CHƯƠNG 4

ĐẤU THẦU DỰ ÁN ĐẦU TƯ

4.1 Khái niệm và mục tiêu đấu thầu dự án đầu tư

1. Khái niệm đấu thầu dự án đầu tư

" Đấu thầu" là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu. Đấu thầu gồm có:

- Đấu thầu trong nước là cuộc đấu thầu chỉ có các nhà thầu trong nước tham dự
- Đấu thầu quốc tế là cuộc đấu thầu có các nhà thầu trong và ngoài nước tham dự.

Để đấu thầu dự án đầu tư cần hiểu một số khái niệm sau:

- Bên mời thầu
- Nhà thầu
- Gói thầu
- Hồ sơ mời thầu
- Hồ sơ dự thầu

2. Nguyên tắc quản lý đấu thầu và chỉ định thầu

Nhà nước khuyến khích đấu thầu đối với tất cả các dự án đầu tư và xây dựng của công trình sản xuất kinh doanh hoặc văn hoá - xã hội, không phân biệt nguồn vốn.

Các dự án có chủ đầu tư là doanh nghiệp Nhà nước sử dụng vốn Ngân sách Nhà nước, vốn tín dụng do Nhà nước bảo lãnh, vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước phải tổ chức đấu thầu theo Luật đấu thầu, trừ những dự án sau đây được phép chỉ định thầu:

Dự án có tính chất bí mật quốc gia, bí mật an ninh, bí mật quốc phòng

Dự án có tính chất cấp báchdo thiên tai, địch hoạ

Dự án có tính chất, thử nghiệm

3. Hình thức lựa chọn nhà thầu.

a. Đấu thầu rộng rãi:

b. Đấu thầu hạn chế: Hình thức này chỉ được áp dụng khi có một trong các điều kiện :

- Chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng được yêu cầu của gói thầu.
- Các nguồn vốn sử dụng yêu cầu phải tiến hành đấu thầu hạn chế.
- Do tình hình cụ thể của gói thầu mà việc đấu thầu hạn chế có lợi thế.

c. Chỉ định thầu: Hình thức này chỉ áp dụng trong các trường hợp đặc biệt sau:

- Phần vốn ngân sách dành cho dự án của các cơ quan sự nghiệp để thực hiện nhiệm vụ nghiên cứu về quy hoạch phát triển kinh tế, quy hoạch phát triển ngành, quy hoạch chung xây dựng đô thị và nông thôn, đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền giao nhiệm vụ thực hiện thì không phải đấu thầu, nhưng phải có hợp đồng cụ thể và giao nộp sản phẩm theo đúng quy định.

- Gói thầu tư vấn lập báo cáo nghiên cứu tiền khả thi, khả thi của dự án đầu tư thì không phải đấu thầu, nhưng chủ đầu tư phải chọn nhà tư vấn phù hợp với yêu cầu dự án.

- Bất khả kháng do thiên tai, địch hoạ, sự cố cần khắc phục ngay

- Gói thầu có tính chất nghiên cứu thử nghiệm, bí mật quốc gia, bí mật an ninh, bí mật quốc phòng do Thủ tướng Chính phủ quyết định.

- Gói thầu có giá trị dưới 1 tỷ đồng đối với mua sắm hàng hoá, xây lắp; dưới 500 triệu đồng đối với tư vấn .

- Gói thầu có tính chất đặc biệt khác

d. Chào hàng cạnh tranh:

Hình thức này được áp dụng cho những gói thầu mua sắm hàng hoá 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 thực hiện bằng cách gửi trực tiếp, bằng fax, bằng đường bưu điện hoặc bằng các phương tiện khác.

e. Mua sắm trực tiếp:

Trên cơ sở tuân thủ quy định hình thức mua sắm trực tiếp 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 hoá hoặc khối lượng công việc mà trước đã tiến hành đấu thầu, nhưng phải đảm bảo không được vượt mức giá hoặc đơn giá trong hợp đồng đã ký trước đó

f. Tự thực hiện :

Hình thức này chỉ được áp dụng đối với các gói thầu mà chủ đầu tư có đủ năng lực thực hiện trên cơ sở tuân thủ quy định.

g. Mua sắm đặc biệt.

Hình thức này được áp dụng đối với các ngành hết sức đặc biệt và nếu không có những quy định riêng thì không thể đấu thầu được. Cơ quan quản lý ngành phải xây dựng quy trình thực hiện đảm bảo các mục tiêu của Quy chế đấu thầu và có ý kiến thoả thuận của Bộ Kế hoạch và Đầu tư để trình Thủ tướng Chính phủ quyết định .

4.2. Phương thức đấu thầu:

1. Đấu thầu một túi hồ sơ:
Là phương thức mà nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu trong một túi hồ sơ. Phương thức này được áp dụng đối với đấu thầu mua sắm hàng hoá và xây lắp.

2. Đấu thầu hai túi hồ sơ :

Là phương thức mà nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về giá trong từng túi hồ sơ riêng vào cùng một thời điểm. Túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật được xem xét trước để đánh giá. Các nhà thầu đạt số điểm kỹ thuật từ 70% trở lên sẽ được mở tiếp túi hồ sơ đề xuất về giá để đánh giá. Phương thức này chỉ được áp dụng đối với đấu thầu chọn tư vấn.

3. Đấu thầu hai giai đoạn:

Phương thức này áp dụng cho những trường hợp sau:

- Các gói thầu mua sắm hàng hoá và xây lắp có giá từ 500 tỷ đồng trở lên;
- Các gói thầu mua sắm hàng hoá có tính chất lựa chọn công nghệ thiết bị toàn bộ, phức tạp về công nghệ và kỹ thuật hoặc gói thầu xây lắp đặc biệt phức tạp;
- Dự án thực hiện theo hợp đồng chìa khoá trao tay.

a. *Giai đoạn thứ nhất :* Các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu sơ bộ gồm đề xuất kỹ thuật và phương án tài chính (chưa có giá) để Bên mời thầu xem xét và thảo luận cụ thể với từng nhà thầu, nhằm thống nhất về yêu cầu và tiêu chuẩn kỹ thuật để nhà thầu chuẩn bị và nộp hồ sơ dự thầu chính thức của mình;

b. Giai đoạn thứ hai : Bên mời thầu mời các nhà thầu tham gia trong giai đoạn thứ nhất nộp hồ sơ dự thầu chính thức với đề xuất kỹ thuật đã được bổ sung hoàn chỉnh trên cùng một mặt bằng kỹ thuật và đề xuất chi tiết về tài chính với đầy đủ nội dung về tiến độ thực hiện, điều kiện hợp đồng giá dự thầu.

4.3. Mở thầu, xét thầu, trình duyệt và công bố kết quả đấu thầu:

1. Mở thầu:

Biên bản mở thầu bao gồm những nội dung chủ yếu sau:

Tên gói thầu; Ngày, giờ, địa điểm các nhà thầu;

Giá dự thầu, bảo lãnh dự thầu và tiến độ thực hiện;

Các nội dung liên quan khác.

Đại diện của Bên mời thầu và các nhà thầu được mời tham dự phải ký vào biên bản mở thầu.

2. Xét thầu:

Việc đánh giá hồ sơ dự thầu thực hiện theo nguyên tắc sau:

- Sử dụng phương pháp chấm điểm đối với việc đánh giá hồ sơ dự thầu các gói thầu tư vấn, gói thầu đấu thầu lựa chọn đối tác, đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển, đánh giá về mặt kỹ thuật đối với các gói thầu mua sắm hàng hoá hoặc xây lắp.
- Sử dụng phương pháp đánh giá giá đối với các gói thầu mua sắm hàng hoá hoặc xây lắp theo hai bước sau:

- Bước 1 : Sử dụng thang điểm đánh giá về mặt kỹ thuật để chọn danh sách ngắn
- Bước 2 : Xác định giá đánh giá đối với giá các hồ sơ dự thầu thuộc danh sách ngắn ngắn để xếp hạng.
- Không sử dụng giá xét thầu, giá sàn mà sử dụng giá gói thầu trong kế hoạch đấu thầu được duyệt.

3. Phê duyệt và công bố kết quả đấu thầu:

Kết quả đấu thầu phải do người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt. Bên mời thầu chỉ được phép công bố kết quả đấu thầu sau khi đã được người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt.

4.4. Đấu thầu tuyển chọn tư vấn:

1. Nội dung công tác tư vấn bao gồm:

- Tư vấn chuẩn bị dự án.
- Tư vấn thực hiện dự án.
- Các tư vấn khác.

2. Trình tự tổ chức đấu thầu: Việc tổ chức đấu thầu tuyển chọn tư vấn được thực hiện theo trình tự sau:

- Lập hồ sơ mời thầu,
- Thông báo đăng ký dự thầu.
- Xác định định danh sách ngắn.
- Mời thầu : Bên mời thầu cung cấp hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu trong danh sách ngắn.

- Nhận và quản lý hồ sơ dự thầu.
- Mở túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật.
- Đánh giá đề xuất kỹ thuật.
- Mở túi hồ sơ đề xuất tài chính: Mở đồng thời túi hồ sơ đề xuất tài chính của các nhà thầu đạt từ 70% tổng số điểm về kỹ thuật trở lên theo quy định.

- Đánh giá tổng hợp
- Trình duyệt danh sách xếp hạng các nhà thầu.
- Thương thảo hợp đồng.
- Trình duyệt kết quả đấu thầu.
- Công bố trúng thầu và thương thảo hoàn thiện hợp đồng.
- Trình duyệt nội dung hợp đồng.

4.5. Đấu thầu mua sắm hàng hoá

- Sơ tuyển nhà thầu (nếu có)
- Lập hồ sơ mời thầu.
- Gửi thư mời thầu hoặc thông báo mời thầu;
- Nhận và quản lý hồ sơ dự thầu.
- Mở thầu;
- Đánh giá, xếp hạng nhà thầu;

Trình duyệt kết quả đấu thầu

Công bố trúng thầu, thương thảo hoàn thiện hợp đồng

Trình duyệt nội dung hợp đồng và ký hợp đồng

4.6 Đấu thầu xây lắp :

- Sơ tuyển nhà thầu (nếu có)
- Lập hồ sơ mời thầu.
- Gửi thư mời thầu hoặc thông báo mời thầu;
- Nhận và quản lý hồ sơ dự thầu.
- Mở thầu;
- Đánh giá, xếp hạng nhà thầu;
- Trình duyệt kết quả đấu thầu;
- Công bố trúng thầu, thương thảo hoàn thiện hợp đồng và ký hợp đồng.

4.7. Đấu thầu đối với gói thầu quy mô nhỏ:

1. Nguyên tắc tổ chức đấu thầu:

- Chỉ cho phép các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế có trụ sở chính hoặc chi nhánh đóng trên địa bàn tỉnh hoặc thành phố được tham dự đấu thầu các dự án trên địa bàn.
- Đối với đấu thầu hạn chế chỉ cần mời tối thiểu 3 nhà thầu tham dự, nếu số lượng nhà thầu tham dự ít hơn 3 thì phải mời thêm các nhà thầu khác ở ngoài địa phương tham dự đấu thầu. Các nhà thầu địa phương được ưu tiên trúng thầu nếu hồ sơ dự thầu được đánh giá ngang với hồ sơ nhà thầu khác.

2. Tổ chức đấu thầu:

+ Trình tự đấu thầu:
  - Lập hồ sơ mời thầu;
  - Gửi thư mời thầu hoặc thông báo mời thầu;
  - Nhận hồ sơ dự thầu, mở thầu và đánh giá xếp hạng nhà thầu.
  - Phê duyệt kết quả đấu thầu và ký hợp đồng.
+ Hồ sơ mời thầu
+ Hồ sơ dự thầu
+ Đánh giá hồ sơ dự thầu

a. Chỉ đánh giá hồ sơ dự thầu hợp lệ, có giá dự thầu sau khi sửa lỗi không lớn hơn giá gói thầu được duyệt.

b. Đánh giá theo tiêu chuẩn quy định trong hồ sơ mời thầu để xác định nhà thầu đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

+ Kết quả đấu thầu

4.9. Quản lý Nhà nước về đấu thầu:

1. Nội dung quản lý Nhà nước về đấu thầu bao gồm:

- Soạn thảo, ban hành hoặc trình ban hành các văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu.
- Tổ chức hướng dẫn thực hiện.
- Tổ chức thẩm định kế hoạch đấu thầu của dự án và thẩm định kết quả đấu thầu.
- Phê duyệt kế hoạch đầu tư của dự án và kết quả đấu thầu.
- Tổ chức kiểm tra công tác đấu thầu.
- Tổng kết, đánh giá, báo cáo tình hình đấu thầu và thực hiện Luật Đấu thầu.
- Giải quyết các vướng mắc, khiếu lại về đấu thầu.

2. Phân cấp trách nhiệm về đấu thầu:

- Người có thẩm quyền phê duyệt dự án có nhiệm vụ và chịu trách nhiệm phê duyệt kế hoạch đấu thầu của dự án và kết quả đấu thầu các gói thầu có giá trị lớn.
- Phân cấp hoặc uỷ quyền cho cấp dưới phê duyệt kết quả đấu thầu các gói thầu có giá trị nhỏ.
- Cơ quan thẩm định và cá nhân tham gia thẩm định chịu trách nhiệm về các ý kiến thẩm định của mình.