

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

NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG

**TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẴM HÀNG HÓA
THEO PHÁP LUẬT VỀ ĐẤU THẦU TỪ THỰC TIỄN CÁC
ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP CÔNG LẬP Ở VIỆT NAM HIỆN NAY**

LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI, 2017

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

NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG

**TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẴM HÀNG HÓA
THEO PHÁP LUẬT VỀ ĐẤU THẦU TỪ THỰC TIỄN CÁC
ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP CÔNG LẬP Ở VIỆT NAM HIỆN NAY**

**Chuyên ngành: Luật Kinh tế
Mã số: 60.38.01.07**

LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. NGUYỄN QUÝ TRỌNG**

HÀ NỘI, 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài “*Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa theo pháp luật về đấu thầu từ thực tiễn các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam hiện nay*” là nghiên cứu của riêng tôi. Các nội dung kết quả nghiên cứu trong đề tài này là trung thực và chưa công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào khác.

Các số liệu, ví dụ trích dẫn phục vụ cho việc phân tích, nhận xét, đánh giá được chính tác giả thu thập từ các nguồn khác nhau, đảm bảo tính chính xác, trung thực và tin cậy.

Tôi đã hoàn thành tất cả các môn học và đã hoàn thành việc thanh toán các nghĩa vụ tài chính theo quy định của Học viện Khoa học Xã hội, Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Việt Nam.

Vậy tôi viết lời cam đoan này đề nghị Học viện Khoa học Xã hội xem xét để tôi có thể được bảo vệ Luận văn.

Học viên thực hiện

Nguyễn Thị Hương Giang

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
Chương 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA VÀ PHÁP LUẬT VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC MUA SẮM HÀNG HÓA.....	5
1.1. Khái quát về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa	5
1.2. Pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.....	21
Chương 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA TỪ THỰC TIỄN ÁP DỤNG TẠI CÁC ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP CÔNG LẬP Ở VIỆT NAM	28
2.1. Các quy định của pháp luật hiện hành về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa	28
2.2. Thực tiễn áp dụng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập tại Việt Nam.....	49
Chương 3: NHỮNG YÊU CẦU VÀ CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA ĐỐI VỚI CÁC ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP CÔNG LẬP TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY	74
3.1. Những yêu cầu hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đối với các đơn vị sự nghiệp công lập	74
3.2. Những giải pháp chủ yếu hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.....	77
KẾT LUẬN.....	88
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	89

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BDT:	Bên dự thầu
BMT:	Bên mời thầu
BQLCDA:	Ban Quản lý các dự án
CP:	Chính phủ
ĐHQGHN:	Đại học Quốc gia Hà Nội
ĐVSNCL:	Đơn vị sự nghiệp công lập
ĐVSD:	Đơn vị sử dụng
HH:	Hàng hóa
HSMT:	Hồ sơ mời thầu
KH:	Kế hoạch
KHMS:	Kế hoạch mua sắm
KHLCNT:	Kế hoạch lựa chọn nhà thầu
KH-TC:	Kế hoạch – Tài chính
LCNT:	Lựa chọn nhà thầu
NĐ:	Nghị định
NT:	Nhà thầu
TT:	Thông tư

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Tên bảng	Trang
Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu vốn thực hiện tại Ban Quản lý các dự án, ĐHQGHN giai đoạn 2012 - 2015	55
Bảng 2.2: Số lượng các gói thầu đã tổ chức tại Ban Quản lý các dự án, ĐHQGHN giai đoạn 2014-2016	62
Bảng 2.3: Số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa, thiết bị tại Trường Đại học Khoa học Tự nhiên giai đoạn 2014-2016	66

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay trong nền kinh tế thị trường, các hoạt động mua bán hàng hóa phát triển rất rộng rãi trên mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội, đó là một hoạt động khách quan tất yếu của nền kinh tế thị trường, phục vụ nhu cầu đời sống xã hội ngày càng được nâng cao. Trong các hoạt động thực hiện mua sắm hàng hóa có hoạt động đấu thầu, một hoạt động đã được diễn ra trong nhiều lĩnh vực ở các quốc gia trên thế giới. Với những hiệu quả mang lại của phương thức “đấu thầu” như đem lại hiệu quả kinh tế cao, tạo ra sự bình đẳng cạnh tranh lành mạnh, giảm bớt những vấn đề tiêu cực như thông đồng, móc nối... và sớm có thể tìm được đối tác phù hợp để có thể đáp ứng được các yêu cầu của các chủ thể hiện nay trong nền kinh tế thị trường, nhưng cũng còn có những bất cập thực tế vẫn tồn tại trong hoạt động này, đặc biệt là trong bối cảnh các quy phạm về đấu thầu nói chung và đấu mua sắm hàng hóa nói riêng cũng mới chỉ được pháp luật Việt Nam quan tâm kể từ khi bắt đầu chuyển sang nền kinh tế thị trường.

Xuất phát từ tình hình đó và thực tiễn áp dụng các nội dung của hoạt động đấu thầu là rất đa dạng, trong đó không chỉ đề cập đến đấu thầu mua sắm hàng hóa, và một vấn đề gây khó khăn và ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa đó chính là vấn đề trình tự thủ tục. Nhận thấy được tính cấp thiết của đề tài, sau một thời gian làm việc tại một đơn vị sự nghiệp công lập nên tôi quyết định lựa chọn đề tài ***“Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa theo pháp luật về đấu thầu từ thực tiễn các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam hiện nay”*** làm đề tài nghiên cứu cho luận văn của mình.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Trong thời gian vừa qua đã có một số những nghiên cứu, các đề tài về hoạt động đấu thầu, về đấu thầu mua sắm hàng hóa. Trong đó có thể nhắc đến các công trình như: các luận văn thạc sĩ “Pháp luật về đấu thầu mua sắm công những vấn đề lý luận và thực tiễn” Nguyễn Thị Như Trang năm 2011; “Quản lý nhà nước về hoạt

động đấu thầu mua sắm trong khu vực công ở Việt Nam” Phạm Trung Kiên năm 2014; “Quy chế đấu thầu quốc tế về mua sắm hàng hóa” Nguyễn Duy Phương năm 2006; “Pháp luật Việt Nam về đấu thầu mua sắm công - hướng hoàn thiện từ kinh nghiệm của Cộng hòa Pháp” Lương Thị Thùy Linh năm 2013; “Tìm hiểu pháp luật hiện hành về đấu thầu hàng hoá, dịch vụ ở Việt Nam” Nguyễn Mai Phương năm 2003; các khóa luận tốt nghiệp như “Tìm hiểu pháp luật về đấu thầu hàng hoá, dịch vụ ở Việt Nam” Trần Thị Thanh Hợp năm 2007; “Tìm hiểu pháp luật hiện hành về đấu thầu hàng hoá, dịch vụ ở Việt Nam” Đặng Phương Nhung năm 2006...

Các nghiên cứu trên là những tài liệu giúp tác giả khảo cứu phục vụ cho việc nghiên cứu và hoàn thành đề tài. Các tài liệu trên chủ yếu mang tính khái quát chung, dù đã đánh giá và đưa ra những nội dung, các thực trạng, yêu cầu kiến giải lập pháp nhất định. Tuy nhiên, chưa có một công trình nghiên cứu chuyên sâu và toàn diện về vấn đề trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa theo pháp luật về đấu thầu cụ thể dựa trên căn cứ pháp lý và thực tế về trình tự thủ tục này được áp dụng ra sao tại các đơn vị sự nghiệp công lập. Vì vậy, việc tiếp tục nghiên cứu một cách hệ thống về vấn đề này là một yêu cầu cấp thiết hiện nay.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của đề tài: Nghiên cứu những vấn đề lý luận các quy định của pháp luật đấu thầu về mua sắm hàng hóa. Từ thực tiễn áp dụng các quy định đó về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập nhằm chỉ rõ những thành công cũng như hạn chế, bất cập và những nguyên nhân của những bất cập. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa trong giai đoạn hiện nay.

Để đạt được mục đích trên, nhiệm vụ nghiên cứu đề tài tập trung vào những vấn đề sau:

- Phân tích hệ thống các quy định của pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa về: đấu thầu mua sắm hàng hóa, nguyên tắc đấu thầu mua sắm hàng hóa, những nội dung cơ bản của pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa.

- Đánh giá hoạt động trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập. Xác định những vướng mắc tồn tại trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa và chỉ rõ nguyên nhân của sự bất cập, vướng mắc khi thực hiện trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập.

- Nghiên cứu các yêu cầu để đi đến đề xuất một số giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện hơn pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập trong giai đoạn hiện nay.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu của luận văn được tập trung vào nghiên cứu trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa theo pháp luật về đấu thầu và các văn bản pháp luật liên quan; thực tiễn hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam hiện nay (trong đó tập trung vào các đơn vị như: Đại học Quốc gia Hà Nội, Ban Quản lý dự án Đại học Quốc gia Hà Nội, một số trường đại học).

- Luận văn có phạm vi nghiên cứu là nghiên cứu các văn bản pháp luật có liên quan đến trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa; trong đó tập trung chủ yếu là các quy định trong Luật đấu thầu 2013, Luật thương mại 2005, Luật Cạnh tranh 2004 và việc áp dụng các quy định đó trong hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa tại một số đơn vị sự nghiệp công lập.

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

Luận văn dựa trên phương pháp luận của chủ nghĩa Mác – Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh làm cơ sở lý luận cho việc nghiên cứu về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Trong quá trình nghiên cứu tác giả đã kết hợp, sử dụng các phương pháp nghiên cứu như sau: Phương pháp phân tích tổng hợp; Phương pháp thống kê; Phương pháp so sánh, đối chiếu; Phương pháp quy nạp; Phương pháp lịch sử,... để giải quyết các nội dung đặt ra trong luận văn.

6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận văn

6.1. Ý nghĩa lý luận: Hệ thống hóa và làm sáng tỏ hơn những vấn đề lý luận liên quan đến trình tự thủ tục mua sắm hàng hóa theo pháp luật về đấu thầu hiện nay.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn:

- Phân tích đánh giá thực tế về trình tự thủ tục mua sắm hàng hóa theo pháp luật về đấu thầu từ thực tiễn các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam hiện nay (trong đó tập trung vào các đơn vị như: Đại học Quốc gia Hà Nội, Ban Quản lý dự án Đại học Quốc gia Hà Nội, một số trường đại học). Đưa ra những tồn tại, hạn chế của công tác này và nguyên nhân của những tồn tại hạn chế đó.

- Trên cơ sở lý luận và thực tiễn, luận văn này sẽ đưa ra những giải pháp góp phần hoàn thiện hơn nội dung nêu trên trong điều kiện hiện nay. Các giải pháp đề xuất là những giải pháp trực tiếp đối với việc nâng cao về nhận thức đến tổ chức và nội dung thực hiện cũng như phương pháp đảm bảo sự cạnh tranh một cách công bằng, đảm bảo tính minh bạch công khai hóa, mà sự minh bạch công bằng chính là góp một lực không nhỏ cho hoạt động sản xuất của xã hội ngày càng phát triển.

- Kết quả nghiên cứu đề tài là một tài liệu có giá trị tham khảo phục vụ cho công tác giảng dạy, nghiên cứu.

7. Cơ cấu của luận văn

Ngoài các phần mở đầu, kết luận, mục lục và danh mục các tài liệu tham khảo, nội dung chính của đề tài nghiên cứu được chia là 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa và pháp luật về trình tự thủ tục mua sắm hàng hóa.

Chương 2: Thực trạng pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa từ thực tiễn áp dụng tại các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam.

Chương 3: Những yêu cầu và các giải pháp hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đối với các đơn vị sự nghiệp công lập trong giai đoạn hiện nay.

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA VÀ PHÁP LUẬT VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC MUA SẮM HÀNG HÓA

1.1. Khái quát về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

1.1.1. Đấu thầu mua sắm hàng hóa

1.1.1.1. Khái niệm về mua sắm hàng hóa

Mua sắm hàng hóa là các hoạt động mua hàng hóa, có thể thực hiện dưới hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp, ngày nay ngoài các hình thức mua hàng hóa một cách trực tiếp theo cách thông thường ra còn có hình thức mua hàng hóa gián tiếp hoặc mua sắm trực tuyến thông qua internet. Các hoạt động mua sắm đó sẽ được ghi nhận qua các hình thức khác nhau như: hợp đồng mua bán, hóa đơn, xác nhận thanh toán....

Đối tượng cụ thể ở đây là hàng hóa và hàng hóa được hiểu theo nghĩa thông thường là sản phẩm lao động của con người, được tạo ra nhằm mục đích thỏa mãn những nhu cầu khác nhau của con người. Cùng ngày cùng với sự phát triển của xã hội, hàng hóa càng trở nên phong phú đa dạng hơn. Khái niệm hàng hóa được quy định trong luật pháp các nước hiện nay dù có những khác biệt nhất định song đều có xu hướng mở rộng các đối tượng là hàng hóa được phép lưu thông.

Mua sắm hàng hóa có đối tượng cụ thể là hàng hóa vì vậy nó cũng chính là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận các khoản thanh toán từ bên mua, bên mua thì có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa đó theo thỏa thuận. Các nội dung cho việc tiến hành hoạt động mua sắm hàng hóa này phải thực hiện trên cơ sở các quy định của pháp luật.

1.1.1.2. Khái niệm đấu thầu mua sắm hàng hóa

Ngày nay trong nền kinh tế thị trường thì hoạt động đấu thầu đã trở lên rất phổ biến nó được áp dụng và thực hiện trong rất nhiều các lĩnh vực khác nhau của

đời sống kinh tế xã hội như thương mại, công nghệ thông tin, viễn thông, xây dựng, du lịch, y tế... có thể hiểu đấu thầu được hiểu là một quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng được các yêu cầu do bên mua (bên mời thầu) đề ra nhằm thực hiện một nội dung công việc cụ thể nào đó.

Luật Đấu thầu năm 2013 đã đưa ra một khái niệm pháp lý về đấu thầu: “ Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết và thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp; lựa chọn nhà đầu tư để ký kết và thực hiện hợp đồng dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư, dự án đầu tư có sử dụng đất trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế”.

Đấu thầu được phân chia thành các loại tương ứng như: đấu thầu tuyển chọn tư vấn, thiết kế, đấu thầu thi công xây lắp, đấu thầu mua sắm hàng hóa, đấu thầu thực hiện dịch vụ, đấu thầu chọn đối tác để thực hiện dự án...

Trong Luật thương mại năm 2005 cũng có quy định về đấu thầu hàng hóa: “Đấu thầu hàng hoá, dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên mua hàng hoá, dịch vụ thông qua mời thầu (gọi là bên mời thầu) nhằm lựa chọn trong số các thương nhân tham gia đấu thầu (gọi là bên dự thầu) thương nhân đáp ứng tốt nhất các yêu cầu do bên mời thầu đặt ra và được lựa chọn để ký kết và thực hiện hợp đồng (gọi là bên trúng thầu)”. Đấu thầu mua sắm hàng hóa thể hiện là một quan hệ kinh tế và pháp lý phức tạp. [27, tr. 202].

Đấu thầu mua sắm hàng hóa là một trong những loại đấu thầu mà có đối tượng đấu thầu cụ thể là hàng hóa, Đấu thầu mua sắm hàng hóa khác với đấu thầu khác chính ở đối tượng đấu thầu. Khái niệm hàng hóa trong đấu thầu được Luật Đấu thầu 2013 quy định: Hàng hóa gồm máy móc, thiết bị, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, vật tư, phụ tùng; hàng tiêu dùng; thuốc, vật tư y tế dùng cho các cơ sở y tế.

1.1.1.3. Các nguyên tắc của đấu thầu mua sắm hàng hóa

Các nguyên tắc trong đấu thầu là những tư tưởng chỉ đạo được rút ra từ những quy định của pháp luật về đấu thầu do tổ chức có thẩm quyền ban hành, có ý nghĩa bắt buộc các bên tham gia trong quan hệ đấu thầu phải tuân theo. Về cơ bản, mọi hoạt động đấu thầu nói chung trong đó có đấu thầu mua sắm hàng hóa phải được thực hiện dựa vào một số nguyên tắc sau đây: [27, tr. 209-tr. 211]

- Nguyên tắc coi trọng tính hiệu quả:

Tính hiệu quả luôn được coi là mục tiêu hàng đầu khi thực hiện đấu thầu nói chung cũng như đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng. Nguyên tắc này thể hiện ở hai nội dung:

+ Bên mời thầu chỉ nên tổ chức việc đấu thầu khi nhận thấy và mình chứng được việc áp dụng đấu thầu sẽ giúp đạt hiệu quả cao hơn những hình thức mua sắm hàng hóa khác. Không được lợi dụng việc tổ chức đấu thầu để thu lợi bất chính riêng cho bất kỳ ai.

+ Khi tổ chức đấu thầu cũng phải xuất phát từ đặc điểm, yêu cầu cụ thể của từng gói thầu để lựa chọn hình thức và phương thức đấu thầu sao cho có hiệu quả nhất.

- Nguyên tắc cạnh tranh với điều kiện ngang nhau:

Đây là một nguyên tắc được coi là quan trọng của hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa. Nguyên tắc này được thể hiện như sau:

+ Mục đích của nguyên tắc này là nhằm đưa ra các cơ hội là ngang nhau cho tất cả các nhà thầu có mong muốn cũng như điều kiện tham gia.

+ Nội dung của nguyên tắc này là yêu cầu mỗi gói thầu phải có sự tham gia của một số lượng nhà thầu nhất định có đủ năng lực, khả năng nhằm đảm bảo sự cạnh tranh giữa các nhà thầu tham dự.

+ Những điều kiện mà bên mời thầu đưa ra, các thông tin được cung cấp cho các nhà thầu phải ngang bằng nhau, tạo sự bình đẳng về cơ hội cho mỗi nhà thầu. Hồ sơ mời thầu không được đưa ra yêu cầu mang tính định hướng trước như về: xuất xứ, nguồn gốc hàng hóa, về thương hiệu cụ thể nhằm ngăn cản sự tham gia của các nhà thầu khác nhau.

+ Bên mời thầu không được có sự phân biệt đối xử trong việc xem xét, đánh giá hồ sơ dự thầu giữa những người dự thầu đã có hồ sơ hợp lệ.

Tuy nhiên trong pháp luật của hầu hết các quốc gia vẫn có những quy định ưu đãi đối với nhà thầu trong nước. sự ưu đãi này không phải là sự phân biệt đối xử mà chính là để đảm bảo sự cạnh tranh công bằng với các nhà thầu nước ngoài có kinh nghiệm và năng lực lớn hơn cũng là góp phần cho sự hoàn thiện, phát triển của các nhà đầu tư trong nước.

- Nguyên tắc thông tin đầy đủ, công khai:

Xuất phát từ yêu cầu cạnh tranh lành mạnh mà hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa cần phải đảm bảo nguyên tắc công khai và thông tin đầy đủ.

+ Ngay từ bắt đầu giai đoạn mời thầu, các dữ liệu, tài liệu liên quan đến gói thầu phải được bên mời thầu cung cấp với các thông tin một cách chi tiết, rõ ràng về quy mô, khối lượng, quy cách, yêu cầu chất lượng, giá cả và điều kiện hợp đồng (bổ sung khác nếu có) để các nhà thầu xem xét khả năng đáp ứng của mình ngay từ thời điểm ban đầu đây là một hoạt động mang tính nguyên tắc.

+ Thông báo mời thầu phải được đăng tải công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng đối với đấu thầu rộng rãi và công khai đối với các nhà thầu tham gia đối với đấu thầu hạn chế.

+ Việc mở thầu phải thực hiện một cách công khai, các nhà thầu đã tham gia đấu thầu phải được thông báo và mời tới dự.

+ Những nội dung cơ bản của từng hồ sơ dự thầu phải được công bố công khai ngay khi mở thầu và được ghi rõ ràng vào biên bản mở thầu. Kết quả đấu thầu cũng phải được công bố công khai, bên dự thầu nào thua cuộc cũng phải có văn bản giải thích rõ ràng. Có thể thấy nguyên tắc này được tiến hành xuyên suốt trong quá trình đấu thầu. Việc tiến hành nghiêm túc nguyên tắc này sẽ góp phần tạo nên sự thành công cho mỗi gói thầu được tổ chức.

- Nguyên tắc bảo mật thông tin đấu thầu:

Tính chất sự cạnh tranh gay gắt giữa các bên tham gia với mục đích nhằm trúng thầu để cung cấp hàng hóa cho bên mời thầu làm cho việc bảo mật thông tin đấu thầu được coi là một nguyên tắc bất khả xâm phạm.

+ Bên mời thầu phải bảo mật hồ sơ dự thầu các tổ chức, cá nhân liên quan đến việc tổ chức đấu thầu và xét chọn nhà thầu phải giữ bí mật mọi thông tin liên quan đến gói thầu.

+ Tất cả những hành vi làm tiết lộ thông tin đấu thầu đều phải bị xử lý theo những quy định của pháp luật.

- Nguyên tắc đánh giá khách quan, công bằng:

Đây là một nguyên tắc quan trọng, không thể thiếu trong hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa giúp hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa có tính hiệu quả:

+ Việc các hồ sơ dự thầu hợp lệ đều phải được xem xét kỹ càng, đánh giá một cách khách quan, công bằng với cùng một tiêu chuẩn như nhau và bởi cùng một hội đồng xét thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm và tư cách.

+ Những tiêu chí đánh giá hồ sơ, tiêu chuẩn xét thầu phải được công bố trước trong hồ sơ mời thầu và bên mời thầu không được tự ý thay đổi trong quá trình xét thầu.

+ Việc bảo mật các thông tin liên quan đến đấu thầu cũng có thể giúp cho việc đánh giá hồ sơ dự thầu khách quan, công bằng hơn, về việc hồ sơ dự thầu được chọn hay bị loại đều phải được giải thích rõ và thông báo cho các nhà thầu khi có yêu cầu.

- Nguyên tắc bảo đảm dự thầu hoặc bảo đảm thực hiện hợp đồng:

Theo nguyên tắc này, các bên khi tham dự đấu thầu một gói thầu cụ thể thì phải nộp một khoản tiền nhất định bảo đảm dự thầu kèm theo hồ sơ mời thầu.

+ Khoản tiền này sẽ được trả lại cho những nhà thầu không trúng thầu sau một thời gian nhất định sau khi đấu thầu kết thúc. Còn đối với các nhà thầu trúng thầu thì khoản tiền này sẽ được trả sau khi nhà thầu nộp tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng. Tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng sẽ được trả lại sau khi thanh lý hợp đồng.

+ Mục đích nguyên tắc này là nhằm tránh tình trạng các nhà thầu tự ý thay đổi ý định sau khi đã dự thầu hoặc đã ký kết hợp đồng, loại bỏ được những nhà thầu thiếu sự nghiêm túc, bảo đảm được lợi ích cho bên mời thầu. Mặt khác, nó có tác dụng kích thích nỗ lực của các nhà thầu khi tham gia đấu thầu, thúc đẩy sự hợp tác giữa các bên nhằm đáp ứng tốt nhất các yêu cầu về chất lượng, tài chính, tiến độ thực hiện hợp đồng...

Ngoài những nguyên tắc cơ bản trên đây, việc đấu thầu trong những gói thầu mua sắm hàng hóa có sử dụng vốn vay của các tổ chức còn có thể phải tuân theo một số nguyên tắc riêng của các tổ chức cho vay vốn đó.

1.1.1.4. Các hình thức lựa chọn nhà thầu

Theo quy định của Luật Đấu thầu 2013, mà cụ thể tại mục 1 chương II. Theo đó Luật Đấu thầu cũng quy định 2 hình thức lựa chọn nhà thầu là đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế, bên cạnh đó là những hình thức lựa chọn nhà thầu khác đó là: chỉ định thầu, mua sắm trực tiếp, chào hàng cạnh tranh, tự thực hiện, lựa chọn nhà thầu trong trường hợp đặc biệt và tham gia thực hiện của cộng đồng.

+ Đấu thầu rộng rãi:

Đấu thầu rộng rãi là hình thức lựa chọn nhà thầu không hạn chế số lượng nhà thầu tham dự. Đây là hình thức lựa chọn được nhà thầu có ưu điểm mang tính cạnh tranh cao. Đấu thầu rộng rãi đem lại sự cạnh tranh lớn nhất giữa các nhà thầu, nên nó là hình thức chủ yếu được áp dụng trong đấu thầu hàng hóa.

Tuy nhiên, hình thức này cũng mang lại nhiều khó khăn cho bên mời thầu khi phải quản lý số lượng lớn hồ sơ, chi phí cho hoạt động tổ chức đấu thầu cũng kéo theo thời gian thực hiện công tác tổ chức cũng dài. Đồng thời có thể xảy ra trường hợp nhà thầu liên kết với nhau để đẩy giá trúng thầu.

+ Đấu thầu hạn chế:

Đấu thầu hạn chế là hình thức chỉ có một số lượng nhà thầu nhất định tham gia dự thầu (ít nhất là ba nhà thầu), 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.

Ưu điểm của hình thức này là bên mời thầu tiết kiệm được thời gian và chi phí. Tuy nhiên, do sự lựa chọn ít nên trong nhiều trường hợp bên mời thầu chưa chắc đã lựa chọn được nhà thầu phù hợp nhất. Hình thức này hiện nay không tạo ra được môi trường cạnh tranh lớn nhất giữa các nhà thầu, vì thế có thể giảm hiệu quả của hoạt động đấu thầu. Điều kiện áp dụng hình thức này chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng yêu cầu gói thầu, do yêu cầu của nguồn vốn sử dụng và do tình hình cụ thể của gói thầu mà việc đấu thầu hạn chế có lợi thế. Trong luật đấu thầu quy định rõ về trường hợp áp dụng đấu thầu hạn chế.

Bên cạnh đó, Luật Đấu thầu 2013 đã quy định những hình thức lựa chọn nhà thầu như:

+ Chỉ định thầu:

Hình thức lựa chọn nhà thầu cụ thể đáp ứng yêu cầu của gói thầu để thương thảo và ký kết hợp đồng. Nhà thầu được lựa chọn có những điều kiện nhất định mà những nhà thầu khác có thể không đáp ứng được. Luật đấu thầu cũng quy định rõ các trường hợp cụ thể được phép chỉ định thầu theo luật Đấu thầu. Hiện nay hình thức lựa chọn nhà thầu này cũng chưa tạo ra được sự cạnh tranh lớn giữa các nhà thầu mà còn là hình thức có nhiều ý kiến trái chiều xung quanh việc áp dụng hình thức lựa chọn nhà thầu này.

+ Chào hàng cạnh tranh :

Chào hàng cạnh tranh được áp dụng trong trường hợp khi có những điều kiện được quy định tại Điều 23 Luật Đấu thầu

Chào hàng cạnh tranh được áp dụng đối với gói thầu có giá trị trọng hạn mức theo quy định của chính phủ và thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Gói thầu dịch vụ tư vấn thông dụng, đơn giản;
- Gói thầu mua sắm 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;
- Gói thầu xây lắp công trình đơn giản đã có thiết kế bản vẽ thi công được phê duyệt.

+ 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 thuộc dự án, dự toán mua sắm khác. Khi thực hiện mua sắm trực tiếp, được phép mời nhà thầu trước đó đã được lựa chọn thông qua đấu thầu để thực hiện gói thầu có nội dung tương tự. Đơn giá đối với các nội dung thuộc gói thầu áp dụng mua sắm trực tiếp không được vượt đơn giá của các nội dung tương ứng thuộc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó.

+ 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, kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu của gói thầu.

+ Lựa chọn nhà thầu trong trường hợp đặc biệt:

Hình thức này được áp dụng đối với các gói thầu có đặc thù, riêng biệt mà không thể áp dụng các hình thức lựa chọn nhà thầu khác, mà nếu có quy định riêng thì việc tổ chức đấu thầu không thể thực hiện được. Với hình thức này, người có thẩm quyền trình thủ tướng chính phủ xem xét, quyết định phương án lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư.

+ Tham gia thực hiện cộng đồng:

Là hình thức mà theo đó cộng đồng dân cư, tổ chức, tổ, nhóm thợ tại địa phương nơi có gói thầu được giao thực hiện một phần hoặc một phần toàn bộ gói thầu đó trong các trường hợp: 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, gói thầu quy mô nhỏ mà cộng đồng dân cư, tổ chức, tổ, nhóm thợ tại địa phương có thể đảm nhiệm.

1.1.1.5. Phương thức lựa chọn nhà thầu

Theo quy định tại mục 2, chương II, Luật Đấu thầu 2013, phương thức lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư bao gồm các phương thức sau:

+ Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ:

Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp cụ thể quy định tại khoản 1 Điều 28 Luật Đấu thầu 2013. Với đấu thầu theo phương thức một túi hồ sơ, BDT nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật, đề xuất về tài chính trong một túi hồ sơ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu và 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:

Phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp cụ thể quy định tại khoản 1 Điều 29 Luật Đấu thầu 2013. Nhà thầu, nhà đầu tư

nộp đồng thời hồ sơ đề xuất về kỹ thuật và hồ sơ đề xuất về tài chính riêng biệt theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu. 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 nào đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật theo tiêu chuẩn chuẩn đã xác định sẽ được mở hồ sơ đề xuất về tài chính để đánh giá.

+ Phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ:

Phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ được áp dụng trong trường hợp đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp có quy mô lớn, phức tạp.

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.

+ Phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ:

Phương thức này được áp dụng trong trường hợp đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp có kỹ thuật, công nghệ mới, phức tạp, có tính đặc thù.

Trong giai đoạn một, nhà thầu nộp đồng thời hồ sơ đề xuất về kỹ thuật và hồ sơ đề xuất về tài chính riêng biệt theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở ngay sau thời điểm đóng thầu. Trên cơ sở đánh giá đề xuất về kỹ thuật của các nhà thầu trong giai đoạn này sẽ xác định các nội dung hiệu chỉnh về kỹ thuật so với hồ sơ mời thầu và danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu được mời tham dự thầu giai đoạn hai. Hồ sơ đề xuất về tài chính sẽ được mở ở giai đoạn hai.

Trong giai đoạn hai, các nhà thầu đáp ứng yêu cầu trong 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 tương ứng với nội dung hiệu chỉnh về kỹ thuật. Trong giai đoạn này, hồ sơ đề xuất về tài chính đã nộp trong giai đoạn một sẽ được mở đồng thời với hồ sơ dự thầu giai đoạn hai để đánh giá.

1.1.1.6. Vai trò, vị trí của đấu thầu mua sắm hàng hóa

Đấu thầu là một hình thức cạnh tranh mới văn minh trong nền kinh tế thị trường phát triển nhằm lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu kinh tế kỹ thuật của chủ đầu tư. Như vậy đấu thầu ra đời và tồn tại với mục tiêu nhằm thực hiện tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch để lựa chọn ra nhà thầu phù hợp nhất và bảo đảm hiệu quả kinh tế của một dự án đầu tư.

Trong hoạt động đấu thầu nói chung và đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng đều đem lại những lợi ích to lớn đối với chủ đầu tư, nhà thầu và nền kinh tế nói chung.

Vai trò, vị trí với chủ đầu tư

Thực hiện có hiệu quả yêu cầu về chất lượng hàng hóa, tiết kiệm được vốn đầu tư, chống thất thoát, lãng phí nguồn vốn đầu tư đồng thời bảo đảm tiến độ.

Bảo đảm quyền chủ động hơn, tránh tình trạng phụ thuộc vào một nhà thầu cụ thể nào.

Tạo một môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh giữa các thương nhân khác nhau.

Cho phép chủ đầu tư nâng cao trình độ, năng lực đội ngũ cán bộ của chính các chủ đầu tư.

Vai trò, vị trí đối với nhà thầu

Tham dự đấu thầu và hướng tới mục tiêu thắng thầu, các nhà thầu phải tự từ đó phải hoàn thiện mình trên tất cả phương diện, đặt ra được mục đích hướng đến hay chính là động lực cho sự phát triển hơn cho các nhà thầu.

Trên nguyên tắc công khai và bình đẳng trong đấu thầu mua sắm hàng hóa: Các nhà thầu cạnh tranh bình đẳng hơn, các nhà thầu cũng phải phát huy tối sự chủ động trong việc tìm kiếm các cơ hội tham dự đấu thầu và kí kết hợp đồng (khi trúng thầu) tạo việc làm cho người lao động, nâng cao tay nghề cơ hội học hỏi, phát triển mở rộng sản xuất cũng như tạo ra lợi nhuận cho các nhà thầu...

Nhờ tham gia đấu thầu, các nhà thầu phải đầu tư có trọng điểm nhằm nâng cao năng lực, công nghệ và kỹ thuật của mình. Từ đó sẽ nâng cao năng lực chuyên

môn, năng lực đội ngũ cán bộ, trình độ kỹ thuật tiên tiến hơn là nền tảng phát triển vững chắc hơn cho mỗi nhà thầu và là góp phần vào phát triển chung của xã hội.

Vai trò, vị trí đối với nền kinh tế

Sẽ góp phần nâng cao hiệu quả của công tác quản lý nhà nước về đầu tư và hạn chế và loại bỏ dần được tình trạng thất thoát, lãng phí vốn đầu tư.

Đấu thầu mua sắm hàng hóa góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nói riêng và toàn nền kinh tế nói chung.

Đấu thầu mua sắm hàng hóa tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh giữa các thương nhân. Đây là động lực to lớn thúc đẩy sự phát triển của ngành sản xuất hàng hóa tạo điều kiện ứng dụng khoa học kỹ thuật, đổi mới công nghệ, từng bước hội nhập với khu vực và thế giới.

1.1.2. Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

1.1.2.1. Khái niệm, đặc điểm, chủ thể trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

+ *Khái niệm trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa*

Hiện nay chưa có khái niệm cụ thể về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa trong lĩnh vực đấu thầu mua sắm hàng hóa nhưng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa được hiểu là trình tự cụ thể để thực hiện các bước theo quy định của pháp luật đấu thầu mua sắm hàng hóa mà các bên tham gia phải thực hiện, hay là những quy định về trình tự thời gian, không gian và cách thức giải quyết các yêu cầu cụ thể trong mối liên hệ của BMT, bên dự thầu và các chủ thể khác khác tham gia vào quá trình đấu thầu mua sắm hàng hóa.

+ *Đặc điểm trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa*

Thứ nhất, Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa mang tính bắt buộc, do pháp luật về đấu thầu và các văn bản pháp luật liên quan quy định. Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa được thực hiện trên cơ sở hồ sơ mời thầu và hồ sơ dự thầu. Hồ sơ mời thầu là văn bản do bên mời thầu lập ra và được cơ quan có thẩm quyền trực tiếp phê duyệt, trong đó thể hiện đầy đủ những yêu cầu về mặt kỹ thuật, tài chính, nhân sự... của hàng hóa cần phải mua sắm và những điều kiện khác của

gói thầu mua sắm hàng hóa. Căn cứ vào hồ sơ dự thầu mà BMT xem xét, lựa chọn người thắng thầu để ký kết hợp đồng. Những hồ sơ này chính là những căn cứ pháp lý làm xác lập, thay đổi, chấm dứt quyền và nghĩa vụ giữa các bên tham gia trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Thứ hai, Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa được thực hiện khi có nhu cầu. Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa chỉ được tổ chức thực hiện khi một bên chủ thể có nhu cầu mua sắm hàng hóa với mục đích lựa chọn người cung cấp hàng hóa tốt nhất theo yêu cầu bằng hình thức đấu thầu với kết quả của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa sẽ là cơ sở để các bên tiến hành thương thảo, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa trong đó nội dung hợp đồng bao gồm những chi tiết đã được đưa ra tại HSDT của nhà thầu thắng cuộc và dựa trên các căn cứ đã được nêu tại HSMT.

Thứ ba, Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa là một quá trình mua bán hàng hóa mà ở đó có sự tham gia của một bên mời thầu và của nhiều nhà thầu khác nhau, giúp BMT lựa chọn người bán hàng nên trong mỗi gói thầu luôn tạo ra sự cạnh tranh càng lớn càng tốt giữa những người có năng lực bán hàng, thông qua đó, người mua hàng có thể lựa chọn được người bán phù hợp nhất.

Thứ tư, trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa là một quá trình gồm nhiều bước khác nhau. Muốn tiến hành hoạt động đấu thầu, các bên phải thực hiện qua nhiều bước như: chuẩn bị lựa chọn nhà thầu, tổ chức lựa chọn nhà thầu, xét thầu, xếp hạng và lựa chọn nhà thầu, công bố kết quả đấu thầu đến ký kết hợp đồng. Mỗi bước của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đều hướng tới một mục tiêu khác nhau nhưng giữa chúng vẫn có mối liên hệ mật thiết, gắn bó với nhau.

+ *Chủ thể tham gia trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa*

Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa là trình tự các bước cụ thể cho việc tiến hành cuộc đấu thầu cho một gói thầu mua sắm hàng hóa cụ thể nào đó, thông qua trình tự thủ tục đó mà bên mua hàng hóa (bên mời thầu) thể hiện được ý muốn chủ quan, nội dung mua sắm của bên mình cụ thể ra sao, thông qua trình tự thủ tục đó BMT sẽ chọn lựa được bên cung cấp hàng hóa (nhà thầu) đáp ứng được

yêu cầu do bên mua đề ra. Chủ thể tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng gồm hai nhóm chủ thể chính là bên mời thầu và bên dự thầu. Trong quá trình diễn ra trình tự thủ tục đấu thầu hàng hóa còn xuất hiện nhóm chủ thể khác tham gia là chủ sở hữu nguồn vốn, đơn vị tài trợ, đơn vị cho vay, các công ty tư vấn, tổ chuyên gia, tổ xét thầu...

Bên mời thầu:

Bên mời thầu là bên có nhu cầu mua sắm hàng hóa, BMT là đơn vị trực tiếp đứng ra tiến hành tổ chức thực hiện các bước cụ thể của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa, BMT thể hiện được sự chủ động thể hiện ý chí, nội dung công việc cũng như kết quả mong muốn đạt được của bên mình trong việc lập ra hồ sơ mời thầu đây chính là loại giấy tờ thủ tục quan trọng quyết định đến chất lượng hiệu quả cho suốt cuộc đấu thầu, tài liệu này sẽ là nội dung định hướng cho các vấn đề tiếp theo cần thực hiện, là điều kiện gốc và cơ bản cho việc xem xét, đánh giá các hồ sơ dự thầu khi tham gia dự thầu.

Việc bên mời thầu thực hiện nghiêm túc và áp dụng đúng các quy định của pháp luật đấu thầu về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa sẽ giúp thực hiện cuộc đấu thầu đạt được kết quả cao và đảm bảo được sự công bằng, minh bạch cho hoạt động đấu thầu.

Bên mời thầu ở đây được hiểu là chính chủ sở hữu vốn hoặc người được giao quyền sử dụng nguồn vốn để mua sắm hàng hóa. Khi bên mời thầu không đồng thời là chủ sở hữu vốn thì người sở hữu vốn thực sự cũng giữ vai trò chi phối nhất định đến trình tự thủ tục đấu thầu của gói thầu đó.

Bên dự thầu:

Bên dự thầu (các nhà thầu) là các thương nhân có năng lực cung cấp hàng hóa muốn thông qua việc tham gia đấu thầu để giành quyền cung cấp hàng hóa và được BMT mời tham dự. Bên dự thầu phải có đủ các điều kiện liên quan về tư cách pháp nhân cũng như các tiêu chuẩn liên quan theo quy định của pháp luật hiện hành.

Bên dự thầu cũng là một chủ thể trực tiếp tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các giai đoạn của trình tự này, là một chủ thể quan trọng,

việc thực hiện đúng các quy định, trình tự thủ tục của chủ thể này góp phần lớn vào sự thành công của cuộc đấu thầu.

Các chủ thể khác:

Trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa có thể xuất hiện một số chủ thể trung gian như các công ty tư vấn, các tổ chuyên gia tham gia, tổ xét thầu... vào các giai đoạn của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa giúp đỡ, tư vấn cho BMT trong việc lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu, xét thầu...

Các chủ thể này đã thể hiện vai trò rất quan trọng trong quá trình tổ chức và thực hiện đấu thầu giúp cho hoạt động đấu thầu được thực hiện nghiêm túc hơn, theo đúng thủ tục luật định, kịp thời phát hiện những bất cập thiếu sót những như các sai phạm có thể xuất hiện và đưa ra hoặc tư vấn các biện pháp điều chỉnh phù hợp.

1.1.2.2. Vai trò của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

Hướng tới hình thức cạnh tranh văn minh trong nền kinh tế thị trường hoạt động đấu thầu đã thể hiện được vai trò vị trí nhất định của mình trong mục tiêu này. Cũng nhằm để thực hiện được sự cạnh tranh một cách công bằng, minh bạch giữa các đối thủ mà ở đây cụ thể là các nhà thầu trong cuộc dự thầu nhằm chọn cho được một nhà thầu phù hợp nhất, đem lại lợi ích không chỉ với chủ đầu tư mà còn là hiệu quả kinh tế cho toàn bộ dự án đầu tư đó. Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa có vai trò quan trọng với chủ đầu tư, bên mời thầu, nhà thầu và góp phần vào hoàn thiện công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Vai trò với chủ đầu tư, bên mời thầu

Thực hiện đúng, đủ về trình tự thủ tục đấu thầu sẽ giúp bên chủ đầu tư, BMT đảm bảo được yêu cầu về chất lượng hàng hóa, tiết kiệm được vốn đầu tư, chống thất thoát, lãng phí nguồn vốn đầu tư đồng thời sẽ góp phần bảo đảm tiến độ của dự án đầu tư cũng như việc tuân thủ những quy định của pháp luật. Đảm bảo trực tiếp cho những mục tiêu của việc đấu thầu mua sắm hàng hóa đạt được như dự kiến. Tạo ra được môi trường cạnh tranh bình đẳng cho các nhà thầu chính là bảo đảm được quyền lợi cho chính BMT, cho chủ đầu tư. Việc chuẩn bị tốt cho thủ tục đấu thầu

giúp BMT, chủ đầu tư chủ động trong từng công việc cụ thể liên quan đến việc tổ chức thực hiện đấu thầu và không bị hạn chế hoặc phụ thuộc vào nhà thầu.

Vai trò đối với nhà thầu

Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa trên nguyên tắc bình đẳng công khai sẽ giúp các nhà thầu có sự cạnh tranh bình đẳng hơn, các nhà thầu phải chủ động hơn trong việc tìm kiếm cơ hội, nâng cao năng lực cạnh tranh với các nhà thầu khác khi có mong muốn được trúng thầu, việc tuân thủ trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng là cơ hội để các nhà thầu chứng minh năng lực cũng như nâng cao chuyên môn và kinh nghiệm chuẩn bị hồ sơ dự thầu, kí kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng. Chuyên môn hóa và năng lực được nâng cao hơn là góp phần vào sự phát triển của doanh nghiệp và của nền kinh tế nói chung.

Vai trò với hoàn thiện công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa

Việc tuân thủ trình tự thủ tục đấu thầu đúng quy định sẽ nâng cao hiệu quả quản lý về đấu thầu, chuẩn hóa các thủ tục nhanh chóng, chính xác là điều kiện thuận lợi cho BMT và các nhà thầu phát huy được quyền và thực hiện các nghĩa vụ một cách triệt để mang lại hiệu quả đầu tư, làm cho công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa ngày càng trở thành một phương pháp cạnh tranh có hiệu quả, hoàn thiện hơn nữa hoạt động đấu thầu và chính là thúc đẩy phát triển kinh tế chung.

1.1.2.3. Những yếu tố tác động đến trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

Các yếu tố khách quan

Cơ chế quản lý của nhà nước, các quy định của pháp luật là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa nói chung. Bao gồm các Luật như: Luật đấu thầu, Luật thương mại, Luật Cạnh tranh, Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư công và các văn bản liên quan đến trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa... Những quy định trong các văn bản pháp luật này là cơ sở pháp lý cho việc tiến hành trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa, những quy định càng rõ ràng, chi tiết bao nhiêu thì việc áp dụng của các chủ thể sẽ không gặp khó khăn trở ngại ít đi bấy nhiêu và không làm trái các quy định của pháp luật.

Các yếu tố của thị trường kinh doanh, tiến bộ khoa học kỹ thuật sẽ luôn có những tác động nhất định đến trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa. Khi thị trường có biến đổi về giá cả, lãi suất... Mà bản thân chủ đầu tư, BMT có thể không dự đoán trước được cũng có thể gây ra những ảnh hưởng. Với sự phát triển không ngừng hiện nay của các tiến bộ khoa học kỹ thuật hiện đại mà không phải nhà thầu nào cũng có thể dễ dàng cập nhật theo xu hướng mới, mẫu mã chủng loại mới nhất nên cũng làm ảnh hưởng khi tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Những yếu tố liên quan đến thiên nhiên như thiên tai, lũ lụt, động đất... là những yếu tố không thể dự đoán trước được cũng làm ảnh hưởng đến tiến độ, thời gian của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Các yếu tố chủ quan

Việc nắm rõ mục tiêu, nội dung, kế hoạch, trình tự cụ thể và chi tiết của thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa sẽ tạo ra sự thuận lợi trong triển khai trình tự thủ tục mua sắm hàng hóa, nếu không sẽ có thể dẫn đến không hoàn thành được yêu cầu đề ra.

Nhân sự tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa: Người có trách nhiệm cao nhất cho việc triển khai tiến hành trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa phải là người có trình độ quản lý, năng lực chuyên môn, nắm rõ các quy định của pháp luật liên quan đến hoạt động đấu thầu và thủ tục này, đội ngũ cán bộ trực tiếp tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa phải là người có năng lực chuyên môn, ý thức tuân thủ pháp luật và am hiểu các quy định của pháp luật về đấu thầu. Cần thường xuyên có chính sách đào tạo đội ngũ, tuyên truyền phổ biến quy định mới của pháp luật, có chính sách đãi ngộ tốt đồng thời giáo dục phẩm chất đạo đức cho các cán bộ làm công tác đấu thầu vì đây là môi trường có thể dễ dẫn đến cám dỗ hoặc bị lôi kéo hoặc mua chuộc.

Năng lực và kinh nghiệm của các nhà thầu tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng là một vấn đề ảnh hưởng trực tiếp đến tiến trình diễn ra của trình tự thủ tục đấu thầu hàng hóa, tư cách pháp nhân của nhà thầu cần được tuân thủ đúng quy định, năng lực kinh nghiệm nhà thầu là yếu tố trực tiếp tác động đến việc đánh giá năng lực của HSDT, đáp ứng được các yêu cầu của HSMT hay không. Ý

thức tuân thủ pháp luật, tuân thủ trình tự thủ tục, nâng cao uy tín, năng lực và thực hiện cạnh tranh lành mạnh giữa các nhà thầu góp phần thành công cho đấu thầu.

Các vấn đề liên quan về thông tin đấu thầu trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa phải được quan tâm đúng mức và thực hiện theo đúng theo các quy định của pháp luật về thông tin trong đấu thầu khi tiến hành các bước của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

1.2. Pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

1.2.1. Khái lược sự ra đời hình thành và phát triển của pháp luật điều chỉnh đấu thầu mua sắm hàng hóa

Đấu thầu là một trong các phương thức mua sắm hàng hóa trong đời sống kinh tế xã hội của nhân loại, cùng với sự xuất hiện và phát triển nhanh chóng của các nền sản xuất hàng hóa cũng sự ra đời của các hình thức mua sắm hàng hóa khác nhau ngày càng phát triển thì hoạt động đấu thầu vẫn là một phương thức đem lại hiệu quả và được áp dụng rộng rãi, rất nhiều các nước trên thế giới đều đang sử dụng phương thức này. Ngày nay đấu thầu không chỉ tồn tại ở các nước phát triển trên thế giới như các nước Anh, Pháp, Mỹ, Đức.... đều sử dụng đấu thầu để xây dựng các công trình lớn hay các công trình công cộng và các lĩnh vực khác trong đời sống kinh tế rất hiệu quả, đến những thập kỷ 80,90 của thế kỷ trước thì hầu hết các nước đang phát triển cũng áp dụng đấu thầu cho việc mua sắm thiết bị máy móc.

Ở rất nhiều nước tư bản, thực chất của hoạt động đấu thầu diễn ra rất sớm, dưới nhiều hình thức khác nhau nhưng những luật định cho đấu thầu lại ra đời muộn hơn. Từ khi Hiệp hội quốc tế các kỹ sư tư vấn (FIDIC) thành lập thì các biểu mẫu liên quan do tổ chức này xuất bản ra đã được hoàn thiện hơn rất nhiều thông qua các quy định về pháp luật, quy chế về đấu thầu của các tổ chức quốc tế và của các quốc gia trên thế giới

Ở Việt Nam hình thức đấu thầu đã bắt đầu xuất hiện từ thời kỳ Pháp thuộc, ở miền Bắc sau năm 1954 khi hòa bình lập lại để khôi phục phát triển kinh tế bằng hình thức đàm phán trực tiếp với các cấp vốn, tài trợ để mua sắm nhiều máy móc, thiết bị nhà xưởng. Sau khi thống nhất giải phóng miền Nam, nhà nước ta đã tổ

chức đấu thầu xây dựng công trình thủy lợi Dầu Tiếng vào năm 1979. Từ thời điểm đó đến nay chúng ta đã tiến hành rất nhiều các cuộc đấu thầu với quy mô lớn nhỏ khác nhau và các lĩnh vực khác nhau trên khắp cả nước tiết kiệm được nguồn vốn đầu tư không hề nhỏ cho nền kinh tế nước nhà.

Hiện tại ở nước ta những quy định của pháp luật về đấu thầu nói chung và đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng còn đang trong giai đoạn hoàn thiện hơn, các quy định vẫn còn tản mạn, chưa thành một hệ thống đồng bộ và nội dung còn nhiều bất cập cần có những quy định mang tính đồng bộ và toàn diện hơn.

Trước khi văn bản có tính pháp lý điều chỉnh trực tiếp hoạt động đấu thầu chính thức ra đời là Luật Đấu thầu số 61/2005/QH/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005, hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa được điều chỉnh bởi một số văn bản liên quan như: Luật thương mại và một số Nghị định của Chính phủ, một số thông tư của Bộ Kế hoạch và Đầu tư... mà chưa có Luật điều chỉnh trực tiếp cho hoạt động này.

Đến nay sau khi Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013 ra đời thay thế cho Luật đấu thầu số 61/2005/QH/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005, thì đấu thầu hàng hóa nói chung và trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa hiện được điều chỉnh bởi nhiều văn bản, có thể kể đến như:

- Luật Thương mại ngày 14/6/2005 (Điều 214 đến Điều 232);
- Luật Đấu thầu số 43/2013/QH/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013;
- Nghị định của Chính phủ số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu;
- Luật Đầu tư công số 49/2014/QH13 ngày 18 tháng 6 năm 2014;
- Thông tư của Bộ Kế hoạch và Đầu tư số 19/2015/TT-BKHĐT ngày 27 tháng 11 năm 2015 quy định chi tiết lập báo cáo thẩm định trong quá trình tổ chức lựa chọn nhà thầu;
- Thông tư Bộ Kế hoạch và Đầu tư số 05/2015 ngày 16 tháng 06 năm 2015 quy định chi tiết lập hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa;

- Thông tư của Bộ Kế hoạch và Đầu tư số 10/2016/TT-BKHĐT ngày 22 tháng 7 năm 2016 quy định chi tiết việc giám sát, theo dõi và kiểm tra hoạt động đấu thầu;

- Nghị định của Chính phủ số 50/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 6 năm 2016 quy định xử phạt hành chính trong lĩnh vực kế hoạch và đầu tư;

- Thông tư của Bộ Tài chính số 58/2016/TT-BKHT ngày 29 tháng 3 năm 2016 quy định chi tiết việc sử dụng vốn nhà nước để mua sắm nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan nhà nước, đơn vị thuộc lực lượng vũ trang nhân dân, đơn vị sự nghiệp công lập, tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức chính trị xã hội - nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội - nghề nghiệp.

Trong thời gian vừa qua nhà nước ta đã liên tục có những quy định, sửa đổi bổ sung nhằm ngày càng hoàn thiện quy chế đấu thầu nói chung, nhằm tạo ra được tính thống nhất trong áp dụng và phù hợp hơn với pháp luật chung trên thế giới, bên cạnh những quy định chung về đấu thầu thì đấu thầu mua sắm hàng hóa đã được quy định cụ thể chi tiết hơn trong các nghị định, thông tư hướng dẫn điều đó thể hiện pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa ngày càng được quan tâm hoàn thiện hơn để nhằm đạt được hiệu quả kinh tế cao hơn.

1.2.2. Nguồn luật điều chỉnh

1.2.2.1. Hệ thống pháp luật quốc tế

Liên quan đến hệ thống nguồn pháp luật quốc tế điều chỉnh về vấn đề đấu thầu mua sắm hàng hóa: bao gồm các công ước, các hiệp định thương mại tự do....Trong số đó có một số nguồn quan trọng phải kể đến như: Công ước của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (công ước viên 1980); Luật mẫu được ban hành do các cơ quan của Liên hợp quốc : UNCITRAL ban hành; hiệp định về mua sắm chính phủ của WTO, Hiệp định chung về Thương mại tự do (GATS), Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN... ngoài ra còn có các công ước quốc tế khác, các điều ước đa phương hoặc song phương có liên quan là một nguồn quan trọng điều chỉnh cho hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Ngoài việc tiến đấu thầu mua sắm hàng hóa trong nước, chúng ta còn tiến hành việc đấu thầu mua sắm hàng hóa quốc tế. Đấu thầu mua sắm quốc tế là một loại giao dịch rất đặc trưng, nó cũng có bản chất của việc một người muốn mua và có nhiều người bán khác nhau, nhưng người mua ở đây có đặc trưng riêng biệt so với đấu thầu mua sắm hàng hóa trong nước cụ thể đó chính là những cơ quan của chính phủ, các công ty, tập đoàn kinh tế lớn sử dụng nguồn vốn lớn để mua sắm hàng hóa theo quy định của nhà tài trợ hoặc của chính phủ nước được hưởng lợi. Đối tượng giao dịch là hàng hóa của đấu thầu mua sắm hàng hóa quốc tế cũng có những khác biệt với đối tượng của đấu thầu hàng hóa trong nước, đặc điểm của hàng hóa đó là những đặc tính kỹ thuật, tiêu chuẩn kỹ thuật sẽ được xác định trước và được nêu rõ trong hồ sơ mời thầu, hàng hóa trong đấu thầu mua sắm hàng hóa quốc tế được phân biệt rất rõ và cụ thể cho việc mức độ ưu tiên nội địa, ngoài ra đó còn có thể là các hàng hóa có tính chất mức độ phức tạp cao, đòi hỏi độ tinh xảo nhất định mà có khi phải có sự phối hợp của các nhà thầu khác nhau.

Vấn đề về áp dụng điều ước quốc tế, thỏa thuận quốc tế cũng đã được cụ thể hóa tại Điều 3 Luật Đấu thầu năm 2013 như sau:

“3. Đối với việc lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư thuộc dự án có sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), vốn vay ưu đãi phát sinh từ điều ước quốc tế, thỏa thuận quốc tế giữa Việt Nam với nhà tài trợ thì áp dụng theo quy định của điều ước quốc tế và thỏa thuận quốc tế đó.

4. Trường hợp điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định về lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư khác với quy định của Luật này thì áp dụng theo quy định của điều ước quốc tế đó.”

1.2.2.2. Pháp luật quốc gia

Một nguồn quan trọng tiếp theo điều chỉnh hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa chính là hệ thống pháp luật quốc gia mà đầu tiên là Hiến pháp, hệ thống pháp luật kinh tế và các luật liên quan như Luật Đấu thầu, Luật Thương Mại, Luật Cạnh tranh, Luật Xây dựng, Luật Dân sự... và các văn bản hướng dẫn thi hành có liên quan.

Một nội dung gắn liền, mang ý nghĩa cho toàn bộ hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa đó chính là trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa, là những mắt xích quan trọng cho hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa vì vậy mà trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng như các nội dung khác liên quan đến đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng có quá trình, lịch sử hình thành gắn kết trực tiếp đến quá trình và lịch sử của hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng và hoạt động đấu thầu nói chung. Hay nói cách khác các vấn đề liên quan đến trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đều thuộc nội dung điều chỉnh của Luật Đấu thầu, Luật thương mại và các Luật, văn bản pháp lý liên quan điều chỉnh các vấn đề liên quan đến đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Pháp luật quốc gia là loại nguồn hình thức chủ yếu, cơ bản và quan trọng nhất, bởi vì nó sẽ trực tiếp được áp dụng khi giải quyết các vụ việc thực tế chủ yếu dựa vào các văn bản quy phạm pháp luật của quốc gia. Hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật là văn bản do các cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành theo thủ tục, trình tự do luật định, trong đó có những quy tắc xử sự chung được Nhà nước bảo đảm thực hiện, nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

1.2.2.3. Những tập quán, thói quen trong đấu thầu quốc tế

Đấu thầu và cụ thể là đấu thầu mua sắm hàng hóa bản thân nó đã chứa đựng những vấn đề pháp lý, tình huống trên thực tế có thể phát sinh mà không thể dự kiến trước được. Do vậy, trong mỗi hợp trường hợp cụ thể cần có một cơ sở pháp lý cụ thể bằng cách lựa chọn nguồn luật áp dụng. Có rất nhiều các trường hợp phát sinh trong đấu thầu quốc tế được các chủ thể thực hiện trong thời gian dài và được các chủ thể khác công nhận đó những tập quán, thói quen trong đấu thầu quốc tế, cụ thể là những cách ứng xử hay những thói quen ứng xử hoặc những quy tắc xử sự chung được hình thành một cách tự phát trong một cộng đồng nhất định, được bảo đảm thực hiện bằng thói quen, bằng sức thuyết phục của chính nó, bằng dư luận xã hội và có thể bằng cả một số biện pháp cưỡng chế phi nhà nước cũng là một nguồn luật điều chỉnh hoạt động đấu thầu của quốc tế và các quốc gia.

Tất cả các loại nguồn của pháp luật điều chỉnh về đấu thầu mua sắm hàng hóa nêu trên là các căn cứ được các chủ thể có thẩm quyền sử dụng làm cơ sở để xây dựng, ban hành, giải thích pháp luật cũng như để tiến hành áp dụng vào việc giải quyết các vụ việc pháp lý cụ thể xảy ra trong thực tế thi hành, áp dụng pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa và trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng. Tuy nhiên trong quá trình tổ chức thực hiện cần lựa chọn nguồn luật nào thích hợp nhất để bảo vệ được quyền lợi của mình.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Phương thức đấu thầu trong đó có đấu thầu mua sắm hàng hóa đã ngày càng khẳng định được vai trò và ý nghĩa đối với nền kinh tế nói chung, nhưng bên cạnh những kết quả khả quan đạt được thì hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng thể hiện mối quan hệ kinh tế rất phức tạp, có những nội dung cần được quan tâm hoàn thiện hơn để phát huy tối đa lợi ích mà nó đem lại.

Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa trong đấu thầu mua sắm hàng hóa mang những đặc điểm về nội dung và chủ thể rất đặc trưng trong đấu thầu mua sắm hàng hóa. Việc áp dụng các quy định của pháp luật về đấu thầu trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa giúp cho trình tự này được thực hiện nhanh gọn, nghiêm túc, hiệu quả là nhằm đảm bảo cho đấu thầu mua sắm hàng hóa diễn ra trong cạnh tranh lành mạnh, minh bạch đem lại hiệu quả cho cả dự án đầu tư. Hệ thống pháp luật điều chỉnh về hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa là cơ sở pháp lý rất cụ thể điều chỉnh tất cả các nội dung liên quan đến hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa làm căn cứ cho các chủ thể tham gia trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa thực hiện nghiêm túc quy định của pháp luật và áp dụng vào thực tiễn thi hành.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA TỪ THỰC TIỄN ÁP DỤNG TẠI CÁC ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP CÔNG LẬP Ở VIỆT NAM

2.1. Các quy định của pháp luật hiện hành về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

Đấu thầu nói chung và đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng đã trở thành một hoạt động rất phổ biến trên nền kinh tế thị trường hiện nay. Vấn đề trình tự, thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa cơ bản được quy định trong Luật Đấu thầu năm 2013, Nghị định số 63/2014/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu và các văn bản liên quan cụ thể như sau:

2.1.1. Đấu thầu rộng rãi, hạn chế với gói thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức một giai đoạn

Bước 1: Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu

- Lựa chọn danh sách ngắn (nếu cần thiết)

Lựa chọn danh sách ngắn áp dụng với phương thức đấu thầu một giai đoạn hai túi hồ sơ.

Căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu, có thể áp dụng thủ tục lựa chọn danh sách ngắn nhằm lựa chọn các nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu của gói thầu để mời tham gia đấu thầu. Việc áp dụng thủ tục lựa chọn danh sách ngắn do người có thẩm quyền quyết định và phải được ghi rõ trong kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

Đối với đấu thầu rộng rãi:

Hồ sơ sơ tuyển bao gồm các nội dung sau đây: Thông tin tóm tắt về dự án, gói thầu; chỉ dẫn việc chuẩn bị và nộp hồ sơ dự sơ tuyển; tiêu chuẩn về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu;

Hồ sơ mời sơ tuyển được phát hành miễn phí cho các nhà thầu tới trước thời điểm đóng thầu; Việc đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá

quy định trong hồ sơ mời sơ tuyển. Nhà thầu có hồ sơ dự sơ tuyển được đánh giá đạt ở tất cả các nội dung về năng lực và kinh nghiệm được đưa vào danh sách ngắn.

Kết quả sơ tuyển phải được phê duyệt bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định kết quả sơ tuyển;

Đối với đấu thầu hạn chế:

Xác định, phê duyệt danh sách ngắn: Xác định, phê duyệt danh sách ngắn gồm tối thiểu 03 nhà thầu có năng lực, kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu của gói thầu và có nhu cầu tham dự thầu.

- Lập hồ sơ mời thầu

Căn cứ lập hồ sơ mời thầu được áp dụng theo quy định tại khoản 1 Điều 12 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP. 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. Hồ sơ mời thầu không được nêu yêu cầu về nhãn hiệu, xuất xứ cụ thể của hàng hóa. Trường hợp không thể mô tả chi tiết hàng hóa theo đặc tính kỹ thuật, thiết kế công nghệ, tiêu chuẩn công nghệ thì được nêu nhãn hiệu, catalô của một sản phẩm cụ thể để tham khảo, minh họa cho yêu cầu về kỹ thuật của hàng hóa nhưng phải ghi kèm theo cụm từ “hoặc tương đương” sau nhãn hiệu, catalô đồng thời phải quy định rõ nội hàm tương đương với hàng hóa đó về đặc tính kỹ thuật, tính năng sử dụng, tiêu chuẩn công nghệ và các nội dung khác (nếu có) để tạo thuận lợi cho nhà thầu trong quá trình chuẩn bị hồ sơ dự thầu. Chỉ yêu cầu nhà thầu nộp giấy phép hoặc giấy ủy quyền bán hàng của nhà sản xuất hoặc giấy chứng nhận quan hệ đối tác trong trường hợp hàng hóa là đặc thù, phức tạp cần gắn với trách nhiệm của nhà sản xuất trong việc cung cấp các dịch vụ sau bán hàng như bảo hành, bảo trì, sửa chữa, cung cấp phụ tùng, vật tư thay thế.

Việc lập hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa hiện đã được quy định chi tiết tại Thông tư của Bộ Kế hoạch và Đầu tư số 05/2015/TT-BKHĐT ngày 16 tháng 06 năm 2015 với nội dung cần lưu ý như sau:

Khi lập, thẩm định, phê duyệt hồ sơ mời thầu gói thầu mua sắm hàng hóa, tổ chức, cá nhân phải: Áp dụng mẫu hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa ban hành kèm theo Thông tư này và căn cứ vào quy mô, tính chất của từng gói thầu cụ thể để đưa ra các yêu cầu phù hợp trên cơ sở bảo đảm nguyên tắc cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế;

- Thẩm định và phê duyệt hồ sơ mời thầu

Việc thẩm định hồ sơ mời thầu phải được thẩm định theo quy định tại Điều 105 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP trước khi phê duyệt.

Việc phê duyệt hồ sơ mời thầu phải bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định hồ sơ mời thầu.

Bước 2: Tổ chức lựa chọn nhà thầu

- Mời thầu

Bên mời thầu có trách nhiệm đăng tải thông báo mời thầu, 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 theo quy định.

Gửi thư mời thầu đến các nhà thầu có tên trong danh sách ngắn trong trường hợp tiến hành thủ tục lựa chọn danh sách ngắn của phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ.

- Phát hành, sửa đổi, làm rõ hồ sơ mời thầu

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. Trong hợp cần làm rõ hồ sơ mời thầu thì nhà thầu phải gửi văn bản đề

ngợi 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 theo quy định và quyết định sửa đổi, văn bản làm rõ hồ sơ mời thầu là một phần của hồ sơ mời thầu.

- Chuẩn bị, nộp, tiếp nhận, quản lý, sửa đổi, rút 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 và phải 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.

Bên mời thầu và các nhà thầu phải thực hiện bảo đảm dự thầu theo những quy định cụ thể tại Điều 11 Luật Đấu thầu 2013 khi thực hiện công việc nộp HSDT.

Bảo đảm dự thầu không được hoàn trả trong các trường hợp sau đây:

Nhà thầu, nhà đầu tư rút hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất sau thời điểm đóng thầu và trong thời gian có hiệu lực của hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất;

Nhà thầu, nhà đầu tư vi phạm pháp luật về đấu thầu dẫn đến phải hủy thầu theo quy định;

Nhà thầu, nhà đầu tư không thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định;

Nhà thầu không tiến hành hoặc từ chối tiến hành hoàn thiện hợp đồng trong thời hạn 20 ngày, kể từ ngày nhận được thông báo trúng thầu của bên mời thầu hoặc đã hoàn thiện hợp đồng nhưng từ chối ký hợp đồng, trừ trường hợp bất khả kháng;

Nhà đầu tư không tiến hành hoặc từ chối tiến hành hoàn thiện hợp đồng trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày nhận được thông báo trúng thầu của bên mời thầu hoặc đã hoàn thiện hợp đồng nhưng từ chối ký hợp đồng, trừ trường hợp bất khả kháng.

- 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 hợp lệ 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 về nhà thầu và HSDT đã được yêu cầu đọc rõ ở trên phải được ghi vào biên bản mở thầu. Biên bản mở thầu phải được ký xác nhận bởi đại diện của BMT 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 BMT 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.

Đối với phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ thì việc mở thầu cũng được diễn ra công khai, bắt đầu trong vòng 1 giờ kể từ thời điểm đóng thầu và sẽ tiến hành mở hồ sơ đề xuất kỹ thuật trước để đánh giá và so sánh

Hồ sơ đề xuất về tài chính của tất cả các nhà thầu phải được bên mời thầu niêm phong trong một túi riêng biệt và được đại diện của bên mời thầu, nhà thầu tham dự lễ mở thầu ký niêm phong.

Mở hồ sơ đề xuất về tài chính:

Chỉ tiến hành mở hồ sơ đề xuất về tài chính của nhà thầu có tên trong danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trước sự chứng kiến của đại diện các nhà thầu tham dự lễ mở hồ sơ đề xuất về tài chính

Việc mở hồ sơ đề xuất về tài chính được thực hiện đối với từng hồ sơ đề xuất về tài chính theo thứ tự chữ cái tên của nhà thầu có tên trong danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật và theo trình tự sau đây: 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 đề xuất về tài chính; đơn dự thầu thuộc hồ sơ đề xuất về tài chính; thời gian có hiệu lực của hồ sơ đề xuất về tài chính; giá dự thầu ghi trong đơn dự thầu; giá trị giảm giá (nếu có); điểm kỹ thuật của các hồ sơ dự thầu được đánh giá đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật; các thông tin khác liên quan.

Các thông tin theo quy định được ghi vào Biên bản mở hồ sơ đề xuất về tài chính. Biên bản này phải được gửi cho các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật và đại diện của bên mời thầu phải ký xác nhận vào tất cả các trang bản gốc của hồ sơ đề xuất về tài chính.

Bước 3: Đánh giá hồ sơ dự thầu

- Kiểm tra, đánh giá tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu
- Đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu

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.

Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu 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.

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.

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.

Đối với phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ thì sẽ tiến hành đánh giá hồ sơ đề xuất về kỹ thuật trước

Việc đánh giá hồ sơ về kỹ thuật thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá quy định trong hồ sơ mời thầu. Nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật được xem xét, đánh giá hồ sơ đề xuất về tài chính.

Danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật phải được phê duyệt bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định kết quả đánh giá về kỹ thuật. Bên mời thầu phải thông báo danh sách các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật đến tất cả các nhà thầu tham dự thầu, trong đó mời các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật đến mở hồ sơ đề xuất về tài chính. Việc đánh giá hồ sơ đề xuất về kỹ thuật tuân thủ quy định tại Điều 28 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

Nhà thầu có hồ sơ đề xuất về tài chính hợp lệ sẽ được đánh giá chi tiết về tài chính. Việc đánh giá chi tiết hồ sơ đề xuất về tài chính và xếp hạng nhà thầu thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá quy định trong hồ sơ mời thầu và theo quy định cụ thể tại Điều 30 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

- Xếp hạng nhà thầu.

Sau khi lựa chọn được danh sách xếp hạng nhà thầu, tổ chuyên gia lập báo cáo gửi bên mời thầu để xem xét. Trong báo cáo phải nêu rõ các nội dung sau đây:

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.

Bước 4: Thương thảo hợp đồng

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 dựa trên cơ sở sau đây: Báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu; hồ sơ dự thầu và các tài liệu làm rõ hồ sơ dự thầu (nếu có) của nhà thầu; hồ sơ mời thầu.

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

Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu quy định tại Điều 20 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

Trên cơ sở báo cáo kết quả đánh giá hồ sơ dự thầu, 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. 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).

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 và gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu cho các nhà thầu tham dự thầu trong thời hạn quy định.

Bước 6: Hoàn thiện, ký kết hợp đồng

Bên mời thầu tiến hành hoàn thiện và ký kết hợp đồng với bên trúng thầu trên cơ sở kết quả đấu thầu, các yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu và nội dung nêu trong hồ sơ dự thầu. Nếu đã quá thời hạn được ấn định kể từ thời điểm được thông báo trúng thầu mà bên nhà thầu không có thông báo chấp nhận hoặc từ chối giao kết hợp đồng, thì BMT có quyền giữ lại số tiền bảo đảm dự thầu đã nộp và xem xét mời nhà thầu được xếp hạng kế tiếp sau để tiến hành thương thảo hợp đồng.

Trước khi ký hợp đồng, các bên có thể thỏa thuận bên trúng thầu phải đặt cọc hoặc được bảo lãnh để đảm bảo việc thực hiện hợp đồng. Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng có hiệu lực cho đến thời điểm bên trúng thầu hoàn thành các nghĩa vụ của hợp đồng. Bên trúng thầu được nhận lại tiền đặt cọc, quỹ bảo đảm thực hiện hợp đồng khi thanh lý hợp đồng, trừ trường hợp có thỏa thuận khác. Sau khi nộp tiền đặt cọc, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bên trúng thầu được hoàn trả số tiền bảo lãnh dự thầu (nếu các bên không có thỏa thuận khác).

2.1.2. Đấu thầu rộng rãi, hạn chế với gói thầu mua sắm hàng hóa theo phương thức hai giai đoạn

+ Chuẩn bị đấu thầu giai đoạn một:

Căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu, có thể áp dụng thủ tục lựa chọn danh sách ngắn nhằm lựa chọn được các nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu của gói thầu để mời tham gia đấu thầu. Việc áp dụng thủ tục lựa chọn danh sách ngắn do người có thẩm quyền quyết định và phải được ghi rõ trong kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

- Lập hồ sơ mời thầu giai đoạn một:

Căn cứ lập hồ sơ mời thầu theo quy định tại Khoản 1 Điều 12 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP, giống với phương thức một giai đoạn

Hồ sơ mời thầu giai đoạn một bao gồm các nội dung sau đây: Thông tin tóm tắt về dự án, gói thầu; chỉ dẫn việc chuẩn bị và nộp hồ sơ dự thầu giai đoạn một; ý tưởng yêu cầu về phương án kỹ thuật của gói thầu; yêu cầu về phương án tài chính, thương mại để các nhà thầu đề xuất về phương án kỹ thuật, phương án tài chính, thương mại, làm cơ sở cho bên mời thầu xem xét, hoàn chỉnh hồ sơ mời thầu giai đoạn hai; không yêu cầu nhà thầu đề xuất về giá dự thầu và thực hiện biện pháp bảo đảm dự thầu.

Với phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ thì trong hồ sơ mời thầu giai đoạn một thì tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật, yêu cầu nhà thầu đề xuất về tài chính và các nội dung liên quan khác theo quy định tại các Khoản 2, 3, 4, 5, 7, 8 Điều 12 và Điều 24 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

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.

- Thẩm định, phê duyệt hồ sơ mời thầu:

Hồ sơ mời thầu phải được thẩm định theo quy định trước khi phê duyệt. Việc phê duyệt hồ sơ mời thầu phải bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định hồ sơ mời thầu.

- + *Tổ chức đấu thầu giai đoạn một*

- Việc mời thầu giai đoạn một thực hiện theo quy định tại Khoản 1 Điều 26 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

- Phát hành, sửa đổi, làm rõ hồ sơ mời thầu:

Việc phát hành, sửa đổi, làm rõ hồ sơ mời thầu thực hiện theo quy định tại Khoản 2 Điều 14 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

- Chuẩn bị, nộp, tiếp nhận, quản lý, sửa đổi, rút hồ sơ dự thầu:

Việc chuẩn bị, nộp, tiếp nhận, quản lý, sửa đổi, rút hồ sơ dự thầu thực hiện theo quy định tại Khoản 3 Điều 14 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

- 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 hợp lệ. 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: 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; thông tin chính ghi trong đơn dự thầu; thời gian có hiệu lực của hồ sơ dự thầu; các thông tin khác liên quan.

Biên bản mở thầu gồm các thông tin nêu trên khi mở hồ sơ. Biên bản mở thầu phải được ký xác nhận bởi đại diện của bên mời thầu và nhà thầu tham dự 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, giấy ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà thầu (nếu có); thỏa thuận liên danh (nếu có).

Trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu giai đoạn một, căn cứ các yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu và đề xuất của nhà thầu trong hồ sơ dự thầu giai đoạn một, bên mời thầu tiến hành trao đổi với từng nhà thầu nhằm chuẩn xác yêu cầu về kỹ thuật, tài chính của gói thầu phục vụ cho việc hoàn chỉnh hồ sơ mời thầu giai đoạn hai. Bên mời thầu phải bảo đảm thông tin trong hồ sơ dự thầu giai đoạn một của các nhà thầu không bị tiết lộ.

Đối với phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ thì sẽ tiến hành mở hồ sơ đề xuất về kỹ thuật trước:

Việc mở hồ sơ đề xuất về kỹ thuật thực hiện theo quy định tại Khoản 4 Điều 26 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP. Hồ sơ đề xuất về tài chính sẽ được mở ở giai đoạn hai.

Đánh giá hồ sơ đề xuất về kỹ thuật: Việc đánh giá hồ sơ đề xuất về kỹ thuật thực hiện theo quy định tại Điều 28 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP. Trong quá trình đánh giá hồ sơ đề xuất về kỹ thuật, căn cứ các yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu và đề xuất của nhà thầu trong hồ sơ đề xuất về kỹ thuật, bên mời thầu tiến hành trao đổi với từng nhà thầu nhằm xác định các nội dung hiệu chỉnh về kỹ thuật so với hồ sơ mời thầu. Danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trong giai đoạn một phải được phê duyệt bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định kết quả đánh giá về kỹ thuật. Bên mời thầu phải thông báo danh sách các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật đến tất cả các nhà thầu tham dự thầu giai đoạn

một, trong đó mời các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trong giai đoạn một tham dự thầu giai đoạn hai.

+ *Chuẩn bị, tổ chức đấu thầu giai đoạn hai*

- Lập hồ sơ mời thầu giai đoạn hai

Ngoài các căn cứ quy định tại Khoản 1 Điều 12 của Nghị định này, khi lập hồ sơ mời thầu giai đoạn hai, phải tham khảo đề xuất của các nhà thầu tham dự thầu giai đoạn một;

- Nội dung hồ sơ mời thầu:

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 (đối với gói thầu đã thực hiện sơ tuyển, trong hồ sơ mời thầu không cần quy định tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu song cần yêu cầu nhà thầu cập nhật thông tin về năng lực của nhà thầu), tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật; tiêu chuẩn xác định giá đánh giá (đối với trường hợp áp dụng phương pháp giá đánh giá), xác định điểm giá và tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp (đối với trường hợp áp dụng phương pháp kết hợp giữa kỹ thuật và 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.

Phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ nội dung hồ sơ mời thầu:

Hồ sơ mời thầu giai đoạn hai được lập trên cơ sở hồ sơ mời thầu giai đoạn một, phù hợp với các nội dung hiệu chỉnh về kỹ thuật đã trao đổi với các nhà thầu.

- Thẩm định, phê duyệt hồ sơ mời thầu thực hiện theo quy định giống với phương thức một giai đoạn.

- Tổ chức đấu thầu:

BMT mời các nhà thầu đã nộp HSDT giai đoạn một đến nhận HSMT giai đoạn hai. Việc phát hành, sửa đổi, làm rõ hồ sơ mời thầu giai đoạn hai; Chuẩn bị, nộp, tiếp nhận, quản lý, sửa đổi, rút hồ sơ dự thầu thực hiện tương tự với phương thức một giai đoạn.

- Mở thầu:

Việc mở thầu giai đoạn hai của phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ thực hiện theo quy định giống như trình tự của phương thức một giai đoạn.

Với phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ 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 đề xuất về tài chính trong giai đoạn một và hồ sơ dự thầu giai đoạn hai của mình; Kiểm tra niêm phong của túi đựng các hồ sơ đề xuất về tài chính trong giai đoạn một, hồ sơ đề xuất về tài chính trong giai đoạn một của các nhà thầu tham dự thầu giai đoạn hai, hồ sơ dự thầu của các nhà thầu tham dự thầu giai đoạn hai; Mở hồ sơ đề xuất về tài chính trong giai đoạn một của các nhà thầu tham dự thầu giai đoạn hai và mở hồ sơ dự thầu giai đoạn hai bao gồm đề xuất về kỹ thuật, đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu giai đoạn hai tương ứng với nội dung hiệu chỉnh về kỹ thuật;

+ *Đánh giá hồ sơ dự thầu và thương thảo hợp đồng giai đoạn hai*

Việc đánh giá HSDT và thương thảo hợp đồng của phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ thì thực hiện như sau: Nguyên tắc đánh giá HSDT và làm rõ HSDT, sửa lỗi hiệu chỉnh sai lệch thực hiện theo quy định tại Điều 15, 16, 17 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP. Việc đánh giá hồ sơ dự thầu và thương thảo hợp đồng giai đoạn hai thực hiện theo quy định tại Điều 18 và Điều 19 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

Việc đánh giá hồ sơ dự thầu và thương thảo hợp đồng giai đoạn hai của phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ như sau: thực hiện theo quy định tại Điều 18 và Điều 19 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP; không đánh giá lại những nội dung đã thống nhất về kỹ thuật ở giai đoạn một.

Nhà thầu đáp ứng yêu cầu kỹ thuật trong giai đoạn hai sẽ được xem xét đánh giá về tài chính. Việc đánh giá về tài chính thực hiện trên cơ sở đề xuất về tài chính của nhà thầu trong giai đoạn một và đề xuất về tài chính trong giai đoạn hai; căn cứ đề xuất về kỹ thuật của nhà thầu trong giai đoạn một và những đề xuất về kỹ thuật hiệu chỉnh của nhà thầu trong giai đoạn hai.

+ *Trình, thẩm định, phê duyệt, công khai kết quả lựa chọn nhà thầu, hoàn thiện và ký kết hợp đồng*

Trình, thẩm định, phê duyệt, công khai kết quả lựa chọn nhà thầu thực hiện theo quy định tại Điều 20 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP tương tự như phương thức một giai đoạn.

Hoàn thiện và 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, hồ sơ dự thầu, hồ sơ mời thầu và các tài liệu liên quan khác.

2.1.3. Chỉ định thầu

+ *Chỉ định thầu thông thường*

Bước 1: 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: Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định 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 2013 và có đủ năng lực, kinh nghiệm thực hiện gói thầu.

Bước 2: 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.

Bước 3: 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.

Bước 4. Trình, thẩm định; phê duyệt và công khai kết quả chỉ định thầu Thực hiện theo quy định tại Điều 20 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

Bước 5. 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.

+ *Chỉ định đầu rút gọn*

- Đối với gói thầu quy định tại Điểm a Khoản 1 Điều 22 của Luật Đấu thầu 2013, trừ gói thầu cần thực hiện để bảo đảm bí mật nhà nước, quy trình chỉ định thầu rút gọn như sau:

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 số 63/2014/NĐ-CP.

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

BMT 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.

2.1.4. Chào hàng cạnh tranh

+ *Chào hàng cạnh tranh thông thường*

Bước 1: Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu

- Lập hồ sơ yêu cầu:

Việc lập hồ sơ yêu cầu phải căn cứ theo quy định tại Khoản 1 Điều 12 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP. 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;

- Thẩm định và phê duyệt hồ sơ yêu cầu:

- Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định 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.

Bước 2. Tổ chức lựa chọn nhà thầu:

Bên mời thầu đăng tải thông báo mời chào hàng 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 số 63/2014/NĐ-CP.

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 này; 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.

BMT 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.

Bước 3: Đánh giá các hồ sơ đề xuất và thương thảo hợp đồng

BMT 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”;

BMT 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 số 63/2014/NĐ-CP.

Bước 4: 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 tại Điều 20 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

Bước 5: 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.

+ *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, chuyển giao, 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; BMT 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:

BMT 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.

- 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 tại Điều 20 của Nghị định số 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 chào hàng cạnh tranh, biên bản thương thảo hợp đồng và các tài liệu liên quan khác.

2.1.5. Mua sắm trực tiếp

- Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu:

Việc lập hồ sơ yêu cầu phải căn cứ theo quy định tại Khoản 1 Điều 12 của Nghị định này. 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;

Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định 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.

- 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 gồm:

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, BMT 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;

BMT 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:

Kết quả lựa chọn nhà thầu phải được ,thẩm định theo quy định tại Khoản 1 và Khoản 4 Điều 106 của Nghị định số 63/2014/NĐ-CP trước khi phê duyệt. 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.

- 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.

2.1.6. 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.

2.2. Thực tiễn áp dụng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập tại Việt Nam

2.2.1. Khái niệm đơn vị sự nghiệp công lập

Số lượng các đơn vị đơn vị sự nghiệp công lập hiện nay ở Việt Nam là khá lớn khoảng hơn 5.000 đơn vị , các đơn vị sự nghiệp hoạt động chủ yếu do ngân sách nhà nước đảm bảo (đơn vị sự nghiệp do Ngân sách nhà nước đảm bảo toàn bộ chi phí hoạt động hoặc tự đảm bảo một phần chi phí hoạt động) các vấn đề liên quan đến tổ chức hoạt động, điều kiện thành lập tổ chức lại, tư cách địa vị pháp lý, tiêu chí phân loại...đang rất được quan tâm.

Tuy vậy hiện nay chưa có quy định rõ ràng khái niệm về đơn vị sự nghiệp công lập và chế định địa vị pháp lý của nó trong hệ thống như thế nào, đồng nghĩa với việc chưa có đầy đủ các tiêu chí rõ ràng cho khái niệm đơn vị sự nghiệp công lập.

Đơn vị sự nghiệp công lập được hiểu là tổ chức do cơ quan có thẩm quyền của Nhà nước thành lập theo quy định của pháp luật, có tư cách pháp nhân, cung cấp dịch vụ công, phục vụ quản lý nhà nước. [12]

Đơn vị sự nghiệp công lập gồm:

- Đơn vị sự nghiệp công lập được giao quyền tự chủ hoàn toàn về thực hiện nhiệm vụ, tài chính, tổ chức bộ máy, nhân sự.
- Đơn vị sự nghiệp công lập chưa được giao quyền tự chủ hoàn toàn về thực hiện nhiệm vụ, tài chính, tổ chức bộ máy, nhân sự.

Các đơn vị này chủ yếu là các Viện nghiên cứu, Bệnh viện, Trường học....trực thuộc cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Về việc thành lập đơn vị sự nghiệp công lập cũng phải tuân thủ những điều kiện nhất định theo quy định của pháp luật. Tại khoản 1 Điều 3 Nghị định của Chính phủ số 55/2012/NĐ-CP ngày 28 tháng 6 quy định về thành lập, tổ chức lại, giải thể đơn vị sự nghiệp công lập:

a) Xác định cụ thể mục tiêu, chức năng nhiệm vụ;

b) Phù hợp với quy hoạch mạng lưới tổ chức đơn vị sự nghiệp công lập đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt (nếu có);

c) Có trụ sở làm việc hoặc đề án quy hoạch cấp đất xây dựng trụ sở đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt (trường hợp xây dựng trụ sở mới); trang thiết bị cần thiết ban đầu; nguồn nhân sự và kinh phí hoạt động theo quy định của pháp luật.

Phân loại đơn vị sự nghiệp công lập theo quy định tại Điều 4, Nghị định của Chính phủ số 55/2012/NĐ-CP ngày 28 tháng 6 quy định về thành lập, tổ chức lại, giải thể đơn vị sự nghiệp công lập:

“1. Việc phân loại đơn vị sự nghiệp công lập dựa trên các căn cứ sau:

a) Ngành, lĩnh vực hoạt động của đơn vị sự nghiệp công lập;

b) Chức năng, nhiệm vụ phục vụ quản lý nhà nước hoặc thực hiện nhiệm vụ được giao và cung cấp dịch vụ công của đơn vị sự nghiệp công lập;

c) Tính chất, đặc điểm về chuyên môn, nghiệp vụ của đơn vị sự nghiệp công lập;

d) Cơ chế hoạt động của đơn vị sự nghiệp công lập.

2. Căn cứ vào quy định tại Khoản 1 Điều này, Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ quy định cụ thể tiêu chí phân loại đơn vị sự nghiệp công lập phù hợp với yêu cầu quản lý của ngành, lĩnh vực và quy định của pháp luật chuyên ngành.”

Ngoài việc đấu thầu mua sắm hàng hóa được thực hiện theo các quy định của pháp luật về đấu thầu nói chung, đơn vị sự nghiệp công lập còn thực hiện việc đấu thầu mua sắm hàng hóa để duy trì hoạt động thường xuyên của mình, nội dung mua sắm này được quy định chi tiết tại Thông tư của Bộ Tài chính số 58/2016/TT-BKHĐT ngày 29 tháng 3 năm 2016 quy định chi tiết việc sử dụng vốn nhà nước để mua sắm nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan nhà nước, đơn vị thuộc lực lượng vũ trang nhân dân, đơn vị sự nghiệp công lập, tổ chức chính trị, tổ chức

chính trị - xã hội, tổ chức chính trị xã hội - nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội - nghề nghiệp.

2.2.2. Thực tiễn áp dụng trình tự thủ tục đấu thầu ở một số đơn vị sự nghiệp công lập hiện nay

2.2.2.1. Những kết quả đạt được

+ Một số kết quả đạt được từ khi thực thi Luật đấu thầu mới 2013

Năm 2014 Luật đấu thầu mới có hiệu lực đã đem lại một số thay đổi cho hoạt động đấu thầu trên phạm vi cả nước và ở các lĩnh vực khác nhau, cụ thể theo tổng hợp của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2014 tổng số vốn nhà nước áp dụng theo Luật đấu thầu khoảng 471.672,12 tỷ đồng trên cả nước (tỷ lệ tiết kiệm đạt được là 7,04%). So với năm 2013, gói thầu thực hiện theo Luật Đấu thầu mới trong năm 2014 tăng về cả số lượng các gói thầu cũng như tổng giá các gói thầu và tổng giá trúng thầu, cụ thể là tăng 367 gói thầu với tổng giá gói thầu tăng 40.302 tỷ đồng và tổng giá trúng thầu tăng 38.226 tỷ đồng. Giá trị tiết kiệm trong đấu thầu so với năm 2013 tăng 2.075,78 tỷ đồng. Trong đó hình thức lựa chọn nhà thầu, chỉ định thầu vẫn là hình thức lựa chọn nhà thầu có số lượng gói thầu áp dụng lớn nhất, với 98.237 gói thầu và chiếm tới 73,36% trong tổng số gói thầu đã thực hiện trong năm 2014, có tổng giá trúng thầu là 114.879,64 tỷ đồng (chiếm 24,36%) nhưng tỷ lệ tiết kiệm rất thấp, đạt 2,8%, số lượng gói thầu áp dụng chỉ định trong năm 2014 chưa thực sự giảm so với các năm trước, thậm chí còn có xu hướng tăng hơn năm trước do có tình trạng các gói thầu trong diện được áp dụng chỉ định thầu theo những quy định của Luật đấu thầu cũ đã được tổ chức thực hiện rất nhiều trong thời gian Luật mới chưa có hiệu lực.

Pháp luật về đấu thầu hiện hành đã có những quy định nhằm hạn chế tình trạng chỉ định thầu đồng thời đã có những quy định giúp tăng số lượng các gói thầu đấu thầu rộng rãi tăng nhanh và ngày càng thể hiện được sự hiệu quả, đấu thầu rộng rãi có số lượng gói thầu áp dụng lớn thứ hai khoảng 16.573 gói thầu trên cả nước,

nhưng thực ra cũng chỉ bằng khoảng 1/6 số lượng các gói thầu áp dụng chỉ định thầu. Tổng giá trúng thầu của các gói thầu áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi là 273.733,44 tỷ đồng, gấp hơn hai lần so với tổng giá trúng thầu đối với gói thầu áp dụng chỉ định thầu (tỷ lệ tiết kiệm của hình thức này đạt 9,89%) vượt trội hơn hẳn so với hình thức chỉ định thầu và là hình thức lựa chọn nhà thầu đạt tỷ lệ tiết kiệm cao nhất so với tất cả các hình thức lựa chọn nhà thầu khác đã thực hiện trong năm 2014. Hiệu quả của việc có những quy định mới về chỉ định thầu đã được thể hiện rõ ràng hơn vào thời điểm đầu năm 2015 khi thực tế tiếp nhận thông tin đăng tải thông báo mời thầu của Báo Đấu thầu trong các tháng cuối năm 2014 và đầu năm 2015 cho thấy số lượng gói thầu đấu thầu rộng rãi đã có sự tăng đột biến so với thời gian trước.

Đến năm 2015, theo tổng hợp của Bộ Kế hoạch và Đầu tư tổng số gói thầu thực hiện trên cả nước là 153.955 gói thầu, với tổng giá gói thầu là 472.238,4 tỷ đồng và tổng giá trúng thầu là 435.115,831 đồng, tỷ lệ tiết kiệm 7,86% tương ứng với giá trị chênh lệch đạt được giữa tổng giá gói thầu và tổng giá trúng thầu là 37.122,569 tỷ đồng.

Trong đó đấu thầu rộng rãi có số lượng là 21.734 gói thầu, tổng giá trúng thầu khoảng 270.045,149 tỷ đồng, với tỷ lệ tiết kiệm cao nhất, đạt 9,64%. Chào hàng cạnh tranh có số lượng gói thầu là 14.428 gói, tổng giá trúng thầu là 27.938,971 tỷ đồng với tỷ lệ tiết kiệm đứng thứ hai, đạt 9,37%. Trong khi đó chỉ định thầu có 105.472 gói thầu, tổng giá trúng thầu khoảng 95.659,512 tỷ đồng, nhưng tỷ lệ tiết kiệm chỉ đạt 3,9%. Các hình thức lựa chọn nhà thầu còn lại (đấu thầu hạn chế, mua sắm trực tiếp, tự thực hiện, mua sắm đặc biệt, tham gia thực hiện của cộng đồng) có tổng số gói thầu là 12.321 gói thầu, tổng giá trúng thầu 41.472 tỷ đồng, tỷ lệ tiết kiệm 4,12%. Như vậy, trong năm 2015, hình thức đấu thầu rộng rãi vẫn là hình thức có tỷ lệ tiết kiệm đạt được là cao nhất so với các hình thức còn lại.

Bên cạnh đó, tỷ lệ áp dụng đấu thầu qua mạng trong năm 2015 đã tăng mạnh so với các năm trước đây hiện nay hầu hết các địa phương, bộ, ngành, doanh nghiệp nhà nước đã đăng ký vào Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia. Số lượng nhà thầu, bên

mời thầu năm 2015 đăng ký tăng gấp hơn 2 lần số lượng đăng ký trung bình hàng năm trong giai đoạn 2012 - 2014. Số lượng gói thầu điện tử áp dụng trong năm 2015 là 500 gói. Tuy nhiên, nếu so sánh với số lượng gói thầu thực hiện theo các hình thức truyền thống thì số lượng các gói thầu thực hiện qua mạng còn quá nhỏ các đơn vị cần nghiêm túc triển khai đúng lộ trình áp dụng đấu thầu qua mạng.

Để tăng cường sự công khai, minh bạch trong công tác đấu thầu, trong năm 2015, với sự hỗ trợ của Ngân hàng Thế giới, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã khởi động thực hiện sáng kiến công khai hóa các hợp đồng đấu thầu, đồng thời với việc nghiên cứu, xây dựng hệ thống giám sát, đánh giá về đấu thầu. Trên những kết quả nhất định đã đạt được trong việc thực thi Luật đấu thầu mới trong thời gian vừa qua bằng những chủ trương đường lối chính sách cụ thể và các văn bản pháp luật hiện hành hoạt động đấu thầu sẽ ngày càng được thực hiện minh bạch, cạnh tranh và đem lại hiệu quả cao hơn cho nền kinh tế.

+ Khái quát công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Đại học Quốc gia Hà Nội

Đại học Quốc Gia Hà Nội là một cơ sở giáo dục đại học công lập bao gồm các trường đại học thành viên, các khoa trực thuộc, các viện nghiên cứu khoa học thành viên thuộc các lĩnh vực chuyên môn khác nhau, nghiên cứu khoa học và công nghệ có cơ cấu đa ngành, đa lĩnh vực, chất lượng cao, trong đó chủ yếu được tập trung vào lĩnh vực khoa học, công nghệ cao và một số lĩnh vực kinh tế - xã hội mũi nhọn; có các chương trình đào tạo, nghiên cứu khoa học tiên tiến; có đội ngũ cán bộ giảng dạy, nghiên cứu trình độ cao; có những đội ngũ cán bộ quản lý chuyên nghiệp và đồng bộ; kết hợp chặt chẽ giữa đào tạo với nghiên cứu khoa học và triển khai ứng dụng các kết quả nghiên cứu vào thực tiễn đời sống, giữa các ngành khoa học tự nhiên, xã hội và nhân văn, giữa khoa học và công nghệ để đào tạo ra nguồn nhân lực chất lượng cao và bồi dưỡng nhân tài, định hướng phát triển thành đại học nghiên cứu ngang tầm với các đại học có uy tín trong khu vực và trên thế giới hiện nay.

Đại học Quốc gia Hà Nội hiện nay được tổ chức 3 cấp quản lý hành chính:

- ĐHQGHN là đầu mối được Chính phủ giao các chỉ tiêu về ngân sách và kế hoạch hàng năm, có tư cách pháp nhân, con dấu mang hình quốc huy. Chủ tịch Hội đồng ĐHQGHN, Giám đốc và các Phó Giám đốc ĐHQGHN do Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm, miễn nhiệm.

- Các trường đại học, viện nghiên cứu khoa học thành viên; các khoa trực thuộc, các trung tâm nghiên cứu khoa học và công nghệ; các tổ chức phục vụ đào tạo, nghiên cứu khoa học, một số các cơ sở sản xuất, kinh doanh, dịch vụ; bệnh viện, nhà xuất bản, tạp chí khoa học trực thuộc ĐHQGHN là các đơn vị trực thuộc có tư cách pháp nhân, có con dấu và tài khoản riêng .

- Các khoa, đơn vị nghiên cứu và tương đương thuộc trường đại học, viện nghiên cứu khoa học thành viên và các đơn vị trực thuộc ĐHQGHN.

Hiện nay tại ĐHQGHN các dự án đầu tư xuất phát từ chính những nhu cầu đào tạo và nghiên cứu khoa học công nghệ của ĐHQGHN nhằm nâng cao chất lượng và phục vụ công tác giảng dạy, nghiên cứu trong toàn ĐHQGHN. Hầu hết các dự án được giao cho Ban Quản lý các dự án thực hiện và làm chủ đầu tư và trực tiếp quản lý dự án, Ban Quản lý các dự án được tổ chức theo mô hình chuyên trách, thực hiện công tác quản lý dự án và tổ chức đấu thầu mang tính chuyên môn và tổ chức chuyên nghiệp.

Đồng thời tại các đơn vị sự nghiệp công lập khác tại đây vẫn tiến hành các hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa cho nhu cầu phục vụ cho công tác giáo dục nghiên cứu của mình nhưng cơ bản chỉ tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa phục vụ cho các đề tài nghiên cứu khoa học cụ thể của các nhà khoa học và mua sắm phục vụ giảng dạy và nghiên cứu tùy theo tính chất chuyên môn riêng của từng đơn vị.

- *Tại Ban Quản lý các dự án, ĐHQGHN*

Ban Quản lý các dự án là đơn vị sự nghiệp công lập trực thuộc Đại học Quốc gia Hà Nội. Ban Quản lý các dự án có các chức năng và nhiệm vụ chính như sau:

Chức năng: là Chủ đầu tư đối với các dự án được Giám đốc Đại học Quốc gia Hà Nội giao theo quy định của pháp luật và của ĐHQGHN; Cung cấp các dịch vụ tư vấn phát triển, quản lý và đánh giá hiệu quả quản lý dự án đầu tư.

Nhiệm vụ: Quản lý các dự án đầu tư do Giám đốc ĐHQGHN giao; Thực hiện vai trò chủ đầu tư đối với các dự án được Giám đốc ĐHQGHN giao theo quy định của pháp luật và của ĐHQGHN; Đề xuất, xây dựng các dự án đầu tư lớn, trọng điểm, có tính liên ngành và tầm quan trọng chiến lược đối với ĐHQGHN; Phối hợp tổ chức theo dõi giám sát tình hình thực hiện các dự án trong ĐHQGHN (Quyết định số 4026/QĐ-ĐHQGHN ngày 28 tháng 10 năm 2015 của Giám đốc ĐHQGHN).

Các dự án thực hiện chủ yếu là các dự án thuộc nhóm B có nguồn vốn đầu tư tương đối lớn (khoảng từ 30 ~ 300 tỷ đồng). Hiện nay hầu hết các dự án của Đại học Quốc gia Hà Nội đều do BQLCDA làm chủ đầu tư thực hiện, trong giai đoạn từ 2012 -2016 Ban QLCD A đã được giao nhiệm vụ làm chủ đầu tư và quản lý khoảng hơn 20 dự án lớn với số vốn đầu tư gần 2 nghìn tỷ đồng và hầu hết các đơn vị sự nghiệp công lập tại ĐHQGHN được thụ hưởng trực tiếp từ các dự án này theo hướng đầu tư có chiều sâu và đồng bộ.

*Bảng 2. 1: Một số chỉ tiêu vốn thực hiện tại BQLCDA, ĐHQGHN
giai đoạn 2012 - 2015*

(Đơn vị: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu vốn	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Kế hoạch vốn được duyệt	130,7	145,5	160,126	183
Vốn đã thực hiện	130,6	145,5	160,126	180,323
Tỷ lệ thực hiện	99%	100%	100%	98,5%

(Nguồn: Phòng Kế hoạch Tài chính, BQLCDA).

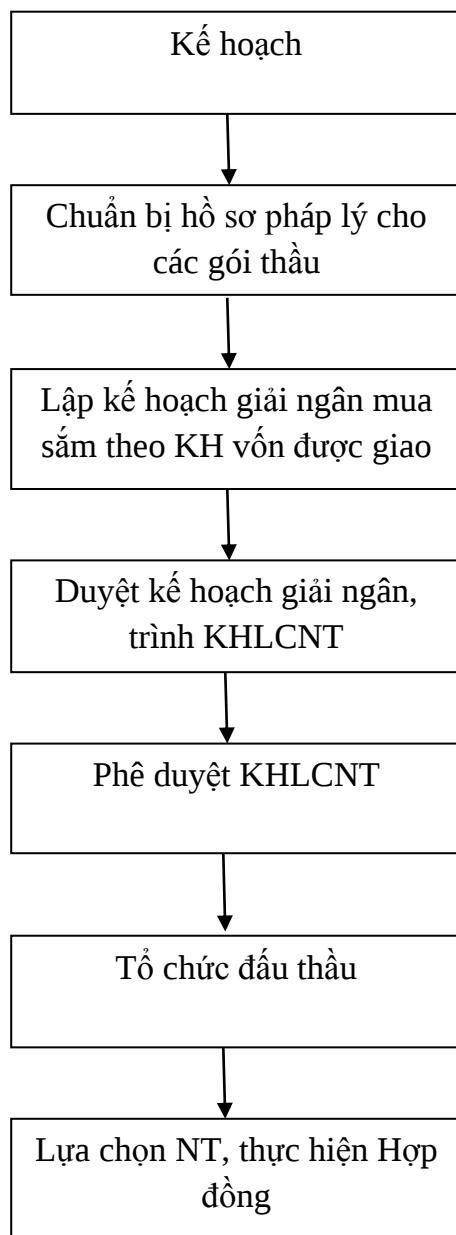
Để đảm bảo được mục tiêu cũng như những yêu cầu đặt ra với việc đảm bảo hiệu quả cho các dự án đầu tư, mà cụ thể ở đây là việc lựa chọn được các nhà thầu có đủ điều kiện về năng lực chuyên môn, tư cách pháp nhân, giấy phép hành nghề

phù hợp và giá dự thầu phù hợp là những nội dung quan trọng được chú trọng và thực hiện tại BQLCDA khi tiến hành công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa .

Trong quá trình tổ chức đấu thầu các gói thầu mua sắm hàng hóa thì công tác lập hồ sơ mời thầu và đánh giá hồ sơ dự thầu thường do các Công ty tư vấn, tổ chuyên gia đấu thầu của BQLCDA thực hiện, trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu chủ yếu đánh giá theo phương pháp “đạt”, “không đạt”, một số ít gói thầu theo phương pháp chấm điểm.

Công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa tiến hành tuân thủ theo các quy định của pháp luật và tùy vào tính chất, nguồn vốn, giá trị thực tế của các gói thầu mà áp dụng linh hoạt các hình thức lựa chọn nhà thầu như: chỉ định thầu, đấu thầu rộng rãi, chào hàng cạnh tranh. Đối với việc thẩm định thầu thì tổ chuyên gia sẽ gồm các cán bộ BQLCDA, đơn vị trực tiếp thụ hưởng thiết bị hàng hóa, hoặc chuyên gia thẩm định độc lập. Ngoài yêu cầu bắt buộc các thành viên của tổ đều phải có chứng chỉ nghiệp vụ đấu thầu thì còn cần có chuyên môn và kinh nghiệm trong công tác thẩm định thầu.

Sơ đồ quy trình đấu thầu tại Ban Quản lý các Dự án, ĐHQGHN



Hình 2.1. Quy trình đấu thầu tại BQLCDA, ĐHQGHN

(Nguồn: Phòng Phát triển QLDA, BQLCDA).

Những hình thức lựa chọn nhà thầu thường được áp dụng tại Ban Quản lý các dự án: Chỉ định thầu, đấu thầu rộng rãi, chào hàng cạnh tranh

Chỉ định thầu: Thường được áp dụng cho các gói thầu giá trị nhỏ, và thường áp dụng cho các gói thầu phụ và tư vấn, BQLCDA sẽ tiến hành thông báo đến những đơn vị uy tín trong lĩnh vực đó quan tâm gửi hồ sơ năng lực, đơn dự thầu và

dự toán chi tiết để tổ chuyên gia kiểm tra đánh giá, lựa chọn nhà thầu đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật và đơn giá.

Đấu thầu rộng rãi: Thường áp dụng cho các gói thầu mua sắm hàng hóa, các thông tin của gói thầu được thông báo qua hình thức đăng trên báo Thông tin đấu thầu Bộ Kế hoạch và Đầu tư để thông báo mời thầu. Các gói thầu theo hình thức đấu thầu rộng rãi ở BQLCDA thường số lượng các nhà thầu không nhiều, thông thường chỉ có khoảng từ 3 đến 7 nhà thầu mua hồ sơ mời thầu, việc tổ chức đánh giá hồ sơ dự thầu sẽ tùy thuộc vào mức độ phức tạp của gói thầu mua sắm hàng hóa mà có xem xét thành lập tổ chuyên gia đánh giá HSDT gồm các lĩnh vực như chuyên môn kỹ thuật, kinh tế, tài chính....Việc đánh giá HSDT được tư vấn và thực hiện bởi các công ty tư vấn đấu thầu có uy tín và thực hiện đúng theo các quy định của pháp luật, các nội dung như quy chế đấu thầu, bảng khung điểm, phương pháp đánh giá đã được trình và phê duyệt từ trước.

Chào hàng cạnh tranh: Áp dụng cho các gói thầu xây dựng có tính chất đơn giản với bản vẽ thi công đã được phê duyệt cùng với kế hoạch lựa chọn nhà thầu, dự toán và bố trí vốn từ trước.

Quy trình đấu thầu rộng rãi mua sắm hàng hóa tại Ban Quản lý các dự án, ĐHQGHN được thực hiện tuân thủ theo các quy định pháp luật. Cụ thể gồm các bước cơ bản như sau:

Bước 1. Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu

- Lập hồ sơ mời thầu
- Thẩm định và phê duyệt hồ sơ mời thầu

Bước 2. Tổ chức lựa chọn nhà thầu

- Mời thầu
- Phát hành, sửa đổi, làm rõ hồ sơ mời thầu
- Chuẩn bị, nộp HSDT, tiếp nhận, quản lý, sửa đổi, rút HSDT

- Mở thầu

Bước 3. Đánh giá hồ sơ dự thầu

- Kiểm tra, đánh giá tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu;
- Đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu;
- Xếp hạng nhà thầu.

Bước 4. Thương thảo hợp đồng

Bước 5. Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu

Bước 6. Hoàn thiện, ký kết hợp đồng.

Hiện nay công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Ban Quản lý các dự án, ĐHQGHN chủ yếu được thực hiện bằng hình thức đấu thầu rộng rãi, và thường theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ và chủ yếu đấu thầu mua sắm hàng hóa là đấu thầu trong nước.

Một số quy định thời gian trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Ban Quản lý các dự án:

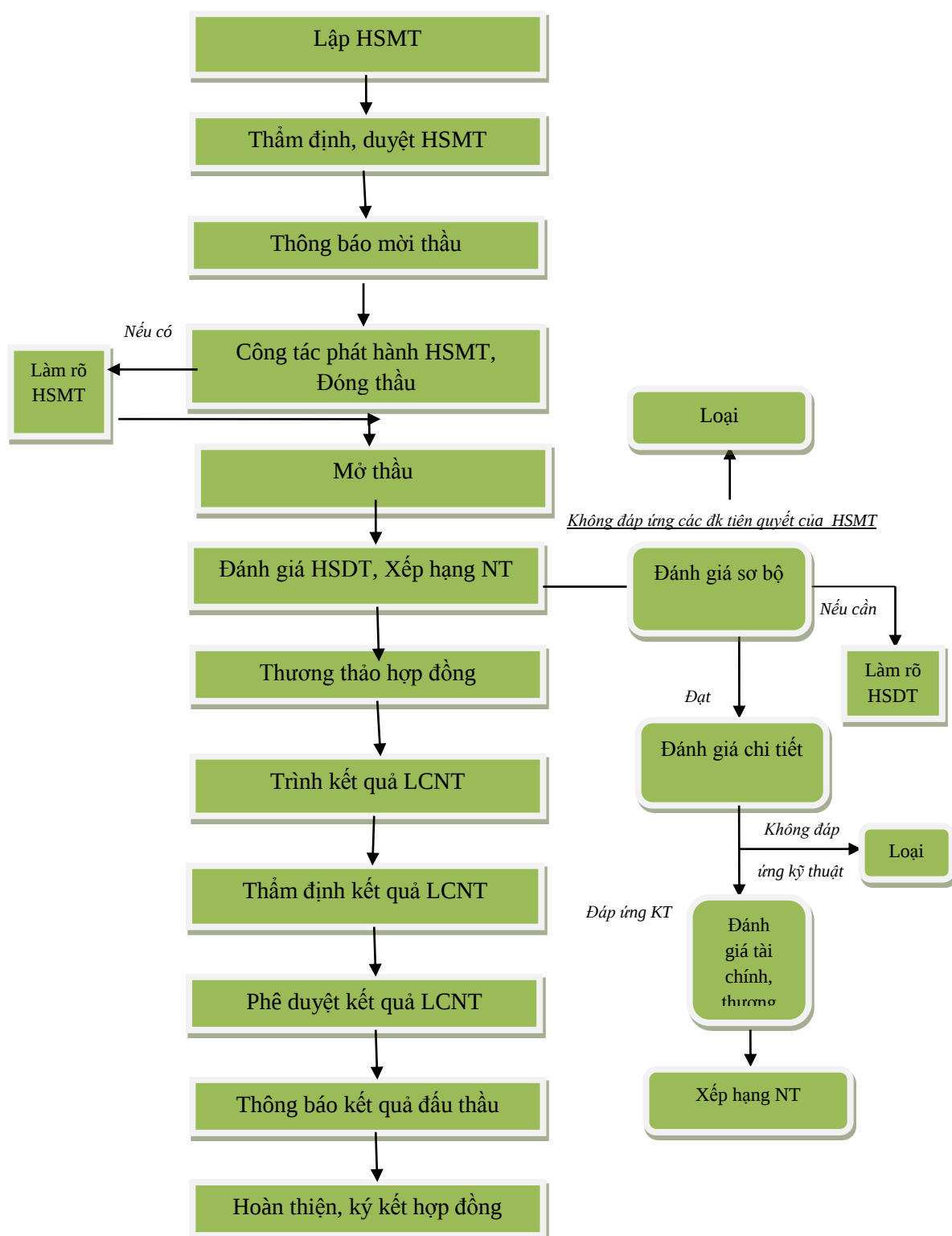
Kể từ ngày đăng báo trên báo Thông tin đấu thầu Bộ Kế hoạch và Đầu tư để thông báo mời thầu thời gian phát hành HSMT là trong 3 ngày làm việc, các nhà thầu sẽ có tối thiểu 20 ngày kể từ ngày phát hành HSMT để chuẩn bị HSDT; khi nhà thầu muốn làm rõ hồ sơ mời thầu phải tiến hành trước thời điểm đóng thầu 3 ngày làm việc. Giá trị bảo đảm dự thầu cho các gói thầu được tổ chức thường được quy định là từ 1-3% tùy vào từng gói thầu.

Tiến hành mở thầu phải được diễn ra trong vòng 1h đồng hồ kể từ lúc đóng thầu nhằm đảm bảo quyền lợi và sự bình đẳng cho các nhà thầu dự thầu đúng hạn, việc tổ chức đánh giá HSDT tối đa 45 ngày. Hiệu lực của HSDT là không quá 180 ngày (nhưng nếu cần có thể gia hạn là 210 ngày). Trong vòng 5 ngày làm việc thì phải gửi văn bản thông báo trúng thầu cho các nhà thầu theo quy định.

Đối với các gói thầu mua sắm hàng hóa có giá trị <10 tỷ đồng thì thường áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi quy mô nhỏ: Thời gian phát hành

HSMT là không ngắn hơn 3 ngày sau khi đã thực hiện đăng thông báo mời thầu trên báo Thông tin đấu thầu Bộ Kế hoạch và Đầu tư; Thời gian chuẩn bị HSDT tối thiểu là 10 ngày, việc thực bảo đảm dự thầu là từ 1%-1,5%, khi có trường hợp sửa đổi HSMT phải thông báo cho các nhà thầu được biết trước khi đóng thầu tối thiểu là 3 ngày, thời gian đánh giá HSDT tối đa không quá 25 ngày, khi nhận hồ sơ trình thẩm định thời gian thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu là tối đa là 10 ngày. 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, bảo đảm thực hiện hợp đồng trong trường hợp này được áp dụng từ 2-3%.

Sơ đồ quy trình đấu thầu rộng rãi đối với gói thầu mua sắm hàng hóa tại Ban QLCCA thông qua các bước cơ bản như sau:



Hình 2.2. Quy trình đấu thầu rộng rãi cho gói thầu mua sắm hàng hóa tại BQLCCA, ĐHQGHN (Nguồn: Phòng Phát triển & QLDA, BQLCCA).

Công tác lựa chọn nhà thầu đã được thực hiện và triển khai một cách nghiêm túc, chặt chẽ tuân thủ đúng các quy định của pháp luật, phù hợp với những xu thế phát triển kinh tế chung cũng như đảm bảo ngày càng tiến gần và phù hợp hơn với các quy định của thế giới. Đã xây dựng được quy trình lựa chọn nhà thầu làm cơ sở vững chắc cho hoạt động đấu thầu của đơn vị. Kết quả thực hiện trong số các gói thầu chính, các gói thầu mua sắm hàng hóa chiếm tỷ trọng vốn lớn nhất, hình thức đấu thầu rộng rãi là chiếm tỷ lệ cao nhất góp phần không nhỏ trong việc tiết kiệm chi phí trong hoạt động đấu thầu, góp phần nâng cao sự minh bạch công khai, bình đẳng trong việc lựa chọn nhà thầu cung cấp hàng hóa đảm bảo yếu tố kỹ thuật và giá phù hợp nhất với yêu cầu.

Bảng 2.2. Số lượng các gói thầu đã tổ chức tại BQLCDA, ĐHQGHN giai đoạn 2014-2016.

(Đơn vị: đồng)

Lĩnh vực	Số lượng	Số tiền	Hình thức LCNT
Xây dựng	41	189.597.270.000	chào hàng cạnh tranh
Mua sắm hàng hóa	63	592.273.400.000	đấu thầu rộng rãi
Gói thầu phụ, tư vấn	475	29.729.800.000	chỉ định thầu

(Nguồn: Phòng Phát triển & QLDA, BQLCDA).

Bên cạnh những kết quả đã đạt được thì công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa tại BQLCDA vẫn gặp phải những khó khăn nhất định như việc xây dựng kế hoạch đấu thầu tổng thể cho toàn bộ một dự án là chưa thực hiện được, việc lập kế hoạch đấu thầu mới chỉ thực hiện cho từng gói thầu mua sắm hàng hóa nhỏ lẻ tương ứng với số vốn được cấp cho hàng năm gây ra sự không chủ động cũng như ảnh hưởng không nhỏ đến tiến độ chung của toàn bộ dự án. Trong quá trình lập HSMT còn mất nhiều thời gian, tuy thực hiện đấu thầu rộng rãi nhưng có những gói thầu có rất ít các nhà thầu tham gia như chỉ có 3 nhà thầu tham dự gây khó khăn không nhỏ cho việc lựa chọn nhà thầu dẫn đến khi tổ chức đấu thầu rộng rãi gây tốn kém về chi phí, thời gian về nhân lực mà hiệu quả đem lại chưa thực sự cao.

Khi tổ chức đánh giá HSĐT thành viên tổ chuyên gia đánh giá đa số kinh nghiệm chưa sâu về tất cả các lĩnh vực trong đấu thầu mua sắm hàng hóa, hoặc khi lập HSMT bản thân người lập HSMT chưa am hiểu được đầy đủ các vấn đề như xuất xứ, đặc trưng của các loại hàng hóa muốn mua hay yêu cầu là chưa phù hợp với thực tế dẫn đến HSĐT có thể có sự khác biệt giữa các nhà thầu gây khó khăn cho việc đánh giá HSĐT, với các tiêu chí chưa rõ ràng hoặc có thể dẫn đến việc đánh giá theo tiêu chí chủ quan.

Việc thực hiện giám sát, thanh tra các chế tài đối với các bên liên quan của công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa còn thiếu kiên quyết cũng như có chế tài cụ thể để chấm dứt các hành vi vi phạm.

Hầu hết các dự án tại ĐHQGHN như về đầu tư xây dựng cơ bản, đầu tư tăng cường nâng cao năng lực đào tạo, nghiên cứu khoa học... được giao cho đơn vị chuyên trách về quản lý dự án và là Ban Quản lý các dự án làm chủ đầu tư và trực tiếp thực hiện, tuy nhiên tại các đơn vị sự nghiệp công lập khác của ĐHQGHN vẫn tiến hành đấu thầu mua sắm hàng hóa để duy trì hoạt động thường xuyên và mua sắm hàng hóa thiết bị phục vụ công tác đào tạo nghiên cứu khoa học theo nhu cầu và chức năng nhiệm vụ, định hướng nghiên cứu của từng đơn vị.

Về cơ bản mua sắm hàng hóa, thiết bị được chia ra làm hai nội dung mua sắm là mua sắm hàng hóa thiết bị giá trị nhỏ dưới 100 triệu và mua sắm hàng hóa thiết bị trên 100 triệu, nội dung của quy trình, thủ tục mua sắm thiết bị dưới 100 triệu thì hầu hết đã được thống nhất và quy định tại văn bản hướng dẫn quy trình mua sắm tài sản của các đơn vị cụ thể về trình tự thủ tục và các bước thực hiện, còn về quy trình mua sắm hàng hóa thiết bị với giá trị trên 100 triệu đồng thông thường được các đơn vị tiến hành quy trình, thủ tục đấu thầu và áp dụng các quy định của pháp luật về đấu thầu nói chung khi có kế hoạch tổ chức một gói thầu mua sắm cụ thể chứ hầu như chưa có sự thống nhất ra văn bản áp dụng chính thức.

Hình thức lựa chọn nhà thầu thông thường được sử dụng trong đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập này là: đấu thầu rộng rãi, chỉ định thầu và chào hàng cạnh và quy trình áp dụng cụ thể tuân thủ theo một số văn bản pháp luật như Luật đấu thầu năm 2013, Luật thương mại năm 2005, Nghị định của

Chính phủ số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu và các văn bản có liên quan.

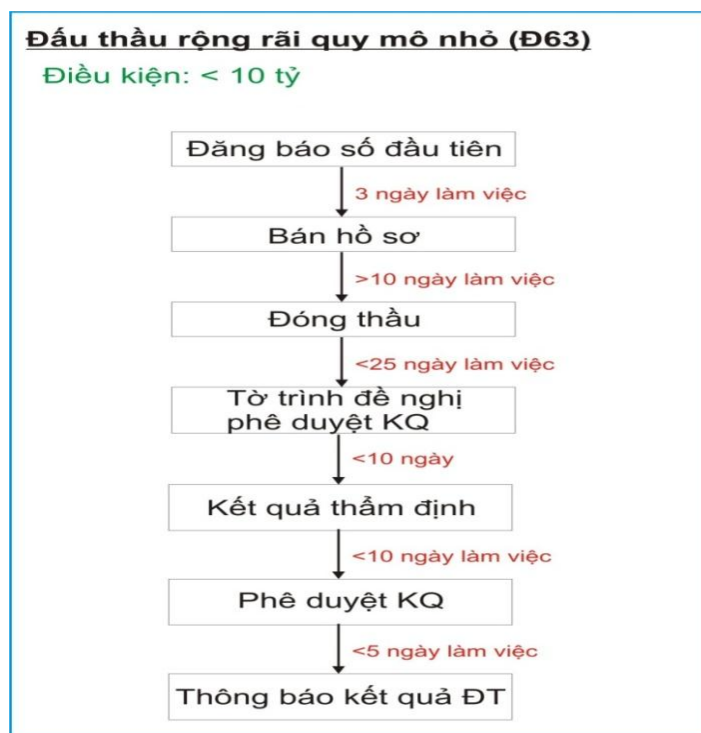
- Tại trường Đại học Khoa học Tự nhiên, ĐHQGHN

Trong các đơn vị sự nghiệp công lập thuộc ĐHQGHN, Trường Đại học Khoa học Tự nhiên do đặc điểm về chức năng nhiệm vụ đào tạo nghiên cứu khoa học, định hướng nghiên cứu và là đơn vị thường xuyên chủ trì của rất nhiều các đề tài, dự án nghiên cứu khoa học và đào tạo thuộc các cấp khác nhau cho lên hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa, thiết bị vật tư phục vụ cho các đề tài, dự án diễn ra khá phổ biến và được coi là đơn vị thực hiện công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa với số lượng các gói thầu nhiều nhất trong các đơn vị thành viên của ĐHQGHN, và tại các đơn vị sự nghiệp công lập khác tại ĐHQGHN thì chủ yếu là hoạt động mua sắm hàng hóa để duy trì hoạt động thường xuyên với giá trị mua sắm hàng hóa không lớn thực hiện theo quy chế mua sắm tài sản được áp dụng trong mỗi đơn vị, công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa hầu như rất ít khi được tiến hành, các nội dung mua sắm lớn phục vụ công tác đào tạo và nghiên cứu thường sẽ là đơn vị thụ hưởng trực tiếp của các dự án mà Ban Quản lý các dự án, ĐHQGHN làm chủ đầu tư và trực tiếp quản lý các dự án.

Hình thức lựa chọn nhà thầu thông thường được sử dụng trong đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Trường Đại học Khoa học Tự nhiên là: đấu thầu rộng rãi quy mô nhỏ theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ, chỉ định thầu và chào hàng cạnh tranh trong một số gói thầu cụ thể còn có áp dụng hình thức chào hàng cạnh tranh rút gọn và chỉ định thầu rút gọn, quy trình áp dụng cụ thể tuân thủ theo quy định của nhà nước và pháp luật về đấu thầu hiện nay về từng hình thức lựa chọn nhà thầu như đã nêu.

Với hình thức lựa chọn nhà thầu thường áp dụng là đấu thầu rộng rãi thường tùy thuộc vào tính chất hàng hóa mua sắm mà lựa chọn hình thức đấu thầu rộng rãi quy mô nhỏ phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ sử dụng trong đấu thầu mua sắm hàng hóa vì thường gói thầu mua sắm hàng hóa tại đơn vị chủ yếu là <10 tỷ đồng, hình thức lựa chọn nhà thầu này là 1 trong hai hình thức lựa chọn nhà thầu được sử dụng nhiều nhất cùng với hình thức lựa chọn nhà thầu chào hàng cạnh tranh thông thường. Quy định về trình tự áp dụng tuân thủ Điều 11 Nghị định của Chính phủ số

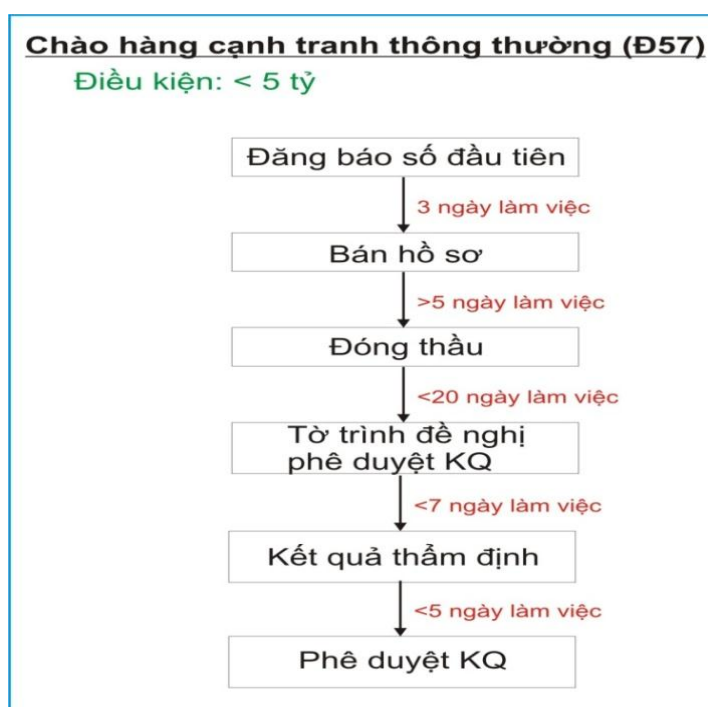
63/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2014 và quy định thời gian tiến hành trình tự đấu thầu rộng rãi quy mô nhỏ như sau:



Hình 2.3. Thời gian cho đấu thầu rộng rãi quy mô nhỏ

(Nguồn: Phòng Khoa học và Công nghệ, Trường Đại học Khoa học Tự nhiên).

Với những gói thầu hàng hóa thông thường có sẵn trên thị trường với những đặc tính kỹ thuật và chất lượng tương đương nhau thì sẽ áp dụng hình thức chào hàng cạnh tranh, chào hàng cạnh tranh thông thường với điều kiện mua sắm hàng hóa < 5 tỷ đồng và chào hàng cạnh tranh rút gọn với mua sắm hàng hóa < 1 tỷ đồng, ở Trường ĐHKHTN hình thức này được áp dụng khá nhiều và phổ biến cho các gói thầu mua sắm hàng hóa, quy định về quy trình chào hàng cạnh tranh thông thường áp dụng quy định cụ thể tại Điều 58, Điều 59 Nghị định của Chính phủ số 63/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu, quy định về thời gian tiến hành trình tự chào hàng cạnh tranh thông thường như sau:



Hình 2.4. Thời gian cho chào hàng cạnh tranh thông thường

(Nguồn: Phòng Khoa học và Công nghệ, Trường Đại học Khoa học Tự nhiên).

Hình thức chỉ định thầu thường áp dụng cho gói thầu mua sắm hàng hóa < 1 tỷ đồng và không quá 100 triệu đồng đối với gói thầu thuộc dự toán mua sắm thường xuyên, quy trình cho chỉ định thầu áp dụng quy định cụ thể tại Điều 55 và Điều 56 Nghị định của Chính phủ số 63/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu.

Bảng 2.3. Số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa, thiết bị tại Trường Đại học Khoa học Tự nhiên giai đoạn 2014-2016

Thời gian	Đấu thầu rộng rãi	Chào hàng cạnh tranh	Chỉ định thầu	Chào hàng cạnh tranh rút gọn	Chỉ định thầu rút gọn
Năm 2014	3	16	5		
Năm 2015	5	13	2		
Năm 2016	6	8	1	1	1

(Nguồn: Phòng Khoa học và Công nghệ, Trường Đại học Khoa học Tự nhiên).

Kết quả của việc thực hiện công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa giúp đơn vị mỗi năm đã tiết kiệm được một khoản chi phí không nhỏ do có sự chênh lệch về giá

gói thầu được phê duyệt và giá trúng thầu khi tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa. Tuy nhiên khi công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa được thực hiện tại đơn vị do không phải là đơn vị chuyên trách trong hoạt động đấu thầu này nên còn gặp một số hạn chế và khó khăn, do nhu cầu mua sắm hàng hóa phục vụ trực tiếp cho các đề tài, dự án là rất phong phú, đa dạng về chủng loại, các yêu cầu kỹ thuật khác biệt nên trong quá trình lập HSMT cũng là một khó khăn và mất thời gian, với đội ngũ cán bộ đảm nhận hầu hết là kiêm nhiệm làm công tác đấu thầu chuyên môn nghiệp vụ không sâu cho tất cả các lĩnh vực còn hạn chế ngoài ra đội ngũ này còn ít cả về số lượng. Kế hoạch thực hiện các gói thầu thông thường là theo nhu cầu thực tế hàng năm nên không có kế hoạch tổng hợp nên còn chưa chủ động trong triển khai thực hiện, việc lập HSMT còn mất khá nhiều thời gian và công sức để thực hiện, công tác đánh giá HSDT vẫn còn mang tính chung chung, công tác lựa chọn nhà thầu còn chủ quan, công tác thanh tra giám sát chưa được thực sự quan tâm. Để công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa tại đơn vị đạt được kết quả tốt hơn đáp ứng tốt nhất về mặt kỹ thuật và mặt giá cả thì cần đơn vị phải có sự quan tâm đầu tư hơn nữa cả về nhân lực, có đường lối chính sách phù hợp cũng như xây dựng được quy trình lựa chọn nhà thầu, tổ chức thực hiện các gói thầu mua sắm sao cho phù hợp và đảm bảo trình tự thủ tục nhanh gọn, đúng quy định pháp luật đấu thầu góp phần vào đảm bảo tiến độ cũng như hiệu quả thực hiện của các đề tài, dự án của đơn vị.

2.2.2.2. Những bất cập, hạn chế của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa

Với những quy định hiện hành của pháp luật về đấu thầu đã ngày càng khẳng định được vai trò vị trí và khẳng định được sự đúng đắn khi áp dụng biện pháp này nhằm tăng cường tính cạnh tranh và đảm bảo hiệu quả đầu tư, đồng thời thể hiện sự hội nhập cần thiết với tình hình thế giới. Trong quá trình triển khai và áp dụng quy chế đấu thầu đã có lúc còn lúng túng nhưng đã dần đi vào nề nếp và ổn định. Nhìn chung tại tất cả các cơ quan bộ ngành, địa phương và các đơn vị đã triển khai thực hiện công tác đấu thầu khá nghiêm túc và đưa lại những hiệu quả đáng kể trong quá trình thực hiện dự án và đầu tư nói chung. Theo đánh giá tình hình đấu thầu đã có những bước chuyển biến rõ rệt như kỹ thuật, kinh nghiệm đấu thầu được nâng cao, quá trình đánh giá lựa chọn nhà thầu đã phù hợp hơn và đấu thầu đã đem lại hiệu

quả kinh tế cao trong quá trình thực hiện dự án đầu tư. Chất lượng các nhà thầu được nâng cao các nhà thầu trúng thầu thực sự là các nhà thầu có kinh nghiệm có năng lực thực hiện các gói thầu đặc biệt là các gói thầu mua sắm hàng hóa, các nhà thầu được đánh giá là cơ bản đáp ứng được những yêu cầu của HSMT, các cơ quan quản lý, chủ đầu tư đã có được cơ hội và điều kiện thực tế cũng như cơ sở khoa học để đánh giá năng lực của các nhà thầu, tiến hành đấu thầu mua sắm hàng hóa giúp chủ đầu tư thực hiện dự án đầu tư có hiệu quả hơn giúp nhà nước tiết kiệm nhiều tỷ đồng chi phí đầu tư mà vẫn lựa chọn được những nhà thầu xứng đáng. Thông qua đấu thầu mua sắm hàng hóa còn là cơ hội cho chúng ta được tiếp cận, sử dụng những thiết bị, công nghệ mới, hiện đại tiên tiến, tích lũy kinh nghiệm từng bước khẳng định năng lực để vươn lên cạnh tranh với các nhà thầu nước ngoài.

Ngoài những ưu điểm nhận thấy được của quy chế đấu thầu mua sắm hàng hóa thì thực tiễn áp dụng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đối với các đơn vị sự nghiệp công lập cho thấy những tồn tại hạn chế nhất định cần khắc phục, bổ sung nhằm hoàn thiện hơn pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm đối với các đơn vị sự nghiệp công lập trong giai đoạn hiện nay, những tồn tại hạn chế thể hiện qua một số các nội dung sau:

Thứ nhất, hiện nay quy định trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa về thời gian trong đấu thầu là còn tương đối dài, chưa thực sự hợp lý với thực tiễn thực hiện trong từng bước của trình tự tổ chức đấu thầu, với từng hình thức đấu thầu khác nhau. Chủ đầu tư trong trường hợp cụ thể khi muốn sử dụng thời gian thực tế áp dụng rút ngắn được mà vẫn đảm bảo yêu cầu quy trình nhưng không thể tự chủ động được. Công tác đấu thầu là một hoạt động cụ thể nằm trong tổng thể của dự án đầu tư, đề án dự án cụ thể mà vấn đề thời gian hoàn thiện công việc càng rút ngắn thì càng thuận lợi cho tiến độ dự án và mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn, quy định thời gian hợp lý cho các bước và tổng thể công tác đấu thầu sẽ giảm bớt sự trì trệ, lãng phí thời gian có thể dẫn đến hiệu quả không cao hoặc giảm bớt cơ hội thành công của các bên tham dự đấu thầu.

Thứ hai những quy định mang tính pháp lý bắt buộc và trách nhiệm trước pháp luật, chế tài xử phạt cho những chủ thể trực tiếp tham gia vào thực hiện trình

tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa như bên mời thầu, nhà thầu và chủ thể quản lý liên quan cũng còn chưa được quan tâm đúng mức, vẫn còn có những vi phạm những kẽ hở dẫn đến tình trạng tiêu cực. Như việc BMT khi phát hành HSMT thì có thu phí và các nhà thầu tham dự phải đóng bảo lãnh dự thầu nhưng vì lý do nào đó BMT không muốn thực hiện gói thầu do các nhà thầu đó tham gia mà cố ý đánh trượt các nhà thầu tham dự thì hậu quả là rất lớn với nhà thầu và toàn bộ dự án đầu tư nhưng không phải nguyên nhân này sẽ luôn được truy xét đến cùng, hay đã xuất hiện các hiện tượng như “*thông thầu*” hay “*quân xanh, quân đỏ*”... của các nhà thầu, do các thủ tục hành chính còn khá rườm rà mất thời gian, có nhiều lúc với những thủ tục không thực sự quan trọng nhưng các cấp quản lý, nhà phê duyệt có thể kéo dài gây khó khăn cho công tác lựa chọn nhà thầu. Việc thực hiện bảo mật thông tin trong trình tự thủ tục đấu thầu là chưa cao do ý thức chấp hành pháp luật chưa cao vẫn có hiện tượng thông đồng gây rò rỉ thông tin để chuộc lợi. Kết quả là sẽ làm giảm hiệu quả của đấu thầu, tạo tiêu cực và cần phải quy định vấn đề trách nhiệm rõ ràng cụ thể hơn cũng như biện pháp khắc phục.

Thứ ba về phương pháp đánh giá HSDT, hồ sơ đề xuất việc xác định giá đánh giá trên cùng một mặt bằng để đánh giá HSDT lựa chọn nhà thầu trúng thầu là phương pháp đánh giá hiệu quả nhất hiện nay. Tuy nhiên mới đây, một số ý kiến cho rằng, việc xác định giá đánh giá để lựa chọn nhà thầu trúng thầu hiện nay ở nhiều địa phương, đơn vị chỉ là để xem xét nhà thầu nếu có sai lệch hoặc lỗi số học, còn việc đưa về cùng một mặt bằng quy đổi còn hạn chế không phải dễ dàng áp dụng được với tất cả các gói thầu mua sắm hàng hóa đặc biệt là các gói có quy mô và giá trị nhỏ.

Khi có kết quả đánh giá cần phải được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt nhưng họ không phải là người trực tiếp tham gia vào quá trình đánh giá đó mà chỉ là xem xét với kết luận khái quát vậy kết quả đó có thực sự là đã chuẩn xác nếu các trình tự thủ tục trước đó không thật tốt. Vì như đã biết trong quá trình đấu thầu phải thành lập tổ chuyên gia chấm thầu, xét thầu nhưng họ làm việc trên nguyên tắc tập thể thống nhất theo ý kiến tập thể nên khi xác định quy trách nhiệm cụ thể là rất khó.

Thứ tư là hiện nay quy chế đấu thầu về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa mới quy định đến giai đoạn thông báo kết quả trúng thầu và ký kết hợp đồng vậy

còn khâu quan trọng sau đó là kết quả của đấu thầu thể hiện trong hợp đồng thực hiện gói thầu và kiểm soát hiệu quả của trình tự thủ tục đấu thầu qua quá trình thực hiện hợp đồng thì chưa được đề cập một cách cụ thể chi tiết nên có nhiều trường hợp thực hiện kém hiệu quả, chậm tiến độ, vi phạm hợp đồng... chủ yếu do ý chí chủ quan của các bên.

Thứ năm, thực tế cho thấy kinh nghiệm tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa không chỉ ở cấp đơn vị không chuyên trách mà cả ở các đơn vị có chuyên trách về đấu thầu thì kinh nghiệm tổ chức đấu thầu còn hạn chế, bên cạnh đó là tình trạng quản lý trong đấu thầu còn lỏng lẻo, chi phí đấu thầu lớn.

Bên cạnh việc kinh nghiệm tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa còn hạn chế cần phải đào tạo nghiêm túc, trang bị kiến thức sâu rộng hơn nữa thì còn vì những nguyên nhân khác nhau công tác đấu thầu nói chung và đấu thầu hàng hóa nói riêng chưa được thống kê một cách cụ thể chi tiết, chưa được tổng kết rút kinh nghiệm để tìm ra mặt mạnh nhằm phát huy, tồn tại chưa được khắc phục. Hiện tượng khiếu nại trong đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng có chiều hướng tăng, hiện tượng vi phạm quy chế đấu thầu vẫn diễn ra khá phổ biến như mở thầu sau thời điểm đóng thầu vượt quá thời gian quy định, thời gian xét thầu quá quy định, bổ sung nội dung HSMT khi chưa được phê duyệt, yêu cầu nhà thầu chào lại giá, làm rõ HSDT thiếu căn cứ khi đứng ra là phải loại khỏi danh sách tham dự...

2.2.2.3. Nguyên nhân của những hạn chế, bất cập

+ *Nguyên nhân do hạn chế của các quy định pháp luật liên quan đến pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa*

Trong tình hình các quy định của pháp luật về đấu thầu và cụ thể là đấu thầu mua sắm hàng hóa còn có sự tản mạn và chưa thực sự đồng bộ trong chính lĩnh vực điều chỉnh và chưa đồng bộ với hệ thống pháp luật kinh tế nói chung là một nguyên nhân dẫn đến những hạn chế bất cập của việc áp dụng cũng như thực hiện công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa, cụ thể là hiện đang tồn tại nhiều quy định về đấu thầu khác nhau của các bộ, ngành, có những văn bản còn chưa rõ ràng chưa phản ánh hết được các sự kiện pháp lý có thể xảy ra trong thực tế đấu thầu mua sắm hàng hóa, công tác chuẩn bị dự thảo và xây dựng các văn bản hướng dẫn còn triển khai chậm. Phạm vi áp dụng hiện nay chưa thực sự rõ ràng và cụ thể cho các trường hợp áp

dụng, áp dụng pháp luật đấu thầu trên cả nước vẫn còn gặp nhiều khó khăn và chưa thực sự hiệu quả chưa tạo được môi trường pháp lý thống nhất. Việc chưa tạo được môi trường pháp lý thống nhất để áp dụng và vận dụng trong công tác đấu thầu là do các quy định về đấu thầu có liên quan đến sử dụng vốn nhà nước còn tản mạn, không tập trung, thiếu sự thống nhất. Các quy định về đấu thầu hiện nay vẫn nằm rải rác trong nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác nhau, thực trạng này gây tình trạng chòng chéo, thiếu thống nhất giữa các văn bản và gây khó khăn khi triển khai thực hiện cho các đơn vị, tổ chức, cá nhân..., vì thế mà thống nhất các quy định về đấu thầu trong một luật chung là rất cần thiết.

+ *Nguyên nhân do hạn chế trong năng lực con người tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa*

Trong quá trình triển khai các bước của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa các chủ thể tham gia vào trên cơ sở các quy định của pháp luật và cũng bằng ý chí mong muốn thực hiện nhu cầu của mình, BMT thì có nhu cầu mua sắm hàng hóa, nhà thầu có nhu cầu cung cấp hàng hóa và thu lợi nhuận, trong mối quan hệ đó vấn đề năng lực của đội ngũ làm công tác đấu thầu và năng lực của các nhà thầu làm ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của trình tự thủ tục này, đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu của chúng ta hiện nay vẫn còn những hạn chế về chuyên môn, kỹ thuật và trình độ đấu thầu.

Vấn đề năng lực của các nhà thầu tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đặt ra trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt hiện nay, nhưng không phải tất cả các nhà thầu đều có thể đáp ứng được các điều kiện về tài chính về nhân lực, máy móc thiết bị là những lý do trực tiếp tác động đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp cũng như thức tuân thủ pháp luật, tuân thủ trình tự thủ tục, tự xây dựng nâng cao uy tín, năng lực và thực hiện cạnh tranh lành mạnh giữa các nhà thầu không phải được các nhà thầu luôn nghiêm túc thực hiện. Có nâng cao được năng lực của con người tham gia trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa chúng ta mới nâng cao được tính minh bạch cũng như sự hiệu quả của công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa.

+ *Nguyên nhân do hành vi lạm dụng các quy định, những hành vi cạnh tranh thiếu lành mạnh vẫn tồn tại trong đấu thầu mua sắm hàng hóa*

Một trong những hành vi đó là chỉ định thầu đang có xu hướng ngày càng bị lạm dụng dù hình thức lựa chọn nhà thầu này thường có chi phí cao hơn so với các hình thức lựa chọn nhà thầu khác vì thiếu tính cạnh tranh, cũng như thường có một số tiêu cực vì gắn liền với cơ chế xin - cho.

Mặc dù Luật Đấu thầu và văn bản hướng dẫn đã quy định về điều kiện trong việc áp dụng hình thức chỉ định thầu nhưng thực tế nhiều chủ đầu tư ở một số địa phương, bộ ngành vẫn lạm dụng chỉ định thầu tràn lan, vì nó không chỉ giúp rút ngắn thủ tục triển khai các dự án, mà còn là cơ hội để thu lợi vì gắn với cơ chế xin - cho trong một số trường hợp. Để có thể hạn chế tình trạng này, chúng ta cần phải lưu ý thực hiện một số nội dung như: Các chủ đầu tư, người có thẩm quyền khi phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu cần đối chiếu với các quy định của pháp luật về Đấu thầu, xem xét một cách kỹ lưỡng để xem với gói thầu đó, được phép áp dụng chỉ định thầu hay không. Đồng thời tăng cường việc hậu kiểm soát trong đấu thầu, thường xuyên để phát hiện những vi phạm, sai sót về việc áp dụng hình thức chỉ định thầu trái quy định. Về mặt chính sách, pháp luật và chế tài cần phải có những mức cao hơn nữa. Trong đó thì không những bao gồm cảnh cáo, phạt tiền, cấm tham gia hoạt động đấu thầu thì chúng ta phải có những quy định cụ thể và rõ ràng về trách nhiệm hình sự đối với những hành vi vi phạm pháp luật về đấu thầu.

Ngoài ra các hành vi cạnh tranh thiếu lành mạnh trong đấu thầu sử dụng vốn nhà nước đang có nhiều biểu hiện phức tạp, đặc biệt là trong mua sắm hàng hóa, các hành vi cạnh tranh thiếu lành mạnh trong khi diễn ra trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa luôn vẫn tồn tại và đôi khi còn rất tinh vi và khó phát hiện ra. Như tình trạng cố tình đưa ra những tiêu chí thiếu tính cạnh tranh trong HSMT dẫn đến sự độc quyền của một số nhà thầu vẫn khá phổ biến, hành vi gian lận trong hồ sơ dự thầu cũng diễn ra khá phổ biến, hay thông thầu là một hành vi bị cấm theo Luật Đấu thầu và Luật Cạnh tranh tuy nhiên, để phát hiện và xử lý được hành vi này rất khó. Thỏa thuận thông thầu mang bản chất phản cạnh tranh, vi phạm nghiêm trọng các nguyên tắc cạnh tranh và có tác động trực tiếp đến các yếu tố thị trường, là một trong những thỏa thuận đặc biệt nguy hại, phải cấm tuyệt đối trong mọi trường hợp, cũng như không được miễn trừ. Thực tế cho thấy, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có xu hướng ngầm hóa điều

này làm cho việc phát hiện và điều tra trở nên khó khăn, phức tạp.

Bên cạnh đó còn có những hành vi vi phạm pháp luật đấu thầu khác nhờ có sự thông đồng kết lồi, móc ngoặc trong thực hiện đấu thầu mua sắm hàng hóa giữa các chủ thể để chuộc lợi vẫn xảy ra mà bởi các chế tài xử phạt chưa thực sự nghiêm minh và chưa tìm được đúng người đúng tội làm công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa vẫn có nhiều sai phạm.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa là một quy trình gồm nhiều bước khác nhau với nội dung khá phức tạp và liên quan đến các chủ thể khác nhau trong từng giai đoạn và còn gây một số khó khăn trong việc áp dụng trên thực tế. Thông qua việc áp dụng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập tại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay đã cho thấy được những lợi ích kinh tế và kỹ thuật của việc áp dụng đấu thầu vào mua sắm hàng hóa tại các đơn vị, nhưng nó cũng chỉ ra một số những hạn chế bất cập từ những khâu quy định về trình tự thủ tục, phương pháp thực hiện, chế tài xử lý đến kinh nghiệm tổ chức đấu thầu, dẫn đến những hạn chế đó và còn do những nguyên nhân mang tính chủ quan là phần nhiều. Vậy phải nhận thấy những yêu cầu hoàn thiện những bất cập được đặt ra và phải đề xuất được những giải pháp cụ thể để giảm bớt những bất cập hạn chế trong áp dụng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam.

Chương 3

NHỮNG YÊU CẦU VÀ CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ TRÌNH TỰ THỦ TỤC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA ĐỐI VỚI CÁC ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP CÔNG LẬP TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

3.1. Những yêu cầu hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đối với các đơn vị sự nghiệp công lập

Một mục đích luôn được hướng đến của hoạt động đấu thầu nói chung và của trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng đó chính là vì nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế của các dự án đầu tư, tiến đến trình tự thủ tục nhanh gọn hiệu quả chính là hiệu quả kinh tế cho chủ đầu tư nói riêng và cho cả nền kinh tế. Từ ưu điểm của đấu thầu là tìm ra được đối tác có khả năng cung cấp hàng hóa một cách phù hợp nhất, tối ưu nhất cả về chất lượng và giá cả mà chúng ta cần hoàn thiện những điểm chưa hợp lý sao cho đấu thầu sẽ đem lại được hiệu quả kinh tế cao hơn nữa.

Khi áp dụng đấu thầu mua sắm hàng hóa giúp cho các cơ quan nhà nước, doanh nghiệp, đơn vị nâng cao được sự quản lý nguồn vốn trong từng gói thầu và trong từng bước của quy trình thực hiện để có sự điều chỉnh và quản lý sao cho hiệu quả nhất, nguồn vốn đầu tư cho các dự án đều rất lớn và phục vụ cho phát triển đời sống kinh tế và xã hội, văn hóa giáo dục... của quốc gia, hiệu quả đem lại là trực tiếp phục vụ cho đời sống người dân vì vậy luôn cần quản lý sao cho hiệu quả không lãng phí thất thoát và phải hướng đến đạt hiệu quả tối ưu nhất nên rất cần phải hoàn thiện hơn nữa đấu thầu mua sắm hàng hóa và trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

3.1.1. Hoàn thiện pháp luật trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa phải đặt trong xu hướng hội nhập

Nền kinh tế thế giới đang phát triển nhanh chóng, trình độ khoa học kỹ thuật ngày càng tiên tiến hiện đại, bối cảnh hội nhập toàn cầu đặt ra với mỗi quốc gia, chúng ta không thể đứng ngoài những xu thế chung xu thế mới của thế giới vì vậy bắt buộc phải chúng ta phải hoàn thiện mọi mặt, nắm bắt học hỏi kinh nghiệm để rút

ngắn hơn khoảng cách. Trong xu thế hội nhập cùng phát triển hiện nay Việt Nam đã tham gia và là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế, tổ chức khu vực, thành viên của nhiều công ước quốc tế, ký kết nhiều hiệp định đa phương, song phương... thuộc các lĩnh vực đời sống xã hội. Đứng trước những cơ hội và thách thức như vậy yêu cầu đặt ra là chúng ta phải đổi mới, hoàn thiện hệ thống pháp luật quốc gia, hoàn thiện để đi đến phù hợp hơn và tương thích với những quy định pháp luật, thông lệ quốc tế để chúng ta hội nhập được và phát triển bền vững và mạnh mẽ hơn.

3.1.2. Hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa để nhằm đồng bộ hệ thống pháp luật kinh tế nói chung đảm bảo tính minh bạch hiệu quả

Kinh tế Việt Nam là nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa với nhiều hình thức sở hữu, nhiều thành phần kinh tế; kinh tế nhà nước giữ vai trò chủ đạo, chúng ta đang tập trung phát triển nền kinh tế nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước định hướng xã hội chủ nghĩa. Nhà nước tham gia quản lý mọi mặt đời sống xã hội đất nước theo các đường lối chính sách đã đề ra, cụ thể như trong quá trình chuẩn bị sản xuất, kinh doanh thông qua thực hiện các dự án đầu tư là cơ sở quan trọng quyết định kết quả đạt được của quá trình đầu tư, nhà nước thông qua các quy định, hệ thống pháp luật để quản lý kiểm tra giám sát, vì vậy hệ thống quy định đó càng thống nhất càng hoàn thiện đáp ứng được yêu cầu tinh thần đổi mới phát triển đất nước thì sẽ giúp nhà nước sẽ càng dễ dàng trong vận hành trong quản lý giám sát thực hiện bấy nhiêu. Bên cạnh đó cũng phải tạo ra sự thống nhất tạo tính đồng bộ của hệ thống pháp luật trong nước đặc biệt là trong lĩnh vực đầu tư, thương mại... và pháp luật kinh tế nói chung. Khi đảm bảo và tạo ra được một môi trường pháp lý hoàn thiện, đồng bộ nhất quán sẽ đảm bảo được tối đa quyền lợi và nghĩa vụ, đảm bảo quyền tự chủ và tự do kinh doanh và tự do cạnh tranh lành mạnh bình đẳng của các chủ thể tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đó chính là đảm bảo cho tính minh bạch và hiệu quả của công tác đấu thầu được phát huy.

3.1.3. Hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp

Việt Nam hiện nay hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa đã rất phổ biến tại tất cả các bộ ngành, các đơn vị và các địa phương trên cả nước, các doanh nghiệp có nhiều cơ hội để tham gia vào hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa. Trên cơ sở các nội dung trong quy chế đấu thầu mua sắm hàng hóa và trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa còn có những hạn chế thì cần bổ sung sửa đổi cho hoàn thiện và phù hợp với thực tiễn áp dụng để tạo điều kiện tiếp cận dễ dàng hơn và cũng nâng cao được năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp luôn phải cập nhật các quy định pháp luật về đấu thầu, thu thập thông tin về các gói thầu nếu muốn tham gia hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa. Ngoài việc nắm bắt các quy định của pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa thì điều quan trọng là phải nắm bắt thu thập thông tin về các dự án, nguồn vốn thực hiện các dự án này, thông qua các kênh thông tin như: báo, đài, các trang web về đầu tư, đấu thầu. Thông tin từ các kênh này sẽ tạo sự chủ động cần thiết để doanh nghiệp từng bước tham gia vào công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Thông qua việc hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa sẽ tạo ra được môi trường cạnh tranh lành mạnh bình đẳng hơn giữa các nhà thầu và cũng là chủ thể kinh tế khác nhau góp phần tạo nên môi trường kinh doanh lành mạnh, bình đẳng cho nền kinh tế nước nhà. Với sự phức tạp của nền kinh tế thị trường cùng với những biến đổi tiến bộ nhanh chóng của kinh tế, khoa học kỹ thuật trên thế giới thì việc tạo ra được môi trường cạnh tranh lành mạnh bình đẳng càng phải được quan tâm và thúc đẩy hơn nữa vai trò, trách nhiệm cũng như năng lực của các chủ thể tham gia tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

3.2. Những giải pháp chủ yếu hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay

3.2.1. Những giải pháp hoàn thiện ở phương diện lập pháp và quản lý

3.2.1.1. Hoàn thiện các văn bản pháp luật về đấu thầu

Trong bối cảnh hiện nay ở Việt Nam vẫn đang tồn tại nhiều quy định đấu thầu khác nhau, chưa đồng bộ nhất quán ở tất cả các cơ quan bộ, ngành, nội dung các văn bản hướng dẫn, thi hành và thực hiện còn chưa bắt kịp và định liệu được hết những sự kiện pháp lý xảy ra trong thực tiễn áp dụng luật đấu thầu, dẫn đến không ít đơn vị, những tình huống, trường hợp khó khăn lúng túng cho việc áp dụng thực tiễn. Để khẳng định được tầm quan trọng vai trò của đấu thầu mua sắm hàng hóa cũng như đấu thầu nói chung trong nền kinh tế, đòi hỏi phải nhanh chóng hoàn thiện pháp luật về đấu thầu, theo đúng chủ trương chính sách của Đảng và nhà nước và đồng thời đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi của tình hình kinh tế xã hội là nhu cầu cấp thiết đặt ra. Bên cạnh đó trong xu hướng hội nhập toàn cầu, hệ thống pháp luật Việt Nam còn cần phải hoàn thiện hệ thống pháp của mình để phù hợp hội nhập về tất cả các lĩnh vực thế giới trong đó có lĩnh vực đấu thầu mua sắm hàng hóa. Để đưa pháp luật đấu thầu của chúng ta dần tương thích với hệ thống thông lệ quốc tế thì chúng ta trước tiên cần tuân thủ và dựa trên các quy định, hướng dẫn cụ thể của các tổ chức quốc tế, tổ chức khu vực liên quan để tìm ra được nội dung phù hợp với tình hình trong nước mà vẫn đảm bảo tuân thủ pháp luật quốc tế. Có như vậy những quy định về đấu thầu nói chung và đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng mới bền vững, phát triển và là công cụ hiệu quả của quản lý kinh tế xã hội, cụ thể là sẽ có những văn bản pháp luật, nghị định hướng dẫn thi hành cho vấn đề trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa cho các đơn vị sự nghiệp công lập, tạo ra môi trường pháp lý ổn định hơn cụ thể hơn cho khối các đơn vị sự nghiệp công lập khi được tiến hành mua sắm hàng hóa thiết bị, đảm bảo mua trúng, mua đúng, mua đủ. Đồng thời cần phải đảm bảo được tính đồng bộ với các quy định của pháp luật liên quan như pháp luật về đầu tư, pháp luật kinh tế, thương mại...

Để khắc phục nhanh những vi phạm quy chế trong đấu thầu, giảm và tiến tới chấm dứt những hiện tượng như “quân xanh, quân đỏ” hay “thông thầu”... chúng ta chỉ nên áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi để đảm bảo tính cạnh tranh công bằng trong đấu thầu mua sắm hàng hóa, việc áp dụng chỉ định thầu chỉ nên áp dụng cho những trường hợp cụ thể hoặc điều kiện đặc biệt được quy định bởi Luật đấu thầu. Nhưng để phát huy được thế mạnh đối với hình thức nào đi nữa thì việc chất lượng của việc xây dựng, thẩm định phê duyệt báo cáo khả thi phải đúng với dự toán, tổng dự toán phải chi tiết và sát với thực tế là điều kiện tiên quyết ban đầu cho trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa được tiến hành thuận lợi và đúng luật.

3.2.1.2. Hoàn thiện quy trình đấu thầu mua sắm hàng hóa đảm bảo minh bạch và hiệu quả

Trong thời gian tới đấu thầu mua sắm hàng hóa trong nước và cả đấu thầu quốc tế mua sắm hàng hóa cần phải thành lập các hiệp hội các nhà tư vấn Việt Nam một cách chuyên nghiệp, các công ty tư vấn đủ năng lực trong mọi lĩnh vực. Khi cần phải sử dụng nhà tư vấn nước ngoài thì bên chủ đầu tư, BMT cần hết sức lưu ý và chặt chẽ hơn trong tất cả các điều khoản để tránh những vướng mắc tranh chấp, cũng nên lựa chọn những đơn vị tư vấn có uy tín để hợp tác. Do trình độ chuyên môn kỹ thuật còn thấp, những cơ sở đảm bảo cho việc lập dự toán là chưa hoàn thiện nên khi thực hiện đàm phán chúng ta sẽ bỏ sót hoặc do trình độ kỹ năng đàm phán chưa cao gây ra những thiệt hại trong đấu thầu mua sắm hàng hóa.

Việc soạn thảo các văn bản hướng dẫn, các văn bản pháp luật điều chỉnh quy trình đấu thầu mua sắm hàng hóa phải đảm bảo tính nghiêm minh của pháp luật, vừa phải hết sức chặt chẽ, ngắn gọn nhưng không làm giảm đi nguyên tắc tự do cạnh tranh, công khai, khách quan, công bằng trong đấu thầu mua sắm hàng hóa. Để tránh tình trạng chào giá thầu thấp nhà nước cần có quy định cụ thể về chống phá giá trong đấu thầu mua sắm hàng hóa. Có chăng nên xem xét đến việc có nên áp dụng hình thức đấu thầu hạn chế trong đấu thầu mua sắm hàng hóa, mà chỉ nên áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi trong mua sắm hàng hóa để đảm bảo được tính cạnh tranh công bằng và công khai được phát huy cao trong mua sắm hàng hóa tại

các đơn vị sự nghiệp công lập. Vấn đề xử phạt trong đấu thầu phải rõ ràng cụ thể hơn và phải được nghiêm túc chấp hành, mức phạt phải vừa có tính giáo dục nhưng cũng phải mang tính răn đe, không nên quá nhẹ để chỉ trở thành hình thức.

Với mỗi loại đối tượng trong đấu thầu phải xây dựng những quy trình riêng đạt chuẩn để trên cơ sở đó mà tùy vào hình thức lựa chọn nhà thầu, phương thức đấu thầu mà áp dụng cho phù hợp nhất. Đồng thời với các nguồn tài trợ của các tổ chức quốc tế như WB, ADB, JBIC...khi thực hiện mua sắm bằng các nguồn vốn này việc tổ chức hoạt động đấu thầu vẫn phải thực hiện dưới sự kiểm soát của nhà tài trợ nên quy trình đấu thầu của Việt Nam phải hoàn thiện và tương đồng với các quy trình đã được các tổ chức này đề ra.

Các nội dung của quy chế đấu thầu nhìn chung đã có rất nhiều tiến bộ, các quy định cơ bản đã đề cập được đến tất cả các yêu cầu của hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa, song trên thực tế đời sống kinh tế xã hội là vô cùng phong phú, thay đổi từng ngày đòi hỏi bắt buộc phải điều chỉnh, cải tiến và hoàn thiện mang tính tổng thể và cụ thể cho từng ngành.

Do đặc điểm mua sắm hàng hóa là rất khác nhau giữa các Bộ, ngành và địa phương, các đơn vị sự nghiệp công lập nên khó có thể có cùng một quy chế hướng dẫn chung phù hợp cho tất cả các trường hợp. Vấn đề đặt ra là phải có sự đầu tư nghiên cứu chi tiết của các cơ quan bộ ngành, địa phương khác nhau để hình thành ra các quy định để vận hành áp dụng sao cho phù hợp linh hoạt, gọn nhẹ không chồng chéo mà vẫn đảm bảo được các yêu cầu mục đích của quy chế đấu thầu nói chung. Công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa muốn thực sự đi vào nề nếp và trở thành một công cụ đắc lực không thể thiếu tại các đơn vị nói chung và đơn vị sự nghiệp công lập nói riêng và góp phần vào việc sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đầu tư của nhà nước vốn còn eo hẹp cần sự thống nhất thực hiện và chung tay của mọi cơ quan và chủ thể thực hiện.

3.2.2. Những giải pháp hoàn thiện ở phương diện thực thi

3.2.2.1. Cơ chế hỗ trợ của nhà nước trong đấu thầu mua sắm hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, tổ chức lại các đơn vị sự nghiệp công lập.

Trong tình hình mới nhà nước cần phải có các cơ chế hỗ trợ các doanh nghiệp sao cho hiệu quả, do khả năng tài chính và năng lực các nhà thầu Việt Nam hầu như không đủ điều kiện để dự thầu độc lập, khả năng xin bảo lãnh, để tạo cơ hội tham gia và trúng thầu cho các nhà thầu, nhà nước lên có cơ chế hỗ trợ trực tiếp hoặc gián tiếp như việc thành lập các hiệp hội doanh nghiệp các ngành, các công ty lớn mạnh trong ngành với số vốn lớn. Muốn tăng khả năng dự thầu của các doanh nghiệp thì cũng cần cải tổ hệ thống các ngân hàng các doanh nghiệp hoạt động sao cho hiệu quả hợp lý.

Có thể thực hiện một số ưu đãi như ưu đãi về việc cung cấp thiết bị, công nghệ mới vì đa số các thiết bị và công nghệ đang áp dụng ở Việt Nam còn khá lạc hậu so với khu vực và thế giới, việc đầu tư trang thiết bị áp dụng công nghệ mới trong điều kiện tài chính có hạn nên trước mắt chúng ta nên tập chung có các chính sách ưu tiên cho các đơn vị, doanh nghiệp nhập khẩu thiết bị, công nghệ hiện đại đồng thời thúc đẩy thành lập phát triển mô hình các công ty cho thuê tài chính để sử dụng máy móc trang thiết bị hiện đại mà vốn đầu tư không cần quá lớn. Chế độ ưu đãi khi dự thầu, chúng ta đang thực hiện chính sách ưu tiên nhà thầu trong nước khi xét thầu hay ưu tiên các nhà thầu nước ngoài có cam kết sử dụng nhà thầu phụ của Việt Nam hoặc sử dụng hàng hóa được sản xuất tại Việt Nam...việc này có khi chỉ mang tính chất hình thức, các nhà thầu Việt Nam chỉ đứng tên hoặc chỉ là nơi cung cấp thông tin. Vì vậy cần xem xét có lên chỉ ưu tiên nhà thầu trong nước và khi nhà thầu nước ngoài vi phạm các điều khoản cam kết thì phải có chế tài nghiêm khắc có vậy các nhà thầu nước ngoài mới thực hiện nghiêm túc các cam kết liên doanh hợp tác, tạo cơ hội cho các nhà thầu Việt Nam trưởng thành hơn, tích lũy được nhiều kinh nghiệm hơn, mức ưu đãi cần phải quy định rõ hơn và phải được nêu ra trong HSMT để các nhà thầu được biết và áp dụng.

Đẩy nhanh tốc độ cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước và tổ chức lại các đơn vị sự nghiệp công lập, trong đấu thầu nói chung và đấu thầu mua sắm hàng hóa nói riêng hiện nay có tình trạng như cả BMT và nhà thầu có khi lại cùng thuộc do một bộ ngành quản lý, điều đó là không phù hợp với thông lệ quốc tế, các doanh nghiệp nhà nước bản thân đã có được sự hỗ trợ rất lớn từ nhà nước vì vậy sẽ tạo ra sự bất bình đẳng, không đạt được hiệu quả trong đấu thầu. Số lượng các doanh nghiệp nhà nước còn lớn, chỉ khi thực hiện nhanh cổ phần hóa thì mới tạo ra các doanh nghiệp mới, mạnh có tư duy sáng tạo hơn chủ động hơn làm tăng sức mạnh cho nền kinh tế.

Với số lượng không nhỏ các đơn vị sự nghiệp công lập hiện nay thì việc tổ chức lại sao cho hợp lý và đáp ứng được nhu cầu phát triển là cần thiết vì không ít các đơn vị này sau khi thành lập không thực hiện được đầy đủ chức năng nhiệm vụ quản lý nhà nước hoặc không còn chức năng nhiệm vụ và thực hiện chưa tốt, không hiệu quả dịch vụ công của mình yêu cầu phải nhanh chóng có các phương án tổ chức lại hoặc giải thể để phù hợp hơn với quy hoạch mạng lưới các đơn vị sự nghiệp công lập theo tình hình thực tế cũng như giảm bớt chi tiêu đầu tư chưa hiệu quả, sử dụng ngân sách hợp lý cho khối các đơn vị này.

3.2.2.2. Xây dựng hệ thống thông tin cung cấp thông tin đấu thầu, trung tâm đào tạo cán bộ làm công tác đấu thầu chất lượng cao

Trong hoạt động đấu thầu cũng như đấu thầu mua sắm hàng hóa vấn đề thông tin, xử lý thông tin là rất quan trọng nó ảnh hưởng trực tiếp đến việc thành công hay thất bại của đấu thầu, các thông tin phải được cung cấp một cách kịp thời chính xác, và phải thực hiện công tác bảo mật trong trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đúng quy định và vấn đề bảo mật xử lý thông tin được quy định chặt chẽ hơn nữa, thì vai trò của của thông tin mới được phát huy đầy đủ.

Một vấn đề liên quan đến thông tin trong đấu thầu mua sắm hàng hóa là hệ thống tin về các nhà thầu, ở nước ta hiện nay chưa có một đơn vị cơ quan nào chịu trách nhiệm cung cấp các thông tin này một cách đầy đủ chính xác về tình hình đấu thầu trong nước, thống kê kết quả đạt được trong các lĩnh vực, về năng lực dự thầu,

kinh nghiệm thực tế nhà thầu... nên khi muốn thực hiện tra cứu thông tin đấu thầu, thông tin nhà thầu hoặc khi tiến hành đấu thầu quốc tế các nhà thầu nước ngoài không dễ dàng nhanh chóng tìm kiếm được đối tác liên doanh hay một nhà thầu phụ thích hợp. Hệ thống thông tin này phải nhanh chóng được xây dựng trong tương lai gần nhằm đáp ứng yêu cầu tính công khai trong đấu thầu, yêu cầu về số hóa, phát triển công nghệ thông tin trong mọi lĩnh vực đời sống.

Phải xây dựng được các trung tâm đào tạo cán bộ làm công tác đấu thầu chất lượng cao, các trung tâm đào tạo tạo chất lượng cao này ngoài nhiệm vụ đào tạo đấu thầu cơ bản ra phải thực hiện được những mục tiêu như trang bị được các kiến thức liên quan đến tổ chức đấu thầu trên thế giới và ở Việt Nam trong các lĩnh vực, tổng kết được, đúc rút được các kinh nghiệm đấu thầu trên thế giới cũng như tình hình đấu thầu thực tế ở Việt Nam có vậy mới tạo ra được đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu vững về chuyên môn nghiệp vụ và có được kinh nghiệm thực tế để khi thực tế áp dụng vào trong công tác đấu thầu tại các đơn vị mới đạt được thành công cao. Trách nhiệm xây dựng hệ thống thông tin và các trung tâm cho hoạt động đấu thầu nên giao cho Bộ Kế hoạch và Đầu tư cùng các chuyên gia có uy tín trong và ngoài nước tham gia triển khai xây dựng để đạt được hiệu quả như mong đợi.

3.2.2.3. Nâng cao chất lượng công tác lập và thẩm định dự án và quản lý công tác đấu thầu

Để nâng cao được chất lượng công tác lập dự án chủ đầu tư phải tiến hành lựa chọn đơn vị tư vấn có đủ năng lực, các chuyên gia lập dự án, cán bộ lập dự án có trình độ chuyên môn cao, có kinh nghiệm trong việc lập dự án, hồ sơ lập dự án phải có số liệu thông tin đầy đủ, có các căn cứ, có sự khảo sát so sánh điều tra nghiêm túc cụ thể về nhu cầu đánh giá thực trạng trên cơ sở khoa học thì mới phản ánh hết được nhu cầu của người sử dụng và dự án mới đem lại hiệu quả thực sự cho người sử dụng. Quá trình thẩm định dự án cần phải nâng cao vì sản phẩm của quá trình này là yếu tố quyết định đến sự thực thi được hay không của toàn dự án. Thực hiện tốt những công tác này là tiền đề cho phê duyệt triển khai dự án được tiến hành và cụ thể công tác đấu thầu được diễn ra đảm bảo được mục tiêu mà dự án hướng đến.

Phải nâng cao chất lượng quản lý công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa và lựa chọn nhà thầu trong các đơn vị sự nghiệp công lập, trong đó cụ thể phải lập được kế hoạch LCNT cho toàn dự án, lập kế hoạch LCNT tổng thể cần phải dựa vào yêu cầu, mục tiêu đối tượng cũng như tiến độ của dự án. Việc lập được kế hoạch LCNT tổng thể giúp chủ đầu tư có được một cái nhìn tổng thể cho toàn bộ dự án, nhận thấy được đối tượng, tiến độ các hạng mục, hạng mục nào trước hạng mục nào sau, thời gian tiến hành cũng như có được sự chuẩn bị kế hoạch vốn thực hiện cho từng giai đoạn. Lập kế hoạch LCNT cho toàn dự án càng chi tiết bao nhiêu càng thuận lợi cho chủ đầu tư kiểm soát dự án và tiết kiệm được thời gian và chi phí cũng như sớm tiên đoán được những khó khăn trong quá trình thực hiện để có kế hoạch điều chỉnh trước để thuận lợi tiến hành.

Để chất lượng quản lý đấu thầu mua sắm trong các đơn vị sự nghiệp công lập được nâng cao còn cần phải tổ chức chặt chẽ công tác kiểm tra và thanh tra trong đấu thầu mua sắm hàng hóa, quản lý chất lượng, nội dung HSMT, kết hợp kiểm tra trong quá trình thực hiện trình tự thủ tục mua sắm hàng hóa và cả hậu kiểm tra trình tự để tránh và giảm những tiêu cực có thể xảy ra trong từng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa.

3.2.2.4. Một số giải pháp cho các chủ thể tham gia trực tiếp vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập hiện nay

Cho bên mời thầu

Công tác lựa chọn nhà thầu và phân chia gói thầu phải hợp lý, đa số các nhà thầu Việt Nam hiện nay chưa có tiềm lực kinh tế lớn vì vậy đối các gói thầu quá lớn thì sẽ làm giảm sự thu hút đối với các nhà thầu. Việc áp dụng các hình thức lựa chọn nhà thầu đã thực hiện ở các đơn vị sự nghiệp công lập là chưa thực sự khoa học và chi phí đấu thầu vì thế mà cũng chưa tiết kiệm được nhiều chi phí, tiết kiệm chi phí phải đặt ra ở tất cả các khâu từ chuẩn bị tài liệu đấu thầu, thông báo, sơ tuyển, lập HSMT, đánh giá HSDT, xét thầu... sao cho hiệu quả phù hợp mà không lãng phí.

Sắp tới chúng ta nên hạn chế hình thức đấu thầu hạn chế cũng như cần quản lý chặt chẽ hơn hình thức chỉ định thầu, với đấu thầu rộng rãi nên tạo cơ chế linh hoạt hơn trong áp dụng nhưng cũng phải đảm bảo các mẫu biểu tài liệu bắt buộc tuân thủ theo mẫu mẫu thống nhất để giảm tải bớt thời gian thực hiện so sánh, đánh giá khi tiến hành việc đánh giá HSDT. Tất cả các yêu cầu cụ thể phải được đưa vào trước trong HSMT và có sự kiểm soát chặt chẽ của cơ quan của thẩm quyền phê duyệt khi tiến hành đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập.

Việc lập HSMT phải đảm bảo được chất lượng mục tiêu của dự án của gói thầu thực hiện tạo thuận lợi cho các nhà thầu xây dựng HSDT và quá trình đánh giá HSDT sau này. HSMT phải được cấp có thẩm quyền trong đơn vị sự nghiệp công lập phê duyệt và phải do người có kinh nghiệm thực hiện, đồng thời phải nhận thấy những thiếu sót, khúc mắc gì thì phải giải quyết ngay khi phê duyệt vì công việc phê duyệt cũng có tầm quan trọng ngang bằng với tất cả các hoạt động khác trong trình tự thủ tục đấu thầu, có vậy mới bảo đảm được công bằng, minh bạch công khai. Để xây dựng HSMT tốt các cơ đơn vị sự nghiệp công lập nên sử dụng các chuyên gia giúp cho BMT khắc phục được những khó khăn do không đủ trình độ hoặc kinh nghiệm trong các lĩnh vực khác nhau. Việc lựa chọn các chuyên gia không chỉ đảm bảo chuyên môn về mặt kỹ thuật, tài chính, pháp lý đơn thuần mà việc lựa chọn này còn đảm bảo cho nguyên tắc bảo mật thông tin, khách quan trong so sánh đánh giá, tránh tình trạng móc nối tiêu cực có thể xảy ra. Để tránh những tranh chấp có thể xảy ra khi lập HSMT bắt buộc phải đầy đủ, chi tiết, rõ ràng và phải tuân thủ các quy định của pháp luật về đấu thầu và các văn bản liên quan.

Khi tổ chức đánh giá HSDT rất mất nhiều thời gian và công sức, đồng thời cũng dễ xảy ra sai sót tiêu cực, những sai sót có thể do không tuân thủ quy định trong kế hoạch đấu thầu và HSMT hoặc không tuân thủ trình tự thủ tục, vì thế cũng cần phải xem xét cải tiến nhất định đối với công việc này tùy theo đối tượng đấu thầu mà thay đổi cho phù hợp.

Khi tiến hành đàm phán ký kết hợp đồng các nhà thầu thường phải nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng thông qua ngân hàng, các ngân hàng này thường do BMT

quy định hoặc được BMT đồng ý, giá trị của các bảo lãnh thực hiện hợp đồng là rất khác nhau và thường có giá trị cao BMT phải có sự kiểm soát chặt chẽ, hình thức bảo lãnh ngân hàng là vẫn thông dụng ở Việt Nam BMT phải kiểm soát và thống nhất các mẫu giấy bảo lãnh, danh mục các ngân hàng thực hiện bảo lãnh, và cũng có thể nghiên cứu và áp dụng hình thức bảo lãnh của công ty bảo hiểm một cách phổ biến hơn. Thực hiện nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải đảm bảo thời gian theo quy định từ thời điểm thông báo trúng thầu để tránh những tình huống bất lợi xảy ra khi phải mất một thời gian nhất định cho việc đàm phán hợp đồng.

Vấn đề trách nhiệm của chủ đầu tư sau trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở các đơn vị sự nghiệp công lập phải được quan tâm thực hiện, chủ đầu tư sau đấu thầu phải có cơ chế quản lý thanh tra, giám sát chất lượng, tiến độ thực hiện hợp đồng cụ thể ra sao nhằm theo dõi đôn đốc và đánh giá kết quả công việc mua sắm có dựa trên các quy định của pháp luật không, hợp đồng, chỉ tiêu kỹ thuật chất lượng hàng hóa có đảm bảo được các mục tiêu đề ra trong quá trình đấu thầu không, vì quá trình mua sắm đã hoàn thành xong nhưng quá trình tiếp nhận vận hành quản lý hiệu quả của hàng hóa máy móc thiết bị cũng vô cùng quan trọng nó chính là sản phẩm của quá trình đấu thầu thể hiện chất lượng của nguồn vốn đầu tư ra sao tại đơn vị sự nghiệp công lập.

Đối với các nhà thầu

Khi muốn tham dự vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm tại các đơn vị sự nghiệp công lập, các nhà thầu phải xem xét, nghiên cứu kỹ HSMT để xây dựng được các tiêu chuẩn kỹ thuật căn bản và phương án thực hiện có hiệu quả nhất. Việc nghiên cứu có đầu tư kỹ càng giúp các nhà thầu rút ngắn thời gian hoàn thiện HSDT.

Phải xây dựng được giá dự thầu hợp lý, khi xây dựng giá dự thầu phải dựa vào các cơ sở quy định liên quan như quy định nhà nước về cách tính đơn giá, các quy định về nhập khẩu, đầu tư, quy định về thuế, các chính sách ưu đãi...Để có thể tính toán một cách hợp lý và tiết kiệm được những chi phí gì qua đó đưa ra được giá thầu hợp lý. Với mỗi gói thầu nhà thầu phải xây dựng mức chào giá khác nhau cho thực hiện hợp đồng để thuận lợi ra quyết định khi tiến hành đàm phán với BMT.

Muốn trúng thầu, các nhà thầu phải đầu tư, trang bị cho mình công nghệ, thiết bị hiện đại tiên tiến đáp ứng nhu cầu thị trường, bên cạnh những doanh nghiệp lớn, đơn vị mạnh các nhà thầu muốn trúng thầu thì phải đầu tư trang thiết bị hiện đại, máy móc mới, nhân sự có chuyên môn cao thì mới có thể cạnh tranh được trong điều kiện hiện nay.

Phải nhanh chóng xây dựng tiêu chuẩn năng lực nhà thầu đáp ứng điều kiện hội nhập khu vực và quốc tế, hiện nay chúng ta chưa có hệ thống đánh giá tiêu chuẩn năng lực nhà thầu, đây là một khó khăn thách thức đặt ra với các nhà thầu trong nước, chúng ta đã gia nhập ASEAN, WTO, tham gia các hiệp định thương mại tự do, hiệp định đa phương song phương khác nhau, vậy khi đối các nhà thầu khu vực và thế giới vào thị trường Việt Nam chúng ta có cơ sở pháp lý vững chắc để ràng buộc họ tuân thủ theo và các nhà thầu Việt Nam cũng không biết đánh giá theo tiêu chuẩn năng lực nào để tham gia đấu thầu ở nước khác.

Bên cạnh những giải pháp cụ thể nêu trên thì về phương diện thực thi vấn đề chúng ta cần quan tâm nữa là việc tuyên truyền phổ biến pháp luật, phổ biến các chính sách, từ những quy định của pháp luật về đấu thầu mua sắm hàng hóa nêu trên chúng ta phải thường xuyên tuyên truyền phổ biến pháp luật đến các chủ thể tham gia vào trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa, tổ chức đào tạo bồi dưỡng cán bộ làm công tác đấu thầu không ngừng phải nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng đấu thầu theo quy định của pháp luật và thực tiễn công tác đấu thầu tại đơn vị thực hiện đấu thầu.

Yếu tố con người thực thi rất cần coi trọng, có tuyên truyền phổ biến pháp luật, có chế tài xử phạt chặt chẽ nghiêm minh thì các nhà thầu khi tham dự đấu thầu mới nghiêm túc thực hiện quy định, phải có các quy định chế tài cụ thể và nghiêm minh hơn nữa cho những vi phạm của các nhà thầu trong đấu thầu, chất dứt hẳn những hiện tượng xấu trong đấu thầu như “quân xanh quân đỏ” hay hiện tượng “thông thầu” nhằm giữ được sự nghiêm minh trong pháp luật và tạo ra môi trường cạnh tranh thực sự lành mạnh cho các nhà thầu khi dự thầu. Đối với cán bộ làm công tác đấu thầu nói chung cũng phải luôn tuyên truyền phổ biến pháp luật, phổ biến các chính sách của Đảng và Nhà nước trong giai đoạn đổi mới hiện nay để họ có kiến thức pháp luật đầy đủ cũng như nắm bắt được đường lối chính sách phát

triển của đất nước, cũng như có được lập trường tư tưởng vững vàng. Để đổi mới và hoàn thiện tốt hơn công tác mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập thì các đơn vị phải có chính sách đào tạo bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ và các chính sách ưu đãi, chính sách tiền lương, thưởng hợp lý tạo môi trường làm việc thuận lợi, nghiêm túc phát huy tính dân chủ công khai minh bạch, lựa chọn được người có tài có đức, đồng thời cũng phải có quy chế xử phạt nghiêm minh đối với những cán bộ không có trách nhiệm trong công việc hoặc có hành vi vi phạm trong quá trình tổ chức đấu thầu, vì bản thân các cán bộ làm công tác đấu thầu là những người có tác động trực tiếp đến trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa, họ lại ở trong môi trường dễ bị lôi kéo, lợi dụng vì vậy với những trường hợp vi phạm, thiếu ý thức trách nhiệm, phẩm chất đạo đức kém cần kiên quyết có biện pháp xử lý ngay để không gây ảnh hưởng đến hiệu quả của công tác đấu thầu mua sắm hàng hóa, đồng thời phải có chính sách khen thưởng kịp thời, chế độ đãi ngộ hợp lý với năng lực trình độ và hiệu quả công việc đối với các cán bộ làm tốt có vậy chúng ta mới giảm dần và chấm dứt được hành vi tiêu cực trong tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Nhận thấy rằng trong quá trình áp dụng trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa theo pháp luật về đấu thầu tại các đơn vị sự nghiệp công lập ở Việt Nam hiện nay cho những khó khăn và có những bất cập hạn chế tồn tại. Trên cơ sở những yêu cầu về hoàn thiện pháp luật về trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập đặt ra chúng ta phải có những giải pháp mang tính đồng bộ hơn trên cả góc độ pháp luật điều chỉnh cũng như thực tiễn áp dụng. Các giải pháp là những nội dung cụ thể nhằm giải quyết những nội dung còn chưa phù hợp, còn hạn chế, quan trọng là chúng ta phải có đường lối chính sách phát triển sao cho phù hợp với thực tiễn nền kinh tế cũng như hệ thống pháp luật hiện đang có, nhận ra được những yêu cầu nào cần đổi mới, nội dung nào cần cải tiến khắc phục cho phù hợp với thực tế thì những giải pháp mang tính cụ thể mới phát huy được tác dụng.

KẾT LUẬN

Thông qua quá trình nghiên cứu tìm hiểu, hệ thống hóa từ những cơ sở lý luận và thực tiễn việc thực hiện trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa ở một số đơn vị sự nghiệp công lập hiện nay có thể rút ra một số kết luận như sau:

Quá trình đấu thầu mua sắm hàng hóa, cụ thể là trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập là thể hiện tổng hợp mối quan hệ kinh tế và pháp lý. Trong quá trình thực hiện trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa việc tuân các quy định, trình tự thủ tục cho kết quả gói thầu mua sắm thành công, việc lập kế hoạch, chuẩn bị nguồn lực giám sát quá trình thực hiện đấu thầu nhằm đảm bảo cho các dự án hoàn thành đúng tiến độ trong phạm vi kế hoạch ngân sách đã được phê duyệt, mà các yêu cầu về kỹ thuật và chất lượng hàng hóa đạt được ở mức tốt nhất có thể. Trình tự thủ tục đấu thầu mua sắm hàng hóa đóng vai trò quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả và hiệu quả của quá trình đấu thầu mua sắm hàng hóa tại các đơn vị sự nghiệp công lập, trong các điều kiện kinh tế xã hội, thị trường hiện nay nếu thực hiện không đúng những quy định của trình tự thủ tục này thì sẽ không đạt được mục đích yêu cầu của việc tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa. Những quy định của pháp luật về vấn đề này trong thời gian qua đã có nhiều tiến bộ phù hợp hơn tuy nhiên còn những hạn chế nhất định trong tình hình xã hội hiện nay và cần hoàn thiện và thực thi các giải pháp để nội dung này của công tác đấu thầu phát huy vai trò tốt hơn nữa trong thời gian sắp tới.

Trong quá trình nghiên cứu và thực hiện luận văn này, tác giả đã nhận được sự quan tâm giúp đỡ của các thầy cô giảng dạy tại Học viện Khoa học Xã hội, các bạn học và đồng nghiệp tại đơn vị công tác, đặc biệt là sự chỉ bảo hướng dẫn rất tận tình của TS. Nguyễn Quý Trọng đã giúp tôi hoàn thiện luận văn này.

Tuy nhiên trong khuôn khổ luận văn và khả năng kiến thức cùng thời gian còn hạn hẹp chắc chắn luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, hạn chế rất mong nhận được sự quan tâm góp ý từ các quý thầy cô và các bạn bè, đồng nghiệp để luận văn được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ban QLCDA (2013) Báo cáo tổng kết thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2013 và phương hướng thực hiện nhiệm vụ năm 2014
2. Ban QLCDA (2014) về quy trình đấu thầu, quy trình phát triển dự án, quy trình quản lý hợp đồng
3. Ban QLCDA (2014) Báo cáo tổng kết thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2014 và phương hướng thực hiện nhiệm vụ năm 2015
4. Ban QLCDA (2015) Báo cáo tổng kết thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2015 và phương hướng thực hiện nhiệm vụ năm 2016
5. Bộ Kế hoạch và đầu tư, Thông tư số 05/2015 ngày 16 tháng 06 năm 2015 quy định chi tiết lập hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa
6. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Thông tư số 19/2015/TT-BKHĐT ngày 27 tháng 11 năm 2015 quy định chi tiết lập báo cáo thẩm định trong quá trình tổ chức lựa chọn nhà thầu
7. Bộ Tài chính, Thông tư số 58/2016/TT-BKHĐT ngày 29 tháng 3 năm 2016 quy định chi tiết việc sử dụng vốn nhà nước để mua sắm nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan nhà nước, đơn vị thuộc lực lượng vũ trang nhân dân, đơn vị sự nghiệp công lập, tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức chính trị xã hội - nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội - nghề nghiệp
8. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Thông tư số 10/2016/TT-BKHĐT ngày 22 tháng 7 năm 2016 quy định chi tiết việc giám sát, theo dõi và kiểm tra hoạt động đấu thầu
9. Mai Văn Bưu, NXB Khoa Học Và Kỹ Thuật, 2008, Giáo trình Hiệu quả và quản lý dự án nhà nước
10. Chính phủ, Nghị định số 55/2012/NĐ-CP ngày 28 tháng 6 năm 2012 quy định về thành lập, tổ chức lại, giải thể đơn vị sự nghiệp công lập
11. Chính phủ, Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu

12. Chính phủ, Nghị định số 16/2015/NĐ-CP ngày 14 tháng 2 năm 2015 quy định chế độ tự chủ của đơn vị sự nghiệp công lập
13. Chính phủ, Nghị định số 136/2015/NĐ-CP ngày 31/12/2015 về việc hướng dẫn thi hành một số điều của Luật đầu tư công
14. Chính phủ, Nghị định số 50/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 6 năm 2016 quy định xử phạt hành chính trong lĩnh vực kế hoạch và đầu tư
15. Cẩm Nang Pháp Luật - hướng dẫn đấu thầu, mua sắm và các quy định mới nhất trong quản lý tài chính, lập dự toán, quyết toán thu, chi ngân sách, quản lý tài sản cơ quan nhà nước đơn vị sự nghiệp công lập, 2007, NXB Lao động - xã hội
16. PGS.TS. Ngô Huy Cương (2013), Giáo trình Luật Thương mại phần chung và thương nhân, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội
17. TS. Nguyễn Thị Dung (2014), Hướng dẫn môn học Luật thương mại tập 2, NXB Lao động
18. TS. Nguyễn Quang Duệ, ThS. Đào Thị Thu Trang (2014), Nghiệp vụ đấu thầu, NXB Thông tin và truyền thông
19. Đại học Quốc gia Hà Nội, Hướng dẫn số 4633/HD-ĐHQGHN ngày 26 tháng 11 năm 2015 của ĐHQGHN về việc hướng dẫn xây dựng và thực hiện dự án đầu tư ở ĐHQGHN
20. TS. Ngô Minh Hải, Quản lý đấu thầu - Thực trạng ở Việt Nam và kinh nghiệm quốc tế, 2004, NXB Giao thông vận tải
21. Hướng dẫn mới nhất về quy chế chi tiêu nội bộ, đấu thầu mua sắm tài sản công 2012 trong các cơ quan hành chính sự nghiệp, doanh nghiệp và đơn vị sự nghiệp có thu, nhiều tác giả, 2012, NXB Lao động
- 22.. Luật gia Nguyễn Thành Long, Tìm hiểu quy định pháp luật về đấu thầu trong các lĩnh vực và thanh lý tài sản, 2003, NXB Thống kê
23. Quốc hội (2005), Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14 tháng 6 năm 2005
24. Quốc hội (2013), Luật Đấu Thầu số 43/2013/QH13 ngày ngày 26 tháng 11 năm 2013

25. Quốc hội (2013), Luật đầu tư công số 49/2014/QH13 ngày 18 tháng 06 năm 2014
26. Quyết định số 4206/QĐ-ĐHQGHN ngày 28/10/2015 của Đại học Quốc gia Hà Nội về việc ban hành Quy định về Tổ chức và hoạt động của Ban QLCTDA
27. PGS.TS. Nguyễn Viết Tỷ (2015), Giáo trình Luật Thương mại, NXB Công an nhân dân
28. Tăng Bình - Ngọc Tuyền, hệ thống (2016), Hướng dẫn chi tiết về mua sắm tài sản, hàng hóa, dịch vụ và các chi phí phát sinh khác nhằm duy trì hoạt động thường xuyên trong các cơ quan, đơn vị hành chính sự nghiệp, NXB Tài chính
29. Tiến Phát - Tiến Đạt, hệ thống (2016), Sổ tay nghiệp vụ đấu thầu năm 2016 - Quy định chi tiết lập báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu đối với gói thầu dịch vụ tư vấn, mua sắm hàng hóa và xây lắp, NXB Lao động.

Trang web:

1. <http://baodauthau.vn>
2. <http://www.mpi.gov.vn>
3. <http://muasamcong.mpi.gov.vn>.