



CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ ĐẦU THẦU

Nguyễn Thị Minh Thu
Bộ môn Kế hoạch và Đầu tư
Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn

Ý nghĩa của hình ảnh trên?



NỘI DUNG

1.1 Khái niệm, đặc điểm và vai trò của đấu thầu

1.2 Các loại hình đấu thầu, hình thức và phương thức chọn nhà thầu

1.3 Quy định chung về đấu thầu

1.4 Trình tự tổ chức đấu thầu

1.1 Khái niệm, đặc điểm và vai trò của đấu thầu

1.1.1 Đấu thầu?

1.1.2 Đặc điểm chủ yếu của đấu thầu

1.1.3 Vai trò của đấu thầu

Hình ảnh minh họa về đấu thầu



1.1.1 Đấu thầu? (1)

- Đấu thầu là phương thức giao dịch đặc biệt, theo đó người muốn xây dựng một công trình (**người gọi thầu**) công bố trước các yêu cầu và điều kiện xây dựng công trình để người nhận xây dựng công trình (**người dự thầu**) công bố giá mà mình muốn nhận. Người gọi thầu sẽ lựa chọn người chủ thầu nào phù hợp với điều kiện của mình và có giá thấp hơn. (*Theo Từ điển Bách khoa Việt Nam*)

1.1.1 Đấu thầu? (2)

- Đấu thầu được hiểu là độ công khai, ai nhận làm, nhận bán với điều kiện tốt nhất thì được giao cho làm hoặc được bán hàng. (*Theo Từ điển Tiếng Việt*)

1.1.1 Đấu thầu? (3)

- **Đấu thầu** là một quá trình chủ đầu tư lựa chọn được một nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của mình theo quy định của luật pháp. Trong nền kinh tế thị trường, người mua tổ chức **đấu thầu** để người bán (các nhà thầu) cạnh tranh nhau. Mục tiêu của người mua là có được hàng hóa và dịch vụ thỏa mãn các yêu cầu của mình về kỹ thuật, chất lượng và chi phí thấp nhất. Mục đích của nhà thầu là giành được quyền cung cấp hàng hóa dịch vụ đó với giá đủ bù đắp các chi phí đầu vào và đảm bảo mức lợi nhuận cao nhất có thể. *(Theo Wikipedia)*

1.1.1 Đấu thầu? (4)

- Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết và thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp; lựa chọn nhà đầu tư để ký kết và thực hiện hợp đồng dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư, dự án đầu tư có sử dụng đất trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế. (*Theo Luật Đấu thầu, 2013*)

1.1.1 Đấu thầu? (5)

>>> **Đấu thầu là quá trình thực hiện một hoạt động mua bán đặc biệt:**

- ✓ **Bên mua yêu cầu bên bán:** cung cấp hồ sơ chào bán đối với hàng hóa/dịch vụ cần mua (*Tài liệu minh chứng về năng lực, kinh nghiệm, khả năng cung cấp, đặc tính hàng hóa/dịch vụ...*)
- ✓ **Bên mua sẽ chọn được bên bán tốt nhất:** phù hợp với điều kiện của bên mua đưa ra và có giá thấp hơn
- ✓ **Tính cạnh tranh cao**

Bên MUA còn gọi là?

Bên BÁN còn gọi là?

Sơ đồ hóa bản chất của đấu thầu



1.1.2 Đặc điểm chủ yếu của đấu thầu

1. Bên mua có quyền lựa **chọn bên bán với quy mô lớn**
2. Hàng hóa mua bán thường có **giá trị lớn, số lượng nhiều hoặc có yêu cầu khắt khe về kỹ thuật**
3. Có **nhiều mức giá khác nhau** mà các bên tham gia phải phân biệt được: *Giá gói thầu/giá mua/giá theo ngân sách/giá trần, Giá trúng thầu/giá cuối cùng/giá ký hợp đồng chính thức*
4. **Đối tượng mua sắm chưa xác định chính thức:** *Hoạt động đấu thầu kết thúc mới xác định được chính thức hàng hóa (nhà sản xuất, mã hiệu...)*
5. Có rất **nhiều khoản đặt cọc:** *Để bên mời thầu không bị thiệt hại khi bên dự thầu bỏ đấu thầu*
6. **Kỹ thuật** là tiêu chí lựa chọn quan trọng nhất: *Kỹ thuật >> Giá*

1.1.3 Vai trò của đấu thầu (1)

Vai trò chung của đấu thầu là để đảm bảo:

1. Tính hiệu quả
2. Tính cạnh tranh
3. Tính công bằng
4. Tính minh bạch

Đấu thầu mang lại lợi ích cho các bên: >>>

1. Bên mời thầu/bên mua
2. Bên dự thầu/nhà thầu/bên bán
3. Nền kinh tế - xã hội

1.1.3 Vai trò của đấu thầu (2)

1. Mang lại lợi ích cho bên mời thầu/bên mua

- Có cơ hội hiểu biết về quy định liên quan đến đấu thầu
- Miễn phí đăng tải thông tin yêu cầu về đấu thầu
- Tiết kiệm chi phí tìm hiểu sản phẩm
- Được tư vấn miễn phí về sản phẩm từ các nhà thầu
- Phát hiện và tiếp cận được với các nhà cung cấp mới
- Mua được sản phẩm một cách tốt nhất
- Làm tăng uy tín trong kinh doanh
- ...

1.1.3 Vai trò của đấu thầu (3)

2. Mang lại lợi ích cho bên dự thầu/bên bán/nhà thầu

- Có cơ hội làm quen với các nhà thầu khác
- Phát huy khả năng cạnh tranh (*về mẫu mã, chất lượng và giá cả...*)
- Khẳng định vị thế trên thị trường để xây dựng và phát triển thương hiệu
- Bán được sản phẩm với số lượng lớn theo giá mong muốn
- Trúng thầu là cách quảng cáo tốt nhất
- ...

1.1.3 Vai trò của đấu thầu (4)

3. Mang lại lợi ích cho nền kinh tế - xã hội

- Nâng cao hiệu quả của công tác quản lý nhà nước về đầu tư, hạn chế tình trạng thất thoát, lãng phí vốn đầu tư
- Thúc đẩy tiến trình đổi mới nền kinh tế thông qua cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh
- Nền kinh tế được dân chủ hóa, năng động và sáng tạo >>> Phát triển
- Tạo động lực phát triển thông qua công khai, bình đẳng, hiệu quả các hoạt động mua sắm
- Lành mạnh hóa các quan hệ xã hội nhờ thực hiện mua sắm theo đúng luật
- ...

1.2 Các loại hình đấu thầu, hình thức và phương pháp chọn nhà thầu

1.2.1 Loại hình đấu thầu

1.2.2 Các hình thức chọn nhà thầu

1.2.3 Phương thức chọn nhà thầu

1.2.1 Loại hình đấu thầu

Cách 1: Xét theo đặc điểm của từng loại công việc trong DA, gồm 6 loại

- 1) Đấu thầu dịch vụ tư vấn
- 2) Đấu thầu dịch vụ phi tư vấn
- 3) Đấu thầu mua sắm hàng hóa
- 4) Đấu thầu xây lắp
- 5) Đấu thầu thực hiện dự án
- 6) Đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư

Cách 2: Xét theo phạm vi của hoạt động đấu thầu, gồm 3 loại

- 1) Đấu thầu trong nước
- 2) Đấu thầu quốc tế
- 3) Đấu thầu qua mạng

Phân loại đấu thầu theo đặc điểm của công việc
trong dự án
(6 loại) >>>

1) Đấu thầu dịch vụ tư vấn

- Thế nào là dịch vụ tư vấn?
 - Người bán cung cấp kiến thức, kinh nghiệm, kỹ năng, lời khuyên... theo yêu cầu riêng của người mua
 - Là cung cấp kiến thức, kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn cho chủ đầu tư trong quá trình ra quyết định ở các giai đoạn của DA
- Các loại dịch vụ tư vấn
 - Chuẩn bị DA
 - Thực hiện DA
 - Điều hành quản lý dự án, thu xếp tài chính, đào tạo, chuyển giao công nghệ
- Đấu thầu DV tư vấn là lựa chọn nhà thầu tư vấn cho bên mời thầu với chất lượng DV tốt, giá cả hợp lý

2) Đấu thầu dịch vụ phi tư vấn

- Thế nào là dịch vụ phi tư vấn?
 - Là dịch vụ về logistics, bảo hiểm, quảng cáo, lắp đặt không thuộc quá trình xây dựng, lắp đặt công trình, hạng mục công trình, nghiệm thu chạy thử, tổ chức đào tạo, bảo trì bảo dưỡng... và các hoạt động khác không thuộc dịch vụ tư vấn.
- Đấu thầu DV phi tư vấn là lựa chọn nhà thầu cung cấp các DV phi tư vấn với chất lượng DV tốt, giá cả hợp lý

3) Đấu thầu mua sắm hàng hóa

- Đấu thầu mua sắm hàng hóa là quá trình lựa chọn nhà thầu cung cấp hàng hóa đạt yêu cầu với giá cả hợp lý nhất

4) Đấu thầu xây lắp

- Đấu thầu xây lắp là quá trình lựa chọn nhà thầu để thực hiện các công việc trong lĩnh vực xây lắp đáp ứng yêu cầu với giá hợp lý nhất
- Đấu thầu xây lắp được tiến hành trong giai đoạn thực hiện DA, sau khi thiết kế và tổng dự toán được phê duyệt

5) Đấu thầu thực hiện dự án

- **Bối cảnh xuất hiện đấu thầu thực hiện DA?**
 - Chủ đầu tư có ý tưởng về một DA song không thể tự tiến hành chuẩn bị, triển khai toàn bộ DA >>> Tìm nhà thầu đáp ứng yêu cầu đó
- **Đấu thầu thực hiện DA** là lựa chọn nhà thầu cung cấp toàn bộ DA
- Bao gồm: Lập DA, thiết kế, cung cấp hàng hóa, thiết bị, vật tư và xây lắp.
- **Các gói thầu thực hiện DA:**
 - Lựa chọn tổng thầu thiết kế và cung cấp hàng hóa (EP)
 - Lựa chọn tổng thầu thiết kế và xây lắp (EC)
 - Lựa chọn tổng thầu cung cấp hàng hóa và xây lắp (PC)
 - Lựa chọn tổng thầu thiết kế, cung cấp hàng hóa và xây lắp (EPC)
 - Lựa chọn tổng thầu lập DA, thiết kế, cung cấp hàng hóa và xây lắp >> Chìa khóa trao tay (Turnkey)

6) Đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư

- Là gói thầu tìm kiếm nhà đầu tư thực hiện dự án theo hình thức đối tác công tư (PPP), dự án đầu tư có sử dụng đất
- Đầu tư theo hình thức đối tác công tư (PPP) là hình thức đầu tư được thực hiện trên cơ sở hợp đồng giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư, doanh nghiệp dự án để thực hiện, quản lý, vận hành dự án kết cấu hạ tầng, cung cấp các dịch vụ công.
- PPP là việc Nhà nước và Nhà đầu tư cùng phối hợp thực hiện Dự án phát triển kết cấu hạ tầng, cung cấp dịch vụ công trên cơ sở Hợp đồng dự án.

Phân loại đấu thầu theo phạm vi hoạt động
(3 loại) >>>

1) Đấu thầu trong nước

- Đấu thầu trong nước là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng của bên mời thầu mà chỉ có sự tham gia của các nhà thầu trong nước.
- Nhà thầu trong nước là tổ chức được thành lập theo pháp luật Việt Nam hoặc cá nhân mang quốc tịch Việt Nam tham dự thầu.

2) Đấu thầu quốc tế

- Là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng của bên mời thầu mà chỉ có sự tham gia của các nhà thầu trong nước và nước ngoài.
- Nhà thầu nước ngoài là tổ chức được thành lập theo pháp luật nước ngoài hoặc cá nhân mang quốc tịch nước ngoài tham dự thầu tại Việt Nam
- Khi nào sẽ tổ chức đấu thầu quốc tế?
 - Gói thầu thuộc DA mà nhà tài trợ vốn yêu cầu tổ chức đấu thầu quốc tế (thường nguồn ODA)
 - Gói thầu mua sắm hàng hóa mà sản xuất hay nhập khẩu trong nước không có khả năng đáp ứng
 - Các gói thầu mà các nhà thầu trong nước không có khả năng đáp ứng, hoặc đã tổ chức đấu thầu trong nước song không có ai trúng thầu.

3) Đấu thầu qua mạng

- Được thực hiện trực tuyến thông qua mạng quốc gia theo quy trình do Bộ KH&ĐT quy định
- <http://muasamcong.mpi.gov.vn/>
- Quy trình được thực hiện công khai trên Internet, gồm:
 - 1) Thông báo mời thầu
 - 2) Phát hành hồ sơ mời thầu
 - 3) Nộp hồ sơ dự thầu
 - 4) Đánh giá hồ sơ dự thầu
 - 5) Thông báo kết quả
- Lợi ích?
- Bất cập?



BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ
HỆ THỐNG ĐẤU THẦU ĐIỆN TỬ

Văn bản điện tử

Nhập từ khóa chính xác để tìm kiếm thông tin

TÌM KIẾM

Ngày 4/8/2014 10:31:36

BÉN MỜI THẦU

NHÀ THẦU

Người dùng Nhà thầu

THÔNG TIN NHÀ THẦU

QUẢN LÝ CHỨNG THƯ SỐ

[Tra cứu/chỉnh sửa thông tin](#)

[Chứng thư số](#)

[Bổ sung/xóa Chứng thư số](#)

[Hướng dẫn gia hạn/cấp lại Chứng thư số](#)

[Quản lý Mã người dùng](#)

[Đăng ký và quản lý thay đổi con dấu sử dụng](#)

[Thông tin cơ quan]

Mã người dùng	C030060250201		
Thời điểm đăng ký	04/08/2014 09:28		
Tên nhà thầu	Công Ty Cổ Phần Xây Lắp và Vật Tư Xây Dựng 2	Phân loại kinh doanh	Xây lắp
Người đại diện pháp luật	Nguyễn Đình Sơn	Số ĐKKD	0300602502
Số điện thoại	0838992224	Trang web	cm2.com.vn
Địa chỉ	21B/Bis Điện Biên Phủ, Phường 25, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh		

[Thông tin Người phụ trách nghiệp vụ dự thầu]

Phòng/Ban	Phòng Kỹ Thuật	Người phụ trách	Huỳnh Thị Bạch Tuyết
Số điện thoại	0838992224	Số Fax	
Số di động	0907936776	Địa chỉ email	tuyet@cm2.com.vn
Thông tin Chứng thư số 1	cn=Công Ty Cổ Phần83,ou=MPIRA,ou=eBidCA,o=MPI,c=VN (Giấy chứng nhận hợp lệ : : 04/08/2014 09:18:00 ~ 04/08/2015 09:17:59)		

1.2.2 Các hình thức chọn nhà thầu

1. Đấu thầu rộng rãi
2. Đấu thầu hạn chế
3. Chỉ định thầu
4. Chào hàng cạnh tranh
5. Mua sắm trực tiếp
6. Tự thực hiện
7. Tham gia thực hiện của cộng đồng

1. Đấu thầu rộng rãi

- Là hình thức phổ biến trong đấu thầu
- Thường áp dụng cho những công việc đơn giản, giá trị không quá lớn
- Không hạn chế số lượng nhà thầu tham dự, miễn là đủ điều kiện
- Trong hồ sơ mời thầu, không được đưa ra điều kiện nào nhằm tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh

2. Đấu thầu hạn chế

- Thường áp dụng với gói thầu có yêu cầu kỹ thuật cao, mang đặc thù nghiên cứu, thử nghiệm mà chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng.
- Phổ biến áp dụng đối với đấu thầu dịch vụ tư vấn
- Chỉ có một số nhà thầu nhất định được mời tham dự thầu:
 - Min 03 nhà thầu (theo danh sách ngắn)
 - < 03 nhà thầu >>> Phải trình cấp có thẩm quyền quyết định

3. Chỉ định thầu

- Chỉ có duy nhất 1 nhà thầu được lựa chọn để thực hiện yêu cầu của bên mời thầu
- Thường áp dụng đối với:
 - i. Gói thầu có tính cấp bách: *bí mật quốc gia, thiên tai, dịch bệnh...*
 - ii. Gói thầu mang lợi ích quốc gia: *chủ quyền...*
 - iii. Gói thầu để đảm bảo tính tương thích trước đó
 - iv. Gói thầu mang tính đặc thù mà không thể có nhà cung cấp thứ 2: *nghệ thuật, vật liệu nổ...*
 - v. Gói thầu cung cấp sản phẩm dịch vụ công và gói thầu trong hạn mức quy định áp dụng chỉ định thầu
 - < 500 triệu VND đối với gói thầu DV tư vấn, phi tư vấn...
 - < 1 tỷ VND đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp, thuốc...
 - < 100 triệu VND đối với gói thầu mua sắm thường xuyên...

4. Chào hàng cạnh tranh

- Thường áp dụng đối với các gói thầu:
 - Dịch vụ phi tư vấn thông dụng, đơn giản
 - Mua sắm hàng hóa thông dụng, không yêu cầu cao về kỹ thuật
 - Xây lắp đơn giản đã có bản vẽ thiết kế được duyệt
- Giá trị gói thầu < 5 tỷ VND
- Giá chào hàng là tiêu chí quan trọng nhất để chọn nhà thầu

5. Mua sắm trực tiếp

- Là hình thức đấu thầu mà bên mời thầu mời nhà thầu trước đó đã trúng thầu rộng rãi hoặc hạn chế và đã ký hợp đồng thực hiện gói thầu trước đó.
- Thường áp dụng đối với gói thầu mua sắm hàng hóa tương tự thuộc cùng một dự án.
- Gói thầu có nội dung, tính chất tương tự và quy mô <math><130\%</math> so với gói thầu đã ký trước đó
- Đơn giá không vượt quá đơn giá đã ký của gói thầu trước
- ***Có điểm gì giống nhau giữa mua sắm trực tiếp và chỉ định thầu?***

6. Tự thực hiện

- Thường áp dụng với gói thầu mua sắm trong trường hợp tổ chức trực tiếp quản lý, sử dụng gói thầu có đủ năng lực kỹ thuật, tài chính và kinh nghiệm để thực hiện gói thầu.
- Đơn vị thực hiện không được chuyển nhượng khối lượng công việc: $\geq 10\%$ hoặc $< 10\%$ nhưng > 50 tỷ VND
- Thực hiện giám sát gói thầu:
 - Giám sát độc lập
 - Tự giám sát: < 1 tỷ VND, vùng sâu xa

7. Tham gia thực hiện của cộng đồng

- Thường áp dụng với các gói thầu đặc biệt: chương trình quốc gia, giảm nghèo, vùng sâu xa khó khăn, giá trị nhỏ...
- Gói thầu sẽ được giao cho cộng đồng cư dân, tổ chức kinh tế tại địa phương thực hiện một phần hoặc toàn bộ.

1.2.3 Phương thức chọn nhà thầu

1. Đầu thầu 1 giai đoạn – 1 túi hồ sơ
2. Đầu thầu 1 giai đoạn – 2 túi hồ sơ
3. Đầu thầu 2 giai đoạn – 1 túi hồ sơ
4. Đầu thầu 2 giai đoạn – 2 túi hồ sơ

1. Đấu thầu 1 giai đoạn – 1 túi hồ sơ

- Đề xuất kỹ thuật và tài chính nộp chung nhau
- Mở thầu được tiến hành 1 lần đối với cả đề xuất kỹ thuật và tài chính
- Áp dụng với các gói thầu nào?
(Điều 28, Luật Đấu thầu)

2. Đấu thầu 1 giai đoạn – 2 túi hồ sơ

- Đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính nộp riêng
- Mở thầu được tiến hành 2 lần:
 - Xét kỹ thuật trước
 - Đạt kỹ thuật mới mở xét tài chính
- Áp dụng với các gói thầu nào?
(Điều 29, Luật Đấu thầu)

3. Đầu thầu 2 giai đoạn – 1 túi hồ sơ

- GĐ 1: Nhà thầu nộp chung đề xuất kỹ thuật + đề xuất tài chính (*chưa có giá dự thầu*) >> Trao đổi với nhà thầu để xác định mời thầu ở GĐ 2.
- GĐ 2: Nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật + tài chính (*có giá dự thầu và đảm bảo dự thầu*)
- Áp dụng với các gói thầu nào?
(Điều 30, Luật Đấu thầu)

4. Đấu thầu 2 giai đoạn – 2 túi hồ sơ

- GĐ 1: Nhà thầu nộp riêng đề xuất kỹ thuật, đề xuất tài chính (*chưa có giá dự thầu*)
 - Xét kỹ thuật trước để: điều chỉnh nội dung kỹ thuật và xác định nhà thầu tham gia GĐ 2.
 - Tài chính sẽ được mở ở GĐ 2
- GĐ 2: Nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật + tài chính theo điều chỉnh kỹ thuật mới.
 - Mở đồng thời hồ sơ GĐ 2 và đề xuất tài chính GĐ 1 để xét
- Áp dụng với các gói thầu nào?
(Điều 31, Luật Đấu thầu)

1.3 Quy định chung về đấu thầu

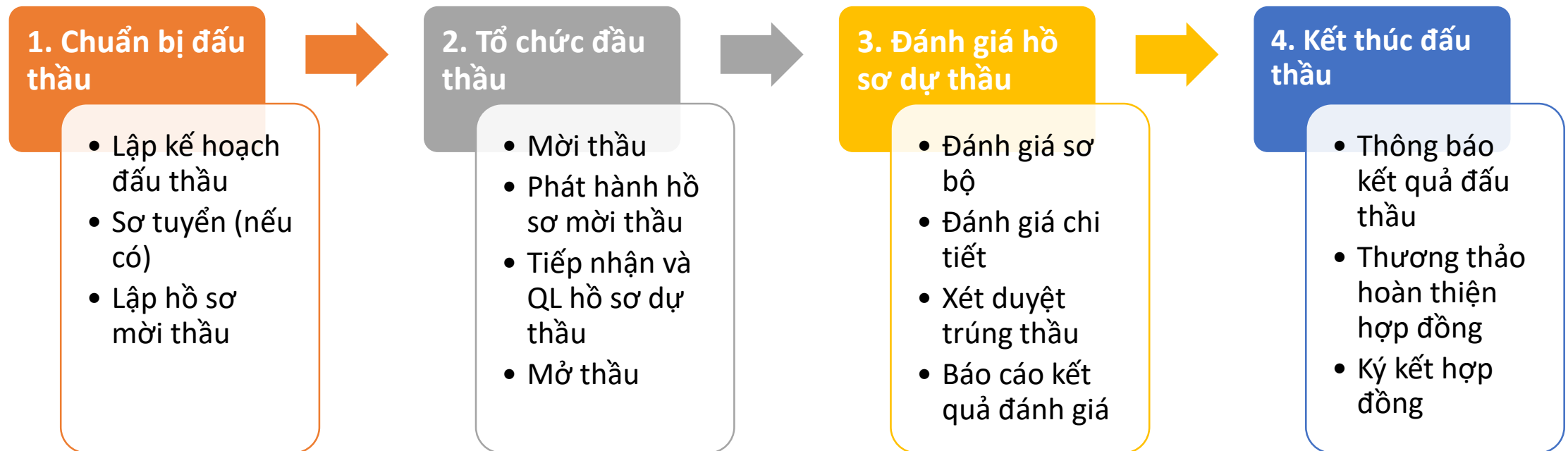
1.3.1 Đối với chuẩn bị đấu thầu

- *Đọc tài liệu*

1.3.2 Đối với tham dự thầu

1.3.3. Đối với tổ chức đấu thầu

1.4 Trình tự tổ chức đấu thầu



KẾT THÚC CHƯƠNG