<u>Câu 1.</u> Đấu thầu quốc tế là gì? Phân biệt đấu thầu trong nước với đấu thầu quốc tế. Tại sao phải quản lý hoạt động đấu thầu quốc tế?

<u>Trả lời</u>

- Đấu thầu quốc tế là gì?

Theo điều 4 luật đấu thầu Việt Nam năm 2005, đấu thầu quốc tế là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu với sự tham gia của các nhà thầu nước ngoài và nhà thầu trong nước.

- Phân biệt đấu thầu trong nước với đấu thầu quốc tế.

Tiêu chí	Đấu thầu trong nước	Đấu thầu quốc tế
Khái niệm	Là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu với sự tham gia của các nhà thầu trong nước	Là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu với sự tham gia của các nhà thầu nước ngoài và nhà thầu trong nước
Thành phần tham gia	Các nhà thầu trong nước	Các nhà thầu trong nước và nhà thầu nước ngoài
Tuân thủ luật	Luật đấu thầu trong nước và các văn bản liên quan	Luật đấu thầu trong nước, quốc tế và các văn bản liên quan
Ngôn ngữ sử dụng trong HSMT	Tiếng Việt	Tiếng Việt và tiếng Anh

- Tại sao phải quản lý hoạt động đấu thầu quốc tế?

Phải quản lý hoạt động đấu thầu quốc tế là vì:

- Bảo đảm cho hoạt động đấu thầu được thực hiện theo một quy trình thống nhất, công bằng, minh bạch.
- Nhằm tạo hành lang pháp lý cho các hoạt động đấu thầu nói riêng và toàn bộ quá trình lựa chọn nhà thầu nói chung.
- Là cơ sở pháp lý cho mọi hoạt động về đấu thầu, đảm bảo được mục tiêu tạo ra môi trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng, minh bạch và thoả mãn yêu cầu về hiệu quả

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

kinh tế

- Bảo đảm cho mọi hoạt động kinh tế xã hội được ổn định, công bằng và đúng pháp luật.
- Nhà nước với vai trò là bên mua, nhằm đạt mục tiêu là mua sắm được các loại hàng hoá và dịch vụ đạt yêu cầu về số lượng, chất lượng, tiến độ với chi phí thấp nhất
- Nhằm tạo điều kiện cho các nhà thầu phát triển, bằng cách tạo ra môi trường kinh doanh công bằng và minh bạch.

Câu 2: So sánh đấu thầu quốc tế và đấu giá quốc tế

Trả lời

2.1 Giống nhau

+ Đều là hoạt động mua bán cạnh tranh giữa bên bán và bên mua nhằm đạt được mục đích thỏa thuận mua-bán sản phẩm hàng hóa dịch vụ.
+ Đều mang tính quốc tế, có sự tham gia của các bên nước ngoài
+ Đều chịu sự điều chỉnh của pháp luật trong nước và thông lệ, luật pháp quốc tế

2.2 Khác nhau

Nội dung	**Đấu thầu quốc tế**	**Đấu giá quốc tế**
Khái niệm	Là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu với sự tham gia của các nhà thầu nước ngoài và nhà thầu trong nước.	Là 1 phương thức bán hàng đặc biệt được tổ chức công khai ở 1 nơi nhất định mà những người mua tự do xem trước hàng hóa, cạnh tranh trả giá hàng hóa để mua hàng hóa đó. Người mua có sự tham gia của cả người nước ngoài và người trong nước.
Thành phần tham gia	- 1 bên mua, nhiều bên bán. - Bên mua là bên tổ chức đấu thầu - Đấu thầu quy định giá trần	- 1 bên bán, nhiều bên mua - Bên bán là bên tổ chức đấu giá - Đấu giá quy định giá sàn
Về giá	Mức giá được chọn là mức là hợp lý nhất	Mức giá được chọn là mức giá cao nhất
Quy trình	1. Lập và trình phê duyệt tổ chuyên gia đấu thầu	1. Phân công chuyên viên nghiên cứu hồ sơ Bán đấu giá

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

	2. Lập và trình phê duyệt kế hoạch đấu thầu 3. Lập và trình phê duyệt hồ sơ mời thầu 4. Thông báo và bán hồ sơ mời thầu 5. Tổ chức đấu thầu lựa chọn nhà thầu 6. Xét thầu 7. Ký kết hợp đồng với nhà thầu trúng thầu	2. Xác định giá khởi điểm của tài sản 3.Chuẩn bị Bán đấu giá tài sản 4. Tiến hành Bán đấu giá tài sản 5. Kết thúc việc Bán đấu giá
Về độ phức tạp	Phức tạp hơn do không chỉ xét dưới góc độ tài chính mà còn xét dưới góc độ kỹ thuật, kinh nghiệm, đặc tính sản phẩm, …	Ít phức tạp hơn do chỉ xét việc đấu giá dưới góc độ tài chính

Câu 3. Trình bày phạm vi điều chỉnh của Luật đấu thầu ở Việt Nam.

Trả lời

Căn cứ vào Điều 1 của Luật đấu thầu . Phạm vi điều chỉnh :

Luật này quy định về các hoạt động đấu thầu để lựa chọn nhà thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, mua sắm hàng hoá, xây lắp đối với gói thầu thuộc các dự án sau đây:

1. Dự án sử dụng vốn nhà nước từ 30% trở lên cho mục tiêu đầu tư phát triển, bao gồm:

a) Dự án đầu tư xây dựng mới, nâng cấp mở rộng các dự án đã đầu tư xây dựng;

b) Dự án đầu tư để mua sắm tài sản kể cả thiết bị, máy móc không cần lắp đặt;

c) Dự án quy hoạch phát triển vùng, quy hoạch phát triển ngành, quy hoạch xây dựng đô thị, nông thôn;

d) Dự án nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ, hỗ trợ kỹ thuật;

đ) Các dự án khác cho mục tiêu đầu tư phát triển;

2. 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;

3. Dự án sử dụng vốn nhà nước để mua sắm tài sản nhằm phục vụ việc cải tạo, sửa chữa lớn các thiết bị, dây chuyền sản xuất, công trình, nhà xưởng đã đầu tư của doanh nghiệp nhà nước.

Câu 4. Khi thực hiện đấu thầu có liên quan tới việc sử dụng các nguồn vốn ODA thì áp dụng các quy định về đấu thầu quốc tế nêu ra tại Luật Việt Nam như thế nào?

Trả lời

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Theo điều 3 khoản 3 luật Đấu thầu về áp dụng Luật đấu thầu, pháp luật có liên quan, điều ước quốc tế, thỏa thuận quốc tế: Đối với dự án sử dụng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), việc đấu thầu được thực hiện trên cơ sở nội dung điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên hoặc thỏa thuận quốc tế mà cơ quan, tổ chức có thẩm quyền của Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã ký kết.

Câu 6 : Trình bày vai trò đấu thầu quốc tế với chủ đầu tư

Trả lời

- Khái niệm :

+ Theo điều 4 luật đấu thầu Việt Nam năm 2005, đấu thầu quốc tế là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu với sự tham gia của các nhà thầu nước ngoài và nhà thầu trong nước.

+ Chủ đầu tư là người sở hữu vốn hoặc được giao trách nhiệm thay mặt chủ sở hữu , người vay vốn trực tiếp quản lý và thực hiện các dự án .

- Vai trò :

+ Tiếp cận với các nhà cung cấp mới, tiềm năng, giảm sự phụ thuộc vào nhà cung cấp truyền thống

+ Phát hiện ra sản phẩm thay thế.

+ Phát huy hiệu quả sử dụng vốn , giảm chi phí cho việc tìm kiến các nhà cung cấp , thị trường.

+ Mua hàng hóa với giá cả hợp lý nhất

+ Hạn chế những tác động từ những mối quan hệ tế nhị.

+ Tránh được sự tranh luận trong nội bộ đối với việc chọn nhà cung cấp.

+ Hạn chế sự thông đồng giữa một số cá nhân của bên mời thầu với nhà thầu.

+ Giúp chủ đầu tư nâng cao trình độ,năng lực đội ngũ cán bộ, nâng cao uy tín của tổ chức , doanh nghiệp …

+ Tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh giữa các doanh nghiệp.

Câu 7: Trình bày vai trò của đấu thầu quốc tế đối với nhà thầu(bên tham gia dự thầu)

Trả lời

– **Khái niệm:**

Nhà thầu là các tổ chức kinh tế, các cá nhân độc lập về tài chính có năng lực pháp luật dân sự hoặc hành vi nhân sự để kí kết và thực hiện hợp đồng theo các quy định của pháp luật.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đấu thầu quốc tế là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu với sự tham gia của các nhà thầu nước ngoài và nhà thầu trong nước

- **Vai trò:**

+ Tiếp cận với khách hàng mới với những yêu cầu mới về sản phẩm

+ Tiếp cận với các đối thủ cạnh tranh, đánh giá chính xác hơn về năng lực của mình và tạo cơ hội hợp tác mới.

+ Tiếp cận với những quy định về mua sắm của các cơ quan quản lý nhà nước

+Giảm được chi phí bôi trơn.

+Giúp doanh nghiệp tích lũy được kinh nghiệm trong việc xây dựng HSDT nhưu thế nào là hợp lí đồng thời học hoỉ được kinh nghiệm từ các nhà thầu khác. Qua đó nâng cao được trình độ năng lực cho các nhà thầu.

+ Môi trường cạnh tranh nhiều hơn giúp cho các nhà thầu hoàn thiện sản phẩm của mình hơn.

+Tham gia đấu thầu QT giúp các nhà thầu trong nước tiếp cận và đáp ứng tốt những tiêu chuẩn quốc tế., mở rộng thị trường của các nhà thầu

+Có thể tìm được nhiều đối tác nước ngoài trong tương lai

+ Tham gia vào đấu thầu quốc tế là một cách để khẳng định vị trí của nhà thầu, qua đó nâng cao uy tín nhà thầu trên trường nội địa cũng như quốc tế.

Câu 8: Nhà thầu chính là gì. Nhà thầu phụ là gì. Nhà thầu liên danh là gì.

Trả lời

- Nhà thầu chính là nhà thầu chịu trách nhiệm về việc tham gia đấu thầu, đứng tên dự thầu, ký kết và thực hiện hợp đồng nếu được lựa chọn (còn gọi là nhà thầu tham gia đấu thầu).
- Nhà thầu phụ là nhà thầu thực hiện một phần công việc của gói thầu trên cơ sở thoả thuận hoặc hợp đồng được ký với nhà thầu chính. Nhà thầu phụ không phải là nhà thầu chịu trách nhiệm về việc tham gia đấu thầu.
- Nhà thầu liên danh là nhà thầu cùng với một hoặc nhiều nhà thầu khác tham gia đấu thầu trong một đơn dự thầu. Và nhà thầu liên danh cũng chịu trách nhiệm về việc tham gia đấu thầu, đứng tên dự thầu, ký kết và thực hiện hợp đồng nếu được lựa chọn

Câu 9: Giá gói thầu là gì. Giá dự thầu là gì. Giá đánh giá là gì. Giá đề nghị trúng thầu là gì. Giá trúng thầu là gì.

Trả lời

- *Giá gói thầu* là giá trị gói thầu được xác định trong kế hoạch đấu thầu trên cơ sở tổng mức đầu tư hoặc tổng dự toán, dự toán được duyệt và các quy định hiện hành.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

– *Giá dự thầu* là giá do nhà thầu nêu trong đơn dự thầu thuộc hồ sơ dự thầu. Trường hợp nhà thầu có thư giảm giá thì giá dự thầu là giá sau giảm giá.

– *Giá đánh giá*: chi phí trên cùng một mặt bằng bao gồm giá dự thầu do nhà thầu đề xuất để thực hiện gói thầu sau khi đã sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch, cộng với các chi phí cần thiết để vận hành, bảo dưỡng và các chi phí khác liên quan đến tiến độ, chất lượng, nguồn gốc của hàng hóa hoặc công trình thuộc gói thầu trong suốt thời gian sử dụng. Chi phí trên cùng một mặt bằng dùng để so sánh, xếp hạng hồ sơ dự thầu và được gọi là giá đánh giá

Nói cách khác, giá chào thầu được bên mời thầu xác định lại trên cơ sở các điều kiện thực hiện gói thầu như nhau gọi là giá đánh giá. Giá đánh giá dùng để so sánh các HSDT và lựa chọn nhà thầu

Giá đánh giá được xác định theo trình tự sau:

+ Sửa lỗi số học
+ Hiệu chỉnh sai lệch
+ Đổi ra đồng tiền chung
+ Trừ phần giảm giá
+ Xác định mặt bằng so sánh và giá đánh giá

– Giá đề nghị trúng thầu là giá do bên mời thầu đề nghị trên cơ sở giá dự thầu của nhà thầu được lựa chọn trúng thầu sau sửa lỗi, hiệu chỉnh các sai lệch theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

cuu duong than cong. com

– Giá trúng thầu là giá được phê duyệt trong kết quả lựa chọn nhà thầu làm cơ sở để thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng.

<u>Câu 10</u>: Gói thầu là gì. Tại sao một dự án lại được phân chia thành các gói thầu khác nhau.

<u>Trả lời</u>

- Gói thầu là một phần của dự án, trong một số trường hợp đặc biệt gói thầu là toàn bộ dự án; gói thầu có thể gồm những nội dung mua sắm giống nhau thuộc nhiều dự án hoặc là khối lượng mua sắm một lần đối với mua sắm thường xuyên.
- Một dự án được phân chia thành các gói thầu khác nhau, vì:

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

+ Một dự án có thể có nhiều thành phần ở các lĩnh vực khác nhau. Khi chủ đầu tư tổ chức đấu thầu một dự án, có nhiều doanh nghiệp, tổ chức tham gia vào cuộc đấu thầu. Mỗi nhà thầu tham dự có thế mạnh ở những lĩnh vực nhất định. Việc chia thành các gói thầu sẽ giúp cho chủ đầu tư tìm ra các nhà thầu phù hợp với từng lĩnh vực, bộ phận của dự án.

+ Một dự án có nhiều công việc cần phải thực hiện, tùy theo điều kiện có thể chia một hoặc nhiều gói thầu. Việc chia ra làm các gói thầu giúp dự án hoàn thành đúng tiến độ, hoàn thành tốt tất cả các việc, vì mỗi việc , mỗi lĩnh vực có các nhà dự thầu tốt khác nhau.

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

<u>Câu 11</u>: Trình bày các bước trong thực hiện đấu thầu (trình tự thực hiện đấu thầu).

<u>Trả lời</u>

Quá trình đấu thầu gồm 3 bước chính:

1. *Chuẩn bị ĐT*
2. *Tổ chức DDT và đánh giá các HSDT*
3. *Ki kết HĐ giữa bên mời thầu và bên trúng thầu*

Cụ thể như sau:

1. Bước 1: Chuẩn bị ĐT

1.1. Chuẩn bị của bên tổ chức ĐT

1.1.1. Chuẩn bị nhân sự cho ĐT: nhân sự được lựa chọn phải là những người:

- Am hiểu quy định PL về ĐT, có kiến thức chuyên môn trong lĩnh vực của gói thầu…

- Có thể thuộc biên chế của bên mời thầu hoặc thuê ngoài với số lượng và yêu cầu cụ thể là tùy thuộc vào điều kiện của từng gói thầu.

1.1.2. Sơ tuyển nhà thầu hoặc chuẩn bị danh sách ngắn

* Sơ tuyển nhà thầu:

- Đối với những gói thầu có quy mô lớn hoặc yêu cầu kỹ thuật phức tạp

- Mục đích sơ tuyển: Lựa chọn nhà thầy có năng lực phù hợp tham gia đấu thầu.

- Thông thường, hồ sơ mời sơ tuyển chỉ để cập những vấn đề chung về năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm, năng lực tài chính của nhà thầu.

* Chuẩn bị danh sách ngắn: Khi áp dụng hình thức cạnh tranh hạn chế để chọn 1 số nhà thầu nhất định tham gia đấu thầu và danh sách này gọi là danh sách ngắn.

-Việc xđ danh sách ngắn là dựa hoàn toàn vào ý kiến chủ quan của bên mời thầu trong khi sơ tuyển nhà thầu lại dựa trên các thông tin trong HS dự sơ tuyển do các nhà thầu cung cấp.

1.1.3. Chuẩn bị HSMT và tiêu chí đánh giá HSDT.

HSMT có vai trò quyết định kết quả của quá trình ĐT. Việc chuẩn bị HSMT là bắt buộc đối với tất cả các gói thầu trừ trường hợp đặc biệt như gói thầu tự thực hiện hay hợp đồng trực tiếp.

1.1.4. Mời thầu.

Chuẩn bị tài liệu mời thầu: tài liệu bao gồm

- Thư mời thầu

- Hướng dẫn cho các ứng thầu

- Điều kiện hợp đồng

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Đặc điểm kỹ thuật

- Lịch biểu các thông tin bổ sung

- Các bản vẽ

- Bảng kê số lượng

- Số liệu,thông tin

- Mẫu đơn và phụ lục

Sau khi tiến hành lập xong hồ sơ mời thầu,bên mời thầu lập tờ trình phê duyệt Hồ sơ mời thầu lên chủ đầu tư,tiến hành phê duyệt.

1.2. Chuẩn bị của nhà thầu

1.2.1. Chuẩn bị nhân sự cho đấu thầu

1.2.2. *Chuẩn bị dự sơ tuyển*: Chuẩn bị theo các yêu cầu trong hồ sơ sơ tuyển mà nhầu thầu yêu cầu. Nội dung thông thường của bộ HS dự sơ tuyển gồm: Đơn dự sơ tuyển, Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu.

1.2.3. Chuẩn bị HSDT

- Hồ sơ dự thầu là toàn bộ tài liệu do nhà thầu lập theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu và được nộp cho bên mời thầu theo quy định nêu trong hồ sơ mời thầu. Các tài liệu thường có trong bộ HSDT gồm:

+ Đơn dự thầu (theo mẫu qui định trong Phần 2)

+ Bảo lãnh dự thầu

+ Bảng giá dự thầu theo mẫu quy định

+ Bản kê xác nhận đã nhận đủ các phần của Hồ sơ mời thầu kể cả văn bản làm rõ, bổ sung.

+ Thông tin về tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm

+ Tổ chức công trường và các giải pháp kỹ thuật.

+ Các phương án thay thế khi được phép

+ Và mọi tài liệu khác mà Nhà thầu được yêu cầu phải hoàn thành và đệ trình, được qui định trong Bảng Dữ liệu đấu thầu.

1.2.4. Chuẩn bị dự thầu: Gồm các công việc như mua HSDT, nộp bảo lãnh dự thầu...

2. Bước 2: Tổ chức đầu thầu và đánh giá HSDT.

<u>*Tổ chức đấu thầu</u>

2.1. Các công việc của bên mời thầu.

2.1.1. Phát hành HSMT.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

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

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.

Phát hành HSMT là việc bên mời thầu tổ chức bán bộ HSMT cho các nhà thầu tham gia đấu thầu rộng rãi, cho các nhà thầu theo danh sách được mời tham gia đấu thầu hạn chế hoặc cho các nhà thầu đã vượt qua bước sơ tuyển.

2.1.2. Tổ chức và quản lí hồ sơ dự thầu.

- Tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự thầu là việc nhận các hồ sơ dự thầu và bảo quản, bảo mật các hồ sơ đó

- HSDT được giao nhận bằng biên bản có chữ kí và xác nhận của các bên và được quản lí theo chế độ quản lí hồ sơ mật

- Chủ đầu tư không tiếp nhận các HSDT gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDT do lỗi của nhà thầu, bưu điện, hoặc do các nguyên nhân khác. Thời điểm hết hạn nộp HSDT (thời điểm đóng thầu) được quy định trong HSMT

2.1.3. Mở thầu.

- *Mở thầu là:* hoạt động mở các túi hồ sơ dự thầu, công khai các thông tin trong hồ sơ dự thầu, lập và xác nhận biên bản mở thầu.

- *Thời gian mở thầu:* Việc mở thầu phải được tiến hành công khai ngay sau thời điểm đóng thầu theo ngày, giờ, địa điểm quy định trong hồ sơ mời thầu trước sự chứng kiến của những người có mặt và không phụ thuộc vào sự có mặt hay vắng mặt của các nhà thầu được mời. Bên mời thầu có thể mời đại diện các cơ quan liên quan đến tham dự lễ mở thầu.

2.2. Các công việc của bên dự thầu.

2.2.1. Mua HSDT do bên mời thầu phát hành

2.2.2. Hoàn chỉnh và nộp HSDT: hoàn chỉnh các nội dung theo HSDT đã được mua gồm các nội dung theo như yêu cầu trong HSMT.

2.2.3. Tham gia mở thầu: Cử thành viên đại diện tham gia lễ mở thầu.

****Đánh giá HSDT và công bố kết quả lựa chọn nhà thầu.***

- Sau khi tiếp nhận HSDT, bên mời thầu tiến hành đánh giá các HSDT.

- Đánh giá HSDT là việc bên mời thầu xem xét các HSDT trên cơ sở các yêu cầu được đặt ra trong HSMT.

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Mục đích của việc này là nhằm lựa chọn nhà thầu phù hợp nhất để thực hiện gói thầu.
- Sau khi kết thúc đánh giá HSDT, bên mời thầu có thể chọn 1 hoặc nhiều nhà thầu trúng thầu hoặc không có nhà thầu nào trúng thầu.
- Sau khi kết quả được thẩm định phê duyệt (người có thẩm quyền phê duyệt là chủ đầu tư hoặc người ký quyết định đầu tư hoặc người được ủy quyền). Bên mời thầu cần thông báo kết quả này bằng văn bản cho tất cả các bên nhà thầu tham gia dự thầu.

3. Bước 3: Ký kết hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu.

Sau khi bên mời thầu chọn được nhà thầu thì hai bên cần cùng nhau hoàn thiện hợp đồng để ký kết. Việc hoàn thiện HĐ được tiến hành trên những yêu cầu trong HSMT, nhu cầu phát sinh khối lượng công việc trong thực tế, đề xuất của nhà thầu nêu trong HSDT và một số căn cứ khác.

Nếu không có nhà thầu nào trúng thầu thì bên mời thầu có thể phải thay đổi hình thức lựa chọn nhà thầu và tiến hành lại các bước trên.

<u>Câu 12</u>: Kế hoạch đấu thầu thường bao gồm những nội dung gì? Tại sao chủ đầu tư (cả nhà nước và tư nhân) cần xây dựng kế hoạch đấu thầu?

<u>Trả lời</u>

12.1. Kế hoạch đấu thầu bao gồm những nội dung

Kế hoạch đấu thầu phải làm rõ nhu cầu, mục tiêu của cuộc đấu thầu. Xét xem có cần thiết phải tổ chức đấu thầu hay không. Nếu có thì dự án có những hạng mục nào, gồm mấy gói thầu.

Quá trình lập kế hoạch đấu thầu gồm 3 bước :

- Xác định các loại gói thầu có trong dự án

Dựa vào đặc điểm của dự án thì một dự án có thể có ba loại nhu cầu mua sắm hay ba mảng công việc, đó là mảng tư vấn, mảng công việc xây lắp và mảng công việc mua sắm hàng hóa. Tương ứng với 3 mảng công việc này thì dự án có thể gồm 4 loại gói thầu, đó là tư vấn, xây lắp, cung cấp hàng hóa và EPC. Tuy nhiên trong thực tế nhiều dự án chỉ có một mảng công việc.

- Xác định số lượng gói thầu trong từng loại gói thầu hay phân chia từng mảng công việc thành các gói thầu

Mỗi mảng công việc gồm một hoặc nhiều nhu cầu mua sắm. Tùy theo đặc điểm cụ thể của từng nhu cầu mua sắm mà bên mời thầu phân chia mảng công việc thành một hoặc nhiều gói thầu. Các gói thầu được phân chia theo nguyên tắc hợp lý về quy mô, về kỹ thuật và công nghệ của dự án nhằm đảm bảo tiến độ thực hiện dự án.

- Xác định đặc điểm từng gói thầu

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Với mỗi gói thầu được phân chia bên mời thầu sẽ tiến hành xác định giá trị ước tính, hình thức lựa chọn nhà thầu, phương thức đấu thầu, loại hợp đồng sẽ được áp dụng cũng như tiến độ thực hiện.

12.2. Chủ đầu tư (cả nhà nước và tư nhân) cần xây dựng kế hoạch đấu thầu vì :

- Việc lập kế hoạch đấu thầu giúp chủ đầu tư phân chia dự án thành các gói thầu một cách hợp lý nhằm đáp ứng các yêu cầu về chi phí, chất lượng cũng như tiến độ dự án. Đối với dự án đầu tư sử dụng vốn nhà nước thì việc lập kế hoạch đấu thầu là bắt buộc và hoạt động đấu thầu cuả dự án có thể được tiến hành sau khi kế hoạch đấu thầu được các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền phê duyệt.

- Giúp chủ đầu tư hiện thực hóa những yêu cầu của dự án đầu tư thành các chỉ tiêu hay con số cụ thể để bên dự thầu có căn cứ xây dựng các phương án tham gia dự thầu.

- Khi xây dựng kế hoạch đấu thầu, chủ đầu tư có thể căn cứ vào đó để xét duyệt và kiểm soát được tiến độ thực hiện dự án mà bên trúng thầu đảm nhận.

- Do các dự án khi lựa chọn các nhà đầu tư phương thức thực hiện qua hình thức đấu thầu thường là những dự án quan trọng, có giá trị lớn. Nên việc xây dựng kế hoạch đấu thầu cũng nhằm bảo đảm tính khoa học và khả thi.

- Việc xây dựng những chỉ tiêu hay hạng mục trong kế hoạch đấu thầu cũng nhằm đưa ra những yêu cầu khách quan nhất định, đảm bảo sự bình đẳng cho các bên tham gia dự thầu.

<u>Câu 13</u>: Các đơn vị tư vấn báo cáo tiền khả thi, đơn vị phụ thuộc vào tổ chức, tài chính với chủ đầu tư có được tham gia đấu thầu với tư cách là nhà thầu hay không? Tại sao?

<u>Trả lời</u>

Các đơn vị tư vấn báo cáo tiền khả thi, đơn vị phụ thuộc vào tổ chức, tài chính với chủ đầu tư không được tham gia đấu thầu với tư cách là nhà thầu.

Bởi vì:

Theo Điều 11 - Luật Đấu thầu: Bảo đảm cạnh tranh trong đấu thầu. Mục 1 có ghi:

Nhà thầu khi tham gia đấu thầu các gói thầu thuộc dự án quy định tại Điều 1 của Luật này phải bảo đảm các yêu cầu về tính cạnh tranh sau đây:

a) Nhà thầu tư vấn lập báo cáo nghiên cứu khả thi không được tham gia đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn lập thiết kế kỹ thuật của dự án, 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;

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

b) Nhà thầu tham gia đấu thầu phải độc lập về tổ chức, không cùng phụ thuộc vào một cơ quan quản lý và độc lập về tài chính với nhà thầu tư vấn lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu;

c) Nhà thầu tư vấn giám sát thực hiện hợp đồng phải độc lập về tổ chức, không cùng phụ thuộc vào một cơ quan quản lý và độc lập về tài chính với nhà thầu thực hiện hợp đồng;

d) Nhà thầu tham gia đấu thầu các gói thầu thuộc dự án phải độc lập về tổ chức, không cùng phụ thuộc vào một cơ quan quản lý và độc lập về tài chính với chủ đầu tư của dự án.

Câu 14: Những thông tin nào không được tiết lộ trong quá trình tổ chức đấu thầu?

Trả lời

Theo điều 12 thì những thông tin bị cấm tiết tộ về đấu thầu là :

a) Nội dung hồ sơ mời thầu trước thời điểm phát hành theo quy định;

b) Nội dung các hồ sơ dự thầu, các sổ tay ghi chép, các biên bản cuộc họp xét thầu, các ý kiến nhận xét, đánh giá của chuyên gia hoặc nhà thầu tư vấn đối với từng hồ sơ dự thầu trước khi công bố kết quả lựa chọn nhà thầu;

c) Các yêu cầu làm rõ hồ sơ dự thầu của bên mời thầu và trả lời của nhà thầu trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu trước khi công bố kết quả lựa chọn nhà thầu;

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

đ) Kết quả lựa chọn nhà thầu trước khi được phép công bố theo quy định;

e) Các tài liệu đấu thầu có liên quan khác được đóng dấu bảo mật theo quy định của pháp luật về bảo mật.

Câu 15: Bên mời thầu có được đưa ra yêu cầu về nhãn hiệu, xuất xứ hàng hóa cụ thể trong hồ sơ mời thầu không? Nếu Có/Không thì tại sao?

Trả lời

Trong Điều 12 - Luật Đấu thầu "Các hành vi bị cấm trong đấu thầu" Mục 5 có ghi cấm hành vi nêu yêu cầu về nhãn hiệu, xuất xứ hàng hoá cụ thể trong hồ sơ mời thầu đối với đấu thầu mua sắm hàng hoá, xây lắp hoặc gói thầu EPC.

Lý do bên mời thầu không được nêu ra yêu cầu về nhãn hiệu xuất xứ hàng hóa do nếu nêu ra nhãn hiệu cụ thể của hàng hóa, bên mời thầu sẽ vi phạm nguyên tắc Cạnh tranh trong nguyên tắc đấu thầu. Nếu bên mời thầu chỉ định một loại hàng hóa với xuất xứ nhãn hiệu cụ thể thì các nhà thầu không có cơ hội đưa ra các loại hàng hóa khác phù hợp với yêu cầu mà có thể dẫn tới chi phí rẻ hơn. Mặt khác, do bên mời thầu chưa chắc đã có đủ kinh nghiệm, năng

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

lực đánh giá tính hiệu quả và phù hợp của loại hàng hóa đối với dự án của mình cũng như các loại hàng hóa có trên thị trường với cùng tiêu chuẩn yêu cầu đề ra của chủ dự án, do đó không nên chỉ định nhãn hiệu xuất xứ dẫn đến những sai sót đối với dự án cũng như tính hiệu quả về chi phí của hàng hóa. Vậy điều này vừa vi phạm luật đấu thầu, vừa làm mất tính hiệu quả của gói thầu, gây thiệt cho cả nhà thầu và bên mời thầu.

Quy định này sẽ gây ra khó khăn cho bên mời thầu trong trường hợp muốn tính dự toán cho dự án, ví dụ khi yêu cầu về vật liệu xây dựng, xi măng PCB 30 Hoàng Thạch 785đ/kg, PCB 30 Bình Định 745đ/kg, có các thông số kỹ thuật đều giống nhau và phù hợp tiêu chuẩn thiết kế, do có sự chênh lệch giá. Để giải quyết vấn đề này, Bộ xây dựng trả lời : Khi lập dự toán xây dựng công trình tuỳ theo khả năng nguồn vốn và yêu cầu của chủ đầu tư mà đơn vị lập dự toán tính toán đưa loại vật liệu, vật tư cụ thể để chủ đầu tư quyết định phê duyệt dự toán; tức là luật chỉ quy định không được chỉ định trong hồ sơ mời thầu chứ không yêu cầu không được chỉ định khi tính dự toán.

Câu 16: Có mấy hình thức lựa chọn nhà thầu? Phân biệt đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế.

Trả lời

16.1. Có 6 hình thức lựa chọn nhà thầu.

1. *Cạnh tranh rộng rãi*: Không hạn chế số lượng nhà thầu

- Là hình thức ĐT mang tính cạnh tranh cao nhất

- AD: với gói thầu có tính chất kỹ thuật không phức tạp, giá trị không lớn và điều kiện thực hiện k có j đặc biệt, nhiều nhà thầu có khả năng đáp ứng yêu cầu của gói thầu.

2. *Chào hàng cạnh tranh:*

- Thường được áp dụng cho những gói thầu mua sắm hàng hóa có giá trị dưới 2 tỷ đồng.

- Mỗi gói thầu phải có ít nhất 3 chào hàng của 3 nhà thầu khác nhau trên cơ sở yêu cầu chào hàng của Bên mời thầu.

- Việc gửi chào hàng có thể được thực hiện bằng cách gửi trực tiếp, bằng fax, bằng đường bưu điện hoặc bằng các phương tiện khác.

- Gói thầu áp dụng hình thức này thường có sản phẩm cụ thể, đơn vị trúng thầu thường là đơn vị đưa ra giá có giá trị thấp nhất, không thương thảo về giá.

3. *Cạnh tranh hạn chế*: Bên mời thầu chọn 1 số nhà thầu đáp ứng một số yêu cầu của gói thầu như tính chất kỹ thuật, quy mô và điều kiện thực hiện để tham gia dự thầu.

4. *Chỉ định thầu*: Bên mời thầu chọn 1 nhà thầu duy nhất để thực hiện gói thầu có những dặc điểm sau:

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Bảo đảm tính bí mật (an ninh quốc gia)
- Phải thực hiện công việc ngay (khắc phục sự cố)
- Giá trị công việc nhỏ, yêu cầu kỹ thuật rất đơn giản.
- Công việc có tính thử nghiệm nên rủi ro cao
- Do quy định của nguồn vốn

5. *Mua sắm trực tiếp:*

- Áp dụng trong: bổ sung hợp đồng cũ đã thực hiện xong (dưới một năm) hoặc hợp đồng đang thực hiện với điều kiện chủ đầu tư có nhu cầu tăng thêm số lượng hàng hóa hoặc khối lượng công việc mà trước đó đã được tiến hành đấu thầu, nhưng phải đảm bảo không được vượt mức giá hoặc đơn giá trong hợp đồng đã ký trước đó.

- Trước khi ký hợp đồng, nhà thầu phải chứng minh có đủ năng lực về kỹ thuật và tài chính để thực hiện gói thầu.

6. *Tự thực hiện: xem câu 20.1*

16.2. Phân biệt đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế

	Đấu thầu rộng rãi	Đấu thầu hạn chế
Điều kiện áp dụng	-Áp dụng đối với các gói thầu có tính chất kỹ thuật không phức tạp, giá trị không lớn và điều kiện thực hiện không có gì đặc biệt, nhiều nhà thầu có khả năng đáp ứng các yêu cầu của gói thấu.	Áp dụng trong các trường hợp - Theo yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài đối với nguồn vốn sử dụng cho gói thầu. - Gói thầu có yêu cầu cao về kỹ thuật hoặc kỹ thuật có tính đặc thù; gói thầu có tính chất nghiên cứu, thử nghiệm mà chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng yêu cầu của gói thầu

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Yêu cầu về thực hiện	- Trước khi phát hành hồ sơ mời thầu, bên mời thầu phải thông báo mời thầu để các nhà thầu biết thông tin tham dự. - Bên mời thầu phải cung cấp hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu có nhu cầu tham gia đấu thầu. 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.	- Khi thực hiện đấu thầu hạn chế, phải mời tối thiểu năm nhà thầu được xác định là có đủ năng lực và kinh nghiệm tham gia đấu thầu - chủ đầu tư phải trình người có thẩm quyền xem xét, quyết định cho phép tiếp tục tổ chức đấu thầu hạn chế hoặc áp dụng hình thức lựa chọn khác.
Đặc trưng	- Bên mời thầu không hạn chế số lượng nhà thầu tham gia	- Bên mời thầu chỉ hạn chế số lượng nhất định nhà thầu để tham dự thầu, những nhà thầu này phải đáp ứng một số yêu cầu của gói thầu như tính chất kỹ thuật, quy mô và điều kiện thực hiện./

<u>Câu 17</u>: Đấu thầu rộng rãi là gì? Đấu thầu hạn chế là gì? Đấu thầu rộng rãi khác với đấu thầu hạn chế ở những điểm nào?

<u>Trả lời</u>

- ***Đấu thầu rộng rãi:*** Đấu thầu rộng rãi là hình thức đấu thầu không hạn chế số lượng nhà thầu tham gia. Bên mời thầu phải thông báo công khai về các điều kiện, thời gian dự thầu trên các phương tiện thông tin đại chúng trước khi phát hành hồ sơ mời thầu.

- ***Đấu thầu hạn chế:*** Đấu thầu hạn chế là hình thức đấu thầu mà bên mời thầu mời một số nhà thầu (tối thiểu là 5) có đủ năng lực tham dự, trường hợp thực tế có ít hơn năm nhà thầu, chủ đầu tư phải trình người có thẩm quyền xem xét, quyết định cho phép tiếp tục tổ chức đấu thầu hạn chế hoặc áp dụng hình thức lựa chọn khác.

- ***Điểm khác biệt giữa đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế***

Tiêu chí	Đấu thầu rộng rãi	Đấu thầu hạn chế
Số lượng nhà thầu tham gia	Không hạn chế	Hạn chế số nhà thầu tham gia

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Mức độ cạnh tranh	Cao hơn	Thấp hơn
Thường được lựa chọn trong các trường hợp	Những gói thầu có tính chất kỹ thuật không phức tạp, giá trị không lớn và điều kiện thực hiện không có gì đặc biệt.	Thường là các dự án có tính chất kỹ thuật và điều kiện thực hiện phức tạp. Mỗi nhà thầu chỉ cần đáp ứng được 1 số yêu cầu của gói thầu.
Bắt buộc áp dụng cho các dự án sử dụng vốn nhà nước như :	Áp dụng với các hầu hết các loại dự án sau (trừ trường hợp được quy định tại các điều 19-24 Luật đấu thầu) - Sử dụng vốn nhà nước từ 30% trở lên cho mục tiêu đầu tư phát triển. - Sử dụng vốn nhà nước để duy trì hoạt động thường xuyên của CQ nhà nước, tổ chức chính trị-XH, tổ chức chính trị, XH – nghề nghiệp, tổ chức XH, tổ chức XH- nghề nghiệp, đơn vị vũ trang nhân dân - Sử dụng vốn NN mua sắm tài sản phục vụ cho cải tạo, sửa chữa lớn các thiết bị, dây chuyền sx, thiết bị nhà xưởng, đã đầu tư của DNNN	Áp dụng trong các trường hợp (Được quy định tại điều 19 Luật Đấu thầu) - Theo yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài đối với nguồn vốn sử dụng cho gói thầu. - Gói thầu có yêu cầu cao về kỹ thuật hoặc kỹ thuật có tính đặc thù; gói thầu có tính chất nghiên cứu, thử nghiệm mà chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng yêu cầu của gói thầu
Quá trình thực hiện	Trước khi phát hành hồ sơ mời thầu, bên mời thầu phải thông báo mời thầu theo quy định (tại Điều 5 luật đấu thầu 2005) để các nhà thầu biết thông tin tham dự. Bên mời thầu phải cung cấp hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu có nhu cầu tham gia đấu thầu. 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.	Khi thực hiện đấu thầu hạn chế, phải mời tối thiểu năm nhà thầu được xác định là có đủ năng lực và kinh nghiệm tham gia đấu thầu; trường hợp thực tế có ít hơn năm nhà thầu, chủ đầu tư phải trình người có thẩm quyền xem xét, quyết định cho phép tiếp tục tổ chức đấu thầu hạn chế hoặc áp dụng hình thức lựa chọn khác.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

<u>Câu 18</u>: Chỉ định thầu là gì? Mua sắm trực tiếp là gì? Nếu bạn là chủ doanh nghiệp tư nhân, bạn sẽ áp dụng hình thức chỉ định thầu trong trường hợp nào? Phân biệt hình thức chỉ định thầu và hình thức mua sắm trực tiếp.

<u>Trả lời</u>

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

Mua sắm trực tiếp là hình thức chọn trực tiếp nhà thầu cung cấp hàng hóa trên cơ sở kết quả đấu thầu đó được đơn vị tổ chức thực hiện trong năm. Được áp dụng trong trường hợp bổ sung hợp đồng cũ đã thực hiện xong (dưới một năm) hoặc hợp đồng đang thực hiện với điều kiện chủ đầu tư có nhu cầu tăng thêm số lượng hàng hóa hoặc khối lượng công việc mà trước đó đã được tiến hành đấu thầu, nhưng phải đảm bảo không được vượt mức giá hoặc đơn giá trong hợp đồng đã ký trước đó. Trước khi ký hợp đồng, nhà thầu phải chứng minh có đủ năng lực về kỹ thuật và tài chính để thực hiện gói thầu.

Một chủ DN tư nhân sẽ áp dụng hình thức chỉ định thầu trong trường hợp:

a)Sự cố bất khả kháng do thiên tai, địch họa, sự cố cần khắc phục ngay thì chủ đầu tư hoặc cơ quan chịu trách nhiệm quản lý công trình, tài sản đó được chỉ định ngay nhà thầu để thực hiện; trong trường hợp này chủ đầu tư hoặc cơ quan chịu trách nhiệm quản lý công trình, tài sản đó phải cùng với nhà thầu được chỉ định tiến hành thủ tục chỉ định thầu theo quy định trong thời hạn không quá mười lăm ngày kể từ ngày chỉ định thầu;

b) Gói thầu do yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài;

c) Gói thầu thuộc dự án bí mật quốc gia; dự án cấp bách vì lợi ích quốc gia, an ninh an toàn năng lượng do Thủ tướng Chính phủ quyết định khi thấy cần thiết;

d) Gói thầu mua sắm các loại vật tư, thiết bị để phục hồi, duy tu, mở rộng công suất của thiết bị, dây chuyền công nghệ sản xuất mà trước đó đã được mua từ một nhà thầu cung cấp và không thể mua từ các nhà thầu cung cấp khác do phải bảo đảm tính tương thích của thiết bị, công nghệ;

e) Gói thầu dịch vụ tư vấn có giá gói thầu dưới năm trăm triệu đồng, gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp có giá gói thầu dưới một tỷ đồng thuộc dự án đầu tư phát triển; gói thầu mua sắm hàng hóa có giá gói thầu dưới một trăm triệu đồng thuộc dự án hoặc dự toán mua sắm thường xuyên; trường hợp thấy cần thiết thì tổ chức đấu thầu.

Phân biệt hình thức chỉ định thầu và hình thức mua sắm trực tiếp.

	Chỉ định thầu	Mua sắm trực tiếp

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Khái niệm	là hình thức chọn trực tiếp nhà thầu đáp ứng yêu cầu của gói thầu để thương thảo hợp đồng	là hình thức chọn trực tiếp nhà thầu cung cấp hàng hóa trên cơ sở kết quả đấu thầu đó được đơn vị tổ chức thực hiện trong năm
Áp dụng	- Sự cố bất khả kháng do thiên tai, địch họa, sự cố cần khắc phục ngay - Gói thầu do yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài; - Gói thầu thuộc dự án bí mật quốc gia; dự án cấp bách vì lợi ích quốc gia, an ninh an toàn năng lượng do Thủ tướng Chính phủ quyết định khi thấy cần thiết; - Gói thầu mua sắm các loại vật tư, thiết bị để phục hồi, duy tu, mở rộng công suất của thiết bị, dây chuyền công nghệ sản xuất mà trước đó đã được mua từ một nhà thầu cung cấp và không thể mua từ các nhà thầu cung cấp khác do phải bảo đảm tính tương thích của thiết bị, công nghệ; - Gói thầu dịch vụ tư vấn có giá gói thầu dưới năm trăm triệu đồng, gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp có giá gói thầu dưới một tỷ đồng thuộc dự án đầu tư phát triển; gói thầu mua sắm hàng hóa có giá gói thầu dưới một trăm triệu đồng thuộc dự án hoặc dự toán mua sắm thường xuyên; trường hợp thấy cần thiết thì tổ chức đấu thầu.	áp dụng khi hợp đồng đối với gói thầu có nội dung tương tự được ký trước đó không quá sáu tháng.
Đơn giá	Tùy thuộc vào tính chất từng gói thầu	Không vượt quá đơn giá gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước
Lựa chọn nhà	-Lựa chọn một nhà thầu trong một số trường hợp đặc biệt hay giá trị nhỏ, đơn giản -Hạn chế lựa chọn nhà thầu, yêu cầu cao đối với	-Lựa chọn một nhà thầu đã từng thực hiện gói thầu có nộ dung tương tự trước đó.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

thầu	nhà thầu trong một số trường hợp	- Không được lựa chọn nhà thầu khác những nhà thầu đã thực hiện.

<u>Câu 19</u>: Chào hàng cạnh tranh trong mua sắm hàng hoá là gì? Phân biệt hình thức chào hàng cạnh tranh và hình thức đấu thầu rộng rãi.

<u>Trả lời</u>

Chào hàng cạnh tranh: Đây là một dạng của hình thức cạnh tranh rộng rãi. Hình thức này được lựa chọn đối với những gói thầu có tính chất kỹ thuật đơn giản với giá trị nhỏ. Bên mời thầu có thể tổ chức rất đơn giản, tiết kiệm thời gian và chi phí

- Chào hàng cạnh tranh được áp dụng trong trường hợp có đủ các điều kiện sau đây:

a) Gói thầu có giá gói thầu dưới hai tỷ đồng;

b) Nội dung mua sắm là những hàng hoá thông dụng, sẵn có trên thị trường với đặc tính kỹ thuật được tiêu chuẩn hoá và tương đương nhau về chất lượng.

- Khi thực hiện chào hàng cạnh tranh, phải gửi yêu cầu chào hàng cho các nhà thầu. Nhà thầu gửi báo giá đến bên mời thầu một cách trực tiếp, bằng fax hoặc qua đường bưu điện. Đối với mỗi gói thầu phải có tối thiểu ba báo giá từ ba nhà thầu khác nhau.

Phân biệt hình thức chào hàng cạnh tranh và hình thức đấu thầu rộng rãi

	Chào hàng cạnh tranh	Đấu thầu rộng rãi
Khái niệm	Là hình thức đấu thầu được lựa chọn đối với những gói thầu có tính chất kỹ thuật đơn giản với giá trị nhỏ	Là hình thức đấu thầu mà bên mà bên mời thầu không hạn chế số lượng nhà thầu tham gia
Đặc trưng	-Mời thầu trực tiếp -Giá trị gói thầu thường không dưới 2 tỉ đồng -Số lượng nhà thầu tham gia tối thiểu là 3	-Mời thầu gián tiếp(thông qua các phương tiện thông tin đại chúng) -Giá trị gói thầu tùy thuộc vào tính chất gói thầu -Không hạn chế số lượng nhà thầu tham gia
Điều kiện áp dụng	- Gói thầu có giá gói thầu dưới hai tỷ đồng; - Nội dung mua sắm là những hàng hoá thông dụng, sẵn có trên thị trường với đặc	- Sử dụng vốn nhà nước từ 30% trở lên cho mục tiêu đầu tư phát triển. - Sử dụng vốn nhà nước để duy trì hoạt động thường xuyên của CQ nhà nước, tổ chức chính trị-XH, tổ chức chính trị, XH – nghề

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

	tính kỹ thuật được tiêu chuẩn hoá và tương đương nhau về chất lượng.	nghiệp, tổ chức XH, tổ chức XH- nghề nghiệp, đơn vị vũ trang nhân dân - Sử dụng vốn NN mua sắm tài sản phục vụ cho cải tạo, sửa chữa lớn các thiết bị, dây chuyền sx, thiết bị nhà xưởng, đã đầu tư của DNNN
Quá trình thực hiện	Khi thực hiện chào hàng cạnh tranh, phải gửi yêu cầu chào hàng cho các nhà thầu. Nhà thầu gửi báo giá đến bên mời thầu một cách trực tiếp, bằng fax hoặc qua đường bưu điện. Đối với mỗi gói thầu phải có tối thiểu ba báo giá từ ba nhà thầu khác nhau.	Trước khi phát hành hồ sơ mời thầu, bên mời thầu phải thông báo mời thầu theo quy định (tại Điều 5) để các nhà thầu biết thông tin tham dự. Bên mời thầu phải cung cấp hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu có nhu cầu tham gia đấu thầu. 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.

<u>Câu 20</u>: Hình thức tự thực hiện trong đấu thầu là gì? Nếu bạn là chủ doanh nghiệp tư nhân, bạn sẽ áp dụng hình thức tự thực hiện trong trường hợp nào?

<u>Trả lời</u>

20.1. KN:

Tự thực hiện là

- Chủ đầu tư tự thực hiện một phần hoặc toàn bộ công việc của dự án do mình quản lý và sử dụng.
- Dự toán cho gói thầu phải được phê duyệt theo quy định.
- Đơn vị giám sát việc thực hiện gói thầu phải độc lập với chủ đầu tư về tổ chức và tài chính.

20.2. Nếu bạn là chủ doanh nghiệp tư nhân, bạn sẽ áp dụng hình thức tự thực hiện trong trường hợp:

- công ty có khả năng sử dụng nhân công và phương tiện làm việc của mình để thực hiện các công việc
- Khối lượng công việc không được xác định từ trước
- Công việc có giá trị nhỏ và có tính đặc thù nên không có nhà thầu quan tâm.
- Công việc có tính gián đoạn.
- Công việc có tính rủi ro cao.
- Phải khắc phục ngay sự cố.

<u>Câu 21</u>: Đấu thầu một túi hồ sơ là gì? Đấu thầu hai túi hồ sơ là gì? Đấu thầu hai giai đoạn là gì? Phân biệt đấu thầu một túi hồ sơ với đấu thầu hai túi hồ sơ và đấu thầu hai

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

giai đoạn.

Trả lời

1.***Phương thức đấu thầu một túi hồ sơ là*** phương thức đầu thầu mà nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu trong cùng một túi hồ sơ.

- Phương thức này được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế cho gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC.

- Việc mở thầu được tiến hành một lần.

2. Phương thức đấu thầu hai túi hồ sơ là phương thức đấu thầu mà nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính riêng biệt làm 2 túi hồ sơ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu,

- Được áp dụng đối với đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế trong đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn..

- Việc mở thầu được tiến hành hai lần; trong đó, đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở trước để đánh giá, đề xuất về tài chính của tất cả các nhà thầu có đề xuất kỹ thuật được đánh giá là đáp ứng yêu cầu được mở sau để đánh giá tổng hợp. Trường hợp gói thầu có yêu cầu kỹ thuật cao thì đề xuất về tài chính của nhà thầu đạt số điểm kỹ thuật cao nhất sẽ được mở để xem xét, thương thảo.

cuu duong than cong. com

3***. Phương thức đấu thầu hai giai đoạn*** là phương thức đấu thầu mà việc đánh giá hồ sơ dự thầu được diễn ra làm hai giai đoạn.

- Được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế cho gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC có kỹ thuật, công nghệ mới, phức tạp, đa dạng và được thực hiện theo trình tự sau đây:

a) Trong giai đoạn một, theo hồ sơ mời thầu giai đoạn một, các nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật, phương án tài chính 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;

b) Trong giai đoạn hai, theo hồ sơ mời thầu giai đoạn hai, các nhà thầu đã tham gia giai đoạn một được mời nộp hồ sơ dự thầu giai đoạn hai bao gồm: đề xuất về kỹ thuật; đề xuất về tài chính, trong đó có giá dự thầu; biện pháp bảo đảm dự thầu.

cuu duong than cong. com

4. Phân biệt đấu thầu một túi hồ sơ với đấu thầu hai túi hồ sơ và đấu thầu hai giai đoạn.

	Đấu thầu một túi hồ sơ	Đấu thầu hai túi hồ sơ	Đấu thầu hai giai đoạn

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Khái niệm	Là hình thức đấu thầu mà nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính trong cùng một túi hồ sơ.	Là hình thức đấu thầu nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính trong hai túi hồ sơ riêng biệt.	Là hình thức đấu thầu được thực hiện theo hai giai đoạn
Túi hồ sơ	một	Hai	Một hoặc hai
Đối tượng áp dụng	Phương thức đấu thầu một túi hồ sơ được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế cho gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC.	Phương thức đấu thầu hai túi hồ sơ được áp dụng đối với đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế trong đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn.	Phương thức đấu thầu hai giai đoạn được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế cho gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC có kỹ thuật, công nghệ mới, phức tạp, đa dạng.
Việc mở thầu	Việc mở thầu được tiến hành một lần.	Việc mở thầu được tiến hành hai lần; trong đó, đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở tr ước để đánh giá, đề xuất về tài chính của tất cả các nhà thầu có đề xuất kỹ thuật được đánh giá là đáp ứng yêu cầu được mở sau để đánh giá tổng hợp. Trường hợp gói thầu có yêu cầu kỹ thuật cao thì đề xuất về tài chính của nhà thầu đạt số điểm kỹ thuật cao nhất sẽ được	Việc mở thầu một hoặc hai lần, nếu hai lần thì: lần một được tiến hành khi mở thầu giai đoạn một , lần hai được tiến hành mở thầu giai đoạn hai.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

		mở để xem xét, thương thảo.	

<u>Câu 23</u>: Mục đích của việc đánh giá hồ sơ dự thầu là gì? Hãy trình bày các phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu.

<u>Trả lời</u>

23***.1. Mục đích của đánh giá hồ sơ dự thầu:***

- Kiểm tra tính hợp lệ của nhà thầu cũng như hồ sơ dự thầu.

- Lựa chọn được nhà thầu đáp ứng tốt nhất theo yêu cầu dựa trên cơ sở đánh giá HSDT

23.2. Các phương pháp đánh giá HSDT:

<u>A. Phương pháp đánh giá hsdt và lựa chọn nhà thầu tư vấn</u>

Có 5 phương pháp

23.2.1. Phương pháp dựa trên cơ sở chất lượng tốt nhất

23.2.1.1. Đánh giá đề xuất kỹ thuật

Đánh giá đề xuất kỹ thuật của các HSDT được thực hiện bằng phương pháp cho điểm theo những nội dung:

cuu duong than cong. com

- Kinh nghiệm của nhà thầu
  - + Kinh nghiệm thực hiện các gói thầu cùng lĩnh vực
  - + Kinh nghiệm thực hiện các gói thầu có điều kiện tương tự
- Phương pháp luận hay phương pháp thự hiện dịch vụ tư vấn
  - + Kế hoạch thực hiện dich vụ tư vấn, sự hợp lý của tiến độ thực hiện các công việc
  - + Kế hoạch sử dụng bố trí nhân lực trong từng giai đoạn thực hiện dịch vụ
  - + Phương pháp đào tạo nhân sự cho bên mời thầu và chuyển giao công nghệ
  - + Các phương tiện và điều kiện làm việc mà nhà thầu sử dụng
  - + Sáng kiến, ý tưởng mới trong phương pháp thực hiện gói thầu
  - + Sự kết hợp với bên mời thầu trong quá trình thực hiện gói thầu
  - + Sự hiểu biết chung về gói thầu
  - + …
- Nhân sự của nhà thầu

Đánh giá dựa vào các tiêu chi

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

+ Trình độ học vấn, quá trình đào tạo
+ Thời gian công tác
+ Kinh nghiệm thực hiện các gói thầu tương tự
+ Trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của nhóm trưởng
+ Số chuyên gia biên chế thương xuyên và hợp đồng của nhà thầu
+ …

Đề xuất kỹ thuật đạt yêu cầu là đề xuất kỹ thuật có số điểm bằng hoặc vượt số điểm tối thiểu do bên mời thầu quy định trong HSDT. Thông thường số điểm tối thủy không thấp hơn 70% số điểm tối đa và trong đó không có nội dung nào đặt số điểm ít hơn 50% số điểm tối đa được quy định cho nội dung đó.

23.2.1.2. Đánh giá đề xuất tài chính và lựa chọn nhà thầu

Bên mời thầu chỉ xem xét đề xuất tài chính của nhà thầu có đề xuất ký thuật đạt điểm cao nhất.

Đề xuất tài chính bao gồm chi phí cụ thể cho từng công việc do nhà thầu cũng như những khoản chi khác mà nhà thầu ước tính trong quá trình thực hiện gói thầu. Đề xuất tài chính của nhà thầu vượt mức chi phí dự tính của bên mời thầu khiến thỏa thuận không đạt được thì bên mời thầu tiếp tục xem xét đề xuất tài chính của nhà thầu có đề xuất kỹ thuật xếp hạng sau đó. Nhà thầu trúng là nhà thầu đạt được thỏa thuận với bên mời thầu.

23.2.2. Phương pháp dựa trên cơ sở chất lượng và chi phí hợp lý nhất

23.2.2.1. Đánh giá đề xuất kỹ thuật

Tương tự như pp dựa trên cơ sở chất lượng tốt nhất

23.2.2.2. Đánh giá đề xuất tài chính

Được xem xét bằng cách chấm điểm. Điểm tối đa cho đề xuất tài chính bằng điểm tối đa cho đề xuất kỹ thuật

Áp dụng nguyên tắc: đề xuất nào có giá dự thầu thấp nhất sẽ đạt điểm tài chính tối đa, điểm của các đề xuất kỹ thuật khác tỷ lệ nghịch với giá chào thầu theo công thức

Điểm TC của nhà thầu A=(điểm tối đa x Giá thấp nhất) : Giá của A

23.2.2.3. Đánh giá tổng hợp và xếp hạng nhà thầu

Điểm tổng hợp của các hsdt được xây dựng trên cơ sở kết hợp điểm kỹ thuật và điểm tài chính của từng hồ sơ

Điểm tổng hợp = (điểm kỹ thuật x a + điểm tài chính x b) /100%

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Bên mời thầu xếp hạng các hsdt theo điểm tổng hợp từ cao tới thấp và nhà thầu có hsdt với điểm tổng hợp cao nhất được bên mời thầu mời để hoàn thiện và kỹ hợp đồng thực hiện gói thầu

23.2.3. pp dựa trên cơ sở ngân sách giới hạn

Mức chi phí cao nhất mà bên mời thầu dự tính để thực hiện gói thầu sẽ được thống báo trong hsdt để các nhà thầu biết và trên cơ sở đó các nhà thầu đưa ra đề xuất kỹ thuật phù hợp

Đánh giá đề xuất kỹ thuật được tiến hành như các pp trên

Đối với đề xuất tài chính, bên mời thầu loại bỏ những đề xuất có giá chào thầu cao hơn mức quy định.

Trong số những hsdt đạt tiêu chuẩn yêu cầu về kỹ thuật và tài chính thì ben mời thầu lựa chọn hsdt có điểm đề xuất kỹ thuật vao nhất

23.2.4. pp dựa trên cơ sở giá thấp nhất

Hsdt có đề xuất kỹ thuật đạt yêu cầu và có đề xuất tài chính với giá thấp nhất sẽ được lựa chọn. pp đánh giá này áp dụng cho những gói thầu có yêu cầu kỹ thuật rất đơn giản và giá là yêu tố cạnh tranh quan trọng của các nhà thầu.

23.2.5. pp dựa trên năng lực chuyên môn của nhà thầu

Bên mời thầu chỉ cần dựa trên cơ sở về kinh nghiệm chuyên môn của cá nhà thầu để lựa chọn nhà thầu phù hợp nhất.

B. Pp đánh giá hsdt và lựa chọn nhà thầu xây lắp

- Quá trình đánh giá HSDT cho gói thầu xây lắp được thực hiện theo 2 bước là đánh giá sơ bộ và đánh giá cho tiết.

+ Đánh giá sơ bộ được thực hiện với đề xuất kĩ thuật để kiểm tra tính hợp lệ của nhà thầu cũng như HSDT, kiểm tra bảo đảm dự thầu, kiểm tra năng lực tài chính…

+ Đánh giá chi tiết đượ thực hiện theo phương pháp giá đánh giá theo hai nội dung kỹ thuật và tài chính.

- Phương pháp sử dụng để đánh giá chi tiết HSDT xây lắp là phương pháp Giá đánh giá theo 2 nội dung kỹ thuật và tài chính.

23.2.1. Đánh giá nội dung kỹ thuật.

Xây lắp thường có rất nhiều các hạng mục liên quan đến các tiêu chuẩn kỹ thuật nên việc đánh giá nội dung kỹ thuật của HSDT xây lắp là vô cùng quan trọng. Đề xuất kỹ thuật là bản mô tả năng lực kỹ thuật của nhà thầu và biện pháp kỹ thuật cụ thể để thực hiện gói thầu. Các tiêu chí thường được sử dụng để đánh giá như :

- Tính hợp lí và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công và biện phápđảm bảo kỹ thuật.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Mức độ đp ứng về yêu cầu kỹ thuật, chất lượng vật tư
- Mức độ đáp ứng về thiết bị thi công
- Các biện pháp đảm bảo an toàn, vệ sinh môi trường, phòng cháy chữa cháy….

Sau khi đánh giá đề xuất kỹ thuật, bên mời thầu loại bỏ những đề xuất không đáp ứng được yêu cầu và tiến hành xem xét đề xuất tài chính của những HSDT còn lại.

23.2.2. Đánh giá đề xuất tài chính: tương tự gói thầu mua sắm hàng hóa.

C. Pp đánh giá hsdt và lựa chọn nhà thầu mua sắm

Để phù hợp với đặc điểm của từng loại hàng hóa trong gói thầu mua sắm hàng hóa mà việc đánh giá HSDT cung cấp hàng hóa có thể được tiến hành theo một theo 1 số phương pháp khác nhau như : Phương pháp giá đánh giá, phương pháp chấm điểm, phương pháp tỷ lệ giá/điểm

23.2.1Phương pháp sử dụng giá đánh giá.

- *Đánh giá nội dung kĩ thuật:* Gồm đánh giá về năng lực kinh nghiệm của nhà thầu và nội dung kĩ thuật của hàng hóa.

- *Đánh giá đề xuất tài chính :* Giá chào thầu không phảo là cơ sở duy nhất để lựa chọn nhà thầu vì giá chào thầu có thể được các nhà thầu xây dựng theo những điều kiện khác nhau. Do vậy, để đánh giá chính xác đề xuất về giá của các nhà thầu, bên mời thầu cần xây dựng lại giá chào thầu trên cơ sở các điều kiện thực hiện gói thầu như nhau.

23.2.2. Phương pháp tính điểm.

Phương pháp này được áp dụng đối với những hàng hóa mà đặc tính kỹ thuật đơn giản khiến cho không có sự khác biệt nào giữa các nhà thầu về các điều kiện giao hàng, bảo hành…và giá thành là yếu tố quyết định. Khi áp dụng phương pháp này bên mời thầu sẽ phải xây dựng một thang điểm trong đó số lượng các tiêu chí không nhiều và tiêu chí giá sẽ chiếm tỷ trọng lớn.

23.2.3. Phương pháp tính tỷ lệ Giá/ Điểm

Bên mời thầu có thể áp dụng phương pháp này đối với 1 số hàng hóa như máy móc, thiết bị có cấu tạo và yêu cầu kĩ thuật đơn giản.

Nhà thầu có hồ sơ dự thầu hợp lệ, đáp ứng cơ bản các yêu cầu của hồ sơ mời thầu, có giá đánh giá thấp nhất và có giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu được duyệt sẽ được xem xét trúng thầu

Câu 24 : Trình tự đánh giá hồ sơ dự thầu bao gồm những công việc gì? Thế nào là một hồ sơ dự thầu không hợp lệ?

Trả lời

1.Trình tự đánh giá hồ sơ dự thầu: Gồm đánh giá sơ bộ và đánh giá chi tiết (Đ27 – NĐ 111)

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Đánh giá sơ bộ HSDT : Đánh giá sơ bộ hồ sơ dự thầu để loại bỏ các hồ sơ dự thầu không hợp lệ, không bảo đảm yêu cầu quan trọng của hồ sơ mời thầu

+ Liệt kê danh sách nhà thầu nộp HSDT theo biên bản mở thầu.

+ Kiểm tra tính hợp lệ của HSDT và đáp ứng các điều kiện tiên quyết.

+ Đánh giá năng lực và kinh nghiệm. (Trường hợp không áp dụng sơ tuyển)

+ Kết luận trong bước đánh giá sơ bộ.

- Đánh giá chi tiết HSDT.

+ Đánh giá về mặt kỹ thuật để xác định các hồ sơ dự thầu đáp ứng cơ bản yêu cầu của hồ sơ mời thầu;

+ Đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC thì xác định chi phí trên cùng một mặt bằng về kỹ thuật, tài chính, thương mại để so sánh, xếp hạng các hồ sơ dự thầu. Đối với gói thầu dịch vụ tư vấn thì đánh giá tổng hợp để so sánh, xếp hạng các hồ sơ dự thầu; riêng gói thầu dịch vụ tư vấn có yêu cầu kỹ thuật cao thì xem xét đề xuất về mặt tài chính đối với nhà thầu xếp thứ nhất về mặt kỹ thuật.

+ Kết quả xác định giá đánh giá:

. Xác định giá dự thầu.

. Sửa lỗi.

. Hiệu chỉnh sai lệch.

. Chuyển đổi giá đề nghị trúng thầu sang 1 đồng tiền chung

. Đưa các chi phí về một mặt bằng.

. Tổng hợp đánh giá và xếp hạng.

2. Hồ sơ dự thầu không hợp lệ khi rơi vào một trong những trường hợp sau :

a) Nhà thầu không có tên trong danh sách mua HSMT, trừ trường hợp thay đổi tư cách tham dự thầu quy định tại Mục 11 Chương I;

b) Nhà thầu không bảo đảm tư cách hợp lệ theo yêu cầu nêu tại Mục 3 và Khoản 1 Mục 17 Chương I (tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của nhà thầu);

c) Không có bảo đảm dự thầu hoặc có bảo đảm dự thầu nhưng không hợp lệ như quy định tại khoản 2 Mục 18 Chương I;

d) Không có bản gốc HSDT;

đ) Đơn dự thầu không hợp lệ như quy định tại Mục 12 Chương I;

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

e) Hiệu lực của HSDT không bảo đảm yêu cầu theo quy định trong HSMT;

g) HSDT có tổng giá dự thầu không cố định, chào thầu theo nhiều mức giá hoặc giá có kèm điều kiện gây bất lợi cho chủ đầu tư;

h) Nhà thầu có tên trong hai hoặc nhiều HSDT với tư cách là nhà thầu chính;

i) Nhà thầu không đáp ứng điều kiện về năng lực theo Điều 7 của Luật Xây dựng;

k) Nhà thầu vi phạm một trong các hành vi bị cấm trong đấu thầu theo quy định tại Điều 12 của Luật Đấu thầu;

Câu 25: Bảo đảm dự thầu là gì? Tại sao nhà thầu cần nộp bảo đảm dự thầu? Thông thường, bảo đảm dự thầu sẽ có thời hạn bao lâu và nhà thầu sẽ được nhận lại bảo đảm dự thầu khi nào?

Trả lời

- Bảo đảm dự thầu là việc nhà thầu thực hiện một trong các biện pháp đặt cọc, ký quỹ hoặc nộp thư bảo lãnh để bảo đảm trách nhiệm dự thầu của nhà thầu trong thời gian xác định theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Hoặc có thể nói, bảo đảm dự thầu là việc các nhà thầu phải nộp cho bên mời thầu một khoản tiền dưới nhiều hình thức khác nhau như tiền mặt, giấy bảo lãnh của ngân hàng, các giấy tờ có giá trị khác khi tham gia đấu thầu để đảm bảo rằng các nhà thầu sẽ tham gia nghiêm túc.

cuu duong than cong. com

- Nhà thầu cần phải nộp bảo đảm dự thầu để đảm bảo trách nhiệm dự thầu của mình rằng các nhà thầu sẽ tham gia cuộc đấu thầu nghiêm túc.

- Thông thường, thời gian có hiệu lực của bảo đảm dự thầu bằng thời gian hiệu lực của hồ sơ dự thầu cộng thêm ba mươi ngày.

Trường hợp cần gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu, bên mời thầu phải yêu cầu nhà thầu gia hạn tương ứng hiệu lực bảo đảm dự thầu; trong trường hợp này, nhà thầu không được thay đổi nội dung hồ sơ dự thầu đã nộp bao gồm cả giá dự thầu và phải gia hạn tương ứng hiệu lực của bảo đảm dự thầu. Trường hợp nhà thầu từ chối gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu thì bên mời thầu phải hoàn trả bảo đảm dự thầu cho nhà thầu.

- Bảo đảm dự thầu được trả lại cho các nhà thầu không trúng thầu trong thời gian không quá ba mươi ngày kể từ ngày thông báo kết quả đấu thầu. Đối với nhà thầu trúng thầu, bảo đảm dự thầu được hoàn trả sau khi nhà thầu thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định tại Điều 55 của Luật đấu thầu.

Câu 26: Đánh giá hồ sơ dự thầu được thực hiện thông qua các tiêu chuẩn nào? Việc đánh giá hồ sơ dự thầu dựa trên việc so sánh với các tiêu chuẩn trong hồ sơ mời thầu hay giữa các hồ sơ với nhau?

[Type text]

Trả lời

26.1. Các tiêu chuẩn để đánh giá hồ sơ dự thầu:

1. Đối với gói thầu dịch vụ tư vấn, kể cả dịch vụ tư vấn xây dựng theo quy định của Luật Xây dựng, không yêu cầu kỹ thuật cao:

a) Tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật: sử dụng thang điểm (100, 1.000,...) để xây dựng tiêu chuẩn đánh giá, bao gồm các nội dung sau đây:

- Kinh nghiệm và năng lực của nhà thầu. Tỷ lệ điểm đối với nội dung này quy định từ 10% - 20% tổng số điểm;

- Giải pháp và phương pháp luận đối với yêu cầu của gói thầu. Tỷ lệ điểm đối với nội dung này quy định từ 30% - 40% tổng số điểm;

- Nhân sự của nhà thầu để thực hiện gói thầu. Tỷ lệ điểm đối với nội dung này quy định từ 50% - 60% tổng số điểm.

Cần phải xác định mức điểm yêu cầu tối thiểu về mặt kỹ thuật song không được quy định thấp hơn 70% tổng số điểm. Hồ sơ dự thầu có điểm về mặt kỹ thuật không thấp hơn mức điểm yêu cầu tối thiểu thì được coi là đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật.

b) Tiêu chuẩn đánh giá về mặt tài chính:

Sử dụng thang điểm (100, 1.000,...) thống nhất với thang điểm về mặt kỹ thuật. Điểm tài chính đối với từng hồ sơ dự thầu được xác định như sau:

$$\text{Điểm}_{\text{tài chính}} = \left[\frac{\text{P thấp nhất x (100, 1.000,...)}}{\text{P đang xét}} \right]$$

(của hồ sơ dự thầu đang xét)

Trong đó:

- P thấp nhất: giá dự thầu thấp nhất sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch trong số các nhà thầu đã vượt qua đánh giá về mặt kỹ thuật;

- P đang xét: giá dự thầu sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch của hồ sơ dự thầu đang xét.

c) Tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp:

- Tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp được xây dựng trên cơ sở tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật và về mặt tài chính, trong đó tỷ trọng điểm về mặt kỹ thuật không được quy định thấp hơn 70% tổng số điểm và tỷ trọng điểm về mặt tài chính không được quy định cao hơn 30% tổng số điểm;

- Điểm tổng hợp đối với một hồ sơ dự thầu được xác định theo công thức sau:

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Điểm tổng hợp = $Đ_{kỹ\ thuật}$ x (K%) + $Đ_{tài\ chính}$ x (G%)

Trong đó:

+ K%: tỷ trọng điểm về mặt kỹ thuật (quy định trong thang điểm tổng hợp);

+ G%: tỷ trọng điểm về mặt tài chính (quy định trong thang điểm tổng hợp);

+ $Đ_{kỹ\ thuật}$: là số điểm của hồ sơ dự thầu được xác định tại bước đánh giá về mặt kỹ thuật theo quy định tại điểm a khoản này;

+ $Đ_{tài\ chính}$: là số điểm của hồ sơ dự thầu được xác định tại bước đánh giá về mặt tài chính theo quy định tại điểm b khoản này.

2. Đối với gói thầu dịch vụ tư vấn, kể cả dịch vụ tư vấn xây dựng theo quy định của Luật Xây dựng, có yêu cầu kỹ thuật cao:

Tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật được xây dựng theo quy định tại điểm a khoản 1 Điều này, trong đó mức điểm yêu cầu tối thiểu về mặt kỹ thuật không được quy định thấp hơn 80% tổng số điểm về mặt kỹ thuật.

26.2. ***Việc đánh giá hồ sơ dự thầu*** dựa trên việc so sánh với các tiêu chuẩn trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ phải đáp ứng các yêu cầu đã được nêu ra trong hồ sơ mời thầu thì mới được coi là hợp lệ và đủ điều kiện để thắng thầu.

cuu duong than cong. com

<u>Câu 27</u>: Khi nào thì nên thực hiện sơ tuyển nhà thầu? Phân biệt hồ sơ mời sơ tuyển nhà thầu và hồ sơ mời thầu.

<u>Trả lời</u>

- Nên sơ tuyển nhà thầu khi

+ Việc sơ tuyển nhà thầu được thực hiện trước khi tổ chức đấu thầu nhằm chọn được các nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu của gói thầu để mời tham gia đấu thầu; đối với các gói thầu mua sắm hàng hoá, gói thầu EPC có giá gói thầu từ ba trăm tỷ đồng trở lên, gói thầu xây lắp có giá gói thầu từ hai trăm tỷ đồng trở lên phải được tiến hành sơ tuyển.

+ Trong hầu hết gói thầu thường không sử dụng sơ tuyển, đối với những gói thầu 200-300 tỷ cần đánh giá sơ tuyển. Nhằm lọc bớt những nhà dự thầu không đủ năng lực để mời thầu, tránh tốn kém về mặt tiền bạc cũng như thời gian đối với các bên cả bên dự thầu và bên mời thầu.

cuu duong than cong. com

+ Chỉ với những dự án lớn phức tạp đòi hỏi trình độ chuyên môn cao, những nó lại thu hút được nhiều nhà dự thầu thì cần thực hiện sơ tuyển nhà thầu, nhằm lựa chọn những nhà dự thầu đủ trình độ chuyên môn và lọc bớt những nhà thầu không đủ tiêu chuẩn.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Phân biệt hồ sơ mời sơ tuyển nhà thầu và hồ sơ mời thầu

Tiêu chí	Hồ sơ mời sơ tuyển nhà thầu	Hồ sơ mời thầu
Khái niệm	Hồ sơ mời sơ tuyển là toàn bộ tài liệu bao gồm các yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm đối với nhà thầu làm căn cứ pháp lý để bên mời thầu lựa chọn danh sách nhà thầu mời tham gia đấu thầu.	Hồ sơ mời thầu là toàn bộ tài liệu sử dụng cho đấu thầu rộng rãi hoặc đấu thầu hạn chế bao gồm các yêu cầu cho một gói thầu làm căn cứ pháp lý để nhà thầu chuẩn bị hồ sơ dự thầu và để bên mời thầu đánh giá hồ sơ dự thầu nhằm lựa chọn nhà thầu trúng thầu; là căn cứ cho việc thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng.
Nội dung	Bộ hồ sơ dự tuyển ít phức tạp hơn bộ hồ sơ mời thầu. Chủ yếu giới thiệu năng lực chung của nhà thầu : năng lực kinh nhiệm, năng lực kĩ thuật, năng lực tài chính	Bộ hồ sơ mời thầu phức tạp hơn bộ hồ sơ dự tuyển. - Yêu cầu về mặt kỹ thuật - Yêu cầu về mặt tài chính, thương mại - Tiêu chuẩn đánh giá, điều kiện ưu đãi(nếu có), thuế và các điều kiện khác. Đánh giá bộ hồ sơ chi tiết hơn so với bộ hồ sơ sơ tuyển.
Mục tiêu	Chọn được các nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu của gói thầu để mời tham gia đấu thầu chứ không phải là người làm dự án của mình. Tăng được nguồn cung cấp để dễ cho nhà mời thầu sau bước sơ tuyển sẽ mời thầu	Chọn được các nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm theo yêu cầu của gói thầu để thực hiện gói thầu.

cuu duong than cong. com

<u>Câu 28</u>: Các nội dung chính trong Hồ sơ mời thầu bao gồm những gì? Nếu bạn là chủ doanh nghiệp tư nhân, bạn sẽ yêu cầu nhân viên lưu ý những điểm gì khi chuẩn bị hồ sơ mời thầu?

<u>Trả lời</u>

28.1. Các nội dung chính trong HSMT.

[Type text]

Hồ sơ mời thầu bao gồm:

1. Thư mời thầu/ thông báo mời thầu
2. Mẫu đơn dự thầu;
3. Chỉ dẫn đối với nhà thầu;
4. Bản mô tả đặc tính hàng hóa
5. Bản vẽ thiết kế trong điều kiện cần thiết
6. Mẫu bảo đảm dự thầu và bảo đảm thực hiện hợp đồng
7. Bản dự thảo hợp đồng
8. Các tài liệu liên quan khác

a. Các điều kiện ưu đãi (nếu có);

b. Các loại thuế theo quy định của pháp luật;

c. Các yêu cầu về công nghệ, vật tư, thiết bị, hàng hóa, tính năng kỹ thuật và nguồn gốc;

d. Biểu giá;

e. Tiêu chuẩn đánh giá (bao gồm cả phương pháp và cách thức quy đổi về cùng mặt bằng để xác định giá đánh giá);

f. Mẫu bảo lãnh dự thầu;

-Thư mời thầu/ Thông báo mời thầu

Thư mời thầu có vai trò cung cấp các thông tin khái quát về gói thầu, về bên mời thầu cũng như một số yêu cầu cơ bản đối với nhà thầu khi tham gia dự thầu

-Mẫu đơn dự thầu

Tài liệu này không mang tính bắt buộc trong hồ sơ mời thầu, tuy nhiên để giúp cho bên mời thầu nhanh chóng tổng hợp những thông tin cơ bản về điều kiện tham gia dự thầu của các nhà thầu đồng thời tăng thêm tính nhất quán của hồ sơ dự thầu, bên mời thầu cần soạn thảo một mẫu đơn dự thầu với những nội dung ngắn gọn, rõ ràng để các nhà thầu điền các thông tin cần thiết.

-Chỉ dẫn đối với các nhà thầu

Nội dung của tài liệu này phụ thuộc vào đặc điểm cụ thể của gói thầu. Những chỉ dẫn có thể là: yêu cầu về năng lực kỹ thuật và tài chính của nhà thầu, cách thức chuẩn bị và nộp hồ sơ dự thầu, các quy định về loại bỏ hồ sơ dự thầu, quyền hạn và nghĩa vụ các bên, yêu cầu về biên pháp thực hiện gói thầu, tiêu chuẩn kỹ thuật đối với gói thầu,…Chỉ dẫn cho các nhà thầu càng cụ thể và đầy đủ thì các nhà thầu càng dễ dàng trong việc chuẩn bị hồ sơ dự thầu. Tuy nhiên, trong một số trường hợp thì những chỉ dẫn quá cụ thể sẽ hạn chế tính sáng tạo của các nhà thầu khi đưa ra đề xuất dự thầu.

- Hồ sơ thiết kế kỹ thuật và bản tiên lượng(đối với gói thầu xây lắp)

Đối với các gói thầu xây lắp thì bản thiết kế kỹ thuật và bản tiên lượng có vai trò giống như Điều khoản tham chiếu trong hồ sơ mời thầu của gói thấu dịch vụ tư vấn, nó phản ánh số lượng và chất lượng công trình. Bản tiên lượng là bản dự toán số lượng và khối lượng từng loại công việc mà nhà thầu phải thực hiện, nó là cơ sở để các nhà thầu tính toán giá dự thầu và là cơ sở để bên

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

mời thầu phải thực hiện, nó là cơ sở để các nhà thầu tính toán giá dự thầu và là cơ sở để bên dự thầu đánh giá các hồ sơ dự thầu.

-Mẫu bảo đảm dự thầu và bảo đảm thực hiện hợp đồng

Bảo đảm dự thầu là một khoản tiền dưới nhiều hình thức khác nhau (như tiền mặt, giấy bảo lãnh của ngân hang, các giấy tờ có giá trị khác) mà các nhà thầu phải nộp cho bên mời thầu khi tham gia đấu thầu để đảm bảo rằng các nhà thầu sẽ tham gia nghiêm túc. Khoản tiền này sẽ được trả lại cho các nhà thầu không trúng thầu và không vi phạm những cam kết hoặc các quy định cụ thể.

Giá trị của bảo đảm dự thầu có thể được tính theo nhiều cách: dựa trên một tỷ lệ phần trăm nào đó của giá gói thầu hoặc giá dự thầu hoặc là một giá trị cố định do bên mời thầu đề xuất.

Bảo đảm thực hiện hợp đồng là một khoản tiền mà nhà thầu trúng thầu phải nộp cho bên mời thầu trước khi thực hiện hợp đồng để đảm bảo rằng nhà thầu sẽ thực hiện nghiêm túc hợp đồng. Hình thức phổ biến của bảo lãnh thực hiện hợp đồng bảo lãnh do các ngân hàng cấp và thường có giá trị khoảng 10% giá trị của hợp đồng đã ký.

Để các điều kiện bảo đảm là như nhau cho tất cả các nhà thầu khi tham gia đấu thầu thì bên mời thầu cần soạn mẫu các bảo đảm. Điều kiện bảo lãnh phải phù hợp với các quy định chung về đấu thầu do tổ chức quản lý vốn ban hành cũng như các thông lệ về đấu thầu.

- Bản dự thảo hợp đồng

Bản dự thảo hợp đồng có vai trò giúp cho các bên tham gia đấu thầu biết trước được những điều khoản của hợp đồng sẽ được ký kết sau này, do đó sẽ tiết kiệm thời gian cho việc hoàn thiện hợp đồng.

28.2. Những lưu ý khi chuẩn bị HSMT.

- Tùy theo từng hình thức gói thầu cụ thể mà nội dung của hồ sơ mời thầu sẽ có những điểm khác biệt ví dụ như hồ sơ mời thầu gói thầu tư vấn phải có yêu cầu về kinh nghiệm.

- Phải ghi đầy đủ và rõ ràng các yêu cầu đối với các nhà thầu muốn dự thầu trong hồ sơ.

- Tránh các yêu cầu quá chung chung, gây hiểu lầm cho các nhà thầu tham gia đấu thầu.

- Hồ sơ mời thầu phải chỉ rõ những tiêu chí nào, ngoài giá cả, sẽ được xem xét khi xét thầu, và các tiêu chí đó sẽ được định lượng hoặc đánh giá như thế nào.

<u>Câu 29</u>: Làm rõ hồ sơ dự thầu là gì? Làm rõ hồ sơ mời thầu là gì? Phân biệt việc làm rõ hồ sơ dự thầu và làm rõ hồ mời thầu.

<u>Trả lời</u>

- Làm rõ hồ sơ mời thầu là việc nhà thầu gửi văn bản yêu cầu bên mời thầu làm rõ các nội dung trong hồ sơ mời thầu.

- Làm rõ hồ sơ dự thầu là việc bên mời thầu yêu cầu nhà thầu làm rõ hồ sơ dự thầu trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Phân biệt việc làm rõ hồ sơ dự thầu và làm rõ hồ mời thầu.

Tiêu chí	Làm rõ hồ sơ mời thầu	Làm rõ hồ sơ dự thầu
Khái niệm	Là việc nhà thầu gửi văn bản yêu cầu bên mời thầu làm rõ các nội dung trong hồ sơ mời thầu.	Là việc bên mời thầu yêu cầu nhà thầu làm rõ hồ sơ dự thầu trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu.
Hình thức	- Bằng văn bản - Trả lời tại hội nghị	Được thể hiện bằng văn bản và được bên mời thầu bảo quản như một phần của hồ sơ dự thầu.
Trình tự	- Nhà thầu gửi văn bản đề nghị làm rõ HSMT đến Bên mời thầu - Bên mời thầu gửi văn bản làm rõ HSMT cho các nhà thầu đã nhận HSMT - Trường hợp cần thiết, Bên mời thầu tổ chức hội nghị tiền đấu thầu để trao đổi về những nội dung trong HSMT mà các nhà thầu chưa rõ. Ghi lại nội dung trao đổi thành biên bản và lập thành văn bản làm rõ HSMT gửi cho các nhà thầu.	- Nhà thầu yêu cầu bên dự thầu làm rõ HSDT. - Hai bên trao đổi trực tiếp hoặc gián tiếp với nhau
Đối tượng	Giữa bên mời thầu với tất các nhà thầu nhận HSMT	Giữa bên mời thầu và nhà thầu có HSDT cần làm rõ

<u>Cau 30</u> : Khi nào thì huỷ đấu thầu? Trách nhiệm về tài chính mà bên mời thầu cần thực hiện với các nhà thầu là như thế nào sau khi huỷ đấu thầu?

<u>Trả lời</u>

<u>Hủy đấu thầu</u>

Huỷ đấu thầu được áp dụng đối với một trong các trường hợp sau đây:

-Thay đổi mục tiêu, phạm vi đầu tư đã được nêu trong hồ sơ mời thầu;

-Có bằng chứng cho thấy bên mời thầu thông đồng với nhà thầu;

-Tất cả hồ sơ dự thầu về cơ bản không đáp ứng được các yêu cầu của hồ sơ mời thầu;

-Có bằng chứng cho thấy tất cả các nhà thầu có sự thông đồng làm ảnh hưởng đến lợi ích của bên mời thầu.

<u>Trách nhiệm tài chính khi huỷ đấu thầu</u>

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

1. Trường hợp huỷ đấu thầu không do lỗi của nhà thầu thì bên mời thầu có trách nhiệm đền bù những chi phí tham gia đấu thầu cho các nhà thầu trên cơ sở các chế độ, định mức hiện hành của Nhà nước, trừ trường hợp hủy đấu thầu do không có nhà thầu nào đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

2. Trường hợp hủy đấu thầu vì lý do thay đổi mục tiêu, phạm vi đầu tư thì chi phí đền bù do người có thẩm quyền quyết định và lấy từ chi phí của dự án. Trường hợp vì các lý do khác do lỗi của bên mời thầu gây ra thì cá nhân có liên quan thuộc bên mời thầu chịu trách nhiệm thanh toán.

3. Trường hợp huỷ đấu thầu vì lý do bên mời thầu thông đồng với một hoặc một số nhà thầu thì các cá nhân có liên quan chịu trách nhiệm đền bù chi phí cho các nhà thầu khác.

Khi nói đến hủy thầu, thì phải biết được nguyên nhân, hay chính xác là tại sao hủy thầu. Chính nguyên nhân để hủy thầu nó đã nói lên được những công việc tiếp theo Chủ đầu tư phải làm gì?

Câu 31: Có mấy loại hình thức hợp đồng có thể áp dụng khi ký kết hợp đồng giữa chủ đầu tư và nhà thầu trúng thầu? Hình thức hợp đồng trọn gói là gì? Hình thức hợp đồng theo đơn giá là gì? Hình thức hợp đồng theo thời gian là gì? Hình thức hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm là gì?

cuu duong than cong. com

Trả lời

Có 4 loại hình thức hợp đồng có thể áp dụng khi ký kết hợp đồng giữa chủ đầu tư và nhà thầu trúng thầu, gồm:

- Hợp đồng trọn gói.
- Hợp đồng theo đơn giá (hợp đồng có điều chỉnh giá).
- Hợp đồng theo thời gian (hợp đồng tính theo thời gian làm việc)
- Hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm.

Cụ thể:

+ Hình thức hợp đồng trọn gói là hợp đồng mà được hai bên ký dưới hình thức bên trúng thầu thực hiện từ đầu đến cuối các hoạt động, công việc được xác định rõ về số lượng, khối lượng. Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu bằng đúng giá ghi trong hợp đồng khi nhà thầu hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng. Giá hợp đồng không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

+ Hình thức hợp đồng theo đơn giá là hợp đồng mà nhà thầu cam kết thực hiện theo một đơn giá (có thể điều chỉnh giá), được áp dụng cho những phần công việc chưa đủ điều kiện xác định chính xác về số lượng hoặc khối lượng. Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu theo khối lượng, số lượng thực tế thực hiện trên cơ sở đơn giá trong hợp đồng hoặc đơn giá được chấp nhận điều chỉnh theo quy định của Luật đấu thầu (điều 57).

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Giá trị của các công việc được điều chỉnh theo công thức mà bên mời thầu đưa ra trong HSMT.

Hệ số điều chỉnh $K=a+b.(L1/L_0)+c.(M1/Mo)+d.(E1/Eo)+\ldots$

L, M, E,… là những yếu tố chi phí cấu thành giá thành(CF nhân công, CF máy móc thiết bị, CF nguyên nhiên liệu, CF quản lý…) và có khả năng sẽ thay đổi so với thời điểm hiện hành vì điều kiện khách quan.

a là tỷ trọng của các yếu tố chi phí cố định trong giá thành

b, c, d,… là tỷ trọng của các yếu tố chi phí có khả năng thay đổi

L1, M1, E1,… là chi phí tại thời điểm thanh toán

Lo, Mo, Eo,… là chi phí tại thời điểm nộp HSDT

Giá trị thanh toán tại thời điểm 1: P1=Po

+ Hình thức hợp đồng theo thời gian là hợp đồng mà Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu theo tháng, tuần, ngày, giờ làm việc thực tế trên cơ sở mức thù lao cho chuyên gia nêu trong hợp đồng hoặc mức thù lao được chấp nhận điều chỉnh theo quy định của luật đấu thầu. Được áp dụng cho những phần công việc nghiên cứu phức tạp, tư vấn thiết kế, giám sát xây dựng, đào tạo, huấn luyện..

cuu duong than cong. com

+ Hình thức hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm là hình thức hợp đồng mà giá hợp đồng được tính theo phần trăm giá trị của công trình hoặc khối lượng công việc. Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu đúng bằng giá ghi trong hợp đồng khi nhà thầu hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng. Được áp dụng cho những phần công việc tư vấn thông thường, đơn giản. Giá hợp đồng không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp động.

Câu 32: Khi nào thì nhà thầu phải nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng? Bảo đảm thực hiện hợp đồng là gì? Thời gian có hiệu lực của bảo đảm thực hiện hợp đồng nên đến khi nào/thời điểm nào trong quá trình đấu thầu? Khi nào thì nhà thầu không được nhận lại bảo đảm thực hiện hợp đồng?

Trả lời

- Nhà thầu trúng thầu phải nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng trước khi hợp đồng có hiệu lực, trừ lĩnh vực đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn và hình thức tự thực hiện.

- Bảo đảm thực hiện hợp đồng là một khoản tiền mà nhà thầu trúng thầu phải nộp cho bên mời thầu trước khi thực hiện hợp đồng để đảm bảo rằng nhà thầu sẽ thực hiện nghiêm túc hợp đồng. Hình thức phổ biến của bảo lãnh thực hiện hợp đồng là bảo lãnh do các ngân hàng cấp và thường có giá trị khoảng 10% giá trị của hợp đồng đã ký. Trường hợp để phòng ngừa rủi ro cao thì giá trị bảo đảm thực hiện hợp đồng phải cao hơn nhưng không quá 30% giá hợp đồng và phải được người có thẩm quyền cho phép.

[Type text]

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

- Thời gian có hiệu lực của bảo đảm thực hiện hợp đồng phải kéo dài cho đến khi chuyển sang thực hiện nghĩa vụ bảo hành (nếu có)

- Nhà thầu không được nhận lại bảo đảm thực hiện hợp đồng trong trường hợp từ chối thực hiện hợp đồng sau khi hợp đồng có hiệu lực.

<u>Câu 33.</u> Thông thường việc điều chỉnh hợp đồng giữa chủ đầu tư và nhà thầu trúng thầu áp dụng cho loại hợp đồng nào? Trong trường hợp nào thì nên điều chỉnh hợp đồng?

Thông thường việc điều chỉnh hợp đồng giữa chủ đầu tư và nhà thầu trúng thầu áp dụng cho hợp đồng theo đơn giá và theo thời gian vì khi:

-Trường hợp Nhà nước thay đổi chính sách về thuế, tiền lương ảnh hưởng trực tiếp đến giá hợp đồng thì được điều chỉnh theo các chính sách này kể từ thời điểm các chính sách này có hiệu lực;

- Trường hợp có khối lượng, số lượng tăng hoặc giảm trong quá trình thực hiện hợp đồng nhưng trong phạm vi của hồ sơ mời thầu và không do lỗi của nhà thầu gây ra thì việc tính giá trị tăng hoặc giảm phải căn cứ vào đơn giá của hợp đồng;

-Trường hợp giá nhiên liệu, vật tư, thiết bị nêu trong hợp đồng do Nhà nước kiểm soát có biến động lớn ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện hợp đồng thì phải báo cáo người có thẩm quyền xem xét, quyết định.

Quy định điều chỉnh :

1. Việc điều chỉnh hợp đồng chỉ áp dụng đối với hình thức hợp đồng theo đơn giá, hình thức hợp đồng theo thời gian và được thực hiện theo quy định sau đây:

a) Trường hợp Nhà nước thay đổi chính sách về thuế, tiền lương ảnh hưởng trực tiếp đến giá hợp đồng thì được điều chỉnh theo các chính sách này kể từ thời điểm các chính sách này có hiệu lực;

b) Trường hợp có khối lượng, số lượng tăng hoặc giảm trong quá trình thực hiện hợp đồng nhưng trong phạm vi của hồ sơ mời thầu và không do lỗi của nhà thầu gây ra thì việc tính giá trị tăng hoặc giảm phải căn cứ vào đơn giá của hợp đồng;

c) Trường hợp giá nhiên liệu, vật tư, thiết bị nêu trong hợp đồng do Nhà nước kiểm soát có biến động lớn ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện hợp đồng thì phải báo cáo người có thẩm quyền xem xét, quyết định.

2. Việc điều chỉnh hợp đồng chỉ áp dụng trong thời gian thực hiện hợp đồng theo hợp đồng đã ký và phải được người có thẩm quyền xem xét, quyết định. Giá hợp đồng sau điều chỉnh không được vượt dự toán, tổng dự toán hoặc giá gói thầu trong kế hoạch đấu thầu được duyệt, trừ trường hợp được người có thẩm quyền cho phép.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

3. Trường hợp có phát sinh hợp lý những công việc ngoài phạm vi hồ sơ mời thầu thì chủ đầu tư thoả thuận với nhà thầu đã ký hợp đồng để tính toán bổ sung các công việc phát sinh và báo cáo người có thẩm quyền xem xét, quyết định. Trường hợp thoả thuận không thành thì nội dung công việc phát sinh đó hình thành một gói thầu mới và tiến hành lựa chọn nhà thầu theo quy định của Luật này.

Câu 34: Phân biệt hai khái niệm "chủ đầu tư" và "bên mời thầu"

Trả lời:

Điều 4 trong Luật đấu thầu nêu rõ:

-*Chủ đầu tư* là người sở hữu vốn hoặc được giao trách nhiệm thay mặt chủ sở hữu, người vay vốn trực tiếp quản lý và thực hiện dự án.

-*Bên mời thầu* là chủ đầu tư hoặc tổ chức chuyên môn có đủ năng lực và kinh nghiệm được chủ đầu tư sử dụng để tổ chức đấu thầu theo các quy định của pháp luật về đấu thầu.

Như vậy, theo khái niệm trên, ta có thể phân biệt *Chủ đầu tư* và *Bên mời thầu* như sau:

Tiêu chí phân biệt	**Chủ đầu tư**	**Bên mời thầu**
1. Nhiệm vụ cơ bản	Bỏ vốn và quản lý việc sử dụng vốn (của mình hoặc của người mình đại diện).	Tổ chức thực hiện việc đấu thầu nhằm sử dụng vốn hiệu quả.
2. Yêu cầu	- Sở hữu vốn được sử dụng trong đấu thầu hoặc là là đại diện hợp pháp cho người sở hữu vốn. - Có năng lực nhất định trong việc quản lý việc sử dụng vốn.	- Có chuyên môn nghiệp vụ trong việc tổ chức đấu thầu.
3. Mục đích	- Quản lý việc sử dụng vốn (trong đó có sử dụng vốn thông qua đấu thầu) một cách hiệu quả, đem lại lợi ích lớn nhất cho chủ sở hữu trên cơ sở đưa ra các quyết định quản lý và chỉ thị hợp lý liên quan đến việc sử dụng vốn (trong đó có quyết định lựa chọn tổ chức làm *Bên mời thầu* cho mình).	- Thực hiện các bước trong quy trình đấu thầu 1 cách bài bản, đúng luật, đảm bảo các nguyên tắc trong đấu thầu, lựa chọn được nhà thầu phù hợp nhất với gói thầu nhằm tối ưu hóa việc sử dụng vốn cho gói thầu.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

4. Quyền hạn	- Quyết định nội dung sơ tuyển nhà thầu. - Thành lập tổ chuyên gia đấu thầu thay mình làm bên mời thầu. - Phê duyệt danh sách các nhà thầu tham dự, đạt tiêu chuẩn kỹ thuật, danh sách xếp hạng nhà thầu và kết quả chỉ định thầu.	- Chuẩn bị đấu thầu, tổ chức đấu thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu, thương thảo hợp đồng và chuẩn bị hợp đồng. - Báo cáo kết quả sơ tuyển, lựa chọn nhà thầu và trình hợp đồng cho chủ đầu tư xem xét.
5. Nghĩa vụ	- Chịu trách nhiệm về việc đưa ra yêu cầu đối với gói thầu chỉ định. - Chịu trách nhiệm về nội dung hợp đồng, ký kết hợp đồng với nhà thầu được lựa chọn và thực hiện đúng cam kết trong hợp đồng. - Chịu trách nhiệm trước pháp luật về quá trình lựa chọn nhà thầu.	- Đảm bảo trung thực, khách quan trong quá trình đấu thầu.

cuu duong than cong. com

* *Bên mời thầu* có thể chính là *chủ đầu tư* , khi đó *Bên mời thầu* sẽ thực hiện quyền và nghĩa vụ của cả hai.

<u>Câu 35, 36, 37</u>: Nhà thầu, Bên mời thầu và chủ đầu tư phải thực hiện những công việc gì trong quá trình đấu thầu?

<u>Trả lời:</u>

cuu duong than cong. com

Các bước	**Những công việc phải thực hiện**

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

trong quá trình đấu thầu	Chủ đầu tư	Bên mời thầu	Nhà thầu
B1. Chuẩn bị đấu thầu			
1.1. Lập kế hoạch đấu thầu và chuẩn bị nhân sự cho đấu thầu	- (1) Lập kế hoạch đấu thầu cho toàn bộ dự án nêu rõ số lượng gói thầu và nội dung từng gói thầu, trình lên người quyết định đầu tư xem xét, phê duyệt, đồng thời gửi cho cơ quan, tổ chức thẩm định - (2) 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 bên mời thầu.		Nếu theo luật quy định thì ở giai đoạn này nhà thầu không tham gia nhưng trên thực tế nhà thầu đã phải tham dự từ khi chủ đầu tư tìm hiểu nhu cầu, lên được các yêu cầu của bộ hồ sơ mời thầu, bằng cách bố trí quân xanh quân đỏ. Nếu không thì sẽ gặp thất bại.
1.2. Lựa chọn danh sách nhà thầu để mời tham gia đấu thầu	**Đấu thầu rộng rãi có sơ tuyển nhà thầu**		
	- (2) Duyệt hồ sơ mời sơ tuyển. - (9) Duyệt kết quả sơ tuyển.	- (1) Lập hồ sơ mời sơ tuyển và trình cho chủ đầu tư duyệt. - (3) Thông báo mời sơ tuyển và cung cấp miễn phí hồ sơ mời sơ tuyển cho các nhà thầu. - (6) Tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự sơ tuyển. - (7) Đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển. - (8) Trình kết quả sơ tuyển cho chủ đầu tư duyệt. - (9) Thông báo kết quả sơ tuyển đến các nhà thầu tham	- (4) Theo dõi các thông tin mời sơ tuyển và lựa chọn gói thầu phù hợp. - (5) Lập hồ sơ dự sơ tuyển theo đúng yêu cầu của hồ sơ mời sơ tuyển và nộp đúng hạn cho bên mời thầu.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

		dự.	
	Đấu thầu hạn chế (luôn có sơ tuyển nhà thầu)		
	- (2) Phê duyệt bản danh sách những nhà thầu tiềm năng mà bên mời thầu trình lên.	- (1) Lập bản danh sách những nhà thầu được coi là có đủ năng lực và kinh nghiệm để mời tham gia đấu thầu, trình lên chủ đầu tư phê duyệt.	
1.3. Lập hồ sơ mời thầu (Đấu thầu rộng rãi không sơ tuyển sẽ bắt đầu B1 từ đây)	- (2) Phê duyệt hồ sơ mời thầu (theo ủy quyền (nếu có) của người quyết định đầu tư).	- (1) Lập hồ sơ mời thầu gồm yêu cầu về kỹ thuật, tài chính và tiêu chuẩn đánh giá, theo mẫu do Chính phủ quy định, căn cứ vào kế hoạch đấu thầu và quy định của pháp luật, trình chủ đầu tư phê duyệt.	
B2. Thực hiện đấu thầu			
2.1. Phát hành hồ sơ mời thầu, tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự thầu		- (1) Gửi thư mời thầu tới các nhà thầu trong danh sách (đối với đấu thầu có sơ tuyển) và gửi thông báo mời thầu đối với đấu thầu không sơ tuyển. - (3) Phát hành hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu tham gia. - (5) Làm rõ hồ sơ mời thầu (nếu cần) và thông báo sửa đổi (nếu có) trước thời điểm đóng thầu. - (7) Tiếp nhận và quản lý hồ sơ mời thầu theo chế độ quản lý hồ sơ "mật" và báo	- (2) Theo dõi thông báo mời thầu trên trang thông tin đấu thầu (không sơ tuyển) hoặc tiếp nhận thư mời thầu (có sơ tuyển). - (4) Mua hồ sơ mời thầu và yêu cầu bên mời thầu làm rõ (nếu cần). - (6) Lập hồ sơ dự thầu theo đúng yêu cầu trong hồ sơ mời thầu, nộp đúng hạn cho bên mời thầu và thực hiện bảo đảm dự thầu.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

		cáo danh sách các nhà thầu tham dự cho chủ đầu tư.	
2.2. Mở thầu và đánh giá hồ sơ dự thầu	- (9) Tham gia vào lễ mở thầu (hoặc không). - (15) Phê duyệt danh sách nhà thầu đạt yêu cầu về mặt kỹ thuật và sanh sách xếp hạng nhà thầu.	- (8) Tiến hành mở thầu công khai để thông báo các điều kiện đự thầu của từng nhà thầu tham gia đấu thầu. - (11) Đánh giá sơ bộ, kiểm tra tính hợp lệ và năng lực nhà thầu để loại ra các hồ sơ dự thầu không hợp lệ, thiếu năng lực. Sau đó đánh giá chi tiết các hồ sơ về mặt kỹ thuật, tài chính theo những tiêu chuẩn đã đưa ra trong hồ sơ mời thầu. - (12) Trong quá trình đánh giá, có thể yêu cầu nhà thầu làm rõ hồ sơ dự thầu (nếu cần). - (14) Lập danh sách các nhà thầu đạt yêu cầu kỹ thuật, sau đó là danh sách xếp hạng nhà thầu trình chủ đầu tư. - (16) Từ bảng xếp hạng, lựa chọn ra nhà thầu đáp ứng tốt nhất các yêu cầu để thực hiện gói thầu.	- (10) Tham gia vào lễ mở thầu. - (13) Tiến hành làm rõ hồ sơ dự thầu khi có yêu cầu của bên mời thầu.
2.3. Phê duyệt và thông báo kết quả đấu thầu	- (18) Xem xét báo cáo kết quả đấu thầu, lập báo cáo trình người có thẩm quyền (người quyết định đầu tư sẽ xem xét), đồng thời gửi đến cơ quan tổ chức có trách nhiệm thẩm định (người quyết định đầu tư thực hiện phê duyệt kết quả đấu thầu trên cơ sở báo cáo kết quả đấu thầu và báo cáo thẩm định).	- (17) Lập báo cáo kết quả đấu thầu trình chủ đầu tư. - (19) Thông báo kết quả đấu thầu đã được phê duyệt cho các nhà thầu tham dự.	
B3. Thương thảo, ký kết, thực hiện và	- (23) Xem xét và ký kết hợp đồng với nhà thầu trúng thầu.	- (21) Thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với nhà thầu	- (20) Nhà thầu trúng thầu nhận thông báo trúng thầu, nếu quyết định thực hiện gói

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

kết thúc hợp đồng	- (25) Trường hợp thương thảo không thành thì báo cáo người có thẩm quyền để hủy kết quả đấu thầu trước đó và quyết định mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo vào thương thảo. - (28) Thực hiện đúng những cam kết đã ký trong hợp đồng (như thanh toán...) và thỏa thuận điều chỉnh hợp đồng với nhà thầu thực hiện nếu cần. - (29) Chịu trách nhiệm giám sát việc thực hiện hợp đồng của nhà thầu và nghiệm thu từng phần hoặc toàn bộ hợp đồng phù hợp với nội dung đã ký kết. - (30) Cùng nhà thầu tiến hành thanh lý hợp đồng.	trúng thầu. - (22) Chuẩn bị nội dung hợp đồng để trình chủ đầu tư.	thầu thì tiến hành thương thảo để hoàn thiện hợp đồng với bên mời thầu. Nhà thầu không trúng thầu nhận lại bảo đảm dự thầu. - (24) Ký kết hợp đồng với chủ đầu tư. - (26) Nhà thầu trúng thầu tiến hành bảo đảm thực hiện hợp đồng (nếu cần) trước khi hợp đồng có hiệu lực và nhận lại bảo đảm dự thầu. - (27) Tiến hành thực hiện hợp đồng theo đúng những điều khoản đã các cam kết trong hợp đồng với chủ đầu tư và với nhà thầu phụ (nếu có). Thỏa thuận điều chỉnh hợp đồng với chủ đầu tư nếu cần. - (31) Cùng chủ đầu tư tiến hành thanh lý hợp đồng.

cuu duong than cong . com

***** Nhà thầu, bên mời thầu, chủ đầu tư được phép kiến nghị, tố cáo trong quá trình đấu thầu, việc giải quyết kiến nghị có thể do bên mời thầu, chủ đầu tư hoặc người có thẩm quyền giải quyết (tùy vào thẩm quyền) và tiến hành bồi thường thiệt hại nếu là do lỗi của mình gây ra theo quy định của pháp luật.

***** Trình tự thực hiện ở trên chỉ áp dụng cho đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế.

Tình huống câu 3

Trong trường hợp dự án xây dựng mới có 40% vốn Nhà nước và 60% vốn tư nhân. Nhưng trong dự án ghi rõ chia làm 05 gói thầu 1,2,3,4,5 trong đó gói 1,2 sử dụng vốn Nhà nước còn gói 3,4,5 dùng vốn tư nhân. Vậy gói 3,4,5 có phải tuân thủ Luật đấu thầu không?

cuu duong than cong . com

Nếu vẫn phải áp dụng theo Đ1 Luật đấu thầu mà Nhà đầu tư tư nhân muốn gói 3,4,5 phải chỉ định Nhà thầu thì mới đầu tư thì xử lý ra sao ?

Xử lý tình huống:

Tình huống trên liên quan tới phạm vi điều chỉnh (Đ1) của Luật đấu thầu, gồm:

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

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

2. Dự án sử dụng vốn Nhà nước để mua sắm tài sản nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan, 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.

3. Dự án sử dụng vốn Nhà nước để mua sắm tài sản nhằm phục vụ việc cải tạo, sửa chữa lớn các thiết bị, dây chuyền sản xuất, công trình, nhà xưởng đã đầu tư của doanh nghiệp Nhà nước.

Như vậy việc có thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật đấu thầu hay không là xét theo dự án, chứ không xét theo gói thầu. Theo Đ6 (Luật đấu thầu) một Dự án có thể gồm 1 hoặc nhiều gói thầu.

Trở lại với tình huống trên thì trong Dự án xây dựng mới có tỷ lệ vốn Nhà nước chiếm 40% tổng mức đầu tư nên theo Đ1 Luật đấu thầu và Đ2 NĐ85/CP Dự án này thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật đấu thầu do đó khi thực hiện phải tuân theo Luật đấu thầu.

Trường hợp Nhà đầu tư tư nhân muốn dự án mà mình tham gia khi thực hiện không phải tuân theo Luật đấu thầu (mà chỉ định thầu theo ý muốn) thì Nhà đầu tư này cần chọn Dự án nào mà tỷ trọng vốn Nhà nước (trong tổng vốn hoặc tổng mức đầu tư) ít hơn 30%. Luật là do Quốc hội (cơ quan lập pháp) ban hành nên mọi người (kể cả Nhà đầu tư tư nhân) cũng cần tìm hiểu để không thực hiện sai./.

Câu 5. Tất cả hồ sơ dự thầu về cơ bản không đáp ứng được các yêu cầu của hồ sơ mời thầu

Trả lời:

Trong trường hợp tất cả hồ sơ dự thầu đều không đáp ứng được các yêu cầu của hồ sơ mời thầu thì chủ thầu cần phải làm những công việc sau:

Bước thứ nhất: tìm hiểu nguyên nhân của thực trạng trên. Việc tất cả các hồ sơ dự thầu không đáp ứng yêu cầu của HSMT có thể do các nhóm nguyên nhân sau:

- Do phía các nhà thầu

+ Có sự gian lận, liên kết nhằm nâng giá

+ Bản thân các nhà thầu đều không có đủ năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm,…đối với gói thầu

- Do bên mời thầu:

+ Đề ra yêu cầu kỹ thuật, năng lực quá cao so với quy mô của gói thầu

+ Do việc nghiên cứu chưa hoàn chỉnh dẫn đến đề ra mức giá quá thấp mà không nhà thầu nào đáp ứng được

- Do công tác tổ chức mời thầu:

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

+ Việc công khai mời thầu chưa rõ ràng, chưa đến được với nhiều nhà thầu, nên chưa thu hút được các nhà thầu tham gia.

Bước thứ hai: sau khi tìm hiểu được nguyên nhân của sự việc, chủ thầu tiến hành khắc phục vấn đề bằng cách:

- Nếu do bên mời thầu: Hiệu chỉnh lại những yêu cầu về năng lực kinh nghiệm, giá cả, tiêu chuẩn kỹ thuật cho phù hợp trong trường hợp có sai sót
- Nếu do bên dự thầu:

+ Hiệu chỉnh sai lệch cho các HSDT để cất nhắc xem xét các yếu tố chưa đáp ứng được những yêu cầu cơ bản của bên mời thàu

+ Nếu nguyên nhân là do các nhà thầu tham gia không có đủ năng lực, thì chủ đầu tư có thể kéo dài thời hạn công bố kết quả trúng thầu, đồng thời tiến hành tìm kiếm, đưa ra các giải pháp thu hút các nhà thầu có năng lực…

+ Nếu nguyên nhân là do có sự liên kết, gian lận của các nhà thầu thì cần tạm dừng hoặc kéo dài thời gian công bố kết quả gói thầu, báo cho các cơ quan chức năng xem xet giải quyết đồng thời kêu gọi các nhà thầu khác…

- Trong trường hợp không thể hiệu chỉnh được, hủy kết quả đấu thầu, xây dựng lại các yêu cầu dự thầu cho phù hợp với dự án. Tiến hành các biện pháp nhằm thu hút các nhà thầu tham dự thầu.

<u>Câu 6.</u> Ký hợp đồng theo hình thức nào với nhà thầu nếu (i) các công việc mà nhà thầu thực hiện được xác định rõ về số lượng; hoặc (ii) khối lượng các công việc mà nhà thầu thực hiện chưa được xác định rõ về số lượng, khối lượng; hoặc (iii) công việc mà nhà thầu thực hiện có tính nghiên cứu phức tạp, liên quan đến các công việc về đào tạo, huấn luyện; hoặc (iv) các công việc mà nhà thầu thực hiện là những công việc tư vấn thông thường

<u>Trả lời:</u>

-các công việc mà nhà thầu thực hiện được xác định rõ về số lượng: nên ký kết hợp đồng theo hình thức trọn gói.theo hình thức này giá hợp đồng không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu bằng đúng giá ghi trong hợp đồng khi nhà thầu hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng.

-khối lượng các công việc mà nhà thầu thực hiện chưa được xác định rõ về số lượng, khối lượng: nên ký kết hợp đồng theo hình thức đơn giá.chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu theo khối lượng, số lượng thực tế thực hiện trên cơ sở đơn giá trong hợp đồng hoặc đơn giá được điều chỉnh theo quy địnhtại điều 57 luật đấu thầu.

- công việc mà nhà thầu thực hiện có tính nghiên cứu phức tạp, liên quan đến các công

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

*việc về đào tạo, huấn luyện:*nên ký kết hợp đồng theo hình thức thời gian. Chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu theo tháng, tuần, ngày , giờ làm việc thực tế trên cơ sở mức thù lao cho chuyên gia nêu trong hợp đồng hoặc mức thù lao được chấp nhận điều chỉnh theo quy định tại điều 57 của luật đấu thầu.

- *các công việc mà nhà thầu thực hiện là những công việc tư vấn thông thường*. thì chủ đầu tư nên chọn ký kết hợp đồng theo hình thức tỷ lệ phần trăm. Giá hợp đồng không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. giá hợp đồng được tính theo phần trăm giá trị của công trình hoặc khối lượng công việc . chủ đầu tư thanh toán cho nhà thàu bằng đúng giá trị ghi trong hợp đồng khi nhà thầu hoàn thành nghĩa vụ ghi trong hợp đồng.

Câu 7.(tình huống) Nhà thầu đã nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng nhưng từ chối thực hiện hợp đồng sau khi hợp đồng có hiệu lực.

Trả lời:

- Chủ đầu tư trước tiên nên tìm hiểu nguyên nhân vì sao nhà thầu không thực hiện hợp đồng.

- Nếu nguyên nhân là do nhà thầu cố tình vi phạm hợp đồng, hoặc không có khả năng thực hiện hợp đồng thì tiến hành hủy hợp đồng. Nhà thầu sẽ không được nhận lại khoản tiền bảo đảm hợp đồng và tiến hành lựa chọn nhà thầu tốt thứ hai trong số các nhà thầu trước đã tham gia đấu thầu, liên hệ với họ nếu họ đồng ý ký kết hợp đồng hoặc có thể tiến hành đấu thầu lại (nhưng phương án này tốn kém và mất nhiều thời gian, chỉ nên sử dụng nếu nhà thầu tốt thứ 2 không đáp ứng được gói thầu).

- Nếu việc từ chối thực hiện gói thầu bắt nguồn từ gói thầu, vi dụ: khi đi đến hạn thi công, giá vật tư quá cao, nếu nhà thầu thực hiện sẽ bị lỗ, hay việc thi công gặp nhiều khó khăn… thì chủ đầu tư nên tiến hành xem xét, thỏa thuận lại với nhà thầu.

Trong mọi trường hợp, chủ đầu tư nên xem xét, tính toán đến hiệu quả của các phương án để lựa chọn một phương án tối ưu nhất.

Câu 8. Sau khi trúng thầu, bạn yêu cầu nhà thầu nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên, nhà thầu cho rằng đối với lĩnh vực tư vấn mà nhà thầu sẽ cung cấp cho bạn không cần phải nộp bảo đảm (theo quy định của pháp luật).

Trả lời:

Theo điều 55 của luật đấu thầu: "Bảo đảm thực hiện hợp đồng": nhà thầu trúng thầu phải bảo đảm thực hiện hợp đồng trước khi hợp đồng có hiệu lực, trừ lĩnh vực đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn và hình thức tự thực hiện

Tuy nhiên, trong những trường hợp giá trị của hợp đồng là rất lớn, hoặc/và việc thực hiện gói thầu có ảnh hưởng rất lớn đến nhà đầu tư…thì nhà đầu tư có thể yêu cầu nhà thầu nộp bảo đảm hợp đồng.

Nếu nhà thầu cho rằng không cần phải nộp bảo đảm hợp đồng hoặc từ chối nộp bảo đảm hợp đồng thì chủ đầu tư xem xét tùy vào tình hình thực tế để đưa ra quyết định là có ký hợp đồng vói nhà thầu đó hay không.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

<u>Câu 9.</u> Hợp đồng đã ký kết theo hình thức trọn gói (đơn giá; thời gian; tỷ lệ phần trăm) với nhà thầu trúng thầu. Sau một thời gian thực hiện hợp đồng, nhà thầu trúng thầu yêu cầu điều chỉnh hợp đồng vì lý do là khối lượng và số lượng tăng trong quá trình thực hiện hợp đồng.

<u>Trả lời:</u>

- Thông thường theo bản chất sẽ không chấp nhận điều chỉnh trong hợp đồng trọn gói tuy nhiên trong trường hợp :

+ Phạm vi công việc thay đổi theo ý kiến của chủ đầu tư

+ Khi công việc đầu vào thay đổi

- Việc điều chỉnh hợp đồng áp dụng đối với hình thức hợp đồng theo đơn giá,hình thức hợp đồng theo thời gian và được thực hiện theo quy định sau:

+ Trường hợp nhà nước thay đổi chính sách về thuế, tiền lương ảnh hưởng trực tiếp đến giâ HĐ thì được điều chỉnh theo chính sách này kể từ thời điểm chính sách này có hiệu lực.

+ Trường hợp có khối lượng,số lượng tăng hoặc giảm trong quá trình thực hiện hợp đồng nhưng trong phạm vi hồ sơ mời thầu và không do lỗi của nhà thầu gây ra thì việc tính giá trị tăng hoặc giảm phải căn cứ vào đơn giá của HĐ.

+ Trường hợp giá nhiên liệu, vật tư, thiết bị nêu trong hợp đồng do nhà nước kiểm soát có biến động lớn ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện hợp đồng thì phải báo cáo người có thẩm quyền xem xét, quyết định.

➔ Do đó trong trường hợp này chủ đầu tư và nhà trúng thầu phải thương thảo xem có điều chỉnh hợp đồng và điều chỉnh như thế nào.

➔ Việc điều chỉnh hợp đồng chỉ áp dụng trong thời gian thực hiện hợp đồng theo hợp đồng đã ký và phải được người có thẩm quyền xem xét, quyết định. Giá hợp đồng sau điều chỉnh không được vượt quá dự toán, tổng dự toán hoặc giá gói thầu trong kế hoạch đấu thầu được duyệt, trừ trường hợp người có thẩm quyền cho phép.

➔ Trường hợp có phát sinh hợp lý những công việc ngoài phạm vi hồ sơ mời thầu thì chủ đầu tư thỏa thuận với nhà thầu đã ký hợp đồng để tính toán bổ sung các công việc phát sinh và báo cáo cho người có thẩm quyền xem xét, quyết định, trường hợp thỏa thuận không thành thì nội dung công việc phát sinh đó hình thành một gói thầu mới và tiến hành lựa chọn nhà thầu theo quy định của luật đấu thầu.

➔ Hợp đồng có thể điều chỉnh, và bằng phụ lục hợp đồng.

<u>Câu 14 :</u> Hồ sơ dự thầu nộp muộn

Có một nguyên tắc là đến đúng thời điểm đóng thầu, BMT không tiếp nhận bất cứ hồ sơ gì từ nhà thầu, với bất kỳ lý do nào. Để làm điều này, có BMT đã làm là đến thời điểm đóng

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

thầu, đóng cửa phòng nộp hồ sơ và không tiếp xúc với bất kỳ nhà thầu nào đến sau ở bên ngoài.

Thời hạn cuối cùng nộp Hồ sơ dự thầu là thời điểm đóng thầu. Theo quy định thì sau khi đóng thầu, bên Mời thầu không tiếp nhận bất cứ hồ sơ nào nữa, với bất kì lý do gì.

Nếu nhà thầu đến đúng thời điểm đóng thầu thì vẫn được nhận hồ sơ dự thầu.

Sau thời điểm đóng thầu là lễ mở thầu, bên mời thầu có quyền không chấp nhận hồ sơ nộp muộn, Nhưng các nhà thầu đến sau vẫn được phép tham gia mở thầu, vì lễ mở thầu được tổ chức theo nguyên tắc công khai.

Tình huống câu 15 :Đánh giá HSDT chưa nêu rõ nguồn gốc xuất xứ của vật liệu chính quan trọng. Trong gói thầu xây lắp, khi HSDT của Nhà thầu có ưu thế về các tiêu chuẩn đánh giá nhiều nhất nhưng lại nêu chưa rõ về nguồn gốc xuất xứ của một vài vật liệu chính quan trọng thì xử lý trường hợp này như thế nào ? (Yêu cầu làm rõ HSMT hay để đến khi thương thảo hợp đồng).

Trả lời:

Việc đánh giá HSDT (trong các lĩnh vực kể cả xây lắp) phải dựa trên HSMT và TCĐG nêu trong HSMT). Theo mẫu HSMT xây lắp (do Bộ KH&ĐT ban hành tại quyết định 731/BKH ngày 10/6/2008) thì trong TCĐG về kỹ thuật có nội dung "yêu cầu kỹ thuật của vật liệu xây dựng" (ví dụ 1 thuộc phụ lục 2). Đối với các công trình lớn, quan trọng thì việc nhà thầu kê khai đặc tính kỹ thuật, số lượng nguồn gốc xuất xứ, thỏa thuận hoặc hợp đồng cam kết cung cấp…đối với những vật liệu như xi măng, thép, gạch, cát, đá, sỏi, chất chống thấm thường được yêu cầu trong HSMT.

Tuy nhiên, những yêu cầu vừa nêu thường không thuộc yêu cầu quan trọng (điều kiện tiên quyết) nên trong trường hợp nêu trên nếu trong TCĐG yêu cầu phải xác định rõ nguồn gốc xuất xứ, chứng từ cung cấp thì cần yêu cầu làm rõ nguồn gốc xuất xứ, chứng từ đảm bảo cung cấp của Nhà cung cấp để việc đánh giá là có cơ sở về mặt kỹ thuật.

Trường hợp trong TCĐG của HSMT không đưa vào thì việc làm rõ này có thể giải quyết trong lúc thương thảo hoàn thiện hợp đồng.

Kinh nghiệm cho thấy HSMT nói chung, TCĐG nói riêng càng chi tiết thì việc đánh giá càng thuận lợi. Đối với những vật tư chính yếu nên được xem xét trong quá trình đánh giá HSDT hơn là để tới lúc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng./.

Câu 16 : Đánh giá hồ sơ dự thầu trong trường hợp bên mời thầu cho phép nhà thầu được chào cho 1 hoặc nhiều phần riêng biệt của gói thầu

Trả lời:

Theo mục 4 của điều 57 Nghi định số 111/2006/NĐ-CP ngày 29/09/2006

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Trường hợp hồ sơ mời thầu cho phép nhà thầu chào cho một hoặc nhiều phần riêng biệt của gói thầu thì việc đánh giá hồ sơ dự thầu và xét duyệt trúng thầu sẽ được thực hiện theo từng phần nhưng bảo đảm giá trúng thầu của gói thầu không vượt giá gói thầu được duyệt.

Câu 23(TH): Trong hồ sơ dự thầu, nhà thầu cung cấp những thông tin mà bên mời thầu không yêu cầu.

Trả lời

Luật pháp không quy định về việc các nhà thầu cung cấp những thông tin mà bên mời thầu không yêu cầu.

Việc xử lý trong những trường hợp này tùy thuộc vào bộ hồ sơ mời thầu.

- Nếu bộ hồ sơ cho phép nhà thầu đưa vào các thông tin liên quan khác ngoài những thông tin đã được yêu cầu trong bộ hồ sơ dự thầu thì khi đánh giá bên mời thầu phải xem xét và chấm điểm cho các thông tin này.
- Tuy nhiên, khi hồ sơ không đề cập đến vấn đề này thì bên mời thầu phải xem xét và tỉnh táo để đánh giá do đôi khi các nhà thầu vì muốn gây ấn tượng với bên mời thầu mà cung cấp những thông tin thừa mà hồ sơ mời thầu không yêu cầu, thường là những thông tin thể hiện năng lực, kinh nghiệm vượt trội của mình.

Đây được xem như một cái bẫy do nhà thầu đặt ra khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu. Vì vậy, những người có trách nhiệm đánh giá hồ sơ dự thầu của bên mời thầu cần phải tỉnh táo, không để bị ảnh hưởng bởi những thông tin thừa được cung cấp, không quy nó vào những thông tin cần được xem xét và đánh giá khi tiến hành chấm điểm hồ sơ nhằm đảm bảo tính cạnh tranh và công bằng cho các nhà thầu nộp hồ sơ theo đúng yêu cầu khác.

Câu 24: Sau khi đã nghiệm thu hợp đồng, nhà thầu trúng thầu gặp riêng bạn (đại diện của bên mời thầu) và đưa một phong bì cảm ơn vì bạn đã giúp đỡ họ trong thời gian vừa qua.

Trả lời

Trách nhiệm của bên mời thầu là tiến hành lựa chọn được nhà thầu phù hợp nhất để thực hiện gói thầu. Trong quá trình tiến hành, bên mời thầu phải đảm bảo những nguyên tắc như cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế, không được có những hành vi thông đồng với một nhà thầu nào đó để giúp họ trúng thầu, cũng không được có những hành vi khác vi phạm quy định của pháp luật về đấu thầu.

Sau khi đã nghiệm thu hợp đồng thì bên mời thầu cũng hết trách nhiệm đối với gói thầu, không còn làm việc và có mối liên hệ nào với nhà thầu trúng thầu nữa. Và nếu bên mời thầu không có mối quan hệ bất bình thường, không minh bạch với nhà thầu trúng thầu thì việc nhà thầu đưa phong bì cảm ơn, bên mời thầu hoàn toàn có thể nhận với điều kiện khoản tiền đó có

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

gía trị hợp lý, không quá lớn bao hàm một ý đồ chưa thể hiện rõ ràng nào đó của nhà thầu.Vì khi đó, việc nhận phong bì không nhằm mục đích bên mời thầu phải giúp đỡ một việc gì đó cho nhà thầu liên quan đến gói thầu đó, tức là không có động cơ thiếu trong sáng, vi phạm pháp luật ở đây, mà chỉ là sự cảm ơn đơn thuần về sự giúp đỡ trong khuôn khổ trách nhiệm và quy định của pháp luật của bên mời thầu.

Tuy nhiên, sự việc sẽ khác nếu nó là lời cảm ơn đối với sự giúp đỡ thiếu trong sáng, vi phạm pháp luật của bên mời thầu hoặc cá nhân người đại diện trong quá trình lựa chọn nhà thầu và thực hiện hợp đồng. Hoặc kèm theo phong bì là sự đề nghị giúp đỡ từ phía bên mời thầu nếu có tranh chấp sau này liên quan đến việc thực hiện hợp đồng trái pháp luật của nhà thầu hoặc giúp đỡ trong việc đấu thầu một gói thầu khác sau đó. Tất cả, khi bị phanh phui thì hành động nhận phong bì đó là trái pháp luật và người nhận có thể bị kiện vì có hành vi tư lợi gây hại cho nhà đầu tư.

Trong trường hợp người đại diện muốn đề phòng mọi rủi ro có thể xảy ra từ việc nhận tiền thì họ có thể từ chối không nhận và gợi ý một món quà với giá trị không quá lớn.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt