

# Các tình huống trong đấu thầu và 1 số thắc nghiệm luật đấu thầu

## Câu 1: Tình huống nhà thầu liên danh

Tôi có gặp một tình huống trong đấu thầu như sau:

Bên tôi là bên chủ đầu tư mời thầu, khi phát hành hồ sơ mời thầu, có 1 nhà thầu A đến mua hồ sơ mời thầu, sau đó nhà thầu A gửi công văn đến chủ đầu tư về việc tư cách tham gia dự thầu là liên doanh với một nhà thầu B,

Trước 3 ngày đến thời điểm đóng thầu, Cty A gửi một thông báo đến chủ đầu tư thông báo rằng ko liên doanh với công ty B nữa mà độc lập tham gia gói thầu. ( chúng tôi ko có thông tin liên lạc gì với nhà thầu B)

Trường hợp thay đổi tư cách tham gia dự thầu từ liên danh A-B thành nhà thầu A mà chỉ có thông báo của cty A có hợp lý không??

Đến khi mở thầu, bên tôi có được chấp nhận hồ sơ dự thầu mà chỉ độc lập bên A tham gia gói thầu ko??

### Trả lời:

Việc thông báo trên của nhà thầu là hợp lệ nếu như trên thông báo có cả đại diện của nhà thầu B ký tên vào. Khi liên danh, khi nộp hồ sơ dự thầu phải có thỏa thuận liên doanh theo quy định của HSMT và phải có chữ ký của nhà thầu A và B trên thỏa thuận liên doanh. Nếu không có chữ ký 2 nhà thầu thì hồ sơ bị loại vì không hợp lệ về quy định liên doanh của NĐ85.

Nhà thầu A dự thầu hợp lệ trong trường hợp này khi:

1- Đấu thầu rộng rãi.

2- Có thông báo thay đổi tên nhà thầu là A cho CĐT trước khi đóng thầu. Thông báo này có chữ ký của các nhà thầu trong liên danh là hợp lệ.

**Câu 2: Xin hỏi về trách nhiệm liên đới của một thành viên trong liên danh nhà thầu khi thành viên khác không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng với chủ đầu tư? Có qui định nào của luật về việc này không ạ? Nếu không có qui định nào của luật về vấn đề này thì các bên tự thỏa thuận và ghi vào trong hợp đồng liên danh ?**

### Trả Lời:

Giữa CĐT và liên danh: căn cứ theo thỏa thuận liên danh trong HS dự thầu. Nếu liên danh không thực hiện đúng nội dung này thì sẽ bị mất bảo đảm dự thầu hoặc đảm bảo hợp đồng.

2. Giữa các nhà thầu với nhau trong liên danh: hoặc thể hiện chi tiết quan hệ hợp đồng với nhau trong thỏa thuận liên danh của HS dự thầu hoặc có hợp đồng riêng về liên danh. Trong trường hợp này được hiểu là hợp đồng dân sự và các bên tự soạn thảo đưa ra chứ không có hướng dẫn cụ thể của nhà nước, miễn sao không trái với Luật Dân sự và Luật Đấu thầu

**Câu 3: Có 1 tình huống phát sinh là: sau khi trúng thầu, liệu từng thành viên liên danh có thể được ký hợp đồng riêng với chủ đầu tư hay không?**

**Trả lời:** Không thể ký riêng vì rất khó quản lý hợp đồng và như thế là loại hợp đồng có quan hệ 1-1 chứ không phải loại liên danh 1-n nữa. Tất cả các nhà thầu đều ký chung trên hợp đồng với chủ đầu tư.

**Câu 4: Kế hoạch đấu thầu là gì? Ai phê duyệt? Lập và phê duyệt vào thời điểm nào?**

### Trả lời:

Kế hoạch đấu thầu (KHĐT) là việc phân chia dự án thành các gói thầu và xác định nội dung của từng gói thầu.

KHĐT phải được lập và **trình người quyết định đầu tư phê duyệt** làm căn cứ pháp lý để lựa chọn nhà thầu.

Nội dung của từng gói thầu bao gồm:

- a) Tên gói thầu;
- b) Giá gói thầu;
- c) Nguồn vốn;
- d) Hình thức lựa chọn nhà thầu; phương thức đấu thầu;
- đ) Thời gian lựa chọn nhà thầu;
- e) Hình thức hợp đồng;
- g) Thời gian thực hiện hợp đồng.

Và các nội dung cần thiết khác.

Kế hoạch đấu thầu phải được người có thẩm quyền phê duyệt bằng văn bản sau khi phê duyệt quyết định đầu tư hoặc phê duyệt đồng thời với quyết định đầu tư trong trường hợp đủ điều kiện để làm cơ sở pháp lý cho chủ đầu tư tổ chức lựa chọn nhà thầu.

Đối với các gói thầu dịch vụ tư vấn được thực hiện trước khi có quyết định đầu tư thì chủ đầu tư, đơn vị được giao nhiệm vụ chuẩn bị dự án có trách nhiệm trình kế hoạch đấu thầu lên người đứng đầu cơ quan mình (người giao nhiệm vụ) để xem xét, phê duyệt. Trong trường hợp này, người đứng đầu cơ quan liên quan chịu trách nhiệm chỉ định một đơn vị trực thuộc tổ chức thẩm định kế hoạch đấu thầu trước khi phê duyệt.

**Câu 5: Xin cho biết cơ sở xác định quyền và nghĩa vụ từng thành viên trong liên danh dự thầu? Hợp đồng đã ký với liên danh nhưng có đơn đề nghị hủy hợp đồng từ một thành viên liên danh thì cách xử lý thế nào?**

**Trả lời:**

Khi nhà thầu liên danh tham dự đấu thầu, trúng thầu và ký kết hợp đồng với bên giao thầu thì quyền và nghĩa vụ của từng nhà thầu trong liên danh sẽ được xác định theo thỏa thuận liên danh giữa các nhà thầu theo hợp đồng ký kết với bên giao thầu.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu thành viên liên danh đơn phương đề nghị hủy hợp đồng với bên giao thầu mà không do lỗi bên giao thầu thì bên giao thầu có quyền tịch thu tiền bảo lãnh thực hiện hợp đồng làm thủ tục hủy hợp đồng. Việc hủy hợp đồng thực hiện theo quy định tại Điều 424 Bộ Luật Dân sự và thỏa thuận hợp đồng.

Đối với phần công việc của hợp đồng bị từ chối thực hiện do hủy hợp đồng, bên giao thầu có thể giao lại cho nhà thầu khác trong liên danh nếu nhà thầu này có nguyện vọng và đủ điều kiện năng lực để thực hiện hoặc tổ chức lựa chọn nhà thầu khác thực hiện phần việc này. Trong cả hai trường hợp, chủ đầu tư cần báo cáo người có thẩm quyền phê duyệt lại kết quả lựa chọn nhà thầu và ký kết lại hợp đồng giao nhận thầu.

**Câu 6: Chúng tôi ký hợp đồng với nhà thầu liên danh gồm 2 thành viên. Xin hỏi nếu thực hiện bảo lãnh thực hiện hợp đồng, tạm ứng, thanh toán đối với từng nhà thầu thì có gì vướng mắc không ?**

**Trả lời:**

Khi lập và ký kết hợp đồng xây dựng với nhà thầu liên danh, việc quy định và tạm ứng, thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng riêng cho từng nhà thầu là không trái với các quy định hiện hành của pháp luật. Trong quá trình

chuẩn bị hợp đồng, chủ đầu tư cần xem xét nội dung của thỏa thuận liên danh để xác định mức bảo lãnh thực hiện hợp đồng, tạm ứng, thanh toán đối với từng thành viên liên danh cho phù hợp với phạm vi, khối lượng công việc, tiến độ thực hiện mà nhà thầu đã cam kết trong thỏa thuận liên danh và nội dung hợp đồng ký với chủ đầu tư.

**Câu hỏi 7: Xin cho biết thế nào là Nhà thầu liên danh? Gọi là Thỏa thuận liên danh hay Hợp đồng liên danh? Như thế nào được coi là hợp lệ? Bên mời thầu cho rằng thỏa thuận liên danh của Công ty chúng tôi với một đơn vị khác vi phạm Điều kiện tiên quyết có đúng không?**

**Trả lời:**

- Theo quy định tại khoản 12 Điều 4 Luật Đấu thầu, nhà thầu tham gia đấu thầu độc lập hoặc cùng với một hoặc nhiều nhà thầu khác tham gia đấu thầu trong một đơn dự thầu được gọi là nhà thầu liên danh. Gọi là Thỏa thuận liên danh hay Hợp đồng liên danh đều phù hợp vì bản chất nó là sự thỏa thuận giữa hai hoặc nhiều bên khi dự thầu dưới một danh nghĩa chung và phải được lập thành văn bản.

- Theo quy định thì một thỏa thuận liên danh được coi là hợp lệ khi nội dung của thỏa thuận phân định rõ quyền lợi, trách nhiệm, khối lượng công việc phải thực hiện và giá trị tương ứng của từng thành viên trong liên danh, kể cả người đứng đầu liên danh và trách nhiệm của người đứng đầu liên danh; chữ ký của các thành viên, con dấu (nếu có). Tuy nhiên, mục đích chung của việc phân chia là phải đảm bảo tiến độ, chất lượng, an toàn vệ sinh môi trường....khi thực hiện gói thầu.

- Việc xem xét thỏa thuận liên danh có vi phạm các Điều kiện tiên quyết của gói thầu hay không cần được đối chiếu với các quy định cụ thể về Điều kiện tiên quyết nêu trong hồ sơ mời thầu.

**Câu 8: Hồ sơ mời thầu? Hồ sơ yêu cầu?**

**Trả lời:**

Hồ sơ mời thầu trong hoạt động xây dựng là tài liệu do chủ đầu tư lập và phát hành cho nhà thầu để làm căn cứ chuẩn bị hồ sơ dự thầu.

[cuuduongthancong.com](http://cuuduongthancong.com)

Chủ đầu tư có thể giao cho đơn vị chuyên môn trực thuộc hoặc thuê tổ chức, cá nhân lập hồ sơ mời thầu. Nội dung hồ sơ mời thầu gồm:

1. Thông tin về gói thầu;
2. Các yêu cầu nhà thầu kê khai, đề xuất;
3. Chỉ dẫn đối với nhà thầu.

HSMT do người quyết định đầu tư phê duyệt hoặc ủy quyền phê duyệt và chỉ sử dụng cho một lần trong đấu thầu. HSMT áp dụng cho đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế; trường hợp chỉ định thầu chủ đầu tư không lập HSMT mà chỉ lập hồ sơ yêu cầu.

Vậy hồ sơ yêu cầu là gì?

[cuuduongthancong.com](http://cuuduongthancong.com)

Hồ sơ yêu cầu là tài liệu do chủ đầu tư lập và gửi cho nhà thầu dự kiến chỉ định để làm căn cứ cho nhà thầu lập hồ sơ đề xuất. Nội dung hồ sơ yêu cầu bao gồm:

1. Thông tin về gói thầu;
2. Yêu cầu nhà thầu kê khai, đề xuất;
3. Chỉ dẫn đối với nhà thầu.

**Câu 9: Một gói thầu đã có kết quả chấm thầu, khi ký hợp đồng không có biên bản thương thảo hợp đồng thì có hợp lý không? Về mặt thủ tục đã đầy đủ chưa?**

**Trả lời:**

Câu hỏi trên liên quan đến trình tự thực hiện đấu thầu. Theo Điều 4 khoản 4 của Luật Đấu thầu, trình tự thực hiện đấu thầu gồm các bước:

- Chuẩn bị đấu thầu;
- Tổ chức đấu thầu;
- Đánh giá HSDT
- Thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu;
- Thông báo kết quả đấu thầu;
- Thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;
- Ký hợp đồng.

Trong Nghị định 58/CP hướng dẫn thực hiện đấu thầu gói thầu dịch vụ tư vấn (từ Điều 15 đến Điều 21), gói thầu mua sắm hàng hoá, xây lắp (từ Điều 23 đến Điều 32) đều tuân thủ trình tự trên.

Như vậy, công việc “thương thảo, hoàn thiện hợp đồng” để làm cơ sở ký hợp đồng là một nội dung bắt buộc trong trình tự thực hiện đấu thầu. Tuy nhiên, công việc này có thể đơn giản, hai bên dễ dàng thống nhất (vì không có vấn đề gì tồn tại) song có khi phức tạp, tốn hàng tuần, hàng tháng để tiến tới ký hợp đồng. Việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng sẽ rất phong phú, phụ thuộc vào từng gói thầu cụ thể.

**Câu 10: Tình huống:** “Công ty X tổ chức đấu thầu gói thầu xây lắp, hồ sơ mời thầu (HSMT) quy định: “Thời gian có hiệu lực của đảm bảo dự thầu (BĐDT) là 150 ngày kể từ thời điểm đóng thầu”. Thời điểm đóng thầu quy định trong HSMT là 14h ngày 07/12/2009.

Trong khi đó, bảo lãnh dự thầu (BLDT) do ngân hàng phát hành của nhà thầu A lại ghi: “Hiệu lực của BĐDT là 150 ngày kể từ 14h ngày 05/5/2010”.

Tổ chuyên gia đánh giá hồ sơ dự thầu (HSDT) cho rằng, tới 14h ngày 06/5/2010, BLDT của nhà thầu A mới đạt 150 ngày, nên BLDT nêu trên không hợp lệ do có thời gian hiệu lực ngắn hơn quy định.

**Hỏi:** Đánh giá của tổ chuyên gia có phù hợp với quy định của pháp luật đấu thầu hay không?

**Trả lời:**

Theo quy định tại khoản 9 điều 2 Nghị định 85/2009/NĐ-CP, thời gian có hiệu lực của BĐDT là số ngày được tính từ ngày đóng thầu (tính từ thời điểm đóng thầu đến 24h của ngày đó), đến 24h của ngày cuối cùng có hiệu lực theo quy định của HSMT:

Đối với trường hợp của bên mời thầu X, thời gian có hiệu lực của BĐDT trong HSMT chỉ quy định số ngày và quy định cụ thể ngày kết thúc hiệu lực, vì vậy cần áp dụng quy định vừa nêu để tính ngày cuối cùng có hiệu lực của BĐDT. Theo đó, từ thời điểm đóng thầu là 14h ngày 07/12/2009 đến hết ngày 07/12/2009, BĐDT được tính là có hiệu lực 01 ngày. Do vậy, đến hết 24h ngày 05/5/2010 thì BĐDT đủ hiệu lực 150 ngày.

Khi tham gia đấu thầu, nhà thầu A đã thực hiện biện pháp BĐDT là thư bảo lãnh của ngân hàng, thư bảo lãnh nêu trên có hiệu lực từ 14h ngày 07/12/2009 (là ngày đóng thầu theo quy định trong HSMT) đến hết ngày 05/5/2010 (ngày cuối cùng BĐDT cần có hiệu lực theo cách tính nêu trên). Như vậy, BLDT của nhà thầu A là hợp lệ do có hiệu lực đảm bảo theo đúng quy định (giả thiết các yêu cầu khác của BĐDT đều đảm bảo).

**Câu 11: Tình huống như sau:** Hồ sơ mời thầu (HSMT) gói thầu X, tại mục Bảo đảm cạnh tranh trong đấu thầu, quy định: Nhà thầu tham gia đấu thầu xây lắp phải độc lập về tổ chức và tài chính với nhà thầu thiết kế, lập HSMT, đánh giá hồ sơ dự thầu (HSMT) giám sát thi công. Công ty A là một trong số các nhà thầu tham gia đấu thầu gói thầu X do công ty B là tư vấn thiết kế kỹ thuật. Công ty A và công ty B có cùng chủ tịch hội đồng quản trị. Công ty A (theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh).

**Hỏi:** Đánh giá thế nào về tính độc lập giữa nhà thầu A và nhà thầu B? Nếu xác định nhà thầu A được tham gia đấu thầu thì có bảo đảm cạnh tranh trong đấu thầu không?

**Giải đáp thắc mắc của BMT này như sau:**

Luật đấu thầu ( điều 28 ) quy định: " Việc đánh giá HSMT phải căn cứ vào tiêu chuẩn đánh giá HSMT và các yêu cầu khác trong HSMT" Luật đấu thầu không quy định cụ thể về tính độc lập giữa nhà thầu đã lập thiết kế của gói thầu với nhà thầu tham gia đấu thầu gói thầu đó.

Khi đánh giá tính độc lập của các nhà thầu tham dự thầu, bên mời thầu phải căn cứ vào yêu cầu của HSMT và tiêu chuẩn đánh giá trong HSMT để xác định loại bỏ hay chấp thuận đối với từng HSMT. Theo hướng dẫn tại Nghị định 58/2008/ NĐ-CP ngày 05/5/2008 của Chính phủ ( Điều 3 khoản 2) nhà thầu tư vấn lập HSMT, đánh giá HSMT và nhà thầu tham gia đấu thầu được coi là độc lập về tổ chức , tài chính và không cùng phụ thuộc vào một cơ quan quản lý nếu thỏa mãn hai điều kiện:

Không cùng thuộc một cơ quan nhà nước, đơn vị lực lượng vũ trang nhân dân ra quyết định thành lập, trừ nhà thầu là doanh nghiệp đã chuyển đổi và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp năm 2005.

Không có cổ phần hoặc góp vốn trên 30% của nhau. Trở lại tình huống nêu trên, nhà thầu A và nhà thầu B tuy về hình thức là có tư cách pháp nhân riêng biệt nhưng về bản chất là cùng một chủ tịch hội đồng quản trị – người quản lý doanh nghiệp và đại diện theo pháp luật của cả hai công ty. Mặt khác, tuy nhà thầu B không trực tiếp lập HSMT nhưng đã tham gia một cách gián tiếp vì là đơn vị thiết kế kỹ thuật cho gói thầu nói trên. Do đó, trường hợp nói trên dễ dẫn tới mâu thuẫn lợi ích, làm giảm tính cạnh tranh do không thật sự độc lập về tổ chức và tài chính.

Việc đánh giá tính độc lập về tổ chức và tài chính giữa nhà thầu A và nhà thầu B nêu trên là tình huống trong đấu thầu ( Luật Đấu thầu và nghị định hướng dẫn không quy định chi tiết nội dung này). Người có thẩm quyền, căn cứ vào tình hình thực tế củ dự án, gói thầu, chịu trách nhiệm xem xét, quyết định xử lý trên cơ sở đảm bảo các nguyên tắc cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế nêu tại Điều 70 của Luật Đấu thầu

#### **Câu 12: Tình huống:**

Công ty X là bên mời thầu (BMT) tổ chức đấu thầu gói thầu Y. Trong quá trình tổ chức thẩm định kết quả đấu thầu có một tình huống xảy ra như sau:

Nhà thầu ghi trong Đơn dự thầu về thời gian hiệu lực của Hồ sơ dự thầu (HSDT) không đúng theo mẫu quy định của Hồ sơ mời thầu (HSMT).

Mẫu đơn dự thầu ghi: Quy định thời gian hiệu lực của HSDT kể từ thời điểm đóng thầu. Nhưng trong Đơn dự thầu của Nhà thầu lại ghi: Thời gian có hiệu lực của HSDT kể từ thời điểm mở thầu.

Căn cứ Luật Đấu thầu (Điều 31) thì Đơn dự thầu của Nhà thầu ghi như trên là không đúng và như vậy, HSDT này sẽ bị loại bỏ.

Tuy nhiên có một vấn đề là trong phần Chỉ dẫn các nhà thầu của HSMT do tư vấn lập có sự sai sót, do đã ghi là: thời gian có hiệu lực của HSDT tính từ thời điểm mở thầu, nên trong Đơn dự thầu của nhà thầu trên đã ghi thời gian có hiệu lực của HSDT kể từ thời điểm mở thầu.

**Hỏi:**Với tình huống trên BMT nên xử lý như thế nào?

**Trả lời:**

Hiệu lực của HSDT được quy định tại Luật Đấu thầu (Điều 31) như sau "Thời gian có hiệu lực của HSDT tối đa là một trăm tám mươi ngày kể từ thời điểm đóng thầu".

Theo quy định tại Điều 28 của Luật Đấu thầu, việc đánh giá HSDT phải căn cứ vào tiêu chuẩn đánh giá HSDT và các yêu cầu khác nêu trong HSMT. Ngoài ra, việc đánh giá HSDT còn phải căn cứ vào HSDT của nhà thầu.

Tại khoản 2 Điều 21 Nghị định 111/CP quy định, một trong những điều kiện tiên quyết để loại bỏ HSDT của nhà thầu là hiệu lực của HSDT không đảm bảo yêu cầu theo quy định trong HSMT.

Tuy nhiên, trường hợp với tình huống trên, trong HSMT có sự khác biệt giữa nội dung trong mẫu đơn dự thầu và phần Chỉ dẫn các nhà thầu nên đã gây ra nhầm lẫn cho nhà thầu khi lập HSDT. Đây là tình huống nằm ngoài các tình huống nêu trong Điều 57 Nghị định 111/CP, nên việc xem xét và quyết định thuộc thẩm quyền của người quyết định đầu tư hoặc người được ủy quyền trên cơ sở đảm bảo tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế

#### **Câu 13: Tình huống:**

Khi đánh giá HSDT của một gói thầu xây lắp, BMT phát hiện nhà thầu A chào giá không nhất quán cho một loại vật liệu ở đây là thép. Cụ thể đối với 40.000 tấn thép nhà thầu chào như sau: 30.000 tấn chào với giá 4.500.000 VND/tấn. 10.000 tấn còn lại chào với giá 8.900.000 VND/tấn. BMT đã yêu cầu nhà thầu làm rõ việc chào giá này. Nhà thầu giải thích rằng do còn một lượng thép tồn kho nên quyết định chào theo giá thép cũ (khi chưa tăng giá) đồng thời cam kết về chất lượng thép như yêu cầu của HSMT.

Bên mời thầu dự định hiệu chỉnh sai lệch theo hướng đưa về cùng một mặt bằng giá (4.500.000 vnd/tấn hoặc 8.900.000 vnd/tấn) cho cả 40.000 tấn thép.

**Hỏi:** Cách xử lý như vậy có phù hợp Luật đấu thầu không?

**Trả lời:**

Trong tình huống nêu trên, sau khi được bên mời thầu yêu cầu làm rõ về việc chào giá không nhất quán cho cùng một loại vật liệu (30.000 tấn chào với giá 4.500.000 VND/tấn, 10.000 tấn với giá 8.900.000 VND/tấn) nhà thầu đã có văn bản giải trình về đơn giá thấp 4.500.000 vnd/tấn là do hàng tồn kho. Việc xác định đơn giá này có bất hợp lý hay không là thuộc trách nhiệm của bên mời thầu. Bên mời thầu cần yêu cầu nhà thầu cung cấp các tài liệu chứng minh số vật liệu đó đúng là hàng tồn kho và được nhà thầu mua vào với giá tương tự mà nhà thầu đã chào, có chất lượng đáp ứng yêu cầu của HSMT.

Nếu nhà thầu có đủ cơ sở giải trình thì đây là một lợi thế của nhà thầu và đơn giá mà nhà thầu đã chào được coi là hợp lý.

Còn nếu nhà thầu không thuyết minh được về việc chào giá thấp thì bên mời thầu được phép hiệu chỉnh sai lệch như đã quy định tại **Điều 30 của Nghị định 58/NĐ-CP**

#### **Câu 14: Thư giảm giá:**

Thư giảm giá là do nhà thầu tự đưa ra mức giảm giá (hoặc giá trị giảm giá) so với giá dự thầu đã tính toán theo những "mức chuẩn" (chuẩn của nhà thầu, của nhà nước hay của Hồ sơ mời thầu quy định...). Trong thư giảm giá phải nêu và phân tích những lý do giảm giá. Thư giảm giá hợp lệ trước hết phải do người đứng đầu tổ chức doanh nghiệp được pháp luật thừa nhận ký tên và đóng dấu tất nhiên trước ngày nộp thầu. Thứ hai phải đáp ứng tất cả các quy định nêu trong Hồ sơ mời thầu về nội dung thư giảm giá. (Nếu ủy quyền phải là ủy quyền hợp pháp theo quy định pháp luật). Thư giảm giá không có quy định nào hướng dẫn mà do "thực tế cuộc sống" sinh ra. Nó thuận tiện bởi nhiều lý:

1. Đảm bảo bí mật về giá bỏ thầu của nhà thầu: giá trị dự thầu bằng thư giảm giá chỉ có người ký mới biết (giám đốc). Người lập dự toán đấu thầu không thể biết.

2. Giảm chi phí cho từng loại công việc là rất khó giải thích được thấu đáo hợp lý, đặc biệt là trên thực tế thời gian chuẩn bị HSDT ngắn và thực sự đấu thầu là một cuộc cạnh tranh khốc liệt.

3. Thư giảm giá là công cụ hữu ích, là "bí kíp" rất linh hoạt mà không thể bị phát hiện để giá dự thầu là thấp nhất và sát giá đối thủ cạnh kề.

4. Thư giảm giá là một vấn đề tế nhị.

Bởi vậy thư giảm giá là không thể thiếu trong đấu thầu. Nhưng như thế nào là hợp lệ (kể về mặt pháp lý lẫn nội dung) là do Hồ sơ mời thầu quy định. Phụ thuộc vào trình độ của người lập Hồ sơ mời thầu và hoàn toàn không có văn bản nào quy định. Bản chất của thư giảm giá rất đơn giản nhưng lại chứa đựng nhiều nội dung vô cùng quan trọng, thậm chí mang tính quyết định để giúp nhà thầu thắng thầu.

**Câu 15: Khi sử dụng thầu phụ, tổng thầu/thầu chính có phải xin phép chủ đầu tư không? Đối với khối lượng công việc giao cho thầu phụ, chủ đầu tư có được can thiệp không?**

**Trả lời:**

Trong quá trình thực hiện dự án/gói thầu, việc sử dụng nhà thầu phụ của tổng thầu hoặc thầu chính xây dựng phải được sự chấp thuận của chủ đầu tư.

Việc phân chia khối lượng công việc giữa nhà thầu chính (bên giao thầu) với nhà thầu phụ (bên nhận thầu) được thực hiện theo thỏa thuận hợp đồng giữa các bên mà không liên quan trực tiếp đến chủ đầu tư. Tổng thầu

hoặc thầu chính khi tham gia dự thầu phải đề xuất phạm vi công việc phần thầu phụ đảm nhiệm. Thầu phụ được chọn thực hiện công việc phải có đủ điều kiện năng lực hoạt động xây dựng theo quy định của pháp luật xây dựng.

**Câu 16: Công tác khảo sát, lập dự án đầu tư xây dựng với giá trị tư vấn dự kiến khoảng 1 tỷ đồng thì có phải đấu thầu không? Kế hoạch đấu thầu đối với gói thầu này được lập như thế nào?**

**Trả lời:**

Theo quy định tại điểm d khoản 1 Điều 20 Luật Đấu thầu thì gói thầu dịch vụ tư vấn có giá gói thầu dưới 500 triệu đồng được chỉ định thầu. Các trường hợp khác phải thực hiện đấu thầu. Đối với gói thầu tư vấn khảo sát, lập dự án đầu tư xây dựng công trình nêu trên thì áp dụng hình thức đấu thầu hạn chế theo Điều 100 Luật Xây dựng. Gói thầu này được xác định tại kế hoạch đấu thầu ở giai đoạn chuẩn bị dự án, bao gồm tên gói thầu, giá gói thầu, nguồn vốn, hình thức lựa chọn nhà thầu và phương thức đấu thầu, thời gian lựa chọn nhà thầu, loại giá hợp đồng và thời gian thực hiện hợp đồng.

**Câu 17:**

**Trong nghị định 85/2009/NĐ-CP không thấy nêu việc nhà thầu đã tham gia thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công có được tham gia đấu thầu xây lắp, cung cấp thiết bị cho gói thầu đó.**

**Hỏi:** Chúng tôi đã là nhà thầu tư vấn thiết kế kỹ thuật - thi công thì có được phép tiếp tục tham gia đấu thầu xây lắp, cung cấp thiết bị do mình thiết kế hay không?

**Trả lời:** đã có quy định tại điểm a, khoản 1, điều 11 của Luật đấu thầu: ... nhà thầu tư vấn đã tham gia thiết kế kỹ thuật của dự án không được tham gia đấu thầu các bước tiếp theo, trừ trường hợp đối với gói thầu EPC.

cuu duong than cong. com

## **1 số câu trắc nghiệm luật đấu thầu:**

### **1. Phạm vi điều chỉnh luật Đấu thầu**

Các hoạt động đấu thầu lựa chọn nhà thầu đối với các gói thầu thuộc dự án:

a. Dự án sử dụng vốn Nhà nước để mua sắm tài sản nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan Nhà nước, 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, đơn vị vũ trang nhân dân.

b. Dự án sử dụng từ 30% vốn Nhà nước trở lên.

c. Dự án sử dụng vốn Nhà nước từ 30% trở lên cho mục tiêu đầu tư phát triển.

d. Dự án sử dụng vốn Nhà nước để mua sắm tài sản phục vụ cải tạo, sửa chữa lớn của DNNN.

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 1 - luật Đấu thầu*

### **2. Kế hoạch đấu thầu (KHĐT)**

a. Được lập cho toàn bộ dự án hoặc cho một vài gói thầu thực hiện trước

b. Do chủ đầu tư phê duyệt bằng văn bản



- c. Do người có thẩm quyền phê duyệt bằng văn bản
- d. Người phê duyệt KHĐT phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về quyết định của mình

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 6 - luật Đấu thầu*

### **3. Hồ sơ mời thầu**

- a. Chỉ sử dụng trong đấu thầu rộng rãi hoặc hạn chế trong nước, quốc tế
- b. Là các yêu cầu đối với gói thầu dùng để làm căn cứ lựa chọn nhà thầu khi áp dụng tất cả các hình thức lựa chọn nhà thầu

### **4. Bên mời thầu thông báo thay đổi nội dung HSMT cho các nhà thầu**

- a. Bất cứ lúc nào sau khi phát hành HSMT
- b. Trước thời điểm đóng thầu
- c. Ít nhất 10 ngày trước thời điểm đóng thầu

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 33, khoản 1 - luật Đấu thầu*

### **5. Quyền và nghĩa vụ của chủ đầu tư**

- a. Phê duyệt kế hoạch đấu thầu
- b. Phê duyệt HSMT
- c. Phê duyệt kết quả chỉ định thầu đối với gói thầu có giá gói thầu  $\leq 0,5$  tỷ đồng (dịch vụ tư vấn),  $\leq 1$  tỷ đồng (xây lắp, hàng hóa)
- d. Thành lập tổ chuyên gia đấu thầu; lựa chọn một tổ chức tư vấn hoặc một tổ chức đấu thầu chuyên nghiệp thay mình làm Ban mời thầu
- e. Chịu trách nhiệm về nội dung hợp đồng, ký kết hợp đồng

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 61 - luật Đấu thầu*

### **6. Quyền và nghĩa vụ của Nhà thầu**

- a. Tham gia đấu thầu với tư cách là nhà thầu độc lập hoặc nhà thầu liên danh
- b. Đăng ký vào hệ thống dữ liệu thông tin về nhà thầu theo quy định
- c. Yêu cầu Ban mời thầu làm rõ HSMT
- d. Rút HSDT sau khi đã nộp
- e. Bồi thường thiệt hại do mình gây ra cho các bên liên quan theo quy định của pháp luật

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 64 - luật Đấu thầu*



## 7. Vốn Nhà nước

a. Gồm vốn NSNN, vốn tín dụng do Nhà nước bảo lãnh, vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước, vốn đầu tư phát triển của DNNN và các vốn khác do Nhà nước quản lý

b. Chỉ là vốn đầu tư phát triển của DNNN

c. Chỉ là vốn tín dụng do Nhà nước bảo lãnh

d. Chỉ là vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước

e. Chỉ là vốn ngân sách Nhà nước (NSNN)

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 4, khoản 1 - luật Đấu thầu*

## 8. Trách nhiệm của người có thẩm quyền

a. Phê duyệt danh sách các nhà thầu tham gia đấu thầu

b. Phê duyệt hoặc ủy quyền phê duyệt HSMT

c. Ủy quyền phê duyệt kế hoạch đấu thầu

d. Quyết định xử lý tình huống trong đấu thầu

e. Xử lý vi phạm pháp luật về đấu thầu

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 60 - luật Đấu thầu*

## 9. Thời gian đánh giá HSDT

a. Thời gian đánh giá tính từ ngày mở thầu đến khi có báo cáo về kết quả đấu thầu

b. Thời gian đánh giá tính từ ngày bắt đầu đánh giá HSDT đến khi có báo cáo về kết quả đấu thầu

c. Tối đa là 45 ngày đối với đấu thầu trong nước

d. Tối đa là 60 ngày đối với đấu thầu quốc tế

e. Tối đa là 80 ngày đối với đấu thầu trong nước

f. Tối đa là 90 ngày đối với đấu thầu trong nước

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 31 - luật Đấu thầu*

## 10. Thời gian tối thiểu để chuẩn bị HSDT đối với đấu thầu trong nước

a. 10 ngày

b. 15 ngày

c. 20 ngày

d. 30 ngày

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 31 - luật Đấu thầu*

**11. Thời gian tối thiểu để chuẩn bị HSDT đối với đấu thầu quốc tế**

- a. 15 ngày
- b. 30 ngày
- c. 45 ngày
- d. 60 ngày

*Gợi ý trả lời: đọc Điều 31 - luật Đấu thầu*

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com