

VIỆN HÀN LÂM  
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM  
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

---

NGUYỄN THỊ HIỆP

**ĐẤU THẦU MUA SẴM HÀNG HÓA  
THEO PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN  
MỘT TÚI HỒ SƠ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM  
TỪ THỰC TIỄN NGÀNH KHÍ TƯỢNG THỦY VĂN**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC**

**HÀ NỘI - năm 2017**

VIỆN HÀN LÂM  
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM  
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

---

NGUYỄN THỊ HIỆP

**ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA  
THEO PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN  
MỘT TÚI HỒ SƠ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM  
TỪ THỰC TIỄN NGÀNH KHÍ TƯỢNG THỦY VĂN**

**Chuyên ngành: Luật Kinh tế**

**Mã số: 60.38.01.07**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:**

**PGS.TS. TRẦN ĐÌNH HẢO**

**HÀ NỘI - năm 2017**

## **LỜI CAM ĐOAN**

*Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu nêu trong luận văn là hoàn toàn trung thực và có nguồn trích dẫn rõ ràng. Kết quả nghiên cứu của luận văn không có sự trùng lặp với bất kỳ công trình nào đã công bố.*

*Hà Nội, tháng 12 năm 2016*

**Tác giả**

**Nguyễn Thị Hiệp**

## MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẤU THẦU VÀ PHÁP LUẬT VỀ ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA THEO PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN, MỘT TÚI HỒ SƠ</b> .....	6
1.1. Khái niệm đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ .....	6
1.2. Pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ .....	11
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT MUA SẮM HÀNG HÓA THEO PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN, MỘT TÚI HỒ SƠ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM TỪ THỰC TIỄN NGÀNH KHÍ TƯỢNG THỦY VĂN</b> .....	21
2.1. Thực trạng pháp luật về đấu thầu trong mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay .....	21
2.2. Thực tiễn áp dụng pháp luật về đấu thầu trong mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn ngành khí tượng thủy văn .....	45
<b>CHƯƠNG 3. PHƯƠNG HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA THEO PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN, MỘT TÚI HỒ SƠ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY</b> .....	69
3.1. Phương hướng hoàn thiện .....	69
3.2. Giải pháp hoàn thiện .....	71
<b>KẾT LUẬN</b> .....	76
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

ADB	Ngân hàng phát triển Châu Á
DA	Dự Án
EPC	Engineering - Procurement - Construction (thiết kế - cung cấp thiết bị công nghệ và thi công xây dựng)
GTVT	Giao thông vận tải
HSDT	Hồ sơ dự thầu
HSMT	Hồ sơ mời thầu
HSDX	Hồ sơ đề xuất
QLDA	Quản lý dự án
USD	Đô la Mỹ
VND	Đồng Việt Nam
WB	Ngân hàng thế giới

## DANH MỤC CÁC BẢNG

<b>Số hiệu bảng</b>	<b>Tên bảng</b>	<b>Trang</b>
2.1.	Giá trị gói thầu thực hiện theo phương thức đấu thầu rộng rãi	54
2.2.	Giá trị gói thầu thực hiện theo phương thức chỉ định thầu	59
2.3.	Giá trị gói thầu thực hiện theo phương thức chào hàng cạnh tranh	64

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Đấu thầu là một hoạt động của nền kinh tế thị trường, nó tuân theo các quy luật khách quan của thị trường như quy luật cung- cầu, quy luật giá cả- giá trị. Thông qua hoạt động đấu thầu, Bên mời thầu có nhiều cơ hội để lựa chọn những nhà thầu phù hợp với mình, mang lại hiệu quả cao nhất với giá cả cạnh tranh nhất. Đồng thời nhà thầu có nhiều cơ hội để cạnh tranh nhằm đạt được các hợp đồng để có thể cung cấp các hàng hóa sản xuất ra, cung cấp các kiến thức mà mình có hoặc các dịch vụ mà mình có khả năng đáp ứng nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Thông qua đấu thầu, các hoạt động kinh tế đều được kích thích phát triển như các ngành sản xuất trực tiếp, các ngành công nghiệp phụ trợ, chế biến, xây dựng, tư vấn vv.... Với việc nhiều nhà thầu đứng vai trò tổng thầu để kết hợp được các nhà chế tạo, nhà sản xuất, các chuyên gia tư vấn nhằm thực hiện các gói thầu quy mô lớn, tổng hợp nhiều lĩnh vực đã làm cho hoạt động kinh tế được diễn ra theo hướng chuyên môn hóa sâu và đa phương hóa rộng.

Hoạt động đấu thầu được áp dụng vào Việt Nam trong khoảng thời gian trên 10 năm trở lại đây, nó đã đóng góp những thành tựu to lớn cho sự phát triển kinh tế của đất nước. Bên cạnh những mặt tích cực mà hoạt động đấu thầu mang lại còn tồn tại những mặt tiêu cực như tình trạng đấu thầu thiếu minh bạch, thiếu công bằng, thông đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu hoặc giữa các nhà thầu với nhau, vv ... vẫn diễn ra khá phổ biến, tình trạng này đi ngược lại với chủ trương chính sách của Đảng, Nhà nước về hoạt động đấu thầu. Do vậy, việc đi sâu nghiên cứu hoàn thiện chính sách về đấu thầu và quản lý nhà nước về đấu thầu là điều hết sức cần thiết cho quá trình phát triển kinh tế bền vững, đặc biệt là phương pháp đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ.

Quá trình thực hiện Luật Đấu thầu đã bộc lộ một số hạn chế, tồn tại như: phạm vi điều chỉnh chưa bao trùm hết các hoạt động mua sắm sử dụng nguồn lực của nhà nước (như các hoạt động mua sắm vì mục đích công nhưng không hình thành dự án, các hoạt động đầu tư ra nước ngoài sử dụng vốn nhà nước, đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư thực hiện các dự án hợp tác công tư PPP, dự án có sử dụng

đất...); một số nội dung chưa được quy định trong Luật hoặc có quy định chưa rõ ràng gây khó khăn trong quá trình thực hiện, một số quy định mang tính quy trình còn phức tạp, các quy định mang tính chế tài xử lý các hành vi vi phạm còn chưa đủ mạnh, chưa đủ sức răn đe, vv...

Luật đấu thầu 2005:

+ Đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu cung cấp dịch vụ phi tư vấn; gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp có quy mô nhỏ.

+ Chào hàng cạnh tranh đối với gói thầu cung cấp dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp.

+ Chỉ định thầu với gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp.

+ Mua sắm trực tiếp đối với gói thầu mua sắm hàng hóa.

+ Chỉ định thầu đối với lựa chọn nhà đầu tư.

Để thực hiện tốt hoạt động đấu thầu mang lại sự minh bạch cũng như hiệu quả thì cơ sở pháp lý phải chặt chẽ, chế tài phải đủ mạnh, các quy định phải phù hợp với tình hình thực tế. Xuất phát từ yêu cầu đó và thực tế về hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa ở Việt Nam, việc nghiên cứu, phân tích cơ chế quản lý đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam có ý nghĩa lý luận và thực tiễn to lớn.

Vì lý do trên, do vậy tác giả đã lựa chọn đề tài “*Đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn ngành khí tượng thủy văn*” thực hiện trong luận văn thạc sỹ luật học của mình.

## **2. Tình hình nghiên cứu đề tài**

Kể từ khi Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 có hiệu lực, đã có một số công trình, đề tài nghiên cứu khoa học, luận văn thạc sỹ nghiên cứu về hoạt động đấu thầu trong mua sắm hàng hoá nói chung hoặc của từng đơn vị, công ty, xí nghiệp riêng biệt ở Việt Nam, như: “Quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hoá trong khu vực công ở Việt Nam” (tác giả Phạm Trung Kiên – Đại học Quốc gia) hay như “Quy chế đấu thầu quốc tế về mua sắm hàng hoá” (tác giả Nguyễn Duy Phương – Đại học Quốc gia) hay “Mua sắm tập trung trong đấu thầu



theo pháp luật Việt Nam” (tác giả Lê Duy Cương- Đại học Quốc gia). Nhưng chưa có công trình nghiên cứu tập chung nào về phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ đối với hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa ở Việt Nam. Vì vậy, luận văn tốt nghiệp sẽ tập trung nghiên cứu về “*Đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn ngành khí tượng thủy văn*” để đưa ra một số giải pháp hoàn thiện pháp luật đối với hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa ở Việt Nam cũng như trong ngành khí tượng thủy văn.

### **3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

#### *3.1. Mục đích nghiên cứu*

Mục đích nghiên cứu của Luận văn là nhằm làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ; phân tích, đánh giá thực trạng pháp luật và thực tiễn áp dụng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở ngành khí tượng thủy văn hiện nay; để từ đó đề xuất các phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam trong thời gian tới

#### *3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu*

Để thực hiện mục đích nghiên cứu trên, Luận văn có các nhiệm vụ nghiên cứu cụ thể như sau:

Nghiên cứu nhằm làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ;

- Phân tích, đánh giá thực trạng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay

- Phân tích, đánh giá thực tiễn áp dụng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở ngành khí tượng thủy văn;

- Kinh nghiệm quốc tế trong đấu thầu mua sắm hàng hóa ở một số quốc gia trên thế giới theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ

- Đề xuất các phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam trong thời gian tới.

## **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

### *4.1. Đối tượng nghiên cứu*

Luận văn có đối tượng nghiên cứu là : (i) Các quan điểm, học thuyết pháp lý, lý thuyết về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ; (ii) Pháp luật của một số quốc gia, Quy chế đấu thầu mua sắm hàng hóa của các tổ chức quốc tế; (iii) Pháp luật hiện hành của Việt Nam về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ.

### *4.2. Phạm vi nghiên cứu*

Luận văn nghiên cứu những vấn đề lý luận về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ; phân tích, đánh giá thực trạng pháp luật và thực tiễn áp dụng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay và qua đó đề xuất các phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam trong thời gian tới.

Về thời gian, đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam từ thời điểm Luật đấu thầu 2013 chính thức có hiệu lực.

## **5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu**

### *5.1. Phương pháp luận*

Để nghiên cứu có hiệu quả những vấn đề do đề tài đặt ra, luận án sử dụng phương pháp luận của chủ nghĩa Mác – Lê Nin và các quan điểm của Đảng Cộng Sản Việt Nam về xây dựng và phát triển nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN, tự do hoá thương mại và hội nhập kinh tế quốc tế.

### *5.2. Phương pháp nghiên cứu*

Trên cơ sở phương pháp luận kể trên, luận án sử dụng các phương pháp nghiên cứu cụ thể, đó là phương pháp tiếp cận hệ thống đa ngành, liên ngành (kinh tế, luật học); phương pháp phân tích, tổng hợp; phương pháp luật học so sánh; phương pháp thống kê. Để thực hiện có hiệu quả mục đích nghiên cứu, luận văn kết hợp chặt chẽ giữa các phương pháp trong suốt quá trình nghiên cứu của toàn bộ nội dung luận án. Tùy thuộc vào đối tượng nghiên cứu của từng chương, mục trong luận án, tác giả vận dụng, chú trọng các phương pháp khác nhau cho phù hợp. Các

phương pháp đó được vận dụng cụ thể trong luận án như sau:

Trong Chương 1, từ cách tiếp cận hệ thống đa ngành, liên ngành kinh tế luật, tác giả sử dụng phương pháp phân tích để khái quát những vấn đề lý luận về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ;

Trong Chương 2, tác giả sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp; phương pháp luật học so sánh; phương pháp thống kê để đánh giá thực trạng pháp luật và thực tiễn áp dụng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở ngành khí tượng thủy văn và ở Việt Nam hiện nay;

Trong Chương 3: bằng phương pháp tổng hợp, phân tích tổng hợp phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam trong thời gian tới.

## **6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của đề tài**

### *6. Ý nghĩa lý luận*

Luận văn tiếp tục làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ.

### *6.2. Ý nghĩa thực tiễn*

Trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng pháp luật và thực tiễn áp dụng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay, Luận văn đề xuất các phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam trong thời gian tới.

## **6. Cơ cấu luận văn**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận chung về đấu thầu và pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ.

Chương 2: Thực trạng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay và ở ngành khí tượng thủy văn.

Chương 3: Phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay.

# CHƯƠNG 1

## NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẤU THẦU VÀ PHÁP LUẬT VỀ ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA THEO PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN, MỘT TÚI HỒ SƠ

### **1.1. Khái niệm đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ**

#### ***1.1.1. Khái niệm đấu thầu mua sắm hàng hóa***

Theo Quy định mẫu về đấu thầu mua sắm hàng hóa của Liên Hợp quốc (UNCITRAL) [15], thì "Procurement" được hiểu là sự giành được hàng hóa, công trình hay dịch vụ nào đó (Điều 2, khoản a). Theo đó, hàng hóa được hiểu: *“tất cả các vật thể mô tả được bao gồm cả nguyên vật liệu thô, sản phẩm, các thiết bị, các vật thể định hình hoặc dưới dạng lỏng, điện và dịch vụ phụ đi kèm hàng hóa nhưng có giá trị thấp hơn hàng hóa (bao gồm: các loại hàng hóa khác theo quy định của từng nước)”* (Điều 2, khoản c).

Theo Từ điển tiếng Việt (do Viện Ngôn ngữ biên soạn năm 1998) thì "đấu thầu" là việc "đọc công khai, ai nhận làm, nhận bán với điều kiện tốt nhất thì được giao cho làm hoặc được bán hàng". Còn theo quy định của WB thì các từ "bid" và "tender" (trong tiếng Anh) đều có nghĩa như nhau là "đấu thầu" [10, tr.1].

Theo hiểu biết chung, đấu thầu mua sắm hàng hóa là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết và thực hiện hợp đồng mua sắm hàng hóa trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế. Đây cũng là cách tiếp cận của Luật đấu thầu số 43/2013/QH12 ngày 26 tháng 11 năm 2013 của Việt Nam (Điều 4, khoản 12). Theo đó, có thể khẳng định rằng, đấu thầu mua sắm hàng hóa với những quy định chặt chẽ của nó là thực sự cần thiết và đã phát huy được nhiều lợi ích đối với nhà thầu, chủ đầu tư, nhà tài trợ và Chính phủ của nước được hưởng lợi. Điều này cũng một lần nữa được khẳng định trong lời nói đầu của Quy định mẫu về đấu thầu mua sắm hàng hóa của Liên Hợp quốc (UNCITRAL) về mục đích vai trò của luật đấu thầu mua sắm hàng hóa [UNCITRAL, *Quy định mẫu về đấu thầu mua sắm*

*hàng hoá*]:

- Tăng cường tối đa tính kinh tế và hiệu quả của đấu thầu
  - Khuyến khích các đối tác, nhà thầu, nhà cung cấp không phụ thuộc vào quốc tịch tham gia quy trình mua sắm, từ đó phát triển thương mại quốc tế.
  - Tăng cường tính cạnh tranh giữa các nhà thầu
  - Đối xử công bằng với tất cả các nhà thầu
  - Tăng cường liêm chính, công bằng và đạt được lòng tin của công chúng
- Đảm bảo sự rõ ràng, minh bạch của các khâu liên quan trong quá trình mua sắm

Cùng với sự phát triển và yêu cầu minh bạch của nền kinh tế thị trường, đấu thầu ngày càng trở thành biện pháp, phương thức và công cụ hữu hiệu được áp dụng rộng rãi trên toàn thế giới. Đấu thầu không chỉ được Nhà nước áp dụng, mà được rất nhiều tổ chức phi chính phủ, tổ chức liên chính phủ, tổ chức nhân đạo, chính trị - xã hội và rất nhiều cá nhân quan tâm tìm hiểu và áp dụng. Mới đầu các hoạt động đấu thầu chỉ được quy định một cách đơn giản là: công khai và cạnh tranh. Nhưng thực tế áp dụng đòi hỏi các quy định đó phải đầy đủ, không chỉ dừng lại ở quy chế, quy định tạm thời mà cần thiết phải có một hệ thống pháp lý đầy đủ. Điều này thực sự cần thiết và phù hợp với các quy luật trong một xã hội phát triển có nền kinh tế hàng hóa thị trường.

Như vậy, có thể khẳng định rằng, đấu thầu có vai trò đảm bảo bốn nội dung: hiệu quả - cạnh tranh - công bằng - minh bạch. Hiệu quả có thể về mặt tài chính hoặc về thời gian hay một tiêu chí nào khác tùy thuộc vào mục tiêu của DA. Muốn đảm bảo hiệu quả cho DA phải tạo điều kiện cho nhà thầu cạnh tranh công khai ở phạm vi rộng nhất có thể nhằm tạo ra sự công bằng, đảm bảo lợi ích cho các bên. Với các DA có tổng đầu tư lớn, có giá trị về mặt kinh tế hoặc xã hội thì công tác đấu thầu là một khâu quan trọng không thể thiếu và đấu thầu phải tuân thủ theo quy định của nhà nước hoặc tổ chức tài chính cho vay vốn.

Đấu thầu mang lại lợi ích to lớn đối với chủ đầu tư, nhà thầu và nền kinh tế quốc dân nói chung; góp phần nâng cao hiệu quả của công tác quản lý nhà nước về đầu tư và xây dựng, hạn chế và loại trừ được tình trạng thất thoát, lãng phí vốn đầu

tư; góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng cơ bản nói riêng và toàn nền kinh tế nói chung; tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh giữa các đơn vị xây dựng. Đây là động lực to lớn thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp xây dựng nước ta và tạo điều kiện ứng dụng khoa học kỹ thuật, đổi mới công nghệ xây dựng, từng bước hội nhập với khu vực và thế giới.

Theo hiểu biết chung, hiện nay có bảy phương thức lựa chọn nhà thầu trong mua sắm hàng hóa, có thể khái quát như sau:

- *Đấu thầu rộng rãi*: Đấu thầu rộng rãi là hình thức lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trong đó không hạn chế số lượng nhà thầu, nhà đầu tư tham dự.

- *Đấu thầu hạn chế*: Đấu thầu hạn chế được áp dụng trong trường hợp gói thầu có yêu cầu cao về kỹ thuật hoặc kỹ thuật có tính đặc thù mà chỉ có một số nhà thầu đáp ứng yêu cầu của gói thầu.

- *Chỉ định thầu*: Đây là hình thức chọn trực tiếp nhà thầu đáp ứng yêu cầu của gói thầu để thương thảo hợp đồng vì các lý do an ninh, quốc phòng, trật tự công cộng... theo quy định của pháp luật.

- *Chào hàng cạnh tranh*: Chào hàng cạnh tranh được áp dụng đối với gói thầu mua sắm hàng hóa có giá trị trong hạn mức theo quy định của pháp luật và đối với hàng hóa thông dụng, sẵn có trên thị trường với đặc tính kỹ thuật được tiêu chuẩn hóa và tương đương nhau về chất lượng.

- *Mua sắm trực tiếp*: Mua sắm trực tiếp được áp dụng đối với gói thầu mua sắm hàng hóa tương tự thuộc cùng một dự án, dự toán mua sắm hoặc thuộc dự án, dự toán mua sắm khác.

- *Tự thực hiện*: Tự thực hiện được áp dụng đối với gói thầu thuộc dự án, dự toán mua sắm trong trường hợp tổ chức trực tiếp quản lý, sử dụng gói thầu có năng lực kỹ thuật, tài chính và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu của gói thầu.

- *Mua sắm đặc biệt*: được áp dụng đối với gói thầu mua sắm hàng hóa thuộc các dự án xuất hiện các điều kiện đặc thù, riêng biệt được quy định chặt chẽ trong pháp luật quốc gia mà không thể áp dụng các hình thức lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư thuộc các trường hợp nêu trên.

Căn cứ vào phương thức thực hiện nộp Hồ sơ dự thầu của nhà thầu, Quy

định mẫu về đấu thầu mua sắm hàng hóa của Liên Hợp quốc (UNCITRAL) có quy định ba loại, có thể khái quát như sau:

- Phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ: là phương thức lựa chọn nhà thầu theo đó nhà thầu, nhà đầu tư nộp hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu. Việc mở thầu được tiến hành một lần đối với toàn bộ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất.

- Phương thức một giai đoạn, hai túi hồ sơ: là phương thức lựa chọn nhà thầu theo đó nhà thầu, nhà đầu tư nộp hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu. Việc mở thầu được tiến hành hai lần. Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở ngay sau thời điểm đóng thầu. Nhà thầu, nhà đầu tư đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật sẽ được mở hồ sơ đề xuất về tài chính để đánh giá.

- Phương thức hai giai đoạn, hai túi hồ sơ: là phương thức lựa chọn nhà thầu theo đó nhà thầu, nhà đầu tư nộp hồ sơ dự thầu, gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Trong giai đoạn một, nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật, phương án tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu nhưng chưa có giá dự thầu. Trên cơ sở trao đổi với từng nhà thầu tham gia giai đoạn này sẽ xác định hồ sơ mời thầu giai đoạn hai. Trong giai đoạn hai, nhà thầu đã tham gia giai đoạn một được mời nộp hồ sơ dự thầu. Hồ sơ dự thầu bao gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu giai đoạn hai, trong đó có giá dự thầu và bảo đảm dự thầu.

### ***1.1.2. Đặc điểm của đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ***

Qua khảo sát pháp luật của một số quốc gia có nền kinh tế thị trường phát triển như: Hoa Kỳ [19], Liên minh Châu Âu [20] và các quy định trong Quy định mẫu về đấu thầu mua sắm hàng hóa của WB, ADB, đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ có những đặc điểm pháp lý cơ bản sau:

*Thứ nhất*, về phạm vi, phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp các gói thầu mua sắm hàng hóa có quy mô nhỏ, có giá trị

trong hạn mức, áp dụng đối với gói thầu mua sắm hàng hóa tương tự thuộc cùng một dự án, dự toán mua sắm và không đòi hỏi chuyên biệt điều kiện kỹ thuật. Theo đó, phương thức này áp dụng cho các hình thức lựa chọn nhà thầu:

- Đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, có quy mô nhỏ;

- Chào hàng cạnh tranh đối với gói thầu mua sắm hàng hóa;

- Chỉ định thầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa

- Mua sắm trực tiếp đối với gói thầu mua sắm hàng hóa

*Thứ hai*, do được áp dụng rộng rãi đối với hầu hết các hình thức lựa chọn nhà thầu như đã nói trên nên hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu;

*Thứ ba*, việc mở thầu theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ sẽ được tiến hành một lần đối với toàn bộ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất. Theo đó, quy trình đánh giá đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính của hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất sẽ được thực hiện trong thang điểm đánh giá tổng thể.

*Thứ tư*, do việc mở thầu được tiến hành trong một giai đoạn nên chỉ có một Biên bản mở thầu duy nhất và đồng thời là cơ sở pháp lý duy nhất để chuyển sang giai đoạn xét thầu theo các quy định của pháp luật quốc gia hoặc theo quy định của các tổ chức quốc tế (đối với đấu thầu quốc tế);

*Thứ năm*, tuy mở thầu theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ sẽ được tiến hành một lần đối với toàn bộ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất, song khi đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất thì bước đánh giá về kỹ thuật vẫn mang tính quyết định. Chỉ những hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất đã vượt qua đánh giá về kỹ thuật mới được xem xét để đánh giá về tài chính, thương mại. Cụ thể:

- *Bước đánh giá về kỹ thuật*: Sau khi kiểm tra tính hợp lệ và đầy đủ của hồ sơ dự thầu thì việc đánh giá về kỹ thuật được thực hiện đầu tiên. Phương tiện đánh giá sự đáp ứng về kỹ thuật là tiêu chí "Đạt", "Không đạt" và nó được công khai trong hồ sơ mời thầu. Nhờ sử dụng tiêu chí này, nên cách đánh giá hồ sơ dự thầu đã giảm bớt sự chủ quan của chuyên gia đánh giá. Tuy nhiên, lại đòi hỏi sự hiểu biết thấu đáo của đơn vị mua sắm trong việc xây dựng hồ sơ mời thầu sao cho đầy đủ chi tiết.



Nhờ các yêu cầu định lượng này, sản phẩm qua đấu thầu sẽ đảm bảo phù hợp với mong muốn của đơn vị mua sắm và cũng là một biện pháp làm cho nhà thầu dễ dàng xác định chi phí.

- *Bước đánh giá về tài chính, thương mại để xếp hạng nhà thầu*: Những hồ sơ dự thầu đã vượt qua đánh giá về kỹ thuật mới được xem xét trong bước này.

Chỉ tiêu cơ bản, sản phẩm cuối cùng của bước đánh giá này là giá đánh giá. Vì vậy, thực chất của bước này là xác định được giá đánh giá của các hồ sơ dự thầu đã vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật. Nhằm mục đích này, đầu tiên phải tiến hành sửa các lỗi trong các hồ sơ dự thầu (bao gồm cả lỗi số học), sau đó là tiến hành sửa các sai lệch so với yêu cầu của hồ sơ mời thầu, đưa về cùng một đồng tiền và cuối cùng đưa tất cả các sự sai khác của hồ sơ dự thầu về các mặt kỹ thuật, tài chính, thương mại và các yếu tố khác về cùng một mặt bằng tức là xác định giá đánh giá. Sự sai khác giữa các hồ sơ dự thầu là điều thường xảy ra, việc so sánh không chỉ dừng lại ở sự khác về kỹ thuật (chất lượng, hiệu suất, công suất, tiêu hao năng lượng, chi phí phụ tùng, chi phí vận hành, bảo dưỡng...), mà còn phải tính tới sự sai khác về thương mại, tài chính (điều kiện thanh toán, hình thức thanh toán...) và trong những trường hợp đặc biệt phải tính tới các điều kiện khác (nếu có). Hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất sẽ được mời vào thương thảo hợp đồng. Việc đánh giá chi phí thấp nhất thực sự là xem xét không chỉ giá dự thầu ban đầu, mà có tính tới các yếu tố liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp trong suốt thời gian sử dụng hàng hóa.

## **1.2. Pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ**

### **\* Khái niệm**

Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp sau đây: a) Đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu cung cấp dịch vụ phi tư vấn; gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp có quy mô nhỏ; b) Chào hàng cạnh tranh đối với gói thầu cung cấp dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp; c) Chỉ định thầu đối với gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp; d) Mua sắm trực tiếp đối với gói thầu

mua sắm hàng hóa; đ) Chỉ định thầu đối với lựa chọn nhà đầu tư. 2. Nhà thầu, nhà đầu tư nộp hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu. 3. Việc mở thầu được tiến hành một lần đối với toàn bộ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất.

***1.2.1. Nguyên tắc của pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ***

- *Nguyên tắc khách quan, minh bạch:* Đây là nguyên tắc chung và cơ bản nhất của đấu thầu mua sắm hàng hóa. Nguyên tắc này xuất phát từ đòi hỏi đấu thầu phải công bằng. Chỉ có sự khách quan, minh bạch mới tạo lập được sự công bằng, bình đẳng cho các nhà thầu. Nội dung của nguyên tắc này là trong đấu thầu mua sắm hàng hóa quốc gia hoặc quốc tế, việc đánh giá thầu phải tuân theo quy định của luật pháp, phải căn cứ vào tiêu chuẩn đánh giá, thang điểm... đã được thống nhất áp dụng và chỉ ra trong hồ sơ mời thầu. Việc đánh giá thống nhất theo tiêu chuẩn khách quan được xác định trong Hồ sơ mời thầu từ trước sẽ loại trừ được những hiện tượng tiêu cực, khuyến khích các nhà thầu tham gia một sân chơi bình đẳng có luật lệ;

- *Nguyên tắc thống nhất:* Pháp luật quốc gia và quy định của các tổ chức quốc tế về mua sắm hàng hóa quy định rất chặt chẽ rằng các tiêu chuẩn, thang điểm, ưu tiên, chào giá... phải đảm bảo thống nhất trong suốt quá trình đấu thầu. Đây là nguyên tắc đảm bảo cho sự công bằng trong đấu thầu. Để đảm bảo cho nguyên tắc này được thực hiện nghiêm túc, pháp luật quốc gia và quy định của các tổ chức quốc tế yêu cầu chủ đầu tư chỉ thực hiện các bước đấu thầu quốc tế sau khi cơ quan Nhà nước có thẩm quyền phê duyệt một số bước như kế hoạch đấu thầu, hồ sơ mời thầu, hồ sơ dự thầu...

- *Chia các gói thầu phù hợp với tính chất, quy mô Dự án mua sắm hàng hóa:* Theo quy định của pháp luật quốc gia và quy định của các tổ chức quốc tế thì quy mô gói thầu và phạm vi hợp đồng sẽ tùy thuộc vào độ lớn, tính chất và địa điểm thực hiện dự án. Mục đích của nguyên tắc này là tạo ra sự cạnh tranh tối đa, thu hút được nhiều nhà thầu tham gia và tăng cường khả năng quản lý của chủ đầu tư và nhà tài trợ (nếu có). Việc phân chia gói thầu phải hợp lý về các hạng mục trong gói

thầu cũng như độ lớn và độ phức tạp của nó.

- *Thông báo phù hợp, công khai*: Để tăng tính cạnh tranh giữa các nhà thầu cũng như hạn chế tiêu cực, tất cả các gói thầu mua sắm hàng hóa đều phải được thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng hàng ngày của quốc gia để các nhà thầu có cơ hội như nhau về thông tin. Thời gian thông báo và số lần thông báo cũng được quy định cụ thể để đạt mục đích của nguyên tắc là thu hút nhiều nhà thầu có tiềm năng tham gia. Đồng thời, thời gian chuẩn bị thầu cũng phải là thời gian hợp lý để các nhà thầu có khả năng chuẩn bị hồ sơ thầu một cách đầy đủ và tốt nhất.

- *Nguyên tắc bảo đảm cạnh tranh và không phân biệt đối xử*: Pháp luật quốc gia và quy định của các tổ chức quốc tế khuyến khích bên mời thầu tạo điều kiện để có nhiều nhà thầu tiềm năng tiếp cận, tìm hiểu hồ sơ mời thầu thông qua việc quảng cáo và bán hồ sơ mời thầu. Ngân hàng yêu cầu việc quảng cáo phải được thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng trong một thời gian nhất định. Mức bán hồ sơ thầu không khuyến khích báo giá quá cao. Việc làm rõ hồ sơ mời thầu cũng phải được gửi tới tất cả các nhà thầu đã mua hồ sơ thầu. Như vậy sẽ đảm bảo được tính công bằng đối với tất cả nhà thầu.

- *Nguyên tắc trung lập*: Ngoài các thông tin, hướng dẫn đã cung cấp trong hồ sơ mời thầu, sẽ không có bất kỳ thông tin không chính thức nào của bên mời thầu chuyển cho nhà thầu. Trong trường hợp cần giải thích, làm rõ, sửa đổi hồ sơ mời thầu thì phải được lập bằng văn bản gửi cho tất cả nhà thầu và phải thông qua tư vấn trung gian.

- *Nguyên tắc bảo đảm về hình thức của hồ sơ đấu thầu*: Đấu thầu mua sắm hàng hóa là biện pháp mua sắm hàng hóa đòi hỏi tuân thủ nghiêm ngặt về hình thức. Bất kỳ sự không tuân thủ nào của nhà thầu đối với những quy định trong phần hướng dẫn nhà thầu và bảng dữ liệu thầu thì hồ sơ thầu đó bị coi là phạm quy và bị loại. Tuân thủ nguyên tắc này, nhà thầu phải: đảm bảo hồ sơ bằng văn bản; nộp không muộn hơn thời hạn đã quy định tại một địa điểm nhất định; việc gia hạn hiệu lực hồ sơ thầu hoặc bảo lãnh phải được thực hiện bằng văn bản với chữ ký của người có thẩm quyền hoặc được ủy quyền hợp pháp; số lượng hồ sơ bản gốc và bản

copy phải đúng như hướng dẫn; tuyên bố chào hàng phải chấp nhận vô điều kiện các điều khoản của hợp đồng mẫu và giá chào thầu phải là cố định; việc thương thảo và mở thầu công khai đều phải được lập biên bản có chữ ký đầy đủ của các bên tham gia... Nguyên tắc hình thức có giá trị rất quan trọng đối với tất cả nhà thầu và phải được xem xét và áp dụng theo phần hướng dẫn trong hồ sơ mời thầu.

- *Nguyên tắc bảo mật thông tin trong quá trình đấu thầu:* Bảo mật là yêu cầu rất quan trọng trong quá trình đấu thầu. Nó có tính quyết định và ảnh hưởng đến việc trúng thầu. Do vậy, nguyên tắc này được nêu rõ trong pháp luật quốc gia và quy định của các tổ chức quốc tế. Việc bảo mật phải được thực hiện từ khâu lập kế hoạch mua sắm và đặc biệt là quá trình xây dựng tiêu chuẩn kỹ thuật của hàng hóa. Trong quá trình đánh giá thầu, công tác bảo mật càng được quy định chặt chẽ hơn. Bất kỳ sự liên hệ hay cố gắng nào của nhà thầu nhằm gây ảnh hưởng đến quá trình này sẽ dẫn đến nhà thầu bị loại và có thể bị áp dụng các chế tài pháp lý

- *Nguyên tắc bảo lãnh, bảo hành và bảo hiểm thích đáng:* Việc cam kết quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng đấu thầu là điều bắt buộc, buộc các bên tham gia cần phải nỗ lực thực hiện trách nhiệm của mình, tuy nhiên trong quá trình đấu thầu có thể xảy ra những nguyên nhân khác quan hay chủ quan mà có thể có những sự cố như bên dự thầu rút hồ sơ dự thầu, bên trúng thầu không thực hiện hợp đồng... làm ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của các bên tham gia. Do đó pháp luật quốc gia và quy định về mua sắm hàng hóa của các tổ chức quốc tế đều quy định cụ thể về vấn đề bảo lãnh, bảo đảm, bảo hành trong đấu thầu. Việc bảo lãnh có thể bằng tiền hay bằng xác nhận của một ngân hàng có uy tín dưới hình thức ký quỹ. Bên mời thầu có phải mua bảo hiểm cho các hàng hóa của mình. Nguyên tắc này bảo đảm cho bên dự thầu nỗ lực thực hiện trách nhiệm của mình và bên mời thầu tránh khỏi những rủi ro.

### ***1.2.2. Cấu trúc của pháp luật đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ***

Pháp luật quốc gia và quy định của các tổ chức quốc tế về mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ đều quy định rất chặt chẽ, chi tiết về chủ thể, trình tự, thủ tục đấu thầu. Về phương diện cấu trúc, pháp luật về đấu thầu

mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ có các bộ phận sau:

*Một là, bộ phận pháp luật về quyền, nghĩa vụ, trách nhiệm pháp lý của Chủ đầu tư, Bên mời thầu, nhà thầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ.*

Theo hiểu biết chung, 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. Tương tự với Bên mời thầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức khác, Bên mời thầu là cơ quan, tổ chức có chuyên môn và năng lực để thực hiện các hoạt động đấu thầu.

Mục tiêu chung của chủ đầu tư và nhà thầu là với một số tiền nhất định, được phép chi tiêu theo kế hoạch, sẽ được thoả mãn tốt nhất về chất lượng sản phẩm và giá cả hợp lý. Trong khi đó, họ chủ yếu là các cơ quan hành chính nhà nước, các công ty, các tổ chức (các ban quản lý) không phải lúc nào cũng am hiểu về thị trường, không có kinh nghiệm về mua bán, không có kinh nghiệm về chủng loại hàng hoá cũng như chất lượng của hàng hoá. Vì vậy, đấu thầu là biện pháp hiệu quả nhất đối với họ. Bởi vì, trong mối quan hệ giữa các bên trong đấu thầu thì thị trường thuộc về người mua hàng, trong đó chỉ có một người mua và rất nhiều người bán. Người mua sẽ có nhiều cơ hội để đạt được lợi ích tối đa trong thị trường này liên quan đến giá cả, chất lượng sản phẩm, và các điều kiện tài chính, thương mại khác như: Thời hạn giao hàng; thời hạn bảo hành; dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật; dịch vụ cung cấp vật tư tiêu hao; mức độ uy tín và kinh nghiệm của nhà cung cấp.

Bên cạnh đó, pháp luật quốc gia cũng quy định rất chặt chẽ quyền và nghĩa vụ của Chủ đầu tư và Bên mời thầu và trình tự, thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa như: nghiên cứu tiền khả thi, khả thi, phân tích xác định nhu cầu mua sắm, lập kế hoạch, trình phê duyệt kế hoạch; thuê tư vấn xây dựng tiêu chuẩn kỹ thuật, hồ sơ mời thầu; mời thầu; chấm thầu; trình phê duyệt kết quả; đàm phán; ký kết hợp đồng; thực hiện hợp đồng; giao nhận hàng hoá; thanh toán, giải ngân, thanh lý hợp đồng. Điều này giúp cho chủ đầu tư quản lý, sử dụng có hiệu quả đúng mục đích của nguồn vốn. Thông qua việc hướng dẫn mua sắm của nhà tài trợ, chẳng hạn như

danh sách các nước hợp lệ về xuất xứ hàng hoá, “danh sách đen” các công ty vi phạm, các nhân không hợp lệ..., sẽ giúp cho chủ đầu tư tránh các rủi ro trong khi thực hiện hợp đồng.

Nhà thầu là các thương nhân có đủ các điều kiện tham gia dự thầu. Ngoài điều kiện về tư cách chủ thể phải là thương nhân, bên dự thầu cần đảm bảo một số tiêu chuẩn khác như tiêu chuẩn về độc lập mặt tài chính, có năng lực pháp luật dân sự. Đối với thương nhân là cá nhân thì phải có năng lực hành vi dân sự đầy đủ để tham gia ký kết và thực hiện hợp đồng

Về lợi ích kinh tế, thì đấu thầu là sân chơi bình đẳng, cạnh tranh lành mạnh nhất mà qua đó nhà thầu sẽ dành được những hợp đồng rất lớn, với khả năng thanh toán đảm bảo. Nhờ các hợp đồng lớn này mà nhà thầu có khả năng đầu tư nâng cao công nghệ, tăng cường năng lực cạnh tranh, mở rộng sản xuất và thu hút được nhiều lao động. Như vậy bên cạnh việc tăng vốn đầu tư, giá trị cổ phiếu tăng cao, nhà thầu còn giúp giải quyết các vấn đề xã hội như thất nghiệp, nâng cao thu nhập cho công nhân...

Một mặt, lợi ích kinh tế đối với nhà thầu thông qua đấu thầu có thể nhận thấy ngay thông qua lợi nhuận và doanh số. Tuy nhiên còn một mặt khác rất quan trọng mà không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng có thể dễ dàng có được, đó là uy tín, kinh nghiệm trong đấu thầu cung cấp hàng hoá. Như đã nói ở trên, điểm về kinh nghiệm là rất quan trọng và mang tính quyết định đối với đấu thầu, đặc biệt trong đấu thầu quốc tế. Vì hầu hết các nhà tài trợ cũng như luật pháp đấu thầu trong nước đều quy định, đánh giá kỹ thuật trước khi đánh giá về giá của các hồ sơ chào thầu. Một số nhà tài trợ và một số ngành còn quy định điểm kỹ thuật (bao gồm cả kinh nghiệm của nhà thầu đối với việc đã từng cung cấp hàng hoá tương tự) có 70% tổng số điểm thì mới được đưa vào xét giá. Như vậy uy tín của nhà thầu hay nói cách khác thương hiệu của nhà thầu đã được đánh giá rất cao trong thương mại quốc tế hiện đại. Ngược lại, nhà thầu chưa từng có hợp đồng cung cấp hàng hoá tương tự, hoặc nằm trong “danh sách đen” của nhà tài trợ thì thực sự là vấn đề rất nghiêm trọng, khả năng trúng thầu thấp hoặc không có. Theo quy định của ADB các công ty trong danh sách đen sẽ được ngân hàng đối chiếu khi chủ đầu tư đề nghị

trao hợp đồng và nếu đã nằm trong danh sách đen thì sẽ vĩnh viễn không bao giờ có cơ hội tham gia tất cả các gói thầu ở tất cả các nước thành viên của ngân hàng.

*Hai là, bộ phận pháp luật về hình thức lựa chọn nhà thầu theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ, cụ thể:*

- Đấu thầu rộng rãi:

Đấu thầu rộng rãi là hình thức đấu thầu không hạn chế số lượng nhà thầu tham gia. Bên mời thầu phải thông báo công khai về các điều kiện, thời gian dự thầu trên các phương tiện thông tin đại chúng tối thiểu thông lệ là 10 ngày trước khi phát hành hồ sơ mời thầu [21]. Đấu thầu rộng rãi là hình thức chủ yếu được áp dụng trong đấu thầu.

- Đấu thầu hạn chế:

Đấu thầu hạn chế là hình thức đấu thầu mà Bên mời thầu mời một số nhà thầu (thông lệ tối thiểu là 5) [22] có đủ năng lực tham dự. Danh sách nhà thầu tham dự phải được người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận. Hình thức này chỉ được xem xét áp dụng bao gồm những không hạn chế khi có một trong các điều kiện sau: (i) Chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng được yêu cầu của gói thầu; (ii) Các nguồn vốn sử dụng yêu cầu phải tiến hành đấu thầu hạn chế; (iii) Do tình hình cụ thể của gói thầu mà việc đấu thầu hạn chế có lợi thế;

- Chỉ định thầu:

Chỉ định thầu là hình thức chọn trực tiếp nhà thầu đáp ứng yêu cầu của gói thầu để thương thảo hợp đồng

- Chào hàng cạnh tranh:

Hình thức này áp dụng cho những gói thầu mua sắm hàng hoá có giá trị có quy mô nhỏ. Mỗi gói thầu phải có ít nhất 3 chào hàng của 3 nhà thầu khác nhau trên cơ sở yêu cầu chào hàng của Bên mời thầu. Việc gửi chào hàng có thể được thực hiện bằng cách gửi trực tiếp, bằng fax, bằng đường bưu điện hoặc bằng các phương tiện khác;

- Mua sắm trực tiếp:

Hình thức mua sắm trực tiếp được áp dụng trong trường hợp bổ sung hợp đồng cũ đã thực hiện xong (dưới một năm) hoặc hợp đồng đang thực hiện với điều

kiện chủ đầu tư có nhu cầu tăng thêm số lượng hàng hoá hoặc khối lượng công việc mà trước đó đã tiến hành đấu thầu, nhưng phải đảm bảo không được vượt mức giá hoặc đơn giá trong hợp đồng đã ký trước đó. Trước khi ký hợp đồng, nhà thầu phải chứng minh có đủ năng lực về kỹ thuật và tài chính để thực hiện gói thầu.

- Tự thực hiện:

Hình thức này chỉ được áp dụng đối với các gói thầu mà chủ đầu tư có đủ năng lực thực hiện trên cơ sở tuân thủ các yêu cầu của pháp luật quốc gia.

- Mua sắm đặc biệt:

Hình thức này được áp dụng đối với các ngành hết sức đặc biệt mà nếu không có những quy định riêng thì không thể đấu thầu được. Cơ quan quản lý ngành quốc gia phải quy trình thực hiện đảm bảo các mục tiêu của pháp luật về đấu thầu.

*Ba là, bộ phận pháp luật về đánh giá hồ sơ dự thầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ*

Hồ sơ dự thầu được đánh giá và so sánh theo từng tiêu chuẩn làm căn cứ để đánh giá toàn diện. Các tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu do bên mời thầu quy định bao gồm: tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm; tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật; tiêu chuẩn đánh giá về tài chính. Theo thông lệ, hồ sơ dự thầu được đánh giá theo các phương pháp: (i) giá thấp nhất; (ii) giá đánh giá; (iii) kết hợp giữa kỹ thuật và giá;

*Bốn là, bộ phận pháp luật về hợp đồng và bảo đảm thực hiện với nhà đầu tư được lựa chọn trong đấu thầu mua sắm hàng hóa*

Sau khi được xem xét, đề nghị trúng thầu, nhà thầu phải tiến hành thương thảo và ký hợp đồng với chủ đầu tư (hoặc Bên mời thầu) để thực hiện gói thầu khi đáp ứng được các điều kiện tại thời điểm ký kết: (i) hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất của nhà thầu được lựa chọn còn hiệu lực; (ii) nhà thầu được lựa chọn phải bảo đảm đáp ứng yêu cầu về năng lực kỹ thuật, tài chính để thực hiện gói thầu.

Các bên có thể thỏa thuận bên trúng thầu phải đặt cọc, ký quỹ hoặc bảo lãnh để bảo đảm thực hiện hợp đồng. Số tiền này do bên mời thầu quy định nhưng không quá 10% giá trị hợp đồng. Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng có hiệu lực cho



đến thời điểm bên trúng thầu hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác. Bên trúng thầu không được nhận lại tiền ký quỹ, đặt cọc nếu từ chối thực hiện hợp đồng sau khi hợp đồng được giao kết. Sau khi nộp tiền đặt cọc, ký quỹ bảo đảm thực hiện hợp đồng, bên trúng thầu được hoàn trả tiền đặt cọc, ký quỹ dự thầu.

*Năm là, bộ phận pháp luật về trách nhiệm pháp lý của các bên và giải quyết kiến nghị và tranh chấp trong đấu thầu theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ*

Các bên tham gia quan hệ đấu thầu phải có trách nhiệm trong việc tôn trọng quy định của pháp luật về đấu thầu, đảm bảo quá trình đấu thầu công khai, minh bạch.

Theo đó, các bên tham gia đấu thầu theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ bị cấm thực hiện các hành vi cụ thể như sau: (i) Đưa, nhận, môi giới hối lộ; (ii) Lợi dụng chức vụ quyền hạn để can thiệp bất hợp pháp vào hoạt động đấu thầu; (iii) Thông đồng trong đấu thầu (thông thầu); (iv) Gian lận; (v) Cản trở trong đấu thầu; (vi) Không bảo đảm công bằng, minh bạch; (vii) Tiết lộ, tiếp nhận những tài liệu, thông tin; (viii) Chuyển nhượng thầu.

Tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về đấu thầu và quy định khác của pháp luật có liên quan thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật, xử phạt vi phạm hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự; trường hợp hành vi vi phạm pháp luật về đấu thầu gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

Theo thông lệ quốc tế, việc giải quyết kiến nghị của nhà thầu được giải quyết theo trình tự, thủ tục hành chính của pháp luật quốc gia. Việc giải quyết tranh chấp trong đấu thầu tại Tòa án được thực hiện theo quy định của pháp luật về tố tụng dân sự

## **Kết luận Chương 1**

Với sự phát triển và yêu cầu minh bạch của nền kinh tế thị trường, đấu thầu ngày càng trở thành biện pháp, phương thức và công cụ hữu hiệu được áp dụng rộng rãi trên toàn thế giới. Đấu thầu không chỉ được Nhà nước áp dụng, mà được rất

nhiều tổ chức phi chính phủ, tổ chức liên chính phủ, tổ chức nhân đạo, chính trị - xã hội và rất nhiều cá nhân quan tâm tìm hiểu và áp dụng. Đấu thầu mang lại lợi ích to lớn đối với chủ đầu tư, nhà thầu và nền kinh tế quốc dân nói chung; góp phần nâng cao hiệu quả của công tác quản lý nhà nước về đầu tư và xây dựng, hạn chế và loại trừ được tình trạng thất thoát, lãng phí vốn đầu tư; góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng cơ bản nói riêng và toàn nền kinh tế nói chung; tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh giữa các đơn vị xây dựng. Đây là động lực to lớn thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp xây dựng nước ta và tạo điều kiện ứng dụng khoa học kỹ thuật, đổi mới công nghệ xây dựng, từng bước hội nhập với khu vực và thế giới.

Chương 1 đã khái quát hoá khái niệm và đặc điểm của đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ, bằng những nghiên cứu về những Quy định đấu thầu quốc tế của WB, ADB hay Quy định mẫu về đấu thầu mua sắm hàng hóa của Liên Hợp quốc (UNCITRAL); căn cứ vào hệ thống pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hoá một giai đoạn, một túi hồ sơ để hệ thống hoá những nguyên tắc cơ bản, quan trọng và cấu trúc của pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hoá một giai đoạn, một túi hồ sơ

Thông qua những vấn đề lý luận chung về đấu thầu và pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ, đi sâu và tập trung vào khái niệm cũng như đặc điểm của phương thức đấu thầu một giai đoạn, một túi hồ sơ; tác giả đưa ra những nhận định tổng quan nhất về hệ thống pháp luật đã rất chú trọng đến hình thức đấu thầu này; kết hợp cùng với những nghiên cứu về luật đấu thầu quốc tế, đấu thầu mua sắm hàng hóa của Liên Hợp quốc (UNCITRAL), WB và ADB.

**CHƯƠNG 2**

**THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT MUA SẮM HÀNG HÓA THEO  
PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN, MỘT TÚI HỒ SƠ THEO  
PHÁP LUẬT VIỆT NAM TỪ THỰC TIỄN NGÀNH KHÍ TƯỢNG  
THỦY VĂN**

**2.1. Thực trạng pháp luật về đấu thầu trong mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay**

*2.1.1. Thực trạng các quy định pháp luật về quyền, nghĩa vụ, trách nhiệm pháp lý của người có thẩm quyền, chủ đầu tư, Bên mời thầu, nhà thầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ*

*- Quy định trách nhiệm của cơ quan có thẩm quyền trong mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ*

Thực trạng phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ ở Việt Nam hiện nay sẽ đề cập rõ hơn các quy định như sau:

1. Phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư, trừ trường hợp quy định tại điểm a khoản 1 Điều 74 của Luật này.

2. Giải quyết kiến nghị trong quá trình lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư.

3. Xử lý vi phạm về đấu thầu theo quy định của Luật này và quy định khác của pháp luật có liên quan.

4. Hủy thầu theo quy định tại các khoản 2, 3 và 4 Điều 17 của Luật này.

5. Đình chỉ cuộc thầu, không công nhận kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư hoặc tuyên bố vô hiệu đối với các quyết định của chủ đầu tư, bên mời thầu khi phát hiện có hành vi vi phạm về đấu thầu hoặc quy định khác của pháp luật có liên quan.

6. Tổ chức kiểm tra, giám sát, theo dõi công tác đấu thầu, thực hiện hợp đồng.

7. Đối với lựa chọn nhà thầu, ngoài quy định tại các khoản 1, 2, 3, 4, 5 và 6 Điều này, người có thẩm quyền còn có trách nhiệm sau đây:

a) Điều chỉnh nhiệm vụ và thẩm quyền của chủ đầu tư trong trường hợp

không đáp ứng quy định của pháp luật về đấu thầu và các yêu cầu của dự án, gói thầu;

b) Yêu cầu chủ đầu tư, bên mời thầu cung cấp hồ sơ, tài liệu để phục vụ công tác kiểm tra, giám sát, theo dõi, giải quyết kiến nghị, xử lý vi phạm về đấu thầu và công việc quy định tại khoản 4 và khoản 5 Điều này;

c) Có ý kiến đối với việc xử lý tình huống trong trường hợp phức tạp theo đề nghị của chủ đầu tư quy định tại điểm a khoản 2 Điều 86 của Luật này.

8. Đối với lựa chọn nhà đầu tư, ngoài quy định tại các khoản 1, 2, 3, 4, 5 và 6 Điều này, người có thẩm quyền còn có trách nhiệm sau đây:

a) Quyết định lựa chọn bên mời thầu;

b) Phê duyệt hồ sơ mời sơ tuyển, kết quả sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu, kết quả lựa chọn nhà đầu tư;

c) Quyết định xử lý tình huống;

d) Ký kết và quản lý việc thực hiện hợp đồng;

đ) Hủy thầu theo quy định tại khoản 1 Điều 17 của Luật này;

e) Yêu cầu bên mời thầu cung cấp hồ sơ, tài liệu để phục vụ công tác kiểm tra, giám sát, theo dõi, giải quyết kiến nghị, xử lý vi phạm về đấu thầu và công việc quy định tại khoản 4 và khoản 5 Điều này.

9. Quyết định thành lập bên mời thầu với nhân sự đáp ứng các điều kiện theo quy định của Luật này đối với lựa chọn nhà đầu tư, mua sắm thường xuyên. Trường hợp nhân sự không đáp ứng, phải tiến hành lựa chọn một tổ chức đấu thầu chuyên nghiệp để làm bên mời thầu hoặc thực hiện một số nhiệm vụ của bên mời thầu.

10. Bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật cho các bên liên quan nếu thiệt hại đó do lỗi của mình gây ra.

11. Giải trình việc thực hiện các quy định tại Điều này theo yêu cầu của cơ quan cấp trên, cơ quan thanh tra, kiểm tra, cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu.

12. Thực hiện trách nhiệm khác theo quy định của Luật này. (Điều 73, Luật đấu thầu 2013)

- *Quy định trách nhiệm của chủ đầu tư trong mua sắm hàng hóa theo*

*phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ*

Phù hợp với thông lệ quốc tế, Điều 4, khoản 4 Luật đấu thầu 2013 có quy định: “*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*”.

Theo Điều 74, Luật đấu thầu 2013, chủ đầu tư có các quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm pháp lý trong lựa chọn nhà thầu lựa chọn nhà thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ như sau:

“1. Phê duyệt các nội dung trong quá trình lựa chọn nhà thầu, bao gồm:

a) Kế hoạch lựa chọn nhà thầu trong trường hợp gói thầu được thực hiện trước khi có quyết định phê duyệt dự án;

b) Hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, danh sách ngắn;

c) Hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu;

d) Danh sách xếp hạng nhà thầu;

đ) Kết quả lựa chọn nhà thầu.

2. Ký kết hoặc ủy quyền ký kết và quản lý việc thực hiện hợp đồng với nhà thầu.

3. Quyết định thành lập bên mời thầu với nhân sự đáp ứng các điều kiện theo quy định của Luật này. Trường hợp nhân sự không đáp ứng, phải tiến hành lựa chọn một tổ chức đấu thầu chuyên nghiệp để làm bên mời thầu hoặc thực hiện một số nhiệm vụ của bên mời thầu.

4. Quyết định xử lý tình huống.

5. Giải quyết kiến nghị trong quá trình lựa chọn nhà thầu.

6. Bảo mật các tài liệu liên quan trong quá trình lựa chọn nhà thầu.

7. Lưu trữ các thông tin liên quan trong quá trình lựa chọn nhà thầu theo quy định của pháp luật về lưu trữ và quy định của Chính phủ.

8. Báo cáo công tác đấu thầu hàng năm.

9. Bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật cho các bên liên quan nếu thiệt hại đó do lỗi của mình gây ra.

10. Hủy thầu theo quy định tại khoản 1 Điều 17 của Luật này.

11. Chịu trách nhiệm trước pháp luật và người có thẩm quyền về quá trình

lựa chọn nhà thầu.

12. Cung cấp thông tin, tài liệu liên quan và giải trình việc thực hiện các quy định tại Điều này theo yêu cầu của người có thẩm quyền, cơ quan thanh tra, kiểm tra, cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu.

13. Trường hợp chủ đầu tư đồng thời là bên mời thầu thì còn phải thực hiện các trách nhiệm quy định tại Điều 75 của Luật Đấu thầu 2013.

14. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo quy định của Luật hiện hành 2013

*- Quy định trách nhiệm của bên mời thầu trong mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ*

Tương tự với Bên mời thầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức khác, Bên mời thầu là cơ quan, tổ chức có chuyên môn và năng lực để thực hiện các hoạt động đấu thầu, bao gồm các chủ thể: (i) Chủ đầu tư hoặc tổ chức do chủ đầu tư quyết định thành lập hoặc lựa chọn; (ii) Các đơn vị sử dụng dự toán trực tiếp sử dụng nguồn vốn mua sắm thường xuyên; (iii) Đơn vị mua sắm tập trung; (iv) Cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc tổ chức trực thuộc do cơ quan nhà nước có thẩm quyền lựa chọn (Điều 4, khoản 3 Luật đấu thầu 2013) Theo đó, Chủ đầu tư cũng có thể đồng thời là Bên mời thầu. Theo Điều 75, Luật đấu thầu 2013, bên mời thầu có các quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm pháp lý trong lựa chọn nhà thầu lựa chọn nhà thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ như sau:

1. Đối với lựa chọn nhà thầu thực hiện gói thầu thuộc dự án:

a) Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu; tổ chức lựa chọn nhà thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất;

b) Quyết định thành lập tổ chuyên gia;

c) Yêu cầu nhà thầu làm rõ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất trong quá trình đánh giá hồ sơ;

d) Trình duyệt kết quả kết quả lựa chọn nhà thầu;

đ) Thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với nhà thầu;

e) Bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật cho các bên liên quan nếu thiệt hại đó do lỗi của mình gây ra;

- g) Bảo mật các tài liệu trong quá trình lựa chọn nhà thầu;
- h) Bảo đảm trung thực, khách quan, công bằng trong quá trình lựa chọn nhà thầu;
- i) Cung cấp các thông tin cho Báo đấu thầu và hệ thống mạng đấu thầu quốc gia; cung cấp thông tin, tài liệu liên quan và giải trình việc thực hiện các quy định tại khoản này theo yêu cầu của người có thẩm quyền, chủ đầu tư, cơ quan thanh tra, kiểm tra, cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu;
- k) Chịu trách nhiệm trước pháp luật và chủ đầu tư về quá trình lựa chọn nhà thầu.

2. Đối với lựa chọn nhà thầu trong mua sắm thường xuyên, ngoài quy định tại các điểm a, b, c, d, đ, e, g, h và i khoản 1 Điều 75 Luật đấu thầu 2013, bên mời thầu còn phải thực hiện trách nhiệm sau đây:

- a) Phê duyệt hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu;
- b) Phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu;
- c) Ký kết và quản lý việc thực hiện hợp đồng với nhà thầu;
- d) Quyết định xử lý tình huống;
- đ) Giải quyết kiến nghị trong quá trình lựa chọn nhà thầu;
- e) Hủy thầu theo quy định tại khoản 1 Điều 17 của Luật đấu thầu 2013;
- g) Chịu trách nhiệm trước pháp luật và người có thẩm quyền về quá trình lựa chọn nhà thầu;
- h) Lưu trữ các thông tin liên quan trong quá trình lựa chọn nhà thầu theo quy định của pháp luật về lưu trữ và quy định của Chính phủ;
- i) Cung cấp các thông tin cho Báo đấu thầu và hệ thống mạng đấu thầu quốc gia; cung cấp thông tin, tài liệu liên quan và giải trình việc thực hiện các quy định tại khoản này theo yêu cầu của người có thẩm quyền, cơ quan thanh tra, kiểm tra, cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu;
- k) Báo cáo công tác đấu thầu hàng năm.

3. Thực hiện các trách nhiệm khác theo quy định của Luật này.

*- Quy định các trách nhiệm của bên tham gia dự thầu, nhà đầu tư theo quy định của Luật này.*

Theo quy định của Luật thương mại 2005, nhà thầu *mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ* là các thương nhân có đủ các điều kiện tham gia dự thầu. Ngoài điều kiện về tư cách chủ thể phải là thương nhân, nhà thầu tham gia dự thầu cần đảm bảo một số tiêu chuẩn khác được quy định trong hồ sơ mời thầu hoặc hồ sơ yêu cầu. Đối với thương nhân là cá nhân thì phải đáp ứng các điều kiện nhà thầu cá nhân được quy định trong hồ sơ mời thầu.

Căn cứ vào tính chất, vai trò tham gia của nhà thầu trong quá trình đấu thầu, Điều 4, Luật đấu thầu quy định có bốn loại nhà thầu:

- Nhà thầu chính là nhà thầu chịu trách nhiệm tham dự thầu, đứng tên dự thầu và trực tiếp ký, thực hiện hợp đồng nếu được lựa chọn. Nhà thầu chính có thể là nhà thầu độc lập hoặc thành viên của nhà thầu liên danh.

- Nhà thầu phụ là nhà thầu tham gia thực hiện gói thầu theo hợp đồng được ký với nhà thầu chính. Nhà thầu phụ đặc biệt là nhà thầu phụ thực hiện công việc quan trọng của gói thầu do nhà thầu chính đề xuất trong hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất trên cơ sở yêu cầu ghi trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.

- Nhà thầu nước ngoài là tổ chức được thành lập theo pháp luật nước ngoài hoặc cá nhân mang quốc tịch nước ngoài tham dự thầu tại Việt Nam.

- Nhà thầu trong nước là tổ chức được thành lập theo pháp luật Việt Nam hoặc cá nhân mang quốc tịch Việt Nam tham dự thầu

Theo Điều 77, Luật đấu thầu 2013 nhà thầu dự thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ như sau:

1. Yêu cầu bên mời thầu làm rõ hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.
2. Thực hiện các cam kết theo hợp đồng đã ký và cam kết với nhà thầu phụ (nếu có).
3. Kiến nghị, khiếu nại, tố cáo trong quá trình tham dự thầu.
4. Tuân thủ các quy định của pháp luật về đấu thầu.
5. Bảo đảm trung thực, chính xác trong quá trình tham dự thầu, kiến nghị, khiếu nại, tố cáo.
6. Bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật cho các bên liên quan nếu thiệt hại đó do lỗi của mình gây ra.



7. Cung cấp thông tin, tài liệu liên quan và giải trình việc thực hiện các quy định tại Điều 77, Luật đấu thầu 2013 theo yêu cầu của người có thẩm quyền, chủ đầu tư, bên mời thầu, cơ quan thanh tra, kiểm tra, cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu.

8. Thực hiện các trách nhiệm khác theo quy định của Luật đấu thầu 2013 và quy định khác của pháp luật có liên quan.

### ***2.1.2. Thực trạng các quy định pháp luật về hình thức đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ***

#### ***Hình thức đấu thầu rộng rãi***

Theo Điều 20, Luật đấu thầu 2013, đấu thầu rộng rãi là hình thức lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trong đó không hạn chế số lượng nhà thầu tham dự và được áp dụng trong mọi trường hợp (kể cả đấu thầu quốc tế), trừ các trường hợp sau đây: (i) đấu thầu hạn chế; (ii) chỉ định thầu; (iii) chào hàng cạnh tranh; (iv) mua sắm trực tiếp; (v) tự thực hiện; (vi) lựa chọn nhà thầu theo các trường hợp đặc biệt và (vii) trường hợp có sự tham gia của cộng đồng.

So với Luật đấu thầu 2005, Luật đấu thầu 2013 có quy định trường hợp lựa chọn nhà thầu trong trường hợp có sự tham gia của cộng đồng. Phù hợp với đặc thù của các địa phương có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn, Điều 27, Luật đấu thầu 2013 có quy định: “Cộng đồng dân cư, tổ chức, tổ, nhóm thợ tại địa phương nơi có gói thầu được giao thực hiện toàn bộ hoặc một phần gói thầu đó trong các trường hợp sau đây:

1. Gói thầu thuộc chương trình mục tiêu quốc gia, chương trình hỗ trợ xóa đói giảm nghèo cho các huyện, xã miền núi, vùng sâu, vùng xa, hải đảo, vùng kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn;

2. Gói thầu quy mô nhỏ mà cộng đồng dân cư, tổ chức, tổ, nhóm thợ tại địa phương có thể đảm nhiệm”

#### ***Hình thức đấu thầu hạn chế***

Theo Điều 21 của Luật đấu thầu 2013, đấu thầu hạn chế được áp dụng trong trường hợp gói thầu có yêu cầu cao về kỹ thuật hoặc kỹ thuật có tính đặc thù mà chỉ có một số nhà thầu đáp ứng yêu cầu của gói thầu.

### *Hình thức chỉ định thầu*

Điều 22 của Luật đấu thầu 2013, quy định:

“1. Chỉ định thầu đối với nhà thầu được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

a) Gói thầu cần thực hiện để khắc phục ngay hoặc để xử lý kịp thời hậu quả gây ra do sự cố bất khả kháng; gói thầu cần thực hiện để bảo đảm bí mật nhà nước; gói thầu cần triển khai ngay để tránh gây nguy hại trực tiếp đến tính mạng, sức khỏe và tài sản của cộng đồng dân cư trên địa bàn hoặc để không ảnh hưởng nghiêm trọng đến công trình liền kề; gói thầu mua thuốc, hóa chất, vật tư, thiết bị y tế để triển khai công tác phòng, chống dịch bệnh trong trường hợp cấp bách;

b) Gói thầu cấp bách cần triển khai nhằm mục tiêu bảo vệ chủ quyền quốc gia, biên giới quốc gia, hải đảo;

c) Gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa phải mua từ nhà thầu đã thực hiện trước đó do phải bảo đảm tính tương thích về công nghệ, bản quyền mà không thể mua được từ nhà thầu khác; gói thầu có tính chất nghiên cứu, thử nghiệm; mua bản quyền sở hữu trí tuệ;

d) Gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn lập báo cáo nghiên cứu khả thi, thiết kế xây dựng được chỉ định cho tác giả của thiết kế kiến trúc công trình trúng tuyển hoặc được tuyển chọn khi tác giả có đủ điều kiện năng lực theo quy định; gói thầu thi công xây dựng tượng đài, phù điêu, tranh hoành tráng, tác phẩm nghệ thuật gắn với quyền tác giả từ khâu sáng tác đến thi công công trình;

đ) Gói thầu di dời các công trình hạ tầng kỹ thuật do một đơn vị chuyên ngành trực tiếp quản lý để phục vụ công tác giải phóng mặt bằng; gói thầu rà phá bom, mìn, vật nổ để chuẩn bị mặt bằng thi công xây dựng công trình;

e) Gói thầu cung cấp sản phẩm, dịch vụ công, gói thầu có giá gói thầu trong hạn mức được áp dụng chỉ định thầu theo quy định của Chính phủ phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ.

2. Việc thực hiện chỉ định thầu đối với gói thầu quy định tại các điểm b, c, d, đ và e khoản 1 Điều này phải đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

a) Có quyết định đầu tư được phê duyệt, trừ gói thầu tư vấn chuẩn bị dự án;

- b) Có kế hoạch lựa chọn nhà thầu được phê duyệt;
- c) Đã được bố trí vốn theo yêu cầu tiến độ thực hiện gói thầu;
- d) Có dự toán được phê duyệt theo quy định, trừ trường hợp đối với gói thầu EP, EC, EPC, gói thầu chìa khóa trao tay;
- đ) Có thời gian thực hiện chỉ định thầu kể từ ngày phê duyệt hồ sơ yêu cầu đến ngày ký kết hợp đồng không quá 45 ngày; trường hợp gói thầu có quy mô lớn, phức tạp không quá 90 ngày;

e) Nhà thầu được đề nghị chỉ định thầu phải có tên trong cơ sở dữ liệu về nhà thầu của cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu.

3. Đối với gói thầu thuộc trường hợp chỉ định thầu quy định tại khoản 1 Điều này và đáp ứng điều kiện chỉ định thầu quy định tại khoản 2 Điều này nhưng vẫn có thể áp dụng các hình thức lựa chọn nhà thầu khác quy định tại các điều 20, 21, 23 và 24 của Luật này thì khuyến khích áp dụng hình thức lựa chọn nhà thầu khác”.

### ***2.1.3. Thực trạng các quy định pháp luật về kế hoạch và quy trình lựa chọn nhà thầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ***

#### *Kế hoạch và quy trình lựa chọn nhà thầu*

Điều 33, khoản 2. Luật đấu thầu 2013 quy định: Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được lập cho toàn bộ dự án, dự toán mua sắm. Trường hợp chưa đủ điều kiện lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu cho toàn bộ dự án, dự toán mua sắm thì lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu cho một hoặc một số gói thầu để thực hiện trước.

Trong kế hoạch lựa chọn nhà thầu phải ghi rõ số lượng gói thầu và nội dung của từng gói thầu.

Việc phân chia dự án, dự toán mua sắm thành các gói thầu phải căn cứ theo tính chất kỹ thuật, trình tự thực hiện; bảo đảm tính đồng bộ của dự án, dự toán mua sắm và quy mô gói thầu hợp lý.

#### *Căn cứ lập hồ sơ mời thầu:*

- Quyết định phê duyệt dự án hoặc Giấy chứng nhận đầu tư đối với dự án, quyết định phê duyệt dự toán mua sắm đối với mua sắm thường xuyên và các tài liệu liên quan. Đối với gói thầu cần thực hiện trước khi có quyết định phê duyệt dự

án thì căn cứ theo quyết định của người đứng đầu chủ đầu tư hoặc người đứng đầu đơn vị được giao nhiệm vụ chuẩn bị dự án trong trường hợp chưa xác định được chủ đầu tư;

- Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được duyệt;

- Tài liệu về thiết kế kèm theo dự toán được duyệt đối với gói thầu xây lắp; yêu cầu về đặc tính, thông số kỹ thuật đối với hàng hóa (nếu có);

- Các quy định của pháp luật về đấu thầu và các quy định của pháp luật liên quan; điều ước quốc tế, thỏa thuận quốc tế (nếu có) đối với các dự án sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức, vốn vay ưu đãi;

- Các chính sách của Nhà nước về thuế, phí, ưu đãi trong lựa chọn nhà thầu và các quy định khác liên quan.

Hồ sơ mời thầu phải quy định về tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu bao gồm tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm; tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật; xác định giá thấp nhất (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá thấp nhất); tiêu chuẩn xác định giá đánh giá (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá đánh giá). Trong hồ sơ mời thầu không được nêu bất cứ điều kiện nào nhằm hạn chế sự tham gia của nhà thầu hoặc nhằm tạo lợi thế cho một hoặc một số nhà thầu gây ra sự cạnh tranh không bình đẳng.

#### *Quy trình lựa chọn nhà thầu*

1. Quy trình lựa chọn nhà thầu đối với đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế được thực hiện như sau:

- a) Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu;

- b) Tổ chức lựa chọn nhà thầu;

- c) Đánh giá hồ sơ dự thầu và thương thảo hợp đồng;

- d) Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu;

- đ) Hoàn thiện, ký kết hợp đồng.

2. Quy trình lựa chọn nhà thầu đối với chỉ định thầu được thực hiện như sau:

- a) Đối với chỉ định thầu theo quy trình thông thường bao gồm các bước: chuẩn bị lựa chọn nhà thầu; tổ chức lựa chọn nhà thầu; đánh giá hồ sơ đề xuất và thương thảo về các đề xuất của nhà thầu; trình, thẩm định, phê duyệt và công khai

kết quả lựa chọn nhà thầu; hoàn thiện, ký kết hợp đồng;

b) Đối với chỉ định thầu theo quy trình rút gọn bao gồm các bước: chuẩn bị và gửi dự thảo hợp đồng cho nhà thầu; thương thảo, hoàn thiện hợp đồng; trình, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu; ký kết hợp đồng (Điều 38, Luật đấu thầu 2013)

#### ***2.1.4. Thực trạng các quy định pháp luật về phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ yêu cầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ***

Căn cứ vào phương thức đấu thầu một giai đoạn, một túi hồ sơ, Điều...Luật đấu thầu 2013 cũng quy định rõ phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ yêu cầu theo các tiêu chuẩn như sau:

*Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ yêu cầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa bao gồm:*

- Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm

Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt để xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm, trong đó phải quy định mức yêu cầu tối thiểu để đánh giá là đạt đối với từng nội dung về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu. Cụ thể như sau:

+ Kinh nghiệm thực hiện các gói thầu tương tự; kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh chính có liên quan đến việc thực hiện gói thầu;

+ Năng lực sản xuất và kinh doanh, cơ sở vật chất kỹ thuật, trình độ cán bộ chuyên môn có liên quan đến việc thực hiện gói thầu;

+ Năng lực tài chính: Tổng tài sản, tổng nợ phải trả, tài sản ngắn hạn, nợ ngắn hạn, doanh thu, lợi nhuận, giá trị hợp đồng đang thực hiện dở dang và các chỉ tiêu cần thiết khác để đánh giá năng lực về tài chính của nhà thầu.

Việc xác định mức độ yêu cầu cụ thể đối với từng tiêu chuẩn quy định tại Điểm này cần căn cứ theo yêu cầu của từng gói thầu cụ thể. Nhà thầu được đánh giá đạt tất cả nội dung nêu tại Điểm này thì đáp ứng yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm.

- Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt hoặc phương pháp chấm điểm theo thang

điểm 100 hoặc 1.000 để xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật, trong đó phải quy định mức điểm tối thiểu và mức điểm tối đa đối với từng tiêu chuẩn tổng quát, tiêu chuẩn chi tiết khi sử dụng phương pháp chấm điểm. Việc xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật dựa trên các yếu tố về khả năng đáp ứng các yêu cầu về số lượng, chất lượng, thời hạn giao hàng, vận chuyển, lắp đặt, bảo hành, uy tín của nhà thầu thông qua việc thực hiện các hợp đồng tương tự trước đó và các yêu cầu khác nêu trong hồ sơ mời thầu. Căn cứ vào từng gói thầu cụ thể, khi lập hồ sơ mời thầu phải cụ thể hóa các tiêu chí làm cơ sở để đánh giá về kỹ thuật bao gồm:

- + Đặc tính, thông số kỹ thuật của hàng hóa, tiêu chuẩn sản xuất, tiêu chuẩn chế tạo và công nghệ;

- + Tính hợp lý và hiệu quả kinh tế của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức cung cấp, lắp đặt hàng hóa;

- + Mức độ đáp ứng các yêu cầu về bảo hành, bảo trì;

- + Khả năng thích ứng về mặt địa lý, môi trường;

- + Tác động đối với môi trường và biện pháp giải quyết;

- + Khả năng cung cấp tài chính (nếu có yêu cầu);

- + Các yếu tố về điều kiện thương mại, thời gian thực hiện, đào tạo chuyên gia công nghệ;

- + Tiến độ cung cấp hàng hóa;

- + Uy tín của nhà thầu thông qua việc thực hiện các hợp đồng tương tự trước đó;

- + Các yếu tố cần thiết khác.

- Xác định giá thấp nhất (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá thấp nhất):

- + Xác định giá dự thầu;

- + Sửa lỗi;

- + Hiệu chỉnh sai lệch;

- + Trừ giá trị giảm giá (nếu có);

- + Chuyển đổi giá dự thầu sang một đồng tiền chung (nếu có);

- + Xác định giá trị ưu đãi (nếu có);

+ So sánh giữa các hồ sơ dự thầu để xác định giá thấp nhất.

- Tiêu chuẩn xác định giá đánh giá (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá đánh giá):

Công thức xác định giá đánh giá:

$$GDG = G \pm \Delta G + \Delta UĐ$$

Trong đó:

-  $G$  = (giá dự thầu  $\pm$  giá trị sửa lỗi  $\pm$  giá trị hiệu chỉnh sai lệch) - giá trị giảm giá (nếu có);

-  $\Delta G$  là giá trị các yếu tố được quy về một mặt bằng cho cả vòng đời sử dụng của hàng hóa bao gồm:

+ Chi phí vận hành, bảo dưỡng;

+ Chi phí lãi vay (nếu có);

+ Tiến độ;

+ Chất lượng (hiệu suất, công suất);

+ Xuất xứ;

+ Các yếu tố khác (nếu có).

$\Delta UĐ$  là giá trị phải cộng thêm đối với đối tượng không được hưởng ưu đãi theo quy định tại Điểm b Khoản 2 Điều 5 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

*Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm*

- Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt để xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm, trong đó phải quy định mức yêu cầu tối thiểu để đánh giá là đạt đối với từng nội dung về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu. Cụ thể như sau:

- Kinh nghiệm thực hiện các gói thầu tương tự về quy mô, tính chất kỹ thuật, điều kiện địa lý, địa chất, hiện trường (nếu có); kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh chính có liên quan đến việc thực hiện gói thầu;

- Năng lực kỹ thuật: Số lượng, trình độ cán bộ chuyên môn chủ chốt, công nhân kỹ thuật trực tiếp thực hiện gói thầu và số lượng thiết bị thi công sẵn có, khả năng huy động thiết bị thi công để thực hiện gói thầu;

- Năng lực tài chính: Tổng tài sản, tổng nợ phải trả, tài sản ngắn hạn, nợ ngắn hạn, doanh thu, lợi nhuận, giá trị hợp đồng đang thực hiện dở dang và các chỉ tiêu

cần thiết khác để đánh giá về năng lực tài chính của nhà thầu;

Việc xác định mức độ yêu cầu cụ thể đối với từng tiêu chuẩn quy định tại Điểm này căn cứ theo yêu cầu của từng gói thầu. Nhà thầu được đánh giá đạt tất cả nội dung nêu tại Điểm này thì đáp ứng yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm.

*- Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật*

Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt hoặc phương pháp chấm điểm theo thang điểm 100 hoặc 1.000 để xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật, trong đó phải quy định mức điểm tối thiểu và mức điểm tối đa đối với từng tiêu chuẩn tổng quát, tiêu chuẩn chi tiết khi sử dụng phương pháp chấm điểm. Việc xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật dựa trên các nội dung về khả năng đáp ứng các yêu cầu về hồ sơ thiết kế, tiên lượng mời thầu, uy tín của nhà thầu thông qua việc thực hiện các hợp đồng tương tự trước đó và các yêu cầu khác nêu trong hồ sơ mời thầu. Căn cứ vào từng gói thầu cụ thể, khi lập hồ sơ mời thầu phải cụ thể hóa các tiêu chí làm cơ sở để đánh giá về kỹ thuật bao gồm:

+ Tính hợp lý và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công phù hợp với đề xuất về tiến độ thi công;

Trừ những trường hợp do tính chất của gói thầu mà hồ sơ mời thầu yêu cầu nhà thầu phải thực hiện theo đúng biện pháp thi công nêu trong hồ sơ mời thầu, trong hồ sơ mời thầu cần quy định nhà thầu được đề xuất biện pháp thi công khác với biện pháp thi công nêu trong hồ sơ mời thầu.

+ Tiến độ thi công;

+ Các biện pháp bảo đảm chất lượng;

+ Bảo đảm điều kiện vệ sinh môi trường và các điều kiện khác như phòng cháy, chữa cháy, an toàn lao động;

+ Mức độ đáp ứng các yêu cầu về bảo hành, bảo trì;

+ Uy tín của nhà thầu thông qua việc thực hiện các hợp đồng tương tự trước đó;

+ Các yếu tố cần thiết khác.

- Xác định giá thấp nhất (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá thấp nhất) thực hiện theo quy định tại Điểm c Khoản 3 Điều 12 Nghị định 63/2014/NĐ-



CP;

- *Tiêu chuẩn xác định giá đánh giá* (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá đánh giá)

Công thức xác định giá đánh giá:

$$GDG = G \pm \Delta g + \Delta UĐ$$

Trong đó:

-  $G = (\text{giá dự thầu} \pm \text{giá trị sửa lỗi} \pm \text{giá trị hiệu chỉnh sai lệch}) - \text{giá trị giảm giá (nếu có)}$ ;

-  $\Delta G$  là giá trị các yếu tố được quy về một mặt bằng cho cả vòng đời sử dụng của công trình bao gồm:

- + Chi phí vận hành, bảo dưỡng;
- + Chi phí lãi vay (nếu có);
- + Tiến độ;
- + Chất lượng;
- + Các yếu tố khác (nếu có).

-  $\Delta UĐ$  là giá trị phải cộng thêm đối với đối tượng không được hưởng ưu đãi theo quy định tại Điểm b Khoản 2 Điều 4 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

#### ***2.1.5. Thực trạng các quy định pháp luật về hợp đồng với nhà thầu trong đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ***

Hợp đồng ký kết giữa chủ đầu tư và nhà thầu phải tuân thủ theo Mẫu hợp đồng quy định trong Hồ sơ mời thầu, Hồ sơ yêu cầu. Chủ đầu tư căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu có thể bổ sung các điều, khoản liên quan trong hợp đồng theo quy định của pháp luật chuyên ngành nhưng phải đảm bảo tính logic, thống nhất và chặt chẽ của toàn bộ hợp đồng, tránh làm hạn chế quyền nhà thầu.

Về điều kiện giao kết hợp đồng, Điều 64, Luật đấu thầu 2013 có quy định:

- Tại thời điểm ký kết, hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất của nhà thầu được lựa chọn còn hiệu lực.

- Tại thời điểm ký kết, nhà thầu được lựa chọn phải bảo đảm đáp ứng yêu cầu về năng lực kỹ thuật, tài chính để thực hiện gói thầu. Trường hợp cần thiết, chủ đầu tư đối với dự án, bên mời thầu đối với mua sắm thường xuyên, đơn vị mua sắm

tập trung hoặc đơn vị có nhu cầu mua sắm đối với mua sắm tập trung tiến hành xác minh thông tin về năng lực của nhà thầu, nếu vẫn đáp ứng yêu cầu thực hiện gói thầu thì mới tiến hành ký kết hợp đồng.

Về nguyên tắc, chủ đầu tư và nhà thầu có thể lựa chọn các loại hợp đồng cụ thể sau: (i) trọn gói; (ii) theo đơn giá cố định; (iii) theo đơn giá điều chỉnh (khoản 1, 2 và 3 Điều 62 Luật đấu thầu 2013).

Điều 65 Luật đấu thầu 2013 có quy định các yêu cầu về trình tự, thủ tục, nội dung và hình thức của hợp đồng với nhà thầu như sau:

- Sau khi lựa chọn được nhà thầu, chủ đầu tư đối với dự án, bên mời thầu đối với mua sắm thường xuyên, đơn vị mua sắm tập trung hoặc đơn vị có nhu cầu mua sắm đối với mua sắm tập trung và nhà thầu được lựa chọn phải tiến hành ký kết hợp đồng thực hiện gói thầu. Đối với nhà thầu liên danh, tất cả thành viên tham gia liên danh phải trực tiếp ký, đóng dấu (nếu có) vào văn bản hợp đồng. Hợp đồng ký kết giữa các bên phải tuân thủ quy định của Luật này và quy định khác của pháp luật có liên quan;

- Một gói thầu có thể được thực hiện theo một hoặc nhiều hợp đồng; trong một hợp đồng có thể áp dụng một hoặc nhiều loại hợp đồng quy định tại Điều 62 của Luật đấu thầu 2013. Trường hợp áp dụng nhiều loại hợp đồng thì phải quy định rõ loại hợp đồng tương ứng với từng nội dung công việc cụ thể;

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

- Giá hợp đồng không được vượt giá trúng thầu. Trường hợp bổ sung khối lượng công việc ngoài hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu dẫn đến giá hợp đồng vượt giá trúng thầu thì phải bảo đảm giá hợp đồng không được vượt giá gói thầu hoặc dự toán được phê duyệt; nếu dự án, dự toán mua sắm gồm nhiều gói thầu, tổng giá hợp đồng phải bảo đảm không vượt tổng mức đầu tư, dự toán mua sắm được phê duyệt.

Theo Điều 63 của Luật đấu thầu 2013, hồ sơ hợp đồng bao gồm nhưng không hạn chế bởi các văn bản sau đây: (i) Văn bản hợp đồng; (ii) Phụ lục hợp đồng gồm danh mục chi tiết về phạm vi công việc, biểu giá, tiến độ thực hiện (nếu

có); (iii) Quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu. Tùy theo quy mô, tính chất của gói thầu, hồ sơ hợp đồng có thể bao gồm một hoặc một số tài liệu sau đây: (i) Biên bản hoàn thiện hợp đồng; (ii) Văn bản thỏa thuận của các bên về điều kiện của hợp đồng, bao gồm điều kiện chung, điều kiện cụ thể; (iii) Hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất và các tài liệu làm rõ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất của nhà thầu được lựa chọn; (iv) Hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu và các tài liệu sửa đổi, bổ sung hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu; (v) Các tài liệu có liên quan (nếu có).

Các hành vi bị cấm và xử lý vi phạm trong đấu thầu:

Theo Điều 89 của Luật đấu thầu 2013, các hành vi sau đây sẽ bị cấm và bị áp dụng các hình thức trách nhiệm pháp lý, cụ thể:

“1. Đưa, nhận, môi giới hối lộ.

2. Lợi dụng chức vụ quyền hạn để can thiệp bất hợp pháp vào hoạt động đấu thầu.

3. Thông thầu, bao gồm các hành vi sau đây:

a) Thỏa thuận về việc rút khỏi việc dự thầu hoặc rút đơn dự thầu được nộp trước đó để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu;

b) Thỏa thuận để một hoặc nhiều bên chuẩn bị hồ sơ dự thầu cho các bên tham dự thầu để một bên thắng thầu;

c) Thỏa thuận về việc từ chối cung cấp hàng hóa, không ký hợp đồng thầu phụ hoặc các hình thức gây khó khăn khác cho các bên không tham gia thỏa thuận.

4. Gian lận, bao gồm các hành vi sau đây:

a) Trình bày sai một cách cố ý hoặc làm sai lệch thông tin, hồ sơ, tài liệu của một bên trong đấu thầu nhằm thu được lợi ích tài chính hoặc lợi ích khác hoặc nhằm trốn tránh bất kỳ một nghĩa vụ nào;

b) Cá nhân trực tiếp đánh giá hồ sơ quan tâm, hồ sơ dự sơ tuyển, hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất, thẩm định kết quả lựa chọn danh sách ngắn, kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư cố ý báo cáo sai hoặc cung cấp thông tin không trung thực làm sai lệch kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư;

c) Nhà thầu, nhà đầu tư cố ý cung cấp các thông tin không trung thực trong hồ sơ quan tâm, hồ sơ dự sơ tuyển, hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất làm sai lệch kết quả

lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư.

5. Cản trở, bao gồm các hành vi sau đây:

a) Hủy hoại, lừa dối, thay đổi, che giấu chứng cứ hoặc báo cáo sai sự thật; đe dọa, quấy rối hoặc gợi ý đối với bất kỳ bên nào nhằm ngăn chặn việc làm rõ hành vi đưa, nhận, môi giới hối lộ, gian lận hoặc thông đồng đối với cơ quan có chức năng, thẩm quyền về giám sát, kiểm tra, thanh tra, kiểm toán;

b) Các hành vi cản trở đối với nhà thầu, nhà đầu tư, cơ quan có thẩm quyền về giám sát, kiểm tra, thanh tra, kiểm toán.

6. Không bảo đảm công bằng, minh bạch, bao gồm các hành vi sau đây:

a) Tham dự thầu với tư cách là nhà thầu, nhà đầu tư đối với gói thầu, dự án do mình làm bên mời thầu, chủ đầu tư hoặc thực hiện các nhiệm vụ của bên mời thầu, chủ đầu tư;

b) Tham gia lập, đồng thời tham gia thẩm định hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu đối với cùng một gói thầu, dự án;

c) Tham gia đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất đồng thời tham gia thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư đối với cùng một gói thầu, dự án;

d) Là cá nhân thuộc bên mời thầu, chủ đầu tư nhưng trực tiếp tham gia quá trình lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư hoặc tham gia tổ chuyên gia, tổ thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư hoặc là người đứng đầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền, chủ đầu tư, bên mời thầu đối với các gói thầu, dự án do cha mẹ đẻ, cha mẹ vợ hoặc cha mẹ chồng, vợ hoặc chồng, con đẻ, con nuôi, con dâu, con rể, anh chị em một đứng tên dự thầu hoặc là người đại diện theo pháp luật của nhà thầu, nhà đầu tư tham dự thầu;

đ) Nhà thầu tham dự thầu gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp do mình cung cấp dịch vụ tư vấn trước đó;

e) Đứng tên tham dự thầu gói thầu thuộc dự án do chủ đầu tư, bên mời thầu là cơ quan, tổ chức nơi mình đã công tác trong thời hạn 12 tháng, kể từ khi thôi việc tại cơ quan, tổ chức đó;

g) Nhà thầu tư vấn giám sát đồng thời thực hiện tư vấn kiểm định đối với gói thầu do mình giám sát;

h) Áp dụng hình thức lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư không phải là hình thức đấu thầu rộng rãi khi không đủ điều kiện theo quy định của Luật này;

i) Nêu yêu cầu cụ thể về nhãn hiệu, xuất xứ hàng hóa trong hồ sơ mời thầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp hoặc gói thầu hỗn hợp khi áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế;

k) Chia dự án, dự toán mua sắm thành các gói thầu trái với quy định của Luật này nhằm mục đích chỉ định thầu hoặc hạn chế sự tham gia của các nhà thầu.

7. Tiết lộ, tiếp nhận những tài liệu, thông tin sau đây về quá trình lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư, trừ trường hợp quy định tại điểm b khoản 7 và điểm e khoản 8 Điều 73, khoản 12 Điều 74, điểm i khoản 1 Điều 75, khoản 7 Điều 76, khoản 7 Điều 78, điểm d khoản 2 và điểm d khoản 4 Điều 92 của Luật Đấu thầu:

a) Nội dung hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu trước thời điểm phát hành theo quy định;

b) Nội dung hồ sơ quan tâm, hồ sơ dự sơ tuyển, hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất, sổ tay ghi chép, biên bản cuộc họp xét thầu, các ý kiến nhận xét, đánh giá đối với từng hồ sơ quan tâm, hồ sơ dự sơ tuyển, hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất trước khi công khai danh sách ngắn, kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư;

c) Nội dung yêu cầu làm rõ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất của bên mời thầu và trả lời của nhà thầu, nhà đầu tư trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất trước khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư;

d) Báo cáo của bên mời thầu, báo cáo của tổ chuyên gia, báo cáo thẩm định, báo cáo của nhà thầu tư vấn, báo cáo của cơ quan chuyên môn có liên quan trong quá trình lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trước khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư;

đ) Kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trước khi được công khai theo quy định;

e) Các tài liệu khác trong quá trình lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư được đóng dấu mật theo quy định của pháp luật.

8. Chuyển nhượng thầu, bao gồm các hành vi sau đây:

a) Nhà thầu chuyển nhượng cho nhà thầu khác phần công việc thuộc gói thầu

có giá trị từ 10% trở lên hoặc dưới 10% nhưng trên 50 tỷ đồng (sau khi trừ phần công việc thuộc trách nhiệm của nhà thầu phụ) tính trên giá hợp đồng đã ký kết;

b) Chủ đầu tư, tư vấn giám sát chấp thuận để nhà thầu chuyển nhượng công việc thuộc trách nhiệm thực hiện của nhà thầu, trừ phần công việc thuộc trách nhiệm của nhà thầu phụ đã kê khai trong hợp đồng.

9. Tổ chức lựa chọn nhà thầu khi nguồn vốn cho gói thầu chưa được xác định dẫn tới tình trạng nợ đọng vốn của nhà thầu”.

Về xử lý vi phạm, Điều 90 của Luật đấu thầu có quy định các hình thức trách nhiệm pháp lý, cụ thể như sau:

“1. Tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về đấu thầu và quy định khác của pháp luật có liên quan thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật, xử phạt vi phạm hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự; trường hợp hành vi vi phạm pháp luật về đấu thầu gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

2. Ngoài việc bị xử lý theo quy định tại khoản 1 của Điều này, tùy theo tính chất, mức độ vi phạm, tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về đấu thầu còn bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu và đưa vào danh sách các nhà thầu vi phạm trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia.

3. Thẩm quyền cấm tham gia hoạt động đấu thầu được quy định như sau:

a) Người có thẩm quyền ban hành quyết định cấm tham gia hoạt động đấu thầu đối với các dự án, dự toán mua sắm trong phạm vi quản lý của mình; trường hợp vi phạm nghiêm trọng thì đề nghị Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương ban hành quyết định cấm tham gia hoạt động đấu thầu trong phạm vi quản lý của bộ, ngành, địa phương hoặc đề nghị Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành quyết định cấm tham gia hoạt động đấu thầu trên phạm vi cả nước;

b) Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương ban hành quyết định cấm tham gia hoạt động đấu thầu trong phạm vi quản lý của bộ, ngành, địa phương mình đối với những trường

hợp do người có thẩm quyền đề nghị theo quy định tại điểm a khoản này;

c) Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành quyết định cấm tham gia hoạt động đấu thầu trên phạm vi cả nước đối với những trường hợp do người có thẩm quyền đề nghị theo quy định tại điểm a khoản này.

#### 4. Công khai xử lý vi phạm:

a) Quyết định xử lý vi phạm phải được gửi cho tổ chức, cá nhân bị xử lý và các cơ quan, tổ chức liên quan, đồng thời phải được gửi đến Bộ Kế hoạch và Đầu tư để theo dõi, tổng hợp;

b) Quyết định xử lý vi phạm phải được đăng tải trên Báo đấu thầu, hệ thống mạng đấu thầu quốc gia”.

#### *Giải quyết kiến nghị, tranh chấp trong đấu thầu*

Khi thấy quyền và lợi ích hợp pháp của mình bị ảnh hưởng, nhà thầu, nhà đầu tư có quyền:

- Kiến nghị với bên mời thầu, chủ đầu tư, người có thẩm quyền về các vấn đề trong quá trình lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư; về kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư theo quy trình giải quyết kiến nghị quy định tại Điều 92 của Luật đấu thầu 2013;

- Khởi kiện ra Tòa án vào bất kỳ thời gian nào, kể cả đang trong quá trình giải quyết kiến nghị hoặc sau khi đã có kết quả giải quyết kiến nghị.

Nhà thầu, nhà đầu tư đã khởi kiện ra Tòa án thì không gửi kiến nghị đến bên mời thầu, chủ đầu tư, người có thẩm quyền. Trường hợp đang trong quá trình giải quyết kiến nghị mà nhà thầu, nhà đầu tư khởi kiện ra Tòa án thì việc giải quyết kiến nghị được chấm dứt ngay. (Điều 91, Luật đấu thầu 2013)

Việc giải quyết tranh chấp trong đấu thầu tại Tòa án được thực hiện theo quy định của pháp luật về tố tụng dân sự. Khi khởi kiện, các bên có quyền yêu cầu Tòa án tạm dừng ngay việc đóng thầu; phê duyệt danh sách ngắn; phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư; ký kết hợp đồng; thực hiện hợp đồng và các biện pháp khẩn cấp tạm thời khác theo quy định của pháp luật.

#### \* Đánh giá chung

Qua khảo sát, đánh giá và phân tích các quy định của Luật đấu thầu 2013 và các văn bản hướng dẫn về đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai

đoạn, một túi hồ sơ, cho phép đi đến một số nhận định sau:

*- Nâng cao tính minh bạch trong hoạt động đấu thầu*

Theo đánh giá của các chuyên gia trong và ngoài nước, Luật Đấu thầu 2013 là một trong các đạo luật có nhiều tiến bộ nhất tại Việt Nam hiện nay, khi lần đầu tiên các quy định về đấu thầu ở nhiều lĩnh vực khác được quy về một mối thống nhất trong Luật này. Quy trình tổ chức đấu thầu đã được “mẫu hóa”, được các nhà đầu tư và chuyên gia tư vấn đánh giá rất cao, bởi vì, điều này sẽ không gây lúng túng cho các bên liên quan khi tham gia đấu thầu, khách quan hơn trong quá trình triển khai thực hiện; nâng cao được tính minh bạch trong công tác đấu thầu, tạo dựng niềm tin cho nhà thầu ngoại khi đầu tư vào Việt Nam tăng.

Thực vậy, Luật Đấu thầu 2013 đã cơ bản giải quyết được những bất cập của hệ thống pháp luật về đấu thầu trước đó, tiệm cận với những thông lệ quốc tế, đưa công tác tổ chức đấu thầu đạt hiệu quả cao, hạn chế những rủi ro có khả năng xảy ra trong các dự án quy mô lớn và tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư trong nước và quốc tế tham gia. Quan trọng hơn là trong quy trình lựa chọn nhà thầu, Luật Đấu thầu 2013 đã quy định rất rõ về việc thương thảo hợp đồng, giúp cho bước thương thảo hợp đồng thực sự có ý nghĩa. Cụ thể là quy định này được xem như là một bước quan trọng phải được thực hiện trước khi trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu và có tác dụng hoàn tất quá trình mời thầu, chào thầu vốn được coi là dự thảo hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu.

*- Khắc phục nhiều lỗ hổng trong hoạt động đấu thầu*

Thực tế trước đây, Luật Đấu thầu năm 2005 đã từng quy định, bước thương thảo, hoàn thiện hợp đồng sẽ được thực hiện sau khi phê duyệt, thông báo kết quả đấu thầu. Trường hợp việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng không thành thì chủ đầu tư xem xét, lựa chọn nhà thầu xếp hạng tiếp theo; trường hợp các nhà thầu xếp hạng tiếp theo cũng không đáp ứng yêu cầu thì xem xét xử lý tình huống theo quy định. Tuy nhiên, khảo sát thực tiễn hoạt động đấu thầu tại nhiều đơn vị thời gian qua đã cho thấy, do việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng được thực hiện sau khi phê duyệt và thông báo kết quả đấu thầu nên trong nhiều trường hợp, thủ tục này chỉ được tiến hành một cách hình thức để hoàn thiện thủ tục trong đấu thầu. Nhiều



chủ đầu tư không tổ chức nghiêm túc, đầy đủ quy trình việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng. Thậm chí, có những đơn vị không tiến hành thương thảo, mà chỉ xin mẫu biên bản thương thảo, hoàn thiện hợp đồng để điền cho đủ thủ tục.

Về phía nhà thầu, nhiều trường hợp do có tâm lý “cầm chắc” đã trúng thầu rồi, nên không coi trọng, không hợp tác khi thương thảo hợp đồng. Minh chứng là rất nhiều gói thầu đã thực hiện trong các năm qua cho thấy, giá trúng thầu cũng là giá của hợp đồng khi ký kết nên việc thương thảo hợp đồng gần như không có giá trị. Ngoài ra, việc thương thảo hợp đồng không được tiến hành nghiêm túc cũng rất dễ gây ra tình trạng những nội dung chưa đủ chi tiết, chưa rõ hoặc chưa phù hợp, chưa thống nhất giữa hồ sơ mời thầu và hồ sơ dự thầu; giữa các nội dung khác nhau trong hồ sơ dự thầu... không được phát hiện, thương thảo, thống nhất trước khi ký kết hợp đồng, có thể dẫn đến nảy sinh các phát sinh, tranh chấp hoặc ảnh hưởng đến trách nhiệm, quyền lợi hợp pháp của các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng...

Trên cơ sở khảo sát thuận lợi và khó khăn của hoạt động đấu thầu thời gian qua, Luật Đấu thầu năm 2013 và Nghị định số 63/2014/NĐ-CP của Chính phủ đã có những giải pháp khắc phục tình trạng nêu trên, với tinh thần phải thương thảo hợp đồng xong dứt điểm mới trình, thẩm định, phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu. Cụ thể, tại Điều 38 Luật Đấu thầu 2013 quy định: Quy trình lựa chọn nhà thầu đối với đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế được thực hiện như sau: Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu; tổ chức lựa chọn nhà thầu; đánh giá hồ sơ dự thầu và thương thảo hợp đồng; trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu; hoàn thiện, ký kết hợp đồng. Với các hình thức chỉ định thầu, chào hàng cạnh tranh, mua sắm trực tiếp, việc thương thảo hợp đồng cũng đều phải tiến hành trước khi trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu.

*Điều 14 Luật Đấu thầu 2013 đã quy định tăng cường khả năng tham dự của các doanh nghiệp vừa và nhỏ cho các gói thầu quy mô nhỏ, đồng thời cũng đặt các tiêu chuẩn về năng lực, kinh nghiệm đối với các gói thầu đòi hỏi năng lực, kinh nghiệm cao cho các doanh nghiệp cung cấp hàng hóa có quy mô lớn. Bên cạnh đó, doanh nghiệp có trên 25% lao động là nữ, hoặc thương binh, người khuyết tật cũng được hưởng ưu đãi khi tham gia đấu thầu.*

Ngoài ra, quá trình thương thảo hợp đồng phải tuân thủ các quy định tại Điều 19, Nghị định 63/2014/ NĐ-CP. Theo đó, nhà thầu xếp hạng thứ nhất được mời đến thương thảo hợp đồng. Trường hợp nhà thầu được mời đến thương thảo hợp đồng nhưng không đến thương thảo hoặc từ chối thương thảo hợp đồng thì nhà thầu sẽ không được nhận lại bảo đảm dự thầu. Việc thương thảo hợp đồng phải được thực hiện trên nguyên tắc: Không tiến hành thương thảo đối với các nội dung mà nhà thầu đã chào thầu theo đúng yêu cầu của hồ sơ mời thầu; việc thương thảo hợp đồng không được làm thay đổi đơn giá dự thầu của nhà thầu sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ đi giá trị giảm giá (nếu có).

Trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu và thương thảo hợp đồng, nếu phát hiện khối lượng mời thầu nêu trong bảng tiên lượng mời thầu thiếu so với hồ sơ thiết kế thì bên mời thầu yêu cầu nhà thầu phải bổ sung khối lượng công việc thiếu đó trên cơ sở đơn giá đã chào. Trường hợp trong hồ sơ dự thầu chưa có đơn giá thì bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư xem xét, quyết định việc áp đơn giá nêu trong dự toán đã phê duyệt đối với khối lượng công việc thiếu so với hồ sơ thiết kế hoặc đơn giá của nhà thầu khác đã vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật nếu đơn giá này thấp hơn đơn giá đã phê duyệt trong dự toán gói thầu... Trường hợp thương thảo hợp đồng không thành công, bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư xem xét, quyết định mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo vào thương thảo. Trường hợp thương thảo với các nhà thầu xếp hạng tiếp theo không thành công thì bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư xem xét, quyết định hủy thầu theo quy định tại Khoản 1 Điều 17 của Luật Đấu thầu 2013.

*- Thêm nhiều hỗ trợ cho doanh nghiệp*

Luật Đấu thầu 2013 có những điểm đột phá, cởi mở và tác động hỗ trợ mạnh mẽ tới 97% doanh nghiệp (DN) nhỏ và siêu nhỏ đang hoạt động hiện nay. Ngoài ra, để khắc phục tình trạng bỏ thầu giá rẻ nhưng không đủ năng lực, Luật Đấu thầu 2013 cũng đã quy định rõ phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu theo từng lĩnh vực cụ thể như lựa chọn nhà thầu. Bên cạnh đó, luật cũng bổ sung thêm một số phương pháp mới trong đánh giá hồ sơ dự thầu nhằm đa dạng hóa phương pháp đánh giá để phù hợp hơn với từng loại hình và quy mô của gói thầu. Trường hợp cơ quan, doanh

ngành nào cố tình sai phạm, không theo đúng quy trình này, sẽ phải tự chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Có thể khẳng định rằng, những quy định mới về thương thảo hợp đồng trong Luật đấu thầu 2013 tuy được áp dụng trong thực tiễn chưa lâu, nhưng nhiều ý kiến đánh giá, sự thay đổi tương chừng nhỏ này sẽ làm thay đổi về chất lượng đối với hoạt động đấu thầu. Đặc biệt, những ưu tiên mà Luật Đấu thầu 2013 dành cho doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ thực sự có ý nghĩa rất lớn trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp khu vực này nắm bắt cơ hội, tiếp cận các dự án đầu tư công và mua sắm công. Qua đó, tăng tính cọ xát trên thị trường, góp phần vào xây dựng một nền kinh tế bền vững tự chủ.

## **2.2. Thực tiễn áp dụng pháp luật về đấu thầu trong mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn ngành khí tượng thủy văn**

Trung tâm Khí tượng Thủy văn quốc gia là tổ chức sự nghiệp công lập trực thuộc Bộ Tài nguyên và Môi trường thực hiện chức năng điều tra cơ bản, dự báo, thông tin tư liệu khí tượng thủy văn, quan trắc môi trường không khí và môi trường nước, quan trắc định vị sét, giám sát biến đổi khí hậu phục vụ phòng, chống thiên tai, phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm an ninh, quốc phòng trên phạm vi cả nước; tổ chức thực hiện các dịch vụ công khác theo quy định của pháp luật. Mạng lưới Khí tượng thủy văn rải đều trên mọi miền đất nước. Các hoạt động của ngành khí tượng thủy văn ở mỗi quốc gia đều nhằm đảm bảo an toàn về tính mạng và tài sản của cộng đồng dân cư, phát triển kinh tế xã hội, bảo đảm an ninh quốc phòng của đất nước. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế hiện nay, cũng như trước yêu cầu đòi hỏi xã hội ngày càng cao, ngành khí tượng thủy văn cần nhanh chóng đổi mới, nhất là trong lĩnh vực mua sắm máy móc, thiết bị phục vụ cho công tác dự báo, cảnh báo thiên tai. Thực tế công tác mua sắm hàng hóa tại ngành khí tượng thủy văn theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ tại ngành khí tượng thủy văn được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

<b>Hình thức</b> <b>Gói thầu</b>	<b>Đấu thầu rộng rãi</b>	<b>Đấu thầu hạn chế</b>	<b>Chỉ định thầu</b>	<b>Chào hàng cạnh tranh</b>	<b>Mua sắm trực tiếp</b>	<b>Tự thực hiện</b>
Phi tư vấn	X	X	X	X		
Tư vấn			X			
Xây lắp	X	X	X	X		
Mua sắm hàng hóa	X	X	X	X	X	

**2.2.1. Quy trình đấu thầu rộng rãi, hạn chế đối với gói thầu phi tư vấn, xây lắp, mua sắm hàng hóa, hỗn hợp theo phương thức 1 giai đoạn 1 túi hồ sơ**

*\* Thứ nhất, Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu:*

1. Thuê hoặc tự thành lập tổ tư vấn đấu thầu và tổ tư vấn thẩm định

2. Lập hồ sơ mời thầu:

Cơ sở pháp lý:

- Quyết định phê duyệt dự án hoặc Giấy chứng nhận đầu tư đối với dự án, quyết định phê duyệt dự toán mua sắm đối với mua sắm thường xuyên và các tài liệu liên quan. Đối với gói thầu cần thực hiện trước khi có quyết định phê duyệt dự án thì căn cứ theo quyết định của người đứng đầu chủ đầu tư hoặc người đứng đầu đơn vị được giao nhiệm vụ chuẩn bị dự án trong trường hợp chưa xác định được chủ đầu tư;

- Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được duyệt;

Nội dung HSMT được nêu rõ tại khoản 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 điều 12 nghị định 63/2014/NĐ-CP

3. Thẩm định và phê duyệt HSMT:

Cơ sở pháp lý:

- Tờ trình phê duyệt hồ sơ mời thầu.

- Báo cáo thẩm định hồ sơ mời thầu.

HSMT phải được thẩm định theo quy định tại Điều 105 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP

Thời gian thẩm định tối đa là 20 ngày cho hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ trình;

Thời gian phê duyệt hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ yêu cầu, hồ sơ mời thầu tối đa là 10 ngày, kể từ ngày nhận được tờ trình đề nghị phê duyệt hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu của bên mời thầu hoặc báo cáo thẩm định trong trường hợp có yêu cầu thẩm định;

*\* Thứ hai, Tổ chức lựa chọn nhà thầu:*

*1. Mời thầu:*

Bên mời thầu đăng tải thông báo mời thầu theo quy định tại Điểm d Khoản 1 Điều 7 và Điểm b Khoản 1 hoặc Điểm a Khoản 2 Điều 8 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP như sau:

- Bên mời thầu có trách nhiệm cung cấp các thông tin quy định Thông báo mời quan tâm, thông báo mời sơ tuyển; Thông báo mời chào hàng, thông báo mời thầu; danh sách ngắn; kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư và các thông tin liên quan đến việc thay đổi thời điểm đóng thầu (nếu có) lên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia hoặc cho Báo đấu thầu.

- Trường hợp tự đăng tải thông tin lên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia: Đối với Thông báo mời quan tâm, thông báo mời sơ tuyển; Thông báo mời chào hàng, thông báo mời thầu, bên mời thầu phát hành hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu theo thời gian quy định trong thông báo mời nộp hồ sơ quan tâm, thông báo mời sơ tuyển, thông báo mời thầu, thông báo mời chào hàng nhưng bảo đảm tối thiểu là 03 ngày làm việc, kể từ ngày đầu tiên các thông tin này được đăng tải trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia.

- Trường hợp cung cấp thông tin cho Báo đấu thầu: Thông báo mời quan tâm, thông báo mời sơ tuyển; Thông báo mời chào hàng, thông báo mời thầu, thời hạn Báo đấu thầu nhận được thông tin tối thiểu là 05 ngày làm việc trước ngày dự kiến phát hành hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu. Các thông tin này được đăng tải 01 kỳ trên Báo đấu thầu;

*a. Phát hành, sửa đổi, làm rõ hồ sơ mời thầu:*

Thực hiện theo quy định tại khoản 2 điều 14 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP

như sau:

- Hồ sơ mời thầu được phát hành cho các nhà thầu tham gia đấu thầu rộng rãi hoặc cho các nhà thầu có tên trong danh sách ngắn. Đối với nhà thầu liên danh, chỉ cần một thành viên trong liên danh mua hoặc nhận hồ sơ mời thầu, kể cả trường hợp chưa hình thành liên danh khi mua hoặc nhận hồ sơ mời thầu;

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

- Trường hợp cần làm rõ hồ sơ mời thầu thì nhà thầu phải gửi văn bản đề nghị đến bên mời thầu tối thiểu 03 ngày làm việc (đối với đấu thầu trong nước), 05 ngày làm việc (đối với đấu thầu quốc tế) trước ngày có thời điểm đóng thầu để xem xét, xử lý. Việc làm rõ hồ sơ mời thầu được bên mời thầu thực hiện theo một hoặc các hình thức sau đây:

- + Gửi văn bản làm rõ cho các nhà thầu đã mua hoặc nhận hồ sơ mời thầu;

- + Trong trường hợp cần thiết, tổ chức hội nghị tiền đấu thầu để trao đổi về những nội dung trong hồ sơ mời thầu mà các nhà thầu chưa rõ. Nội dung trao đổi phải được bên mời thầu ghi lại thành biên bản và lập thành văn bản làm rõ hồ sơ mời thầu gửi cho các nhà thầu đã mua hoặc nhận hồ sơ mời thầu;

- + Nội dung làm rõ hồ sơ mời thầu không được trái với nội dung của hồ sơ mời thầu đã duyệt, Trường hợp sau khi làm rõ hồ sơ mời thầu dẫn đến phải sửa đổi hồ sơ mời thầu thì việc sửa đổi hồ sơ mời thầu bên mời thầu phải gửi quyết định sửa đổi kèm theo những nội dung sửa đổi hồ sơ mời thầu đến các nhà thầu đã mua hoặc nhận hồ sơ mời thầu;

- + Thời gian gửi văn bản sửa đổi hồ sơ mời thầu đến các nhà thầu đã nhận hồ sơ mời thầu tối thiểu là 10 ngày đối với đấu thầu trong nước và 15 ngày đối với đấu thầu quốc tế trước ngày có thời điểm đóng thầu; đối với sửa đổi hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ yêu cầu thì tối thiểu là 03 ngày làm việc trước ngày có thời điểm đóng thầu. Trường hợp thời gian gửi văn bản sửa đổi hồ sơ không đáp ứng quy định tại điểm này, bên mời thầu thực hiện gia hạn thời điểm đóng thầu tương ứng bảo đảm quy định về thời gian gửi văn bản sửa đổi hồ sơ mời quan tâm,

hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu;

- Quyết định sửa đổi, văn bản làm rõ hồ sơ mời thầu là một phần của hồ sơ mời thầu.

*b. Tiếp nhận, quản lý hồ sơ dự thầu*

- Bên mời thầu tiếp nhận và quản lý các hồ sơ dự thầu đã nộp theo chế độ quản lý hồ sơ mật cho đến khi công khai kết quả lựa chọn nhà thầu; trong mọi trường hợp không được tiết lộ thông tin trong hồ sơ dự thầu của nhà thầu này cho nhà thầu khác, trừ các thông tin được công khai khi mở thầu. Hồ sơ dự thầu được gửi đến bên mời thầu sau thời điểm đóng thầu sẽ không được mở, không hợp lệ và bị loại. Bất kỳ tài liệu nào được nhà thầu gửi đến sau thời điểm đóng thầu để sửa đổi, bổ sung hồ sơ dự thầu đã nộp đều không hợp lệ, trừ tài liệu nhà thầu gửi đến để làm rõ hồ sơ dự thầu theo yêu cầu của bên mời thầu hoặc tài liệu làm rõ, bổ sung nhằm chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu;

- Khi muốn sửa đổi hoặc rút hồ sơ dự thầu đã nộp, nhà thầu phải có văn bản đề nghị gửi đến bên mời thầu. Bên mời thầu chỉ chấp thuận việc sửa đổi hoặc rút hồ sơ dự thầu của nhà thầu nếu nhận được văn bản đề nghị trước thời điểm đóng thầu;

- Bên mời thầu phải tiếp nhận hồ sơ dự thầu của tất cả các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu trước thời điểm đóng thầu, kể cả trường hợp nhà thầu tham dự thầu chưa mua hoặc chưa nhận hồ sơ mời thầu trực tiếp từ bên mời thầu. Trường hợp chưa mua hồ sơ mời thầu thì nhà thầu phải trả cho bên mời thầu một khoản tiền bằng giá bán hồ sơ mời thầu trước khi hồ sơ dự thầu được tiếp nhận.

- Thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu tối thiểu là 20 ngày đối với đấu thầu trong nước và 40 ngày đối với đấu thầu quốc tế, kể từ ngày đầu tiên hồ sơ mời thầu được phát hành đến ngày có thời điểm đóng thầu. Nhà thầu phải nộp hồ sơ dự thầu trước thời điểm đóng thầu;

*c. Mở thầu:*

- Việc mở thầu phải được tiến hành công khai và bắt đầu ngay trong vòng 01 giờ, kể từ thời điểm đóng thầu. Chỉ tiến hành mở các hồ sơ dự thầu mà bên mời thầu nhận được trước thời điểm đóng thầu theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu trước sự chứng kiến của đại diện các nhà thầu tham dự lễ mở thầu, không phụ thuộc vào sự

có mặt hay vắng mặt của các nhà thầu;

- Việc mở thầu được thực hiện đối với từng hồ sơ dự thầu theo thứ tự chữ cái tên của nhà thầu và theo trình tự sau đây:

+ Yêu cầu đại diện từng nhà thầu tham dự mở thầu xác nhận việc có hoặc không có thư giảm giá kèm theo hồ sơ dự thầu của mình;

+ Kiểm tra niêm phong;

+ Mở hồ sơ và đọc rõ các thông tin về: Tên nhà thầu; số lượng bản gốc, bản chụp hồ sơ; giá dự thầu ghi trong đơn dự thầu; giá trị giảm giá (nếu có); thời gian có hiệu lực của hồ sơ dự thầu; thời gian thực hiện hợp đồng; giá trị, hiệu lực của bảo đảm dự thầu; các thông tin khác liên quan;

- Biên bản mở thầu: Các thông tin nêu trên phải được ghi vào biên bản mở thầu. Biên bản mở thầu phải được ký xác nhận bởi đại diện của bên mời thầu và các nhà thầu tham dự lễ mở thầu. Biên bản này phải được gửi cho các nhà thầu tham dự thầu;

- Đại diện của bên mời thầu phải ký xác nhận vào bản gốc đơn dự thầu, thư giảm giá (nếu có), giấy ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu (nếu có); thỏa thuận liên danh (nếu có); bảo đảm dự thầu; các nội dung đề xuất về tài chính và các nội dung quan trọng khác của từng hồ sơ dự thầu.

*Thứ ba, Đánh giá hồ sơ dự thầu:*

*a. Kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu:*

- Kiểm tra số lượng bản gốc, bản chụp hồ sơ dự thầu;

- Kiểm tra các thành phần của hồ sơ dự thầu, bao gồm: Đơn dự thầu, thỏa thuận liên danh (nếu có), giấy ủy quyền ký đơn dự thầu (nếu có); bảo đảm dự thầu; các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ; tài liệu chứng minh năng lực và kinh nghiệm; đề xuất về kỹ thuật; đề xuất về tài chính và các thành phần khác thuộc hồ sơ dự thầu;

- Kiểm tra sự thống nhất nội dung giữa bản gốc và bản chụp để phục vụ quá trình đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu.

*b. Đánh giá tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu:*

Hồ sơ dự thầu của nhà thầu được đánh giá là hợp lệ khi đáp ứng đầy đủ các



nội dung sau đây:

- Có bản gốc hồ sơ dự thầu;
- Có đơn dự thầu được đại diện hợp pháp của nhà thầu ký tên, đóng dấu (nếu có) theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu; thời gian thực hiện gói thầu nêu trong đơn dự thầu phải phù hợp với đề xuất về kỹ thuật; giá dự thầu ghi trong đơn dự thầu phải cụ thể, cố định bằng số, bằng chữ và phải phù hợp, logic với tổng giá dự thầu ghi trong biểu giá tổng hợp, không đề xuất các giá dự thầu khác nhau hoặc có kèm theo điều kiện gây bất lợi cho chủ đầu tư, bên mời thầu. Đối với nhà thầu liên danh, đơn dự thầu phải do đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu (nếu có) hoặc thành viên đứng đầu liên danh thay mặt liên danh ký đơn dự thầu theo phân công trách nhiệm trong văn bản thỏa thuận liên danh;
- Hiệu lực của hồ sơ dự thầu đáp ứng yêu cầu theo quy định trong hồ sơ mời thầu;
- Có bảo đảm dự thầu với giá trị và thời hạn hiệu lực đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Đối với trường hợp quy định bảo đảm dự thầu theo hình thức nộp thư bảo lãnh thì thư bảo lãnh phải được đại diện hợp pháp của tổ chức tín dụng hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài được thành lập theo pháp luật Việt Nam ký tên với giá trị và thời hạn hiệu lực, đơn vị thụ hưởng theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều hồ sơ dự thầu với tư cách là nhà thầu chính (nhà thầu độc lập hoặc thành viên trong liên danh);
- Có thỏa thuận liên danh được đại diện hợp pháp của từng thành viên liên danh ký tên, đóng dấu (nếu có);
- Nhà thầu không đang trong thời gian bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo quy định của pháp luật về đấu thầu;
- Nhà thầu bảo đảm tư cách hợp lệ theo quy định tại Khoản 1 Điều 5 của Luật Đấu thầu.

Nhà thầu có hồ sơ dự thầu hợp lệ được xem xét, đánh giá về năng lực và kinh nghiệm.

*c. Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm:*

- Việc đánh giá về năng lực và kinh nghiệm thực hiện theo tiêu chuẩn đánh

giá quy định trong hồ sơ mời thầu;

- Nhà thầu có năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu được xem xét, đánh giá về kỹ thuật.

*d. Đánh giá về kỹ thuật và giá:*

- Việc đánh giá về kỹ thuật thực hiện theo tiêu chuẩn và phương pháp đánh giá quy định trong hồ sơ mời thầu;

- Nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật được xem xét xác định giá thấp nhất (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá thấp nhất), giá đánh giá (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá đánh giá).

*e. Xếp hạng nhà thầu, lập báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu:*

- Danh sách nhà thầu được xem xét, xếp hạng và thứ tự xếp hạng nhà thầu;  
- Danh sách nhà thầu không đáp ứng yêu cầu và bị loại; lý do loại bỏ nhà thầu;

- Nhận xét về tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế trong quá trình tổ chức lựa chọn nhà thầu. Trường hợp chưa bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế, phải nêu rõ lý do và đề xuất biện pháp xử lý;

- Những nội dung của hồ sơ mời thầu chưa phù hợp với quy định của pháp luật về đấu thầu dẫn đến có cách hiểu không rõ hoặc khác nhau trong quá trình thực hiện hoặc có thể dẫn đến làm sai lệch kết quả lựa chọn nhà thầu; đề xuất biện pháp xử lý.

*f. Thương thảo hợp đồng:*

- Mời nhà thầu xếp hạng thứ nhất vào thương thảo hợp đồng. Cơ sở, nguyên tắc, nội dung thương thảo thực hiện theo khoản 2, 3, 4 điều 19 nghị định 63/2014/NĐ-CP.

- Trong quá trình thương thảo các bên tham gia tiến hành hoàn thiện dự thảo văn bản hợp đồng.

- Trường hợp nhà thầu xếp hạng thứ nhất được mời đến thương thảo nhưng không đến hoặc từ chối thương thảo thì sẽ không được nhận lại bảo đảm dự thầu.

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

hợp thương thảo với các nhà thầu xếp hạng tiếp theo không thành công thì bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư xem xét, quyết định hủy thầu theo quy định tại Khoản 1 Điều 17 của Luật Đấu thầu.

Thời gian đánh giá hồ sơ quan tâm, hồ sơ dự sơ tuyển tối đa là 20 ngày, hồ sơ đề xuất tối đa là 30 ngày, hồ sơ dự thầu tối đa là 45 ngày đối với đấu thầu trong nước, kể từ ngày có thời điểm đóng thầu đến ngày bên mời thầu trình chủ đầu tư phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu. Thời gian đánh giá hồ sơ quan tâm, hồ sơ dự sơ tuyển tối đa là 30 ngày, hồ sơ đề xuất tối đa là 40 ngày, hồ sơ dự thầu tối đa là 60 ngày đối với đấu thầu quốc tế, kể từ ngày có thời điểm đóng thầu đến ngày bên mời thầu trình chủ đầu tư phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu. Trường hợp cần thiết, có thể kéo dài thời gian đánh giá hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất nhưng không quá 20 ngày và phải bảo đảm tiến độ thực hiện dự án;

*g. Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu:*

*\* Cơ sở pháp lý:*

- Tờ trình phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu.
- Báo cáo đánh giá lựa chọn nhà thầu.
- Báo cáo thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu theo quy định tại khoản 1 và khoản 4 điều 106 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

*\* Phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu:*

- Trường hợp lựa chọn được nhà thầu trúng thầu, văn bản phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu phải bao gồm các nội dung sau đây:

- + Tên nhà thầu trúng thầu;
- + Giá trúng thầu;
- + Loại hợp đồng;
- + Thời gian thực hiện hợp đồng;
- + Các nội dung cần lưu ý (nếu có).

- Trường hợp hủy thầu theo quy định tại Khoản 1 Điều 17 của Luật Đấu thầu, trong văn bản phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu hoặc văn bản quyết định hủy thầu phải nêu rõ lý do hủy thầu và trách nhiệm của các bên liên quan khi hủy thầu.

- Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, bên mời thầu phải đăng tải thông tin về kết quả lựa chọn nhà thầu theo quy định tại Điểm d Khoản 1 Điều 7 và Điểm c Khoản 1 hoặc Điểm b Khoản 2 Điều 8 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP; gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu cho các nhà thầu tham dự thầu trong thời hạn quy định tại Điểm n Khoản 1 Điều 12 của Luật Đấu thầu. Nội dung thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu bao gồm:

+ Thông tin quy định tại mục 5.2 ;

+ Danh sách nhà thầu không được lựa chọn và tóm tắt về lý do không được lựa chọn của từng nhà thầu;

+ Kế hoạch hoàn thiện, ký kết/hợp đồng với nhà thầu được lựa chọn.

Thời gian thẩm định tối đa là 20 ngày cho từng nội dung thẩm định: kế hoạch lựa chọn nhà thầu, hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu, kết quả lựa chọn nhà thầu kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ trình;

Thời gian phê duyệt hoặc có ý kiến xử lý về kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 10 ngày, kể từ ngày nhận được tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu của bên mời thầu hoặc báo cáo thẩm định trong trường hợp có yêu cầu thẩm định;

Thời hạn gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu cho các nhà thầu tham dự thầu theo đường bưu điện, fax là 05 ngày làm việc, kể từ ngày kết quả lựa chọn nhà thầu được phê duyệt.

*h. Hoàn thiện, ký kết hợp đồng:*

- Sau khi ký kết hợp đồng, tiến hành trả lại bảo đảm dự thầu cho các nhà thầu đã tham gia trừ các nhà thầu được mời thương thảo hợp đồng nhưng không đến hoặc từ chối thương thảo.

*Bảng 2.1. Giá trị gói thầu thực hiện theo phương thức đấu thầu rộng rãi*

ĐVT: ngàn đồng

	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>
Gói thầu xây lắp	350.024	325.157	311.621	219.846	214.191

*Nguồn: Trung tâm Khí tượng Thủy văn quốc gia*

### **2.2.2. Chỉ định thầu**

*\* Chỉ định thầu rút gọn:*

*- Đối với gói thầu quy định tại Điểm a Khoản 1 Điều 22 của Luật Đấu thầu, trừ gói thầu cần thực hiện để bảo đảm bí mật nhà nước:*

Chủ đầu tư hoặc cơ quan trực tiếp có trách nhiệm quản lý gói thầu xác định và giao cho nhà thầu có năng lực, kinh nghiệm thực hiện ngay gói thầu. Trong vòng 15 ngày kể từ ngày giao thầu, các bên phải hoàn thiện thủ tục chỉ định thầu bao gồm: Chuẩn bị và gửi dự thảo hợp đồng cho nhà thầu trong đó xác định yêu cầu về phạm vi, nội dung công việc cần thực hiện, thời gian thực hiện, chất lượng công việc cần đạt được và giá trị tương ứng để thương thảo, hoàn thiện hợp đồng. Trên cơ sở kết quả thương thảo hợp đồng, chủ đầu tư hoặc cơ quan trực tiếp có trách nhiệm quản lý gói thầu phê duyệt kết quả chỉ định thầu và ký kết hợp đồng với nhà thầu được chỉ định thầu. Việc công khai kết quả chỉ định thầu theo quy định tại Điểm d Khoản 1 Điều 7 và Điểm c Khoản 1 hoặc Điểm b Khoản 2 Điều 8 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

*- Đối với gói thầu trong hạn mức chỉ định thầu theo quy định tại Điều 54 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP:*

Bên mời thầu căn cứ vào mục tiêu, phạm vi công việc, dự toán được duyệt để chuẩn bị và gửi dự thảo hợp đồng cho nhà thầu được chủ đầu tư xác định có đủ năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu của gói thầu. Nội dung dự thảo hợp đồng bao gồm các yêu cầu về phạm vi, nội dung công việc cần thực hiện, thời gian thực hiện, chất lượng công việc cần đạt được, giá trị tương ứng và các nội dung cần thiết khác;

Trên cơ sở dự thảo hợp đồng, bên mời thầu và nhà thầu được đề nghị chỉ định thầu tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng làm cơ sở để phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu và ký kết hợp đồng;

Ký kết hợp đồng: Hợp đồng ký kết giữa các bên phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, biên bản thương thảo hợp đồng và các tài liệu liên quan khác.

*\* Chỉ định thầu thông thường:*

*- Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu:*

*Lập hồ sơ yêu cầu:*

- Nội dung hồ sơ yêu cầu bao gồm các thông tin tóm tắt về dự án, gói thầu; chỉ dẫn việc chuẩn bị và nộp hồ sơ đề xuất; tiêu chuẩn về năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu; tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật và xác định giá chỉ định thầu. Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt để đánh giá về năng lực, kinh nghiệm và đánh giá về kỹ thuật;

*Thẩm định và phê duyệt hồ sơ yêu cầu và xác định nhà thầu được đề nghị chỉ định thầu:*

- Cơ sở pháp lý:

+ Tờ trình đề nghị phê duyệt hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu của bên mời thầu;

+ Dự thảo hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu;

+ Bản chụp các tài liệu: Quyết định phê duyệt dự án, dự toán mua sắm, quyết định phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu;

+ Tài liệu khác có liên quan.

- Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định tại Điều 105 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP trước khi phê duyệt;

- Việc phê duyệt hồ sơ yêu cầu phải bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định hồ sơ yêu cầu;

- Nhà thầu được xác định để nhận hồ sơ yêu cầu khi có tư cách hợp lệ theo quy định tại các Điểm a, b, c, d, e và h Khoản 1 Điều 5 của Luật Đấu thầu và có đủ năng lực, kinh nghiệm thực hiện gói thầu.

Thời gian thẩm định tối đa là 20 ngày cho hồ sơ yêu cầu kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ trình;

*Tổ chức lựa chọn nhà thầu:*

- Hồ sơ yêu cầu được phát hành cho nhà thầu đã được xác định;

- Nhà thầu chuẩn bị và nộp hồ sơ đề xuất theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu.

*Đánh giá hồ sơ đề xuất và thương thảo về các đề xuất của nhà thầu:*

- Việc đánh giá hồ sơ đề xuất phải được thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá quy định trong hồ sơ yêu cầu. Trong quá trình đánh giá, bên mời thầu mời nhà thầu đến thương thảo, làm rõ hoặc sửa đổi, bổ sung các nội dung thông tin cần thiết của hồ sơ đề xuất nhằm chứng minh sự đáp ứng của nhà thầu theo yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm, tiến độ, khối lượng, chất lượng, giải pháp kỹ thuật và biện pháp tổ chức thực hiện gói thầu;

- Nhà thầu được đề nghị chỉ định thầu khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây: Có hồ sơ đề xuất hợp lệ; có năng lực, kinh nghiệm và đề xuất kỹ thuật đáp ứng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu; có giá đề nghị chỉ định thầu không vượt dự toán gói thầu được duyệt.

Thời gian đánh giá hồ sơ đề xuất tối đa là 30 ngày đối với đấu thầu trong nước, kể từ ngày có thời điểm đóng thầu đến ngày bên mời thầu trình chủ đầu tư phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu. Thời gian đánh giá hồ sơ đề xuất tối đa là 40 ngày kể từ ngày có thời điểm đóng thầu đến ngày bên mời thầu trình chủ đầu tư phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu. Trường hợp cần thiết, có thể kéo dài thời gian đánh giá hồ sơ đề xuất nhưng không quá 20 ngày và phải bảo đảm tiến độ thực hiện dự án;

Trình, thẩm định; phê duyệt và công khai kết quả chỉ định thầu theo quy định tại Điều 20 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

*Cơ sở pháp lý:*

- Báo cáo kết quả đánh giá hồ sơ đề xuất, bên mời thầu trình kết quả lựa chọn nhà thầu, trong đó nêu rõ ý kiến của bên mời thầu về các nội dung đánh giá của tổ chuyên gia.

- Báo cáo thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu theo quy định tại Khoản 1 và Khoản 4 Điều 106 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP

*Phê duyệt và công khai kết quả chỉ định thầu:*

- Kết quả lựa chọn nhà thầu phải được phê duyệt bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu.

- Trường hợp lựa chọn được nhà thầu trúng thầu, văn bản phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu phải bao gồm các nội dung sau đây:

- + Tên nhà thầu trúng thầu;
- + Giá trúng thầu;
- + Loại hợp đồng;
- + Thời gian thực hiện hợp đồng;
- + Các nội dung cần lưu ý (nếu có).

- Trường hợp hủy thầu theo quy định tại Khoản 1 Điều 17 của Luật Đấu thầu, trong văn bản phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu hoặc văn bản quyết định hủy thầu phải nêu rõ lý do hủy thầu và trách nhiệm của các bên liên quan khi hủy thầu.

- Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, bên mời thầu phải đăng tải thông tin về kết quả lựa chọn nhà thầu theo quy định tại Điểm d Khoản 1 Điều 7 và Điểm c Khoản 1 hoặc Điểm b Khoản 2 Điều 8 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP; gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu cho các nhà thầu tham dự thầu trong thời hạn quy định tại Điểm n Khoản 1 Điều 12 của Luật Đấu thầu. Nội dung thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu bao gồm:

- + Thông tin Tên nhà thầu trúng thầu, Giá trúng thầu, Loại hợp đồng, Thời gian thực hiện hợp đồng.

- + Danh sách nhà thầu không được lựa chọn và tóm tắt về lý do không được lựa chọn của từng nhà thầu;

- + Kế hoạch hoàn thiện, ký kết/hợp đồng với nhà thầu được lựa chọn.

Thời gian phê duyệt hoặc có ý kiến xử lý về kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 10 ngày, kể từ ngày nhận được tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu của bên mời thầu hoặc báo cáo thẩm định trong trường hợp có yêu cầu thẩm định;

*Hoàn thiện và ký kết hợp đồng:*

Hợp đồng ký kết giữa các bên phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả chỉ định thầu, biên bản thương thảo hợp đồng, hồ sơ đề xuất, hồ sơ yêu cầu và các tài liệu liên quan khác.



Bảng 2.2. Giá trị gói thầu thực hiện theo phương thức chỉ định thầu

ĐVT: ngàn đồng

	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Gói thầu	15.837	14.724	15.524	15.277	7.204

### 2.2.3. Chào hàng cạnh tranh

\* Chào hàng cạnh tranh rút gọn:

*Chuẩn bị và gửi bản yêu cầu báo giá:*

- Bản yêu cầu báo giá được lập bao gồm các nội dung về phạm vi công việc, yêu cầu về kỹ thuật, thời hạn hiệu lực của báo giá, thời điểm nộp báo giá, các yêu cầu về bảo hành, bảo trì, đào tạo, chuyên gia, dự thảo hợp đồng, thời gian chuẩn bị và nộp báo giá (tối thiểu 03 ngày làm việc, kể từ ngày đầu tiên phát hành bản yêu cầu báo giá) và các nội dung cần thiết khác, không nêu yêu cầu về bảo đảm dự thầu;

- Sau khi bản yêu cầu báo giá được duyệt, bên mời thầu đăng tải thông báo mời chào hàng trên một tờ báo được phát hành rộng rãi trong một ngành, một tỉnh hoặc hệ thống mạng đấu thầu quốc gia hoặc gửi trực tiếp bản yêu cầu báo giá cho tối thiểu 03 nhà thầu có khả năng thực hiện gói thầu. Trường hợp gửi trực tiếp, nếu trước thời điểm đóng thầu có bất kỳ nhà thầu nào khác đề nghị được tham gia chào hàng thì bên mời thầu phải gửi bản yêu cầu báo giá cho nhà thầu đó. Bản yêu cầu báo giá được phát hành miễn phí theo hình thức gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, thư điện tử (email) hoặc bằng fax.

*Nộp và tiếp nhận báo giá:*

- Nhà thầu chuẩn bị và nộp 01 báo giá theo bản yêu cầu báo giá. Việc nộp báo giá có thể thực hiện theo hình thức gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, thư điện tử (email) hoặc bằng fax;

- Bên mời thầu chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong báo giá của từng nhà thầu. Ngay sau khi kết thúc thời hạn nộp báo giá, bên mời thầu lập văn bản tiếp nhận các báo giá được nộp trước thời điểm đóng thầu bao gồm các nội dung như: Tên nhà thầu, giá chào, thời gian có hiệu lực của báo giá và gửi văn bản tiếp nhận này đến các nhà thầu đã nộp báo giá.

*Đánh giá các báo giá:*

- Bên mời thầu so sánh các báo giá theo bản yêu cầu báo giá. Báo giá được xác định đáp ứng tất cả các yêu cầu trong bản yêu cầu báo giá và có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) thấp nhất và không vượt giá gói thầu sẽ được đề nghị lựa chọn;

- Trong quá trình đánh giá, trường hợp cần thiết bên mời thầu mời nhà thầu có giá chào thấp nhất sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) đến thương thảo hợp đồng.

- Thời gian đánh giá các báo giá tối đa là 10 ngày, kể từ ngày hết hạn nộp báo giá đến khi bên mời thầu có tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu kèm theo báo cáo đánh giá các báo giá;

*Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu:*

- Việc trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu thực hiện theo quy định 2.4.2 phần III chỉ định thầu.

- Thời gian thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 04 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được hồ sơ trình thẩm định;

- Thời gian phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 03 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu của bên mời thầu và báo cáo thẩm định của đơn vị thẩm định.

*Hoàn thiện và ký kết hợp đồng:*

Hợp đồng ký kết giữa các bên phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả chào hàng cạnh tranh, biên bản thương thảo hợp đồng và các tài liệu liên quan khác.

*\* Chào hàng cạnh tranh thông thường:*

*Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu:*

*1) Lập hồ sơ yêu cầu:*

- Cơ sở pháp lý:

+ Quyết định phê duyệt dự án hoặc Giấy chứng nhận đầu tư đối với dự án, quyết định phê duyệt dự toán mua sắm đối với mua sắm thường xuyên và các tài liệu liên quan. Đối với gói thầu cần thực hiện trước khi có quyết định phê duyệt dự án thì căn cứ theo quyết định của người đứng đầu chủ đầu tư hoặc người đứng đầu

đơn vị được giao nhiệm vụ chuẩn bị dự án trong trường hợp chưa xác định được chủ đầu tư;

- + Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được duyệt;

- + Tài liệu về thiết kế kèm theo dự toán được duyệt đối với gói thầu xây lắp; yêu cầu về đặc tính, thông số kỹ thuật đối với hàng hóa (nếu có);

- + Các quy định của pháp luật về đấu thầu và các quy định của pháp luật liên quan; điều ước quốc tế, thỏa thuận quốc tế (nếu có) đối với các dự án sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức, vốn vay ưu đãi;

- + Các chính sách của Nhà nước về thuế, phí, ưu đãi trong lựa chọn nhà thầu và các quy định khác liên quan.

- Nội dung hồ sơ yêu cầu bao gồm các nội dung thông tin tóm tắt về dự án, gói thầu; chỉ dẫn việc chuẩn bị và nộp hồ sơ đề xuất; tiêu chuẩn về năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu; tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật và xác định giá thấp nhất. Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt để đánh giá về năng lực, kinh nghiệm và đánh giá về kỹ thuật;

2) *Thẩm định và phê duyệt hồ sơ yêu cầu:*

- Cơ sở pháp lý:

- + Tờ trình đề nghị phê duyệt hồ sơ yêu cầu của bên mời thầu;

- + Dự thảo hồ sơ yêu cầu;

- + Bản chụp các tài liệu: Quyết định phê duyệt dự án, dự toán mua sắm, quyết định phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu;

- + Tài liệu khác có liên quan.

- Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định tại Điều 105 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP trước khi phê duyệt;

- Việc phê duyệt hồ sơ yêu cầu phải bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định hồ sơ yêu cầu;

- Thời gian thẩm định tối đa là 20 ngày cho hồ sơ yêu cầu kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ trình;

### 3) Tổ chức lựa chọn nhà thầu:

#### *Mời thầu:*

- Bên mời thầu có trách nhiệm cung cấp các thông tin quy định Thông báo mời quan tâm, thông báo mời sơ tuyển; Thông báo mời chào hàng, thông báo mời thầu; danh sách ngắn; kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư và các thông tin liên quan đến việc thay đổi thời điểm đóng thầu (nếu có) lên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia hoặc cho Báo đấu thầu.

- Trường hợp tự đăng tải thông tin lên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia: Đối với Thông báo mời quan tâm, thông báo mời sơ tuyển; Thông báo mời chào hàng, thông báo mời thầu, bên mời thầu phát hành hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu theo thời gian quy định trong thông báo mời nộp hồ sơ quan tâm, thông báo mời sơ tuyển, thông báo mời thầu, thông báo mời chào hàng nhưng bảo đảm tối thiểu là 03 ngày làm việc, kể từ ngày đầu tiên các thông tin này được đăng tải trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia.

- Trường hợp cung cấp thông tin cho Báo đấu thầu: Thông báo mời quan tâm, thông báo mời sơ tuyển; Thông báo mời chào hàng, thông báo mời thầu, thời hạn Báo đấu thầu nhận được thông tin tối thiểu là 05 ngày làm việc trước ngày dự kiến phát hành hồ sơ mời quan tâm, hồ sơ mời sơ tuyển, hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu. Các thông tin này được đăng tải 01 kỳ trên Báo đấu thầu;

#### *Phát hành, sửa đổi, làm rõ HSYC*

- Hồ sơ yêu cầu được phát hành cho các nhà thầu có nhu cầu tham gia theo thời gian quy định trong thông báo mời chào hàng nhưng bảo đảm tối thiểu là 03 ngày làm việc, kể từ ngày đầu tiên các thông tin này được đăng tải trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia hoặc trên Báo đấu thầu;

- Việc sửa đổi, làm rõ hồ sơ yêu cầu thực hiện theo quy định tại Khoản 2 Điều 14 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP;

#### *Tiếp nhận, quản lý HSDX*

- Nhà thầu nộp hồ sơ đề xuất đến bên mời thầu bằng cách gửi trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện. Mỗi nhà thầu chỉ được nộp một hồ sơ đề xuất;

- Bên mời thầu chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong hồ sơ đề xuất

của từng nhà thầu. Ngay sau thời điểm đóng thầu, bên mời thầu tiến hành mở các hồ sơ đề xuất và lập biên bản mở thầu bao gồm các nội dung: Tên nhà thầu; giá chào; thời gian có hiệu lực của hồ sơ đề xuất; giá trị, thời gian có hiệu lực của bảo đảm dự thầu; thời gian thực hiện hợp đồng và gửi văn bản này đến các nhà thầu đã nộp hồ sơ đề xuất.

- Thời gian chuẩn bị hồ sơ đề xuất tối thiểu là 05 ngày làm việc, kể từ ngày đầu tiên phát hành hồ sơ yêu cầu;

- Trường hợp cần sửa đổi hồ sơ yêu cầu, bên mời thầu phải thông báo cho các nhà thầu trước thời điểm đóng thầu tối thiểu 03 ngày làm việc để nhà thầu có đủ thời gian chuẩn bị hồ sơ đề xuất;

#### *4) Đánh giá các hồ sơ đề xuất và thương thảo hợp đồng:*

- Bên mời thầu đánh giá các hồ sơ đề xuất được nộp theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu. Nhà thầu được đánh giá đáp ứng yêu cầu khi có hồ sơ đề xuất hợp lệ; đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm; tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “đạt”;

- Bên mời thầu so sánh giá chào của các hồ sơ đề xuất đáp ứng về kỹ thuật để xác định hồ sơ đề xuất có giá chào thấp nhất. Nhà thầu có giá chào thấp nhất sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) và không vượt giá gói thầu sẽ được mời vào thương thảo hợp đồng;

- Việc thương thảo hợp đồng thực hiện theo quy định tại Điều 19 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

- Thời gian đánh giá hồ sơ đề xuất tối đa là 20 ngày, kể từ ngày mở thầu đến khi bên mời thầu có tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu kèm theo báo cáo kết quả đánh giá hồ sơ đề xuất;

#### *5) Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu:*

- Việc trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu thực hiện theo 2.4.2 phần III chỉ định thầu.

- Thời gian thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 07 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được hồ sơ trình thẩm định;

- Thời gian phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 05 ngày làm việc,

kể từ ngày nhận được tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu của bên mời thầu và báo cáo thẩm định của đơn vị thẩm định;

*6) Hoàn thiện và ký kết hợp đồng:*

Hợp đồng ký kết giữa các bên phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả chào hàng cạnh tranh, biên bản thương thảo hợp đồng, hồ sơ đề xuất, hồ sơ yêu cầu và các tài liệu liên quan khác.

*Bảng 2.3. Giá trị gói thầu thực hiện theo phương thức chào hàng cạnh tranh*

ĐVT: ngàn đồng

	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>
Gói thầu	8.950	7.754	8.110	7.213	3.000

**2.2.4. Mua sắm trực tiếp**

*\* Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu:*

*Lập hồ sơ yêu cầu:*

- Cơ sở pháp lý:

+ Quyết định phê duyệt dự án hoặc Giấy chứng nhận đầu tư đối với dự án, quyết định phê duyệt dự toán mua sắm đối với mua sắm thường xuyên và các tài liệu liên quan. Đối với gói thầu cần thực hiện trước khi có quyết định phê duyệt dự án thì căn cứ theo quyết định của người đứng đầu chủ đầu tư hoặc người đứng đầu đơn vị được giao nhiệm vụ chuẩn bị dự án trong trường hợp chưa xác định được chủ đầu tư;

+ Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được duyệt;

+ Tài liệu về thiết kế kèm theo dự toán được duyệt đối với gói thầu xây lắp; yêu cầu về đặc tính, thông số kỹ thuật đối với hàng hóa (nếu có);

+ Các quy định của pháp luật về đấu thầu và các quy định của pháp luật liên quan; điều ước quốc tế, thỏa thuận quốc tế (nếu có) đối với các dự án sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức, vốn vay ưu đãi;

+ Các chính sách của Nhà nước về thuế, phí, ưu đãi trong lựa chọn nhà thầu và các quy định khác liên quan.

- Hồ sơ yêu cầu bao gồm các nội dung thông tin tóm tắt về dự án, gói thầu;

yêu cầu nhà thầu cập nhật thông tin về năng lực; yêu cầu về tiến độ cung cấp và cam kết cung cấp hàng hóa bảo đảm kỹ thuật, chất lượng theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu trước đó; yêu cầu về đơn giá của hàng hóa. Trường hợp hàng hóa thuộc gói thầu áp dụng mua sắm trực tiếp là một trong nhiều loại hàng hóa thuộc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó thì quy mô của hàng hóa áp dụng mua sắm trực tiếp phải nhỏ hơn 130% quy mô của hàng hóa cùng loại thuộc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó;

*Trình, thẩm định, phê duyệt HSYC:*

- Cơ sở pháp lý:

+ Tờ trình đề nghị phê duyệt hồ sơ yêu cầu của bên mời thầu;

+ Dự thảo hồ sơ yêu cầu;

+ Bản chụp các tài liệu: Quyết định phê duyệt dự án, dự toán mua sắm, quyết định phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu;

+ Tài liệu khác có liên quan.

Thời gian thẩm định tối đa là 20 ngày cho hồ sơ yêu cầu kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ trình;

- Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định tại Điều 105 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP trước khi phê duyệt;

- Hồ sơ yêu cầu được phát hành cho nhà thầu đã được lựa chọn trước đó.

Trường hợp nhà thầu này không có khả năng tiếp tục thực hiện gói thầu mua sắm trực tiếp thì phát hành hồ sơ yêu cầu cho nhà thầu khác nếu nhà thầu này đáp ứng quy định tại Khoản 3 Điều 24 của Luật Đấu thầu.

*\* Nhà thầu chuẩn bị và nộp hồ sơ đề xuất theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu.*

*Đánh giá hồ sơ đề xuất và thương thảo về các đề xuất của nhà thầu:*

Đánh giá hồ sơ đề xuất:

- Kiểm tra các nội dung về kỹ thuật và đơn giá;

- Cập nhật thông tin về năng lực của nhà thầu;

- Đánh giá tiến độ thực hiện, biện pháp cung cấp hàng hóa, giải pháp kỹ thuật và biện pháp tổ chức thực hiện gói thầu;

- Các nội dung khác (nếu có).

Trong quá trình đánh giá, bên mời thầu mời nhà thầu đến thương thảo, làm rõ các nội dung thông tin cần thiết của hồ sơ đề xuất nhằm chứng minh sự đáp ứng của nhà thầu theo yêu cầu về năng lực, tiến độ, chất lượng, giải pháp kỹ thuật và biện pháp tổ chức thực hiện gói thầu;

Bên mời thầu phải bảo đảm đơn giá của các phần việc thuộc gói thầu áp dụng mua sắm trực tiếp không được vượt đơn giá của các phần việc tương ứng thuộc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó, đồng thời phù hợp với giá cả thị trường tại thời điểm thương thảo hợp đồng.

*Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả mua sắm trực tiếp:*

Việc trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu thực hiện theo 2.4.2 phần III chỉ định thầu.

Việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu phải bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt và báo cáo thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu;

Kết quả lựa chọn nhà thầu phải được thông báo bằng văn bản cho tất cả các nhà thầu tham gia nộp hồ sơ đề xuất và công khai theo quy định tại Điểm d Khoản 1 Điều 7 và Điểm c Khoản 1 hoặc Điểm b Khoản 2 Điều 8 của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

*Hoàn thiện và ký kết hợp đồng:*

Hợp đồng ký kết giữa các bên phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả mua sắm trực tiếp, biên bản thương thảo hợp đồng, hồ sơ yêu cầu, hồ sơ đề xuất và các tài liệu liên quan khác.

#### **2.2.5. Tự thực hiện**

Chuẩn bị phương án tự thực hiện và dự thảo hợp đồng hoặc thỏa thuận giao việc: Hồ sơ về phương án tự thực hiện được lập bao gồm yêu cầu về phạm vi, nội dung công việc, giá trị, thời gian thực hiện, chất lượng công việc cần thực hiện và dự thảo hợp đồng hoặc thỏa thuận giao việc. Trường hợp gói thầu do đơn vị hạch toán phụ thuộc thực hiện thì trong phương án thực hiện phải bao gồm dự thảo hợp đồng. Trường hợp tổ chức trực tiếp quản lý, sử dụng gói thầu không có đơn vị hạch toán phụ thuộc thì trong phương án thực hiện phải bao gồm dự thảo về thỏa thuận giao việc cho một đơn vị thuộc mình thực hiện.



Hoàn thiện phương án tự thực hiện và thương thảo, hoàn thiện hợp đồng hoặc thỏa thuận giao việc: Thương thảo về những nội dung chưa đủ chi tiết, chưa rõ hoặc chưa phù hợp, thống nhất trong phương án tự thực hiện, dự thảo hợp đồng hoặc thỏa thuận giao việc và các nội dung cần thiết khác.

Ký kết hợp đồng hoặc thỏa thuận giao việc: Tổ chức trực tiếp quản lý, sử dụng gói thầu tiến hành ký kết hợp đồng với đơn vị phụ thuộc hoặc ký thỏa thuận giao việc với đơn vị được giao để tự thực hiện gói thầu.

\*Một số hạn chế, vướng mắc về đấu thầu trong ngành khí tượng thủy văn đội ngũ cán bộ, chuyên gia về đấu thầu của các chủ đầu tư, bên mời thầu, tư vấn dù có chứng chỉ nghiệp vụ đấu thầu nhưng năng lực chuyên môn hạn chế, hồ sơ mời thầu (HSMT), hồ sơ yêu cầu còn sơ sài. Việc đánh giá hồ sơ dự thầu (HSDT) còn thiếu chi tiết, thiếu cơ sở, nhiều chủ đầu tư, bên mời thầu không xem xét, kiểm tra kỹ các hồ sơ, thủ tục trước khi phê duyệt, không thực hiện đúng các quy định về đăng tải thông tin đấu thầu.

Bên cạnh đó, một số chủ đầu tư, bên mời thầu chưa chấp hành nghiêm túc các quy định của pháp luật về đấu thầu như đăng tải kết quả lựa chọn nhà thầu; HSMT đưa ra tiêu chí bất hợp lý, làm khó nhà thầu tham gia, thậm chí có gói thầu còn bị xã hội đen cản trở nhà thầu nộp HSDT. Đặc biệt, quá trình đấu thầu từ khâu lập HSMT đến ký hợp đồng đều được phân cấp cho chủ đầu tư tổ chức thực hiện và quyết định, gần như khép kín nên khó phát hiện các dấu hiệu tiêu cực. Khi có vướng mắc, phát sinh tình huống thì các cơ quan quản lý nhà nước phải vào cuộc xử lý, nhưng rất khó phát hiện tiêu cực vì thiếu thông tin.

Ngoài ra, do năng lực của một số đơn vị tư vấn, chủ đầu tư, bên mời thầu ở Vĩnh Phúc còn hạn chế nên HSMT có chất lượng thấp, có nhiều sai sót, không phản ánh đúng các yêu cầu của gói thầu, còn nặng về quy định các tiêu chí đánh giá năng lực, kinh nghiệm, ít quan tâm đến vấn đề kỹ thuật và nội dung hợp đồng. Việc chấp hành chế độ báo cáo đấu thầu của chủ đầu tư, địa phương còn hạn chế, không chủ động...

## **Kết luận Chương 2**

Đến nay hơn hai năm sau khi Luật đấu thầu 2013 có hiệu lực (có hiệu lực từ ngày 01/7/2014) mặc dù đã có rất nhiều thay đổi (mở rộng trường hợp áp dụng) trong phương thức đấu thầu một giai đoạn, một túi hồ sơ nói riêng và luật đấu thầu nói chung, bổ sung và siết chặt trách nhiệm của các bên liên quan trong đấu thầu. Tính minh bạch được đẩy lên cao, tuy nhiên việc thực thi và hiệu quả cũng như đánh giá còn phụ thuộc vào yếu tố con người rất nhiều, và yếu tố này thường rất khó để luật hoá trong luật, chỉ có thể truy cứu về mặt trách nhiệm khi bị phát hiện, hoặc kết quả của công trình hay sản phẩm lẫn dịch vụ liên quan đến gói thầu không đạt như hợp đồng thầu đã ký kết.

Chương 2 ngoài việc khái quát thực trạng và những vướng mắc còn tồn đọng của Luật đấu thầu đặc biệt là phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ, cũng chỉ ra những mặt còn hạn chế và cần phải sửa đổi liên quan đến yếu tố con người cụ thể ngoài phần trách nhiệm cần được quy định rõ ràng hơn; trình độ chuyên môn cũng được nâng cao, tránh những quyết định mang tính cảm quan, hoặc do yếu kém trong năng lực, nhận thức, để rồi có những gói thầu mang tính “lợi ích nhóm”. Chính vì tình hình đất nước đang trong đà phát triển, nền kinh tế đang đi lên, tính cạnh tranh trong đấu thầu trong nước lẫn quốc tế ngày càng khốc liệt, chương 3 dưới đây sẽ đi sâu phân tích và chỉ ra phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ.

## CHƯƠNG 3

### PHƯƠNG HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA THEO PHƯƠNG THỨC MỘT GIAI ĐOẠN, MỘT TÚI HỒ SƠ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

Luật Đấu thầu là yếu tố có tính thuyết phục là một minh chứng thể hiện sự quyết tâm của Nhà nước ta trong việc nâng cao địa vị pháp lý, tăng cường tính công khai, minh bạch của công tác đấu thầu tại Việt Nam khi đã là thành viên của WTO. Đặc biệt từ trước đến giờ ngay cả sau khi đã có nhiều sự thay đổi trong Luật đấu thầu 2013 thì cũng không ít ý kiến vẫn còn nghi ngờ về tính minh bạch trong quá trình thực hiện đấu thầu mua sắm hàng hoá theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ. Do đó dưới đây là những phương hướng cũng như giải pháp nhằm đảm bảo các gói thầu sẽ được thực hiện theo đúng nội dung pháp luật đã đề ra, đi đúng đường lối chính sách của Đảng và nhà nước.

#### 3.1. Phương hướng hoàn thiện

Theo luật Đấu thầu mới, đề xuất kỹ thuật, năng lực và kinh nghiệm sẽ là những yếu tố được xét đến đầu tiên, thay vì ưu tiên các nhà thầu bỏ giá thấp nhất như trước đây. Luật đấu thầu 2013 cũng đã mở rộng trường hợp áp dụng một giai đoạn, một túi hồ sơ (*Căn cứ Điều 28 Luật đấu thầu 2013*)

Để Luật Đấu thầu khắc phục được nhiều tồn tại trong thực tiễn, để Luật là công cụ quản lý, có hiệu lực trong lĩnh vực đấu thầu, cần có những quy định về nội dung mang tính nguyên tắc về đấu thầu, để từ đó có thể cụ thể hóa các điều của luật này. Vấn đề cạnh tranh nếu hiểu rộng ra thì đó là làm sao chúng ta chọn được những đơn vị có đủ điều kiện và thực hiện tốt; "đấu thầu phải đảm bảo nguyên tắc là công khai, minh bạch, công bằng và đảm bảo cạnh tranh, hiệu quả kinh tế". Từ đây nó sẽ được cụ thể hóa vào những nội dung trong toàn bộ hoạt động đấu thầu theo quy định của Luật này.

1. Xoá bỏ sự khép kín hiện nay và tạo ra được sự cạnh tranh lành mạnh là yếu tố cốt lõi để làm nên sự lành mạnh trong đấu thầu. Nhưng dù chỉ định thầu, đấu thầu hạn chế, hay đấu thầu rộng rãi quốc tế, các vấn đề mà chúng ta đặt ra quy định

cấm, thực ra đã có trong các quy chế, nhưng gần như chúng ta thực hiện không đúng hoặc không thể thực hiện được. Điều quan trọng nhất là bằng hình thức nào và bằng cách nào để chúng ta đấu thầu rộng rãi hay chỉ định thầu mà chọn ra cho được những đơn vị, nhà thầu có đủ năng lực, có đủ uy tín trong việc thực hiện hợp đồng.

2. Cần quan tâm là tiêu chí về kỹ thuật, năng lực kinh nghiệm và năng lực tài chính, chứ không chỉ là chênh lệch về giá chào thầu. Các văn bản luật trước đây cũng đã quy định theo hướng đó. Tức là, khi đánh giá hồ sơ dự thầu bao giờ cũng có hai bước. Đó là đánh giá về mặt kỹ thuật để xác định hồ sơ dự thầu đáp ứng các yêu cầu về mặt kỹ thuật trước, và sau đó mới đánh giá về mặt tài chính thương mại.

3. Nghiên cứu lại tiêu chí đánh giá và xếp hạng nhà thầu trong để có hạn chế các hành vi gian lận giữa nhà thầu và tổ chấm thầu

*i) Ví dụ 1:*

Khi tính toán giá dự thầu, nhà thầu vẫn ghi đúng số lượng và đơn giá của các loại vật tư, nguyên liệu và chi phí, nhưng kết quả nhân, chia, cộng, trừ thì cố ý làm sai để nâng lên. Ví dụ  $4 \times 25 = 100$ , nhưng lại ghi  $4 \times 25 = 110$ , sau đó lấy kết quả cao để làm giá dự thầu, chẳng hạn giá tính đúng là 100 tỷ đồng nhưng cố ý tính sai để đưa giá dự thầu lên là 110 tỷ đồng. Khi mở thầu, nếu thấy đây là giá thấp nhất so với các nhà thầu khác thì họ lờ đi để trúng thầu và được hưởng chênh lệch 10 tỷ đồng. Nếu giá dự thầu cao hơn các nhà thầu khác thì yêu cầu hội đồng xét thầu xem xét để đưa về cùng một mặt bằng theo Khoản 3 Điều 38, trước đây gọi là đưa về giá đánh giá. Lúc đó, giá của họ được hội đồng xét thầu đưa về 100 tỷ chênh lệch 10 tỷ so với giá dự thầu 110, tỷ lệ sai số là 9,1% so với giá dự thầu. Vậy hồ sơ của họ không bị loại và họ có thể lật ngược kết quả đấu thầu trở thành người trúng thầu và đặc biệt dễ dàng nếu có sự thông đồng trước với tổ chấm thầu.

Chúng ta nói nhiều đến việc thông đồng giữa nhà thầu với chủ đầu tư, hội đồng xét thầu; giữa nhà thầu với nhau; giữa nhà thầu với tư vấn giám sát; thậm chí giữa nhà thầu với đơn vị tư vấn thiết kế; giữa nhà thầu với người lập hồ sơ mời thầu và xét thầu. Tác giả xin trình bày thêm một chiêu thức thu lợi hoặc lật ngược kết quả đấu thầu được thực hiện với sự thông đồng giữa nhà thầu với hội đồng xét thầu, thông qua thư giảm giá như sau:

ii) Ví dụ 2:

Trong túi hồ sơ dự thầu, nhà thầu bỏ thêm thư giảm giá, thậm chí 2, 3 thư với các mức giảm khác nhau, đồng thời thỏa thuận trước với hội đồng xét thầu, có thể chỉ là người trực tiếp mở hồ sơ dự thầu. Khi mở thầu, hồ sơ của nhà thầu này sẽ được mở cuối cùng. Nếu giá dự thầu của các nhà thầu khác cao hơn, người mở thầu không thông báo thư giảm giá mà chỉ công bố giá dự thầu. Nhờ vậy, nhà thầu này sẽ trúng thầu với giá có lợi nhất. Nếu có nhà thầu bỏ giá thấp hơn, người mở thầu sẽ công bố thư giảm giá sau khi công bố giá dự thầu. Nhà thầu sử dụng cách thức này hầu như luôn luôn trúng thầu.

### **3.2. Giải pháp hoàn thiện**

#### **3.2.1. Xoá bỏ sự khép kín, tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh**

Theo các quy định trong quy chế đấu thầu hiện tại cũng như các quy định khác thì việc thông báo mời thầu nhằm mục tiêu làm sao cho việc đấu thầu được khách quan, chống được khép kín trong đấu thầu. Tuy nhiên, nếu như việc công khai đấu thầu mà không thực sự khách quan, dù có công khai, thì ngăn chặn tiêu cực trong quá trình đấu thầu rất khó thực hiện.

Về hình thức cần phải quy định rõ nên tách riêng thành hai khoản:

Một khoản chúng ta quy định về vấn đề đăng tải thông tin trước khi đấu thầu, trong này có các nội dung đó là: *Kế hoạch đấu thầu, thông báo về mời thầu đối với đấu thầu rộng rãi, danh sách nhà thầu được mời tham gia đấu thầu, rồi văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu.* Các thông tin này rất cần cho đơn vị dự thầu, nên viết nội dung thành một khoản riêng.

Khoản thứ hai, nên quy định vấn đề cần phải đăng tải thông tin sau khi đấu thầu, kết quả đấu thầu. Đó là kết quả lựa chọn nhà thầu, thông tin về xử lý vi phạm pháp luật về đấu thầu và các thông tin liên quan khác. Các thông tin này rất cần cho cơ quan, tổ chức có thẩm quyền, đặc biệt là cho nhân dân có điều kiện giám sát việc đấu thầu. Trong thực tế, mặc dù Luật giám sát quy định quyền, trách nhiệm của nhân dân trong việc giám sát mua sắm trang thiết bị, nhưng người dân lại cho rằng họ không được cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời, cho nên họ có muốn giám sát cũng không có điều kiện để giám sát.

Kiến nghị qua bước thứ nhất là sơ tuyển tiêu chuẩn kỹ thuật, khi nào các nhà thầu nộp đầy đủ hồ sơ, chúng ta niêm phong toàn bộ hồ sơ tài chính để xét sau. Sau đó mới yêu cầu các tổ chuyên gia của bên mời thầu tính giá dựa vào kỹ thuật, dựa vào giá cả thị trường, dựa vào tất cả các yếu tố để tính giá kế hoạch. Giá này dùng để so sánh giá của các nhà thầu để chọn ra giá hợp lý nhất. Như vậy, trúng thầu không chỉ lệ thuộc hoàn toàn vào giá, mà còn lệ thuộc nhiều vào phương án kỹ thuật, về năng lực, khả năng và nhiều yếu tố khác tổng hợp lại thành điểm tổng hợp. Làm được vậy sẽ ngăn chặn được các hành vi thông thầu giữa các nhà thầu với nhau, ngăn chặn được hành vi gian lận của nhà đầu tư với nhà tư vấn và nhà thầu. Hiện nay, mối quan hệ của ba chủ thể này trong đấu thầu rất khó kiểm soát.

### **3.2.2. Tiêu trí đánh giá xếp hạng nhà thầu**

Nên xây dựng công thức có tính đến hệ số kết hợp giữa điểm về kỹ thuật và điểm về tài chính thương mại, chứ không nên tách bạch hai bước như hiện nay, thì sẽ lựa chọn nhà thầu chính xác hơn. Cụ thể ta có thể tính theo cách như sau:

+ Bước một: chấm điểm kỹ thuật gồm: kinh nghiệm, đề xuất kỹ thuật, năng lực pháp lý. Nhà thầu nào đạt trên 700/1000 điểm thì được xét bước hai.

+ Bước hai: chấm điểm tài chính là giá chào thầu và điều kiện thương mại: Điểm tài chính bằng giá dự thầu thầu chia cho giá dự thầu đang xét và nhân với 1000.

$$\text{Điểm tài chính} = \frac{\text{Giá dự thầu thấp nhất}}{\text{Giá của nhà thầu đang xét}} \times 1000$$

Điểm tổng hợp bằng điểm kỹ thuật nhân 70%, điểm tài chính nhân 30%

Tổng điểm = Điểm kỹ thuật x 70% + Điểm tài chính x 30%

Điểm tổng hợp của nhà thầu nào cao thì xét trúng thầu.

### **3.2.3. Hạn chế các hành vi gian lận giữa nhà thầu và tổ chấm thầu**

Để bảo đảm tính ngẫu nhiên trong việc mở các hồ sơ dự thầu, nhằm ngăn chặn hành vi gian lận này, nghị định hướng dẫn của chúng ta nên quy định thứ tự mở thầu, thực hiện theo kết quả bốc thăm.

Thêm vào đó công tác đào tạo và bồi dưỡng năng lực đấu thầu cũng vô cùng

quan trọng:

- Nâng cao năng lực chuyên môn cho đội ngũ cán bộ, công chức làm công tác đấu thầu từ trung ương đến địa phương. Thường xuyên mở các lớp đào tạo cơ bản, nâng cao nghiệp vụ về đấu thầu.

- Phải thực hiện nghiêm các điều kiện đối với cá nhân tham gia hoạt động đấu thầu: cá nhân khi tham gia hoạt động đấu thầu phải có chứng chỉ đào tạo về đấu thầu và phải có trình độ chuyên môn, năng lực, kinh nghiệm, ngoại ngữ phù hợp với yêu cầu của gói thầu; kiên quyết không cho cá nhân tham gia hoạt động đấu thầu khi không đủ các điều kiện theo quy định. Phải xử lý nghiêm Chủ đầu tư, Bên mời thầu sử dụng cá nhân không đủ điều kiện tham gia hoạt động đấu thầu.

- Xiết chặt việc cấp chứng chỉ hành nghề hoạt động đấu thầu cho các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng về đấu thầu. Tăng cường thanh tra, kiểm tra đột xuất đối với các cơ sở đào tạo về đấu thầu, công khai thông tin về các cơ sở đào tạo không đạt chất lượng trên trang điện tử về đấu thầu.

- Thanh tra, kiểm tra thường xuyên các cơ sở đào tạo về đấu thầu, để phát hiện các cơ sở đào tạo không đảm bảo chất lượng, không có tên trong danh sách cơ sở đào tạo về đấu thầu trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia từ đó có biện pháp xử lý kịp thời, loại bỏ những cơ sở đào tạo không đảm bảo chất lượng, những cơ sở đào tạo chui. Công khai thông tin về các cơ sở đào tạo kém chất lượng trên các phương tiện thông tin đại chúng. Kiên quyết, xử lý, cấm hoạt động đối với các cơ sở đào tạo không đảm bảo chất lượng.

Kiến nghị về việc xử phạt:

Theo Báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư thì việc xử lý vi phạm pháp luật về đấu thầu thời gian qua chủ yếu là phạt cảnh cáo, yêu cầu nghiêm túc kiểm điểm, yêu cầu rút kinh nghiệm, với hình phạt như vậy chưa mang tính răn đe. Kiến nghị không cho cá nhân, tổ chức thường xuyên để xảy ra vi phạm pháp luật về đấu thầu mà mức vi phạm chưa đến truy cứu trách nhiệm hình sự.

Hiện tại, các quy định về xử lý vi phạm pháp luật trong đấu thầu hiện hành còn mang nặng tính hình thức như phạt cảnh cáo, yêu cầu bồi thường, phạt tiền, vv..., chưa có tính răn đe đối với cá nhân, tổ chức tham gia đấu thầu. Luật đấu thầu sửa

đổi giao Chính phủ quy định chi tiết về xử lý vi phạm; Do vậy, kiến nghị chế tài xử lý sai phạm cần bãi bỏ chế tài xử lý phạt “cảnh cáo, rút kinh nghiệm, nghiêm túc kiểm điểm” vì hình thức phạt này không mang tính răn đe; đồng thời phải có quy định cụ thể về mức phạt tiền tương ứng với từng trường hợp sai phạm và phải tăng nặng các khung hình phạt so với quy định hiện hành để đảm bảo có tính răn đe.

Kiến nghị đăng tải thông tin đối với cá nhân, tổ chức vi phạm pháp luật về đấu thầu; đăng tải hình phạt đối với từng cá nhân, tổ chức vi phạm pháp luật về đấu thầu trên trang thông tin điện tử về đấu thầu.

Pháp luật về đấu thầu hiện hành và pháp luật về đấu thầu sửa đổi chưa có quy định đối với cá nhân, tổ chức thanh tra, kiểm tra, giám sát về hoạt động đấu thầu có sai phạm nhưng không phát hiện được sai phạm hoặc phát hiện sai phạm nhưng cố tình bao che, báo cáo không trung thực. Do vậy, kiến nghị Chính phủ bổ sung chế tài xử lý vi phạm đối với cá nhân, tổ chức thanh tra, kiểm tra, giám sát về đấu thầu này.

Kiến nghị Chính phủ thành lập nhiều hơn các cuộc thanh tra, kiểm tra đột xuất đối với các chủ đầu tư, hạn chế các cuộc thanh tra, kiểm tra có kế hoạch trước.

Kiến nghị Chính phủ nghiên cứu tách cơ quan thanh tra, kiểm tra độc lập, không trực thuộc chủ đầu tư hoặc không chịu sự quản lý của Chủ đầu tư.

### **Kết luận Chương 3**

Căn cứ vào thực trạng pháp luật, cũng như thực tế áp dụng pháp luật đấu thầu tại Việt Nam hiện nay, đặc biệt là với những gói thầu đã và đang triển khai khi đấu thầu mua sắm hàng hoá bằng phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ; khái quát nhưng mặt được và chưa được của luật đấu thầu để rồi đưa ra những nhận định tổng quan về phương hướng hoàn thiện. Sau khi định hình được các vấn đề cần phải tập trung hoàn thiện thì Chương 3 cũng tập trung đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện nhưng mặt chưa được của luật đấu thầu nói chung và đặc biệt là hoàn thiện các vấn đề liên quan đến phương thức đấu thầu mua sắm hàng hoá một giai đoạn, một túi hồ sơ theo pháp luật Việt Nam hiện nay. Cụ thể tập trung vào 3 vấn đề chính đó là năng lực cạnh tranh, xoá bỏ đi rào cản và mô hình khép kín tạo thêm nhiều



khoảng trống cho hình thức đấu thầu minh bạch và công bằng, kiến nghị phương thức xét và đánh giá năng lực của nhà thầu một cách khách quan hơn. Cuối cùng là tập trung vào vấn đề hạn chế các hành vi gian lận trong đấu thầu, bắt đầu ngay từ quá trình đào tạo bồi dưỡng cán bộ từ mặt nhận thức đến năng lực làm việc, kết hợp với các hình thức xử lý vi phạm đấu thầu rõ ràng hơn, chặt chẽ hơn.

## KẾT LUẬN

Đấu thầu ngày càng được sử dụng rộng rãi trong các hoạt động của nền kinh tế từ đấu thầu để lựa chọn nhà thầu xây lắp đến lựa chọn nhà thầu tư vấn, cung cấp dịch vụ, đặc biệt là trong lĩnh vực mua sắm hàng hóa. Đất nước càng phát triển thì hoạt động đấu thầu diễn ra càng sôi nổi, càng cạnh tranh. Để hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa dù bằng phương thức nào, một túi hồ sơ hay hai túi hồ sơ, một hay hai giai đoạn thì vấn đề quan trọng nhất là đạt hiệu quả phù hợp với đường lối, chủ trương chính sách của Đảng, Nhà nước thì cần phải tăng cường quản lý nhà nước về đấu thầu mua sắm hàng hóa trong khu vực công. Kết quả nghiên cứu trong Luận văn đã góp phần:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa bằng phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ ở Việt Nam. Luận văn đã phân tích cơ sở khoa học và quy trình, nội dung quản lý nhà nước đối với hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa; nghiên cứu kinh nghiệm quản lý đấu thầu và những thực trạng còn bất cập của một số gói thầu thực tế tại Việt Nam.

- Đề tài đã đánh giá khách quan thực trạng quản lý nhà nước về hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa ở Việt Nam, đánh giá những mặt được, những mặt chưa được trong công tác quản lý đấu thầu mua sắm hàng hóa theo phương pháp một giai đoạn một túi hồ sơ, từ đó phân tích những nguyên nhân, tồn tại trong công tác quản lý đấu thầu. Trên cơ sở những nguyên nhân, tồn tại đó, đề tài đã đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường công tác quản lý nhà nước về đấu thầu nói chung và phương pháp một giai đoạn, một túi hồ sơ nói riêng.

Do vậy, trong thời gian tới, nhất là khi luật đấu thầu năm 2013 đã có hiệu lực, để hoàn thiện công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa dù là bằng hình thức nào cũng cần có nhiều công trình nghiên cứu sâu hơn đối với đấu thầu theo phương thức một giai đoạn, một túi hồ sơ, bởi vì yếu tố con người vẫn là vấn đề nhức nhối và chưa thể có những giải pháp mang tính trực tiếp ngay được, cần phải theo dõi thêm để tổng quát và tìm ra những giải pháp tình thế.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2013), *Báo cáo tổng kết công tác đấu thầu năm 2012*.
2. Bộ Kế hoạch Đầu tư (2015), *Thông tư 19/2015/TT-BKHĐT Quy định chi tiết lập báo cáo thẩm định trong quá trình tổ chức lựa chọn nhà thầu*, 2015
3. Bộ Kế hoạch Đầu tư (2015), *Thông tư 11/2015/TT-BKHĐT Quy định chi tiết lập hồ sơ yêu cầu đối với chỉ định thầu, chào hàng cạnh tranh*, 2015
4. Bộ Kế hoạch Đầu tư (2015), *Thông tư 10/2015/TT-BKHĐT Quy định chi tiết lập hồ sơ yêu cầu đối với chỉ định thầu, chào hàng cạnh tranh*, 2015
5. Chính phủ (2015), *Nghị định 30/2015/NĐ-CP, Nghị định quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu*, 2015
6. Phan Huy Đường (2010), *Giáo trình quản lý nhà nước về kinh tế*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
7. Lê Tiên Hải (2000), *Khai thác hiệu quả nguồn vốn ODA*, Thời báo Kinh Tế Việt Nam, tr 43-44
8. Ngô Vinh Hải, *Quản lý Đấu thầu – Thực trạng ở Việt Nam và kinh nghiệm quốc tế*, NXB Giao thông vận tải, Hà nội
9. Hiệp hội Tư vấn xây dựng Việt Nam (2001), *Điều kiện hợp đồng - FIDIC*, Nxb Xây dựng, Hà Nội.
10. Ngân hàng Thế giới (2004), *Hướng dẫn mua sắm bằng vốn vay IBRD và tín dụng IDA*, Hà Nội, tr1
11. Ngân hàng phát triển Châu Á, *Quy định đấu thầu mua sắm hàng hoá quốc tế*.
12. Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Luật đấu thầu số 61/2005/QH11, ngày 29/11/2005*.
13. Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2004), *Luật cạnh tranh số 27/2004/QH11 ngày 03/12/2004*.
14. Nguyễn Hồng Sơn, Phan Huy Đường (2013), *Khoa học quản lý*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
15. UNCTRIAL, Quy định mẫu về mua sắm đấu thầu hàng hoá.

## **TRANG WEB**

16. <http://www.adb.org/> (trang web giới thiệu về ADB).
17. <http://www.worldbank.org/> (trang web giới thiệu về WorldBank).
18. [http://www.uncitral.org/uncitral/uncitral\\_texts/procurement\\_infrastructure.html](http://www.uncitral.org/uncitral/uncitral_texts/procurement_infrastructure.html)(  
Quy định mẫu về đấu thầu mua sắm hàng hóa của Liên Hợp quốc)
19. <http://www.uscourts.gov/rules-policies/judiciary-policies/procurement-policies>  
(Quy chế đấu thầu Hoa Kỳ - Tòa án Hoa Kỳ)
20. [http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-  
procurement/international/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/international/index_en.htm) (Mua sắm công quốc tế - Liên minh  
Châu Âu)
21. <http://www.adb.org/documents/users-guide-procurement-works-small-contracts>  
(Hợp đồng mua sắm hàng hoá loại nhỏ - ADB)
22. [http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJECTS/PROCUREMENT  
T/0,,contentMDK:50002392~menuPK:93977~pagePK:84269~piPK:60001558  
~theSitePK:84266,00.html](http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJECTS/PROCUREMENT/0,,contentMDK:50002392~menuPK:93977~pagePK:84269~piPK:60001558~theSitePK:84266,00.html) (Chính sách và thủ tục đấu thầu - WB)