

Đấu thầu quốc tế

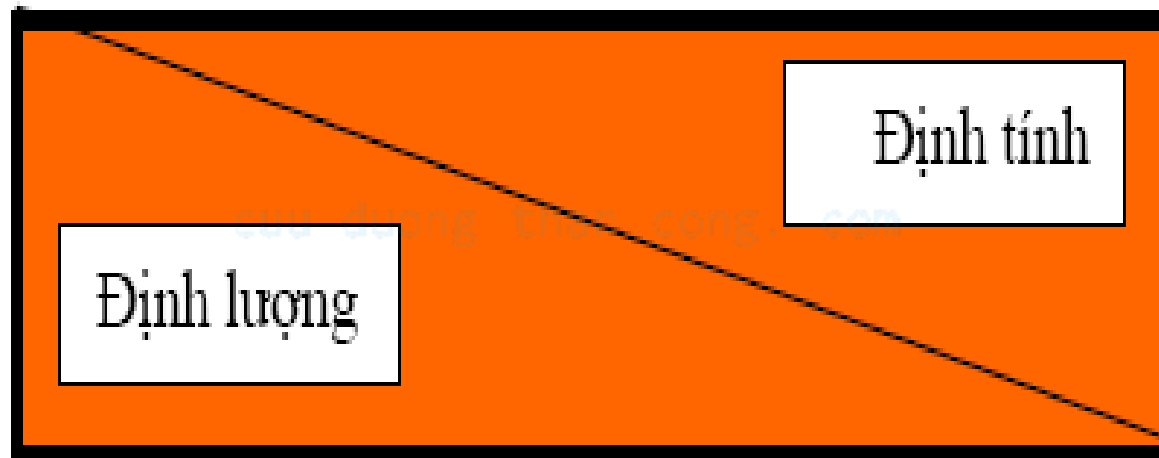
Bài giảng 6

Đấu thầu mua sắm hàng hoá

cun-duong-than-cong.com

cun-duong-than-cong.com

Hình 1: Dải mua sắm



Dải mua sắm

- So sánh các đặc điểm cơ bản của đấu thầu: Tư vấn, mua sắm và xây lắp.
- Đặc điểm của mỗi loại ?

KHÁI NIỆM MUA SẴM

- Mua sắm hàng hoá là việc cần thiết để có được hàng hoá, dịch vụ, công trình từ bên ngoài theo yêu cầu của chủ đầu tư hoặc bên mua;
- Quan hệ mua – bán;
- Nó bao gồm các hoạt động: xác định nhu cầu mua sắm; tìm kiếm khách hàng (nhà thầu); ký kết hợp đồng với người bán hàng (nhà thầu trúng thầu); tổ chức tiếp nhận, nghiệm thu, thanh quyết toán...

PHÂN LOẠI MUA SẴM

- **Hàng hoá:** với các đặc điểm cơ, lý, hoá, sinh như máy tính, văn phòng phẩm, giống gia súc, gia cầm;...
- **Dịch vụ:** bao gồm các hoạt động cung cấp kiến thức, kỹ năng, lời khuyên như tư vấn đào tạo, tư vấn giám sát, tư vấn thiết kế,...
- **Công trình:** là các sản phẩm thuộc ngành xây dựng như cầu cống, đường xá, nhà ở,...
- **Hỗn hợp:** bao gồm từ hai loại sản phẩm trên trở lên, như gói thầu EPC;

Ví dụ về các hàng hoá dịch vụ mua sắm

- Thiết bị gia nhiệt mỗi hàn
- Phụ tùng tiêu hao hàn
- Dịch vụ nạp nguồn phóng xạ
- Vật tư thiết bị siêu âm
- Rulô quay ống
- Dụng cụ cứu kẹt (instruments for workover)

Kế hoạch đấu thầu: Kế hoạch đấu thầu mua sắm thiết bị y tế của dự án thành phần "Phát triển bệnh viện Đa khoa tỉnh Hà Tĩnh" (03 gói thầu)

số hiệu gói thầu	tên gói thầu	giá gói thầu	nguồn vốn:	phương thức đấu thầu	hình thức lựa chọn nhà thầu	thời gian tổ chức đấu thầu	phương thức hợp đồng:	thời gian thực hiện hợp đồng
Gói số 1 - LCB1	<u>Gói số 1 : Máy điều trị và theo dõi bệnh nhân</u>	•24867349760 (VND)	JBIC	Một túi hồ sơ	Đấu thầu rộng rãi, Trong nước, Không sơ tuyển	8 giờ ngày 27/4/2009 đến 8 giờ ngày 11/5/2009	Trọn gói	150 ngày
Gói số 2 - LCB2	<u>Gói số 2 : Thiết bị chống nhiễm khuẩn, vật lý, lọc máu</u>	•13697376000 (VND)	JBIC	Một túi hồ sơ	Đấu thầu rộng rãi, Trong nước, Không sơ tuyển	8 giờ ngày 27/4/2009 đến 8 giờ ngày 11/5/2009	Trọn gói	150 ngày
Gói số 3 - LCB3	<u>Gói số 3 : Chẩn đoán hình ảnh</u>	•20156685120 (VND)	JBIC	Một túi hồ sơ	Đấu thầu rộng rãi, Trong nước, Không sơ tuyển	8 giờ ngày 27/4/2009 đến 8 giờ ngày 11/5/2009	Trọn gói	150 ngày

Yêu cầu chung về mua sắm trong dự án ODA

- Yêu cầu minh bạch: Các quy trình và thủ tục mua sắm. Kế hoạch đấu thầu, Hồ sơ mời thầu cần được thể hiện bằng văn bản và công khai
- Yêu cầu giá trị hữu dụng: Mua sắm cần mang lại giá trị tốt nhất cho xã hội
- Yêu cầu giải trình được: Người sử dụng kinh phí mua sắm có trách nhiệm trước việc chi tiêu và phải có khả năng giải trình các quy trình và thủ tục họ áp dụng.

NHỮNG YÊU CẦU KHI MUA SẴM

- THỰC HIỆN CÁC MỤC TIÊU CỦA DỰ ÁN;
- ĐÁP ỨNG NHU CẦU CỦA DỰ ÁN VỀ SỐ LƯỢNG, CHỦNG LOẠI, CHẤT LƯỢNG, VÀ TIẾN ĐỘ CUNG CẤP;
- PHÙ HỢP VỚI YÊU CẦU CỦA NHÀ TÀI TRỢ, CHỦ ĐẦU TƯ;
- HIỆU QUẢ VÀ TIẾT KIỆM;
- TUÂN THỦ CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT;
- ...

cun-duong-than-cong.com

Thảo luận

- Những lưu ý trong hoạt động mua sắm ?
 - Thị trường ?
 - Nhà cung cấp
 - Thông tin
 - Ngân sách

Quy trình mua sắm

1. Lập kế hoạch mua sắm
2. Mời thầu
3. Chọn thầu
4. Giám sát hợp đồng
5. Kết thúc mua sắm

Một số hình thức mua sắm khác ngoài ICB

- Đấu thầu hạn chế quốc tế
- Đấu thầu cạnh tranh trong nước
- Mua sắm từ thị trường hàng hóa

Đấu thầu hạn chế quốc tế (LIB)

Đấu thầu hạn chế quốc tế (LIB) về cơ bản là Đấu thầu cạnh tranh quốc tế thông qua mời thầu mà không quảng cáo rộng rãi khi:

- giá trị hợp đồng thấp;
- chỉ có một số lượng hạn chế nhà cung cấp hoặc nhà thầu; hoặc
- có các lý do ngoại lệ khác có thể giải trình cho việc không thể thực hiện đầy đủ cách thủ tục ICB.

Theo phương thức LIB, Đơn vị vay vốn phải tìm kiếm nhà thầu hoặc nhà cung cấp qua một danh sách với đủ số lượng các nhà thầu để đảm bảo giá cả cạnh tranh, danh sách này phải bao gồm mọi nhà thầu và nhà cung cấp khi chỉ có số lượng nhà thầu và nhà cung cấp hạn chế. Không thể áp dụng các ưu tiên đối với nhà thầu trong nước khi chấm thầu hạn chế quốc tế.

Đấu thầu cạnh tranh trong nước NCB

Đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB) là thủ tục đấu thầu cạnh tranh thường được sử dụng cho mua sắm công tại nước vay vốn, và có thể là phương thức mua sắm hiệu quả và kinh tế nhất đối với hàng hóa hoặc công trình mà có bản chất hoặc phạm vi không có khả năng thu hút cạnh tranh quốc tế. NCB có thể là phương thức mua sắm được ưu tiên áp dụng khi các nhà thầu quốc tế không được mong đợi là quan tâm đến bởi:

- giá trị hợp đồng thấp;
- các công trình phân bố rải rác về địa lý hoặc kéo dài về thời gian;
- các công trình đòi hỏi nhiều công lao động; hoặc
- hàng hóa hoặc công trình có sẵn tại địa phương với giá cả thấp hơn thị trường quốc tế.

Các thủ tục NCB cũng có thể được áp dụng khi các thủ tục của ICB rõ ràng là không có nhiều thuận lợi do gánh nặng về hành chính hoặc tài chính liên quan

Mua sắm từ thị trường hàng hóa

- Giá cả thị trường của các loại hàng hóa như gạo, dầu ăn, nhiên liệu, phân bón, thuốc trừ sâu và kim loại, dao động phụ thuộc vào cung và cầu tại bất kỳ thời điểm xác định nào. Giá của rất nhiều loại hàng hóa như vậy được chào tại các thị trường hàng hóa nhất định.
- Mua sắm thường bao gồm nhiều hợp đồng cho nhiều phần để đảm bảo lượng cung cấp đầy đủ và gồm nhiều lần mua trong một khoảng thời gian để tận dụng lợi thế của các điều kiện thị trường thuận lợi và để thuận lợi cho việc kiểm kê.

Mua sắm từ thị trường hàng hóa (tiếp)

- Các nhà thầu có thể được mời cung cấp chào giá có so sánh với giá thị trường tại thời điểm gửi hàng hoặc trước khi gửi hàng. Thời hạn hiệu lực của hồ sơ mời thầu phải càng ngắn càng tốt. Loại đồng tiền duy nhất mà hàng hóa thường được định giá trên thị trường có thể được sử dụng để đấu thầu và thanh toán.
- Hồ sơ dự thầu có thể được gửi bằng telex hoặc qua fax, nếu hồ sơ mời thầu không đòi hỏi phải nộp bảo lãnh dự thầu hoặc nếu các nhà thầu sơ tuyển nộp bảo lãnh dự thầu còn hiệu lực trong một khoảng thời gian cụ thể.

Quy định về mua sắm hàng hoá

- *Việt nam: Ban hành kèm theo Quyết định số: 1118 /2008/QĐ-BKH ngày 03 tháng 9 năm 2008 của Bộ trưởng Bộ KH-ĐT)*
- *Quốc tế: Quy định với từng tổ chức. Đối với các dự án sử dụng vốn ODA, nếu được nhà tài trợ chấp thuận thì áp dụng theo Mẫu này, hoặc có thể sửa đổi, bổ sung một số nội dung theo yêu cầu của nhà tài trợ.*

Quy định về mua sắm hàng hoá

Yêu cầu về thủ tục đấu thầu

- *Chương I. Chỉ dẫn đối với nhà thầu*
- *Chương II. Bảng dữ liệu đấu thầu*
- *Chương III. Tiêu chuẩn đánh giá và nội dung xác định giá đánh giá*
- *Chương IV. Biểu mẫu dự thầu*

Yêu cầu về cung cấp

- *Chương V. Phạm vi cung cấp*
- *Chương VI. Tiến độ cung cấp*
- *Chương VII. Yêu cầu về mặt kỹ thuật*

Yêu cầu về hợp đồng

- *Chương VIII. Điều kiện chung của hợp đồng*
- *Chương IX. Điều kiện cụ thể của hợp đồng*
- *Chương X. Mẫu hợp đồng*

Đánh giá thầu trong đấu thầu mua sắm

- B1. Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm
- B2. Đánh giá về giá dự thầu

cun duong than cong . com

Đấu thầu rộng rãi một giai đoạn có sơ tuyển:

Các khâu		Số lượng nhà thầu
1.Sơ tuyển: -Nộp Hồ sơ dự sơ tuyển -Đánh giá năng lực kinh nghiệm nhà thầu (Có danh sách nhà thầu được duyệt để tham gia đấu thầu)		10 Loại 3 còn 7
1.Đánh giá sơ bộ: -Kiểm tra tính hợp lệ -Kiểm tra việc đảm bảo điều kiện tiên quyết		Loại 2 còn 5
3. Đánh giá về mặt kỹ thuật: Cách 1: “Đạt”hoặc “Không đạt”; Cách 2: chấm điểm		Loại 1 còn 4
1.Đánh giá về tài chính xếp hạng nhà thầu -Giá dự thầu chính thức -Sửa lỗi số học -Hiệu chỉnh sai lệch -Giá sau sửa lỗi số học, và hiệu chỉnh sai lệch (giá đề nghị trúng thầu) -Đưa về cùng mặt bằng -Giá đánh giá (để xếp hạng nhà thầu)		Loại 1 còn 3 1 2 3

Đấu thầu rộng rãi một giai đoạn không sơ tuyển và đấu thầu hạn chế

Các khâu		Số lượng nhà thầu
1.Nộp Hồ sơ dự thầu		10
1.Đánh giá sơ bộ: -Kiểm tra tính hợp lệ -Kiểm tra việc đảm bảo điều kiện tiên quyết		Loại 3 còn 7
1.Đánh giá năng lực kinh nghiệm nhà thầu		Loại 2 còn 5
3. Đánh giá về mặt kỹ thuật: Cách 1: “Đạt”hoặc “Không đạt”; Cách 2: chấm điểm		Loại 1 còn 4
1.Đánh giá về tài chính xếp hạng nhà thầu -Giá dự thầu chính thức -Sửa lỗi số học -Hiệu chỉnh sai lệch -Giá sau sửa lỗi số học, và hiệu chỉnh sai lệch (giá đề nghị trúng thầu -Đưa về cùng mặt bằng -Giá đánh giá (để xếp hạng nhà thầu)		Loại 1 còn 3 1 2 3

VÍ DỤ 2: ĐÁNH GIÁ VỀ MẶT KỸ THUẬT THEO TIÊU CHÍ “ĐẠT” VÀ “KHÔNG ĐẠT”

Nhà thầu		A	B	C	D
Tiêu thức đánh giá					
1.	Động cơ	Đ	Đ	Đ	Đ
2.	Khả năng vận chuyển	Đ	Đ	Đ	Đ
3.	Kiểu dáng, hình thức	Đ	Đ	Đ	Đ
4.	Hệ thống làm lạnh	Đ	Đ	Đ	Đ
5.	Bảo hành	Đ	Đ	Đ	Đ
6.	Tiêu tốn xăng / 100 km	Đ	Không đạt	Đ	Đ
7.	Phụ tùng thay thế	Chấp nhận được	Đ	Đ	Đ
Đánh giá tổng quát					

Nhà thầu		A	B	C	D
Tiêu thức đánh giá					
1.	Động cơ	Đ	Đ	Đ	Đ
2.	Khả năng vận chuyển	Đ	Đ	Đ	Đ
3.	Kiểu dáng, hình thức	Đ	Đ	Đ	Đ
4.	Hệ thống làm lạnh	Đ	Đ	Đ	Đ
5.	Bảo hành	Đ	Đ	Đ	Đ
6.	Tiêu tốn xăng / 100 km	Đ	Không đạt	Đ	Đ
7.	Phụ tùng thay thế	Chấp nhận được	Đ	Đ	Đ
Đánh giá tổng quát		Đạt	Không đạt	Đ	Đ

Yêu cầu về cung cấp

- *Phạm vi cung cấp*
- *Tiến độ cung cấp*
- *Yêu cầu về mặt kỹ thuật*

Tính hợp lệ của hàng hóa

- Tất cả các hàng hóa được coi là hợp lệ nếu có xuất xứ rõ ràng, hợp pháp.
- Xuất xứ của hàng hóa được hiểu là quốc gia hoặc vùng lãnh thổ mà hàng hóa được khai thác, trồng, canh tác, sản xuất, chế tạo hoặc tại đó thông qua việc chế biến, lắp ráp, chế tạo bổ sung để tạo thành một sản phẩm được công nhận về mặt thương mại nhưng có sự khác biệt đáng kể về bản chất so với các chi tiết cấu thành nó.

Giấy phép bán hàng

- Giấy phép bán hàng thuộc bản quyền của nhà sản xuất chỉ áp dụng trong trường hợp hàng hóa là đặc chủng, phức tạp theo yêu cầu.
- Trong trường hợp cần thiết, đối với những hàng hóa thông thường bên mời thầu có thể yêu cầu giấy ủy quyền bán hàng của đại lý phân phối.

Bảo hành

- Thời hạn bảo hành: Thời hạn bảo hành được tính kể từ khi hàng hóa được bàn giao, nghiệm thu. Tùy theo tính chất, yêu cầu của hàng hóa mà có thể quy định thời hạn bảo hành cho toàn bộ hàng hóa hoặc quy định riêng cho từng loại hàng hóa.
- Bảo hành: Đối với các loại hàng hóa đơn giản thì yêu cầu nhà thầu có phiếu bảo hành kèm theo, trong đó nêu rõ thời gian và trách nhiệm bảo hành của nhà thầu. Đối với các loại hàng hóa phức tạp thì ngoài việc có phiếu bảo hành kèm theo còn phải quy định chủ đầu tư giữ lại một phần giá trị của hợp đồng để đảm bảo nghĩa vụ bảo hành hoặc nộp dưới dạng một bảo lãnh của ngân hàng.
- Cơ chế giải quyết các hư hỏng, khuyết tật phát sinh trong quá trình sử dụng hàng hóa trong thời hạn bảo hành: Cần nêu thời gian chủ đầu tư thông báo cho nhà thầu về các hư hỏng, khuyết tật phát sinh; thời hạn nhà thầu phải tiến hành khắc phục các hư hỏng, khuyết tật sau khi nhận được thông báo của chủ đầu tư; chi phí cho việc khắc phục các hư hỏng, khuyết tật...]

Tiến độ

- Tiến độ yêu cầu cung cấp cần được bên mời thầu lập thành biểu, trong đó nêu rõ tên hàng hóa với số lượng yêu cầu, địa điểm và tiến độ cung cấp cụ thể. Hàng hóa có thể được yêu cầu cung cấp thành một hoặc nhiều đợt khác nhau tùy theo yêu cầu của gói thầu.

TT	Danh mục hàng hóa	Đơn vị	Số lượng	Tiến độ cung cấp	Địa điểm cung cấp
----	-------------------	--------	----------	---------------------	----------------------