định là bước quan trọng nhất quyết định chất lượng các nhà thầu thi công sau này ảnh hưởng trực tiếp nhất đến công trình mà công ty quản lý. Công tác lập hồ sơ mời thầu được tiến hành tùy từng loại dự án khác nhau, trong đó biện pháp công nghệ, giá điều kiện thanh toán là các nội dung cơ bản nhất đòi hỏi phải có nhiều thời gian và chi phí để đảm bảo thông tin là đủ điều kiện tin cậy và phù hợp với năng lực tài chính, kỹ thuật của công ty thi công sau này. Việc lập hồ sơ mời thầu quan trọng như vậy nên muốn nâng cao chất lượng công tác này đòi hỏi phải có một quy trình làm việc thống nhất và hiệu quả.

Bộ phận này sẽ hoạt động độc lập tương đương với các Phòng Ban khác nhằm đánh giá giám sát, thẩm định quy trình tổ chức đấu thầu, tránh tình trạng chồng chéo trong quản lý đấu thầu. Đồng thời, bộ phận này cũng tổng kết tính toán

hiệu quả của công tác đấu thầu về mặt chi phí và đúng nguyên tắc, chỉ ra những thiếu sót và phê bình các cá nhân kém năng lực, đưa ra các biện khắc phục cho công tác đấu thầu sắp tới.

3.3.2.4. Nâng cao chất lượng của công tác tổ chức tư vấn

Công tác tư vấn (tư vấn dự án, tư vấn xét thầu, tổ chuyên gia xét thầu) thực chất là hoạt động dịch vụ “chất xám”. Hoạt động tư vấn có ý nghĩa quan trọng và mang tính quyết định đến hiệu quả đầu tư và chất lượng của các dự án xây dựng. Bởi lẽ chức năng của tổ chức tư vấn là thay mặt chủ đầu tư để thực hiện các bước như: Lập hồ sơ thiết kế kỹ thuật, lập tổng dự toán công trình, chuẩn bị hồ sơ mời thầu, xét thầu, v.v...

Nhu cầu xây dựng ngày càng tăng, khối lượng công việc lớn nhưng các đơn vị tư vấn tốt không nhiều. Hầu hết các tư vấn nội bộ có đủ năng lực, có nhiều kinh nghiệm song do khối lượng công việc nhiều nên tiến độ và chất lượng chưa được tốt. Đối với tư vấn ngoài thì năng lực chưa cao, chưa có nhiều kinh nghiệm nên ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm và làm chậm tiến độ ngay ở khâu xây dựng hồ sơ ban đầu. Việc giám sát của Công ty đối với tư vấn được giao cho phòng dự án song chưa thực sự bám sát. Công việc lập báo cáo nghiên cứu khả thi được giao hoàn toàn cho tư vấn, quản lý tư vấn chưa chặt do vậy có những sản phẩm nộp chậm mà chất lượng không tốt, phải lập đi lập lại. Điều đó sẽ làm ảnh hưởng rất lớn đến các công tác quản lý dự án sau này.

3.3.2.5. Nâng cao trình độ, kinh nghiệm đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu trong Công ty

Cần bổ sung đội ngũ cán bộ nhân viên về số lượng và chất lượng, đặc biệt là những nhân viên có chuyên môn về lĩnh vực cụ thể trong đầu tư xây dựng và đấu thầu. Bởi vì, khi có những nhân viên có chuyên môn sâu như vậy họ sẽ xem xét nghiên cứu kỹ lưỡng những vấn đề cần quan tâm quản lý thì khi ban hành ra các quyết định sẽ đem lại sự chính xác cao, hiệu quả cao, tránh được những tiêu cực gây thiệt hại cho chủ đầu tư, nhà thầu và cho đất nước.

Nguồn nhân lực mạnh là yếu tố quan trọng góp phần hoàn thiện và phát triển công tác tham mưu của Công ty. Công ty có tiềm lực mạnh về nhân lực, trình

độ chuyên môn giỏi, phân công công tác tốt sẽ giành được nhiều lợi thế trong hoạt động mời thầu. Tuy nhiên, do nhân sự Công ty đặc biệt là nhân sự về đấu thầu và quản lý dự án còn khá trẻ và hầu hết tốt nghiệp các trường kỹ thuật, xây dựng nên nghiệp vụ đấu thầu chưa cao, vì vậy để nâng cao chất lượng cán bộ, trong công ty nói chung và cán bộ đấu thầu nói riêng thì Công ty cần có những giải pháp phát triển nguồn nhân lực thật đúng đắn và hiệu quả.

Lập kế hoạch tuyển dụng, dựa trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm của công ty, thực trạng nguồn nhân lực, nhu cầu bổ sung nhân lực cho các bộ phận trong Công ty. Hàng năm, công ty tiến hành tuyển dụng nhiều kỹ sư xây dựng và cử nhân Kinh tế từ các trường đại học lớn trong nước và tuyển công nhân kỹ thuật có bậc thợ cao. Đặc biệt, cần tuyển chọn các cán bộ có trình độ và kinh nghiệm trong công tác đấu thầu.

Lập kế hoạch đào tạo hàng năm các trưởng phòng, đội trưởng đội thi công liên quan đến công tác đào tạo của công ty phải xác định nhu cầu đào tạo, cho công nhân viên bộ phận mình quản lý. Những lao động đang làm việc trong công ty cũng được đào tạo thường xuyên để có thể cập nhật bổ sung nâng cao kiến thức khoa học tiên bộ hiện đại. Bằng cách cử cán bộ đi học thêm các khóa đào tạo bên ngoài hoặc tiến hành đào tạo lao động tại chỗ. Cử cán bộ tham dự các lớp bồi dưỡng kiến thức đấu thầu, mời các chuyên gia về giảng dạy, nâng cao kiến thức trình độ cho cán bộ làm thầu. Giới thiệu những kiến thức, thi công mới cho các công nhân kỹ thuật để nâng cao trình độ chuyên môn. Trong những năm tới có thể ký hợp đồng đào tạo với một số trường đào tạo công nhân kỹ thuật.

Ngoài ra cần có các chế độ, quan tâm ưu đãi với cán bộ của Công ty. Cần có chính sách khuyến khích động viên người lao động nhằm nâng cao ý thức, và trách nhiệm của người lao động trong lao động. Đảm bảo lợi ích cho người lao động, thưởng, phạt công minh, rõ ràng. Nâng cao chất lượng cuộc sống, tinh thần cho người lao động khiến họ coi công ty như một gia đình lớn.

Trong công tác đào tạo, bồi dưỡng kiến thức công ty. Cần chú trọng đến lực lượng cán bộ gián tiếp và lực lượng công nhân kỹ thuật ở các đội, ban quản lý công trình. Lực lượng này tuy không trực tiếp tham gia vào công tác đấu thầu nhưng lại đóng vai trò quan trọng trong quá trình thi công quyết định chất lượng công trình và

uy tín công ty. Các cán bộ này có lúc không nắm hết những chủ trương, đường lối, những quy định mới của công ty vì vậy không chỉ ban hành quy định, quy chế tới các đơn vị mà công ty cần có lớp đào tạo tập huấn giúp cho lực lượng cán bộ ở các đơn vị thi công nắm vững các vấn đề, tránh những bất đồng có thể có trong cách làm việc giữa các đơn vị và các phòng ban công ty, gây trở ngại cho công việc của Công ty.

3.3.2.6. Hoàn thiện công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát công tác đấu thầu trong Công ty

Quy định trách nhiệm, phân cấp quản lý rõ ràng đối với các cá nhân tham gia công tác đấu thầu nhằm thúc đẩy công tác đấu thầu hoàn thiện hơn. Những cán bộ làm công tác đấu thầu thường chịu áp lực từ các mặt trái, do đó cần có những quy định mang tính răn đe, cảnh báo nghiêm khắc nhưng phù hợp định hướng rõ ràng với người làm công tác đấu thầu.

Công tác thẩm định, kiểm tra giám sát công tác đấu thầu phải đi song song với các bước trong quy trình tổ chức đấu thầu. Trong suốt quá trình tổ chức đấu thầu cần có những đánh giá khách quan và chỉnh sửa đúng đắn đối với những sai lầm. Kiểm tra, giám sát liên tục sẽ tạo điều kiện cho những người thiếu kinh nghiệm không mắc phải sai lầm dẫn đến hậu quả lớn, đồng thời cũng phát hiện những hành vi sai trái để có biện pháp xử lý, khắc phục kịp thời.

Công ty cần có sự thống nhất về quy trình thủ tục thẩm định để nhằm mục đích: Làm trọng tài cho việc xác định đúng sai khi tổ chức đấu thầu; Xác định rõ tiêu chí nào gọi là “lỗi” tránh việc đánh giá chung chung, không thể quy cứu trách nhiệm.

3.3.2.7. Hoàn thiện công tác quyết toán cho các nhà thầu

Nhiều gói thầu đã được thực hiện xong nhưng bên Công ty vẫn chưa quyết toán hết cho nhà thầu, do một số vướng mắc. Do vậy Công ty cần nhanh chóng quyết toán cho nhà thầu, nhằm nâng cao uy tín cho bên mời thầu cũng như niềm tin tưởng của các nhà thầu. Công ty cần phải thực hiện nghiêm túc các điều khoản ký kết trong hợp đồng, thanh quyết toán theo đúng thủ tục, giám sát kỹ các chi phí phát

sinh để có sửa đổi kịp thời. Bên mời thầu cần tạo điều kiện cho nhà thầu hoàn thành tốt công việc.

3.3.2.8. Hoàn thiện công tác quản lý hồ sơ trong và sau đấu thầu của Công ty

Đối với quản lý hồ sơ trong quá trình đấu thầu: Mặc dù được quy định quản lý theo chế độ “Hồ sơ mật” nhưng hướng dẫn cụ thể gần như không có. Việc quản lý hồ sơ mời thầu, hồ sơ dự thầu ở Công ty không được thống nhất rõ ràng. Chịu trách nhiệm quản lý hồ sơ là tổ trưởng tổ chuyên gia đấu thầu nhưng trong quá trình đem ra đánh giá, xem xét các thành viên trong tổ chuyên gia vẫn được lấy ra sử dụng. Các tổ thầu trong Công ty chưa có sự hướng dẫn và thống nhất trong việc lấy và tham khảo các hồ sơ: Có cần lập và kí vào văn bản hay ko. Nội dung hồ sơ mời thầu và hồ sơ dự thầu lộ ra ngoài sẽ gây ra những hậu quả lớn cho Công ty. Do vậy cần quy định chặt chẽ, tránh thất thoát, rò rỉ thông tin ra ngoài.

Đối với quản lý hồ sơ sau khi đấu thầu: Trong Công ty sau khi đấu thầu, hồ sơ thường không được cất giữ lưu lại cẩn thận. Thất lạc Hồ sơ thường xảy ra ảnh hưởng đến việc tổng hợp, thiếu tính hiệu quả của công tác đấu thầu. Đôi khi có các vướng mắc trong thực hiện hợp đồng Công ty sẽ dựa vào hợp đồng ký kết và Hồ sơ mời thầu của Công ty để xem xét đánh giá lại hoặc khi nhà thầu hết hạn hợp đồng sẽ dựa vào HSMT của gói thầu cũ để thương thảo hợp đồng cho gói thầu mới nếu hai gói thầu tương đương. Hơn nữa, lưu giữ hồ sơ sẽ giúp cho việc kiểm tra đánh giá khi có sai phạm tranh chấp trong tổ chức đấu thầu cũng như sẽ giúp cho các cán bộ làm công tác đấu thầu tham khảo đúc rút kinh nghiệm.

Kết luận chương 3

Dựa vào những cơ sở khoa học đã trình bày trong Chương 1 cơ sở lý luận và thực tiễn về công tác tổ chức đấu thầu, đấu thầu xây lắp. Cùng với những phân tích đánh giá chung về công ty trong chương 2. Trong chương 3 của luận văn đã chỉ ra thực trạng về công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty như thực trạng về những quy định nội bộ, khung pháp lý về đấu thầu tại Công ty, thực trạng về bộ phận nhân sự phụ trách tổ chức đấu thầu, các quy trình cũng như công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty.

Trên cơ sở đó tác giả đưa ra những đánh giá chung về công tác tổ chức đấu thầu của Công ty Vintep Hà Nội như những ưu điểm và những tồn tại trong công tác tổ chức đấu thầu. Dựa trên những đánh giá và định hướng phát triển của Công ty TNHH Vintep Hà Nội tác giả đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty Vintep Hà Nội trong thời gian tới.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

4.1. KẾT LUẬN

Đấu thầu xây dựng là một hoạt động có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với sự phát triển bền vững của ngành công nghiệp xây dựng. Ở nước ta hiện nay hoạt động đấu thầu được áp dụng rộng rãi ở nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực khác nhau nhưng đấu thầu xây dựng luôn được quan tâm, cải tiến để từng bước hoàn thiện. Bộ Xây dựng và chính phủ thường xuyên quan tâm sửa đổi quy chế đấu thầu, quy chế quản lý đầu tư và xây dựng cho phù hợp với tình hình mới của đất nước.

Thực tế cho thấy, trong những năm qua Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã có nhiều nỗ lực nhằm nâng cao năng lực của mình để ngày càng hoạt động chuyên nghiệp và có hiệu quả hơn, hoạt động kinh doanh ngày càng hiệu quả tạo được những bước phát triển vững chắc. Tuy nhiên, trong khi tổ chức thực hiện các hoạt động đấu thầu Công ty cũng còn tồn tại một số hạn chế cần khắc phục trong thời gian tới. Cho nên, Công ty phải có những giải pháp tích cực hơn nữa mới có thể phát triển trong môi trường cạnh tranh đầy khắc nghiệt này.

Luận văn với đề tài: ***“Hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà nội”*** là một vấn đề không còn mới mẻ nhưng đây lại là vấn đề mà Ban lãnh đạo cũng như toàn bộ cán bộ nhân viên trong Công ty rất quan tâm, chú ý và cho rằng nó có tính cấp thiết cao.

Với mục tiêu đặt ra, luận văn đã giải quyết được một số vấn đề cơ bản sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và pháp lý làm căn cứ để hoàn thiện chế độ đấu thầu trên các khía cạnh như: Hoàn thiện quy chế và các điều kiện đấu thầu; tổ chức hoạt động đấu thầu của một doanh nghiệp xây dựng.

- Mô tả, đánh giá thực trạng công tác tổ chức đấu thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội và phân tích những nguyên nhân chủ yếu hạn chế kết quả công tác tổ chức đấu thầu của Công ty;

- Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu để nâng cao kết quả công tác đấu thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

4.2. KIẾN NGHỊ VỚI NHÀ NƯỚC

4.2.1. Hoàn thiện hệ thống văn bản đấu thầu và các văn bản có liên quan

Hiện nay, hệ thống Pháp luật đang từng bước hoàn thiện, thống nhất toàn bộ hệ thống, trong đó có hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu. Mặc dù Luật đấu thầu và các văn bản hướng dẫn khác vẫn còn nhiều thiếu sót tồn tại. Đặc biệt, nhiều quy định khi áp dụng còn nhiều mập mờ trở thành kẽ hở cho bên mời thầu và nhà thầu lợi dụng. Một số quy định thiếu thực tế gây khó khăn cho người thực hiện. Chẳng hạn như việc quy định giá sàn trong đấu thầu nhưng vẫn còn nhiều dự án giá trúng thầu thấp hơn nhiều so với giá gói thầu với việc quy định mức giá sàn thấp cũng sẽ ảnh hưởng đến chất lượng công trình. Để khắc phục những thiếu sót trên đòi hỏi cơ quan nhà nước có thẩm quyền cần phải biết trách nhiệm của mình là phải sửa đổi khắc phục những sai sót, thiếu sót, đó là vấn đề sống còn cần phải sửa đổi kịp thời nhanh chóng trong quá trình hội nhập. Cần gấp rút hoàn thiện hệ thống văn bản một cách đồng bộ thống nhất tạo điều kiện thuận lợi cho người áp dụng.

Xét từ phía bên mời thầu, việc móc ngoặc giữa các nhà thầu gần như nằm ngoài sự kiểm soát và không thể tự đánh giá được. Bên cạnh đó, tình trạng thiếu minh bạch, không công bằng do sự thỏa thuận ngầm giữa bên mời thầu và nhà thầu. Từ đó cũng ảnh hưởng đến chất lượng thực hiện gói thầu. Do vậy, Nhà nước cần bổ sung những văn bản xác định rõ quyền giám sát của bên mời thầu đối với nhà thầu, những điều kiện để đưa ra các quyết định một cách hợp lý, chính xác về tính độc lập giữa các nhà thầu, cũng như tăng cường tính chi tiết và chặt chẽ của các văn bản nhằm giám sát quá trình tổ chức hoạt động và các mối quan hệ với nhà thầu của bên mời thầu.

4.2.2. Đẩy mạnh công tác cải cách hành chính, đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong đấu thầu

Thủ tục quá rườm rà gây khó khăn cho doanh nghiệp là vấn đề đang được xã hội đặc biệt quan tâm. Riêng đối với đấu thầu, đặc biệt là trong đấu thầu xây dựng với các thủ tục xin cấp giấy phép xây dựng, cấp đất, thuê đất đã không ít lần làm chậm tiến độ của các nhà thầu. Do đó, Nhà nước cần giảm bớt các thủ tục hành chính bằng cách nhanh chóng hoàn thiện hệ thống Pháp luật chặt chẽ rõ ràng, minh bạch; có chỉ dẫn về các thủ tục cho chủ đầu tư và các nhà thầu biết, giảm những

biện pháp can thiệp trực tiếp vào công tác đấu thầu, mà chỉ theo dõi giám sát hoạt động, đánh giá kết quả đấu thầu

4.2.3. Tăng cường công khai hoá hoạt động đấu thầu

Hiện nay các phương tiện thông tin đại chúng như báo chí (*Tờ thông tin đấu thầu*), các trang website về văn bản đấu thầu, về đấu thầu mới đưa ra thông tin còn ở dạng sơ lược, rời rạc, thông báo ít có sự phân tích kĩ. Những tờ báo như *Tờ thông tin đấu thầu* chủ yếu đưa các thông báo mời thầu mà chưa có sự phân tích về hoạt động đấu thầu hiện nay ra sao hay việc truy cập vào các trang website chính thức về đấu thầu của Bộ Kế hoạch Đầu tư (dauthau.mpi.gov.vn) đôi khi còn chưa nhanh chóng, kịp thời, chưa thuận tiện trong việc tìm kiếm thông tin, chưa cập nhật hết nhiều văn bản, Nghị định, thông tư, quyết định.

Do vậy, các Bộ, ngành, địa phương cần có sự phân tích cung cấp thông tin thường xuyên, kịp thời. Bộ Kế hoạch và Đầu tư cần quan tâm hơn nữa về trang web đấu thầu nhằm công khai hóa hệ thống dữ liệu thông tin đấu thầu, giúp cho công tác giám sát dễ dàng, thống nhất. Bên cạnh đó cần giám sát, đánh giá sát sao việc thực hiện các bên mời thầu thực hiện đúng quy định về công bố thông tin theo Luật đấu thầu.

Đối với cán bộ quản lý công tác đấu thầu: Nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, đúc rút kinh nghiệm để hoàn thiện Luật đấu thầu tiến gần với các nước tiên tiến và bám sát phù hợp với quy định của các tổ chức quốc tế, cần cử đi học nước ngoài đối với các cán bộ nghiên cứu làm luật. Tiếp đó là mở các lớp đào tạo nhà hoạch định chính sách để họ được đào tạo khóa học bài bản, tạo nền tảng vững chắc cho hoàn thiện hệ thống văn bản Pháp luật.

Đồng thời, tạo điều kiện cho các cán bộ quản lý nghe những yêu cầu nắm bắt thực tế từ địa phương, doanh nghiệp, ban ngành đúc rút kinh nghiệm, tìm ra các kẽ hở trong Luật đấu thầu nhằm đưa ra biện pháp khắc phục kịp thời, tránh để những sai lầm nghiêm trọng xảy ra, gây hậu quả lớn khó lường.

Đối với xây dựng cán bộ tổ chức đấu thầu: Bộ Kế hoạch đầu tư cần mở các lớp tập huấn về đấu thầu để phổ biến việc áp dụng các văn bản mới. Bên cạnh đó,

các Bộ ngành, địa phương, các doanh nghiệp cũng chủ động tổ chức các lớp tập huấn đào tạo nghiệp vụ về công tác đấu thầu cho đơn vị mình.

Cần có các đoàn kiểm tra giám sát đột xuất hoặc theo chu kỳ để đánh giá chất lượng cán bộ đấu thầu của các đơn vị, đưa ra các cách nâng cao chất lượng đội ngũ kịp thời và giải quyết các vấn đề mà cán bộ còn yếu kém hay hiểu biết không rõ ràng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Luật xây dựng số 50/2014/QH13, ngày 18 tháng 6 năm 2014;
2. Luật số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013 của Quốc hội khóa XIII về Luật Đấu thầu.
3. Luật thương mại số 36/2005/QH11 ngày 22/7/2005.
4. Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản số 38/2009/QH12 ngày 19/06/2009 của Quốc hội.
5. Luật Đấu thầu được quốc hội thông qua ngày 25 tháng 11 năm 2013.
6. Luật Đấu thầu số 61/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc hội.
7. Nghị định số 30/2015/NĐ-CP của chính phủ Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà đầu tư.
8. Nghị định số 63/2014/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu.
9. Nghị định số 59/2015/NĐ-CP ngày 18 tháng 06 năm 2015 về Quản lý dự án đầu tư xây dựng.
10. Nghị định số 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ về hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng.
11. Quyết định số 50/2012/QĐ-TTg ngày 9 tháng 11 năm 2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc áp dụng hình thức chỉ định thầu đối với các gói thầu thuộc trường hợp đặc biệt do Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định.
12. Thông tư số 10/2015/TT-BKHĐT của Bộ Kế hoạch Đầu tư quy định chi tiết về lựa chọn nhà thầu.
13. Thông tư số 01/2011/TT-BKHĐT của Bộ Kế hoạch Đầu tư quy định chi tiết kiểm tra về công tác đấu thầu.

14. Thông tư số 01/2015/TT-BKHĐT của Bộ Kế hoạch Đầu tư quy định chi tiết lập Hồ sơ mời quan tâm, Hồ sơ mời thầu, Hồ sơ yêu cầu dịch vụ tư vấn.
15. Thông tư liên tịch số 20/2010/TTLT-BKH-BTC của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ trưởng Bộ Tài chính quy định chi tiết việc cung cấp thông tin về đấu thầu để đăng tải trên Báo Đấu thầu.
16. Thông tư số 09/2011/TT-BKHĐT ngày 07 tháng 09 năm 2011 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập hồ sơ yêu cầu chỉ định thầu tư vấn.
17. Thông tư số 09/2007/TT-BXD ngày 02 tháng 11 năm 2007 của Bộ Xây dựng hướng dẫn xác định và quản lý chi phí thuê tư vấn nước ngoài trong hoạt động xây dựng tại Việt Nam.
18. 28. Thông tư số 04/2010/TT-BXD ngày 26 tháng 5 năm 2010 hướng dẫn lập và quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình.
19. Thông tư 02/2010/TT-BKH ngày 19 tháng 01 năm 2010 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu gói thầu xây lắp quy mô nhỏ .
20. Thông tư 03/2010/TT-BKH ngày 27 tháng 01 năm 2010 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập Hồ sơ mời sơ tuyển xây lắp.
21. Thông tư số 09/2010/TT -BKH ngày 21 tháng 4 năm 2010 quy định chi tiết lập báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp.
22. Thông tư số 08/2010/TT-BKH ngày 21 tháng 4 năm 2010 của Bộ kế hoạch quy định chi tiết lập báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu.
23. Thông tư 17/2010/TT-BKH ngày 22 tháng 7 năm 2010 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết thí điểm đấu thầu qua mạng.
24. Thông tư số 21/2010/TT-BKH ngày 28 tháng 10 năm 2010 của Bộ Kế hoạch quy định chi tiết về thẩm định hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.

25. Thông tư số 01/2011/TT-BKHDDT ngày 04 tháng 01 năm 2011 của Bộ kế hoạch đầu tư quy định chi tiết về kiểm tra công tác đấu thầu.
26. Chỉ thị số 1315/CT-TTg ngày 03 tháng 8 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ về chấn chỉnh việc thực hiện hoạt động đấu thầu sử dụng vốn nhà nước, nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu.
27. Trần Thị Bạch Diệp (2012), Bài giảng kinh tế xây dựng, Đại học Bách Khoa Đà Nẵng.
28. Trần Văn Hùng.(2013), Nâng cao chất lượng đấu thầu xây dựng các công trình giao thông ở Việt Nam. Luận án tiến sỹ.
29. Nguyễn Đức Mạnh, Bài giảng Lý luận chung về đấu thầu và lập hồ sơ dự thầu trong hoạt động xây dựng, Đại học Giao thông vận tải Hà Nội.
30. Nguyễn Bạch Nguyệt và Từ Quang Phương (2010). Giáo trình Kinh tế đầu tư. Hà Nội: NXB ĐH Kinh tế quốc dân.

Tiếng Anh

31. Georg Cremer (2008), Corruption & Development Aid - Confronting the Challenges, Lynne Rienner Publishers, USA. Các trang web

Website

<http://www.saga.vn/kinhtehockinhdoanh/thuongmai/>

<http://www.baoyaydung.vn/Main.aspx?MNU=1112&Chitiet=4947&Style=1>(2009) luật đầu tư, xây dựng cần tránh lãng phí thời gian và tiền.

<http://www.ketcau.com/forum/archive/index.php/t-1406.html>

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Một số thuật ngữ được sử dụng trong đấu thầu xây lắp

Trong Luật đấu thầu, các Nghị định, Quy định, tài liệu có liên quan đến đấu thầu, trong quá trình thực hiện các hoạt động đấu thầu xây lắp thường xuất hiện một số thuật ngữ sau đây:

- *Dự án*: Là một tập hợp các hoạt động hay công việc được thực hiện theo những trật tự nhất định, có quan hệ logic chặt chẽ với nhau, nhằm đạt được những mục tiêu xác định, trong một khoảng thời gian xác định và với những chi phí xác định. Theo khái niệm như vậy, dự án có tính thống nhất cao độ giữa các hoạt động. Các hoạt động đó được diễn ra theo một trình tự logic và hợp lý. Những hoạt động đó được tiến hành vào một thời gian nhất định và kết thúc đúng hạn đã định đảm bảo cho việc thực hiện toàn bộ dự án đúng thời gian đã dự định.

- *Gói thầu*: là một phần công việc hoàn chỉnh thuộc một dự án hoặc toàn bộ dự án có những đặc điểm kinh tế kỹ thuật giống nhau, được hình thành nhằm giúp chủ dự án dựa vào đó lựa chọn được người thực hiện tốt nhất thông qua đấu thầu và cũng dựa vào đó mà các bên có liên quan xác định được giới hạn, phạm vi công việc phải hoàn thành trong một hợp đồng xây dựng, mua sắm hoặc tư vấn. Các gói thầu được hình thành thường được dựa trên cơ sở tính chất giống nhau về công việc hoặc dựa vào trình tự thực hiện dự án. Khi hình thành các gói thầu, Quy chế đấu thầu nghiêm cấm việc chia nhỏ một gói thầu có cùng tính chất hoặc có liên quan mật thiết với nhau về kinh tế, kỹ thuật thành các gói thầu nhỏ. Việc phân tách một dự án thành các gói thầu phải được xem xét một cách kỹ lưỡng và phải đảm bảo tính chất khách quan của chúng.

- *Bên mời thầu*: là chủ đầu tư hoặc cơ quan, tổ chức, cá nhân được chủ đầu tư ủy quyền tổ chức thực hiện đấu thầu. Bên mời thầu có trách nhiệm chuẩn bị, phát hành hồ sơ mời thầu, xét chọn nhà thầu theo đúng các quy định của luật pháp nhằm tìm ra người thực hiện gói thầu có hiệu quả nhất. Bên mời thầu cũng có trách nhiệm thương thuyết và chuẩn bị ký kết hợp đồng thực hiện gói thầu với nhà thầu trúng

thầu, trình cấp có thẩm quyền phê duyệt. Hợp đồng thực hiện gói thầu đã ký là căn cứ cho việc tổ chức thực hiện và giám sát, kiểm tra, đánh giá thực hiện.

- *Nhà thầu*: là các doanh nghiệp, các tổ chức kinh doanh, các cá nhân có đủ năng lực kinh tế, kỹ thuật, pháp lý tham dự gói thầu với tư cách người thực hiện gói thầu. Nhà thầu có quyền tham dự với tư cách độc lập (nhà thầu độc lập) hoặc liên danh với các nhà thầu khác (nhà thầu chính hoặc nhà thầu phụ) bất kỳ gói thầu nào do chủ đầu tư tổ chức. Các nhà thầu đều được bình đẳng với nhau trước pháp luật và được pháp luật bảo vệ. Nhà thầu phải đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu về việc mua hồ sơ dự thầu, nộp hồ sơ dự thầu đúng hạn đã công bố trong hồ sơ mời thầu và đáp ứng các yêu cầu hợp lệ khác. Nhà thầu có quyền kháng nghị lên cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền khi có những bằng chứng chứng minh được sự gian lận trong quá trình đấu thầu để đảm bảo chất lượng đấu thầu.

- *Hồ sơ mời thầu*: là toàn bộ các tài liệu pháp lý thể hiện yêu cầu, đòi hỏi của gói thầu đối với các nhà thầu nhằm thực hiện gói thầu. Hồ sơ mời thầu thường bao gồm các yêu cầu chung; các yêu cầu cụ thể; các thông số kinh tế kỹ thuật cơ bản của hàng hóa, công trình; phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu; quy định về ngôn ngữ, đồng tiền sử dụng và cách thức nộp bảo lãnh dự thầu. Hồ sơ dự thầu sẽ là căn cứ cơ bản nhất (đề tài) các nhà thầu phải thực hiện đầy đủ và nghiêm túc nếu muốn giành chiến thắng trong cuộc đua tranh.

- *Hồ sơ dự thầu*: sản phẩm quan trọng nhất thể hiện ý chí của nhà thầu trong việc tham gia gói thầu là hồ sơ dự thầu. Hồ sơ dự thầu là tập hợp các tài liệu do nhà thầu lập và đệ trình bên mời thầu theo hướng dẫn hợp pháp. Tùy theo phương thức đấu thầu, các tài liệu đó được nộp trong một hay hai túi hồ sơ riêng biệt. Khái niệm túi hồ sơ trong đấu thầu không phải đơn thuần là một chiếc “túi” chứa hồ sơ đơn giản, mà nó là một đơn vị chứa đựng tài liệu (có thể là túi, thùng, kiện, hay công ten nơ) được dán kín theo một cách phù hợp và được niêm phong nhằm bảo vệ những bí mật của mỗi nhà thầu trước thời điểm mở thầu. Mặc dù, hồ sơ dự thầu nhưng để đảm bảo cho việc lựa chọn chính xác nhà thầu tốt nhất, có đủ năng lực pháp lý, năng lực tài chính và kỹ thuật thực hiện gói thầu, bên mời thầu có thể và cần phải có

những cách khác để nắm thông tin chính xác, phù hợp về nhà thầu (như thăm thực địa trang thiết bị máy móc, thăm cơ sở vật chất, gặp gỡ nhân sự chủ chốt của nhà thầu).

- *Giá gói thầu*: Khi lập dự án và triển khai thực hiện dự án, chủ dự án đã phân chia và hình thành các gói thầu riêng lẻ với những chi phí xác định. Chi phí đó gọi là giá gói thầu. Như vậy giá gói thầu là giá trị dự tính của gói thầu được xác định trong kế hoạch đấu thầu của dự án đã được phê duyệt. Đó là mức kinh phí tối đã được dự kiến chi cho việc thực hiện gói thầu. Đây là cơ sở quan trọng cho việc quyết định lựa chọn nhà thầu. Chỉ có nhà thầu có đủ năng lực kinh tế - kỹ thuật để thực hiện gói thầu và có giá dự thầu (giá đánh giá) bằng hoặc thấp hơn giá gói thầu mới được xem xét, lựa chọn là nhà thầu trúng thầu. Nhà thầu có giá dự thầu (sau giảm giá) sau khi sửa lỗi số học và hiệu chỉnh các sai lệch cao hơn giá gói thầu sẽ không được xem xét khi xét thầu.

- *Giá dự thầu (giá chào thầu)*: là toàn bộ giá trị thực hiện gói thầu do bên mời thầu xác định và đưa ra trong hồ sơ tham dự thầu sau khi đã trừ đi phần giảm giá có trong hồ sơ dự thầu được nộp hợp lệ cùng với hồ sơ dự thầu. Các nhà thầu có quyền nộp một thư giảm giá hợp lệ trước thời điểm đóng thầu làm căn cứ cho việc xác định giá dự thầu của nhà thầu. Mức độ giảm giá thể hiện ý chí và quyết tâm trong cuộc cạnh tranh giành được quyền thực hiện gói thầu. Ngoài mức tiền giảm ghi trong thư giảm giá, nhà thầu còn cần phải giải thích rõ nguồn gốc và nội dung của việc giảm để không bị hiểu sai lệch hoặc hiểu theo nghĩa có lợi tuyệt đối cho nhà thầu.

- *Chi phí trên cùng một mặt bằng*: là chi phí bao gồm giá dự thầu như đã trình bày ở trên sau khi đã sửa chữa và hiệu chỉnh các sai lệch, cộng với một số chi phí cần thiết để đưa về cùng một mặt bằng. Giá dự thầu thường chưa phải là cơ sở so sánh với giá gói thầu và so sánh với các nhà thầu khác để chọn nhà thầu trúng thầu hay lập danh sách ngắn các nhà thầu lọt vào giai đoạn đánh giá tiếp theo. Nó còn phải được hiệu chỉnh cho đúng với số lượng yêu cầu trong hồ sơ mời thầu. Người ta sẽ cộng thêm nếu hồ sơ dự thầu chào thầu số lượng thiếu so với hồ sơ mời

thầu và người ta sẽ trừ đi phần tăng lên do nhà thầu chào thầu thừa lượng so với số lượng ghi trong hồ sơ mời thầu. Để đảm bảo tính công bằng trong đấu thầu giữa các nhà thầu, Luật đấu thầu quy định cách áp dụng đơn giá thống nhất trong quá trình hiệu chỉnh. Tiếp theo tổ xét thầu còn phải đưa giá dự thầu sau khi đã sửa chữa sai lệch số học và hiệu chỉnh sai lệch như đã nói trên về cùng một điều kiện so sánh, giá đó gọi là *chi phí trên cùng một mặt bằng*. Sở dĩ phải đưa về cùng một điều kiện là do các nhà thầu có những cách thức thực hiện gói thầu khác nhau, và do đó chi phí cũng khác nhau. Vì vậy cần phải đưa về cùng một điều kiện để so sánh nhằm đảm bảo sự công bằng giữa các nhà thầu.

- *Bảo đảm dự thầu*: là sự bảo đảm của nhà thầu cho việc cam kết thực hiện gói thầu khi tham dự thầu. Sự cam kết trách nhiệm này được bảo đảm bằng một khoản tiền nhất định dưới các hình thức khác nhau (tiền mặt, séc, hoặc bảo lãnh của ngân hàng) trong một khoảng thời gian xác định phù hợp với quy định của bên mời thầu được ghi trong hồ sơ mời thầu. Bảo đảm dự thầu sẽ được hoàn trả cho nhà thầu vào một thời gian thích hợp, nếu như nhà thầu đó không trúng thầu. Sau khi đóng thầu, nhà thầu rút hồ sơ tham dự thầu hoặc vi phạm những lỗi bị pháp luật nghiêm cấm sẽ bị bên mời thầu tịch thu số tiền bảo đảm dự thầu.

- *Bảo đảm thực hiện hợp đồng*: nhà thầu trúng thầu sẽ được bên mời thầu (hoặc chủ đầu tư) mời đến thương thảo và tiến tới ký hợp đồng thực hiện gói thầu. Để đảm bảo trách nhiệm cho việc thực hiện gói thầu với tư cách là nhà thầu thắng thầu, nhà thầu đó phải nộp một khoản tiền được gọi là *bảo đảm thực hiện hợp đồng*. Về cơ bản, bảo đảm thực hiện hợp đồng cũng có nhiều điểm giống với bảo đảm đảm dự thầu. Tuy nhiên, điểm khác nhau cơ bản với bảo đảm dự thầu là ở chỗ, đảm bảo thực hiện hợp đồng sẽ ràng buộc về kinh tế giữa bên mời thầu và nhà thầu thắng thầu trong quá trình thực hiện hợp đồng gói thầu.

- *Mở thầu*: là thời điểm bên mời thầu tiến hành thực hiện các nghiệp vụ công bố công khai những thông tin chung về số lượng các nhà thầu tham dự, tính hợp lệ ban đầu của các hồ sơ dự thầu đã nhận, giá tham dự thầu của từng nhà thầu (đặc biệt

thông tin có hay không thư giảm giá của từng nhà thầu kèm theo hồ sơ dự thầu), xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình chuẩn bị và giao nhận hồ sơ dự thầu.

Phụ lục 2: Quy trình nghiên cứu theo phương pháp điều tra lấy ý kiến chuyên gia

Quy trình nghiên cứu khoa học theo phương pháp điều tra lấy ý kiến chuyên gia được thực hiện qua những bước sau:

Bước 1: Xác định đối tượng điều tra. Để đảm bảo cho luận văn có giá trị thực tiễn và khoa học, luận văn lựa chọn đối tượng điều tra là các nhà Quản lý đầu thầu từ Trung ương đến địa phương thuộc Bộ kế hoạch và đầu tư, Sở kế hoạch và đầu tư; Bộ xây dựng, Sở xây dựng; đại diện các nhà thầu trong nước (Giám đốc, cấp Trưởng, phó phòng của các nhà thầu lớn trong nước). Ngoài ra, luận văn cũng lấy ý kiến chuyên gia của đại diện các bên mời thầu và ý kiến chuyên gia của một số nhà khoa học có nghiên cứu về vấn đề đấu thầu.

Bước 2: Điều tra, thu thập ý kiến chuyên gia. Việc thu thập ý kiến chuyên gia sẽ dựa trên bảng câu hỏi điều tra đã được thiết kế ở bước 2. Quá trình tiến hành sẽ kết hợp giữa hỏi của tác giả, trả lời các chuyên gia qua tiếp xúc trực tiếp, điện thoại, qua gửi thư điện tử trên internet. Hình thức chủ yếu vẫn là qua thư, tiếp xúc trực tiếp và điện thoại. Để đảm bảo tính khách quan và yêu cầu của người được điều tra, hỏi ý kiến, tác giả luận văn xin phép không tiết lộ danh tính của người được điều tra khi họ yêu cầu.

Bước 3: Phân tích, tổng hợp kết quả điều tra. Tác giả luận văn sẽ tập hợp và phân tích các tài liệu phỏng vấn bằng các phương pháp phân tích thống kê khoa học. Việc ứng dụng các phương pháp phân tổ thống kê, sử dụng các chỉ số thống kê như tần số, tần suất, số trung bình, số trung vị, số mốt... sẽ giúp tác giả có nhận thức tổng quát về đối tượng nghiên cứu. Đó là những tư liệu quan trọng giúp cho luận văn có ý nghĩa sống động, thiết thực hơn.

Phục lục 03: Quá trình thẩm định và phê duyệt gói thầu số 25 Hoàn thiện hệ thống móng cọc tòa nhà Happy Star Tower”

“Hoàn thiện hệ thống móng cọc tòa nhà Happy Star Tower” thuộc dự án xây dựng Chung cư Vintep Tower. Nằm Tại trung tâm của Quận Long Biên dự án Happy Star Tower mang dáng một bông hoa ba cánh mang lại hòa bình và may mắn, hạnh phúc cho cư dân sinh sống.

* Giới thiệu chung về dự án:

Xây dựng Chung cư Vintep Tower

Dự án gồm 15 tầng với 156 căn hộ, 1 tầng hầm.

Địa điểm xây dựng: Phường Giang Biên, Quận Long Biên, TP Hà Nội

* Giới thiệu chung về gói thầu số 25: Móng cọc tòa nhà

Đây là một trong những gói thầu thuộc dự án ”Xây dựng chung cư Vintep Tower”

Tên chủ đầu tư: Công ty TNHH Vintep Hà Nội;

Tên bên mời thầu: Công ty TNHH Vintep Hà Nội;

Tên dự án: Chung cư Vintep Tower;

Tên gói thầu: Thi công móng cọc tòa nhà.

Địa điểm xây dựng: Phường Giang Biên, Quận Long Biên, TP Hà Nội

Nguồn vốn: Nguồn vốn tự có, tự huy động, vốn vay ngân hàng của Chủ đầu tư.

+ Phạm vi công việc chính của gói thầu : Thi công móng cọc tòa nhà

+ Giá dự toán gói thầu: 132.379.521.000 đồng

+ Hình thức đấu thầu : đấu thầu rộng rãi.

+ Thời gian hoàn thành: không quá 210 ngày.

+ Phương thức đấu thầu : một giai đoạn một túi hồ sơ .

* Quá trình tổ chức đấu thầu của gói thầu:

Ngày 12/01/2014, Hội đồng thành viên công ty đã ban hành quyết định số 25/QĐ-HĐTV về việc phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án xây dựng: “Chung cư Vintep Tower” . Trong nội dung của quyết định có quy định về việc quyết định đầu tư gói thầu số 25 – Móng cọc tòa nhà thuộc dự án.

Thực hiện kế hoạch đấu thầu, Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã tiến hành các công tác sau:

Bước 1: Chuẩn bị đấu thầu .

* Lập Hồ sơ mời thầu:

Hồ sơ mời thầu do Công ty TNHH Vintep Hà Nội lập sau khi đã có đầy đủ các văn bản sau:

+ Quyết định số 25/QĐ-HĐTV về việc phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án xây dựng: “Chung cư Vintep Tower” .

+ Quyết định số 19/QĐ-HĐTV ngày 25/11/2014 về việc phê duyệt thiết kế kỹ thuật và tổng dự toán dự án đầu tư xây dựng “Khu nhà ở và trung tâm thương mại.

Các cán bộ của phòng Kinh doanh bắt đầu xây dựng hồ sơ mời thầu. Theo quy định của Luật đầu tư, hồ sơ mời thầu xây lắp của Công ty được xây dựng dựa trên form mẫu của mẫu “Hồ sơ mời thầu xây lắp theo Quyết định số 1118/2008/QĐ-BKHĐT của Bộ kế hoạch và đầu tư”.

Hồ sơ mời thầu của gói thầu gồm 4 phần chính:

+ Phần 1: Thủ tục đấu thầu gồm các: Biểu mẫu dự thầu, Bảng dữ liệu đấu thầu, Chỉ dẫn nhà thầu, Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu

+ Phần 2: Yêu cầu về xây lắp

+ Phần 3: Điều kiện hợp đồng và biểu mẫu hợp đồng gồm các: Điều kiện chung của hợp đồng, Điều kiện cụ thể của hợp đồng, Biểu mẫu hợp đồng.

+ Phần 4: Phụ lục: Các ví dụ Bảng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

* Thông báo mời thầu:

Ngày 25/02/2014, Công ty soạn thảo tờ trình số 35/TT-VINTEP: Phiếu đăng kí thông báo mời thầu (gửi lên báo Đấu Thầu - Bộ Kế Hoạch và đầu tư). Trong thông báo mời thầu của công ty bao gồm những thông tin chung nhất về gói thầu như: nội dung của gói thầu, nguồn vốn thực hiện, thời gian phát hồ sơ mời thầu

Thông báo mời thầu của công ty đã được đăng tải liên tiếp trong 3 số báo liên tiếp 70, 71, 72 của Báo đấu thầu.

THÔNG BÁO MỜI THẦU

CÔNG TY TNHH VINTEP HÀ NỘI

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

THÔNG BÁO MỜI THẦU

Công ty TNHH Vintep Hà Nội có kế hoạch tổ chức đấu thầu theo Luật đấu thầu đối với gói thầu: "**Móng cọc tòa nhà**" thuộc dự án "Xây dựng Chung cư Vintep Tower", sử dụng nguồn vốn tự có, tự huy động, vốn vay ngân hàng của Chủ đầu tư.

Bên mời thầu mời các nhà thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm và quan tâm đối với việc thi công gói thầu nêu trên tham dự. Các nhà thầu quan tâm đến gói thầu tìm hiểu thông tin chi tiết tại:

Phòng Kinh doanh

Công ty TNHH Vintep Hà Nội

Tòa nhà Licogi, đường Khuất Duy Tiến, Quận Thanh Xuân, TP Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6 367 727 (máy lẻ 177) Fax: (84-4) 6 367 728

Nhà thầu có thể đăng ký tham dự với Bên mời thầu theo thời gian từ ngày 29 tháng 02 năm 2014 đến ngày 05 tháng 03 năm 2014 (trong giờ hành chính) theo địa chỉ trên.

Hồ sơ dự thầu phải được gửi đến địa chỉ của Bên mời thầu nêu trên chậm nhất vào: 13h30 giờ 00 phút ngày 05 tháng 03 năm 2014

*** Thành lập tổ chuyên gia đấu thầu**

Song song với việc tiến hành các công tác chuẩn bị cho quá trình tổ chức thực hiện đấu thầu. Ngày 24/02/2014, ban Giám đốc công ty đã ra quyết định số 55/QĐ-VINTEP, thành lập tổ chuyên gia đấu thầu cho gói thầu số 25 “Móng cọc tòa nhà” thuộc dự án Xây dựng Chung cư Vintep Tower. Thành phần của tổ chuyên gia đấu thầu bao gồm:

STT	HỌ TÊN	TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN	CHỨC VỤ
	Tổ đấu thầu:		
1	Trần Văn Sáng	Kỹ sư xây dựng	Tổ trưởng
2	Nguyễn Vinh Quang	Kỹ sư xây dựng	Tổ phó
3	Trần Đăng Hải	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
4	Nguyễn Thị Lan	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
5	Lại Văn Phong	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên
6	Lưu Thu Trang	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên
	Tổ giúp việc		
1	Nguyễn Quang Huy	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
2	Hà Thị Thủy	Kỹ sư kinh tế xây dựng	Tổ viên
3	Bùi Văn Phong	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên
4	Lê Quang Đạo	Kỹ sư xây dựng	Tổ viên

Cách thức làm việc của tổ chuyên gia đấu thầu: Hình thức làm việc của Tổ chuyên gia đấu thầu và tổ giúp việc theo hình thức kiêm nhiệm. Tổ chuyên gia đấu thầu có thời gian làm việc từ ngày 24/02/2014 đến ngày 09/3/2014

Bước 2: Tổ chức đấu thầu.

*** Nhận hồ sơ dự thầu:**

Theo đúng kế hoạch đã được Công ty phê duyệt cũng như là thông báo chi tiết về thời gian phát hành hồ sơ mời thầu, ngày 29/02/2014, công ty bắt đầu tiến hành phát hồ sơ mời thầu cho những nhà thầu quan tâm tới gói thầu. Các nhà thầu chuẩn bị xong hồ sơ dự thầu, niêm phong và nộp tại văn phòng Công ty TNHH Vintep Hà Nội chậm nhất vào 13h30 phút ngày 05/03/2014. Có tất cả 6 nhà thầu đã nộp Hồ sơ dự thầu về công ty, danh sách các nhà thầu bao gồm:

7. Công ty Cổ phần Hạ tầng Thiên Ân
8. Công ty XDDD và CN Delta
9. Công ty Cổ phần xây dựng Long Giang
10. Công ty Cổ phần Licogi 12 – Tổng công ty Licogi
11. Liên danh nhà thầu công ty CP XD hạ tầng Sông Đà và Licogi 20
12. Công ty Cổ phần Vimeco – Tổng công ty Vinaconex

Bước 3: Mở thầu và xét thầu

*** Mở thầu:**

Sau khi tiếp nhận nguyên trạng các hồ sơ dự thầu nộp và được quản lý theo chế độ hồ sơ “mật”, ngày 05/3/2014 vào hồi 14 giờ tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội địa chỉ tại đường Khuất Duy Tiến - Quận Thanh Xuân - TP Hà Nội, Ban quản lý dự án Công ty tiến hành mở thầu gói thầu “Xây lắp” thuộc dự án xây dựng "Khu nhà ở và trung tâm thương mại" trên cơ sở các căn cứ sau:

Căn cứ Quyết định số 19/QĐ-HĐTV ngày 12/01/2014 phê duyệt kế hoạch đấu thầu dự án đầu tư xây dựng : "Chung cư Vintep Tower" của Công ty TNHH Vintep Hà Nội.

Căn cứ Quyết định số 25/QĐ-HĐTV phê duyệt hồ sơ mời thầu gói thầu “Xây lắp” thuộc dự án xây dựng "Chung cư Vintep Tower" .

Thành phần tham dự:

- Đại diện Bên mời thầu:

Ông Nguyễn Văn Kiên	Chức vụ :Phó Giám đốc
Ông Lê Mạnh Tuấn	Chức vụ : Phó Giám đốc
Ông Bùi Văn Khoa	Chức vụ : Trưởng P. Kỹ thuật
Ông Phan Đình Tâm	Chức vụ : Trưởng P. Kế toán.
Ông Nguyễn Ngọc Hà	Chức vụ : CB Phòng Kỹ thuật
Ông Đoàn Việt Anh	Chức vụ : CB Phòng Kỹ thuật
Bà Trần Thị Chuyên	Chức vụ : CB Phòng Kế toán.

- Đại diện các nhà thầu :

Ông Lê Thanh Hà	Chức vụ : Trưởng P. Kỹ thuật Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân
-----------------	--

Ông Đặng Văn Thường	Chức vụ : CB Công ty XDDD và CN Delta
---------------------	---------------------------------------

Ông Nguyễn Bá Vân	Chức vụ :GD Công ty CP xây dựng Long Giang
-------------------	--

Ông Nguyễn Văn Thắng	Chức vụ: PGĐ Công ty CP Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi
----------------------	---

Ông Đặng Hữu Nam	Chức vụ: GD Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20
------------------	---

Ông Phạm Văn Thành	Chức vụ: PGĐ Công ty CP Vimeco – Tổng công ty Vinaconex
--------------------	---

Tính đến thời điểm đóng thầu (13h30 ngày 05/03/2014) có 05 nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu theo đúng quy định. Tên các nhà thầu là:

1. Công ty Cổ phần Hạ tầng Thiên Ân
2. Công ty XDDD và CN Delta
3. Công ty Cổ phần xây dựng Long Giang
4. Công ty Cổ phần Licogi 12 – Tổng công ty Licogi
5. Liên danh nhà thầu công ty CP XD hạ tầng Sông Đà và Licogi 20

Có 01 nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu sau thời điểm đóng thầu đó là: Công ty cổ phần Vimeco – Tổng công ty Vinaconex

Đại diện Công ty TNHH Vintep Hà Nội, Phó Giám đốc - Ông Nguyễn Văn Kiên tuyên bố nội dung và thủ tục mở thầu, thông báo số lượng và tên nhà thầu đã nộp, mở lần lượt các phong bì đựng hồ sơ dự thầu. Cụ thể các thông số chủ yếu của hồ sơ dự thầu như sau:

Bảng 4.1: Bảng tổng hợp hồ sơ dự quan tâm

Công ty	Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12	Vimeco	Liên danh Sông Đà và Licogi 20
Giá dự thầu	97.501.653.000	136.630.339.000	110.338.816.000	95.429.315.286	112.388.438.000	94.933.364.000
Thư giảm giá (tăng giá)	1.003.388.160	2.750.033.060	2.003.388.160	0	0	0
Bảo lãnh dự thầu	2.500..000.000	2.500..000.000	2.500..000.000	2.500..000.000	2.500..000.000	2.500..000.000
Tiến độ	210 ngày	210 ngày	210 ngày	210 ngày	210 ngày	210 ngày
Hiệu lực						

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

Buổi lễ mời thầu đã diễn ra công khai khách quan theo đúng Luật đấu thầu do Chính Phủ ban hành.

Biên bản được thông qua vào hồi 15 giờ 45 phút ngày 05/03/2014. Các thành viên đã thống nhất ký tên.

* Xét thầu:

Các căn cứ pháp lý để đánh giá:

- Căn cứ Luật đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định số 88/1999/NĐ- CP ngày 01/09/1999, Nghị định số 14/2000/ NĐ- CP ngày 05/05/2000 của Chính Phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế đấu thầu và Thông tư hướng dẫn thực hiện quy chế đấu thầu số 04/2000/TT- BKH ngày 26/05/2000 của Bộ kế hoạch và đầu tư .

- Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty TNHH Vintep Hà Nội

- Căn cứ vào văn bản số 25/QĐ-HĐTV ngày 31/01/2013 của chủ tịch Hội đồng thành viên công ty về việc phê duyệt tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu gói thầu số 15: “Xây lắp” thuộc dự án: “Khu nhà ở và trung tâm thương mại” .

- Căn cứ vào hồ sơ mời thầu dự án xây dựng "Khu nhà ở và trung tâm thương mại ", gói thầu Xây lắp và các chỉ dẫn đối với nhà thầu đã được nêu ra trong hồ sơ mời thầu .

- Căn cứ vào hồ sơ dự thầu của các đơn vị tham gia dự thầu:

- Căn cứ vào biên bản mở thầu lập vào ngày 05/03/2014 có chữ ký của các đại biểu tham dự và đại diện các nhà thầu.

Bắt đầu từ ngày 24/02/2014, sau khi có quyết định thành lập tổ chuyên gia đấu thầu của Ban giám đốc công ty, tổ chuyên gia trực tiếp tham gia vào quá trình xem xét các HSDQT và lựa chọn nhà thầu đáp ứng đủ khả năng với yêu cầu của gói thầu. Phương pháp đánh giá của tổ chuyên gia đấu thầu bao gồm các bước:

Bước 1: Sơ tuyển nhà thầu:

Bước này nhằm mục đích lựa chọn ra nhà thầu đáp ứng về kinh nghiệm và năng lực, có khả năng thi công được gói thầu và được đánh giá theo tiêu chí “đạt” hay “không đạt”; Các nhà thầu qua được bước này sẽ được mua Hồ sơ mời quan tâm để dự thầu;

Bước 2: Đánh giá về Hồ sơ dự thầu

-Đánh giá sơ bộ: Kiểm tra tính hợp lệ và đáp ứng các điều kiện tiên quyết của Hồ sơ mời dự quan tâm; Bước này sử dụng tiêu chí “đạt” hay “không đạt” để đánh giá. Nhà thầu nào qua được bước đánh giá sơ bộ sẽ được đánh giá tiếp về mặt kỹ thuật;

- Đánh giá về mặt kỹ thuật: Kiểm tra về mặt kỹ thuật, biện pháp thi công của nhà thầu, bước này cũng sử dụng tiêu chí “đạt” hay “không đạt” để đánh giá. Nhà thầu nào đáp ứng được về mặt kỹ thuật sẽ được xem xét tiếp về mặt tài chính;

- Đánh giá về mặt tài chính: Bên mời thầu sẽ tiến hành đánh giá đề xuất của nhà thầu, sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) giá đề xuất để xác định giá trúng thầu

Sau khi kiểm tra về tính hợp lệ của HSDQT và năng lực kinh nghiệm của Nhà thầu, Bên mời thầu sẽ căn cứ vào mặt kỹ thuật và giá chào của các đơn vị tham gia dự quan tâm để quyết định lựa chọn và mời đơn vị đến đàm phán và ký hợp đồng.

Bên mời thầu được quyền chấp nhận hoặc loại bỏ bất kỳ HSDQT hoặc hủy đấu thầu vào bất kỳ thời điểm nào trong quá trình đấu thầu trên cơ sở xét thấy các HSMQT không đáp ứng yêu cầu.

Sau khi tiến hành việc xem xét, đánh giá các HSDT theo đúng các bước và các tiêu chuẩn đã được nêu ra trong HSMT, kết quả xét thầu thu được (mẫu trong báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu của gói thầu):

KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ DỰ THẦU

1. Kết quả đánh giá sơ bộ HSDT

1.1. Kết quả đánh giá về tính hợp lệ và sự đầy đủ; đáp ứng các điều kiện tiên quyết của HSDT

a) Trên cơ sở kiểm tra về tính hợp lệ và sự đầy đủ; đánh giá về đáp ứng các điều kiện tiên quyết của từng HSDQT, kết quả đánh giá các nội dung này được tổng hợp theo **Bảng 4.2** dưới đây.

Bảng 4.2: Bảng tổng hợp đánh giá tính hợp lệ và sự đầy đủ; đáp ứng các điều kiện tiên quyết của HSDQT

TT	Tên nhà thầu	Tính hợp lệ và sự đầy đủ của HSDQT	Đáp ứng các điều kiện tiên quyết nêu trong HSMQT
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt	Đạt

3	Công ty CP XD Long Giang	Đạt	Không đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt	Đạt
5	Công ty CP Vimeco	Đạt	Không đạt
6	Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20	Không đạt	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

b) Thuyết minh về các trường hợp HSDQT không hợp lệ, không đầy đủ và không đáp ứng điều kiện tiên quyết:

- Nhà thầu Công ty CP Vimeco bị đánh giá là: **“không đạt”** các điều kiện tiên quyết nêu trong HSMQT vì nhà thầu này nộp HSDQT muộn, cụ thể là nộp sau 11h ngày 05/02/2013;

- Nhà thầu Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20 bị đánh giá là **“không đạt”** về tính hợp lệ và sự đầy đủ của HSDQT vì nhà thầu này tham dự thầu với tư cách là nhà thầu liên danh (HSMQT chỉ yêu cầu nhà thầu tham dự thầu với tư cách là nhà thầu độc lập);

1.2. Kết quả đánh giá về năng lực và kinh nghiệm (trường hợp không áp dụng sơ tuyển)

a) Trên cơ sở đánh giá về năng lực và kinh nghiệm của từng nhà thầu, kết quả đánh giá nội dung này được tổng hợp theo **Bảng 4.3** dưới đây:

Bảng 4.3: Bảng đánh giá về năng lực và kinh nghiệm

TT	Tên nhà thầu	Kinh nghiệm trong lĩnh vực xây lắp	Năng lực (về tài chính, nhân sự và máy móc thiết bị)
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt	Đạt
3	Công ty CP XD Long Giang	Đạt	Đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

1.3. Kết luận trong bước đánh giá sơ bộ

Phần này tổng hợp theo **Bảng 4.4** dưới đây:

Bảng 4.4: Bảng tổng hợp trong bước đánh giá sơ bộ

TT	Tên nhà thầu	Kết quả đánh giá về tính hợp lệ và đáp ứng các điều kiện tiên quyết nêu trong HSMT	Kết quả đánh giá về năng lực và kinh nghiệm nhà thầu
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt	Đạt
3	Công ty CP XD Long Giang	Không đạt	Đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt	Đạt
5	Công ty CP Vimeco	Không đạt	Đạt
6	Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20	Không đạt	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

2. Kết quả đánh giá chi tiết HSDQT

2.1. Kết quả đánh giá về kỹ thuật

Trên cơ sở đánh giá về kỹ thuật của từng HSDQT, kết quả đánh giá nội dung này được tổng hợp như sau:

Bảng 4.5: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá về kỹ thuật

TT	Tên nhà thầu	Kết quả đánh giá về mặt kỹ thuật
1	Công ty CP Hạ tầng Thiên Ân	Đạt
2	Công ty XDDD và CN Delta	Đạt
3	Công ty CP XD Long Giang	Đạt
4	Công ty CP Licogi 12	Đạt

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

2.2. Kết quả xác định giá đánh giá

Phần này chỉ xác định giá đánh giá của các nhà thầu vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật nhằm so sánh, xếp hạng các HSDQT trên cơ sở các quy định trong HSMQT.

a) Sửa lỗi

Trên cơ sở sửa lỗi từng HSDQT, kết quả sửa lỗi được tổng hợp theo Bảng 4.6 dưới đây:

Bảng 4.6: Bảng tổng hợp kết quả sửa lỗi

TT	Nội dung	Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12
1.	Tổng giá trị lỗi số học	0	-1.227.478.341	- 2.085.526.000	0
2.	Tổng giá trị lỗi khác				
3.	Tổng giá trị tuyệt đối lỗi số học	0	1.227.478.341	2.085.526.000	0
4.	% tổng giá trị tuyệt đối lỗi số học so với giá dự thầu (trong đơn dự thầu)	0	1,15%	2,078%	0
KẾT LUẬN					

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

Ghi chú:

Tất cả 04 nhà thầu được kết luận là ĐẠT ở bước đánh giá này vì có nhà thầu Thiên Ân và nhà thầu Licogi 12 không có lỗi số học, còn nhà thầu Long Giang và nhà thầu Delta lỗi số học với tổng giá trị tuyệt đối không quá 10% giá dự thầu.

b) Hiệu chỉnh sai lệch

Trên cơ sở hiệu chỉnh sai lệch từng HSDQT khi HSDQT có những nội dung thiếu hoặc thừa so với yêu cầu của HSMQT, kết quả hiệu chỉnh sai lệch được tổng hợp theo Bảng 4.7 dưới đây:

Bảng 4.7: Bảng tổng hợp kết quả hiệu chỉnh sai lệch

TT	Nội dung	Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12
1	Tổng giá trị hiệu chỉnh sai lệch	21.597.673.602			
2	Tổng giá trị tuyệt đối hiệu chỉnh sai lệch	21.597.673.602			
3	% tổng giá trị tuyệt đối hiệu chỉnh sai lệch so với giá dự thầu (trong đơn dự thầu)	24,68%			
KẾT LUẬN					

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

Ghi chú:

Nhà thầu Thiên ân có tổng giá trị tuyệt đối giá trị hiệu chỉnh vượt quá 10% giá dự thầu nên không đạt bước đánh giá này.

Bảng 4.8: Bảng tổng hợp kết quả đánh giá hồ sơ dự quan tâm

TT	Nội dung	Nhà thầu					
		Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12	Vimeco	LD Sông Đà và Licogi 20
1.	Kết quả đánh giá sơ bộ	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt
1.1.	Kết quả đánh giá tính hợp lệ và đáp ứng các điều kiện tiên quyết	Đạt	Đạt	Không đạt	Đạt	Không đạt	Không đạt
1.2.	Kết quả đánh giá về năng lực và kinh nghiệm	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Không đánh giá	Không đánh giá
2.	Kết quả đánh giá về kỹ thuật	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Không đánh giá	Không đánh giá
3.	Giá nêu trong đơn dự thầu	97.501.653.000	126.630.339.000	110.338.816.000	95.429.315.286	112.388.438.000	94.933.364.000
4.	Sửa lỗi		(1.227.478.341)	(2.085.526.000)			
5.	Hiệu chỉnh sai lệch	21.597.673.602					
6.	Giá dự thầu sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch (=3+4+5)	109.099.326.602	105.402.860.659	98.253.290.000	85.429.315.286	92.388.438.000	74.933.364.000

TT	Nội dung	Nhà thầu					
		Thiên Ân	Delta	Long Giang	Licogi 12	Vimeco	LD Sông Đà và Licogi 20
7.	Giá đánh giá (6)	109.099.326.602	105.402.860.659	98.253.290.000	85.429.315.286	92.388.438.000	74.933.364.000
9.	Xếp hạng các HSDQT	Không xếp hạng				Không xếp hạng	Không xếp hạng

(Nguồn: Phòng Dự Án, Công ty TNHH Vintep Hà Nội, 2015)

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Trên cơ sở so sánh và xếp hạng các HSDQT, tổ chuyên gia đấu thầu xin đưa ra kết luận và đề nghị về kết quả đấu thầu như sau:

- Ở bước đánh giá sơ bộ: Có hai nhà thầu bị loại ngay sau bước đánh giá sơ bộ và không được đánh giá các bước tiếp theo là nhà thầu:

+ Liên danh Nhà thầu Công ty CP XD Hạ tầng Sông Đà và Licogi 20

+ Công ty Cp Vimeco – Tổng công ty Vinaconex

- Ở bước đánh giá chi tiết: Có 01 nhà thầu bị loại vì có lỗi số học vượt quá 10% Nhà thầu Thiên Ân

- Đề nghị Chủ đầu tư cho mời 03 nhà thầu có tên sau đến để thương thảo lại giá và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế của nhà thầu trước khi quyết định chỉ định thầu:

- Công ty XDDD và CN Delta

- Công ty Cp xây dựng Long Giang

- Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi

Bước 4: Thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu

Sau khi tiến hành xong công tác chấm thầu, tổ chuyên gia đấu thầu của công ty đã có Tờ trình số 52/TT – VINTEP với nội dung: Báo cáo kết quả đấu thầu và xin ý kiến chỉ đạo của Công ty.

Ngày 20/3/2014, Công ty đã ra thông báo số 42/TB-VINTEP nêu rõ: Công ty TNHH Vintep tiến hành mời 03 nhà thầu Công ty XDDD và CN Delta, Công ty Cp xây dựng Long Giang, Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi đến để thương

thảo lại giá và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế của nhà thầu trước khi quyết định chỉ định thầu. Nếu việc thương thảo lại giá không đạt yêu cầu, sẽ áp dụng hình thức hủy kết quả và tiến hành tổ chức đấu thầu lại cho gói thầu.

Với ý kiến chỉ đạo từ phía Công ty, ngày 21/3/2014 Công ty TNHH Vintep Hà Nội đã soạn thảo 03 công văn gửi tới Công ty XDDD và CN Delta, Công ty Cp xây dựng Long Giang, Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi, kiến nghị các nhà thầu chào lại giá dự thầu mới cho gói thầu và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế.

Ngày 26/3/2013, công ty đã nhận được bản chào giá lại của 03 công ty:

- Công ty XDDD và CN Delta: 125.547.339.000 đồng
- Công ty Cp xây dựng Long Giang: 100.975.856.000 đồng
- Công ty Cp Licogi 12 – Tổng Công ty Licogi: 95.108.317.297 đồng

Dựa vào bản chào lại giá của 3 công ty và kiểm tra năng lực thiết bị thực tế cũng như kết quả chấm thầu trước đây. Ngày 15/4/2014 Tổ chuyên gia xét thầu của Công ty TNHH Vintep Hà Nội lập tờ trình xin phê duyệt kết quả đấu thầu lên Hội đồng thành viên công ty với nội dung chính:

- Tên Nhà thầu đề nghị lựa chọn: Công ty xây dựng dân dụng và công nghiệp Delta
- Giá đề nghị trúng thầu: 132.379.521 đồng
- Hình thức hợp đồng trọn gói
- Thời gian thực hiện hợp đồng: 210 ngày

Chủ tịch HĐQT Công ty sau khi nhận được tờ trình như trên đã ra quyết định số 50/QĐ-HĐTV ngày 20/4/2014 về việc phê duyệt kết quả đấu thầu gói thầu 15: “Cọc khoan nhồi đại trà”.

Bước 5: Công bố kết quả đấu thầu

Sau khi nhận được Quyết định phê duyệt, ngày 21/4/2014 Công ty TNHH Vintep Hà Nội soạn thảo tờ trình, thông báo kết quả đấu thầu của gói thầu lên Báo đấu thầu trực thuộc Bộ kế hoạch và đầu tư. Bên cạnh đó, Công ty cũng ra thông báo

trúng thầu tới công ty XDDD và CN Delta và mời nhà thầu đến để thương thảo hợp đồng.

Đối với các nhà thầu không trúng thầu, công ty cũng gửi tới các nhà thầu lời cảm ơn vì sự hợp tác trong quá trình đấu thầu và hi vọng các nhà thầu sẽ tiếp tục tham gia vào các gói thầu có nội dung tương tự trong tương lai của Công ty.

Bước 6: Ký kết và thực hiện hợp đồng.

Sau khi đã có công văn thông báo kết quả trúng thầu tới nhà thầu, ngày 25/4/2014, đại diện của công ty và đại diện nhà thầu đã ngồi lại, đàm phán các điều khoản chi tiết của hợp đồng. Hợp đồng của 2 bên được xây dựng theo nguyên tắc căn cứ vào tiêu chuẩn hợp đồng đã được công ty nêu trong HSMT.

Ngày 27/4/2014, tại phòng khách của Công ty TNHH Vintep Hà Nội, lễ ký kết chính thức hợp đồng giữa 2 công ty đã diễn ra.

Trên đây là toàn bộ quy trình tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH Vintep Hà Nội.