

Bài giảng môn học THIẾT KẾ & QUẢN LÝ DỰ ÁN CNTT

PGS.TS. Nguyễn Văn Định, Khoa CNTT, ĐHNN Hà Nội

Chương 3. Đấu thầu dự án Công nghệ Thông tin

Mở đầu.

Việc tổ chức đấu thầu Dự án Công nghệ thông tin cũng giống như việc tổ chức đấu thầu các dự án khác, quá trình tổ chức đấu thầu phải tuân theo luật Đấu thầu. Tuy nhiên, các dự án CNTT là các dự án được thực hiện trong lĩnh vực công nghệ thông tin và tuân thủ các nguyên tắc hoạt động của công nghệ thông tin cho nên quá trình thực hiện dự án cũng như quá trình đấu thầu còn phải thực hiện các quy định của Luật Công nghệ thông tin, Luật Thương mại điện tử tùy theo từng lĩnh vực hoạt động của dự án.

Để đảm bảo thực hiện thành công việc tổ chức đấu thầu các dự án CNTT, các cán bộ tham gia vào quá trình tổ chức đấu thầu (bên mời thầu) phải có kiến thức về quản lý kinh tế đồng thời cũng cần có kiến thức, hiểu biết về CNTT. Các bên tham dự đấu thầu, muốn thắng thầu cũng cần có người làm quản lý tốt, nhưng cũng cần có kiến thức về CNTT, cũng như am hiểu thị trường về lĩnh vực gói thầu mà đơn vị mình tham gia đấu thầu.

Các vấn đề trình bày trong chương này dựa trên Luật Đấu thầu (61/2005/QH11) và Luật Công nghệ thông tin (51/2001/QH10) của nước CNXHCN Việt nam.

3.1. Các khái niệm về đấu thầu dự án Công nghệ thông tin

3.1.1. Các khái niệm về hoạt động đấu thầu

Theo từ điển tiếng Việt (xuất bản 1998) đã giải thích khái niệm đấu thầu: “đấu thầu là việc đọ công khai, ai nhận làm, nhận bán với điều kiện tốt nhất thì được cho làm hoặc cho bán hàng”. Dưới đây ta định nghĩa các khái niệm về đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu.

- **Đấu thầu** là quá trình lựa chọn nhà thầu, là người cung cấp dịch vụ tư vấn, hàng hoá, xây lắp đối với gói thầu thuộc các dự án, đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu để thực hiện dự án trên cơ sở bảo đảm tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế.

- **Hoạt động đấu thầu** bao gồm các hoạt động của các bên liên quan trong quá trình lựa chọn nhà thầu. Bao gồm: *Bên mời thầu* là bên tổ chức đấu thầu (đại diện cho chủ đầu tư), *Nhà thầu* là bên tham gia đấu thầu để giành quyền cung cấp dịch vụ, hàng hóa cho dự án.

- **Trình tự thực hiện đấu thầu**: gồm các bước

- chuẩn bị đấu thầu,
- tổ chức đấu thầu,

- đánh giá hồ sơ dự thầu,
- thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu,
- thông báo kết quả đấu thầu, thương thảo, hoàn thiện hợp đồng và ký kết hợp đồng.
- **Đấu 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 trong nước.
- **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. Các nhà thầu trong nước tham gia đấu thầu quốc tế được ưu đãi theo quy định của pháp luật
- Phân biệt **đấu giá và đấu thầu**
 - *Giống nhau:*
 - đều có bên mua và bên bán (hàng hóa, dịch vụ)
 - Việc mua bán được thông báo công khai, bảo đảm tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế cho mỗi bên.
 - *Khác nhau*

Tiêu chí để phân biệt	Đấu giá	Đấu thầu
1. Chủ đầu tư (người tổ chức đấu giá/đấu thầu) là người mua hay bán	Là người bán	Là người mua
2. Giá cả	Càng cao càng tốt	Càng thấp càng tốt
3. Mức giá ban đầu: Giá trần/Giá sàn	Giá sàn (giá tối thiểu cần thu về)	Giá trần (giá tối đa cho phép của gói thầu)
4. Đối tượng mua sắm (hàng hóa/dịch vụ)	Biết trước rõ ràng tên, loại hàng hóa.	Chỉ có yêu cầu tính năng, không biết tên, loại hàng.
5. Đặt cọc trước khi tham dự	1 lần trước khi tham dự đấu giá.	Tối thiểu hai lần: tham dự thầu và bảo đảm thực hiện HĐ nếu thắng thầu.

3.1.2. Các loại gói thầu và nhà thầu

3.1.2.1. Các loại gói thầu:

Gói thầu là một phần của dự án, trong một số trường hợp đặc biệt gói thầu có thể là toàn bộ dự án. Luật đấu thầu quy định có 4 loại gói thầu sau:

- **Gói thầu dịch vụ tư vấn**, bao gồm:
 - a) Dịch vụ tư vấn chuẩn bị dự án : bao gồm việc lập, đánh giá báo cáo quy hoạch, tổng sơ đồ phát triển, kiến trúc, báo cáo nghiên cứu tiền khả thi, báo cáo nghiên cứu khả thi;
 - b) Dịch vụ tư vấn thực hiện dự án: bao gồm việc khảo sát, lập thiết kế, tổng dự toán và dự toán, lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu, giám sát thi công xây dựng và lắp đặt thiết bị;

c) Dịch vụ tư vấn điều hành quản lý dự án, thu xếp tài chính, đào tạo, chuyển giao công nghệ và các dịch vụ tư vấn khác.

- **Gói thầu mua sắm hàng hoá** : gồm máy móc, thiết bị, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng và các dịch vụ không phải là dịch vụ tư vấn.

- **Gói thầu xây lắp** : gồm những công việc thuộc quá trình xây dựng và lắp đặt thiết bị các công trình, hạng mục công trình, cải tạo, sửa chữa (phòng máy, hệ thống điện, đường dây mạng).

- **Gói thầu EPC** : là gói thầu bao gồm toàn bộ các công việc thiết kế, cung cấp thiết bị, vật tư và xây lắp (chẳng hạn thiết kế, xây dựng hệ thống mạng LAN cho khoa CNTT, ĐHNHN)

3.1.2.2. Các loại nhà thầu:

Có 4 loại nhà thầu ứng với các loại gói thầu trên:

- **Nhà thầu tư vấn** là nhà thầu tham gia đấu thầu để thực hiện các gói thầu dịch vụ tư vấn cung cấp kiến thức, kinh nghiệm cho các hoạt động của dự án.

- **Nhà thầu cung cấp**: là nhà thầu tham gia đấu thầu để thực hiện các gói thầu cung cấp hàng hóa.

- **Nhà thầu xây dựng**: là nhà thầu tham gia đấu thầu để thực hiện các gói thầu xây lắp.

- **Nhà thầu EPC** : là nhà thầu tham gia đấu thầu để thực hiện các gói thầu EPC.

Ngoài ra, với mỗi loại nhà thầu, còn phân biệt nhà thầu trong nước và nước ngoài:

- **Nhà thầu trong nước** là nhà thầu được thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam.

- **Nhà thầu nước ngoài** là nhà thầu được thành lập và hoạt động theo pháp luật của nước mà nhà thầu mang quốc tịch. Nhà thầu nước ngoài trúng thầu thực hiện gói thầu tại Việt Nam phải tuân theo quy định của Chính phủ Việt Nam về quản lý nhà thầu nước ngoài.

3.1.3. Điều kiện tổ chức và tham gia đấu thầu

3.1.3.1. Điều kiện đối với bên tổ chức đấu thầu

- Cá nhân tham gia tổ chức đấu thầu (bên mời thầu) phải có đủ điều kiện sau:

- Am hiểu pháp luật về đấu thầu,

- Có kiến thức về quản lý dự án,

- Có trình độ chuyên môn phù hợp với yêu cầu của gói thầu

- Có trình độ ngoại ngữ đáp ứng yêu cầu đối với gói thầu được tổ chức đấu thầu quốc tế.

- Thành viên tổ chuyên gia đấu thầu phải có đủ các điều kiện sau đây:

- Có chứng chỉ hoàn thành khoá học chuyên gia về đấu thầu,

- Có trình độ chuyên môn liên quan đến gói thầu;

- Am hiểu các nội dung cụ thể tương ứng của gói thầu;

- Có tối thiểu 3 năm công tác trong lĩnh vực liên quan đến nội dung kinh tế, kỹ thuật của gói thầu.



Chứng chỉ hoàn thành khoá học chuyên gia về đấu thầu

Thành viên tổ chuyên gia đấu thầu không nhất thiết phải tham gia bên mời thầu và ngược lại. Trường hợp chủ đầu tư không đủ nhân sự hoặc nhân sự không đáp ứng các điều kiện quy định thì tiến hành lựa chọn (thuê) một tổ chức tư vấn hoặc một tổ chức đấu thầu chuyên nghiệp có đủ năng lực và kinh nghiệm thay mình làm bên mời thầu. Trong mọi trường hợp, chủ đầu tư phải chịu trách nhiệm về quá trình lựa chọn nhà thầu theo quy định của Luật Đấu thầu, và ký kết hợp đồng với nhà thầu trúng thầu sau khi thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

3.1.3.2. Tư cách hợp lệ của nhà thầu

- **Nhà thầu là tổ chức** có tư cách hợp lệ khi có đủ các điều kiện sau đây:

1. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, Giấy chứng nhận đầu tư được cấp theo quy định của pháp luật hoặc có quyết định thành lập đối với các tổ chức không có đăng ký kinh doanh trong trường hợp là nhà thầu trong nước; có đăng ký hoạt động do cơ quan có thẩm quyền của nước mà nhà thầu mang quốc tịch cấp trong trường hợp là nhà thầu nước ngoài;

2. Hạch toán kinh tế độc lập;

3. Không bị cơ quan có thẩm quyền kết luận về tình hình tài chính không lành mạnh, đang lâm vào tình trạng phá sản hoặc nợ đọng không có khả năng chi trả; đang trong quá trình giải thể.

- **Nhà thầu là cá nhân** có tư cách hợp lệ khi có đủ các điều kiện sau đây:

Năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định pháp luật của nước mà cá nhân đó là công dân;

2. Đăng ký hoạt động hợp pháp hoặc chứng chỉ chuyên môn phù hợp do cơ quan có thẩm quyền cấp;

3. Không bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

3.1.3.3. Các hình thức nhà thầu liên danh

Khi một nhà thầu tham gia thực hiện dự án cùng với các nhà thầu khác, ta cần phân biệt vai trò các nhà thầu như sau

- **Nhà thầu chính** là nhà thầu có tư cách hợp lệ tham gia đấu thầu, chịu trách nhiệm đứng tên dự thầu, ký kết các hợp đồng kinh tế với các bên trước và sau khi trúng thầu.
- **Nhà thầu phụ** là nhà thầu thực hiện một phần của công việc theo thỏa thuận với nhà thầu chính, nhà thầu phụ không phải là người 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. Các thành viên của nhà thầu liên danh phải cùng ký kết văn bản thỏa thuận liên danh, đề cử một nhà thầu làm đại diện để xin dự thầu. Văn bản này phải nộp cùng hồ sơ dự thầu.

3.1.4. Kế hoạch đấu thầu

3.1.4.1. Thông tin về đấu thầu

▪ Các thông tin sau đây về đấu thầu phải được đăng tải trên tờ báo về đấu thầu và trang thông tin điện tử về đấu thầu (<http://muasamcong.mpi.gov.vn>) của cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu:

- a) Kế hoạch đấu thầu;
- b) Thông báo mời sơ tuyển, kết quả sơ tuyển;
- c) Thông báo mời thầu đối với đấu thầu rộng rãi;
- d) Danh sách nhà thầu được mời tham gia đấu thầu;
- e) Kết quả lựa chọn nhà thầu;
- f) Thông tin xử lý vi phạm pháp luật về đấu thầu;
- g) Văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu hiện hành;

Các thông tin trên sau khi được đăng tải trên tờ báo về đấu thầu và trang thông tin điện tử về đấu thầu có thể đăng trên các phương tiện thông tin đại chúng khác (các báo, trang web khác của trung ương và địa phương, báo ngành) để tạo thuận tiện trong việc tiếp cận của các tổ chức và cá nhân có quan tâm. Các dự án công do Chính phủ quy định chi tiết thông tin về đấu thầu.

The screenshot shows the homepage of the Electronic Tendering System. At the top, there is a navigation bar with links for 'Đăng ký', 'Đăng nhập', 'Hướng dẫn sử dụng', 'Thống kê', 'e-GP', and 'Site map'. Below this is a header with the logo of the Ministry of Planning and Investment and the text 'BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ' and 'HỆ THỐNG ĐẤU THẦU ĐIỆN TỬ'. A secondary navigation bar contains 'TRANG CHỦ', 'GIỚI THIỆU', 'HỎI ĐÁP', 'CÂU HỎI THƯỜNG GẶP', and 'QUẢN LÝ CHỨNG THƯ SỐ'. A search bar is located below the navigation, with a dropdown menu set to 'Văn bản điện tử' and a search button labeled 'TÌM KIẾM'. The main content area features a large banner with a cityscape and the slogan 'CẠNH TRANH, CÔNG BẰNG, MINH BẠCH, HIỆU QUẢ KINH TẾ'. On the left, there is a sidebar with 'THÔNG TIN ĐẤU THẦU' and a list of links: 'Tin tức về đấu thầu', 'Kế hoạch lựa chọn nhà thầu', 'Hàng hóa', 'Xây lắp', and 'Tư vấn'. On the right, there is a 'HỖ TRỢ NGƯỜI DÙNG' section with contact information: 'Hỗ trợ qua Điện thoại: 080.44849', 'Hỗ trợ qua Email: muasamcong@mpi.gov.vn', and 'Hỗ trợ qua TeamViewer'.

Trang thông tin điện tử về đấu thầu

3.1.4.2. Kế hoạch đấu thầu

- Kế hoạch đấu thầu phải được người có thẩm quyền phê duyệt bằng văn bản sau khi phê duyệt quyết định đầu tư hoặc phê duyệt đồng thời với quyết định đầu tư trong trường hợp đủ điều kiện để làm cơ sở pháp lý cho chủ đầu tư tổ chức lựa chọn nhà thầu, trừ gói thầu cần thực hiện trước khi có quyết định đầu tư. Người phê duyệt kế hoạch đấu thầu phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về quyết định của mình.

- Kế hoạch đấu thầu phải lập cho toàn bộ dự án; trường hợp chưa đủ điều kiện và thật cần thiết thì được phép lập kế hoạch đấu thầu cho một số gói thầu để thực hiện trước.

- Trong kế hoạch đấu thầu phải nêu rõ số lượng gói thầu và nội dung của từng gói thầu. Nội dung của từng gói thầu bao gồm:

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

- 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. Mỗi gói thầu chỉ có một hồ sơ mời thầu và được tiến hành đấu thầu một lần. Một gói thầu được thực hiện theo một hợp đồng; trường hợp gói thầu gồm nhiều phần độc lập thì được thực hiện theo một hoặc nhiều hợp đồng.

3.1.4.3. Một số khái niệm khác trong các văn bản tổ chức đấu thầu

- **Hồ sơ mời sơ tuyển** là toàn bộ tài liệu (do bên mời thầu cung cấp) 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 dự sơ tuyển** là toàn bộ tài liệu do nhà thầu lập theo yêu cầu của hồ sơ mời sơ tuyển.

- **Hồ sơ mời thầu** là toàn bộ tài liệu (do bên mời thầu cung cấp) để 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.

- **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. Hồ sơ dự thầu phải có *Giá dự thầu* là giá do nhà thầu nêu trong đơn dự thầu (giá này phải không vượt quá giá trần của gói thầu được đưa ra trong *hồ sơ mời thầu*). Trường hợp nhà thầu có thư giảm giá thì giá dự thầu là giá mới sau giảm 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.
- **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.
- **Hợp đồng** là văn bản ký kết giữa chủ đầu tư và nhà thầu được lựa chọn trên cơ sở thỏa thuận giữa các bên nhưng phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu.
- **Bảo đảm dự thầu** là việc nhà thầu thực hiện một trong các biện pháp *đặt cọc*: đặt cọc bằng tiền mặt, 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.
- **Bảo đảm thực hiện hợp đồng** là việc nhà thầu thực hiện một trong các biện pháp *đặt cọc*: đặt cọc bằng tiền mặt, ký quỹ hoặc nộp thư bảo lãnh để bảo đảm trách nhiệm thực hiện hợp đồng của nhà thầu trúng thầu trong thời gian xác định theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.
- **Kiến nghị trong đấu thầu** là việc nhà thầu tham gia đấu thầu đề nghị xem xét lại kết quả lựa chọn nhà thầu và những vấn đề liên quan đến quá trình đấu thầu khi thấy quyền, lợi ích của mình bị ảnh hưởng.
- **Thẩm định đấu thầu** là việc kiểm tra, đánh giá của cơ quan, tổ chức có chức năng thẩm định về kế hoạch đấu thầu, hồ sơ mời thầu và kết quả lựa chọn nhà thầu để làm cơ sở cho người có thẩm quyền xem xét, quyết định theo quy định của Luật Đấu thầu. Việc thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu không phải là việc đánh giá lại hồ sơ dự thầu.

3.2. Các hình thức đấu thầu dự án Công nghệ thông tin

3.2.1. Các hình thức lựa chọn nhà thầu

3.2.1.1. Đấu thầu rộng rãi

Đây là hình thức chủ yếu được áp dụng trong đấu thầu. Các cơ quan quản lý và nhà đầu tư khuyến khích hình thức đấu thầu rộng rãi. Các đặc điểm chính của hình thức này:

- Không hạn chế số lượng nhà thầu tham dự
- Bên mời thầu phải thông báo công khai về các điều kiện, thời gian dự thầu trên các phương tiện thông tin đại chúng.
- Bên mời thầu phải cung cấp hồ sơ mời thầu cho tất cả các nhà thầu có nhu cầu tham gia đấu thầu theo đúng thời hạn thông báo mời 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.

Với các gói thầu thuộc các dự án sử dụng vốn Nhà nước, nói chung đều bắt buộc phải thực hiện hình thức đấu thầu rộng rãi, trừ một số trường hợp đặc biệt bắt buộc phải áp dụng các hình thức đấu thầu khác.

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;
 - e) Các dự án khác cho mục tiêu đầu tư phát triển;
2. Dự án sử dụng 100% 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 100% 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.

3.2.1.2. Đấu thầu hạn chế

1. Đấu thầu hạn chế được áp dụng trong các trường hợp sau đây:
 - Theo yêu cầu của nhà tài trợ 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.
 - Do yêu cầu cần giữ bí mật.
2. 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.

3.2.1.3. Chỉ định thầu

Thực chất chỉ định thầu là chỉ định 1 nhà thầu tham gia thực hiện gói thầu, điều này chưa chắc nhà thầu đó đã có thể thực hiện.

- Chỉ định thầu được áp dụng trong các trường hợp sau đây:
 - a) Sự cố bất khả kháng do thiên tai, dịch họa:

Với sự cố cần khắc phục ngay thì chủ đầu tư và bên mời thầu 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.
 - c) Gói thầu thuộc dự án bí mật 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 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 500 triệu đồng, gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp có giá gói thầu dưới 1 tỷ đồng thuộc dự án đầu tư phát triển; gói thầu mua sắm hàng hóa có giá gói thầu dưới 100 triệu đồng thuộc dự án hoặc dự toán mua sắm thường xuyên; trường hợp thấy cần thiết thì tổ chức đấu thầu.

- Khi thực hiện chỉ định thầu, phải lựa chọn một nhà thầu được xác định là có đủ năng lực và kinh nghiệm đáp ứng các yêu cầu của gói thầu và phải tuân thủ quy trình thực hiện chỉ định thầu do Chính phủ quy định.

- Trước khi thực hiện chỉ định thầu quy định tại các điểm b, c, d và e trên đây, dự toán đối với gói thầu đó phải được phê duyệt theo quy định.

3.2.1.4. Mua sắm trực tiếp

Đây là hình thức ký hợp đồng mua sắm với nhà thầu đã trúng thầu trong một gói thầu trước đó. Mua sắm trực tiếp chỉ áp dụng khi:

- Mua sắm trực tiếp được áp dụng khi hợp đồng đối với gói thầu có nội dung tương tự được ký trước đó không quá sáu tháng.

- Khi thực hiện mua sắm trực tiếp, được mời nhà thầu trước đó đã được lựa chọn thông qua đấu thầu để thực hiện gói thầu có nội dung tương tự.

- Đơn giá đối với các nội dung thuộc gói thầu áp dụng mua sắm trực tiếp không được vượt đơn giá của các nội dung tương ứng thuộc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó.

- Được áp dụng mua sắm trực tiếp để thực hiện gói thầu tương tự thuộc cùng một dự án hoặc thuộc dự án khác.

3.2.1.5. Chào hàng cạnh tranh

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

- Gói thầu có tổng giá trị dưới 2 tỷ đồng;
- 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.

- Phương thức áp dụng:

- Bên mời thầu phải gửi yêu cầu chào hàng cho các nhà thầu.
- Nhà thầu gửi báo giá đến bên mời thầu trực tiếp, hoặc fax hoặc qua đường bưu điện.
- Đối với mỗi gói thầu phải có tối thiểu 3 báo giá từ 3 nhà thầu khác nhau (các nhà thầu này phải độc lập về tài chính)

3.2.1.6. Tự thực hiện

- Điều kiện áp dụng:
 - Hình thức tự thực hiện được áp dụng khi chủ đầu tư có đủ năng lực và kinh nghiệm để thực hiện gói thầu thuộc 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.

3.2.1.7. Lựa chọn nhà thầu trong trường hợp đặc biệt

Trường hợp gói thầu có đặc thù riêng biệt mà không thể áp dụng tất cả các hình thức trên (3.2.1.1 – 3.2.1.6) thì chủ đầu tư phải lập phương án lựa chọn nhà thầu, bảo đảm mục tiêu cạnh tranh và hiệu quả kinh tế trình Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định.

3.2.2. Các quy định chung về đấu thầu

3.2.2.1. Các phương thức đấu thầu

- **Đấu thầu một túi hồ sơ và hai túi hồ sơ:**
 - **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. Hồ sơ dự thầu gồm:
 - Hồ sơ dự thầu: Một túi hồ sơ bao gồm cả đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính
 - Việc mở thầu được tiến hành một lần.
 - **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. Nhà thầu nộp 2 túi hồ sơ dự thầu đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính riêng:
 - Hồ sơ dự thầu: Hai túi hồ sơ, túi 1 đề xuất về kỹ thuật, Túi 2: đề xuất về tài chính.
 - Việc mở thầu được tiến hành hai lần; trong đó, đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở trước với tất cả các nhà thầu tham dự đấu thầu để đánh giá. Túi đề xuất về tài chính sẽ được mở với những nhà thầu có đề xuất kỹ thuật được đánh giá là đạt yêu cầu.
- **Đấu thầu hai giai đoạn và đấu thầu một giai đoạn:**
 - **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 và được thực hiện theo trình tự sau đây:
 - 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;
 - 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.
 - **Phương thức đấu thầu một giai đoạn** được áp dụng đối với các dự án thông thường, việc tổ chức đấu thầu chỉ gồm có giai đoạn 2 của đấu thầu hai giai đoạn

3.2.2.2. Bảo đảm dự thầu

Bảo đảm dự thầu là việc nhà thầu phải nộp một khoản tiền đặt cọc khi tham gia đấu thầu gói thầu cung cấp hàng hóa, xây lắp, gói thầu EPC, trước thời điểm đóng thầu. Trường hợp áp dụng phương thức đấu thầu hai giai đoạn, nhà thầu thực hiện biện pháp bảo đảm dự thầu trong giai đoạn hai.

- Giá trị bảo đảm dự thầu được quy định trong hồ sơ mời thầu theo một mức xác định căn cứ tính chất của từng gói thầu cụ thể nhưng không vượt quá 3% giá gói thầu được duyệt.

- 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.

- Nhà thầu không được nhận lại bảo đảm dự thầu trong các trường hợp sau đây:

- Rút hồ sơ dự thầu sau khi đóng thầu mà hồ sơ dự thầu vẫn còn hiệu lực;

- Trong thời hạn ba mươi ngày kể từ khi nhận được thông báo trúng thầu của bên mời thầu mà không tiến hành hoặc từ chối tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng hoặc đã thương thảo, hoàn thiện xong nhưng từ chối ký hợp đồng mà không có lý do chính đáng;

- Không thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định.

Tóm tắt yêu cầu đảm bảo dự thầu đối với các hình thức đấu thầu:

Các hình thức đấu thầu xây lắp, cung cấp hàng hóa, gói thầu EPC	Đảm bảo dự thầu (C/K)
1. Đấu thầu rộng rãi	Có
2. Đấu thầu hạn chế	Có
3. Chỉ định thầu	Không bắt buộc, có thể C/K
4. Mua sắm trực tiếp	Không
5. Chào hàng cạnh tranh	Không
6. Tự thực hiện	Không
7. Đấu thầu trong trường hợp đặc biệt	Không
Gói thầu dịch vụ tư vấn	Không

3.2.3. Các hành vi bị cấm trong hoạt động đấu thầu

1. Đưa, nhận hoặc đòi hỏi bất cứ thứ gì có giá trị, dẫn đến những hành động thiếu trung thực, không khách quan trong việc quyết định lựa chọn nhà thầu, ký kết, thực hiện hợp đồng.
2. Dùng ảnh hưởng cá nhân để tác động, can thiệp hoặc cố ý báo cáo sai về các thông tin làm sai lệch kết quả lựa chọn nhà thầu, ký kết, thực hiện hợp đồng.
3. Cấu kết, thông đồng giữa các bên trong đấu thầu (bên mời thầu, nhà thầu, các cơ quan quản lý nhà nước) để thay đổi hồ sơ dự thầu, thông đồng với cơ quan thẩm định, thanh tra làm ảnh hưởng đến lợi ích của tập thể, lợi ích của quốc gia.
4. Tổ chức hoặc cá nhân *vừa tham gia đánh giá hồ sơ dự thầu vừa thẩm định kết quả* lựa chọn nhà thầu.
5. 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. (chỉ được phép nêu yêu cầu về tính năng, chỉ tiêu kỹ thuật của loại hàng hóa, dịch vụ)
6. Tham gia đấu thầu với tư cách là nhà thầu đối với gói thầu do mình làm bên mời thầu.
7. Chia dự án thành các gói thầu trái với quy định (chia quá nhỏ, quá lớn, không đồng bộ).
8. Nhà thầu tham gia đấu thầu cung cấp hàng hoá, xây lắp cho gói thầu do mình cung cấp dịch vụ tư vấn, trừ trường hợp đối với gói thầu EPC.
9. Tiết lộ những tài liệu, thông tin về đấu thầu sau đây:
 - 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;
 - e) Kết quả lựa chọn nhà thầu trước khi được phép công bố theo quy định;
 - f) Các tài liệu đấu thầu có liên quan khác được đóng dấu bảo mật theo quy định của pháp luật về bảo mật.
10. Sắp đặt cho người thân tham gia đấu thầu mà mình làm bên mời thầu, xét thầu, thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu hoặc là người phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu.
11. Làm trái quy định quản lý vốn, gây khó khăn trong thủ tục cấp phát, thanh quyết toán theo hợp đồng đã ký giữa chủ đầu tư và nhà thầu.
12. Dàn xếp, thông đồng giữa hai hay nhiều nhà thầu, giữa nhà thầu thực hiện gói thầu và nhà thầu tư vấn giám sát hoặc cơ quan nghiệm thu kết quả thực hiện.

13. Đứng tên tham gia đấu thầu các gói thầu thuộc các dự án do cơ quan, tổ chức mà mình đã công tác trong thời hạn một năm kể từ khi thôi việc tại cơ quan, tổ chức đó.

14. Cho nhà thầu khác sử dụng tư cách của mình để tham gia đấu thầu hoặc chuyển nhượng thầu (cho nhà thầu khác thực hiện hợp đồng sau khi trúng thầu).

15. Lợi dụng việc kiến nghị trong đấu thầu để cản trở quá trình đấu thầu và ký kết hợp đồng.

16. Áp dụng các hình thức lựa chọn nhà thầu không thông qua đấu thầu rộng rãi khi không đủ điều kiện theo quy định.

17. Tổ chức đấu thầu khi nguồn vốn cho gói thầu chưa được xác định dẫn tới tình trạng nợ đọng vốn của nhà thầu.

3.2.4. Xét duyệt trúng thầu và hủy đấu thầu

3.2.4.1. Xét duyệt trúng thầu đối với gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn

Nhà thầu tư vấn được xem xét đề nghị trúng thầu khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây:

1. Có hồ sơ dự thầu hợp lệ;
2. Có đề xuất về mặt kỹ thuật bao gồm năng lực, kinh nghiệm, giải pháp và nhân sự được đánh giá là đáp ứng yêu cầu;
3. *Có điểm tổng hợp về mặt kỹ thuật và về mặt tài chính cao nhất; trường hợp gói thầu có yêu cầu kỹ thuật cao thì có điểm về mặt kỹ thuật cao nhất;*
4. *Có giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu được duyệt.*

3.2.4.2. Xét duyệt trúng thầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp và EPC

Nhà thầu cung cấp hàng hóa, xây lắp hoặc thực hiện gói thầu EPC sẽ được xem xét đề nghị trúng thầu khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây:

1. Có hồ sơ dự thầu hợp lệ;
2. Được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm;
3. Có đề xuất về mặt kỹ thuật được đánh giá là đáp ứng yêu cầu theo hệ thống điểm hoặc theo tiêu chí "đạt".
4. *Có chi phí thấp nhất trên cùng một mặt bằng;*
5. *Có giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu được duyệt.*

3.2.4.3. Phê duyệt và thông báo kết quả đấu thầu

▪ Người có thẩm quyền chịu trách nhiệm xem xét, phê duyệt kết quả đấu thầu trên cơ sở báo cáo kết quả đấu thầu và báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu. Trường hợp có nhà thầu trúng thầu thì văn bản phê duyệt kết quả đấu thầu phải có các nội dung sau đây:

- a) Tên nhà thầu trúng thầu;
- b) Giá trúng thầu;
- c) Hình thức hợp đồng;

- d) Thời gian thực hiện hợp đồng;
- e) Các nội dung cần lưu ý (nếu có).

Trường hợp không có nhà thầu trúng thầu, trong văn bản phê duyệt kết quả đấu thầu phải nêu rõ không có nhà thầu nào trúng thầu và hủy đấu thầu theo quy định của pháp luật.

- Việc thông báo kết quả đấu thầu được thực hiện ngay sau khi có quyết định phê duyệt kết quả đấu thầu của người có thẩm quyền. Trong thông báo kết quả đấu thầu không phải giải thích lý do đối với nhà thầu không trúng thầu.

3.2.4.4. Hủy đấu thầu và loại bỏ hồ sơ dự thầu

- Hủy đấu thầu được áp dụng đối với một trong các trường hợp sau đây:
 - a) Thay đổi mục tiêu, phạm vi đầu tư đã được nêu trong hồ sơ mời thầu;
 - b) Có bằng chứng cho thấy bên mời thầu thông đồng với nhà thầu;
 - c) Tất cả hồ sơ dự thầu về cơ bản không đáp ứng được các yêu cầu của hồ sơ mời thầu;
 - d) Có bằng chứng cho thấy tất cả các nhà thầu có sự thông đồng làm ảnh hưởng đến lợi ích của bên mời thầu.
- Trách nhiệm tài chính khi hủy đấu thầu.
 - Trường hợp hủy 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, trừ trường hợp hủy đấu thầu do không có nhà thầu nào đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu.
 - 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.
 - Trường hợp hủy 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.
- Hồ sơ dự thầu bị loại bỏ trong các trường hợp sau đây:
 - Không đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu;
 - Không đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật theo tiêu chuẩn đánh giá;
 - Có sai lệch với tổng giá trị tuyệt đối lớn hơn 10% giá dự thầu, trừ gói thầu dịch vụ tư vấn.

3.3 Hợp đồng với nhà thầu

3.3.1. Nguyên tắc xây dựng hợp đồng

Các hợp đồng ký kết giữa chủ đầu tư (hoặc đại diện chủ đầu tư) với nhà thầu phải dựa trên các nguyên tắc cơ bản sau:

- Hợp đồng phải phù hợp với quy định của Luật Đấu thầu và các quy định của pháp luật có liên quan.
- Trường hợp là nhà thầu liên danh, trong hợp đồng ký với chủ đầu tư phải có chữ ký của tất cả các thành viên tham gia liên danh.
- Giá hợp đồng không được vượt giá trúng thầu, trừ trường hợp dưới đây (quy định tại khoản 4, điều 46, Luật Đấu thầu)
- Trường hợp phát sinh khối lượng công việc hoặc số lượng hàng hóa nằm ngoài phạm vi hồ sơ mời thầu dẫn đến giá hợp đồng vượt giá trúng thầu thì phải được người có thẩm quyền xem xét, quyết định.

3.3.2. Nội dung của hợp đồng

Hợp đồng phải bao gồm các nội dung sau:

1. Đối tượng của hợp đồng.
2. Số lượng, khối lượng.
3. Quy cách, chất lượng và các yêu cầu kỹ thuật khác.
4. Giá trị hợp đồng.
5. Hình thức hợp đồng.
6. Thời gian và tiến độ thực hiện.
7. Điều kiện và phương thức thanh toán.
8. Điều kiện nghiệm thu, bàn giao.
9. Bảo hành đối với nội dung mua sắm hàng hoá, xây lắp.
10. Quyền và nghĩa vụ của các bên.
11. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng.
12. Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng.
13. Các nội dung khác theo từng hình thức hợp đồng.

3.3.3. Hình thức hợp đồng

Hợp đồng kinh tế giữa chủ đầu tư và nhà thầu có thể được áp dụng theo một trong các hình thức sau, tùy theo điều kiện cụ thể và tính chất của mỗi gói thầu:

3.3.3.1. Hình thức trọn gói:

- Được áp dụng cho những phần công việc được xác định rõ về số lượng, khối lượng.
- Giá hợp đồng trọn gói 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. (giá trị hợp đồng không thay đổi)

3.3.3.2. Hình thức theo đơn 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 điều chỉnh hợp đồng. (giá trị hợp đồng có thể thay đổi)

3.3.3.3. Hình thức theo thời gian.

- Được áp dụng cho những phần công việc nghiên cứu phức tạp, tư vấn thiết kế, giám sát xây dựng, đào tạo, huấn luyện.
- 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 điều chỉnh hợp đồng. (giá trị hợp đồng có thể thay đổi)

3.3.3.4. Hình thức theo tỷ lệ phần trăm.

- 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 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 thầu bằng đúng giá ghi trong hợp đồng khi nhà thầu hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng. (giá trị hợp đồng không thay đổi)

3.3.3.5. Nhiều hợp đồng bộ phận trong một hợp đồng chung

Trường hợp một hợp đồng có một hoặc nhiều hợp đồng bộ phận thuộc các hình thức hợp đồng trên đây thì áp dụng nguyên tắc thanh toán cho các hợp đồng bộ phận theo các hình thức tương ứng.

3.3.4. Ký kết và bảo đảm thực hiện hợp đồng

3.3.4.1. Ký kết hợp đồng

- Căn cứ để ký kết hợp đồng. Hợp đồng được ký kết căn cứ vào các tài liệu sau đây:
 - a) Kết quả thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;
 - b) Quyết định phê duyệt và văn bản thông báo kết quả lựa chọn nhà thầu;
 - c) Hồ sơ dự thầu và các tài liệu giải thích làm rõ hồ sơ dự thầu của nhà thầu được lựa chọn;
 - d) Hồ sơ mời thầu.
- Các điều kiện để ký kết hợp đồng với nhà thầu:
 - a) Hồ sơ dự thầu của nhà thầu được lựa chọn còn hiệu lực;

b) Thông tin về năng lực kỹ thuật, tài chính của nhà thầu được cập nhật tại thời điểm ký hợp đồng phải bảo đảm đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

3.3.4.2. Bảo đảm thực hiện hợp đồng

Nhà thầu trúng thầu phải thực hiện biện pháp 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. Biện pháp bảo đảm thông thường là nhà thầu phải đặt cọc một số tiền cho chủ đầu tư trước khi ký kết hợp đồng, với các điều kiện sau

- Giá trị bảo đảm thực hiện hợp đồng được quy định trong hồ sơ mời thầu và tối đa bằng 10% giá hợp đồng; 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.
- 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.
- Số tiền đặt cọc này sẽ được hoàn lại cho nhà thầu khi nhà thầu hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng, sau khi khấu trừ các chi phí phát sinh (nếu có) mà nhà thầu phải trả.

3.3.5. Thực hiện - Nghiệm thu - Thanh lý hợp đồng

3.3.5.1. Giám sát thực hiện

Sau khi hợp đồng có hiệu lực, hai bên (chủ đầu tư & nhà thầu) cùng thực hiện các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Việc giám sát thực hiện hợp đồng được thực hiện theo quy định sau đây:

- a) Chủ đầu tư chịu trách nhiệm giám sát nhà thầu trong việc thực hiện hợp đồng;
- b) Cá nhân được giao nhiệm vụ giám sát thực hiện hợp đồng phải bảo đảm công tâm, trung thực, khách quan, có đủ năng lực, kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn để thực hiện nhiệm vụ và phải chịu trách nhiệm trước chủ đầu tư và trước pháp luật về việc thực hiện nhiệm vụ của mình;
- c) Nhà thầu tư vấn giám sát thi công thiếu trách nhiệm hoặc thông đồng với nhà thầu xây dựng xác nhận sai khối lượng, chất lượng công trình thì nhà thầu tư vấn và nhà thầu xây dựng phải bồi thường thiệt hại và bị xử lý theo quy định tại Điều 75 của Luật Đấu thầu và quy định của pháp luật có liên quan;

3.3.5.2. Điều chỉnh hợp đồng

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.

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.

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 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.

3.3.5.3. Nghiệm thu - Thanh lý hợp đồng

Giá hợp đồng và các điều khoản cụ thể về thanh toán được ghi trong hợp đồng là cơ sở để chủ đầu tư thanh toán cho nhà thầu.

- Việc nghiệm thu hợp đồng được thực hiện theo quy định sau đây:

a) Việc nghiệm thu từng phần hay toàn bộ hợp đồng phải được tiến hành phù hợp với nội dung hợp đồng đã ký kết;

b) Cá nhân tham gia vào quá trình nghiệm thu phải bảo đảm công tâm, trung thực, khách quan, có đủ năng lực, kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện nhiệm vụ của mình.

- Việc thanh lý hợp đồng phải được thực hiện xong trong thời hạn bốn mươi lăm ngày kể từ khi chủ đầu tư và nhà thầu hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng; trường hợp gói thầu thật sự phức tạp thì được phép kéo dài thời hạn thanh lý hợp đồng nhưng không quá chín mươi ngày.



Tài liệu Tham khảo chương 3

1. Bài giảng “Đấu thầu & Quản lý dự án” Đại học Ngoại thương Hà Nội (2008)
2. Luật Đấu thầu số 61/2005/QH11. Quốc hội nước CNXHCN Việt nam ban hành 2005.
3. Luật Công nghệ thông tin số 51/2001/QH10. Quốc hội nước CNXHCN Việt nam ban hành 2001.
4. Nghị định số 111/2006/NĐ - CP. Chính phủ nước CNXHCN Việt nam ban hành 2006

Hà nội – 2013.

Thí dụ. Vận dụng Luật Đấu thầu, xử lý các tình huống sau:

Tình huống 1.

Thực hiện kế hoạch dự thầu được duyệt, cơ quan T tổ chức đấu thầu rộng rãi trong nước đối với gói thầu: “Cung cấp máy tính và lắp đặt hệ thống mạng”. Đơn vị A là chi nhánh của Tổng công ty F (TCT_F) đã tham gia đấu thầu gói thầu này. Đơn dự thầu của chi nhánh A do phó giám đốc chi nhánh ký trên cơ sở giấy ủy quyền hợp lệ của Giám đốc chi nhánh A. Kinh nghiệm và năng lực mà đơn vị A kê khai là kinh nghiệm và năng lực của TCT_F, kèm theo giấy ủy quyền của TGD TCT_F cho phép đơn vị A được phép sử dụng kinh nghiệm và năng lực của TCT_F để tham gia đấu thầu gói thầu trên.

Hỏi:

- a/. Việc ủy quyền của giám đốc đơn vị A cho phó GD ký hồ sơ dự thầu có được phép không?
- b/. Việc ủy quyền của TGD TCT_F cho đơn vị A như vậy có được cho là hợp lệ không?
- c/. Tư cách tham dự đấu thầu của đơn vị A có được coi là hợp lệ không?

Tình huống 2.

Bên mời thầu tổ chức đấu thầu rộng rãi trong nước gói thầu EPC. Có 10 HSDT được nộp, trong đó có 1 HSDT mà đơn dự thầu nêu rõ là HSDT của liên danh 3 công ty A + B + C và công ty A được cử làm đại diện liên danh. Trong quá trình đánh giá HSDT (sau khi mở thầu), bên mời thầu không tìm thấy văn bản thỏa thuận liên danh của 3 công ty A + B + C, mà chỉ tìm thấy văn bản thỏa thuận liên danh như sau:

- Thỏa thuận liên danh A + B, trong đó có nội dung A đứng đầu liên danh và chịu trách nhiệm thực hiện 80% giá trị gói thầu, B thực hiện 25% giá trị gói thầu.
- Thỏa thuận liên danh A + C, trong đó có nội dung A đứng đầu liên danh và chịu trách nhiệm thực hiện 85% giá trị gói thầu, C thực hiện 15% giá trị gói thầu.

Hỏi:

- Hồ sơ dự thầu của nhà thầu liên danh A + B + C có hợp lệ không, Tại sao?
- Nếu được phép thay đổi hồ sơ, nhà thầu liên danh phải thay đổi như thế nào?

Tình huống 3.

Ban quản lý dự án X tổ chức đấu thầu gói thầu cung cấp máy tính. Theo quy định, bảo đảm dự thầu phải do một ngân hàng Nhà nước xác nhận và nộp và nộp cùng thời điểm nộp hồ sơ DT. Tuy nhiên, trước thời điểm đóng thầu 01 ngày, nhà thầu Y (đã đăng ký mua HSMT) cử người đến nộp bằng tiền mặt và BQL DA không nhận.

Hôm sau, trước thời điểm đóng thầu 01 giờ, nhà thầu Y mang nộp HSDT, nhưng BQLDA không nhận hồ sơ, với lý do không có bảo đảm dự thầu theo quy định.

Hỏi:

- Gói thầu trên thuộc loại gói thầu gì?
- Theo bạn, BQL DA xử lý như vậy có đúng không?
- Theo bạn, có nên nhận HSDT của nhà thầu Y hay không?