



Các hình thức đấu thầu quốc tế

Bởi:

Đại Học Thương Mại

Nói chung, đấu thầu quốc tế cũng có các hình thức tương tự như đấu thầu trong nước đó là:

- . Đấu thầu rộng rãi.
- . Đấu thầu hạn chế.
- . Chỉ định thầu.

Nhiệm vụ của Nhà thầu muốn tham dự thầu:

Để có thể tham gia đấu thầu, trước hết nhà thầu cần phải nghiên cứu, kiểm tra kỹ lưỡng khối lượng đặc điểm, phạm vi công việc, điều kiện thi công, các thiết bị cần dùng,... Đây là việc cần thiết và quan trọng ở một số nước TBCN

Các yêu cầu đối với nhà thầu: Nộp đơn dự thầu kèm theo hồ sơ dự thầu gồm: Chứng chỉ hành nghề XD; số lượng và trình độ cán bộ, công nhân, máy móc thiết bị tham gia vào dự án đấu thầu; số lượng các công trình tương tự gói thầu đã xây dựng trước đây được khách hàng xác nhận; phải xuất trình tình trạng lành mạnh về tài chính; nếu liên danh để đấu thầu phải thông báo với chủ đầu tư.

Trình tự tổ chức đấu thầu

- Sơ tuyển: Mời các nhà thầu dự tuyển, phát và nộp các tài liệu nộp sơ tuyển, phân tích các số liệu dự sơ tuyển, lựa chọn và thông báo danh sách các nhà thầu.
- Nhận đơn thầu: Soạn thảo tài liệu đấu thầu, phát tài liệu đấu thầu, danh sách các nhà thầu đã tham quan thăm công trình, sửa đổi bổ xung tài liệu đấu thầu, xử lý các thắc mắc của các ứng thầu, nhận đơn thầu.
- Mở và đánh giá thầu: Mở đơn thầu, đánh giá đơn thầu, ký hợp đồng giao nhận thầu.

Giá thanh toán trong đấu thầu.

Để tính giá xây dựng công trình thì Chủ đầu tư và Nhà thầu đều dựa vào giá định mức của Nhà nước quy định và cộng thêm một khoản lãi (Chi phí vật tư, nhân công, khấu hao máy móc thiết bị, ...). Tuy nhiên, có hai cách thanh toán giá công trình như sau:

- Giá trọn gói: Khi ký hợp đồng thì giữa chủ đầu tư và nhà thầu đã xác định một mức giá nhất định mà bên Nhà thầu đưa ra. Khi công trình hoàn thành thì Chủ đầu tư cũng chỉ trả cho Nhà thầu đúng bằng khối lượng tiền đó (Nếu không có sự thay đổi giá định mức).

- Giá tính theo chi phí thực tế cộng thêm một khoản lãi tính bằng phần trăm chi phí: Khi thanh toán theo giá này, Nhà thầu được Chủ đầu tư thanh toán toàn bộ chi phí thực tế (vật liệu, máy móc thiết bị, nhân công,...) được Chủ đầu tư chấp nhận, còn lãi có nhiều cách tính: Có thể bằng phần trăm theo chi phí thực tế, có thể tính theo phần trăm chi phí dự toán do hai bên ký kết tại thời điểm ký kết hợp đồng.

Các chỉ tiêu chủ yếu được sử dụng trong đấu thầu Xây lắp

Sau khi nhận và nghiên cứu kỹ hồ sơ mời thầu của Chủ đầu tư, các Nhà thầu cần phải đưa ra được hình thức cạnh tranh dựa trên lợi thế của mình để hy vọng đạt được mục đích cuối cùng là nhận được thầu ở vòng một là giai đoạn sơ tuyển. Nhà thầu phải có được các chỉ tiêu sau:

- Tình trạng tài chính: Doanh thu hàng năm bình quân từ các hợp đồng thực hiện trong vòng hai năm vừa qua, khả năng đảm bảo tài chính cho hoạt động xây lắp công trình đấu thầu thông qua tỷ lệ % so với giá của hợp đồng trong năm càng cao càng tốt.

- Năng lực về quản lý và đội ngũ công nhân: Trình độ, năng lực, kinh nghiệm của người lãnh đạo và bộ máy quản lý, năng lực nghề nghiệp và sự thích hợp của đội ngũ công nhân càng cao càng tốt, số lượng thầu phụ càng ít càng tốt, phần công việc thầu phụ đảm nhận không phải là phần công việc chính.

- Năng lực máy móc thiết bị: Mức độ đáp ứng yêu cầu máy móc thiết bị thi công có sẵn phù hợp với tính chất công việc xây lắp và có tính ưu việt cao. Các thiết bị chủ yếu phải đi thuê càng ít càng tốt (có sẵn), số năm đã sử dụng các phương tiện vận tải, máy móc thiết bị thi công chính càng ít càng tốt.

- Các công trình đơn vị dự tuyển đã thi công trong 5 năm qua (kinh nghiệm): Phạm vi tham ra các công trình trong nước càng rộng càng tốt. So sánh tổng quát về kinh phí giữa mức độ công việc đã làm với các công trình đang đấu thầu bình quân trong năm càng cao càng tốt. So sánh khối lượng công việc có tính chất kỹ thuật công nghệ khác nhau bình quân trong năm đơn vị đã làm theo hợp đồng so với khối lượng bình quân trong

Các hình thức đấu thầu quốc tế

nằm theo dự kiến của công trình đang đấu thầu. Mức độ đã bị khiếu nại, kiện tụng càng ít càng tốt.

Khi đã qua được vòng một, Chủ đầu tư xét đến vòng hai (xét chọn): Thông thường các nhà thầu gặp rất nhiều khó khăn ở giai đoạn này. Để có thể giành phần thắng về mình trong cuộc cạnh tranh này, các Nhà thầu cần phải đưa ra được các biện pháp thực hiện, các chỉ tiêu cụ thể mà Chủ đầu tư quan tâm nhất đó là:

a. Chỉ tiêu chất lượng, kỹ thuật công trình :

Đánh giá trên các nội dung sau:

- Mức độ đáp ứng của hồ sơ dự thầu so với yêu cầu kỹ thuật, chất lượng vật tư, thiết bị nêu trong hồ sơ thiết kế và chỉ dẫn kỹ thuật, thoả mãn sự mong muốn Chủ đầu tư cũng như người tiêu dùng.

Trong sản xuất kinh doanh xây dựng thì chất lượng sản phẩm chính là chất lượng các công trình, nó biểu hiện ở tính năng, tuổi thọ độ tin cậy, an toàn, tính kỹ thuật, tính kinh tế của công trình.

- Tính hợp lý và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp và tổ chức thi công;

- Đảm bảo điều kiện vệ sinh môi trường, và các điều kiện khác như phòng cháy, an toàn lao động;

- Mức độ đáp ứng của thiết bị thi công về số lượng chủng loại, chất lượng và tiến độ huy động cho công trình.

- Bố trí nhân lực tại hiện trường kèm theo danh sách các cán bộ chủ chốt, trình độ, kinh nghiệm, nhiệm vụ dự kiến được giao.

- Hồ sơ chi tiết rõ ràng, sơ đồ tổ chức hiện trường hợp lý.

- Thực hiện bảo hành công trình theo đúng quy định hiện hành.

Chỉ tiêu giá dự thầu và giá xét thầu:

Nhà thầu phải đưa ra được mức giá dự thầu không vượt giá xét thầu do Chủ đầu tư đưa ra. Tuy nhiên, phải dựa trên cơ sở giá cả thị trường và thế mạnh vốn có của mình (nơi cung cấp nguyên vật liệu, phương tiện vận chuyển,...) để đưa ra mức giá phù hợp có thể cạnh tranh được với các nhà thầu cùng tham dự khác.

Tuy nhiên, ở từng trường hợp, hoàn cảnh khác nhau các Nhà thầu có thể đưa ra các mức giá khác nhau nhằm đạt được mục đích hiện tại của mình. Nhà thầu có thể đưa ra mức

giá cao khi nhận thấy mình có công nghệ, khả năng độc quyền. Đưa ra giá thấp khi thấy nhiều đối thủ có tiềm lực ngang hoặc hơn mình và nhằm ngăn chặn các đối thủ cạnh tranh mới. Tuy nhiên, Nhà thầu đưa ra giá thấp nhưng phải đảm bảo về mọi mặt của chủ đầu tư đã đề ra.

Hiện nay, các nhà thầu thường kết hợp cả hai phương pháp trên đó là sự linh hoạt trong thị trường, tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể mà Nhà thầu đưa ra mức giá thích hợp để tăng khả năng cạnh tranh của mình.

Chỉ tiêu thời gian hoàn thành công trình:

Dù công trình phải thực hiện trong một khoảng thời gian dài hay ngắn, chỉ tiêu thời gian hoàn thành công trình do Nhà thầu đưa ra (so sánh với thời gian chủ đầu tư yêu cầu) là rất quan trọng, mang tính chất cạnh tranh cao khi tham ra đấu thầu vì: Nếu đưa ra được biện pháp tổ chức thi công làm rút ngắn được thời gian thi công công trình (làm giảm ứ đọng vốn, nhanh chóng đưa công trình vào sử dụng) thì có khả năng trúng thầu cao hơn. Đưa ra được tiến độ hoàn thành giữa các hạng mục công trình có liên quan nhằm giải quyết hợp lý phần tạm ứng vốn cho mình.

Nói tóm lại, tiến độ thi công là một vấn đề quan trọng, là một công cụ cạnh tranh cần thiết và hữu hiệu của doanh nghiệp xây dựng trong đấu thầu xây lắp. Nó bắt buộc các nhà quản lý DN phải lựa chọn công nghệ, kỹ thuật thi công và biện pháp thi công hợp lý và hiệu quả nhằm tạo khả năng cạnh tranh cho Doanh nghiệp của mình

Trình tự quá trình đấu thầu.

Trước khi tổ chức đấu thầu xây lắp, Chủ đầu tư phải chuẩn bị đầy đủ hồ sơ mời thầu gồm có:

* *Hồ sơ mời các Nhà thầu dự tuyển (Vòng 1):* Chủ đầu tư lập thông báo trên các phương tiện thông tin đại chúng về:

- Khái quát về dự án (địa điểm, quy mô công trình, nguồn vốn đầu tư...)
- Chủ công trình - Tổ chức tư vấn.
- Thời hạn xây dựng công trình.
- Chỉ dẫn sơ bộ nội dung hồ sơ dự tuyển.
- Ngày phát văn kiện sơ tuyển về nộp đơn dự sơ tuyển.
- Ngày Nhà thầu nộp hồ sơ dự sơ tuyển

Các hình thức đấu thầu quốc tế

* Hồ sơ mời đấu thầu gồm:

- Thư mời thầu.
- Hướng dẫn cho các đơn vị dự thầu.
- Điều kiện của hợp đồng (điều kiện chung và riêng).
- Hồ sơ thiết kế kỹ thuật và bản vẽ thi công.
- Bản thuyết minh về đặc điểm kỹ thuật.
- Bản tiên lượng để tính giá dự thầu. Trong đó phải nêu rõ mặt bằng giá và tỷ giá hối đoái (nếu có).
- Mẫu đơn dự thầu và các phụ lục.
- Mẫu bảo lãnh dự thầu.
- Mẫu bảo lãnh đảm bảo thực hiện hợp đồng.
- Thời gian nộp hồ sơ dự thầu, thời gian và địa điểm mở thầu.
- Các tài liệu bổ xung (nếu có).
- Các tài liệu cần thiết khác.

Bên cạnh đó, Chủ đầu tư phải tính toán giá xét thầu trình cấp có thẩm quyền phê duyệt làm căn cứ xét chọn giá trúng thầu. Mức giá này được giữ bí mật cho đến khi các nhà thầu đã đưa ra mức giá đấu thầu của mình, nhằm mục đích để các Nhà thầu nêu ra nhiều mức giá khác nhau từ đó lựa chọn ra được Nhà thầu có mức giá hợp lý nhất.

Tuy nhiên, Chủ đầu tư cần phải xác định được khả năng huy động vốn cho công trình để đảm bảo đủ vốn thanh toán theo hợp đồng và chỉ tổ chức đấu thầu xây lắp những công trình hay hạng mục công trình có khối lượng lớn tương ứng với khả năng huy động vốn. Nếu sau một thời gian nhất định mới huy động được vốn theo khả năng đã xác định thì Chủ đầu tư phải ghi rõ trong thông báo mời thầu để các Tổ chức xây lắp nào muốn dự thầu xem xét khả năng của mình trước khi tham ra dự thầu.

Sau khi đã chuẩn bị đủ các điều kiện để có thể đứng ra đấu thầu hoặc chọn thầu, Chủ đầu tư cần phải đăng ký về việc tổ chức đấu thầu, chọn thầu với cơ quan quyết định đầu tư: Bộ hoặc Sở quản lý xây dựng chuyên ngành.

Các hình thức đấu thầu quốc tế

Khi đã được chấp nhận, Chủ đầu tư tiến hành thông báo trên các phương tiện thông tin đại chúng về việc mời các Nhà thầu tham dự sơ tuyển đối với các công trình áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi (còn hình thức đấu thầu hạn chế thì thông báo hẹp ở đủ mức yêu cầu). Bên cạnh đó Chủ đầu tư sẽ phát hành chỉ dẫn nộp hồ sơ và các câu hỏi đến từng đơn vị dự sơ tuyển với nội dung về năng lực của từng Nhà thầu.

Sau khi các Nhà thầu đã qua vòng sơ tuyển, Chủ đầu tư sẽ có thông báo cụ thể bằng văn bản đến từng Nhà thầu và mời mua hồ sơ dự thầu.

Một tổ chức tham ra đấu thầu chỉ được phép gửi một đơn vị dự thầu trong một công trình đấu thầu nếu đơn vị chọn qua vòng sơ tuyển. Nếu có sự liên danh để dự thầu thì phải cử một đại diện.

Hồ sơ dự thầu bao gồm:

- Đơn dự thầu
- Bản sao đăng ký kinh doanh và các chứng chỉ nghề nghiệp
- Bản tóm tắt về biện pháp kỹ thuật thi công công trình, thời hạn xây dựng và biểu đồ tiến độ thi công trên đó ghi rõ số lượng, công suất các loại máy móc thiết bị thi công chủ yếu và số máy móc sử dụng cho từng công việc, số lượng công nhân lao động, tổ chức quản lý chất lượng của đơn vị.
- Tài liệu giới thiệu năng lực của Nhà thầu.
- Bảng kê khai cán bộ điều hành chủ chốt của công trình, bản kê số lượng công nhân sẽ trực tiếp tham ra thực hiện công trình.
- Bảng dự toán giá dự thầu (lập theo quy định hướng dẫn của Chủ đầu tư.
- Bảng kê danh sách thầu phụ làm công việc gì và giá bao nhiêu.
- Giấy bảo lãnh dự thầu..

Khi đã hoàn thành hồ sơ thầu, các Nhà thầu tiến hành nộp và mở thầu công khai theo thời gian và địa điểm quy định của Chủ đầu tư và phải tuân thủ hoàn toàn theo chế độ và quy định của Nhà nước về đấu thầu.

Sau khi nhận được các hồ sơ thầu, theo quy định của Chủ đầu tư hội đồng xét thầu gồm: Người quản lý dự án (thay mặt Chủ đầu tư) , nhà thiết kế , tư vấn, chuyên gia tư vấn được mời họp để xét chọn nhà thầu theo các mức điểm được xây dựng trước của Chủ đầu tư.

Các hình thức đấu thầu quốc tế

Khi chọn được Nhà thầu thích hợp, người quản lý xây dựng sẽ phải làm báo cáo tường trình đầy đủ lý do lựa chọn Nhà thầu đó gửi cho Chủ đầu tư hoặc cơ quan Nhà nước. Chủ đầu tư hoặc cơ quan Nhà nước sẽ là người quyết định cuối cùng.