

VIỆT NAM

Cải cách Hệ thống Đấu thầu Mua sắm công



Báo cáo đánh giá
Hệ thống Đấu thầu Mua sắm công



Tháng 10 - 2002

VIỆT NAM

Cải cách Hệ thống Đấu thầu Mua sắm công

Báo cáo đánh giá Hệ thống Đấu thầu Mua sắm công

Tháng 10 - 2002

Quy đổi tiền tệ

Đơn vị tiền tệ = đồng Việt Nam (VND)

1 USD = 15.363 VND (10/ 2002)

Từ và cụm từ viết tắt

ADB	Ngân hàng Phát triển Châu Á
CAS	Chiến lược hỗ trợ quốc gia
CPAR	Báo cáo đánh giá hệ thống đấu thầu mua sắm công
EVN	Tổng công ty Điện lực Việt nam
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils
JBIC	Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật Bản
GOV	Chính phủ Việt Nam
GTZ	Cơ quan hỗ trợ kỹ thuật Đức
ICB	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế
IDF	Quỹ Phát triển thể chế của Ngân hàng Thế giới
MOF	Bộ Tài Chính
MPI	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
NCB	Đấu thầu cạnh tranh trong nước
NEU	Trường đại học kinh tế quốc dân
ODA	Hỗ trợ phát triển chính thức
OOG	Văn phòng chính phủ
PC	Ủy ban Nhân dân
PEO	Văn phòng xét thầu, Bộ Kế hoạch và Đầu tư
PIU	Đơn vị thực hiện dự án
PPO	Văn phòng mua sắm công
SOE	Doanh nghiệp nhà nước
TACIS	Hỗ trợ kỹ thuật cho các nước SNG
UNCITRAL	Ủy ban Liên hợp quốc về quy chế và luật thương mại quốc tế
UNDP	Chương trình phát triển liên hợp quốc
WTO	Tổ chức thương mại quốc tế

Tài khoá:

Chính phủ Việt Nam: 1/1 đến 31/12

Ngân hàng thế giới: 1/6 đến 30 /6

Phó chủ tịch khu vực:	Mr. Jemal-ud-din Kassum, EAPVP
Giám đốc quốc gia:	Mr. Klaus Roland, EACVF
Giám đốc ngành:	Ms. Marisa Fernandez-Palacios, EAPCO
Cố vấn đấu thầu khu vực:	Mr. Denis Robitaille, EAPCO
Trưởng nhóm công tác:	Mr. Rakesh Nangia, EACVF và Nguyễn Chiến Thắng, EAPCO

Lời nói đầu

Tôi vô cùng hân hạnh giới thiệu Báo cáo Đánh giá Hệ thống Đấu thầu Mua sắm Công toàn diện đầu tiên ở Việt nam (CPAR). Báo cáo này cung cấp những phân tích chi tiết về quá trình do chính phủ tiến hành hiện nay, các vấn đề còn tồn tại và kế hoạch phù hợp để giải quyết các vấn đề đó.

Tôi rất vui mừng nhận thấy rằng chỉ trong một thời gian ngắn, Việt nam đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong việc thành lập một khuôn khổ cho hệ thống đấu thầu mua sắm công hiện đại. Các hoạt động đấu thầu mua sắm tốt làm giảm chi phí, tiết kiệm thời gian và tránh được lãng phí và chậm trễ. Đấu thầu mua sắm hiệu quả còn làm giảm khả năng tham nhũng và khuyến khích các công ty tốt tham gia đấu thầu và đạt được những kết quả tốt.

Trong khi Việt nam đã làm được những tiến bộ đáng kể trong cải cách hệ thống đấu thầu mua sắm công và đang tiến tới một hệ thống hiệu quả và phù hợp, thì việc đấu thầu mua sắm công còn chưa được tốt lắm. Trong quá trình chuẩn bị báo cáo này, các vấn đề đã được thảo luận với các bên tham gia tại các diễn đàn khác nhau, và đã đạt được thoả thuận về các hoạt động đề xuất về đấu thầu mua sắm công. Ngân hàng Thế giới và cộng đồng các nhà tài trợ đã sẵn sàng giúp đỡ Chính phủ Việt nam thực hiện chương trình hành động này.

Tôi hy vọng rằng báo cáo này là một đóng góp có ý nghĩa đối với việc tiếp tục cải tiến hệ thống đấu thầu mua sắm công ở Việt nam và rất mong các bạn cùng đọc.



Klaus Rohland
*Giám đốc Quốc gia
Ngân hàng Thế giới tại Việt nam*

Việt Nam

Báo cáo đánh giá hệ thống đấu thầu mua sắm công

Mục lục

LỜI NÓI ĐẦU	iii
LỜI CẢM ƠN	vii
I. TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG CHÍNH	1
<i>TÓM TẮT CÁC VẤN ĐỀ CHÍNH</i>	<i>2</i>
<i>TÓM TẮT CÁC KIẾN NGHỊ</i>	<i>4</i>
II. HỆ THỐNG ĐẤU THẦU MUA SẮM CÔNG CỦA VIỆT NAM	8
KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ VÀ QUẢN LÝ	8
<i>Mở đầu</i>	<i>8</i>
Thứ bậc trong hệ thống lập pháp	8
Hệ thống toà án và trọng tài	9
<i>Những vấn đề chính và khuyến nghị</i>	<i>10</i>
Văn bản Pháp luật về Đấu thầu	10
Dự thảo Pháp lệnh đấu thầu mua sắm	11
Những Quy định đối với Công chức Nhà nước	13
Pháp lệnh Chống Tham nhũng	14
Luật Hợp đồng	14
THỦ TỤC VÀ THÔNG LỆ ĐẤU THẦU MUA SẮM	15
<i>Mở đầu</i>	<i>15</i>
<i>Những vấn đề chính và kiến nghị</i>	<i>16</i>
Kế hoạch đấu thầu	16
Phương pháp đấu thầu mua sắm	17
Quảng cáo	19
Mở thầu	20
Hồ sơ mời thầu chuẩn	20
Xét thầu	21
Quá trình Xem xét và Phê duyệt cuối cùng	23
Giá thầu thấp	24
Thực hiện và Giám sát dự án	26
KHUÔN KHỔ THỂ CHẾ	26

<i>Cơ quan đấu thầu độc lập</i>	26
<i>Những đặc điểm chính của Văn phòng đấu thầu mua sắm công (PPO)</i>	27
<i>Nguồn Nhân lực và Năng lực Đấu thầu</i>	29
<i>Trách nhiệm tài chính trong khu vực công</i>	31
<i>Đánh giá tổng quan rủi ro</i>	32
III: CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC VÀ NGÀNH XÂY DỰNG	33
IV: BÀI HỌC TỪ KINH NGHIỆM CỦA NGÂN HÀNG THẾ GIỚI	37
KINH NGHIỆM ĐẤU THẦU MUA SẮM TRONG CÁC DỰ ÁN DO NGÂN HÀNG THẾ GIỚI HỖ TRỢ TẠI VIỆT NAM	37
V- KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG CẢI CÁCH HỆ THỐNG ĐẤU THẦU MUA SẮM CÔNG	43

PHỤ LỤC

Phụ lục I:	Nhận xét về bản dự thảo lần thứ 5 Pháp lệnh đấu thầu của Việt Nam ..	49
Phụ lục II-A -	Khuôn khổ pháp lý	52
Phụ lục II-B -	Thông lệ thương mại.....	57
Phụ lục II-C -	Khuôn khổ Tài chính	59
Phụ lục II-D -	Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	60
Phụ lục II-E -	Lựa chọn Tư vấn của Khu vực Công	72
Phụ lục II-F -	Hoạt động Đấu thầu Mua sắm	74
Phụ lục II-G -	Đấu thầu Mua sắm Khu vực Tư nhân.....	77
Phụ lục II-H -	Bảng câu hỏi so sánh phương thức Đấu thầu Cạnh tranh trong nước với Chính sách của Ngân hàng Thế giới	79
Phụ lục III-A:	Phân loại các dự án đầu tư	82
Phụ lục III-B:	Các phương thức để lựa chọn nhà thầu.....	84
Phụ lục IV:	Cải cách ngành công nghiệp xây dựng.....	85
Phụ lục V:	Tóm tắt các luật và quy định phù hợp	90
Phụ lục VI:	Khả năng chấp nhận Đấu thầu cạnh tranh trong nước - những điều khoản đề xuất cho thoả thuận pháp lý của ngân hàng	92

TÀI LIỆU ĐÍNH KÈM

Pháp lệnh đấu thầu mua sắm - dự thảo lần 5

Nghị định của Chính phủ về quy chế đấu thầu số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999

Lời cảm ơn

Báo cáo của Ngân hàng Thế giới đánh giá hoạt động đấu thầu mua sắm của Việt nam lần thứ nhất được soạn thảo vào năm 1994 vào lúc Việt Nam chưa có các nguồn vốn ODA và phần lớn các hoạt động thương mại quốc tế của Việt nam khi đó là với các nước thành viên hội đồng tương trợ kinh tế (COMECON) theo kiểu trao đổi hiện vật. Công việc chuẩn bị cho báo cáo này bắt đầu từ cuối năm 1998 do một đoàn công tác của Ngân hàng Thế giới thực hiện. Tình hình Việt nam thay đổi nhanh chóng và các cải cách tiếp theo được thực hiện trong lĩnh vực đấu thầu mua sắm, như những sửa đổi về khuôn khổ pháp lý. Do đó một số nội dung của báo cáo cần bổ sung và sửa đổi. Do vậy, một đoàn công tác tiếp theo của Ngân hàng Thế giới vào tháng 9 và tháng 10 năm 2001 đã soạn ra báo cáo này. Những quan sát và khuyến nghị của đoàn đã được trình bày cho các cơ quan liên quan của Việt nam tại một hội thảo tổ chức tại Hà Nội khi đoàn kết thúc chuyến công tác. Báo cáo này cũng phản ánh những ý kiến đóng góp tiếp theo sau đó và gần đây của chính phủ Việt nam.

Mục tiêu chính của Báo cáo Đánh giá Hệ thống Đấu thầu Mua sắm công này là nghiên cứu về hệ thống đấu thầu mua sắm công tại Việt Nam, đánh giá việc tuân thủ thực tế quy chế đấu thầu mua sắm tại cơ sở và xác định những cải cách thích hợp để cải tiến hệ thống hiện tại cho phù hợp với những nguyên tắc đã được quốc tế chấp nhận.

Ông Rakesh Nangia, Giám đốc Điều phối Chương trình và Dự án, Văn phòng Hà nội là trưởng nhóm làm báo cáo của Ngân hàng Thế giới gồm thành viên Nguyễn Chiến Thắng, Karen Sondergaard, Soren Neilsen, Paul Stott, John Fringer, Afzal Mufti, Sally Burningham và Magdi Amin. Các ông Andrew Steer, nguyên Giám đốc Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam và Denis Robitaille, Cố vấn Đấu thầu khu vực Đông Á và Thái bình dương đã góp nhiều ý kiến có giá trị.

Nhóm công tác Ngân hàng Thế giới xin cảm ơn các cơ quan chính phủ, đặc biệt là Văn phòng xét thầu Bộ Kế hoạch và Đầu tư do Tiến sĩ Nguyễn Việt Hùng phụ trách, các cơ quan địa phương, các hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức của khu vực tư nhân, các trường đại học và đào tạo đã có những đóng góp hết sức quý báu cho báo cáo này.

Một Báo cáo khác về Đánh giá Trách nhiệm Tài chính Quốc gia cũng đã được Ngân hàng Thế giới thực hiện vào ngày tháng Năm 2000 và nên đọc cùng để bổ sung cho báo cáo này.

I. Tóm tắt các nội dung chính

1. Các chính sách và thông lệ đấu thầu mua sắm là những chỉ tiêu quan trọng đo lường hiệu quả quản lý nguồn lực công. Trước năm 1994, khi viện trợ chưa được nối lại, Việt Nam chưa có quy chế đấu thầu cạnh tranh rộng rãi và toàn diện¹. Quá trình xây dựng một khuôn khổ hiện đại về mua sắm cho chi tiêu công tại Việt Nam dựa trên nguyên tắc đấu thầu cạnh tranh được bắt đầu sau lần đánh giá tình hình đầu tiên vào năm 1994². Việt Nam đã ban hành những quy chế riêng về quản lý chi xây dựng cơ bản và chi thường xuyên. Ngân hàng Thế giới và Ngân hàng Phát triển Châu Á đã cung cấp hỗ trợ kỹ thuật không hoàn lại cho một phần việc liên quan tới đầu tư xây dựng cơ bản. Nhờ hỗ trợ kỹ thuật này và nhất là những kinh nghiệm thực tế, quy chế đấu thầu năm 1996 đã được cải thiện dần. Theo đề nghị của Quốc hội và chỉ đạo của Chính phủ, công việc soạn thảo một Pháp lệnh đấu thầu được bắt đầu năm 2000. Nhóm soạn thảo pháp lệnh liên bộ do Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì hiện đang hoàn chỉnh dự thảo Pháp lệnh đấu thầu mua sắm công để thay thế cho quy chế hiện hành. Dự thảo này cho thấy những tiến bộ đáng kể so với Quy chế đấu thầu hiện hành theo Nghị định 88CP của Chính phủ.

2. Mặc dù thời gian còn ngắn và hiểu biết về đấu thầu cạnh tranh còn hạn chế, Việt Nam đã học được những kinh nghiệm thực tế đáng kể về thủ tục và quy trình mua sắm hiện đại được áp dụng rộng rãi trong các dự án ODA. Mức giải ngân ODA tăng từ khoảng 40 triệu đô la năm 1993 đến hơn 1,6 tỷ đô la trong năm 2000. Nhờ đó, các bộ ngành có nhiều hoạt động đấu thầu đã quen với các thủ tục và tiêu chuẩn quốc tế như Đấu thầu cạnh tranh Quốc tế (ICB) và Đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB) qua việc quản lý thực hiện các dự án và các ban quản lý dự án lớn.

3. Khuôn khổ quản lý nguồn lực công không ngừng phát triển của Việt Nam đã thừa nhận rằng các chính sách và thông lệ đấu thầu mua sắm công tốt là một trong những yếu tố cơ bản bảo đảm quản lý tốt. Mặc dù Việt Nam mới bắt đầu đổi mới công tác mua sắm công cách đây 7 năm, những thành tựu đạt được cho tới nay vẫn rất đáng kể. Một khuôn khổ pháp lý và thể chế đấu thầu mua sắm công phù hợp đã được thiết lập. Đấu thầu cạnh tranh đã trở thành nguyên tắc đối với các hợp đồng sử dụng nguồn vốn Nhà nước. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong 4 năm qua bình quân mỗi năm tiết kiệm được khoảng 10 phần trăm,

¹ Những quy định về phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế cho các công trình xây lắp được Bộ Xây dựng ban hành đầu tiên vào năm 1990. Văn bản sửa đổi sau đó (1993) bổ sung thêm cho mua sắm thiết bị. Trách nhiệm quản lý đấu thầu mua sắm công được giao lại cho Bộ Kế hoạch và Đầu tư vào năm 1995.

² Xem báo cáo "Đấu thầu ở Việt Nam" ngày 3/9/94 của Strombom & Associates.

tức là khoảng từ 100 đến 300 triệu USD so với dự toán chính thức trước khi đấu thầu. Những cơ hội tham nhũng thông qua quá trình mua sắm đã giảm đi. Chất lượng hàng hoá, công trình và dịch vụ mua sắm thông qua đấu thầu đã tăng lên. Một số lớn cán bộ đã tham dự những khoá đào tạo ngắn hạn về đấu thầu mua sắm, trong đó có nhiều khoá được sự hỗ trợ tích cực của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Ngân hàng Thế giới và Ngân hàng Phát triển Châu Á. Nhờ những khoá đào tạo này và đặc biệt là những kinh nghiệm quý báu mà cán bộ đấu thầu các cấp và cộng đồng các nhà thầu trong nước có được thông qua hoạt động đấu thầu thực tế của họ trong các dự án phát triển, năng lực đấu thầu của Việt Nam đã được tăng cường đáng kể. Văn phòng Xét thầu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã và đang là cơ quan đi đầu trong việc thúc đẩy những cải cách này.

4. Mặc dù có những tiến bộ như vậy, thủ tục đấu thầu mua sắm của Việt Nam vẫn chưa đạt được các mức thông lệ quốc tế tốt. Mặc dù đấu thầu tốt khó có thể làm chuyển biến được các dự án được chuẩn bị tồi, việc theo dõi các chương trình đầu tư công cộng cho thấy rằng những thông lệ mua sắm tốt giúp giảm chi phí và tăng hiệu quả. Ngược lại, các thông lệ tồi gây lãng phí, chậm trễ và thường là nguyên nhân gây tham nhũng và hoạt động kém hiệu quả của các cơ quan chính phủ.

5. Những yếu tố cơ bản của một hệ thống đấu thầu mua sắm công tốt bao gồm tính kinh tế, hiệu quả và minh bạch. Trong khi Việt Nam đã đạt được những kết quả tốt đẹp trong việc tiến tới một hệ thống phù hợp và hiệu quả, hoạt động đấu thầu công vẫn còn nhiều vấn đề cần giải quyết. Tóm tắt các mặt còn yếu kém được nêu trong bảng dưới đây. Các vấn đề được bàn chi tiết trong Phần II của báo cáo.

6. Việt Nam thừa nhận rằng việc áp dụng đấu thầu cạnh tranh rộng rãi bắt đầu từ năm 1996 đã giúp tiết kiệm đáng kể vốn đầu tư công cộng. Theo báo cáo của Bộ KHĐT, năm 1999 đã tiết kiệm được tới 14% so với dự toán chi phí trước đấu thầu. Các năm sau, mức tiết kiệm bình quân khoảng 10%. Các nhà hoạch định chính sách cũng thừa nhận rằng những lợi ích kinh tế và xã hội sẽ lớn hơn khi kinh nghiệm nhiều hơn và các quy chế được điều chỉnh tốt hơn và thi hành có hiệu lực hơn. Những khoản tiết kiệm này có thể sẽ tăng lên nhiều lần nếu chương trình cổ phần hoá được đẩy nhanh và chính phủ chuyển nhanh sang một hệ thống mua sắm đấu thầu theo định hướng thị trường phù hợp với những nguyên tắc đã được chấp nhận trên thế giới. Để đạt được những lợi ích này, cần có những cải cách hơn nữa trong một số lĩnh vực chủ yếu sau đây:

TÓM TẮT CÁC VẤN ĐỀ CHÍNH

Khuôn khổ pháp lý và điều hành

- Dự thảo Pháp lệnh đấu thầu, quy chế đấu thầu hiện hành và các văn bản pháp luật khác (như Luật Thương mại) có những điều khoản chồng chéo và mâu thuẫn, dẫn đến kết quả là quy định thiếu rõ ràng;

- Quy định hiện hành không nêu rõ ràng là phương pháp đấu thầu cạnh tranh rộng rãi phải được xem xét trước tiên khi lựa chọn phương pháp mua sắm. Các ngưỡng giá trị gói thầu hàng hoá, xây lắp và tư vấn được phép áp dụng chỉ định thầu mà không cần giải trình xin phép là quá cao;
- Các hạn chế khi sử dụng đấu thầu cạnh tranh quốc tế rộng rãi cản trở việc tạo ra được sân chơi bình đẳng;
- Các văn bản pháp luật và quy chế không đề cập đến tài liệu chuẩn dùng cho đấu thầu;
- Không có quy định phù hợp về thời gian mở thầu và dự mở thầu. Thiếu hướng dẫn cụ thể và phù hợp về quảng cáo;
- Thiếu quy định phù hợp về tính hợp lệ của nhà thầu và về mâu thuẫn lợi ích;
- Việc thi hành các văn bản pháp luật về chống tham nhũng yếu và không đầy đủ;
- Có quá nhiều luật và quy định không nhất quán với nhau về vấn đề hợp đồng.

Các Thủ tục và Thông lệ Đấu thầu

- Chưa có một đầu mối thông tin duy nhất và có thẩm quyền về tất cả các thông báo mời thầu và quyết định trao hợp đồng cũng như các vấn đề khác liên quan tới đấu thầu mua sắm như danh sách các nhà thầu không thực hiện được hợp đồng hoặc liên quan tới gian lận hoặc tham nhũng;
- Việc lạm dụng tràn lan các phương thức đấu thầu kém cạnh tranh như đấu thầu hạn chế và chỉ định thầu. Điều này tạo nhiều cơ hội cho thông đồng và tham nhũng;
- Không có các tài liệu mẫu chuẩn như hồ sơ mời thầu, báo cáo xét thầu và mẫu hợp đồng chuẩn;
- Các cơ quan quản lý ở tất cả các cấp tham gia không đầy đủ hoặc can thiệp quá mức vào quá trình đấu thầu mua sắm;
- Hệ thống đánh giá theo điểm mang tính chủ quan;
- Thiếu một cơ chế thích hợp để giải quyết khiếu nại;
- Thủ tục phê duyệt kết quả xét thầu đòi hỏi phải có sự phê duyệt của cơ quan có thẩm quyền trước khi thông báo trúng thầu (“kiểm tra trước”) đối với tất cả các hợp đồng gây ra sự chậm trễ không cần thiết, nhất là đối với các gói thầu có giá trị nhỏ;
- Chất lượng thiết kế thấp, yêu cầu kỹ thuật và dự toán gây khó khăn, nhầm lẫn và chậm trễ cho công tác xét thầu, trao hợp đồng và thực hiện hợp đồng;

Khuôn khổ Thể chế:

- Thiếu một cơ quan độc lập chịu trách nhiệm về xây dựng và giám sát các chính sách mua sắm đấu thầu;

Nguồn Nhân lực và Năng lực Đấu thầu:

- Thiếu nghiêm trọng cán bộ có trình độ chuyên môn về đấu thầu mua sắm ở cấp trung ương và đặc biệt ở cấp địa phương;
- Năng lực giám sát thực hiện hợp đồng của các cơ quan và ban quản lý dự án còn yếu kém;
- Thiếu năng lực và cơ sở giáo dục và đào tạo cần thiết về đấu thầu mua sắm công;
- Không cơ chế khuyến khích chuyên nghiệp hoá cán bộ làm công tác đấu thầu mua sắm;

Các Doanh nghiệp Quốc doanh – Ngành Xây dựng và Tư vấn của Việt nam

- Thiếu tư vấn giám sát độc lập việc thực hiện hợp đồng.
- Cơ chế sở hữu và quản lý các DNNN làm cho việc sử dụng các nguồn lực không đạt được mức tối ưu.

TÓM TẮT CÁC KIẾN NGHỊ

Ngắn hạn

Khuôn khổ Pháp lý và Quy định

- Hoàn thiện dự thảo Pháp lệnh đấu thầu. Cần rà soát để tăng sự nhất quán của các văn bản pháp lý liên quan để tăng tính rõ ràng, minh bạch và hiệu quả.
 - Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi phải được yêu cầu rõ ràng và dứt khoát là phương pháp mua sắm chính. Các phương pháp kém cạnh tranh hơn như đấu thầu hạn chế chỉ được phép áp dụng khi đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chí được xác định rõ ràng trong quy định.
 - Áp dụng việc công bố bắt buộc các thông báo mời thầu tại một nguồn thông tin duy nhất có thẩm quyền và có thể tiếp cận được tại tất cả các tỉnh và thành phố;
 - Áp dụng việc bắt buộc sử dụng tài liệu mẫu chuẩn như hồ sơ mời thầu chuẩn, báo cáo xét thầu chuẩn và hợp đồng chuẩn;

- Xác định các loại hình vi phạm quy định và những biện pháp điều chỉnh tương ứng.
- Xây dựng văn bản hướng dẫn thực hiện như nghị định và thông tư trên cơ sở pháp lệnh mua sắm công
 - Bảo đảm giải thích rõ ràng những phương pháp đấu thầu mua sắm khác nhau và điều kiện áp dụng những phương pháp đó. Đấu thầu rộng rãi nên là phương thức bắt buộc đối với những gói thầu có giá trị lớn hơn ngưỡng được xác định trong quy chế. Nên xây dựng những bảng (riêng cho hàng hoá, công trình và tư vấn) nêu rõ quy trình đấu thầu và phê duyệt nào được áp dụng theo giá trị hợp đồng nào;
 - Áp dụng phương pháp xét thầu khách quan hơn đối với hàng hoá và công trình. Dần dần loại bỏ hệ thống xét thầu theo điểm mang tính chủ quan;
 - củng cố các văn bản hướng dẫn đánh giá thầu và giải thích rõ cách xác định hồ sơ dự thầu được đánh giá thấp nhất;
 - Soạn thảo quy định về năng lực nhà thầu theo phương pháp “đạt/không đạt” tiêu chuẩn tối thiểu, bao gồm cả kinh nghiệm, thiết bị, nhân sự và đặc biệt là khả năng tài chính của nhà thầu;
 - Soạn thảo định nghĩa về các loại vi phạm quy định và mức xử lý.

Các Thủ tục và Thông lệ Đấu thầu

- Tham khảo ý kiến những người có liên quan và xây dựng tài liệu mẫu về đấu thầu
 - Xây dựng các hồ sơ mời thầu chuẩn cho hàng hoá, công trình và tư vấn theo các tiêu chuẩn quốc tế;
 - Xây dựng báo cáo đánh giá thầu chuẩn đối với hàng hoá, công trình và tư vấn;
 - Xây dựng hợp đồng chuẩn dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế như FIDIC;
 - Bắt buộc sử dụng những tài liệu này.

Trung hạn

Khuôn khổ Pháp lý và Quy định

- Giảm ngưỡng giá trị gói thầu được phép chỉ định thầu không cần giải trình và xin phép xuống mức thường được sử dụng ở các nước khác.
- Cải tiến quy trình phê duyệt theo hướng đơn giản hoá và tăng cường trách nhiệm. áp dụng thêm quy trình “phê duyệt sau” cho các gói thầu nhỏ.

Khuôn khổ Thể chế

- Xây dựng từ thông tin đấu thầu mua sắm quốc gia làm đầu mối có thẩm quyền duy nhất công bố tất cả những vấn đề về đấu thầu mua sắm ở Việt Nam, bao gồm:
 - Đăng các thông báo mời dự thầu, kết quả xét thầu và trao hợp đồng;
 - Thông tin về kết quả thực hiện hợp đồng kém của các nhà thầu, nhà cung cấp hàng hoá và tư vấn.
- Hình thành hệ thống cơ chế khiếu nại, trừng phạt và khiếu kiện rõ ràng và đáng tin cậy.
 - Xây dựng một cơ sở dữ liệu thông tin về đấu thầu mua sắm;
 - Xây dựng cơ chế lập “danh sách đen” các nhà thầu có hành vi gian lận và tham nhũng;
 - Xây dựng hệ thống theo dõi các quyết định của trọng tài, danh sách các trọng tài đã được chứng nhận và việc thi hành các hình phạt.

Các Thủ tục và Thông lệ Đấu thầu

- củng cố quy định liên quan đến tổ chức đấu thầu và xét thầu
 - Xây dựng các tiêu chuẩn rõ ràng để lựa chọn người tham gia;
 - Bảo đảm tính liên tục của tổ chức và nhân sự làm công tác đấu thầu. Nên lập bộ phận chuyên trách về đấu thầu trong các bộ, ngành và địa phương có khối lượng đấu thầu mua sắm lớn và thường xuyên.

Dài hạn

Khuôn khổ Pháp lý và Quy định

- Xây dựng quy định về tính hợp lệ và nguyên tắc “xung đột lợi ích” nhằm chỉ cho phép các nhà thầu hoàn toàn độc lập và tự chủ dự thầu.
- Xây dựng pháp lệnh hợp đồng hoặc luật hợp đồng mới thay cho Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế hiện hành và các quy định liên quan thiếu nhất quán.

Khuôn khổ về Thể chế

- Tinh giản tổ chức đấu thầu
 - Xây dựng tổ chức đấu thầu mua sắm bằng việc sử dụng đội ngũ chuyên gia đấu thầu;

- Phân tích khối lượng công việc đấu thầu mua sắm ở các cơ quan và tập trung công việc đấu thầu vào một số ít hơn cán bộ chuyên trách;
 - Đơn giản hoá quy trình thẩm định và phê duyệt theo hướng hai cấp bao gồm cấp thực hiện và cấp thẩm định phê duyệt để thay thế cho cơ chế nhiều tầng nhiều cấp hiện nay.
- Thành lập một Văn phòng mua sắm công (PPO) độc lập, có quyền báo cáo trực tiếp lên cấp cao nhất của chính phủ. Bảo đảm đầy đủ các nguồn lực là điều kiện tiên quyết cho sự thành công của PPO.

Nguồn Nhân lực và Năng lực Đấu thầu:

- củng cố trung tâm đào tạo đấu thầu mới được thành lập trong thời gian gần đây tại trường đại học kinh tế quốc dân và/hoặc thành lập các cơ sở đào tạo mới;
- Tiến hành đánh giá nhu cầu đào tạo, bao gồm cả thiết kế mô hình cung cấp đào tạo và xác định phương thức tạo nguồn tài chính để hoạt động một cách bền vững;
- Xây dựng hệ thống chứng chỉ trình độ chuyên môn về đấu thầu với các mức khác nhau;
- Xây dựng chế độ khuyến khích cán bộ trở thành chuyên gia đấu thầu;
- Gắn đào tạo, thang lương và cấp bậc vào nội dung cải cách hành chính trong tương lai.

Doanh nghiệp Nhà nước

- Cơ cấu lại doanh nghiệp nhà nước (SOEs) và các viện nhà nước sở hữu và quản lý:
- Đẩy mạnh việc tách SOEs và các viện ra khỏi sự quản lý trực tiếp của các bộ và uỷ ban nhân dân. Công việc này cần được coi là một bộ phận trong cải cách tổng thể công tác quản lý hành chính;
 - Cổ phần hoá các Doanh nghiệp nhà nước và các viện theo hướng trở thành hoàn toàn độc lập về các mặt pháp lý, tài chính và quản lý để tạo điều kiện thuận lợi cho các đơn vị này tham gia đấu thầu trong một thị trường mở một cách công bằng và bình đẳng với tất cả các nhà cung cấp hàng hoá, nhà thầu xây dựng và các công ty tư vấn khác;
 - Gỡ bỏ các trói buộc các ngành xây dựng để giúp các nhà thầu xây dựng có khả năng cạnh tranh cao hơn.

II. Hệ thống đấu thầu mua sắm công của Việt Nam

KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ VÀ QUẢN LÝ

Mở đầu

7. Quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang "nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN" ở Việt Nam đòi hỏi phải có những thay đổi toàn diện trong khuôn khổ luật pháp của nhà nước. Mười năm qua đã chứng kiến những tiến bộ to lớn trong quá trình phát triển của hệ thống pháp lý Việt Nam cả về nội dung cơ bản và thủ tục. Một số các công cụ pháp lý quan trọng đã được ban hành như Hiến pháp năm 1992, Luật Đất đai năm 1993 và Bộ Luật Dân sự năm 1996. Những bộ luật mới được ban hành gần đây gồm Luật Thương mại năm 1997 và nhiều pháp lệnh và quy chế về các vấn đề như đầu tư nước ngoài, quản lý đầu tư và xây dựng, mua sắm đấu thầu, hành vi đạo đức của công chức nhà nước, chống tham nhũng và thực hành tiết kiệm trong sử dụng nguồn vốn công.

8. Cho đến nay, đấu thầu mua sắm trong khu vực công ở Việt Nam chủ yếu được quản lý theo các nghị định do chính phủ ban hành. Những công cụ pháp lý chủ yếu quản lý hoạt động đấu thầu mua sắm công được tóm tắt trong Bảng 1. Ngoài ra, còn có các nghị định khác và các thông tư liên bộ có những điều khoản liên quan đến đấu thầu mua sắm công và sử dụng nguồn vốn công. Hai quy chế quan trọng là Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng (Nghị định 52CP - tháng 7/1999) và Quy chế quản lý và sử dụng hỗ trợ phát triển chính thức (Nghị định 17CP - tháng 5/2001). Hiện nay, Chính phủ đang nỗ lực xây dựng Pháp lệnh đấu thầu mua sắm công.

Thứ bậc trong hệ thống lập pháp

9. Theo Hiến pháp Việt Nam 1992, Quốc hội có quyền ban hành luật về những vấn đề cần thiết. Ủy ban thường vụ Quốc hội có thể ban hành pháp lệnh phù hợp với các luật hiện hành. Ngoài ra, cả Quốc hội và Ủy ban thường vụ Quốc hội có thể ban hành Nghị quyết ở cấp dưới luật và pháp lệnh.

10. Chính phủ, bao gồm cả Thủ tướng Chính phủ, Phó Thủ tướng và các Bộ trưởng thành viên Chính phủ, có thể ban hành các nghị định và quyết định với điều kiện là các văn bản đó phải tuân thủ các luật và pháp lệnh hiện hành. Chính phủ có quyền huỷ bỏ văn bản do các cấp dưới thông qua như các bộ trưởng hoặc chủ tịch uỷ ban nhân dân nếu những văn

bản đó không nhất quán với những văn bản do các cấp cao hơn phê duyệt. Chủ tịch nước có quyền ban hành các luật và pháp lệnh đã được Quốc hội và Ủy ban thường vụ Quốc hội thông qua và quyền đề nghị Quốc hội và UBTVQH xem xét lại các văn bản pháp luật.

Bảng 1: Khuôn khổ pháp lý hiện hành cho đấu thầu mua sắm công ở Việt Nam

Loại văn bản pháp luật	Cơ quan ban hành	Nội dung
Nghị định 88/1999/ND-CP tháng 9/1999	Chính phủ	Quy chế đấu thầu
Nghị định 14/2000/ND-CP tháng 5/ 2000	Chính phủ	Sửa đổi một số điều trong Quy chế đấu thầu, ban hành kèm theo Nghị định 88/1999/ND-CP tháng 9/1999
Thông tư 04/2000/TT-BKH tháng 5/ 2000	Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Hướng dẫn thực hiện Quy chế đấu thầu
Quyết định 1037/2000/QĐ-BLDTBXH tháng 10/ 2000	Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội	Quy định về lương của chuyên gia và công nhân Việt Nam làm việc theo hợp đồng với những nhà thầu nước ngoài thắng thầu tại Việt Nam.
Thông tư 121/TT-BTC tháng 12/ 2000 và 94/2001/TT/BTC tháng 11/2001	Bộ Tài chính	Hướng dẫn thực hiện đấu thầu mua sắm hàng hoá, thiết bị và phương tiện làm việc cho các cơ quan nhà nước, lực lượng vũ trang, các tổ chức và doanh nghiệp nhà nước sử dụng ngân sách nhà nước

Hệ thống tòa án và trọng tài

11. Tòa án Nhân dân được thiết lập ở cấp tỉnh, thành phố và quận huyện. Tòa án nhân dân tối cao tồn tại như một cơ quan khiếu kiện ở cấp quốc gia. Năm 1993, UBTVQH đã thông qua Pháp lệnh về thủ tục giải quyết các trường hợp kinh tế. Tòa kinh tế được thành lập trong Tòa án Nhân dân. Năm 1992, một trung tâm trọng tài quốc tế được thành lập tại Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. Năm 1994 Chính phủ ban hành Nghị định 116CP thành lập các trung tâm trọng tài kinh tế ở các tỉnh và thành phố trực thuộc trung ương.

12. Các tòa hành chính trong Tòa án Nhân dân xử lý tất cả những vấn đề về đấu thầu mua sắm liên quan tới việc thực hiện không đúng những thông lệ về hành chính, còn các tòa kinh tế giải quyết các vụ liên quan tới hợp đồng, thanh toán v.v... Những vụ liên quan tới đấu thầu mua sắm ở các tỉnh được giải quyết tại toàn án nhân dân cấp tỉnh liên quan. Khiếu nại từ cả tòa án nhân dân tỉnh và thành phố trực thuộc trung ương được gửi lên tòa án nhân dân tối cao.

13. Như vậy, một hệ thống toà án đã có và đang hoạt động. Tuy nhiên, có một số ý kiến cho rằng nói chung, toà án là cứu cánh cuối cùng và việc phân xử các vụ việc kinh tế còn mang tính tùy tiện. Điều này có thể một phần là do ảnh hưởng của việc các cán bộ toà án thiếu kiến thức về các vấn đề kinh tế và khả năng có tham nhũng.

Những vấn đề chính và khuyến nghị

Văn bản Pháp luật về Đấu thầu

14. Những thay đổi do Chính phủ thực hiện trong nỗ lực hình thành một khuôn khổ pháp luật đấu thầu mua sắm là rất ấn tượng. Tuy nhiên, một điều rõ ràng là những nỗ lực này còn manh mún và phân tán. Kết quả là hoạt động đấu thầu mua sắm công được hướng dẫn bởi nhiều văn bản pháp lý chồng chéo nhau, gây ra nhiều lúng túng và lẫn lộn. Công việc soạn thảo và ban hành Pháp lệnh đấu thầu mua sắm mới là đáng hoan nghênh. Tuy nhiên, một điều chưa rõ là liệu các công cụ pháp luật có các điều khoản liên quan hiện hành có hết hiệu lực khi Pháp lệnh đấu thầu được ban hành; hoặc liệu các văn bản và/hoặc các điều khoản liên quan đó có được loại bỏ dần đi khi những văn bản hướng dẫn mới và văn bản dưới luật tương ứng với pháp lệnh mới được ban hành. Để tránh tình trạng lúng túng và nhầm lẫn hơn nữa, cần bảo đảm tính rõ ràng trong các quy định được áp dụng, đặc biệt là trong giai đoạn tạm thời khi các văn bản hướng dẫn đang được soạn thảo.

15. Ngoài các văn bản pháp quy chính về đấu thầu mua sắm, vì lý do lịch sử, Luật Thương mại năm 1997 cũng có một phần về đấu thầu. Nội dung phần này có vẻ như là dựa vào quy chế đấu thầu năm 1996 (Nghị định 43CP - đã được thay thế bằng Nghị định 88CP năm 1999). Vì Luật Thương mại cũng quy định các phương pháp đấu thầu và thủ tục sơ tuyển, nên rõ ràng là trùng lặp với dự thảo Pháp lệnh đấu thầu. Thứ bậc về thẩm quyền, Luật là trên Pháp lệnh. Vì vậy, có lẽ là những quy định tại Luật Thương mại sẽ không thể bị thay đổi bởi quy định của một pháp lệnh mới. Hơn nữa, dự thảo Pháp lệnh lần thứ 5 lại quy định trong Điều 1 phần 3 là trường hợp có các luật khác cũng quy định về đấu thầu nhưng khác với Pháp lệnh thì phải theo các luật đó.

16. Cần phải giải quyết những trục trặc dẫn đến tình trạng lẫn lộn này. Một phương án là bỏ phần về đấu thầu trong Luật Thương mại. Điều này sẽ tạo ra tính rõ ràng trong pháp luật đấu thầu qua việc tập trung tất cả những quy định về đấu thầu vào Pháp lệnh và để tránh tình trạng có thể xảy ra là các bộ luật mâu thuẫn với nhau. Đồng thời, cũng nên sớm tiến hành rà soát lại các công cụ pháp luật khác để bảo đảm loại bỏ được tất cả những mâu thuẫn với Pháp lệnh đấu thầu mua sắm đang soạn thảo.

17. Một văn bản pháp luật nữa có liên quan đến mua sắm công là Quyết định 1037/2000/QĐ-BLDTBXH của Bộ Thương Binh Lao động và Xã hội ban hành vào tháng 10 năm 2000 về lương của tư vấn và người Việt nam làm việc trong các hợp đồng với

doanh nghiệp nước ngoài. Quyết định này không phù hợp với Hướng dẫn Mua sắm của Ngân hàng Thế giới, vì vậy không áp dụng cho các dự án dùng vốn Ngân hàng Thế giới.

Dự thảo Pháp lệnh đấu thầu mua sắm

18. Nếu được ban hành, Pháp lệnh này sẽ là một mốc quan trọng trong cải cách hoạt động đấu thầu. Tuy nhiên, bản dự thảo này vẫn cần được hoàn thiện hơn nữa. Một số vấn đề chính cần quan tâm như sau:

- ***Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi:*** Pháp lệnh quy định các phương thức đấu thầu khác nhau. Tuy nhiên, Pháp lệnh đưa ra những khả năng tiếp cận để dành các phương pháp khác kém cạnh tranh hơn. Vì thế, có vẻ như là đấu thầu cạnh tranh rộng rãi là một ngoại lệ, chứ không phải là phương pháp chính. Cần hết sức hạn chế việc sử dụng các phương pháp khác. Các phương pháp đó (đấu thầu hạn chế, chỉ định thầu) chỉ nên áp dụng trong trường hợp ngoại lệ. Cần quy định tiêu chí và điều kiện áp dụng các phương pháp này. Khả năng tiếp cận để dành đấu thầu hạn chế và chỉ định thầu là trái ngược với mục tiêu tăng cường đấu thầu rộng rãi, minh bạch và cạnh tranh của Pháp lệnh.
- ***Công bố thông tin đấu thầu:*** Dự thảo pháp lệnh nêu các loại thông tin phải được công bố trên một tờ thông tin về đấu thầu. Những thông tin đó bao gồm thông báo mời dự thầu, các nhà thầu tham gia đấu thầu hạn chế, danh sách đen các nhà thầu đã vi phạm Pháp lệnh v.v... Tuy nhiên, tính minh bạch và sự bình đẳng với các nhà thầu có thể được cải thiện hơn nữa bằng việc công bố những thông tin khác như tên các nhà thầu thắng thầu và giá trị hợp đồng. Điều này cũng sẽ giúp công chúng biết được những hợp đồng có giá thầu cao hoặc thấp (đặc biệt là xây lắp) một cách bất thường và có thể giúp chống lại vấn đề giá thầu cao/thấp và tham nhũng nói chung. Ngoài ra, một kiến nghị mạnh mẽ nữa là cần phải có một đầu mối công bố thông tin chung về đấu thầu (xem phần thảo luận về Tờ thông tin Đấu thầu Mua sắm). Văn bản pháp luật cấp hai (do chính phủ quy định) nêu trong Điều 4 nên bao gồm những khía cạnh như (i) giao trách nhiệm cho cơ quan phụ trách xuất bản bản tin (ii) Các mẫu thông báo mời thầu chuẩn bắt buộc (iii) trách nhiệm cung cấp thông tin của các cơ quan thực hiện đấu thầu (iv) khả năng tiếp cận kịp thời của công chúng tới bản tin (v) sử dụng phương tiện điện tử (Internet) để công bố. Quảng cáo đầy đủ và kịp thời những thông báo đấu thầu là nền tảng vững chắc của tính minh bạch trong đấu thầu mua sắm công. Pháp lệnh cần quy định rõ là những sai sót trong quảng cáo sẽ bị coi là vi phạm quy chế.
- ***Hồ sơ mời thầu chuẩn.*** Pháp lệnh không đề cập đến các tài liệu đấu thầu mẫu như hồ sơ mời thầu và báo cáo xét thầu. Đề nghị Pháp lệnh cho phép Chính phủ ban hành áp dụng hồ sơ mời thầu mẫu bắt buộc để hỗ trợ cho việc thực thi áp

dụng thống nhất Pháp lệnh trên toàn quốc. Những yêu cầu tối thiểu đối với hồ sơ đó nên được mô tả trong văn bản pháp luật cấp 2 (do chính phủ quy định), nhưng Pháp lệnh ngoài việc quy định sử dụng bắt buộc những hồ sơ chuẩn đó còn phải quy định rõ hình thức xử lý vi phạm khi không sử dụng những hồ sơ chuẩn đó đó.

- *Nộp thầu và Mở thầu.* Pháp lệnh mô tả (trong Điều 5.) “ các hình thức chọn nhà thầu” - đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế, mua trực tiếp, mua bổ xung, chào hàng cạnh tranh và tự làm. Những phương thức đấu thầu bao gồm Một túi hồ sơ, Hai túi hồ sơ và Hai giai đoạn và Đàm phán trực tiếp. Không có quy định chi tiết liên quan tới mở thầu. Nộp và mở thầu là những điểm quan trọng, dễ bị lạm dụng trong quá trình đấu thầu mua sắm. Do vậy, những vấn đề này phải được điều chỉnh ở cấp Pháp lệnh chứ không phải ở văn bản pháp luật cấp 2. Hồ sơ dự thầu phải được mở ngay khi hết hạn nộp hồ sơ dự thầu. Mở thầu phải công khai. Các nhà thầu phải được mời hoặc được phép tham dự buổi mở thầu.
- *Thủ tục xét thầu.* Điều 16 của Pháp lệnh gồm những nguyên tắc xét thầu và trao hợp đồng trong đấu thầu dịch vụ tư vấn, hàng hoá và công trình. Tiêu chuẩn đối với hàng hoá và công trình là 1) đạt tiêu chuẩn tối thiểu; 2) giá đánh giá thấp nhất và 3) giá dự thầu không vượt dự toán trước đấu thầu. Thuật ngữ "giá đánh giá" được định nghĩa trong Pháp lệnh là giá đấu thầu sau khi sửa lỗi, điều chỉnh các sai lệch và *quy đổi về cùng một mặt bằng kỹ thuật, tài chính, thương mại và những nội dung khác để làm cơ sở so sánh.* Trong thực tế, việc sử dụng hệ thống điểm để đánh giá kỹ thuật đối với hàng hoá và xây lắp có thể dẫn đến một cách đánh giá mang tính chủ quan. Phương pháp chấm điểm có thể bị lạm dụng bằng cách sử dụng các tiêu chuẩn phụ thiên vị hoặc không được công bố. Cần sớm huỷ bỏ cách đánh giá bằng cho điểm. Hồ sơ mời thầu cần nêu đầy đủ tiêu chí đánh giá và phương pháp đánh giá. Nguyên tắc là nhà thầu nào đạt được tiêu chuẩn hợp lệ, có hồ sơ dự thầu về cơ bản đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu, có giá đánh giá thấp nhất và có đủ năng lực tối thiểu quy định tại HSMT sẽ được trao hợp đồng. Cần thấy rằng một số các cơ quan và đơn vị lớn và có nhiều kinh nghiệm đấu thầu như Tổng công ty điện lực Việt nam thiên về cách đánh giá không dùng điểm, tương tự như phương pháp của WB, ADB và JBIC. Trong tình hình đó, gần đây, VPXT Bộ KHĐT đề xuất có thể cho phép chủ đầu tư chọn một trong hai phương pháp. Đề xuất này đáng được xem xét, nhất là khi vì lý do nào đó, phương pháp chấm điểm vẫn tiếp tục được sử dụng.
- *Đấu thầu trong nước hay đấu thầu quốc tế.* Điều 9 của dự thảo đưa ra những rào cản quá mức đối với đấu thầu quốc tế. Điều này ngăn cản việc trao hợp đồng cho nhà thầu có hồ sơ dự thầu có lợi nhất về mặt kinh tế và như vậy mâu thuẫn trực tiếp với việc xây dựng một thị trường cạnh tranh - một điều kiện tiên quyết

bảo đảm đấu thầu mua sắm công có hiệu quả. Do vậy, cần loại bỏ dần những điều kiện hạn chế quá mức đấu thầu quốc tế, nhất là khi rõ ràng là có khả năng tiết kiệm cao cho ngân sách.

- *Đàm phán hợp đồng.* Về nguyên tắc, Điều 15 cấm thương thảo giá và nội dung cơ bản của hồ sơ dự thầu sau khi nộp. Đây là một điểm mới trong đấu thầu mua sắm ở Việt Nam. Việc cấm thương thảo là một trong những đặc điểm cơ bản của thông lệ tốt nhất trong cơ chế đấu thầu mua sắm công quốc tế. Pháp lệnh và các văn bản hướng dẫn nên tránh dùng từ “*thương thảo hoặc đàm phán hợp đồng*” để tránh hiểu nhầm. Nên dùng cụm từ “*hoàn thiện văn bản hợp đồng*”.

Những Quy định đối với Công chức Nhà nước

19. Gần đây, ủy ban Thường vụ Quốc hội đã ban hành 3 pháp lệnh mới có liên quan tới các vấn đề đấu thầu mua sắm công. Pháp lệnh công chức quy định tư cách đạo đức của cán bộ công chức nhà nước trong việc thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình và đề ra những tiêu chuẩn họ phải tuân thủ khi thực thi nhiệm vụ của mình. Pháp lệnh này quy định công chức nhà nước phải “trung thực, siêng năng, tiết kiệm và hoàn toàn vì lợi ích của Nhà nước”. Nhiệm vụ và quyền lợi của cán bộ công chức nhà nước được nêu chi tiết và những hoạt động công chức nhà nước không được làm được mô tả. Pháp lệnh cũng đề cập tới điều kiện làm việc, đào tạo, luân chuyển, nghỉ hưu và những vấn đề như xử phạt khi vi phạm luật.

20. Pháp lệnh về tiết kiệm và chống lãng phí yêu cầu công chức nhà nước phải tuân thủ các thủ tục để bảo đảm tính kinh tế và hiệu quả trong sử dụng nguồn vốn công. Pháp lệnh này quy định vốn và tài sản nhà nước về cơ bản là ngân sách nhà nước, bao gồm cả viện trợ nước ngoài. Các hình phạt được quy định đối với công chức gây lãng phí nguồn lực công. Điều 10 đặc biệt yêu cầu rằng quy chế đấu thầu phải được áp dụng đối với việc mua sắm trang thiết bị, phương tiện và tài sản thuộc diện phải qua đấu thầu. Điều 23 yêu cầu việc đấu thầu dự án xây dựng phải tuân theo Quy chế đấu thầu.

21. Các văn bản pháp luật chủ yếu khác quy định hành vi hành chính bao gồm:

- Pháp lệnh về trình tự xử lý các vụ dân sự.
- Pháp lệnh xử lý vi phạm về hành chính
- Luật khiếu kiện và tố cáo.

22. Mặc dù chương III của Pháp lệnh công chức có một số quy định giải quyết xung đột lợi ích như cấm công chức sở hữu và quản lý công ty tư nhân, nhưng vẫn chưa có quy định chung hơn cấm với công chức tham gia vào những lĩnh vực mà họ hoặc người thân của họ có lợi ích riêng tư, lợi ích kinh tế hoặc lợi ích khác. Cần ban hành một Đạo luật về hành vi đạo đức như một công cụ để tạo nên nhận thức trong khu vực nhà nước. Vấn đề xung đột

lợi ích nên được giải quyết chi tiết hơn trong Pháp lệnh đấu thầu hoặc trong Pháp lệnh chống tham nhũng.

23. Tình trạng nhiều văn bản pháp luật điều chỉnh cùng một vấn đề là một tồn tại chung trong hệ thống luật pháp của Việt Nam. Các công cụ pháp lý trùng lặp, chồng chéo tạo nên sự lúng túng, lẫn lộn và không chắc chắn. Như đã đề cập ở trên, những vấn đề này cần được rà soát lại và những trùng lặp chồng chéo đó cần được loại bỏ.

Pháp lệnh Chống Tham nhũng

24. Có một nhận thức chung là tham nhũng là một vấn đề lớn ở Việt Nam. Cách nhìn nhận này là một động lực tạo nên Pháp lệnh chống tham nhũng (số 03/1998/PL-UBTVQH10, tháng 2 - 1998) và các văn bản hướng dẫn thực hiện liên quan (Nghị định 64/98CP). Cách nhìn nhận đó đã được các quan chức cao cấp của Chính phủ và của Đảng, giới doanh nhân nước ngoài và cộng đồng các nhà tài trợ ở Việt Nam cùng chia sẻ. Cả các nhà kinh doanh trong nước và nước ngoài đều nhận thấy rằng sự phức tạp của thủ tục cấp phép, sự không rõ ràng của việc ra quyết định tạo cơ hội cho tham nhũng là những rào cản việc kinh doanh.

25. Tài liệu *Điều tra khả năng cạnh tranh toàn cầu* gần đây cho thấy những thủ tục không rõ ràng, việc thiếu thông tin, tính tùy tiện quan liêu trong một bộ phận cán bộ và sự chậm trễ kéo dài là những yếu tố khiến Việt Nam bị khu vực tư nhân đánh giá xếp hạng gần thấp nhất trong số 58 nước về khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên, mức độ và quy mô tham nhũng cũng như tham nhũng chủ yếu là ở cấp trung ương hay địa phương đều chưa rõ. Chính phủ cho rằng mặc dù tham nhũng là vấn đề lớn nhưng chủ yếu là ở cán bộ cấp trung và cấp thấp. Việc Việt Nam sắp xét xử vào đầu tháng 12/2002 khoảng 150 nhân vật có liên quan đến một băng thế giới ngầm khét tiếng ở phía nam cho thấy sự tham nhũng của một số cán bộ cấp tương đối cao.

26. Pháp lệnh chống tham nhũng là vũ khí chủ yếu của Chính phủ để chống tham nhũng. Về sự liên quan đến đấu thầu mua sắm công, Pháp lệnh này cấm một loạt các hành động tham nhũng, trong đó hối lộ và lạm dụng chức quyền là liên quan nhất. Pháp lệnh này bổ sung thêm cho các công cụ pháp lý nêu trên bằng cách mô tả nhiệm vụ của công chức và quy trình thực thi và xử phạt. Có thể nói về nội dung và cấu trúc, Pháp lệnh này gần đạt được tiêu chuẩn quốc tế. Như vậy, công cụ pháp lý thì đã có. Hiện nay thách thức đối với Chính phủ là vấn đề thực hiện.

Luật Hợp đồng

27. Có lẽ vì Việt Nam chưa có một bộ luật hợp đồng thống nhất và đầy đủ nên việc điều chỉnh các vấn đề liên quan đến hợp đồng dựa vào các điều khoản liên quan trong một số luật khác như luật Dân sự, Luật Thương mại, Luật Đầu tư Nước ngoài và Pháp lệnh hợp

đồng kinh tế năm 1989. Trong một số trường hợp thậm chí dựa vào văn bản quy định của địa phương (ví dụ như Quyết định 789QDUB 8/4/95 của Hà nội hướng dẫn thực hiện xây dựng, xem xét, phê duyệt và quản lý dự án vốn đầu tư nước ngoài).

28. Vấn đề hợp đồng được bao trùm lớn nhất là trong Pháp lệnh hợp đồng kinh tế. Pháp lệnh này bao trùm "thỏa thuận hoặc văn bản liên quan tới sản xuất, trao đổi hàng hoá, cung cấp dịch vụ, nghiên cứu và áp dụng bí quyết khoa học kỹ thuật hoặc các thỏa thuận kinh doanh khác". Tuy nhiên, các nội dung như việc xây dựng hợp đồng, nội dung hợp đồng và giải quyết tranh chấp còn chưa đầy đủ và không nhất quán với một số điều khoản liên quan trong dự thảo Pháp lệnh đấu thầu mua sắm.

29. Việc có nhiều luật chi phối vấn đề hợp đồng là một rào cản đối với sự hiểu biết của công chúng về tính pháp lý của hợp đồng. Trong đấu thầu mua sắm, những lúng túng về mặt pháp lý có lẽ là lý do làm cho cán bộ nhà nước ngại sử dụng hợp đồng như là một công cụ hiệu quả để quản lý hợp đồng. Do đó, vấn đề chất lượng thấp trong mua sắm đấu thầu lại càng tăng lên. Chính phủ Việt Nam cần loại bỏ các quy định trùng lặp liên quan đến việc xây dựng và nội dung của hợp đồng. Về lâu dài, nên xây dựng một luật hợp đồng mới.

Một giải pháp dễ hơn nhưng vẫn hiệu quả là việc áp dụng hợp đồng chuẩn như là một phần của Hồ sơ Mời thầu chuẩn. Những mẫu hợp đồng chuẩn tốt như các mẫu của Ngân hàng Thế giới hay Ngân hàng Phát triển Châu Á rất sẵn có và chính phủ nên tham khảo để soạn mẫu hợp đồng của mình.

THỦ TỤC VÀ THÔNG LỆ ĐẤU THẦU MUA SẮM

Mở đầu

30. Các chính sách và thông lệ đấu thầu mua sắm công là những chỉ tiêu quan trọng đối của việc quản lý, tính hiệu quả và kết quả thực hiện nguồn lực công. Trước năm 1994 và trước khi viện trợ được nối lại, Việt Nam không có quy định toàn diện về đấu thầu cạnh tranh rộng rãi³. Quá trình hình thành một khuôn khổ đấu thầu mua sắm hiện đại cho chi tiêu công ở Việt Nam dựa trên cơ sở đấu thầu cạnh tranh được bắt đầu sau lần đánh giá hoạt động mua sắm công ở Việt nam lần thứ nhất năm 1994⁴. Những quy chế riêng đã được xây dựng cho quản lý xây dựng cơ bản và chi thường xuyên. Ngân hàng Thế giới và Ngân hàng Phát triển Châu Á đã cung cấp hỗ trợ kỹ thuật không hoàn lại cho phần việc liên quan tới đầu tư xây dựng cơ bản. Trong số những cải cách chủ yếu được thực hiện có

³ Những quy định về phương thức đấu thầu cạnh tranh cho các công trình xây lắp được Bộ Xây dựng ban hành đầu tiên vào năm 1990. Văn bản sửa đổi sau đó (1993) bổ sung thêm cho mua sắm thiết bị. Trách nhiệm quản lý đấu thầu mua sắm công được giao lại cho Bộ Kế hoạch và Đầu tư vào năm 1995.

⁴ Đấu thầu ở Việt Nam của Strombom và Associates.

việc ban hành quy chế đấu thầu cạnh tranh rộng rãi làm cơ chế thị trường chủ yếu cho chi tiêu công.

Những vấn đề chính và kiến nghị

Kế hoạch đấu thầu

31. Theo quy chế 88CP, trước khi tiến hành mời thầu, cơ quan quản lý dự án phải có kế hoạch đấu thầu và hồ sơ mời thầu đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt⁵. Có rất nhiều lo ngại về chất lượng của kế hoạch đấu thầu và Hồ sơ Mời thầu, đặc biệt là việc phân chia gói thầu, dự toán, thiết kế và yêu cầu kỹ thuật, phương pháp và tiêu chí xét thầu, năng lực nhà thầu và điều kiện hợp đồng⁶. Một điều rõ ràng là chất lượng kém của kế hoạch đấu thầu và hồ sơ mời thầu có ảnh hưởng xấu tới quá trình đấu thầu mua sắm, ví dụ như giảm chất lượng các hồ sơ dự thầu của nhà thầu, việc xét thầu khó hơn và bị chậm trễ, trao hợp đồng sai, chi phí tăng lên và thực hiện hợp đồng bị chậm trễ do phải thay đổi thiết kế và nhu cầu xin vốn bổ sung. Cuối cùng tất cả những điều này dễ dẫn tới chất lượng thấp của công trình và thiết bị.

32. Chất lượng kỹ thuật và thiết kế kém phản ánh một phần chất lượng cán bộ kỹ thuật hiện có ở Việt nam và/hoặc hệ thống dịch vụ tư vấn bao gồm cả cách thức tổ chức quản lý và quy định về mức phí tư vấn. Trong khi xây dựng năng lực để nâng cao kỹ năng kỹ thuật của tư vấn là một giải pháp dài hạn, cần sớm rà soát lại toàn bộ ngành tư vấn. Ví dụ như quy định hiện hành về phí tư vấn là một cản trở đối với việc phát triển một nền công nghiệp tư vấn độc lập dựa trên cơ chế kinh tế thị trường. Hiện tại, tư vấn thường được “chỉ định” và thực chất không có một sự cạnh tranh nào. Trong nhiều trường hợp, tư vấn có mối quan hệ mật thiết trực thuộc với bên mời thầu và chủ dự án. Vì tư vấn không độc lập, nên trong trường hợp chất lượng công việc kém họ không phải chịu trách nhiệm giống như tư vấn chuyên môn độc lập.

33. Tình hình trên có thể được cải thiện hơn bằng việc cung cấp hồ sơ mời thầu chuẩn, báo cáo xét thầu chuẩn và những văn bản hướng dẫn khác nhau như được kiến nghị trong báo cáo này. Tuy nhiên, việc này không thể thay thế cho đào tạo. Đào tạo phải được tiến hành song song với việc thực hiện những bước này.

⁵ Nghị định số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999.

⁶ Bộ Kế hoạch và Đầu tư nêu ra những vấn đề sau liên quan tới giai đoạn xây dựng kế hoạch “những vấn đề về chất lượng của công tác chuẩn bị và công việc hỗ trợ cho đấu thầu mua sắm (nghiên cứu khả thi, thiết kế, dự toán kinh phí và tổng dự toán, kế hoạch đấu thầu, hồ sơ đấu thầu, tiêu chuẩn đánh giá thầu v.v...). Tài liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, ngày 31/8/2000 : Dự thảo Pháp lệnh đấu thầu mua sắm lần thứ 5 – báo cáo trình Ủy ban Kinh tế và Ngân sách của Quốc hội.

34. Về dài hạn, Chính phủ nên dừng việc điều tiết thiếu tự nhiên thị trường tư vấn độc lập. Dần dần, giải pháp này sẽ cho phép một ngành công nghiệp tư vấn độc lập và có chuyên môn thực sự phát triển.

35. Một biện pháp trung hạn có thể là nâng cấp hệ thống hiện có và/hoặc xây dựng mới một hệ thống kiểm tra và tiêu chuẩn chất lượng cho để giúp cho soạn thảo các yêu cầu và thiết kế kỹ thuật. Việc đào tạo các cán bộ làm đấu thầu nên bao gồm cả nội kiểm tra chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật của lĩnh vực liên quan. Điều này sẽ giúp xác định và loại bỏ những sai sót thường gặp liên quan tới các chi tiết và thiết kế kỹ thuật. Các chuyên gia có trình độ kỹ thuật cao trong các lĩnh vực khác nhau có thể soạn thảo tài liệu yêu cầu kỹ thuật chuẩn tối thiểu cho từng lĩnh vực liên quan. Những tài liệu đó cần được phổ biến cho cán bộ kỹ thuật và đấu thầu trong lĩnh vực liên quan.

Phương pháp đấu thầu mua sắm

36. Đối với các dự án sử dụng vốn ODA, việc lựa chọn phương pháp mua sắm (Nghị định 88CP gọi là *hình thức lựa chọn nhà thầu*) tuân thủ theo quy định của nhà tài trợ. Phương pháp mua sắm thường được sử dụng cho những dự án này là đấu thầu quốc tế (ICB)⁷. Nghị định 52CP phân loại các dự án đầu tư thành các nhóm A, B và C theo tiêu chuẩn liệt kê trong phụ lục III-A. Các dự án nhóm A do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, trừ những trường hợp đã được Thủ tướng Chính phủ uỷ quyền. Tất cả các dự án ODA được phân loại vào nhóm này. Việc phê duyệt các dự án nhóm B và C được giao cho cấp Bộ trưởng và Chủ tịch Ủy ban Nhân dân hoặc cấp thấp hơn tùy theo quy mô của dự án.

37. Đối với các dự án đầu tư⁸ sử dụng vốn nhà nước, các phương pháp mua sắm gồm đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế, chào hàng cạnh tranh, chỉ định thầu và tự làm (xem phụ lục III-B). Quy chế 88CP không cho phép chia nhỏ gói thầu để tránh đấu thầu. Tuy nhiên, quy định này thường bị vi phạm. Sơ tuyển là bắt buộc đối với hàng hoá⁹ nếu giá trị gói thầu ước tính trên 300 tỷ đồng (19,6 triệu USD) và đối với công trình nếu giá trị ước tính là trên 200 tỷ đồng¹⁰ (13 triệu USD). Đối với những gói thầu nhỏ hơn, Nghị định 88CP¹¹ quy định sử dụng một thủ tục đặc biệt cho công trình và hàng hoá có giá trị tới 2 tỷ đồng (130.700 USD). Phương pháp mua sắm có thể là đấu thầu cạnh tranh rộng rãi hoặc đấu thầu hạn chế – tùy quyết định của chủ đầu tư. Chỉ các nhà thầu thuộc tỉnh hoặc thành phố của bên mời thầu được tham gia. Chỉ khi số người dự thầu ít hơn 3, thì mới cần mời thêm các nhà thầu bên ngoài tỉnh hoặc thành phố. Các nhà thầu của địa phương sẽ được hưởng ưu đãi nếu hồ sơ dự thầu của họ ngang với của nhà thầu tỉnh khác.

⁷ Nghị định số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999: Điều 10

⁸ Nghị định số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999 Điều 4 và Nghị định số 14CP/2000/ND-CP

⁹ Nghị định số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999: Điều 23

¹⁰ Nghị định số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999: Điều 34

¹¹ Nghị định số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999: Điều 44

Mặc dù đã có những hạn chế cạnh tranh quá mức như vậy, Chính phủ còn đi xa hơn nữa theo hướng này – có lẽ là do yêu cầu của một số địa phương - bằng việc cho phép chỉ định thầu mà không cần xin phép đối với các gói thầu hàng hoá và xây lắp có giá trị dưới một tỷ đồng (65,300 USD) theo Nghị định 14CP tháng 5/2000. Cần thấy rằng mức cho phép chỉ định thầu này là quá cao so với mức thường áp dụng ở các nước khác.

38. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 70% số hợp đồng sử dụng vốn trong nước được thực hiện không phải bằng phương pháp đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, bao gồm đấu thầu hạn chế, chào hàng cạnh tranh, chỉ định thầu và tự thực hiện. Mặc dù nghị định quy định đấu thầu rộng rãi là phương pháp chủ yếu để lựa chọn nhà thầu, nhưng trong thực tế cách quy định trong nghị định làm cho có thể sử dụng đấu thầu hạn chế như là phương pháp chính mà vẫn nhất quán với nghị định. Do vậy, trong phần lớn các trường hợp, không thấy có sự liên quan giữa ba yếu tố là phương thức lựa chọn nhà thầu, quy mô gói thầu và cấp phê duyệt. Đây là một vấn đề quan trọng mà Chính phủ cần xem lại.

39. Vấn đề chủ yếu ở đây là lựa chọn phương thức đấu thầu hạn chế hay phương thức đấu thầu rộng rãi và cấp nào có thể quyết định việc này. Kinh nghiệm cho thấy rằng việc cho phép tự do lựa chọn sẽ dẫn đến việc lạm dụng một cách có hệ thống và nhiều quan chức sẽ tìm cách liên kết với một số nhà thầu để thu lợi cá nhân làm hại đến lợi ích công. Mối lo ngại này không phải là mới và rất phù hợp với những nước có ít kinh nghiệm về đấu thầu cạnh tranh. Đồng thời, nó cũng là vấn đề của những nước có nhiều kinh nghiệm hơn nhưng trách nhiệm của các cơ quan quản lý nhà nước thấp.

40. Việt Nam có cả hai mối lo ngại trên, liên quan tới kinh nghiệm và trách nhiệm. Việt Nam cần hết sức hạn chế sử dụng các phương pháp mua sắm khác không phải là đấu thầu rộng rãi. Biện pháp là quy định đấu thầu rộng rãi là phương pháp chính và bắt buộc đối với các gói thầu có giá trị lớn hơn một ngưỡng tiền được xác định trong quy chế. Trường hợp đấu thầu rộng rãi không phải là phương pháp phù hợp thì phải có giải trình tại sao không phù hợp và tại sao một phương pháp ít cạnh tranh hơn, như đấu thầu hạn chế, lại phù hợp hơn. Giải trình này phải đưa vào kế hoạch đấu thầu và phải được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

Chính phủ nên quy định rõ mối liên hệ giữa giá trị gói thầu, phương pháp mua sắm và cấp phê duyệt. Nên đưa vào dạng bảng cho dễ hiểu, riêng cho hàng hoá, công trình và dịch vụ. Trình tự và thủ tục đấu thầu mua sắm rõ ràng sẽ tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy tinh thần trách nhiệm và tính minh bạch. Cùng với quy định rõ ràng và tốt hơn đối với công tác lưu giữ hồ sơ và tài liệu đấu thầu, công tác kiểm tra phê duyệt trước và sau khi ký hợp đồng, cải tiến này sẽ là một cách hữu hiệu lực để giám sát việc sử dụng nguồn vốn công.

Quảng cáo

41. Quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng là bắt buộc¹² đối với đấu thầu rộng rãi. Việc công bố phải được thực hiện ít nhất 10 ngày trước khi phát hành hồ sơ mời thầu. Tuy nhiên, trong quy chế không nêu rõ là phải đăng thông báo mời thầu trên một tờ báo được phát hành trên phạm vi toàn quốc. Quy chế cũng không nêu rõ ràng là phải quảng cáo mời sơ tuyển. Trên thực tế, các cơ quan nằm ở các thành phố lớn và/hoặc nằm ở địa phương nhưng có mua sắm lớn thường đăng thông báo mời thầu trên báo hàng ngày phát hành trên phạm vi toàn quốc, gồm cả một tờ báo tiếng Anh khi cần sự chú ý của các nhà thầu quốc tế. Tuy nhiên, đối với các gói thầu không lớn, hầu hết các cơ quan địa phương thường chỉ đăng thông báo mời thầu trên báo địa phương mình, mà các tờ báo địa phương nào thường chỉ lưu hành trong phạm vi địa phương ấy. Nguyên nhân của tình trạng này có thể bao gồm việc thiếu một yêu cầu rõ ràng trong quy chế 88CP rằng phải quảng cáo trên một tờ báo được lưu hành trên phạm vi toàn quốc, đăng trên báo địa phương thì tiện và rẻ hơn, hoặc ý đồ chỉ hạn chế đấu thầu trong số các nhà thầu địa phương mình hoặc vài tỉnh xung quanh. Kinh nghiệm thu được qua đấu thầu rộng rãi trong các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ cho thấy rằng các nhà thầu vẫn quan tâm đến các gói thầu có giá trị nhỏ, dù bên mời thầu hay địa điểm dự án nằm ở xa. Việt Nam cũng chưa có một tờ thông tin chính thức dành riêng cho quảng cáo mời thầu.

42. Gần đây, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã tiến hành một cuộc điều tra đối với các thành viên của mình để đánh giá tính hiệu lực của Luật Doanh nghiệp. Gần 1/4 số trả lời cho rằng họ không tham gia vào “các cơ hội” đấu thầu mua sắm công do thiếu thông tin. Bản báo cáo còn cho biết thêm là “*điều phổ biến là các doanh nghiệp phải mất chi phí để có được thông tin về đấu thầu từ các cơ quan quản lý. Điều này xảy ra với 30% số doanh nghiệp tham gia đấu thầu với chi phí trung bình là 1 triệu đồng*”¹³. Điều này có vẻ liên quan đến báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã nêu ở mục 38 là 70% các gói thầu dùng vốn trong nước không dùng phương thức đấu thầu rộng rãi, mà dùng các phương pháp đấu thầu không phải quảng cáo như đấu thầu hạn chế và chỉ định thầu. Chính phủ cần rà soát lại Nghị định 88CP để nêu rõ là đối với các gói thầu đấu thầu rộng rãi, quảng cáo sơ tuyển và mời thầu bắt buộc phải đăng trên một tờ báo được phát hành trên phạm vi toàn quốc. Quy định này sẽ làm tăng sự cạnh tranh và tiết kiệm cho ngân sách nhà nước.

43. Chính phủ Việt Nam nhận thấy rằng tính minh bạch là rất quan trọng đối với mua sắm công. Do vậy, dự thảo Pháp lệnh đấu thầu đưa ra một tiến bộ đáng kể về yêu cầu quảng cáo đấu thầu. Cụ thể là, tất cả các thông tin quan trọng về đấu thầu phải được công

¹² Nghị định số 88/1999/ND-CP ngày 1/9/1999: Điều 4

¹³ Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. Báo cáo điều tra về việc thực hiện Luật Doanh nghiệp, những cản trở và kiến nghị cho sự phát triển của khu vực tư nhân. Hà Nội, tháng 12/2000.

bố trên một tờ Thông tin mua sắm công của chính phủ. Chính phủ nên xem xét những nội dung sau của tờ thông tin mua sắm công:

- Cung cấp sớm những thông tin chung về cơ hội đấu thầu trong tương lai dựa trên kế hoạch đấu thầu đã được duyệt;
- Quảng cáo tất cả các thông báo mời thầu đối với các gói thầu có giá trị lớn hơn một ngưỡng giá trị theo quy định. Lúc đầu, ngưỡng này có thể đặt cao. Sau đó nên hạ dần xuống;
- Công bố danh sách những nhà thầu được chọn để dự đấu thầu hạn chế;
- Công bố kết quả xét thầu, bao gồm tên nhà thầu, nội dung gói thầu và giá trị hợp đồng;
- Công bố danh sách nhà thầu bị cấm dự thầu do có hành vi gian lận hoặc tham nhũng;
- Mẫu thông báo mời thầu chuẩn có thể dựa theo tiêu chuẩn của UNCITRAL¹⁴ điều 25 đề xuất nội dung tối thiểu đối với mời thầu.

Chính phủ nên xem xét khả năng phát hành tờ thông tin này cả dưới dạng báo điện tử, sau khi đã hình thành tờ thông tin in trên giấy. Tờ thông tin bước đầu có thể chỉ áp dụng cho các hợp đồng lớn và thành phố lớn. Sau đó rút kinh nghiệm để mở rộng hơn về nội dung và địa lý.

Mở thầu

44. Nghị định 88CP (điều 13) cho phép mở thầu trong vòng 48 tiếng sau khi hết hạn nộp thầu. Khoảng cách quá lớn về thời gian từ thời điểm hết hạn nộp thầu đến thời điểm mở thầu có thể gây ra một rủi ro là hồ sơ dự thầu có thể bị mở ra trước thời điểm mở thầu chính thức. Chính phủ nên xét lại quy định này. Các hồ sơ dự thầu phải được mở công khai ngay sau khi hết hạn nộp.

Hồ sơ mời thầu chuẩn

45. Ai cũng biết là hồ sơ mời thầu chuẩn bao gồm thư mời thầu, hướng dẫn nhà thầu,

¹⁴ UNCITRAL Điều 25: “(1) Thông báo mời thầu phải bao gồm ít nhất những thông tin sau: (a) Tên và địa chỉ của cơ quan mời thầu; (b) Nội dung, số lượng và địa điểm giao hàng hoá cần cung cấp; nội dung và địa điểm xây dựng công trình; nội dung dịch vụ và địa điểm cung cấp; (c) Thời gian yêu cầu cung cấp hàng hoá hoặc hoàn thành xây dựng hoặc lịch cung cấp dịch vụ; (d) Tiêu chuẩn và trình tự đánh giá năng lực của nhà cung cấp hoặc nhà thầu; (e) Tiêu chuẩn hợp lệ của nhà thầu; (f) Cách thức và địa điểm nhận hồ sơ mời thầu; (g) Phí hồ sơ mời thầu và cách thanh toán; (h) ngôn ngữ sử dụng trong hồ sơ mời thầu; (i) Địa điểm và hạn nộp hồ sơ dự thầu”.

điều kiện hợp đồng, v.v... là một trong những công cụ quan trọng nhất để quản lý công tác đấu thầu mua sắm. Hồ sơ Mời thầu chuẩn giúp cho việc soạn thảo hồ sơ mời thầu được dễ dàng. Hồ sơ Mời thầu chuẩn giúp cho nhà thầu dễ dàng chuẩn bị hồ sơ dự thầu. Hồ sơ Mời thầu chuẩn giúp cho công tác xét thầu, thẩm định phê duyệt được dễ dàng hơn. Hồ sơ Mời thầu chuẩn giúp bảo đảm sự nhất quán trong việc chấp hành quy chế mua sắm trên toàn quốc. Chính phủ có thể dùng Hồ sơ Mời thầu chuẩn làm công cụ để phổ biến các thông lệ và kinh nghiệm tốt trong mua sắm công.

46. Từ khi các nhà tài trợ lớn như Ngân hàng Thế giới nối lại tài trợ cho Việt nam năm 1994, đấu thầu trở thành yêu cầu bắt buộc trong các dự án được tài trợ. Hồ sơ mời thầu chuẩn của nhà tài trợ là bắt buộc đối với các gói thầu đấu thầu quốc tế (ICB). Văn phòng Ngân hàng Thế giới tại Hà nội soạn thảo mẫu hồ sơ bằng tiếng Việt dùng cho đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB) về hàng hoá và xây lắp. 8 năm qua, thông qua việc đấu thầu trong các dự án sử dụng vốn của các nhà tài trợ lớn, nhiều ban quản lý dự án và các nhà thầu trong nước đã trở nên quen thuộc với hồ sơ mời thầu theo chuẩn mực quốc tế. Từ năm 1996, đấu thầu cũng đã trở thành yêu cầu đối với các gói thầu tương đối lớn dùng vốn trong nước. Số lượng và giá trị của các gói thầu loại này tăng lên nhanh chóng. Điều này làm nảy ra yêu cầu phải sớm có các tài liệu mẫu chuẩn của chính phủ như Hồ sơ mời thầu và báo cáo xét thầu. Các tài liệu này cũng có thể góp phần giúp hài hoà thủ tục mua sắm của chính phủ và các nhà tài trợ. Trong khi chờ đợi chính phủ ban hành mẫu chuẩn, một số ngành có nhiều kinh nghiệm đấu thầu đã tự soạn lấy hồ sơ mẫu của mình dựa trên các mẫu chuẩn của các nhà tài trợ như Ngân hàng Thế giới.

47. Từ 1994 đến 2002, Ngân hàng Thế giới đã cung cấp 2 dự án hỗ trợ kỹ thuật để giúp xây dựng năng lực mua sắm đấu thầu của Việt nam. Kết quả của các dự án này gồm cả mẫu Hồ sơ Mời thầu đấu thầu quốc tế hàng hoá và xây dựng do tư vấn quốc tế xây dựng. Một bộ tài liệu mẫu tương tự dùng cho đấu thầu trong nước được tư vấn Việt nam soạn. Theo yêu cầu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, ba tổ chức tài trợ chính (Ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Phát triển Châu Á. Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật bản) đã góp ý kiến cho dự thảo bộ hồ sơ mẫu này. Chính phủ nên sớm hoàn thiện các hồ sơ mẫu này để có thể dùng cho các gói thầu dùng vốn trong nước. Nên dùng thử trong một hai năm lấy kinh nghiệm để hoàn thiện tiếp. Chính phủ cũng nên soạn các tài liệu mẫu khác như báo cáo xét thầu, hồ sơ Mời thầu cho công trình xây dựng lớn, tài liệu sơ tuyển, v.v...

Xét thầu

48. Cơ quan mời thầu chịu trách nhiệm xét thầu. Các bộ, ngành có khối lượng mua sắm lớn hàng năm như ngành điện hay giao thông thường có các đơn vị chuyên quản lý dự án. Các đơn vị này thường có tổ và cán bộ chuyên trách về mua sắm đấu thầu. Tuy nhiên, hầu hết các cơ quan khác thường không có một khối lượng mua sắm thường xuyên. Các cơ quan này khi nào phải mua sắm đấu thầu thì mới lập ra tổ công tác tạm thời theo từng vụ việc.

Cách tổ chức thường là lập ra một nhóm công tác, bao gồm đại diện của cục vụ chủ chốt trong một bộ hay uỷ ban nhân dân (thường là kế hoạch, tài chính, xây dựng và cơ quan chuyên ngành kỹ thuật liên quan) để bảo đảm quyết định trao hợp đồng đưa ra phù hợp với chính sách và lợi ích của tất cả các cơ quan. Cách làm này đôi khi ảnh hưởng đến yêu cầu là xét thầu phải dựa vào tiêu chuẩn xét thầu nêu trong Hồ sơ Mời thầu.

49. Phương pháp xét thầu phổ biến ở Việt Nam là phương pháp chấm điểm. Phương pháp này được quy định trong quy chế đấu thầu hiện hành (Nghị định 88CP). Phương pháp này được lựa chọn hình như là do một số cơ quan chủ chốt chịu trách nhiệm soạn thảo quy chế đấu thầu như Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Xây dựng và các cơ quan khác đã quen với phương pháp chấm điểm. Đối với hàng hoá và công trình xây lắp có giá trị dự toán hơn 2 tỷ đồng/hợp đồng (USD 130.000), quy trình xét thầu cơ bản bao gồm 3 bước. Bước đầu tiên là đánh giá sơ bộ để sàng lọc các hồ sơ thầu có các lỗi rõ ràng về tính hợp lệ, chữ ký, bảo lãnh dự thầu... Đặc biệt, bước này bao gồm cả việc kiểm tra năng lực và kinh nghiệm nhà thầu trên cơ sở đạt/không đạt. Các hồ sơ thầu đạt bước kiểm tra sơ bộ sẽ được đánh giá về sự đáp ứng hồ sơ mời thầu bằng hình thức chấm điểm. Các hồ sơ thầu không đạt số điểm tối thiểu quy định trong hồ sơ mời thầu – thông thường 70 hoặc hơn – bị loại bỏ như là không đáp ứng cơ bản. Ở bước cuối cùng, mỗi hồ sơ còn lại sẽ được xác định một “giá đánh giá”. Nhà thầu có “giá đánh giá thấp nhất” được chọn để trao hợp đồng với điều kiện giá thầu không vượt quá dự toán.

Đối với các gói thầu hàng hoá và xây lắp nhỏ hơn với giá trị dự toán dưới 2 tỷ đồng (USD 130.000), việc xét thầu cũng theo quy trình tương tự. Điểm khác biệt duy nhất là ở bước thứ hai, không yêu cầu chấm điểm để đánh giá sự đáp ứng của hồ sơ thầu.

50. Phương pháp chấm điểm trong xét thầu đối với hàng hoá và công trình thường được coi là mang tính chủ quan trong các nước có hệ thống mua sắm công cộng tiên tiến cũng như các nhà tài trợ quốc tế chính, bởi vì các tiêu chí xét thầu có thể bị điều chỉnh và lạm dụng, và do đó kết quả có thể bị thay đổi theo ý muốn của người xét thầu. Vì vậy, các nhà tài trợ chính cho Việt Nam như WB, ADB và JBIC đều kiến nghị không sử dụng phương pháp chấm điểm trong xét thầu. Chính phủ Việt Nam được khuyến nghị xem xét đưa ra phương pháp xét thầu trên cơ sở chi phí thấp nhất tương tự như phương pháp đang được WB và ADB sử dụng, do phương pháp này đã chứng tỏ là cách làm tốt nhất trong mua sắm công cộng. Trên thực tế, nhiều cơ quan mời thầu đã quen thuộc với phương pháp này qua việc thực hiện công tác mua sắm trong các dự án do WB tài trợ. Nếu vì lý do nào đó mà phương pháp chấm điểm cần được tiếp tục sử dụng, phương pháp xét thầu dựa trên chi phí thấp nhất được khuyến nghị bổ sung thêm và cho phép các cơ quan mời thầu lựa chọn một trong hai phương pháp.

51. Có một quan niệm khá phổ biến, đặc biệt trong ngành xây dựng, là nếu một hồ sơ thầu có giá quá thấp, ví dụ 10% hoặc hơn so với giá dự toán gói thầu, thì nhà thầu đó hoặc là không nghiêm túc hoặc thiếu kinh nghiệm, do đó sẽ không thể thực hiện hợp đồng đó và

hợp đồng dễ bị chậm trễ, tăng chi phí hoặc chất lượng thấp. Trong khi các quy định không cho phép loại bỏ một hồ sơ thầu chỉ vì giá “quá thấp”, trên thực tế, nhiều cơ quan mời thầu đặc biệt các chủ đầu tư công trình xây lắp thường tìm các lý do để loại bỏ các hồ sơ thầu như vậy và phương pháp chấm điểm là công cụ hữu hiệu để làm điều đó.

Một vấn đề khác liên quan đến trường hợp các hồ sơ thầu đáp ứng nhưng chào giá vượt quá dự toán. Về nguyên tắc, giá trị dự toán hoặc tỷ lệ thay đổi giá cho phép không được tiết lộ cho các nhà thầu. Trong trường hợp nêu trên, Nghị định 88CP cho phép bên mời thầu yêu cầu nhà thầu chào giá lại để có được giá thấp hơn dự toán được duyệt. Đây là một cách thuận tiện để “giải quyết vấn đề”. Tuy nhiên, cách đó sẽ ảnh hưởng xấu đến toàn bộ tính tin cậy của hệ thống mua sắm đấu thầu quốc gia. Vì vậy, chính phủ Việt Nam cần xem xét lại quy định này và xoá bỏ nó trong các sửa đổi trong tương lai hoặc trong quy chế mới.

Quá trình Xem xét và Phê duyệt cuối cùng

52. Mua sắm trong một dự án đầu tư trong nhóm A¹⁵, với giá trị gói thầu trên hạn mức quy định trong nghị định, sẽ phải tuân theo những bước đánh giá và xem xét sau:

- Cơ quan tổ chức thầu đánh giá thầu gồm một nhóm xét thầu đặc biệt và chuẩn bị báo cáo đánh giá thầu;
- Báo cáo đánh giá được cơ quan tổ chức thầu trình lên bộ chủ quản hoặc chính quyền địa phương như uỷ ban nhân dân để xét duyệt;
- Bộ chủ quản xem xét báo cáo đánh giá. Thường là bổ nhiệm một ban gồm các cán bộ từ các vụ có trách nhiệm như kế hoạch, pháp chế và tài chính xem xét báo cáo đánh giá thầu;
- Báo cáo đánh giá với ý kiến đánh giá và kiến nghị của bộ lại được gửi lên Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Văn phòng xét thầu) tiến hành xem xét lần thứ hai (thẩm định) báo cáo đánh giá. Đôi khi, ví dụ trường hợp có tranh chấp hoặc khiếu nại, Bộ Kế hoạch và Đầu tư sẽ tham vấn và lấy ý kiến nhất trí từ các bộ và cơ quan có liên quan khác nhau trước khi trình kiến nghị phê duyệt lên Thủ tướng Chính phủ để phê duyệt lần cuối cùng.
- Văn phòng Thủ tướng xem xét kiến nghị của Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Đôi khi, ví dụ trường hợp có tranh chấp hoặc khiếu nại, Văn phòng Thủ tướng sẽ lấy ý kiến của các vụ trong chính phủ cũng như các bộ liên quan trước khi ra quyết định cuối cùng.

¹⁵ Các hợp đồng đầu tư cho nhóm B và C với mọi giá trị và nhóm A dưới những giá trị nhất định được uỷ quyền cho các bộ chủ quản và các tỉnh. Uỷ ban đấu thầu quốc gia không tham gia vào việc xem xét những hợp đồng này.

Đối với các hợp đồng nhỏ (nhóm B và C), các thủ tục trên sẽ được tiến hành, trừ cấp ra quyết định cuối cùng sẽ là bộ hoặc ủy ban nhân dân.

53. Hệ thống đánh giá và phê duyệt hiện tại đối với các hợp đồng lớn là một quy trình đánh giá và xem xét nhiều cấp làm tốn rất nhiều thời gian và do đó dẫn đến nhiều chậm trễ trong việc trao hợp đồng. Do số người tham gia đánh giá lớn và mất nhiều thời gian, nên trong quá trình này dễ xảy ra việc sử dụng không đúng, gây sức ép, thao túng và rò rỉ thông tin¹⁶. Kiến nghị là quy trình này cần được tinh giản:

- Phân cấp quyền và trách nhiệm phê duyệt và cho phép mỗi bộ chủ quản (hoặc Ủy ban Nhân dân) là cấp phê duyệt cao nhất;
- Xoá bỏ quy trình đánh giá nhiều cấp; thay vào đó tinh giản quy trình đánh giá bằng cách xây dựng một hệ thống hai bậc – (i) cơ quan thầu chịu trách nhiệm đánh giá; và (ii) bộ chủ quản hoặc chính quyền địa phương chịu trách nhiệm xem xét lần cuối và phê duyệt;
- áp dụng đánh giá sau đối với các gói thầu dưới một ngưỡng giá trị nào đó để đơn giản hoá và bổ xung vào hệ thống chỉ đánh giá trước hiện tại.
- Mô tả những quy định đánh giá, gồm cả năng lực và đại diện cần thiết cho công tác đánh giá, trách nhiệm đối với quy trình và tài liệu bắt buộc và lưu giữ hồ sơ cần thiết.
- Áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế cho việc lưu giữ hồ sơ như đã được giải thích trong Hướng dẫn về Luật mẫu của UNCITRAL¹⁷.

Giá thầu thấp

54. Gần đây, vấn đề giá dự thầu thấp - (so với giá dự toán trước thầu), trong đấu thầu công khai giữa các nhà thầu trong nước hay đấu thầu cạnh tranh quốc tế có sự tham gia của các liên doanh giữa các nhà thầu nước ngoài và trong nước - đã trở thành vấn đề quan tâm lo ngại trong các chủ đầu tư, các cơ quan chính phủ và nhiều cơ quan tài trợ bao gồm cả Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật bản, Ngân hàng Phát triển Châu Á và Ngân hàng Thế

¹⁶ Một ví dụ là việc xây dựng Sân vận động quốc gia Hà nội. Trong khi còn đang trong quá trình đánh giá thầu thì rất nhiều báo đã đưa tin về các chi tiết đánh giá đang được tiến hành.

¹⁷ Luật mẫu UNCITRAL, trang 71, Điều 11: “Một trong những cách để tăng cường tính minh bạch và trách nhiệm là đưa vào những điều khoản yêu cầu cơ quan đấu thầu duy trì hồ sơ lưu trữ các cuộc đấu thầu. Một hồ sơ tóm tắt những thông tin chính liên quan tới những đợt đấu thầu mua sắm. Điều này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà cung cấp và nhà thầu không hài lòng đề nghị xem xét lại. Đến lượt mình, điều đó lại giúp bảo đảm luật đấu thầu mua sắm, trong chừng mực có thể, có khả năng tự kiểm tra và tự thực thi. Hơn nữa, những yêu cầu lưu giữ hồ sơ đầy đủ trong luật đấu thầu mua sắm sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các cơ quan chính phủ thực hiện chức năng kiểm toán hoặc kiểm soát và tăng cường trách nhiệm của các cơ quan đấu thầu đối với công chúng nói chung trong việc giải ngân nguồn vốn công”.

giới. Thường các nhà thầu chào giá thầu rất thấp - đôi khi chỉ 50% giá dự toán trước thầu - để thắng hợp đồng "bằng mọi giá". Trong quá trình thực hiện, họ bù đắp "thiệt hại" và/hoặc tăng lợi nhuận thông qua một hoặc kết hợp những hình thức sau: phát sinh khối lượng, thay đổi thiết kế, các tiêu chuẩn xây dựng thấp hơn và vật liệu kém chất lượng hơn, làm chậm tiến độ và ngày hoàn thành.

55. Giá thầu thấp là một kỹ thuật chung được sử dụng trên toàn thế giới, những nơi có khả năng rõ ràng là cần có sự thay đổi trong công việc khi cần và những thay đổi đó trở thành cơ sở để đề nghị thêm. Các cơ quan chủ quản có kinh nghiệm đều giảm đến mức tối thiểu những đề nghị này, nhưng Việt Nam thiếu một bộ luật về hợp đồng và việc thiếu kinh nghiệm khiến họ dễ bị tổn thương trước kỹ thuật này.

56. Vấn đề giá thầu thấp đã trở thành chủ đề được bàn bạc rất nhiều giữa những người sử dụng lao động, các cơ quan chính phủ và cả các bên trúng thầu và trượt thầu. Thậm chí một số người còn đề nghị áp dụng lại phương pháp giá sàn¹⁸ - là phương pháp thông dụng ở Việt Nam khoảng đầu những năm 1990 và đã bị huỷ bỏ bởi Nghị định 43CP là quy định đấu thầu chính thức đầu tiên ban hành vào năm 1996. Điều này cho thấy rằng ở Việt Nam, giá sàn không được công bố trong hồ sơ mời thầu, không giống như ở một số nước khác, giá sàn được công bố trong hồ sơ mời thầu. Phương pháp này được tất cả những người sử dụng lao động, các chủ hợp đồng biết rõ là đã bị lạm dụng và dẫn đến tham nhũng. Vấn đề liên quan đến giá thầu thấp có thể được coi cho là một loạt các nguyên nhân bao gồm hồ sơ mời thầu chất lượng kém, cán bộ đánh giá thầu năng lực yếu, thiếu luật hợp đồng và các điều kiện hợp đồng chuẩn phù hợp, thiếu việc giám sát thực hiện hợp đồng, thiếu trách nhiệm của người sử dụng lao động, không chính thức cung cấp đầy đủ danh sách các nhà thầu và tư vấn nằm trong danh mục đen vì thường xuyên vi phạm quy định đấu thầu, việc áp dụng không đầy đủ và yếu kém các pháp lệnh về chống tham nhũng, áp lực nghề nghiệp cao đối với các chủ hợp đồng và năng lực yếu kém của họ.

57. Việc tái áp dụng giá sàn sẽ đưa ra những tín hiệu sai cho khu vực tư nhân mới nổi lên. Giá sàn không khuyến khích yếu tố cạnh tranh - một yếu tố chủ chốt để phát triển một môi trường kinh doanh độc lập. Nó cũng sẽ đi ngược lại mục tiêu phát triển chung của đất nước là cho phép và ủng hộ sự phát triển của nền kinh tế thị trường. Kiến nghị Chính phủ nên:

- Sử dụng giá đánh giá thấp nhất làm tiêu chuẩn đánh giá. Không áp dụng giá sàn.
- Cải tiến các hướng dẫn xét thầu theo hướng giải thích cách áp dụng giá đánh giá thấp nhất trong đánh giá.

¹⁸ Giá sàn là một thông lệ nếu giá bỏ thầu thấp hơn "giá mặt sàn" và cao hơn giá trần của của dự toán trước thầu thì sẽ bị loại một cách tự động.

- Chuẩn bị các quy định và hướng dẫn chi tiết để xác định tiêu trí năng lực của nhà thầu.
- củng cố hệ thống giám sát và thực thi hợp đồng.

Thực hiện và Giám sát dự án

58. Chưa có các hợp đồng chuẩn cho các dự án sử dụng nguồn vốn trong nước. Các cơ quan thực hiện chỉ rõ rằng họ thiếu những công cụ để có thể ràng buộc trách nhiệm của nhà thầu. Có những vấn đề liên quan tới các liên doanh, trong đó một công ty quốc tế là đối tác chính và các công ty trong nước lại thực hiện phần lớn công việc. Bên cạnh việc thiếu các công cụ ra, còn tình trạng thiếu sự hiểu biết và ý chí thực thi hợp đồng. Phương pháp làm việc tìm kiếm sự thống nhất hoàn toàn có nghĩa là cách truyền thống để giải quyết tranh chấp là thương thảo và sau đó tìm ra một giải pháp. Tuy nhiên, hiện tại không có sự cân đối phù hợp giữa mô hình tìm kiếm sự thống nhất hoàn toàn với mô hình quản lý hợp đồng mạnh mẽ hơn. Các công ty đã lợi dụng truyền thống và thu được quá nhiều.

59. Hiện tại, cũng chưa có một danh sách đen chính thức thông báo rộng rãi toàn quốc. Cơ quan đấu thầu giải quyết vấn đề theo những thủ tục tự xây dựng. Nói chung, các thủ tục đó là không rõ ràng và hoặc không tồn tại. Điều quan trọng là phải được xây dựng một hệ thống đáng tin cậy, dựa trên những thủ tục bảo đảm cân bằng lợi ích và bảo đảm quyền của cả nhà thầu và cơ quan đấu thầu.

60. Tư vấn sử dụng cho việc giám sát không có kỹ năng hoặc không độc lập vì họ thường được bổ nhiệm trực tiếp từ những đơn vị có mối liên hệ mật thiết với cơ quan thực hiện. Đã có báo cáo về những hành vi tham nhũng, do vậy mà công trình chất lượng dưới mức chuẩn vẫn thường được phê duyệt. Công việc giám sát càng trở nên phức tạp hơn do không có thiết kế/ chi tiết kỹ thuật rõ ràng và thiếu tiêu chuẩn. Kiến nghị là chính phủ Việt Nam sẽ:

- Xây dựng và thực thi các hợp đồng chuẩn;
- Đào tạo về quản lý, giám sát và kiểm tra chất lượng dự án;
- Xây dựng một hệ thống sổ đen thống nhất.

KHUÔN KHỔ THỂ CHẾ

Cơ quan đấu thầu độc lập

61. Việc phải có một cơ quan chính sách về đấu thầu mua sắm chịu trách nhiệm điều hành và giám sát là điều rất cần thiết. Một cơ quan với tôn chỉ mục đích rõ ràng và cán bộ đủ trình độ là chìa khoá để tạo ra một hệ thống đấu thầu mua sắm công có hiệu lực. Một cơ

quan ở cấp quốc gia với một khuôn khổ phù hợp không chỉ đưa ra trọng tâm của chính sách đấu thầu mua sắm (và luôn cập nhật chúng cho phù hợp với những nguyên tắc được quốc tế công nhận) mà còn bảo đảm cho việc tuân thủ của những chính sách đó nữa. Về khía cạnh này, việc thực thi chính sách nên được hiểu theo nghĩa rộng nhất có thể – nó bao gồm cả việc thiết kế và thực hiện một hệ thống khiếu nại độc lập, tư vấn cho cơ quan đấu thầu về cách hiểu và áp dụng Pháp lệnh và nghị định về đấu thầu mua sắm, quản lý hệ thống kỷ luật và xử phạt hành chính, giám sát v.v... Thực thi có hiệu lực thậm chí còn trở nên quan trọng hơn trong quá trình phân cấp ở Việt Nam. Tầm quan trọng của việc áp dụng hệ thống này một cách công bằng và minh bạch sẽ được tiếp tục củng cố bằng việc tăng số lượng các gói thầu được xem xét (xem bảng dưới đây).

Năm	Gói thầu do Bộ Kế hoạch và Đầu tư thẩm định	Báo cáo của các bộ và chính quyền địa phương	Tổng số
1998	126	4.451	4.577
1999	112	9.511	9.623
2000	94	21.257	21.351

62. Nhiều nước đã thành lập cơ quan tương tự với kết quả tốt đẹp. Mỹ, Anh, Canada, Đức, Thụy điển và Pháp đều đã thành lập cơ quan đấu thầu như vậy ở các đơn vị khác nhau của chính phủ. Một vài nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi như Ba-lan, Ex-tô-nia, Georgia, Ma-lai-xia, Slo-va-kia đã nhận thức được sự cần thiết và thành lập những đơn vị này. Đặc điểm chính của những đơn vị này là:

- Không có bất kỳ chức năng mua sắm hoặc hợp đồng nào.
- Không có một cấp nào khác trong quá trình đấu thầu mua sắm của cơ quan thực hiện.
- Thường trực thuộc Văn phòng Tổng thống, Thủ tướng hoặc Bộ Tài chính – nghĩa là độc lập và ở trên các bộ chủ quản.

Trong khi Văn phòng Xét thầu Quốc gia thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho đến nay đã và đang làm một công việc rất đáng khen ngợi, thì giờ đây đã đến lúc chính phủ Việt Nam phải thành lập một cơ quan đấu thầu mua sắm ở cấp quốc gia (Văn phòng đấu thầu mua sắm công).

Những đặc điểm chính của Văn phòng đấu thầu mua sắm công (PPO)

63. Những đặc điểm chính của một Văn phòng Mua sắm công lý tưởng nên bao gồm:

- Độc lập với các bộ chủ quản bằng cách bảo đảm rằng Văn phòng mua sắm công báo cáo lên cấp chính trị cao nhất (như Thủ tướng hoặc Phó Thủ tướng), cấp trên của các bộ chủ quản. Việc này là để giảm bớt áp lực và thao túng từ các bộ ở cùng một cấp báo cáo. Chủ tịch Văn phòng Mua sắm công phải được cấp cao nhất của chính phủ như Chủ tịch nước hay Thủ tướng bổ nhiệm.
- Tách chức năng điều hành và giám sát khỏi hoạt động đấu thầu mua sắm. Do vậy, để tránh bất kỳ sự xung đột nào về lợi ích, Văn phòng Đấu thầu Mua sắm công không nên tham gia vào bất kỳ hoạt động nào liên quan đến đấu thầu mua sắm thực tế, bao gồm cả xem xét và phê duyệt v.v... trước khi hợp đồng được ký kết.
- Trách nhiệm/nghĩa vụ

được quy định rõ ràng trong luật pháp. Luật pháp phải quan tâm tới việc xây dựng luật và quy định tôn chỉ mục đích rõ ràng cho Văn phòng Đấu thầu Mua sắm công.

Khung I: Những chức năng tiềm năng của PPO

- Xây dựng luật, chính sách, quy định và thủ tục đấu thầu mua sắm công;
- Xây dựng hồ sơ mời thầu chuẩn, cẩm nang và hướng dẫn để hỗ trợ cho các cơ quan thực hiện.
- Ban hành các nghị định hỗ trợ chi tiết cho việc thực hiện các luật và pháp lệnh.
- Bảo đảm các chính sách, thủ tục và hồ sơ cập nhật (phù hợp với những nguyên tắc được quốc tế công nhận);
- Theo dõi việc tuân thủ các quy định và thủ tục về đấu thầu mua sắm để bảo đảm việc tuân thủ chúng;
- Bảo đảm tổ chức sắp xếp phù hợp cho việc kiểm toán độc lập sau hợp đồng ngẫu nhiên đối với một số hợp đồng ở tất cả các cấp của chính phủ;
- Thực hiện các tiêu chuẩn cao nhất về đạo đức;
- Theo dõi việc xem xét khiếu nại;
- Quản lý bản tin đấu thầu mua sắm quốc gia - phổ biến thông tin đấu thầu tới tất cả những người có liên quan;
- Chuẩn bị một báo cáo hàng năm để phổ biến rộng rãi hơn;
- Xây dựng và duy trì cơ sở dữ liệu về đấu thầu mua sắm công. Cơ sở dữ liệu này có thể bao gồm những thông tin thống kê về các hoạt động đấu thầu mua sắm, danh sách môi trường các nhà thầu toàn quốc, thông tin về giải quyết khiếu nại, danh mục những trọng tài đã được chứng nhận v.v...
- Hỗ trợ và điều phối việc phát triển một hệ thống đào tạo các chuyên gia đấu thầu mua sắm;
- Hợp tác và tham gia vào mạng lưới đấu thầu mua sắm công quốc tế;
- Báo cáo lên cấp chính trị - công bố các báo cáo và thúc đẩy tính minh bạch;
- Hỗ trợ các công ty trong nước trong đấu thầu các hợp đồng quốc tế.

- Quyền thực thi. Văn phòng Đấu thầu Mua sắm công phải được trao quyền cần thiết để thực thi luật pháp. Ví dụ, nó phải có khả năng được tiếp cận hồ sơ tài liệu ở bất kỳ cấp nào, áp đặt xử phạt hành chính, tiến hành điều tra, yêu cầu thông tin cho mục đích thống kê v.v...
- Có đủ nguồn lực. Văn phòng Đấu thầu Mua sắm công phải được chính phủ hỗ trợ đủ nguồn lực để thực hiện nhiệm vụ được giao.

64. Mô hình gợi ý ở đây là không nên tạo ra một cấp mới trong quá trình đấu thầu mua sắm thực tế. Mục tiêu chính là tạo ra một cơ chế thực thi mạnh mẽ mà các bên tham gia vào quá trình đấu thầu không thể nghi ngờ về tính độc lập, tôn chỉ mục đích và nguồn lực của nó.

Nguồn Nhân lực và Năng lực Đấu thầu

65. Nhiều vấn đề cản trở kết quả đấu tư có thể là do những khó khăn mang tính hệ thống mà trong đó *năng lực quản lý dự án* là trọng tâm. Một cuộc điều tra của các nhà tài trợ cho thấy rằng các đơn vị quản lý dự án là quá tải và hoạt động dưới nhiều hạn chế của cả bên trong và bên ngoài, bao gồm cả việc giám sát thừa, những quy định mâu thuẫn với nhau, không đủ cán bộ và nguồn lực và được đào tạo hạn chế về những thông lệ hiện đại. Giải pháp hướng tới phân cấp trách nhiệm chi tiêu chủ yếu được thúc đẩy bằng việc tăng khối lượng công việc liên quan tới hoạt động hợp đồng trên toàn quốc của Chính phủ trung ương (xem bảng trong đoạn 62). Sự phân cấp có hiệu quả đòi hỏi phải có năng lực đấu thầu mua sắm ở tất cả các cấp, gồm cả 10.000 xã. Đã có sự nhất trí chung rằng rất cần phải xây dựng năng lực ở tất cả các cấp. Tuy nhiên, vấn đề là phải xác định được cách tiếp cận tốt nhất và mức độ nguồn lực cần thiết.

66. Một khoản viện trợ không hoàn lại của Ngân hàng Thế giới cho xây dựng năng lực đấu thầu mua sắm đã hỗ trợ xây dựng một chương trình đào tạo quốc gia. Mặc dù mới được thành lập trong thời gian gần đây, nhưng Khoa quản trị Kinh doanh trường Đại học Kinh tế Quốc dân (NEU) đã xây dựng các khoá đào tạo ngắn hạn mà đấu thầu mua sắm được giảng dạy như một phần của môn quản lý dự án. Tuy nhiên, họ nhận thấy rằng họ không thể đáp ứng được nhu cầu đào tạo và họ thiếu giáo trình, tài liệu giảng dạy và năng lực giảng dạy. Theo đánh giá của nhà trường, nhu cầu đào tạo về quản lý dự án và đấu thầu mua sắm đang tăng lên và việc phân cấp sẽ khiến nhu cầu tăng hơn nữa.

67. Bản thân Trường Kinh tế Quốc dân bị quá tải và cần phải thuê chuyên gia để bắt đầu quá trình này một cách có hệ thống và nghiêm túc. Một trong những nhiệm vụ chủ yếu cần thực hiện là xây dựng một chiến lược đào tạo. Chiến lược này có thể bao gồm những yếu tố như:

- Phân tích nhu cầu đào tạo, bao gồm tất cả các trình độ ở các mức cơ bản, chuyên gia và quản lý. Phân tích này nên bao gồm các cấp trung ương, tỉnh, huyện và

xã đã thực hiện phân cấp hoàn toàn.

- Đề cương thiết kế các khoá học ngắn và dài hạn và nội dung của các khoá học đó. Việc nghiên cứu các tổ chức đào tạo hiện có như Trung tâm đào tạo quốc tế Turin, Italy hoặc ESAMI hoặc UNDP là hữu ích để học hỏi về việc thiết kế các chương trình đào tạo.
- Phân tích một mô hình cung cấp đào tạo. Gợi ý được đưa ra là thành lập một Trung tâm đào tạo đấu thầu mua sắm ở trường Đại học kinh tế quốc dân trên cơ sở những kinh nghiệm đã thu được tại đó. Trong khi gợi ý này chắc là một phương án tốt, thì cũng nên đưa các tổ chức cung cấp đào tạo khác vào trong chiến lược và xem xét các mô hình khác trước khi đưa ra lựa chọn cuối cùng.
- Phải xây dựng một mô hình tài trợ. Cần phải có đầu tư để thiết lập phương tiện đào tạo, mua sắm tài liệu và giáo trình, công nghệ thông tin sử dụng cho đào tạo và nâng cao trình độ giáo viên. Chi phí thường xuyên của một trung tâm đào tạo và mô hình tài trợ cần thiết.
- Cuối cùng là một kế hoạch hành động với các hoạt động và khung thời gian.

68. Một khía cạnh khác để xây dựng một nhóm hạt nhân những chuyên gia đấu thầu có kỹ năng ở Việt Nam là một hệ thống các khuyến khích. Một mô hình Việt Nam có thể áp dụng là hệ thống chứng nhận cho cán bộ đấu thầu mua sắm, giống như hệ thống hiện có đối với kiểm toán viên. Hệ thống này có thể có ba cấp: Cơ bản, chuyên viên và chuyên gia và nên có mối liên kết rõ ràng giữa các chương trình đào tạo hiện có với hệ thống chứng nhận, cơ hội thăng tiến nghề nghiệp và mức lương. Cơ hội nghề nghiệp tất nhiên là có từ các cơ quan đấu thầu và sẽ phụ thuộc vào cách họ tổ chức hoạt động đấu thầu. Mục tiêu dài hạn hơn là xây dựng một đội ngũ chuyên viên đấu thầu chuyên trách và bắt buộc phải có một chuyên gia đấu thầu được chứng nhận là người chịu trách nhiệm hàng đầu đối với quá trình đấu thầu mua sắm từ xây dựng kế hoạch đến ký hợp đồng. Chuyên gia đấu thầu mua sắm này cần phải dựa vào các chuyên viên kỹ thuật, tài chính v.v... nhưng chuyên gia đấu thầu phải chịu trách nhiệm cuối cùng.

69. Tóm lại, những kiến nghị chủ yếu là:

- Xây dựng một chiến lược đào tạo phân tích những yếu tố như phân tích nhu cầu đào tạo, thiết kế các chương trình đào tạo, mô hình cung cấp đào tạo và kế hoạch hành động.
- Xây dựng một hệ thống chứng nhận, hỗ trợ cho việc phát triển một đội ngũ cán bộ đấu thầu mua sắm trong dịch vụ dân sự.
- Làm cho việc trở thành một chuyên gia đấu thầu mua sắm trở nên hấp dẫn đối với con đường phát triển sự nghiệp của công chức bằng cách liên kết những kết

quả đào tạo đạt được với cơ hội công việc và lương. Điều này nên được kết hợp với chương trình cải cách dịch vụ dân sự trong tương lai.

- Phân tích khối lượng công việc trong các cơ quan đấu thầu và tập trung công việc vào một số ít hơn cán bộ chuyên trách.

Trách nhiệm tài chính trong khu vực công

70. Trách nhiệm tài chính trong khu vực công, một khía cạnh quan trọng trong khuôn khổ quản lý nhà nước, kêu gọi cương vị quản lý vững mạnh từ tất cả các nguồn trong khu vực công. Khía cạnh nền móng của trách nhiệm tài chính bao gồm báo cáo minh bạch và đáng tin cậy về hoạt động, một hệ thống hoá đơn và quyết toán nhằm là giảm việc sử dụng lãng phí hoặc lạm dụng các quỹ công, một cơ chế xác minh các thông tin do chính phủ cung cấp bằng một cơ quan thứ ba, sự tôn trọng quyền công cộng khả năng tiếp cận các thông tin về quá trình ra quyết định của chính phủ.

71. Một hệ thống hiệu quả của trách nhiệm tài chính công tập trung vào “điều hành quản trị” các khoản tài chính công hơn là tập trung vào “quản lý” như trước đây. Điều này cần đến những người có trách nhiệm hơn là nhóm hành pháp, như cơ quan lập pháp, kiểm toán bên ngoài và người điều chỉnh, xã hội dân sự và công chúng. Điều này cũng nhấn mạnh rằng chỉ tập trung vào một khía cạnh của trách nhiệm tài chính công mà bỏ qua những khía cạnh khác thì sẽ không đạt được mục tiêu phát triển. Hiện nay, rõ ràng có một mức độ rủi ro quản lý điều hành nhất định trong việc sử dụng các nguồn lực công, khi mà quá trình ngân sách vẫn còn chưa minh bạch, sự tiếp cận của quần chúng với các thông tin tài chính của Chính phủ còn hạn chế, và sự kiểm soát một cách hiệu quả về luật pháp còn chưa hoàn toàn có được. Các cơ quan chịu trách nhiệm đảm bảo trách nhiệm giải trình tài chính cũng còn yếu, những phát hiện kiểm toán không có sẵn một cách công khai như là một vấn đề thực tế, và hệ thống báo cáo không hỗ trợ hiệu quả công tác giám sát hiện nay.

72. Hiện nay, trách nhiệm đối với dân chúng về việc sử dụng thu nhập của Chính phủ và chất lượng quản lý tài chính chung còn chưa đạt được những tiêu chuẩn tối thiểu của Luật Minh bạch về Tài chính của Quỹ Tiền tệ Quốc tế. Tuy nhiên, Chính phủ đã cam kết sẽ áp dụng các biện pháp để đạt được những tiêu chuẩn này. Nói chung, rủi ro về quản lý điều hành sẽ có thể quản lý được đối với các hạng mục trong ngân sách nếu Chính phủ thực hiện các biện pháp đề ra trong bảng kèm theo đây cũng như những gì đã cam kết trong Báo cáo Chỉ tiêu công (PER). Rủi ro hiện nay cao đối với các hạng mục ngoài ngân sách mà có lẽ không phải chịu sự kiểm soát giám sát theo tiêu chuẩn. Rủi ro ở cấp dưới mức quốc gia thì phức tạp do thiếu các kỹ năng thích hợp và kinh nghiệm trong kế toán và kiểm toán.

73. Mặc dù thông tin tổng thể từ ngân sách gần đây đã được công bố, nhưng các số liệu báo cáo tài chính công, đặc biệt là số liệu của các doanh nghiệp quốc doanh, vẫn chưa sẵn có như thông lệ. Chính phủ đã thực hiện những biện pháp cải tổ đáng kể để nâng cao tính

minh bạch của ngân sách trong hai năm qua, nhưng vẫn còn có những thách thức to lớn. Chính phủ đã thông qua những kiến nghị của báo cáo Chi tiêu công (PER) 2000 và đề nghị Ngân hàng Thế giới hỗ trợ việc thực hiện một hệ thống quản lý tài chính thống nhất.

Đánh giá tổng quan rủi ro

74. Đấu thầu mua sắm vẫn còn chưa chuyên nghiệp ở Việt nam. Đội ngũ nhân viên đấu thầu mua sắm hưởng lương theo cơ cấu lương của Chính phủ, cơ cấu này quy định mức lương bổng của công chức và là một trong những cơ cấu lương thấp nhất trên thế giới. Việc thiếu nghiêm trọng các cán bộ có năng lực được cảm nhận ở mọi cấp. Trong khi đấu hiệu cho thấy rằng các cán bộ đấu thầu mẫn cán và trung thực, thì lại không có một bộ luật về nguyên tắc xử thế riêng và họ phải tuân theo một loạt các bộ luật về đạo đức cho tất cả các công chức như là pháp lệnh công chức, pháp lệnh chống tham nhũng và pháp lệnh chống lãng phí nguồn lực công. Quyền hạn liên quan đến đấu thầu được uỷ quyền cho các cơ quan thực hiện quá trình và các thủ tục áp dụng được quy định khá rõ ràng. Mặc dù có một trường hợp thuộc một dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ trong đó quyết định đấu thầu do các cơ quan cấp dưới đưa ra bị các cơ quan cấp cao hơn trong chính quyền địa phương bác bỏ, Ngân hàng Thế giới đã tuyên bố đấu thầu sai quy định trong trường hợp này, nhưng những chuyện như thế này hiếm khi xảy ra¹⁹. Nhìn chung, cấp cao nhất của Chính phủ khuyến khích, ủng hộ, và bắt buộc phải tuân thủ theo các quy chế đấu thầu hiện nay. Những vi phạm đều được điều tra và việc đấu thầu mua sắm và các cán bộ có trách nhiệm khác phải có trách nhiệm giải trình. Rủi ro nói chung được đánh giá ở mức cao.

¹⁹ Ngân Hàng Thế giới sẽ tuyên bố đấu thầu sai trong trường hợp này.

III: Các doanh nghiệp nhà nước và ngành xây dựng

75. Trong các hợp đồng do các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) thực hiện (thông thường là như vậy vì khu vực tư nhân còn non nớt và các nhà thầu nước ngoài bị chèn ép bởi giá quá thấp), Ngân hàng Thế giới quan sát thấy rằng các quan hệ giao dịch giữa cơ quan chủ quản với nhà thầu (SOEs) là không sâu sát. Đây là một vấn đề về quản lý. Mặc dù các doanh nghiệp nhà nước dường như độc lập về mặt tài chính, quản lý và pháp lý, chúng vẫn nằm trong phạm vi của cơ quan thực hiện. Trong khuôn khổ thể chế do các luật chi phối doanh nghiệp nhà nước quy định, tính tự chủ về pháp lý và tài chính của doanh nghiệp nhà nước có thể được thiết lập. Tuy nhiên, vẫn có mối quan hệ phụ thuộc giữa doanh nghiệp nhà nước và cơ quan thực hiện.

76. Ngành công nghiệp tư vấn non trẻ của Việt nam thậm chí còn phụ thuộc hơn vào các bộ chuyên ngành hoặc các tổng công ty. Trong một số ngành như năng lượng, giao thông hoặc phát triển tài nguyên nước, chính phủ hoạt động độc quyền thông qua một số ít công ty dưới sự điều hành của các bộ chuyên ngành liên quan hoặc tổng công ty với các quy định chặt chẽ về phí và tiền công, vì vậy, khu vực tư nhân non nớt bị loại ra.

77. Phần lớn các doanh nghiệp nhà nước trong ngành xây dựng được tổ chức như các công ty mẹ công ty con, bao gồm nhiều công ty hợp đồng quản lý độc lập nhỏ hơn; những công ty này đi vay để mua trang thiết bị của mình với sự ủng hộ của công ty mẹ. Những công ty hợp đồng nhỏ hơn này có nhân viên riêng của mình và thuê thêm lao động tạm thời khi cần. Do vậy, khi doanh nghiệp nhà nước được trao một hợp đồng, doanh nghiệp nhà nước này sẽ chia công việc ra cho nhiều công ty hợp đồng nhỏ hơn sao cho đạt được đầu ra của hợp đồng và kỹ sư giám sát trong thực tế không làm việc với một nhà thầu duy nhất như dự định mà với nhiều nhà thầu. Thực tế, vì những công ty hợp đồng này về bản chất là độc lập, nên họ hoạt động độc lập và thực hiện đầy đủ những hạng mục công trình trong phần đường cụ thể họ được giao. Họ thường không chia sẻ thiết bị, nhân viên và vật liệu với những công ty hợp đồng khác ở gần mặc dù họ cùng trực thuộc một công ty mẹ. Vì vậy, nhiều lĩnh vực công việc được mở ra cùng một lúc.

78. Gần đây Ngân hàng Thế giới cũng quan sát thấy rằng các liên doanh giữa doanh nghiệp nhà nước trong nước với đối tác nước ngoài hoạt động không tốt. Các biện pháp sửa đổi đã được thực hiện nhằm bảo đảm rằng: (i) thoả thuận liên doanh quy định rõ các đầu vào tương ứng của các đối tác về trang thiết bị và cán bộ chủ chốt (ii) văn bản của đối tác

nước ngoài trong sơ tuyển của liên doanh khẳng định vai trò lãnh đạo của nó bằng văn bản và (iii) giá trị bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải được điều chỉnh để giảm bớt rủi ro không thực hiện hợp đồng.

79. Từ trước đến nay, nhiều hợp đồng dùng vốn Ngân hàng Thế giới (đặc biệt là các hợp đồng lớn) đều do doanh nghiệp nhà nước thực hiện. Tháng 11/2000, Ngân hàng Thế giới đã khẳng định với Chính phủ Việt Nam chính sách của mình về tiêu chuẩn hợp lệ đối với doanh nghiệp nhà nước. Như quy định trong đoạn 1.8 (c) của Hướng dẫn Đấu thầu Mua sắm và đoạn 1.10 (b) Hướng dẫn Đấu thầu Tư vấn, các doanh nghiệp nhà nước có thể tham gia vào các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ nếu như họ có thể chứng minh rằng họ: (i) tự chủ về mặt pháp lý, (ii) tự chủ về mặt tài chính; (iii) hoạt động theo Luật Thương mại; và (iv) không phải là một đơn vị phụ thuộc. Trước đây, do chính sách này không được áp dụng một cách tích cực, Ngân hàng Thế giới đã thừa nhận rằng một giai đoạn quá độ là cần thiết và nêu rõ tất cả những tiêu chuẩn về hợp lệ sẽ được thực thi từ ngày 1/1/2003. Tuy nhiên, Ngân hàng cũng yêu cầu rằng tiêu chuẩn thứ tư liên quan tới quan hệ phụ thuộc sẽ được áp dụng sớm hơn - từ 1/1/2001 - để tránh xung đột về lợi ích. Vì vậy, không có doanh nghiệp nhà nước nào được phép dự thầu những hợp đồng do cơ quan nhà nước trao, mà theo luật áp dụng của Nhà nước, cơ quan đó là cấp mà doanh nghiệp nhà nước đó phải báo cáo hoặc là cơ quan giám sát của doanh nghiệp nhà nước đó. Một đoàn công tác của Ngân hàng Phát triển Châu Á dự định sẽ sớm hoàn thành báo cáo của mình cũng về vấn đề này.

80. Có hai loại hình Doanh nghiệp nhà nước ở Việt nam: **Doanh nghiệp công ích và Doanh nghiệp kinh doanh**. Loại hình DNNN, Công ích hay kinh doanh, có thể xác định bằng cách kiểm tra “Quyết định Thành lập”. Kết quả là phần lớn các DNNN là doanh nghiệp kinh doanh. Ngân hàng Thế giới không thể coi các DN Công ích, dù có phụ thuộc hay không, là đủ điều kiện bởi các doanh nghiệp này không đạt được hai trong số bốn tiêu chí điều kiện nêu ra trong đoạn 1.8(c) của Văn bản hướng dẫn (không độc lập tài chính và không hoạt động theo luật thương mại). Tuy nhiên, Ngân hàng Thế giới có thể coi các Doanh nghiệp nhà nước kinh doanh không phụ thuộc (tức là không tham gia cạnh tranh hợp đồng do Sở hoặc cơ quan chủ quản gọi thầu) là đủ điều kiện bởi các doanh nghiệp này đạt được ba tiêu chí điều kiện trong đoạn 1.8 (c) của Văn bản hướng dẫn (độc lập tài chính và pháp lý và hoạt động theo luật thương mại)

81. Khó khăn chính làm ảnh hưởng đến tính đủ điều kiện của các Doanh nghiệp nhà nước ở Việt nam là vấn đề phụ thuộc. Có hai biện pháp thích hợp đã được xác định để giải quyết vấn đề này.

- (1) Chuyển quyền sở hữu DNNN từ bộ chủ quản sang một đơn vị độc lập mới (một hình thức công ty đầu tư tài chính hoặc “quỹ” DNNN) có thể quản lý vốn nhà nước trong các DNNN. Bộ Tài chính cho biết họ được yêu cầu trình Thủ tướng

đề cương dự thảo cho một dự án thí điểm về kiểu chuyển đổi trên. Bộ Tài chính cũng cho biết họ có thể cần sự hỗ trợ của Ngân hàng Thế giới.

- (2) “Cổ phần hoá/Tư nhân hoá” ít nhất 51% vốn. Tuy nhiên, bởi Ngân hàng Thế giới không chắc rằng với việc cổ phần hoá đến 51% vốn hoặc hơn thì có thể tách một cách có hiệu quả các DNNN ra khỏi các bộ chủ quản trước đây hay không, nên Ngân hàng giữ quyền xem xét lại và thay đổi quan điểm của mình về vấn đề này nếu có những biểu hiện rằng các công ty đã được cổ phần hoá, trong đó nhà nước vẫn giữ cổ phần bất kể là bao nhiêu phần trăm, có vẻ như vẫn nhận được những đặc quyền hoặc lợi thế không công bằng từ các bộ chủ quản trước đây trong việc được nhận và thực hiện hợp đồng do Ngân hàng Thế giới tài trợ.

Trong hai phương án trên, phương án thứ nhất được ưa chuộng hơn phương án cổ phần hoá bộ phận bởi phương án này có thể làm DNNN trở thành thương mại hoá thật sự.

82. Những phương án khác mở ra cho các bộ chủ quản và các doanh nghiệp nhà nước phụ thuộc bao gồm:

- Bán/khoán (theo Nghị định 103), theo đó toàn bộ doanh nghiệp nhà nước được bán cho một tổ chức không phải của nhà nước.
- Chuyển sang hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn, một chủ sở hữu, hoạt động dưới Luật Doanh nghiệp.

83. Khi xem xét các phương án, nên xem xét lợi ích dài hạn hơn của Việt Nam trong việc có được một ngành xây dựng và tư vấn hiện đại có khả năng cạnh tranh quốc tế. Lợi ích kinh tế của ngành xây dựng và tư vấn hiệu quả, có chất lượng cao về mặt năng suất, việc làm cũng như khả năng cạnh tranh quốc gia và thu nhập ngoại tệ sẽ tăng lên nhiều lần. Những mục tiêu này sẽ đạt được một cách tốt nhất thông qua sự tham gia của các doanh nghiệp nhà nước vào chương trình cổ phần hoá kết hợp với những thay đổi phù hợp về công tác điều hành và các chương trình phát triển công nghiệp nhằm nâng cao kỹ năng kinh doanh và kỹ thuật. Việc phát triển một ngành xây dựng và tư vấn ngoài quốc doanh chắc không đi trước được khu vực doanh nghiệp nhỏ cho đến khi đạt được một sân chơi bình đẳng trên thị trường với các doanh nghiệp nhà nước. Theo các chuyên gia tư vấn đã làm việc với các công ty xây dựng, thì khu vực này ngoài những yếu kém về thông lệ kinh doanh còn 5 vấn đề về chất lượng nữa: (1) sử dụng công nghệ lạc hậu do thiếu đầu tư mới; (2) điều kiện làm việc kém và công nhân thiếu nhận thức về quyền được làm việc trong những điều kiện tốt hơn; (3) nhận thức thấp về tiêu chuẩn chất lượng và an toàn trong ngành xây dựng; (4) hiệu lực thực thi các tiêu chuẩn chất lượng trong Chính phủ yếu kém; (5) hệ thống quản lý chất lượng, tài liệu và thông tin trong doanh nghiệp nhà nước yếu kém; (6) không đủ năng lực tài chính; (7) Năng lực nhân viên yếu kém; và (8) thiếu chiến lược đào tạo.

84. Kiến nghị là Chính phủ chủ động xây dựng một chiến lược chuyển đổi và phát triển cho doanh nghiệp nhà nước nói chung và cho ngành xây dựng và tư vấn nói riêng - bao gồm các doanh nghiệp tham gia vào các ngành này dưới sự quản lý của Bộ Xây dựng, Giao thông, Nông nghiệp, Ủy ban Nhân dân, các doanh nghiệp dịch vụ của nhà nước như Điện lực Việt Nam. Ngân hàng Thế giới sẽ sẵn lòng xem xét sắp xếp các nguồn lực để hỗ trợ Chính phủ thực hiện những nghiên cứu cần thiết và xây dựng chiến lược và thúc đẩy cổ phần hoá và những nỗ lực hỗ trợ kỹ thuật.

IV: Bài học từ kinh nghiệm của Ngân hàng Thế giới

KINH NGHIỆM ĐẦU THẦU MUA SẮM TRONG CÁC DỰ ÁN DO NGÂN HÀNG THẾ GIỚI HỖ TRỢ TẠI VIỆT NAM

85. Việt nam đã tiếp tục lại vay vốn Ngân hàng Thế giới từ năm 1993 và chương trình vay vẫn còn đang tiếp tục. Chương trình vay vốn Ngân hàng Thế giới hiện nay gồm 26 dự án với tổng số tiền lên tới 2,59 tỷ đô la Mỹ (đã giải ngân 929.95 triệu USD). Tám dự án đã hết hạn, hai dự án sẽ hết hạn trong năm tài chính 2002, và ba dự án mới đang chờ hiệu lực. Các chỉ số hoạt động chính đối với mục tiêu phát triển và quá trình thực hiện đều đạt yêu cầu. Tuy nhiên, hoạt động giải ngân dự đoán sẽ chậm trễ và chương trình sẽ bị chậm khoảng 2 năm so với kế hoạch. Những chậm trễ trong đấu thầu mua sắm chính là yếu tố quan trọng trong những yếu tố gây chậm trễ khác. Những chậm trễ đáng kể trong quá trình từ khi mở thầu đến lúc trao hợp đồng chính là dấu hiệu cảnh báo về các hành vi không minh bạch có thể xảy ra.

86. Những khó khăn chung đối với danh mục dự án của Việt Nam là: năng lực thể chế yếu kém kết hợp với những thay đổi tiếp tục diễn ra trong khuôn khổ chương trình phân cấp, quản lý và quản trị dự án yếu kém, năng lực giám sát hạn chế và các chức năng quản lý điều hành kém hiệu quả (đấu thầu mua sắm, quản lý tài chính, giám sát nội bộ và báo cáo).

87. Trước khi thảo luận về kinh nghiệm đấu thầu mua sắm của các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ, điều quan trọng cần lưu ý ngay từ đầu là môi trường chung của chế độ đấu thầu mua sắm của Việt Nam cũng áp dụng cho việc đấu thầu mua sắm do Ngân hàng tài trợ. Kinh nghiệm của Ngân hàng Thế giới về đấu thầu mua sắm trong các dự án của mình nói chung là phù hợp với hệ thống đấu thầu mua sắm đã thảo luận trong những phần trước.

88. Đấu thầu mua sắm trong các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ phải tuân thủ Hướng dẫn của Ngân hàng Thế giới về đấu thầu mua sắm trong khuôn khổ vốn vay IBRD và tín dụng IDA tháng 1/1995, sửa đổi tháng 1 và tháng 8 năm 1996, tháng 9 năm 1997 và tháng 1 năm 1999, và Lựa chọn và tuyển dụng tư vấn của bên vay của Ngân hàng Thế giới tháng 1/1997 (sửa đổi tháng 9/1997 và tháng 1/1999). Đấu thầu mua sắm trong các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ theo phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB) sử dụng

hồ sơ mời thầu chuẩn do Ngân hàng Thế giới quy định (SBDs) và hợp đồng phải được Ngân hàng Thế giới phê duyệt trước. Trong những trường hợp này, Ngân hàng Thế giới có cơ hội để giải quyết những mối lo ngại trong quá trình đấu thầu mua sắm bằng cách yêu cầu các cơ quan thực hiện tiến hành những hành động sửa chữa trước khi nảy sinh vấn đề tức là trước khi mời thầu và trao hợp đồng. Những vấn đề lo ngại bao gồm các chi tiết kỹ thuật, quá trình sơ tuyển, tiêu chuẩn đánh giá, quá trình xét thầu và ra quyết định trao hợp đồng và quản lý thực hiện hợp đồng. Quy trình và kinh nghiệm này cũng được áp dụng đối với các hợp đồng theo phương thức đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB). Các hợp đồng này phải được phê duyệt trước. Mức độ của những vấn đề đáng lo ngại trong quá trình đấu thầu mua sắm, thậm chí trong những hợp đồng phải có sự phê duyệt trước là tùy thuộc vào năng lực và kinh nghiệm của các cơ quan thực hiện. Tuy nhiên, nhiều vấn đề hơn đã xảy ra đối với các hợp đồng dưới ngưỡng phải phê duyệt trước và do vậy đánh giá lại sau khi trao hợp đồng.

89. Tổng giá trị danh mục vốn vay hiện đang có hiệu lực là 2,6 tỷ USD, trong đó khoảng 1,6 tỷ hoặc 60% giá trị là các hợp đồng hàng hoá và công trình lớn hơn và dự kiến sẽ phải thực hiện theo phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB). Giá trị đó được thực hiện thông qua hơn 500 hợp đồng với giá trị bình quân mỗi hợp đồng gần 3 triệu USD, dao động trong khoảng từ 150.000 USD đến 101 triệu USD một hợp đồng. Khoảng 480 triệu USD hoặc 20% giá trị danh mục là các hợp đồng hàng hoá và công trình nhỏ hơn và dự kiến sẽ thực hiện theo phương thức đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB). Giá trị đó được thực hiện thông qua gần 4.800 hợp đồng với giá trị bình quân mỗi hợp đồng gần 100.000 USD, dao động trong khoảng từ 50.000 USD đến 1,94 triệu USD một hợp đồng với hạn mức trên đối các công trình NCB là 2 tỷ USD. Còn lại là các hợp đồng mua sắm trực tiếp hàng hoá và công trình với giá trị bình quân mỗi hợp đồng là 20.000 USD.

90. Ngưỡng giá trị áp dụng đối với các phương pháp mua sắm hàng hoá và công trình hiện nay là như sau:

- Đấu thầu cạnh tranh quốc tế đối với hàng hoá: Từ 150,000 USD trở lên
- Đấu thầu cạnh tranh quốc tế đối với công trình: Từ 2 triệu USD trở lên
- Đấu thầu cạnh tranh trong nước đối với hàng hoá: Từ 50,000 USD đến dưới 150,000 USD
- Đấu thầu cạnh tranh trong nước đối với công trình: Từ 50,000 USD đến dưới 2 triệu USD
- Mua sắm trực tiếp: Dưới 50,000 USD
- Các hợp đồng nhỏ: Dưới 50,000 USD
- Danh sách ngắn tư vấn trong nước: Dưới 200,000USD

91. Ngưỡng xem xét trước là 150,000USD đối với hàng hoá, 200,000USD đối với công trình và 100,000 USD đối với các dịch vụ tư vấn công ty và 50,000USD đối với tư vấn cá nhân. Ngưỡng giá trị đối với hàng hoá và công trình mà tương đối thấp so với các nước khác trong khu vực sẽ dần được nâng lên - ví dụ lên 300.000 USD đối với hàng hoá và USD 500,000 USD đối với công trình -- cho một số cơ quan thực hiện có kết quả đấu thầu mua sắm tốt liên tục. Chiến lược này có vẻ hợp lý và nên được tiếp tục.

92. Bản chất các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ tại Việt Nam đang thay đổi - xu hướng này cũng có thể thấy ở những nước đang phát triển khác. Như đã nêu ở trên, hoạt động đấu thầu mua sắm đã chuyển từ các dự án cơ sở hạ tầng truyền thống lớn (sử dụng phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế) sang các dự án trong lĩnh vực xã hội với hàng ngàn các hợp đồng giá trị nhỏ ở cấp địa phương mà thường là không phải qua sự phê duyệt trước của Ngân hàng Thế giới. Ngoài ra, năng lực thực hiện và giám sát ở cấp này thường là yếu và những vấn đề về trách nhiệm là lớn. Kết quả của những thay đổi này là tỷ trọng đấu thầu mua sắm trong tương lai phải qua đánh giá lại sau khi trao hợp đồng sẽ ngày càng lớn hơn kèm theo đó là những rủi ro về quản lý điều hành cũng tăng lên. Ví dụ, dự án Giao thông Nông thôn II gồm khoảng 800 hợp đồng công trình cạnh tranh trong nước ở 40 tỉnh, theo đó chỉ có hợp đồng đầu tiên ở mỗi tỉnh trong mỗi tài khoá phải có phê duyệt trước Ngân hàng Thế giới. Việc đấu thầu mua sắm là do Sở giao thông vận tải của tỉnh làm, báo cáo lên PMU18 trung ương của Bộ Giao thông vận tải. Dự án cơ sở hạ tầng dựa vào cộng đồng có khoảng 500 đơn vị thực hiện dự án đặt rải rác ở cấp xã trên toàn quốc. Tổng số hợp đồng phải qua đánh giá lại tăng nhanh từ khoảng 300 năm 1999 lên 400 năm 2000 và 800 năm 2001.

93. Yếu tố rủi ro chung liên quan đến những khía cạnh quản lý đấu thầu mua sắm của các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ là ở mức trung bình. Để giải quyết những lo ngại về đấu thầu mua sắm và quản lý, Ngân hàng Thế giới đã thực hiện một số bước để bảo đảm rằng các cơ quan thực hiện dự án tuân thủ những thủ tục đấu thầu mua sắm đã thống nhất với Ngân hàng Thế giới, bao gồm:

- i. **Phê duyệt trước đấu thầu mua sắm.** Thất chặt việc phê duyệt trước hoạt động đấu thầu mua sắm do Ngân hàng Thế giới tài trợ của các cơ quan thực hiện, bao gồm kế hoạch đấu thầu, quảng cáo, hồ sơ mời thầu, báo cáo xét thầu, hợp đồng, thời gian hiệu lực và gia hạn thời gian hiệu lực của hồ sơ dự thầu và khiếu nại.
- ii. **Cam kết phụ đối với đấu thầu cạnh tranh trong nước.** Đây là một phần không tách rời của hiệp định tín dụng. Trong cam kết phụ này, Chính phủ đồng ý từ bỏ một số điều khoản trong quy chế đấu thầu quốc gia để làm cho nó có thể chấp nhận được đối với việc đấu thầu mua sắm do Ngân hàng Thế giới tài trợ. Một cam kết phụ được đính kèm theo trong phụ lục VI.
- iii. **Đào tạo về thủ tục đấu thầu mua sắm của Ngân hàng Thế giới.** Một cuộc

thảo luận về đấu thầu mua sắm thường được đưa vào lễ khởi động cho mỗi dự án mới. Đào tạo đặc biệt đều là do cán bộ đấu thầu mua sắm của Ngân hàng thực hiện trong quá trình của các đoàn công tác đánh giá. Cho đến nay, đã có khoảng 2.500 người, gồm cả cán bộ của các cơ quan thực hiện dự án và các cơ quan chính phủ tham dự các khoá đào tạo như vậy. Ngân hàng đã và đang hỗ trợ chính phủ tăng cường năng lực đào tạo đấu thầu mua sắm thông qua khoản viện trợ không hoàn lại hỗ trợ kỹ thuật từ năm 1999 đến nay.

- iv. **Sử dụng hồ sơ mời thầu mẫu.** Ngoài việc sử dụng bắt buộc hồ sơ mời thầu chuẩn của Ngân hàng, Ngân hàng Thế giới Việt Nam đã xây dựng hồ sơ mời thầu và mẫu báo cáo xét thầu mẫu cho đấu thầu cạnh tranh trong nước cho hàng hoá và công trình bằng tiếng Việt dựa trên cơ sở các tiêu chuẩn của Ngân hàng. Những hồ sơ này đã được sử dụng rộng rãi cho đấu thầu mua sắm cạnh tranh trong nước trong khuôn khổ các dự án của Ngân hàng trong 5 năm qua.
- v. **Đánh giá sau hợp đồng.** Tăng cường đánh giá sau hợp đồng đối với một số hợp đồng không qua phê duyệt trước của cán bộ Ngân hàng Thế giới - tỷ lệ đánh giá sau hợp đồng là khoảng 15%. Từ năm 1998 đến nay, đánh giá sau hợp đồng đã được thực hiện đối với 525 hợp đồng với tổng giá trị tương đương 60,5 triệu USD tại 9 dự án thông qua 23 đoàn của văn phòng Ngân hàng Thế giới đến khoảng 30 tỉnh có các đơn vị thực hiện dự án. Chúng tôi đang thực hiện Đánh giá sau hợp đồng trong đó xem xét trên 1,000 hợp đồng được chọn lựa ngẫu nhiên.
- vi. **Các đoàn giám sát của cán bộ Ngân hàng Thế giới.** Bảo vệ nguồn lực phân bổ cho hoạt động giám sát dự án trong ngân sách quản trị chương trình quốc gia Việt Nam của Ngân hàng Thế giới bất chấp những áp lực đối với ngân sách hành chính chung - giám sát được tiến hành ít nhất hai lần một năm đối với mỗi dự án. Đấu thầu mua sắm thường là một mục đạt tiêu chuẩn trong chương trình nghị sự về giám sát.
- vii. **Đánh giá Đấu thầu Mua sắm và Quản lý Tài chính của các cơ quan thực hiện.** Quan tâm nhiều hơn tới việc đánh giá năng lực thực hiện đấu thầu và quản lý tài chính của các cơ quan thực hiện và tới việc tổ chức thực hiện cũng như các vấn đề đấu thầu mua sắm ngay trong giai đoạn đầu chuẩn bị dự án bằng việc thực hiện đánh giá đấu thầu mua sắm và đánh giá quản lý tài chính cho mỗi dự án như yêu cầu đối với tất cả các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ ở tất cả các nước. Từ năm 1998, Ngân hàng đã thực hiện 5 đánh giá về năng lực đấu thầu.
- viii. **Công bố thông tin hợp đồng.** Công bố trên bản tin đấu thầu mua sắm công những thông tin về cơ hội đấu thầu và trao hợp đồng, bao gồm cả những cơ hội của các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ là một sáng kiến mới do chính phủ đề nghị và đã được đưa vào Pháp lệnh đấu thầu mua sắm công.

ix. **Đấu thầu sai.** Công bố đấu thầu sai khi phát hiện ra những sai lệch lớn với Hướng dẫn của Ngân hàng Thế giới. Hiện nay, có hai trường hợp đấu thầu sai ở Việt Nam:

- Hai hợp đồng công trình trong dự án giao thông nông thôn 1 (Tín dụng 2929) (tương đương 63000 USD). Đấu thầu sai đã được tuyên bố vào tháng 6 năm 2000 do đấu thầu được trao cho những nhà thầu mà hồ sơ dự thầu của họ không được đọc lên tại buổi mở thầu. Giá trị liên quan trong Tín dụng không bị huỷ bỏ; và
- Trong dự án cấp nước (Tín dụng N0260) ở Đà Nẵng đối với hợp đồng cung cấp và lắp đặt (tương đương 26 triệuUSD), đấu thầu sai đã được tuyên bố vào tháng 4 năm 2001 do cơ quan thực hiện đề nghị không trao hợp đồng cho nhà thầu có khả năng đáp ứng, được đánh giá thấp nhất mà trao cho nhà thầu được đánh giá thấp thứ hai. Giá trị liên quan trong Tín dụng bị huỷ bỏ.

94. Những hành động được khuyến nghị để cải tiến đấu thầu mua sắm trong các dự án dùng vốn Ngân hàng Thế giới

- i. Ngân hàng Thế giới sẽ cùng làm việc với Chính phủ để xây dựng Phần đấu thầu mua sắm chuẩn trong Sổ tay hoạt động sử dụng cho tất cả các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ, trong đó bao gồm cả những hướng dẫn về Đấu thầu cạnh tranh trong nước và đấu thầu mua sắm các công trình nhỏ; Đấu thầu cạnh tranh trong nước mẫu và/hoặc hồ sơ mời thầu các công trình nhỏ; mẫu báo cáo xét thầu, cam kết phụ đối với Đấu thầu cạnh tranh trong nước cho dự án; trả lời cho những câu hỏi chung; và lịch đấu thầu mua sắm từ Hiệp định Tín dụng Phát triển. Điều này có thể được bổ sung riêng cho từng dự án cụ thể khi sử dụng phương thức Đấu thầu cạnh tranh Quốc tế.
- ii. Ban hành Văn bản hướng dẫn Đấu thầu Tư vấn bằng tiếng Việt;²⁰
- iii. **Cơ sở dữ liệu về khiếu nại.** Xây dựng và duy trì một cơ sở dữ liệu khiếu nại về những bất thường trong đấu thầu mua sắm mà Ngân hàng Thế giới trực tiếp nhận được hoặc là các bản khiếu nại gửi tới cơ quan thực hiện và công bố trên trang web theo địa chỉ <http://www.worldbank.org.vn>
- iv. **Chống tham nhũng.** Công bố tài liệu "Việt Nam: Chống tham nhũng. Một cuốn sổ tay thực hành cho cán bộ quản lý dự án, các bộ chủ quản và các nhà tài trợ" và phổ biến bản tiếng Việt cho tất cả các Ban quản lý dự án và cơ quan dự án.

²⁰ Văn bản Hướng dẫn Đấu thầu Mua sắm hàng hoá và dịch vụ bằng tiếng Việt được ban hành năm 1997.

- v. **Sự tham gia của người hưởng lợi.** Tăng cường sự tham gia của người hưởng lợi vào việc thiết kế và thực hiện các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ, đặc biệt thông qua việc xây dựng những mối quan hệ với xã hội dân sự và các cộng đồng địa phương để giúp ngăn chặn việc sử dụng sai nguồn quỹ phát triển.
- vi. **Chia sẻ thông tin.** Duy trì trang Web của Ngân hàng Thế giới Việt Nam bao gồm các thông tin về mua sắm trong các dự án dùng vốn Ngân hàng Thế giới. Ngoài ra, các Văn bản Hướng dẫn mua sắm của Ngân hàng Thế giới, hồ sơ mẫu, các tài liệu đạo tạo đấu thầu mua sắm có sẵn ở Trung tâm Thông tin Phát triển Việt nam cho tất cả mọi người.

95. Tuy nhiên, mặc dù Ngân hàng Thế giới đã có những nỗ lực lớn nhưng không thể đơn thuần tách biệt hoàn toàn các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ ra khỏi những vấn đề mang tính hệ thống trong môi trường chung của quốc gia mà các dự án đó đang được thực hiện. Ngân hàng Thế giới sẽ tiếp tục nỗ lực tối đa để bảo đảm rằng các khoản vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích dự định của chúng với sự quan tâm thích đáng tới tính kinh tế và hiệu quả.

V- Kế hoạch hành động cải cách hệ thống đấu thầu mua sắm công

Vấn đề	Hành động	Thời gian		Trách nhiệm
		Bắt đầu	Kết thúc	
1. Thiếu cơ chế thực hiện đủ mạnh	Thành lập một Cơ quan đấu thầu mua sắm công độc lập (PPO) báo cáo trực tiếp lên cấp lãnh đạo cao nhất của chính phủ. Bảo đảm đủ nguồn lực là một điều kiện tiên quyết chủ chốt bảo đảm sự thành công của PPO. - Nghiên cứu nhu cầu và phương pháp thành lập Văn phòng Mua sắm công - Chuẩn bị chi tiết về tổ chức, vai trò và trách nhiệm của Văn phòng Mua sắm công - Thành lập Văn phòng Mua sắm công	1/2003 9/2002 1/2004 3/2004	6/2004 12/2002 3/2004 5/2004	Văn phòng XTQG/ Bộ KHĐT/CP
2. Thiếu văn bản pháp luật cơ bản rõ ràng về mua sắm công	(1) Hoàn chỉnh dự thảo Pháp lệnh mua sắm công - Hạn chế việc sử dụng các phương pháp mua sắm mang ít tính cạnh tranh - Bắt buộc công bố thông báo mời thầu và quyết định trúng thầu - Bắt buộc dùng hồ sơ mời thầu chuẩn, hợp đồng chuẩn và báo cáo xét thầu chuẩn (2) Ban hành Pháp lệnh	6/2002 3/2003	12/ 2002 6/ 2003	Văn phòng XTQG/ Bộ KHĐT/CP UBTVQH
3. Thông báo và quảng cáo về các cơ hội đấu thầu không đầy đủ ; thiếu minh bạch trong việc trao hợp đồng	(1) Nghiên cứu phương pháp xây dựng một tờ thông tin sắm công bằng hai hình thức báo in và điện tử (2) Thành lập và sử dụng thử tờ thông tin này (3) Bắt buộc đăng thông báo mời thầu và quyết định trao hợp đồng trên tờ thông tin này	6/ 2002 8/ 2003 9/2003	5/2003 8/ 2003 6/ 2004	Văn phòng XTQG Văn phòng XTQG/ Bộ KHĐT Bộ KHĐT/CP

Vấn đề	Hành động	Thời gian		Trách nhiệm
		Bắt đầu	Kết thúc	
4. Thiếu hướng dẫn rõ ràng và chi tiết việc thực hiện quy định của pháp luật về đấu thầu mua sắm	(1) Xây dựng hướng dẫn thực hiện trên cơ sở Pháp lệnh mới • giải thích rõ các phương pháp và điều kiện áp dụng các phương pháp mua sắm khác nhau. Bắt buộc đấu thầu rộng rãi đối với các gói thầu có giá trị vượt ngưỡng quy định. • củng cố hướng dẫn đánh giá. Giải thích rõ cách xác định giá đánh giá • Tinh giản quy trình đánh giá • Xây dựng quy định lưu giữ hồ sơ trên cơ sở các tiêu chuẩn quốc tế (như UNCITRAL) • Xây dựng hướng dẫn về tiêu chuẩn năng lực tối thiểu của nhà thầu, gồm cả cách tính năng lực tài chính • Định nghĩa các loại vi phạm và các biện pháp xử lý	Cần làm ngay	6/ 2003	Bộ KHĐT / Văn phòng XTQG
	(2) Ban hành các văn bản hướng dẫn	7/ 2003	7/2003	Bộ KHĐT/CP
5. Thiếu các mẫu hồ sơ chuẩn	(1) Xây dựng các mẫu hồ sơ chuẩn • Xây dựng hồ sơ mời thầu chuẩn cho tư vấn, hàng hoá và công trình theo tiêu chuẩn quốc tế • Xây dựng mẫu báo cáo đánh giá thầu	6/ 2002	7/2003	Văn phòng XTQG
	(2) Sử dụng thử các hồ sơ này	8/2003	8/2004	Văn phòng XTQG
	(3) Bắt buộc sử dụng các hồ sơ này	9/2004	Tiếp tục	Văn phòng XTQG/Bộ KHĐT
6. Thiếu năng lực đấu thầu	Xây dựng năng lực đào tạo về mua sắm đấu thầu: • Đánh giá nhu cầu đào tạo.	1/2003	6/2003	Văn phòng XTQG/ Bộ KHĐT/PPO
	• Thiết kế mô hình đào tạo và cơ chế tài chính bền vững	6/2003	9/2003	
	• Xác định và xây dựng năng lực đào tạo mới	9/2003	9/2004	

Kế hoạch hành động cải cách đấu thầu mua sắm công

Vấn đề	Hành động	Thời gian		Trách nhiệm
		Bắt đầu	Kết thúc	
7. Thiếu các cơ quan chuyên trách về đấu thầu mua sắm	Xây dựng các cơ quan chuyên trách làm đấu thầu mua sắm có đội ngũ chuyên gia đấu thầu : • Xác định khối lượng công việc mua sắm trong các cơ quan có mua sắm và tập trung công việc đấu thầu mua sắm vào các cán bộ chuyên trách • Xây dựng hệ thống chứng nhận trình độ chuyên môn về đấu thầu • Xây dựng chế độ để khuyến khích công chức trở thành chuyên gia đấu thầu mua sắm • Gắn kết đào tạo, chứng nhận trình độ chuyên môn đấu thầu với nội dung cải cách hành chính	6/ 2003	6/2004	Bộ KHĐT/ PPO

Phụ lục

Phụ lục I:

Nhận xét về bản dự thảo lần thứ 5 Pháp lệnh đấu thầu của Việt Nam

Bản dự thảo Pháp lệnh Đấu thầu đã đưa ra nhiều cải tiến quan trọng so với Nghị định 88/1999/ND-CP. Tuy nhiên, cần phải có thêm cải tiến trong các phần sau đây:

Định nghĩa và Phạm vi

Phạm vi của mua sắm công được định nghĩa chung thông qua sự kết hợp các tiêu chí nguồn vốn (vốn ngân sách cũng như các khoản vay/viện trợ cho chính phủ), tư cách pháp nhân của bên mời thầu (doanh nghiệp nhà nước, kể cả các doanh nghiệp công ích) và mục đích của và/hoặc người hưởng lợi của hoạt động (cung cấp một dịch vụ công).

Điều 1 và 2 của Dự thảo Pháp lệnh cần phản ánh sự sửa đổi nêu trên, cụ thể Dự thảo cần (a) nêu rõ việc sử dụng vốn công cộng yêu cầu cần có các quy tắc mua sắm công cộng và bỏ tỷ lệ 30% tham gia tối thiểu; (b) làm rõ rằng các doanh nghiệp nhà nước khi sử dụng vốn công do nhà nước cấp để mua sắm thiết bị hoặc xây dựng cơ bản phải chịu sự chi phối của các quy tắc mua sắm công và (c) quy định việc sử dụng các dịch vụ công nằm trong phạm vi của luật này.

Tính minh bạch của các phương pháp mua sắm đấu thầu

Quá trình mua sắm minh bạch tốt nhất là đạt được thông qua việc sử dụng các cơ chế sau đây: quảng cáo một cách có hiệu quả, mở thầu công khai ngay sau khi đóng thầu, công khai các tiêu chí xét thầu khách quan có thể được lượng hoá bằng tiền, trao thầu cho nhà thầu có giá đánh giá thấp nhất mà không đàm phán. *Bản Dự thảo cần phản ánh các cơ chế trên; cụ thể: Điều 2 (b) (2 phong bì) và tất cả các điều khoản liên quan cần bỏ, Điều 6 cần nêu quảng cáo cấu thành một phần tối quan trọng của toàn bộ quá trình mua sắm đấu thầu. Điều 17 cần quy định hơn 15 ngày cho việc chuẩn bị thầu đối với đấu thầu quảng cáo trong nước và hơn 30 ngày cho việc chuẩn bị thầu đối với thầu quảng cáo quốc tế. Điều 5 hoặc Điều 18 cần quy định rằng hồ sơ thầu có thể nộp trực tiếp hoặc qua bưu điện và sẽ được mở ngay lập tức sau khi hết hạn nộp thầu với sự có mặt của các nhà thầu hay đại diện nhà thầu. Điều 27 cần bỏ việc thương thảo hợp đồng trước khi hoàn tất hợp đồng.*

Các thủ tục mua sắm ngoài đấu thầu cạnh tranh rộng rãi cần phải được hạn chế trong giới hạn phù hợp. Bất cứ ngoại lệ nào đối với đấu thầu cạnh tranh rộng rãi khi được đề nghị cho các trường hợp chưa được dự tính đến trong các quy chế đấu thầu cần được phê duyệt

bởi một cơ quan hoạt động độc lập với bên mời thầu. Bất cứ khi nào có thể cho phép một mục đích cụ thể đạt được thông qua cạnh tranh, các phương pháp mua sắm ít cạnh tranh hơn cần phải được thay thế bằng các phương pháp mua sắm minh bạch hơn: ví dụ, đấu thầu 2 giai đoạn cần được sử dụng thay cho đàm phán cạnh tranh hay đấu thầu hạn chế vì các phương pháp này không mang lại lợi ích của một sự minh bạch như nhau cho các ứng thầu được mời.

Để đạt mục đích đó, Điều 16. 2 (a) cần được bỏ và Điều 16. 2 (b) cần được sửa đổi để phản ánh các kiến nghị nêu trên. Điều 20 (Chỉ định thầu) không nên quy định áp dụng cho các hợp đồng mua sắm nhỏ, mà thay vào đó, chào hàng cạnh tranh cần sử dụng, và cho tới phạm vi có thể, trong Điều 26 việc kéo dài hợp đồng cần được xử lý như là một phần của thư mời thầu ban đầu. Các mức trần ngân quỹ chỉ nên tính đến đối với dịch vụ tư vấn và các mức trần này phải được công bố cho các công ty được mời để họ có thể chào các đề xuất kỹ thuật tối ưu (Điều 16).

Quyền tham gia của các nhà thầu nước ngoài

Trong khi việc không áp dụng đấu thầu cạnh tranh quốc tế đối với các hợp đồng nhỏ là một thông lệ khá phổ biến, các nhà thầu nước ngoài không nên bị cấm tham gia đấu thầu trong các hợp đồng lớn hơn vì điều này là (a) có lợi đối với bên mời thầu và (b) có ích cho việc tăng cường khả năng tham gia của các nhà thầu Việt Nam trong các hoạt động mua sắm công của các quốc gia láng giềng. Một tỷ lệ ưu tiên có thể đặt ra để bảo hộ một cách hợp lý các ngành công nghiệp nội địa còn non trẻ, tuy nhiên phải lưu ý rằng sự bảo hộ như vậy chắc chắn sẽ được đáp lại trong các quy định của các quốc gia khác.

Điều 9. 2 trong bản dự thảo cần sửa đổi bằng cách chỉ nêu đơn giản là các hợp đồng nhỏ không cần phải quảng cáo quốc tế, và Điều 14. 1 cần lượng hoá ưu tiên nội địa dưới hình thức một tỷ lệ (các định nghĩa định tính như “tỷ lệ nội địa nhiều hơn” chỉ dẫn đến khó khăn về cách hiểu), và Điều 14. 2 cần bỏ để tránh mâu thuẫn và hiệu quả trái ngược có thể tạo nên từ việc ưu tiên cho các liên doanh giữa công ty trong nước và nước ngoài.

Tính công bằng và rõ ràng trong quá trình hợp đồng

Các hệ thống mua sắm trong nước khác nhau ở phạm vi mà chúng giải quyết các vấn đề về hợp đồng trong luật mua sắm đấu thầu.

Do bản dự thảo Pháp lệnh Đấu thầu được chuẩn bị trong khung pháp lý đã giải quyết “các hợp đồng kinh tế”, nên tất cả các điều khoản liên quan đến thực hiện hợp đồng, bao gồm Giải quyết Tranh chấp (Điều 30) cần được xem xét trong phạm vi đó để tránh tình trạng mâu thuẫn giữa các luật có thể xảy ra.

Đồng thời, bản Dự thảo Pháp lệnh Đấu thầu cần đưa ra phần điều kiện chung hợp đồng, phần này được sử dụng lặp lại tạo ra khả năng nắm bắt trước cho các bên hợp đồng.

Điều này có thể được đưa vào Điều 24. Điều 25 sẽ rõ ràng hơn bằng việc tham chiếu đến khái niệm trọn gói, biểu khối lượng, và đơn giá cũng như giá cố định (đối lập với giá có thể điều chỉnh).

Xử lý vi phạm

Việc xử lý vi phạm áp dụng đối với việc không tuân thủ và làm sai các quy định mua sắm đấu thầu thường bắt nguồn từ các bộ luật khác nhau: (i) luật công chức; (ii) luật hình sự; (iii) các quy chế mua sắm đấu thầu quy định về năng lực và quyền tham gia đấu thầu của nhà thầu.

Các điều 35 đến 39 sẽ tốt hơn rất nhiều thông qua việc hợp nhất một cách có hệ thống với các phân tương ứng của các luật và quy chế khác, điều này tránh được sự lặp lại có thể gây ra các điều luật mâu thuẫn.

Cơ chế giải quyết khiếu nại, kháng nghị

Các quy chế mua sắm hiện đại cố gắng cung cấp cho các nhà thầu không trúng thầu một cách thức có hiệu quả để đệ trình các khiếu nại, kháng nghị của họ liên quan đến việc trao thầu. Các khiếu nại, kháng nghị như vậy được khuyến khích thông qua việc công bố nhanh chóng kết quả trao thầu, và các kháng nghị, khiếu nại đó cần được đệ trình đến một cơ quan độc lập (không đơn giản chỉ gửi đến cơ quan giám sát hay bên mời thầu, bởi vì do chức năng của họ, các cơ quan này sẽ chỉ xem xét về mặt hành chính); khi đệ trình trước khi trao thầu, các khiếu nại, kháng nghị có thể dẫn đến phải sửa đổi kết quả trao thầu; các kháng nghị, khiếu nại cũng có thể đệ trình sau khi trao thầu, căn cứ theo pháp luật hiện hành. Trong trường hợp đệ trình sau khi trao thầu, các kháng nghị, khiếu nại chỉ có thể cho nhà thầu quyền được nhận đền bù thiệt hại cho chi phí chuẩn bị thầu. Các quy định pháp luật về trách nhiệm dân sự thông thường cần sửa đổi để tránh việc đền bù quá mức cho các tổn thất về các lợi ích tương lai có tính chất suy đoán không chắc chắn.

Các điều 40 đến 43 của bản dự thảo Pháp lệnh Đấu thầu cần được sửa đổi để thực hiện cơ chế giải quyết khiếu nại kháng nghị như mô tả trên có tính đến - nếu cần - kết quả của việc xem xét pháp lý các khiếu nại kháng nghị về mua sắm đấu thầu.

Các vấn đề về an toàn và một số vấn đề khác có thể bổ sung

Bất cứ khi nào trao hợp đồng không có sự cạnh tranh, rất cần thiết phải có một cơ chế kiểm soát chi phí trong khi thực hiện hợp đồng – một cơ chế như vậy cũng cần áp dụng cho các hợp đồng với các công ty tư vấn mà được tuyển chọn dựa trên chất lượng của các đề xuất. *Điều này có thể đưa vào Điều 24. Cuối cùng, Điều 12. 2 (c) không nên quy định rằng bảo lãnh dự thầu sử dụng để phạt các nhà thầu có vi phạm (điều này không thể thực hiện một cách kịp thời và công bằng) và Điều 13. 1 không nên quy định rằng bảo lãnh thực hiện hợp đồng được sử dụng để sửa chữa hay bổ sung năng lực còn thiếu của nhà thầu.*

Phụ lục II-A - Khuôn khổ pháp lý	
NHỮNG ĐẶC ĐIỂM CHUNG	
1. Hệ thống pháp lý (nghĩa là Luật chung/dân sự; xã hội chủ nghĩa; Shari' a; luật khác) ?	Xã hội chủ nghĩa.
2. Loại hình Chính phủ (Nghĩa là liên bang hay tập trung hoá):	Tập trung hoá.
3. Hiến pháp có bất kỳ điều khoản nào liên quan trực tiếp đến đấu thầu mua sắm trong khu vực công không? (Nếu có, mô tả)	Hiến pháp 1992 (Điều 27) yêu cầu tất cả các hoạt động kinh tế phải được thực hiện một cách kinh tế. Điều này có thể được lý giải như một nguyên tắc hướng dẫn cho tất cả các hoạt động kinh tế bao gồm cả đấu thầu mua sắm công.
4. Quốc gia này có là một bên ký kết trong Hiệp định về đấu thầu mua sắm của Chính phủ của Tổ chức Thương mại Thế giới không?	Không.
5. Luật hợp đồng cơ bản có bất kỳ điều khoản nào liên quan trực tiếp đến đấu thầu mua sắm công không? (nếu có, mô tả)	Pháp lệnh 1989 về các hợp đồng kinh tế được coi là cơ sở cho Quyết định liên bộ (Bộ xây dựng và Trọng tài kinh tế nhà nước) về quy định đối với các hợp đồng kinh tế cho xây dựng hạ tầng cơ sở sử dụng nguồn vốn của nhà nước thông qua chỉ định thầu hoặc đấu thầu.
6. Có một luật riêng biệt quy định về đấu thầu mua sắm công không, hoặc đấu thầu mua sắm công có được chi phối bởi những quy định trong một đạo luật tài chính không?	Đấu thầu mua sắm công bị chi phối bởi một nghị định do Thủ tướng Chính phủ ban hành và được hỗ trợ bởi hai thông tư do Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành và một nghị định khác của Bộ Tài chính.
7. Có những luật khác chi phối các khía cạnh liên quan đến đấu thầu mua sắm có các điều khoản liên quan trực tiếp tới những vấn đề đã được xác định trong hệ thống trong nước không? (ví dụ: lao động, thuế, hải quan, bảo hiểm và luật ngân hàng, kiểm soát ngoại hối hoặc những luật quy định các tiêu chuẩn quốc gia (nếu có, mô tả).	Những luật và quy chế khác có thể có một số điều khoản không nhất quán với quy chế đấu thầu mua sắm công. Ví dụ, chỉ có hai phương thức đấu thầu hàng hoá (đấu thầu rộng rãi và hạn chế) được quy định trong Luật Thương mại 1997 trong khi Nghị định 88 cho phép các phương thức khác như chào hàng cạnh tranh. Phí mà các công ty tư và các tư vấn trong nước yêu cầu cơ quan chủ quản phải trả phải tuân theo quy định của Bộ Tài chính. Quy định trong nước về bảo hiểm đòi hỏi các cơ quan chủ quản mua bảo hiểm và các nhà thầu phải chi trả chi phí đó, do vậy đã hạn chế khả năng lựa chọn của nhà thầu về người cung cấp bảo hiểm. Những quy định về ngoại tệ có thể yêu cầu các nhà thầu trong nước chỉ đấu thầu bằng nội tệ.
8. Hệ thống này có rõ ràng, toàn diện và nhất quán không? Nó có bao gồm tất cả những khía cạnh chủ yếu mà không có những quy định phức tạp, không cần thiết, mâu thuẫn hoặc lạc hậu không và những quy định được tìm thấy ở nhiều nguồn khác nhau hay trong một khuôn khổ pháp lý có sự điều phối tốt?	

Phụ lục II-A - Khuôn khổ pháp lý

Có sự không nhất quán giữa Luật thương mại và Nghị định 88CP của Thủ tướng Chính phủ về đấu thầu mua sắm công.

9. Thứ bậc pháp lý của các quy định về đấu thầu mua sắm có được xây dựng tốt không?

Nghị định 88CP được hỗ trợ bởi một thông tư (Số 04) do Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành giải thích chi tiết hơn cách thực hiện nghị định 88CP đối với các dự án đầu tư và một thông tư khác do Bộ Tài chính ban hành chi phối đấu thầu mua sắm của các cơ quan Chính phủ như trang thiết bị văn phòng v.v....

10. Quy định áp dụng cho Chính phủ trung ương và chính quyền địa phương có như nhau không?

Nói chung là có. Tuy nhiên, một số chính quyền địa phương (Ủy ban Nhân dân tỉnh) ban hành hướng dẫn sử dụng Nghị định 88CP ở tỉnh của mình. Những văn bản đó đôi khi có một số điều khoản không nhất quán với Nghị định 88CP.

11. Những quy định về đấu thầu mua sắm có được xây dựng cho các tổ chức bán công không? Mô tả.

Các tổ chức bán công tuân thủ theo Nghị định 88CP.

12. Chức năng đấu thầu mua sắm có được phân cấp không? nếu có, mô tả cơ cấu cơ bản, nêu tên những cơ quan đấu thầu được phân cấp và nêu rõ xem vai trò, quyền và trách nhiệm của họ có được giao rõ ràng bằng văn bản không.

Chức năng đấu thầu mua sắm được phân cấp cho các cơ quan Chính phủ như các bộ và chính quyền địa phương như Ủy ban Nhân dân tỉnh và huyện. Những tổ chức này, đến lượt mình lại trao chức năng này cho các cơ quan đấu thầu như các cơ quan thực hiện dự án theo quyết định thành lập của họ.

13. Có cơ quan nào có trách nhiệm giám sát các chức năng đấu thầu mua sắm trong toàn bộ bộ máy quản lý nhà nước không (ví dụ: với quyền điều hành chính, có trách nhiệm hài hoà các quy định và theo dõi việc tuân thủ quy định)? Nếu có, nhận dạng và mô tả trách nhiệm và cơ cấu. Cơ quan đó có tham gia trực tiếp vào đấu thầu mua sắm không? Đó có phải là Ủy ban đấu thầu trung ương không?

Văn phòng Xét thầu (PEO), Bộ Kế hoạch và Đầu tư được giao trách nhiệm theo dõi. Ngoài ra, Văn phòng Xét thầu cũng chịu trách nhiệm xem xét lại đánh giá hồ sơ dự thầu và thông qua kiến nghị trao hợp đồng cho những dự án lớn phải qua Thủ tướng Chính phủ phê duyệt do các bộ, tỉnh và doanh nghiệp nhà nước trình.

14. Có một Ủy ban đấu thầu trung ương hoặc một tổ chức tương tự không? Nhiệm vụ và chức năng của chúng là gì? Cơ quan đấu thầu hoặc Ủy ban đấu thầu trung ương có đưa ra kiến nghị trao hợp đồng không?

Không có Ủy ban đấu thầu trung ương. Cơ quan đấu thầu đưa ra kiến nghị trao hợp đồng.

15. Hệ thống này có cho phép/tao điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng những kỹ thuật và thông lệ hợp đồng mới và sáng tạo mà không phải thoả hiệp với những nguyên tắc cơ bản không?

Trong thực tế, một số cơ quan như Tổng công ty điện lực Việt Nam (EVN) áp dụng phương pháp xét thầu hơi khác một chút, xác định tính đáp ứng của hồ sơ dự thầu không sử dụng hệ thống thang điểm như quy định trong quy chế chính thức. Phương pháp EVN sử dụng giống với phương pháp được sử dụng trong những dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ.

Phụ lục II-A - Khuôn khổ pháp lý	
16. Có quy định/thủ tục nào về đình chỉ và cấm nhà thầu không?	Nghị định 88CP có quy định cấm hoặc đình chỉ nhà thầu tham gia trong trường hợp vi phạm nghiêm trọng quy định.
17. Quốc gia này có phải là thành viên của các hiệp định thương mại/hải quan khu vực không? (nếu có, nêu rõ)?	Việt Nam là thành viên của một số hiệp định lớn về thương mại và hải quan của khu vực, bao gồm ASEAN (AFTA, CEPT) and APEC.
18. Có quy định nào về ưu đãi đối với một số loại nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ cụ thể không? Cơ quan mua có được Chính phủ bồi thường cho việc trao hợp đồng cho những công ty trong nước hoặc địa phương với giá cao hơn không?	Theo lệ thường, các nhà cung ứng nước ngoài không được tham gia đấu thầu các hàng hoá và dịch vụ có sẵn trong nước. Điều này cũng có nghĩa các cơ quan mua có thể trao hợp đồng cho các công ty trong nước với giá cao hơn.
19. Có những tẩy chay chính/phụ không?	Không.
20. Những quy định về trọng tài trong nước/quốc tế có được sắp xếp thành hệ thống không? Các quy định về trọng tài có áp dụng với các hợp đồng đấu thầu mua sắm không? Những quy định đó có bao gồm cả những quy định quốc tế không?	Nói chung, trọng tài không phải là một thông lệ sử dụng trong đấu thầu mua sắm của quốc gia này.
21. Nếu các quy định về trọng tài trong nước có hiệu lực, nói chung chúng có phù hợp với những nguyên tắc đã được quy định như những quy định của UNCITRAL không?	Xem đoạn 20 ở trên.
22. Quốc gia này có là một thành viên của hiệp ước New York về thừa nhận quyết định trọng tài nước ngoài không?	
23. Có những luật hoặc quy định chi phối các chính sách và thủ tục trao ưu đãi/hợp đồng cho khu vực tư nhân cung cấp/ vận hành điện, nước và các cơ sở hạ tầng khác không? (BOO, BOT ..v.v.)	Nghị định 77CP ban hành tháng 1997 có một số quy định về những lĩnh vực này.
CƠ SỞ CỦA TÍNH MINH BẠCH	
1. Có yêu cầu pháp lý hoặc quy định nào về việc công bố công khai những tài liệu pháp lý về đấu thầu mua sắm không?	Nghị định 88CP yêu cầu mở thầu công khai.
2. Có yêu cầu bắt buộc nào đối với việc lưu giữ các hồ sơ bằng văn bản về đấu thầu mua sắm không? Chúng có sẵn có cho công chúng nói chung không?	Không có một yêu cầu rõ ràng về việc lưu giữ các hồ sơ bằng văn bản về đấu thầu mua sắm. Tuy nhiên, cơ quan theo dõi đấu thầu mua sắm có quyền yêu cầu cơ quan đấu thầu trình để họ xem xét tất cả những tài liệu liên quan với đấu thầu mua sắm cần xem xét. Những tài liệu này không có sẵn cho công chúng.

Phụ lục II-A - Khuôn khổ pháp lý

3. Những yêu cầu quảng cáo về các cơ hội hợp đồng có đủ không? Tạp chí quốc gia của nước này có phát hành kịp thời không? Tạp chí có sẵn cho công chúng không nói chung không?

Những cơ hội đấu thầu với những thông tin đầy đủ phải được quảng cáo trên một tờ báo ra hàng ngày. Tuy nhiên, không có yêu cầu rõ ràng rằng tờ báo đó phải được phát hành trên toàn quốc. Không có tạp chí hoặc bản tin quốc gia với những quảng cáo về các cơ hội đấu thầu.

4. Có yêu cầu về mở thầu công khai không, nếu có, có phù hợp không?

Hồ sơ dự thầu phải được mở công khai. Tuy nhiên, Nghị định 88CP cho phép mở thầu được chậm tới 48 giờ sau khi hết hạn nộp hồ sơ dự thầu.

5. Nói chung, thương thảo sau mở thầu và lựa chọn trao hợp đồng có bị cấm không?

Thương thảo nói chung là không được phép. Tuy nhiên, khi hồ sơ dự thầu có khả năng đáp ứng, với giá thầu thấp nhất vượt giá dự toán trước thầu đã được phê duyệt, các cơ quan đấu thầu có thể yêu cầu các nhà thầu nộp một "giá mới" cho những hồ sơ dự thầu đã nộp trước đó. Trong thực tế đây là một yêu cầu giảm giá.

6. Những quy định về đấu thầu mua sắm qua thương thảo, nếu có, có quy định một cơ sở bảo đảm quy trình công bằng và minh bạch không? Chi tiết.

Hợp đồng trực tiếp không qua cạnh tranh là được phép đối với hàng hoá hoặc công trình có giá trị dưới 1 tỷ đồng (khoảng 66.000 USD) cho mỗi hợp đồng hoặc giá trị của dịch vụ dưới 500 triệu đồng (khoảng 33.000 USD) cho mỗi hợp đồng.

7. Có những điều kiện được quy định rõ ràng cho việc sử dụng các phương thức đấu thầu mua sắm khác nhau không và có yêu cầu rõ ràng là đấu thầu cạnh tranh rộng rãi là phương thức tốt hơn hoặc ngầm định không?

Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi là một phương thức đấu thầu chính. Các phương thức khác không phải cạnh tranh như đấu thầu hạn chế, mua sắm hoặc hợp đồng trực tiếp là được phép trong những điều kiện đã được quy định trong Nghị định 88CP

8. Có yêu cầu thông báo công khai việc trao hợp đồng không?

Không có yêu cầu thông báo công khai việc trao hợp đồng trên báo hoặc tạp chí chính thức hoặc bản tin. Tuy nhiên, các cơ quan đấu thầu được yêu cầu phải thông báo quyết định trao hợp đồng cho tất cả những nhà thầu đã nộp hồ sơ dự thầu.

9. Những yêu cầu về bảo lãnh hồ sơ dự thầu và thực hiện hợp đồng có rõ ràng và phù hợp không? Những bảo lãnh đó có là bắt buộc với tất cả các nhà thầu không?

Có.

10. Những yêu cầu về năng lực đối với nhà thầu, nếu có, có công bằng và phù hợp với mục đích của hợp đồng không?

Đánh giá theo thang điểm được sử dụng cho những hợp đồng đòi hỏi phải qua sơ tuyển bắt buộc (hàng hoá vượt 20 triệu USD và công trình vượt 13,3 triệu USD). Tuy nhiên, phương pháp qua/không qua được sử dụng cho những hợp đồng có giá trị dưới hạn mức trên. Nói chung phương pháp đánh giá theo thang điểm là kém khách quan hơn phương pháp qua/không qua tối thiểu. Hơn nữa, việc đánh giá những năng lực như khả năng về thiết bị đôi khi được kết hợp với xét thầu.

Phụ lục II-A - Khuôn khổ pháp lý	
11. Những yêu cầu kiểm tra và đánh giá hồ sơ dự thầu có đưa ra quy định về cơ sở cho một quy trình hợp lý và công bằng không?	Những yêu cầu cho việc kiểm tra sơ bộ là hợp lý. Tuy nhiên, việc đánh giá cả hàng hoá và công trình trước hết phải qua "đánh giá về kỹ thuật" bằng hệ thống điểm. Những hồ sơ dự thầu đạt ít hơn 70 điểm (trên 100) sẽ bị loại vì không đáp ứng mà không tính tới giá của hồ sơ dự thầu đó. Phương pháp này bị coi là mang tính chủ quan và tính công bằng trong đánh giá có thể bị ảnh hưởng.
12. Tóm tắt thông tin về đấu thầu mua sắm công có được in ấn xuất bản không (nghĩa là số lượng hồ sơ dự thầu nhận được, số lượng hợp đồng được trao, tên các nhà thầu thắng thầu)? Nếu có, mô tả phạm vi và tần suất.	Không.
13. Chính phủ có tổ chức những cuộc họp thường kỳ với cộng đồng doanh nghiệp để thảo luận về những vấn đề đấu thầu mua sắm công không?	Thỉnh thoảng, nhưng không có họp thường kỳ.
14. Có chính sách nào về xung đột lợi ích hiện đang có hiệu lực không (nếu có, mô tả những đặc điểm chủ yếu)	Không có chính sách về xung đột lợi ích.
15. Có luật về hối lộ quan chức Chính phủ đang thực thi không? Hồ sơ mời thầu và hợp đồng của Chính phủ có quy định những điều kiện chống hối lộ và tham nhũng không?	Kể từ khi ban hành Pháp lệnh chống tham nhũng 1998 đến nay, đã có những báo cáo về các trường hợp tham nhũng đăng trên báo trong nước. Đây là một dấu hiệu về hiệu lực thực thi của Pháp lệnh. Nghị định 88CP (Điều 60) có những điều khoản về gian lận, tham nhũng và những vi phạm khác. Hồ sơ mời thầu và hợp đồng của Chính phủ không có những quy định đó.
CƠ SỞ CHO TÍNH TRÁCH NHIỆM CỦA CÁN BỘ ĐẤU THẦU MUA SẮM	
1. Cán bộ của Chính phủ có phải thực hiện theo bộ luật về tư cách đạo đức đã được ban hành không? Nếu có, mô tả những đặc điểm cơ bản.	Cán bộ của Chính phủ có phải thực hiện theo Pháp lệnh 1998 về công chức nhà nước. Pháp lệnh này yêu cầu họ phải tôn trọng nhân dân và cung cấp những dịch vụ cần mẫn cho nhân dân, phải trung thực, tránh quan liêu và tham nhũng, sử dụng nguồn lực công một cách kinh tế và tránh lạm dụng chức quyền. Họ cũng phải tuân thủ các bộ luật liên quan khác như Pháp lệnh chống tham nhũng và pháp lệnh chống lãng phí nguồn lực công.
2. Cách để cho nhà thầu báo cáo về hối lộ của những người khác và việc đòi hỏi hối lộ của các quan chức Chính phủ dễ dàng như thế nào?	Nói chung, các nhà thầu trong nước thường miễn cưỡng báo cáo về tham nhũng vì sợ sẽ ảnh hưởng tới quan hệ dài hạn của mình với các cơ quan chủ quản/người mua tương lai của mình.
3. Các nhà thầu có khả năng tiếp cận đầy đủ tới hệ thống xét xử hành chính hoặc xét xử/khiếu nại ở toà án không?	Không. Vì sự thiếu vắng của một hệ thống giải quyết khiếu nại có hiệu lực, nên thông thường các nhà thầu đều cố thử bất kỳ cách nào mà họ có thể như các bộ hoặc chính quyền địa phương (Ủy ban Nhân dân)- người giám sát cơ quan đấu thầu liên quan hoặc báo chí địa phương.

Phụ lục II-B - Thông lệ thương mại	
1. Các cơ quan tham gia vào hoạt động thương mại ở quốc gia này có bị yêu cầu phải sử dụng một đại lý trong nước không?	Không có điều khoản quy định trong Luật thương mại 1997 yêu cầu các công ty nước ngoài phải sử dụng một đại lý trong nước.
2. Có những dấu hiệu cho thấy việc nâng giá trong hoá đơn lên quá mức và/hoặc giảm giá trong hoá đơn xuống là những thông lệ chung không? vì mục đích gì?	Không.
3. Hàng hoá có thường được mô tả không đúng trong hoá đơn không?	Không.
4. Có những dấu hiệu cho thấy tài liệu nhập khẩu là giả không?	Không.
5. Có bằng chứng nào về hoạt động thương mại không đúng làm ảnh hưởng đến dấu thầu mua sắm công không?	Không.
6. Có chương trình kiểm hoá trước khi vận chuyển không? Ai thực hiện công việc kiểm hoá? Những hàng hoá nào phải kiểm hoá?	Kiểm hoá trước khi vận chuyển được yêu cầu theo Luật thương mại. Việc kiểm hóa có thể do bên mua hoặc thông thường hơn là do các tổ chức kiểm hoá chuyên nghiệp như VINACONTROL thực hiện
7. Có hạn mức giá trị nào đối với kiểm hoá trước khi vận chuyển không? Giá trị là bao nhiêu?	Không có hạn mức giá trị. Hàng hoá xuất khẩu hoặc nhập khẩu phải qua nhiều mức độ kiểm tra tùy thuộc vào loại hàng hoá được phân thành các loại từ không phải kiểm tra (loại "xanh" đến kiểm tra từ 5-10% (loại "vàng") và kiểm tra từ 40-50% (loại "đỏ").
8. Nếu việc kiểm tra hàng hoá do một công ty tư nhân tiến hành, thời hạn hợp đồng của công ty này là bao lâu? Hợp đồng có được trao theo quy trình cạnh tranh không?	Có một công ty tư nhân hoạt động ở quốc gia này (SGS).
9. Kiểm hoá trước khi vận chuyển, nếu có, có được thực hiện theo những thủ tục đã được quy định chung không?	Không. Và rõ ràng là không có hiệu lực.
10. Khi đến, hàng hoá cũng có thường được kiểm tra không?	Có.
11. Các thủ tục kiểm tra có theo đúng thông lệ đã quy định không?	Không.

Phụ lục II-B - Thông lệ thương mại
12. Việc kiểm tra trước và sau vận chuyển, nếu có, có làm tăng quá mức thời gian đấu thầu mua sắm không? Có những phàn nàn rằng kiểm tra hải quan gây chậm trễ trong đấu thầu mua sắm. Luật hải quan mới năm 2001 dự kiến sẽ giảm bớt tình trạng trì hoãn đó.
13. Thương mại đối lưu có được sử dụng không? Các thoả thuận hàng đổi hàng? Tỷ trọng trong tổng thương mại của đất nước? áp dụng cho những mặt hàng nào? Thương mại hàng đổi hàng và thương mại đối lưu, một thời phổ biến với Liên xô cũ và các nước XHCN, đã không còn tồn tại nữa.
14. INCOTERMS của ICC có được hiểu và thường được sử dụng ở nước này không? Các điều kiện thương mại khác có được sử dụng không? Điều kiện nào thường được sử dụng nhất: INCOTERMS? FOB? CIP? CFR? DDP? Có. FOB, CIF, CIP và EXW là những điều kiện thường được sử dụng.
15. Có dấu hiệu nào cho thấy có cố định giá trong đấu thầu rộng rãi không? Không.
16. Các thủ tục cấp phép và hải quan nói chung có minh bạch và hiệu quả không? Đây là những lĩnh vực có khiếu nại thường xuyên về việc thiếu minh bạch và hiệu quả. Gần đây, Chính phủ đã quyết định bãi bỏ một số lớn những giấy phép gây hạn chế cho thương mại. Luật hải quan mới ra năm 2001 cũng dự kiến sẽ cải thiện tính minh bạch và hiệu quả trong hoạt động hải quan.
17. Thông thường, việc trả tiền "lót tay để tạo thuận lợi" có là cần thiết để thông quan cho hàng hoá, nhận giấy phép làm việc cho lao động nước ngoài, xử lý chứng nhận/hoá đơn thanh toán hàng tháng không? Điều này có thể là một thông lệ tương đối thông dụng trong hoạt động hải quan và xử lý thanh toán.
18. Nhân viên trong nước có quen với những văn bản về vận chuyển và tài liệu thương mại khác không? Với tín dụng bằng văn bản? Có.
19. Nhân viên có kinh nghiệm về các thủ tục xây dựng kế hoạch và nhập khẩu không? Có.

Phụ lục II-C - Khuôn khổ Tài chính

1. Các ngân hàng có khả năng phát hành thư tín dụng không? Có.
2. Các ngân hàng nói chung có đáng tin cậy không? Nói chung, bốn ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất là đáng tin cậy. Những ngân hàng còn lại phần lớn nhỏ hơn nhiều và có mức độ rủi ro ở mức trung bình.
3. Có thể nhận được một cách dễ dàng bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và ứng trước một cách dễ dàng ở trong nước không? Những mẫu nào được phép? Bảo lãnh của ngân hàng? ký quỹ? Loại khác? Cung cấp những thông tin chi tiết về chi phí, nếu có. Có, bảo lãnh ngân hàng là thông dụng.
4. Những yêu cầu phát hành bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và các loại bảo lãnh khác đối với nhà cung cấp/nhà thầu có hợp lý không? Có.
5. Các nhà cung cấp/nhà thầu có khả năng tiếp cận một cách hợp lý tới tín dụng không? Các doanh nghiệp nhà nước thường có khả năng tiếp cận tín dụng tốt hơn các công ty của khu vực tư nhân.
6. Các cơ quan thực hiện có nhận được quyền ngân sách cho thanh toán hợp đồng đủ sớm trước năm tài chính hiện hành không? Nói chung là không. Việc này thông thường phải qua phê duyệt của các cơ quan thích hợp.
7. Những dự án hoặc chương trình lớn có được xác định rõ ràng trong dự toán ngân sách nhà nước không? Có.
8. Những thủ tục nào cần tuân thủ để bảo đảm cho cơ quan đấu thầu nhận được quyền ngân sách trước khi mời thầu? Chủ dự án nên theo quy trình xây dựng và lập ngân sách theo yêu cầu của Luật ngân sách nhà nước.
9. Các cơ quan đấu thầu có nhận được tiền được phân bổ một cách đáng tin cậy không? hay ngân sách sẽ bị điều chỉnh trong năm theo hệ thống cấp tiền mặt hạn chế? Kho bạc nhà nước thường cấp vốn theo kế hoạch và những khoản phân bổ đã được phê duyệt. Đôi khi, có sự trì hoãn do phê duyệt ngân sách, muợn hoặc nguồn vốn ngân sách không đủ.

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	
ĐÁNH GIÁ RỦI RO CHUNG	
1.	Nghề đấu thầu mua sắm công có được coi trọng không? Đấu thầu mua sắm chưa phải là một nghề tại Việt Nam.
2.	Các mức lương trả cho cán bộ đấu thầu mua sắm có thể so sánh với các mức lương của cán bộ kỹ thuật khác trong khu vực nhà nước và tư nhân không? Đưa ra những mức lương hàng tháng hiện hành. Mức lương của cán bộ đấu thầu mua sắm nằm trong cơ cấu lương chung của Chính phủ, cũng như các công chức khác có mức lương vào loại thấp nhất thế giới.
3.	Nghề đấu thầu mua sắm có thường có nhân viên là những cá nhân trung thực và có khả năng không? Đa số nhân viên là trung thực. Tuy nhiên, thiếu trầm trọng nhân viên có năng lực.
4.	Có một đạo luật về tư cách đạo đức mà cán bộ đấu thầu mua sắm phải theo không? Không có một đạo luật riêng về tư cách đạo đức cho cán bộ đấu thầu mua sắm. Họ phải tuân theo bộ luật về tư cách đạo đức cho công chức như Pháp lệnh về công chức, pháp lệnh chống tham và Pháp lệnh chống lãng phí nguồn lực công.
5.	Các quyền liên quan tới đấu thầu mua sắm có được giao một cách rõ ràng cho những cơ quan thực hiện quy trình này không? Những thủ tục áp dụng có được xác định một cách rõ ràng? Có.
6.	Có bao giờ những quyết định đấu thầu mua sắm bị cơ quan Chính phủ cao hơn bác bỏ không? Nếu có, thì ai? Mức độ độc lập của quá trình ra quyết định đấu thầu mua sắm với cấp lãnh đạo? Có một trường hợp trong dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ, quyết định đấu thầu mua sắm của cấp thấp hơn bị các cơ quan cấp cao hơn ở chính quyền địa phương bác bỏ (Ngân hàng đã tuyên bố đấu thầu mua sắm sai đối với trường hợp đó).
7.	Cấp cao nhất của Chính phủ có khuyến khích/ủng hộ/thực thi việc tuân thủ những quy định về đấu thầu mua sắm hiện có không? Những trường hợp vi phạm có được điều tra và cán bộ đấu thầu mua sắm/cán bộ có trách nhiệm khác có phải chịu trách nhiệm không? Có.
TỔ CHỨC	
1.	Có phổ biến đầy đủ những thông tin thích hợp về đấu thầu mua sắm (nghĩa là cán bộ đấu thầu mua sắm có nắm được những quy định và hạn mức giá trị cập nhật và những thông tin khác phù hợp với trách nhiệm mà họ được giao) không? Nói chung, những thông tin đầy đủ đã được phổ biến tới cán bộ đấu thầu mua sắm ở cấp trung ương (các bộ) và các cơ quan chính quyền địa phương (Ủy ban Nhân dân). Các cơ quan ở cấp thấp hơn như huyện và đặc biệt là xã, thì việc phổ biến thông tin chưa được đầy đủ.
2.	Chức năng đấu thầu mua sắm và quản lý cung cấp có được phân biệt một cách rõ ràng không? Những chức năng này được phân biệt rõ ràng trong một số cơ quan, đặc biệt là những cơ quan có chương trình đấu thầu mua sắm lớn hơn. Ở một số cơ quan khác, thường là những cơ quan có chương

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	
trình nhỏ hơn và không thường xuyên, cơ quan đấu thầu chịu trách nhiệm cả hai chức năng này.	
3. Quyền ký kết hợp đồng có được giao một cách hợp lý không (nghĩa là không có những cấp phê duyệt không cần thiết hoặc những thủ tục rườm rà)?	Những hợp đồng lớn phải qua một quy trình phê duyệt dài và rườm rà.
4. Những hạn mức giá trị cho quyền ký kết hợp đồng có thường xuyên được cập nhật không?	Nói chung, quyền ký kết hợp đồng đã dần dần được trao cho các cấp thấp hơn thông qua việc điều chỉnh nghị định về mua sắm đấu thầu. Quá trình phê duyệt kế hoạch đấu thầu mua sắm cũng được trao quyền nhiều hơn, theo đó những hợp đồng có giá trị cao hơn cũng đã được trao cho các cấp thấp hơn.
5. Các cơ quan đấu thầu có các cơ chế kiểm tra chất lượng nội bộ không? họ có thường xuyên được kiểm toán không?	Thông thường, những hoạt động của cơ quan đấu thầu đều phải qua sự xem xét lại của cơ quan cấp trên cao hơn. Kiểm toán không thường xuyên và thường chỉ được thực hiện khi có khiếu kiện lớn đối với cơ quan đấu thầu đó.
6. Nhân viên đấu thầu mua sắm có kinh nghiệm về đấu thầu mua sắm quốc tế không?	Nói chung, nhân viên của các cơ quan đấu thầu giải quyết những dự án cơ sở hạ tầng lớn như điện, đường bộ, thăm dò dầu v.v... có kinh nghiệm về đấu thầu mua sắm quốc tế hơn các cơ quan khác.
7. Thăng tiến nghề nghiệp có chủ yếu dựa trên cơ sở những khen thưởng liên quan đến công việc và các yếu tố khác không?	Thăng tiến nghề nghiệp dựa trên cơ sở những khen thưởng liên quan đến công việc và các yếu tố khác không liên quan đến công việc như tư cách đạo đức.
8. Có đủ các chương trình đào tạo chính thức và đào tạo trong công việc để cán bộ trở thành cán bộ đấu thầu mua sắm chuyên nghiệp và cán bộ đấu thầu mua sắm chuyên nghiệp cấp cao hơn, góp phần phát triển sự nghiệp của nghề đấu thầu mua sắm không?	Nước này thiếu nghiêm trọng năng lực đào tạo đấu thầu mua sắm. Phần lớn cán bộ đấu thầu mua sắm được bổ nhiệm trên cơ sở tình huống để phục vụ một dự án hoặc một đợt đấu thầu mua sắm cụ thể. Chưa có hệ thống đấu thầu mua sắm có hệ thống.
9. Có nguồn đào tạo khác tại nước này hiện được sử dụng hoặc có thể sử dụng để bổ sung cho các chương trình của Chính phủ/nhà tài trợ không (ví dụ các trường đại học và các tổ chức tư nhân)?	Một trung tâm đào tạo đấu thầu mua sắm đã được thành lập tại một trường đại học vào năm 2000. Tuy nhiên, cần phải tăng cường năng lực mạnh mẽ cho trung tâm đó trước khi trung tâm có thể thực hiện được công tác đào tạo thường xuyên có ý nghĩa.
10. Những chương trình đào tạo trước đây có đem lại những cải thiện về chất lượng/năng suất của công việc đấu thầu mua sắm không?	Từ trước tới nay, phần lớn các đào tạo hữu ích cho cán bộ đấu thầu mua sắm là thông qua thực hiện các dự án do các nhà tài trợ quốc tế hỗ trợ như Ngân hàng Thế giới.
11. Cán bộ đấu thầu mua sắm có đủ khả năng về quản lý dự án và hợp đồng không?	

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	
Nói chung, năng lực quản lý dự án và hợp đồng của các cơ quan thực hiện dự án là không đầy đủ.	
12. Các đại lý đấu thầu mua sắm có được sử dụng không? trong hoàn cảnh nào? Làm thế nào để lựa chọn? Mô tả cơ sở denn bù và thời hạn hợp đồng thông thường.	Không có các đại lý đấu thầu mua sắm.
13. Việc theo dõi và quản lý đấu thầu mua sắm có được tin học hoá không? Các cơ quan đấu thầu làm cách nào để theo dõi một cách đầy đủ những bước chủ yếu trong quá trình đấu thầu và thu thập những thông tin phù hợp về chi phí và tiến độ liên quan tới dự án?	Các cơ quan thực hiện dự án chịu trách nhiệm những dự án lớn thường được trang bị máy tính và nhân viên có trình độ tốt hơn. Điều này cho phép việc theo dõi và quản lý được tin học hoá ở chừng mực nhất định. Tuy nhiên, các cơ quan ở cấp thấp hơn giải quyết những dự án nhỏ như cơ quan ở cấp huyện hoặc xã thường không được trang bị những phương tiện như vậy.
QUY TRÌNH – LẬP KẾ HOẠCH	
20. Các đơn vị thực hiện dự án có được trang bị đầy đủ nhân viên được đào tạo về đấu thầu mua sắm, lập kế hoạch, xây dựng tiến độ, triển khai và dự toán chi phí không?	Thông thường, những đơn vị thực hiện dự án chịu trách nhiệm đối với các chương trình phát triển cơ sở hạ tầng lớn và thường xuyên đều được trang bị đầy đủ nhân viên cần thiết. Những PMU đó thường thấy ở các cơ quan trung ương và các Bộ như điện lực, giao thông vận tải hoặc thủy lợi hoặc ở những thành phố lớn và các tỉnh.
21. Việc lập kế hoạch chung cho các hàng hoá, công trình lớn và các hợp đồng phức tạp khác có được xây dựng một cách chi tiết đủ để đưa ra định nghĩa dự án, lịch tiến độ thực hiện có thể đạt được và dự toán chi phí chính xác không?	Nói chung, việc lập kế hoạch chung cho các hàng hoá và công trình phức tạp được giao cho các công ty tư vấn chuyên nghiệp của nhà nước. Ngành tư vấn quốc gia vẫn còn trong giai đoạn đầu để trở thành một ngành độc lập, có chuyên môn cao và trang bị tốt. Yếu tố này thường ảnh hưởng đến chất lượng xây dựng kế hoạch, đặc biệt là những chi tiết kỹ thuật, tiêu chuẩn kỹ thuật và dự toán chi phí.
3. Việc xây dựng sớm kế hoạch tài chính và kỹ thuật có được phối hợp tốt để sao cho dự án được cấp vốn đầy đủ khi công việc cần bắt đầu dựa trên cơ sở dự toán chi phí chính xác không?	Việc lập kế hoạch chung bao gồm cả kỹ thuật và tài chính phải tuân theo quy trình xử lý dự án chuẩn của chính phủ (Nghị định 52CP). Đây là một quy trình tốn nhiều thời gian và công kênh. Một khi dự toán chi phí đã được phê duyệt là cứng nhắc và khó xin thêm vốn bổ sung trong trường hợp hồ sơ dự thầu thấp nhất vượt dự toán.
4. Các phương pháp luận thích hợp có được sử dụng để lập kế hoạch cho các hoạt động đấu thầu mua sắm có nhiều mối quan hệ qua lại với nhau trong các dự án lớn không (ví dụ: phương pháp đường găng)?	Thông thường, những công ty tư vấn trong nước làm việc trong liên doanh với những công ty quốc tế có những phương pháp luận phù hợp.
5. Các thành phần dự án có được chia thành các gói một cách phù hợp với mục đích đấu thầu mua sắm không?	

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	
Việc chia gói thầu do các cơ quan đã đề cập trong đoạn 1 ở trên thường là phù hợp hơn là do các cơ quan khác.	
6.	Nói chung lịch hoàn thành có đạt được đối với các hợp đồng hàng hoá, công trình và dịch vụ tư vấn không? Nếu không, cái gì là nguyên nhân của sự chậm trễ? Nói chung, thời gian cho việc xét duyệt thông qua bên ngoài có đủ không? Chậm trễ là điều thường gặp. Những nguyên nhân chủ yếu của sự chậm trễ bao gồm hồ sơ mời thầu kém chất lượng, năng lực không đầy đủ của PMU, hồ sơ dự thầu kém chất lượng, quy trình xem xét lại công kênh và năng lực không đầy đủ của các cơ quan xét duyệt, thủ tục hải quan, những vấn đề về tái định cư, trì hoãn trong thanh toán và năng lực không đầy đủ của nhà cung cấp và nhà thầu.
7.	Các đơn vị đấu thầu mua sắm có thường xuyên tiến hành điều tra thị trường để cập nhật kiến thức của họ về giá cả hiện hành của hàng hoá và công trình không? Một số có làm. Nhưng phần lớn các PMU dựa vào danh mục giá do chính phủ ban hành. Những danh mục giá này thường kém chính xác và không được cập nhật thường xuyên.
8.	Các thủ tục và phương pháp luận xây dựng kế hoạch đấu thầu mua sắm các mặt hàng thường xuyên có đầy đủ không (nghĩa là: kiểm soát tồn kho, dự báo những yêu cầu trong tương lai, phân loại, đánh mã số, quản lý hoạch toán/tài chính, quản lý phụ tùng và hệ thống giao hàng)? Một số tổng công ty và các cơ quan của nhà nước như điện lực, viễn thông hoặc hàng không quản lý tốt việc đấu thầu mua sắm các mặt hàng thường xuyên. Tuy nhiên, phần lớn các công ty và tổ chức khác không chắc có các thủ tục và phương pháp luận phù hợp.
QUY TRÌNH – CHUẨN BỊ HỒ SƠ	
1.	Có các hồ sơ chuẩn cho hàng hoá, công trình và các loại hợp đồng khác không? Liệt kê. Các mẫu hợp đồng quốc tế khác có được sử dụng không? Nếu có, liệt kê. Chính phủ vẫn đang chuẩn bị hồ sơ mời thầu chuẩn. Các cơ quan đấu thầu phải tuân theo một số đề cương cho hồ sơ mời thầu quy định trong Nghị định 88CP và các quy định thực hiện khác nhưng họ được tự do lựa chọn các điều khoản chi tiết. Một số cơ quan như cơ quan điện lực độc quyền của nhà nước tự xây dựng hồ sơ mời thầu chuẩn của mình theo mẫu hồ sơ mời thầu chuẩn của Ngân hàng Thế giới cho hàng hoá.
2.	Những hồ sơ này, nếu có, đã thích hợp với những điều kiện hợp đồng cụ thể chưa (nghĩa là bằng những sửa đổi được thực hiện thông qua một bảng số liệu dự thầu, những điều kiện cụ thể của hợp đồng hoặc tương tự)? Xem đoạn trên.
3.	Có những hồ sơ riêng cho đấu thầu cạnh tranh quốc tế và trong nước không do Ngân hàng tài trợ không? Không có hồ sơ chuẩn. Các cơ quan tự do lựa chọn mẫu và sửa đổi cho phù hợp với nhu cầu của mình.
4.	Hướng dẫn nhà thầu (ITBs) có chứa đựng tất cả những thông tin cần thiết để chuẩn bị được những hồ sơ dự thầu có khả năng đáp ứng và để hiểu rõ các tiêu chuẩn đánh giá và phương pháp áp dụng không?

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công

Những hồ sơ do các cơ quan khá hơn chuẩn bị như cơ quan điện lực độc quyền của nhà nước (EVN) đạt tiêu chuẩn quốc tế về mọi khía cạnh. Nhưng những hồ sơ khác còn thiếu đầy đủ về nhiều khía cạnh khác nhau.

5. Các hồ sơ đó có những thông tin cần thiết khác như những yêu cầu về tính hợp lệ, cơ sở của hồ sơ dự thầu, ngôn ngữ và loại tiền sử dụng trong hồ sơ dự thầu, đồng tiền chung cho mục đích đánh giá, nguồn và ngày của tỉ giá hối đoái v.v... không? Có quy định các biểu mẫu và các phần thích hợp khác của hồ sơ không?

Xem đoạn 4 ở trên.

6. Các nhà thầu có được yêu cầu nộp bảo lãnh dự thầu với một giá trị thích hợp như là một điều kiện bảo đảm tính đáp ứng của hồ sơ dự thầu của mình không?

Có.

7. Có quy định sơ tuyển và hậu tuyển không?

Có.

8. Các tiêu chuẩn về năng lực có được mô tả phù hợp và rõ ràng không?

Đây chính là lĩnh vực tìm thấy nhiều điểm yếu, bao gồm cả các tiêu chuẩn không thích hợp và thiếu tính rõ ràng.

9. Các điều kiện trong hợp đồng có công bằng không?

Vì các hồ sơ mời thầu chuẩn, bao gồm cả mẫu hợp đồng, vẫn chưa có (đang chuẩn bị) nên phần lớn các điều kiện trong hợp đồng trong diện đấu thầu bằng nguồn vốn trong nước đều thiếu và không công bằng.

10. Các điều kiện hợp đồng nói chung là có công bằng không? Chúng có bao quát đầy đủ các vấn đề quan trọng nhất về thương mại và pháp lý không (về phương pháp đấu thầu mua sắm, quy mô, bản chất và loại hợp đồng được sử dụng) và có bảo vệ chính phủ một cách đầy đủ mà không đặt rủi ro không hợp lý lên nhà thầu không?

Xem đoạn 9 ở trên.

11. Có đơn đặt hàng chuẩn sử dụng cho chào hàng cạnh tranh không?

Không.

QUY TRÌNH - SƠ TUYỂN

1. Sơ tuyển có được thực hiện khi thích hợp không? Loại hợp đồng nào sử dụng sơ tuyển? Công trình? Hàng hoá? Các loại khác?

Sơ tuyển là bắt buộc đối với các hợp đồng hàng hoá và công trình với giá trị tương ứng là 20 triệu USD và 13,3 triệu USD. Sơ tuyển cũng có thể áp dụng cho các hợp đồng dưới hạn mức giá trị đó tùy thuộc vào bản chất của một hợp đồng cụ thể. Nói chung, các yêu cầu là phù hợp.

2. Quá trình sơ tuyển có công bằng và minh bạch không? Các quyết định ra có kịp thời không? Các công ty nước ngoài có được phép áp dụng không?

Nghị định 88CP không nêu một cách rõ ràng những yêu cầu về thông báo sơ tuyển. Như đã đề cập ở

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công

trên, hướng dẫn chung yêu cầu sử dụng phương pháp cho điểm để đánh giá khả năng của các nhà thầu tiềm năng. Phương pháp này mang tính chủ quan hơn so với phương pháp qua/không qua. Do vậy, tính công bằng và minh bạch của quá trình này có thể bị ảnh hưởng. (Tuy nhiên, đề cương mẫu và nội dung chính của hồ sơ mời sơ tuyển quy định trong phụ lục của Thông tư 04) cho phép sử dụng phương pháp qua/không qua). Quá trình ra quyết định nói chung là công kênh và thường gây chậm trễ. Các công ty nước ngoài được phép tham gia đối với những hợp đồng yêu cầu áp dụng phương thức ICB, nghĩa là khi xét thấy hàng hoá không có trong nước hoặc các nhà thầu trong nước không có khả năng thực hiện công trình sẽ xây dựng.

3. Các hồ sơ mời sơ tuyển chuẩn có được sử dụng không? Những hồ sơ đó có mô tả một cách rõ ràng và hoàn chỉnh tất cả những điều kiện tiên quyết cho việc nộp hồ sơ dự sơ tuyển có khả năng đáp ứng không? Những thông tin về tài chính có thường xuyên được yêu cầu và đánh giá một cách nghiêm túc để đánh giá năng lực tài chính của nhà thầu không?

Không có hồ sơ mời sơ tuyển chuẩn. Nghị định 88CP quy định một đề cương cho hồ sơ mời sơ tuyển và nội dung chính cần đưa vào. Những yêu cầu này về mặt cơ bản là phù hợp với thông lệ quốc tế, bao gồm cả thông tin tài chính. Tuy nhiên, việc đánh giá năng lực tài chính của nhà thầu, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước thường là khó vì hệ thống quản lý tài chính của nước này bao gồm cả hạch toán, báo cáo và kiểm toán còn đang được xây dựng. Hơn nữa, năng lực của cán bộ của PMU về khía cạnh quản lý tài chính thường là không đủ.

4. Những hồ sơ mời sơ tuyển có mô tả rõ ràng và hoàn chỉnh những điều kiện tiên quyết cho việc nộp hồ sơ dự sơ tuyển có khả năng đáp ứng và những yêu cầu về năng lực không? Những thông tin về tài chính có được yêu cầu và phân tích nghiêm túc để đánh giá khả năng về tài chính để thực hiện hợp đồng không?

Xem đoạn 3 ở trên.

5. Cơ quan đấu thầu có kiểm tra lại trước khi trao hợp đồng xem nhà thầu thắng thầu có tiếp tục đáp ứng những yêu cầu sơ tuyển không?

Có, điều này được yêu cầu theo Thông tư 04.

6. Các nhà cung cấp có bị yêu cầu là phải có một đại lý trong nước để đạt tiêu chuẩn đấu thầu hàng hoá hoặc dịch vụ không?

Nghị định 88CP (Điều 10) yêu cầu các nhà thầu nước ngoài thành lập liên doanh hoặc ký hợp đồng phụ với một công ty trong nước.

7. Các cơ quan đấu thầu có duy trì các danh sách cập nhật các nhà cung cấp và nhà thầu đủ tiêu chuẩn và thông tin thị trường cập nhật về những hàng hoá mua sắm thông thường, bao gồm cả phụ tùng và các mặt hàng tiêu dùng khác không? Kết quả hoạt động của nhà cung cấp và nhà thầu có thường xuyên được đánh giá không và có bất kỳ danh sách đã được công nhận về các nhà cung cấp và nhà thầu đã qua sơ tuyển được cập nhật và sửa đổi trên cơ sở thông tin này không. Có người mới nào có thể sẵn sàng nộp hồ sơ và được tuyển không?

Một số cơ quan đấu thầu làm như vậy, đặc biệt là những cơ quan có chương trình đấu thầu mua sắm lớn và thường xuyên một số loại hàng hoá hoặc công trình cụ thể. Tuy nhiên, nhiều cơ quan đấu thầu nhỏ hơn và không mua sắm thường xuyên không duy trì những danh sách như vậy và không cập nhật thông tin. Nhiều cơ quan đấu thầu có xu hướng mua từ những nhà thầu có hợp đồng thành công trước đây và miễn cưỡng làm như vậy với những người mới.

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	
QUY TRÌNH – QUẢNG CÁO	
1.	Những hợp đồng sẽ được trao thông qua đấu thầu cạnh tranh có được quảng cáo công khai không? Có, quảng cáo là yêu cầu theo Nghị định 88CP. Phần lớn các cơ quan đấu thầu ở cấp trung ương như các bộ hoặc các thành phố lớn quảng cáo các cơ hội đấu thầu trên báo phát hành trên toàn quốc. Tuy nhiên, cơ quan đấu thầu ở cấp tỉnh thường quảng cáo trên báo của địa phương mình, những tờ báo đó thường chỉ phát hành trong phạm vi tỉnh của họ thôi.
2.	Thời gian cho phép để nhận hồ sơ và chuẩn bị hồ sơ dự thầu có đủ không? Nghị định 88 (Điều.12) yêu cầu tối thiểu 30, 15 và 7 ngày để các nhà thầu chuẩn bị hồ sơ dự thầu tương ứng cho đấu thầu quốc tế, đấu thầu rộng rãi trong nước và đấu thầu cho các gói thầu nhỏ hơn. Về đấu thầu rộng rãi, thư mời thầu phải được quảng cáo trên báo ít nhất 10 ngày trước khi phát hành hồ sơ mời thầu.
QUY TRÌNH – THÔNG TIN GIỮA NHÀ THẦU VÀ CƠ QUAN ĐẤU THẦU	
1.	Những yêu cầu làm rõ có được trả lời ngay và hoàn chỉnh dưới dạng văn bản không? Nói chung là có, mặc dù nghị định 88CP không có quy định về vấn đề này. Đối với các dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ, thỉnh thoảng các nhà thầu tương lai đến Ngân hàng Thế giới để nghị làm rõ vì rõ ràng là các PMU chậm trễ hoặc không đáp ứng được yêu cầu làm rõ.
2.	Những vấn đề làm rõ, biên bản của hội nghị trước đấu thầu, nếu có, và việc sửa đổi hồ sơ có được thông báo ngay tới tất cả các nhà thầu tương lai không? Đối với những dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ, thủ tục này được tuân thủ một cách đầy đủ. Điều này chắc ít được tuân thủ hơn đối với các dự án trong nước. Nghị định 88CP không có quy định về vấn đề này.
3.	Các nhà thầu có đủ thời gian để điều chỉnh lại hồ sơ dự thầu của mình theo sửa đổi trong hồ sơ mời thầu không? Trong trường hợp có sửa đổi trong hồ sơ mời thầu, Nghị định 88CP yêu cầu các cơ quan đấu thầu cho phép ít nhất 10 ngày trước hạn nộp để nhà thầu sửa đổi hồ sơ dự thầu của mình.
4.	Các cơ quan đấu thầu có lưu giữ hồ sơ chính xác về tất cả những thông tin liên lạc với nhà thầu (trước và sau hạn nộp) không? Nghị định 88CP (Điều 56) yêu cầu coi phần lớn hồ sơ và thông tin liên quan đến quá trình đấu thầu là mật vì bản chất nhạy cảm của chúng. Do vậy, phần lớn các cơ quan đấu thầu lưu giữ hồ sơ chính xác.
5.	Có sự liên lạc nào giữa cơ quan đấu thầu và nhà thầu ngoài những yêu cầu làm rõ một hồ sơ dự thầu do ban đánh giá đưa ra không? Xem đoạn 1, 2 và 3 ở trên.
QUY TRÌNH – NHẬN VÀ MỞ HỒ SƠ DỰ THẦU	
1.	Những hồ sơ dự thầu nhận được trước thời hạn có được giữ an toàn không? Có.

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công

2. Mở thầu công khai có được tiến hành không?

Có.

3. Nếu có, mở thầu có được thực hiện ở một địa điểm đã xác định ngay sau khi hết hạn nộp thầu không? Nói chung là bao lâu sau khi hết hạn?

Nghị định 88CP cho phép thời gian chậm tới 48 tiếng sau khi hết hạn nộp hồ sơ dự thầu

4. Nói chung, thủ tục mở thầu có theo các thủ tục quy định trong Hướng dẫn không? Những thông tin gì được đọc lên trong lễ mở thầu? Biên bản có được lưu giữ không?

Có. Về cơ bản, thủ tục và các yêu cầu là phù hợp với thông lệ quốc tế.

5. Trình tự mở thầu cho hàng hoá, công trình hoặc các loại hợp đồng khác có khác nhau không? Nếu có, khác thế nào?

Cùng thủ tục được áp dụng cho hàng hoá và công trình. Thủ tục cho dịch vụ giống thủ tục QCBS của Ngân hàng Thế giới.

QUY TRÌNH – XEM XÉT VÀ ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ DỰ THẦU

1. Việc đánh giá có do các ban đánh giá đủ năng lực thực hiện không?

Thường tìm thấy các ban đánh giá đủ năng lực trong các cơ quan nhà nước có chương trình đấu thầu mua sắm lớn và thường xuyên như điện lực, giao thông vận tải, viễn thông, hàng không, y tế v.v.. Các ban khác thường là kém năng lực.

2. Các ban đánh giá có được bổ nhiệm không thường xuyên cho mỗi lần đánh giá không ?

Những cơ quan đấu thầu lớn như nói ở trên thường có ban chuyên trách với cán bộ cốt cán có kinh nghiệm về đấu thầu mua sắm. Những thành viên không chuyên trách như chuyên gia kỹ thuật tham gia vào ban đánh giá khi cần. Những cơ quan khác có chương trình đấu thầu mua sắm nhỏ hơn và không thường xuyên thành lập các ban đánh giá không chuyên trách khi có một hoạt động đấu thầu mua sắm cụ thể cần thực hiện.

3. Tính đáp ứng có được xác định trên cơ sở những yêu cầu về tư liệu như quy định trong hồ sơ và theo những thông lệ đã định không?

Các cơ quan đấu thầu chuyên trách và có năng lực hơn làm như vậy. Một điều cần lưu ý là Nghị định 88CP yêu cầu cần phải xây dựng và sử dụng một bộ “các tiêu chuẩn đánh giá chi tiết” phù hợp với những tiêu chí mang tính tổng quan hơn được quy định trong hồ sơ mời thầu để đánh giá. Điều này có thể dẫn đến việc đánh giá dựa trên cơ sở những tiêu chuẩn không nhất quán với hồ sơ mời thầu. Điều này thường xảy ra với những ban đánh giá ít kinh nghiệm.

4. Việc xét thầu có được thực hiện một cách toàn diện và trên cơ sở những tiêu chuẩn đã quy định trong hồ sơ không?

Xem đoạn 3 ở trên. Điều cần chú ý là trong việc đánh giá hàng hoá và công trình, giai đoạn “đánh giá kỹ thuật” sử dụng phương pháp thang điểm. Những hồ sơ dự thầu nào có số điểm ít hơn 70 sẽ bị loại vì không có khả năng đáp ứng. Số hồ sơ còn lại sẽ được đánh giá về tài chính để xác định “hồ sơ dự thầu được đánh giá thấp nhất” theo hướng giống như hướng dẫn đấu thầu mua sắm của Ngân hàng Thế giới.

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	
5.	Có phải năng lực để thực hiện hợp đồng của nhà thầu thắng thầu chỉ được xác định trên cơ sở những tiêu chuẩn đã nêu trong hồ sơ không? (Xem ở trên) Nếu không, những tiêu chuẩn khác nào được xem xét? Xem đoạn 3 và 4 ở trên. Đồng thời, cũng xem phần Quy trình – Sơ tuyển ở trên.
6.	Việc đánh giá có thường được hoàn thành trong thời hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu ban đầu không? Thường là không. Việc gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu là phổ biến.
7.	Báo cáo xét thầu có chứa đựng tất cả những thông tin chủ chốt (nghĩa là mô tả rõ ràng và hoàn chỉnh quá trình xét thầu, bao gồm cả những lý do loại bỏ bất kỳ hồ sơ dự thầu không có khả năng đáp ứng nào, các tiêu chuẩn đánh giá đã nêu được áp dụng như thế nào và làm thế nào để kiểm tra lại năng lực của nhà thầu thắng thầu) không? Như đã nêu, thông thường điều này đạt được ở những cơ quan chuyên trách và có năng lực hơn.
8.	Mô tả bất kỳ sự khác biệt đáng kể nào giữa đấu thầu mua sắm hàng hoá và công trình liên quan tới vấn đề trên. Không có bất kỳ sự khác biệt đáng kể nào.
QUY TRÌNH – TRAO HỢP ĐỒNG VÀ HIỆU LỰC	
1.	Có phải các hợp đồng được trao cho nhà thầu có khả năng đáp ứng và có giá đánh giá thấp nhất - người được xác định là có năng lực thực hiện thành công một cách tốt đẹp - không? Có. Cũng xem trong phần quy trình – xét thầu.
2.	Có tiến hành thương thảo với nhà thầu trước hoặc sau khi lựa chọn không? Nghị định 88CP không cho phép thương thảo về giá và nội dung sau khi mở thầu. Tuy nhiên, khi hồ sơ dự thầu có khả năng đáp ứng và có giá đánh giá thấp nhất vượt dự toán trước đấu thầu đã phê duyệt, sẽ có khả năng các cơ quan đấu thầu đề nghị tất cả các nhà thầu đáp ứng về mặt kỹ thuật “chào lại giá” cho chính hồ sơ dự thầu của mình để có giá dự thầu thấp hơn mà giá đó sẽ thấp hơn dự toán trước đấu thầu. Nên cân nhắc lại để loại bỏ thông lệ này khỏi quy định trong tương lai.
3.	Có yêu cầu phải có thêm phê duyệt của chính phủ trước khi hợp đồng có thể có hiệu lực không? Không.
4.	Có yêu cầu bảo lãnh thực hiện hợp đồng có một giá trị nhất định theo một mẫu phù hợp không? Có.
5.	Mô tả bất kỳ sự khác biệt đáng kể nào giữa đấu thầu mua sắm hàng hoá và công trình liên quan tới vấn đề trên. Không có sự khác biệt nào.
QUY TRÌNH – QUẢN LÝ HỢP ĐỒNG	
1.	Có sổ tay hoặc hệ thống giám sát đấu thầu mua sắm và/hoặc hợp đồng được tin học hoá không? Có, ở những cơ quan có các chương trình đấu thầu mua sắm lớn hàng năm.

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công

2. Các nhà cung cấp và các nhà thầu nói chung có được thanh toán đúng thời hạn không?

Thời gian thông thường kể từ khi nộp hoá đơn đến khi quyết toán là bao lâu?

Trì hoãn trong thanh toán là điều phổ biến, đặc biệt đối với những cơ quan đấu thầu mới và không có kinh nghiệm. Thanh toán theo tiến độ có thể mất 30 đến 60 ngày. Quyết toán công trình thường bị trì hoãn nghiêm trọng do những thủ tục cồng kềnh do Bộ Tài chính quy định.

3. Có những trình tự thích hợp để giám sát việc giao hàng hoá và dịch vụ để kiểm tra chất lượng, số lượng và thời hạn không?

Thông thường, những cơ quan có các chương trình nhập khẩu lớn và thường xuyên có những trình tự đó một cách đầy đủ. Các cơ quan khác được trang bị ít hơn để làm công việc đó. Những cơ quan này đôi khi thuê những đại lý nhập khẩu chuyên ngành hơn.

4. Những thay đổi hoặc điều chỉnh hợp đồng có được giải quyết ngay theo các điều kiện hợp đồng và những thông lệ đã quy định không (nghĩa là việc thay đổi đơn đặt hàng được đưa ra và/hoặc khẳng định bằng văn bản, tránh thay đổi đơn đặt hàng về xây dựng, tôn trọng đơn giá trong hợp đồng nhưng các nhà cung cấp hoặc nhà thầu được phép nhất trí với bất kỳ đơn giá mới nào được đưa ra và thời hạn hoàn thành đối với mỗi thay đổi hoặc điều chỉnh v.v...)?

Thủ tục trong nước và điều khoản hợp đồng để giải quyết những thay đổi chưa được xây dựng tốt. Nói chung, điều chỉnh đòi hỏi phải qua thủ tục phê duyệt phức tạp. Việc này thường là nguyên nhân gây ra trì hoãn trong thực hiện hợp đồng.

5. Các cơ quan đấu thầu có thường cố gắng giải quyết những bất đồng thông qua thương thảo không chính thức không?

Có.

6. Nếu việc này thất bại, thì bất đồng đó có được giải quyết bằng các điều kiện hợp đồng không?

Các điều kiện hợp đồng trong nước thường nghèo nàn về khía cạnh giải quyết tranh chấp.

7. Các khiếu nại của các nhà cung cấp và nhà thầu có được giải quyết một cách công bằng trên cơ sở sự thừa nhận nghĩa vụ của cả hai bên trong hợp đồng không?

Vì các điều kiện hợp đồng trong nước chưa được xây dựng tốt để phản ánh quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng, nên các nhà thầu và các nhà cung cấp trong nước thường ở vị trí yếu để đưa ra bất kỳ khiếu kiện lớn nào.

8. Hợp đồng công trình có được giám sát bởi các kỹ sư độc lập không? Có nhân viên của cơ quan chủ quản đóng vai trò là kỹ sư trong một số trường hợp không?

Những kỹ sư độc lập thường được sử dụng trong những hợp đồng công trình lớn do các tổ chức quốc tế tài trợ như Ngân hàng Thế giới. Còn không thì cơ quan chủ quản thường giám sát các hợp đồng công trình và việc giám sát này thường là không đầy đủ.

9. Các cán bộ quản lý/quản trị hợp đồng có kỹ năng giải quyết vấn đề kịp thời và đương đầu được với những hoàn cảnh không dự báo trước nảy sinh trong suốt quá trình của hợp đồng không? Họ có đầy đủ tài liệu về tất cả hành động nhập khẩu do bên mua/chủ quản tiến hành trong quá trình thực hiện không?

Những việc này thường được thực hiện một cách đầy đủ với bên mua/chủ quản có các chương trình lớn và thường xuyên.

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công	
10. Có phải những giải pháp sửa chữa hợp đồng chỉ được sử dụng khi thích hợp và theo các điều kiện của hợp đồng không?	
11. Các hợp đồng nói chung có được hoàn thành theo lịch trình và trong phạm vi giá hợp đồng phê duyệt ban đầu không? Hay vượt chi phí và vượt thời gian diễn ra thường xuyên? nếu như vậy thì trong ngành nào và đối với loại hợp đồng nào? thủ tục nghiệm thu sử dụng có công bằng và chứng nhận có được trao đúng thời gian không.	Vượt chi phí và thời gian thường xảy ra với các hợp đồng xây dựng đường bộ hoặc thủy lợi.
12. Các hợp đồng nói chung có được giám sát một cách công bằng và bình đẳng không (ví dụ: bên mua/chủ quản gia hạn thời gian khi trì hoãn là do hành động không kịp thời của họ, bồi thường được quy định để bù đắp những chi phí bổ sung do lỗi của họ, v.v..).	Việc đối xử không công bằng với các nhà thầu và nhà cung cấp trong nước dường như là bình thường.
13. Kiểm tra không đầy đủ, kiểm tra quá mức và /hoặc loại bỏ không hợp lý hàng hoá, nguyên vật liệu hoặc phương pháp thực hiện công trình có là vấn đề phổ biến không?	Kiểm tra không đầy đủ phổ biến hơn.
14. Việc không hoàn thành kết quả thực hiện theo thứ tự của nhà cung cấp hoặc nhà thầu có phổ biến không?	Kết quả thực hiện của các nhà thầu trong nước là điều lo ngại của công chúng.
15. Có thể có bất kỳ thông lệ quản lý hợp đồng không thích hợp nào đã xác định ở trên là do một vấn đề thuộc môi trường đấu thầu mua sắm trong nước không?	Môi trường đấu thầu mua sắm trong nước gần đây đã được cải thiện. Tuy nhiên, công bằng mà nói một số trong những vấn đề nêu trên có thể là do Môi trường đấu thầu mua sắm trong nước.
16. Có tiến hành đánh giá/kiểm toán đấu thầu mua sắm không? Nếu có, mô tả quy mô, tần suất và người thực hiện v.v.?	Nghị định 88CP và Thông tư 04 quy định một số hướng dẫn về kiểm toán đấu thầu mua sắm. Đây là trách nhiệm của các cơ quan như các Bộ hoặc Ủy ban Nhân dân theo dõi các cơ quan đấu thầu trong diện kiểm toán. Bộ Kế hoạch và Đầu tư có thể thành lập và chủ trì nhiều đoàn kiểm toán liên bộ độc lập hơn. Phạm vi bao gồm những khía cạnh pháp lý, thủ tục được sử dụng, hợp đồng đã trao và thời gian cho mỗi bước. Các yêu cầu báo cáo đối với các cơ quan đấu thầu gồm báo cáo đấu thầu mua sắm 6 tháng và hàng năm lên cơ quan theo dõi trực tiếp của mình.
QUY TRÌNH – LƯU GIỮ HỒ SƠ	
1. Đối với những hợp đồng được trao trên cơ sở đấu thầu cạnh tranh, cơ quan đấu thầu có lưu giữ hồ sơ hoàn chỉnh về quy trình đó không?	Hồ sơ lưu giữ sẽ bao gồm, ví dụ: những bản sao của tất cả quảng cáo công khai, hồ sơ sơ tuyển (nếu sử dụng), báo cáo đánh giá sơ tuyển ghi lại bất kỳ quyết định không sơ tuyển những nhà thầu tiềm năng nào, hồ sơ mời thầu và bất kỳ phụ lục nào, hồ sơ của bất kỳ cuộc họp trước đấu thầu nào, biên bản mở thầu, báo cáo xét thầu cuối cùng (bao gồm một hồ sơ chi tiết về lý do sử dụng để chấp nhận hoặc loại bỏ mỗi hồ sơ dự thầu, các bản sao hồ sơ dự thầu, khiếu kiện về thủ tục hoặc kiến nghị trao hợp đồng, một bản sao có chữ ký của hợp đồng cuối cùng và bất kỳ bảo lãnh tạm ứng và thực hiện hợp đồng nào v.v..

Phụ lục II-D - Đấu thầu Mua sắm Hàng hoá/Công trình trong Khu vực Công

Phần lớn các cơ quan đấu thầu lưu giữ những tài liệu và hồ sơ đó. Hồ sơ kém đầy đủ hơn có thể thấy ở những cơ quan cấp thấp hơn như các huyện ở vùng nông thôn hẻo lánh.

2. Hồ sơ đầy đủ về quản lý hợp đồng có được lưu giữ không? (những hồ sơ này bao gồm những thông báo hợp đồng do nhà cung cấp, nhà thầu, người mua hoặc cơ quan chủ quản phát hành; hồ sơ chi tiết của tất cả những thay đổi hoặc điều chỉnh đơn đặt hàng đã ban hành có ảnh hưởng đến quy mô, số lượng, thời gian hoặc giá của hợp đồng; hồ sơ chi tiết về hoá đơn và thanh toán; giấy chứng nhận kiểm tra, nghiệm thu và hoàn thành; hồ sơ về khiếu nại, tranh chấp và kết quả của chúng; v.v..)

Những cơ quan có các chương trình mua sắm và/hoặc công trình xây lắp lớn và thường xuyên thường có các hồ sơ quản lý hợp đồng đầy đủ.

3. Đối với những hợp đồng nhỏ hoặc đơn đặt hàng mua sắm hàng hóa sử dụng thủ tục chào hàng cạnh tranh, có duy trì một cơ sở dữ liệu về giá thị trường hiện hành cho những mặt hàng cần thiết thường xuyên không?

Một số cơ quan duy trì những số liệu đó.

4. Có báo cáo định kỳ về những hoạt động đấu thầu mua sắm chung không? Ai làm và làm cho ai?

Nghị định 88CP yêu cầu báo cáo hàng năm về các hoạt động đấu thầu mua sắm. Cấp thấp hơn phải báo cáo lên cho cơ quan quản lý trực tiếp của mình và cấp này cũng phải làm như vậy. Bộ Kế hoạch và Đầu tư sẽ thu thập thông tin và chuẩn bị một báo cáo quốc gia trình lên Thủ tướng chính phủ.

Phụ lục II-E – Lựa chọn Tư vấn của Khu vực Công	
1.	Nói chung, các cơ quan đấu thầu có đủ nhân viên, có kinh nghiệm và năng lực thực hiện quá trình lựa chọn chuyên môn cho các dịch vụ tư vấn không? Họ có quản lý các hợp đồng tư vấn một cách có hiệu quả không? Đó là những cơ quan sử dụng tư vấn quốc tế được tuyển dụng thông qua một quy trình cạnh tranh theo yêu cầu của cơ quan tài trợ như Ngân hàng Thế giới.
2.	Công ty tư vấn thắng thầu có thường được chọn bằng cách so sánh những đề xuất mang tính cạnh tranh được nộp theo một danh sách ngắn các công ty đủ năng lực không? Những cơ quan thực hiện nhận thông tin cần thiết từ đâu để xây dựng danh sách ngắn? Nếu không, nêu rõ những phương pháp khác nào được sử dụng và khi nào sử dụng. Nghị định 88CP có những quy định về lựa chọn mang tính cạnh tranh đối với tư vấn. Trong thực tế, lựa chọn mang tính cạnh tranh vẫn chưa phổ biến. Lý do chủ yếu là sự độc quyền của các công ty nhà nước.
3.	Hồ sơ mời thầu tư vấn (RFP) có mô tả rõ ràng quá trình lựa chọn và tiêu chuẩn đánh giá không? Nghị định 88CP có một đề cương cho RFP, đề cương này tương đối đầy đủ.
4.	Các điều khoản tham chiếu có mô tả những yêu cầu đối với công việc được giao một cách rõ ràng và hoàn chỉnh, bao gồm thông tin chung, quy mô và mục tiêu, sản phẩm, khung thời gian, thời gian nhân sự dự kiến và đóng góp của chính phủ không? Đề cương Tham chiếu quy định trong nghị định 88CP là đầy đủ.
5.	Việc lựa chọn dựa trên những xem xét về kỹ thuật hay cả giá nữa? Nghị định 88CP quy định phương pháp chủ yếu. Phương pháp này về cơ bản giống với QCBS của Ngân hàng Thế giới.
6.	Các tiêu chuẩn kỹ thuật có chi tiết và phù hợp không và trọng số tương ứng của chúng có hợp lý không? Có.
7.	Nếu giá cũng là một yếu tố lựa chọn, thì đánh giá kỹ thuật có hoàn thành trước khi mở và xem xét đề xuất giá không? Trọng số tương ứng lựa chọn cho mỗi yếu tố có thích hợp không? Có. Trọng số tương ứng cho giá hơi cao một chút (30%).
8.	Có các điều kiện chuẩn của hợp đồng không? Chúng có công bằng và bình đẳng đối với tư vấn không? Chúng có bảo vệ lợi ích của khách hàng một cách đầy đủ không? Không có một hợp đồng mẫu. Các cơ quan tự do lựa chọn một mẫu mà họ có thể tìm được.
9.	Loại đền bù nào được sử dụng? Giá đơn vị? Trọn gói? Loại hình khác? Xem bình luận ở trên.
10.	Các tư vấn có được yêu cầu nộp bảo lãnh để xuất, thực hiện hợp đồng và/hoặc tạm ứng? Không.
11.	Có điều khoản chính sách về xung đột lợi ích trong các điều kiện của hợp đồng không (nếu có, mô tả)

Phụ lục II-E – Lựa chọn Tư vấn của Khu vực Công

Không.

12. Việc đánh giá có do các ban có chuyên môn phù hợp thực hiện không?

Có yêu cầu trong của Nghị định 88CP. Trong thực tế, các ban này thường là không thường xuyên và không có tất cả các chuyên môn như yêu cầu.

13. Các tiêu chuẩn đánh giá chung có được chia nhỏ thành những tiêu chuẩn chi tiết thích hợp được ban đánh giá đồng ý trước khi tiến hành đánh giá không?

Có.

14. Tất cả các tiêu chuẩn đánh giá có được những người đánh giá áp dụng một cách nhất quán, công bằng và không thiên vị không? Từng bảng điểm cá nhân có được giữ trong hồ sơ đấu thầu mua sắm không?

Vì một số người đánh giá không đủ trình độ, nên tính nhất quán và công bằng có thể bị ảnh hưởng

15. Đánh giá có phải do mỗi thành viên trong ban đánh giá thực hiện và lấy kết quả trung bình không?

Có.

16. Các yếu tố hoặc trọng số mới có được bổ sung sau khi phát hành hồ sơ mời thầu tư vấn để xem xét trong quá trình đánh giá không?

Thỉnh thoảng.

17. Các báo cáo đánh giá có chứa đựng những chi tiết chủ chốt của quá trình, kết quả và những vấn đề được xem xét trong những buổi thương thảo hợp đồng không?

Nói chung là có.

18. Thông thường đánh giá có được hoàn thành trong phạm vi thời gian đề nghị ban đầu cho hiệu lực của đề xuất không?

Nói chung là không.

Phụ lục II-F – Hoạt động Đấu thầu Mua sắm		
KHỐI LƯỢNG		
1. Giá trị đấu thầu mua sắm công tương đối hàng năm cho hàng hoá, công trình và dịch vụ tư vấn? Giá trị đấu thầu mua sắm hàng năm vào khoảng 2,7 tỷ USD trong thời kỳ 1998-2000. Không có giá trị chia nhỏ cho từng loại (hàng hoá/công trình/dịch vụ).		
2. Tỷ trọng tương đối của hàng hoá, công trình và dịch vụ tư vấn do các nhà tài trợ bên ngoài tài trợ? Trong năm 2000, 45 trong tổng số 69 hợp đồng lớn nhất sử dụng nguồn vốn ODA. Những con số tương ứng trong năm 1999 là 41 trong số 80. Không có số liệu chia nhỏ cho từng loại (hàng hoá/công trình/dịch vụ).		
3. Bao nhiêu phần trăm đấu thầu mua sắm dựa trên cơ sở phương thức đấu thầu cạnh tranh? Bao nhiêu phần trăm bằng các phương pháp khác? Năm 1999, đấu thầu rộng rãi không hạn chế chiếm khoảng 30% tổng số hợp đồng của các bộ và các tỉnh có trách nhiệm đầy đủ. Số còn lại là thông qua phương pháp kém cạnh tranh hơn như đấu thầu hạn chế và mua sắm trực tiếp. Các hợp đồng lớn hơn – thuộc diện phải có sự phê duyệt của Thủ tướng chính phủ - được đấu thầu mua sắm chủ yếu thông qua phương thức cạnh tranh nhất, nghĩa là đấu thầu rộng rãi không hạn chế. Loại hợp đồng này chiếm khoảng 85% tổng số hợp đồng trong hai năm 1999 và 2000.		
4. Các nhà tài trợ tài trợ bao nhiêu phần trăm đấu thầu mua sắm cạnh tranh? Trong năm 2000, 45 trong tổng số 69 hợp đồng lớn nhất sử dụng nguồn vốn ODA. Những con số tương ứng trong năm 1999 là 41 trong số 80. Vì 85% các hợp đồng lớn nhất là qua đấu thầu, nên có thể giả thiết rằng hầu hết các hợp đồng do các nhà tài trợ cấp vốn là qua đấu thầu.		
KINH NGHIỆM CHUNG		
1. Các tổ chức chính phủ nói chung có được các nhà cung cấp/nhà thầu/công chúng nói chung nhận thức là công bằng và hiệu quả trong hoạt động đấu thầu mua sắm của mình không? Nhận thức của các nhà cung cấp/nhà thầu/công chúng nói chung về các tổ chức chính phủ khác nhau và vào những thời điểm khác nhau là khác nhau. Một số tổ chức kém công bằng và hiệu quả hơn so với các tổ chức khác.		
2. Trong số những yếu tố sau đây, những yếu tố nào được những người hiểu biết về đấu thầu mua sắm công coi là vấn đề khó khăn?	Có	Không
Luật và quy định không phù hợp hoặc lạc hậu		X
Tuân thủ và thực thi luật hiện hành kém	X	
Thông tin nghèo nàn về sự cần thiết đấu thầu mua sắm	X	
Thiếu cán bộ chuyên môn có kinh nghiệm	X	
Công tác đào tạo cán bộ đấu thầu mua sắm kém	X	
Lương cho cán bộ đấu thầu mua sắm thấp	X	
Phương thức và thủ tục đấu thầu mua sắm kém – có những khoảng cách trong các thủ tục	X	

Phụ lục II-F – Hoạt động Đấu thầu Mua sắm

Thiếu các tài liệu đấu thầu chuẩn	X	
Thủ tục phê duyệt hợp đồng rườm rà	X	
Thiếu việc trao quyền ký kết hợp đồng	X	
Cơ chế khiếu nại không đầy đủ	X	
Can thiệp bởi quan chức cấp trên	X	
Thiếu các biện pháp chống tham nhũng và thực thi – thực hiện yếu	X	
KINH NGHIỆM TỪ CÁC DỰ ÁN DO NGÂN HÀNG THẾ GIỚI HỖ TRỢ		
1. Có bao nhiêu dự án của Ngân hàng Thế giới đã được hoàn thành ở quốc gia này? bao nhiêu dự án đang thực hiện? Trong những ngành nào? Ba dự án đã kết thúc. 24 dự án đang thực hiện trong nhiều ngành, bao gồm giáo dục, y tế, giao thông vận tải, điện lực, nông nghiệp, lâm nghiệp, ngân hàng v.v...		
2. Những tổ chức nào chịu trách nhiệm đấu thầu mua sắm cho những dự án này? Các cơ quan thực hiện bao gồm các bộ, chính quyền địa phương (tỉnh và thành phố) và các doanh nghiệp nhà nước.		
3. Các hạn mức giá trị cho đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB), chào hàng cạnh tranh quốc tế (IS), chào hàng cạnh tranh trong nước (NS), cho xét duyệt trước đối với hàng hoá, công trình và dịch vụ hiện đang có hiệu lực với các dự án đang thực hiện là bao nhiêu? Các hạn mức có như nhau cho tất cả các dự án không? Chúng có hiệu lực trong bao lâu? ICB thường được yêu cầu đối với hàng hoá vượt quá hạn mức giá trị 150.000 USD mỗi hợp đồng. Hạn mức giá trị ICB cho công trình là 2 triệu USD. Hạn mức giá trị cho chào hàng cạnh tranh cả hàng hoá và công trình là 50.000 USD. Hạn mức xét duyệt trước đối với hàng hoá là 150.000 USD và đối với công trình là 200.000 triệu. Những hạn mức này có thể cao hơn đối với những cơ quan thực hiện có kinh nghiệm hơn. Các dự án phê duyệt trong những năm 1994– 2001 nói chung đều theo những hạn mức giá trị trên.		
4. Các báo cáo kiểm toán/báo cáo hoàn thành/báo cáo giám sát có nêu rõ những vấn đề đấu thầu mua sắm lớn không? Có trường hợp đấu thầu sai nào xảy ra không? Mô tả. Những đánh giá xét duyệt đấu thầu sau (ex-post review) đã cho thấy nhiều vấn đề khác nhau. Vấn đề chung là sự chậm trễ trong việc trao hợp đồng do tình trạng thiếu năng lực của những cơ quan đó và của cán bộ tham gia vào quá trình đánh giá và phê duyệt và thủ tục phê duyệt rườm rà. Hai trường hợp đấu thầu mua sắm sai quy định đã xảy ra. Một hợp đồng xây lắp NCB về xây dựng đường nông thôn (tương đương 190.600 USD) trong đó hợp đồng được giao cho hồ sơ dự thầu mà giá của hồ sơ đó không được đọc lên tại buổi mở thầu. Trường hợp thứ hai là hợp đồng ICB cung cấp và lắp đặt công trình cấp nước (tương đương 26,9 triệu USD), tại đó đã xảy ra sự trì hoãn quá mức trong quá trình xét thầu và kết quả xét thầu không thoả đáng.		
5. Những vấn đề đấu thầu mua sắm có gây nên sự chậm trễ nghiêm trọng trong thực hiện, tăng chi phí, chậm trễ trong giải ngân không? Mô tả. Đấu thầu mua sắm được xác định là nguyên nhân chủ yếu gây ra chậm trễ trong thực hiện và giải ngân trong một số dự án như Hỗ trợ y tế quốc gia, cấp nước, đường bộ.		

Phụ lục II-F – Hoạt động Đấu thầu Mua sắm

6. Ngân hàng có nhận được một số lượng lớn những khiếu kiện về thủ tục đấu thầu mua sắm, quyết định lựa chọn ở nước này không?

Cho đến nay, Ngân hàng nhận được 16 khiếu kiện.

7. Nói chung, các hợp đồng có được trao trong phạm vi khung kế hoạch và thời gian thông thường như yêu cầu đối với các hoạt động tương tự do các tổ chức có kinh nghiệm và hiệu quả khác thực hiện không?

Gia hạn thời gian hiệu lực của hồ sơ dự thầu thường được yêu cầu.

8. Có những vấn đề nghiêm trọng hoặc mâu thuẫn giữa những thông lệ trong nước và/hoặc địa phương với Hướng dẫn của Ngân hàng Thế giới cần được giải quyết một cách tạm thời trong khi chờ đợi thực hiện những kế hoạch hành động dài hạn đã kiến nghị không?

Đối với các dự án có hợp đồng NCB, một thư cam kết phụ được đính kèm theo hiệp định tín dụng, trong đó chính phủ đồng ý từ bỏ một số điều khoản trong quy định đấu thầu mua sắm quốc gia.

Phụ lục II-G – Đấu thầu Mua sắm Khu vực Tư nhân

1. Có khu vực tư nhân phát triển tốt, có khả năng tự do buôn bán hàng hoá và đấu thầu mua sắm công trình và các dịch vụ khác không?

Khu vực tư nhân còn nhỏ bé và kém phát triển.

2. Khối lượng đấu thầu mua sắm ước tính là bao nhiêu? Có bất kỳ hợp đồng nào của khu vực tư nhân có thể so sánh về quy mô với những hợp đồng trong khu vực công không? Đó là những hợp đồng cho hàng hoá, công trình hay dịch vụ?

Thông thường, các hợp đồng của khu vực tư nhân nhỏ hơn nhiều so với những hợp đồng trong khu vực công.

3. Ai là những nhà nhập khẩu chính về nguyên liệu và thành phẩm? Họ có buôn bán/nhập khẩu trên cơ sở INCOTERMS không? Họ có được phép thanh toán thông qua các tín dụng văn bản không?

Các doanh nghiệp nhà nước là những nhà nhập khẩu chính. Việc sử dụng INCOTERMS là một thông lệ cho nhập khẩu và thanh toán là theo thông lệ quốc tế như LC v.v...

4. Các công ty tư nhân có mua hàng hoá thông qua môi giới và/hoặc cạnh tranh gần giá với thị trường hàng hoá quốc tế không?

Các công ty khu vực tư nhân thường tiến hành đấu thầu mua sắm thông qua thương thảo cạnh tranh.

5. Loại thông lệ đấu thầu mua sắm nào các khu vực tư nhân sử dụng và cơ quan chủ quản thường theo? Chúng có khác đối với hàng hoá, công trình hoặc dịch vụ không?

Thông lệ thông dụng hơn là thương thảo cạnh tranh cho mua sắm mới hoặc ký hợp đồng trực tiếp và thương thảo cho mua sắm lặp lại.

6. Kế hoạch đấu thầu mua sắm của khu vực tư nhân có đầy đủ không? Các công ty có tiến hành điều tra thị trường và sử dụng những thông tin sẵn có khác khi họ chuẩn bị dự toán chi phí của mình không? Việc chia gói thầu có được làm tốt không? Các chi tiết về kỹ thuật, lịch trình và các chi tiết khác được đưa vào kế hoạch đấu thầu mua sắm ở mức độ nào?

Có. Những điều này thường thấy ở những công ty có nhiều kinh nghiệm hơn, với sản phẩm đầu ra thường xuyên.

7. Các công ty có bao giờ tiến hành đấu thầu công khai sau khi quảng cáo không?

Phương pháp này thường được các công ty mới sử dụng hoặc sử dụng cho loại hàng hoá mới trước đây chưa mua sắm.

8. Hồ sơ dự thầu có được mời từ danh sách ngắn (như đối với LIB) không? Nếu có, mô tả những tiêu chuẩn được sử dụng để xây dựng danh sách ngắn. Các danh sách đang sử dụng có được xây dựng bằng cách sử dụng sơ tuyển định kỳ không? Có sử dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật và tài chính hợp lý không? Cứ bao lâu các danh sách hiện đang sử dụng lại được cập nhật?

Có, hồ sơ dự thầu có thể được mời từ danh sách ngắn. Sau đó, người mua thường thương thảo với nhà thầu, gồm cả giá. Sơ tuyển định kỳ cho các danh sách hiện đang sử dụng không phải là một thông lệ phổ biến.

Phụ lục II-G – Đấu thầu Mua sắm Khu vực Tư nhân	
9.	Trong những điều kiện nào thì được phép tuyển chọn từ một nguồn duy nhất/hợp đồng trực tiếp? Tuyển chọn từ một nguồn duy nhất/hợp đồng trực tiếp là một thông lệ phổ biến thường dựa trên cơ sở quan hệ kinh doanh lâu dài và kết quả tốt đẹp trước đây.
10.	Hồ sơ mời thầu dùng để mời thầu hàng hoá, công trình hoặc dịch vụ chi tiết như thế nào? Những hồ sơ đó có thể khác nhau từ rất chi tiết cho những mua sắm phức tạp về mặt kỹ thuật đến đơn giản cho những mặt hàng thông dụng có bán tại các cửa hàng.
11.	Những tiêu chuẩn nào được sử dụng để xác định nhà thầu thắng thầu? Chi phí, chất lượng/tính tuân thủ đối với các tiêu chí kỹ thuật? Thời gian giao hàng hoặc hoàn thành? Sự quen thuộc? Đúng, đây là những tiêu chuẩn chung.
12.	Các cơ quan đấu thầu khu vực tư nhân có thường tiến hành thương thảo về giá với người thắng thầu sau khi hồ sơ dự thầu đã được nộp không? Có, đây là một thông lệ phổ biến.
13.	Các công ty tư nhân có theo dõi việc đấu thầu mua sắm và thực hiện hợp đồng một cách có hiệu quả không? Họ có sử dụng phương pháp tin học hoá hiện đại không? Các công ty có các chương trình đấu thầu mua sắm lớn và thường xuyên thường làm được.
14.	Các nhân viên có được yêu cầu tuân theo những chính sách và thủ tục về tư cách đạo đức không? Mô tả. Không có những văn bản đó. Nhưng nhân viên phải có hành vi đúng đắn.
15.	Một số thông lệ đấu thầu mua sắm của khu vực tư nhân có thể được khu vực công áp dụng không? Nêu rõ thông lệ nào? Thương thảo cạnh tranh một cách cẩn thận thường đưa lại “giá trị tốt nhất cho đồng tiền” và điều này có thể được khu vực công xem xét sử dụng.
16.	Có bất kỳ kinh nghiệm nào trong các hợp đồng của khu vực tư nhân về cung cấp, vận hành và bảo trì cơ sở hạ tầng đối với nhiều dịch vụ công khác nhau không (BOO/BOT/BOOT/v.v.)? Mô tả. Không.

Phụ lục II-H – Bảng câu hỏi so sánh phương thức Đấu thầu Cạnh tranh Trong nước với Chính sách của Ngân hàng Thế giới

	Có	Không	Chính sách của Ngân hàng Thế giới
1. Có những hạn chế về tư cách hợp lệ trên cơ sở quốc tịch của nhà thầu và/hoặc xuất xứ của hàng hoá (chứ không phải là sự tẩy chay chính)?		X ²¹	Không cho phép
2. Có sự tẩy chay chính được quy định theo luật không?		X	Chỉ tẩy chay chính là có thể chấp nhận
3. Các cơ hội đấu thầu có được quảng cáo trên báo trong nước không?	X		Yêu cầu
4. Các nhà thầu tương lai có được phép ít nhất 30 ngày để chuẩn bị hồ sơ dự thầu không (trừ các hợp đồng hàng hoá nhỏ)?	X ²²		Yêu cầu
5. Các nhà thầu/ nhà cung cấp có được sơ tuyển cho các hợp đồng lớn/chuyên ngành không?	X		Yêu cầu
6. Những kinh nghiệm, yêu cầu về kỹ thuật và tài chính tối thiểu có được nêu rõ trong hồ sơ (cho sơ tuyển và hậu tuyển) không?	X		Yêu cầu
7. Thư mời sơ tuyển có được quảng cáo cho từng đấu thầu mua sắm liên quan đến các hợp đồng lớn hoặc phức tạp không?	X ²³		Yêu cầu
8. Các liên doanh với các công ty trong nước có được yêu cầu để bảo đảm tính hợp lệ của các công ty nước ngoài không?	X		Không cho phép
9. Có những hạn chế về số lượng công ty có thể đấu thầu cho một hợp đồng không?		X	Không cho phép
10. Các tổ chức bán công có được phép đấu thầu không?	X		Có thể được chấp nhận nếu chúng: (i) tự chủ về tài chính; (ii) Hoạt động theo luật thương mại; (iii) độc lập với người vay và cơ quan mua/ hợp đồng với mình.
11. Các nhà thầu có bị yêu cầu phải đăng ký với chính quyền địa phương hoặc liên bang như một điều kiện trước để đấu thầu không?		X	Không nên khuyến khích. Chỉ có thể chấp nhận nếu các tiêu chuẩn đăng ký, quy trình và chi phí hợp lý/có hiệu quả và các công ty nước ngoài có đủ năng

²¹ NCB là phương thức ngầm định và chỉ hạn chế đối với các nhà thầu trong nước.

²² 30 ngày cho ICB và 15 ngày cho NCB

²³ Yêu cầu này không được nêu rõ ràng trong Nghị định 88CP

Phụ lục II-H – Bảng câu hỏi so sánh phương thức Đấu thầu Cạnh tranh Trong nước với Chính sách của Ngân hàng Thế giới			
			lực không bị loại khỏi cạnh tranh.
12. Giá hạn thời gian hiệu lực của hồ sơ dự thầu có được phép không?	X		Có thể chấp nhận chỉ khi được luận chứng bằng những hoàn cảnh ngoại lệ.
13. Có những hạn chế về cách thức chuyển hồ sơ dự thầu không?		X	Không cho phép, trừ khi các nhà thầu phải trình được các ví dụ tiêu biểu. Sau đó họ có thể được yêu cầu gửi hồ sơ dự thầu bằng thư, phát chuyển nhanh, bằng tay v.v....
14. Nhà cung cấp hoặc nhà thầu có được ưu đãi trên cơ sở vùng hoặc địa phương đăng ký, quy mô nhỏ, sở hữu thiểu số v.v... không?		X	Không cho phép
15. Có những hạn chế về nguồn lao động và nguyên liệu không?		X ²⁴	Không cho phép, trừ lao động không có kỹ năng nếu sẵn có ở địa phương
16. Có yêu cầu mở thầu công khai không? Mở thầu thực hiện ngay hoặc sát thời gian hết hạn nộp hồ sơ dự thầu?	X ²⁵		Yêu cầu
17. Thủ tục mở thầu “hai túi hồ sơ” có được phép cho đấu thầu mua sắm hàng hoá hoặc công trình không?		X	Không cho phép
18. Có được tự động đấu thầu lại nếu nhận được quá ít hồ sơ dự thầu không?		X	Có thể chấp nhận với điều kiện là các nhà thầu đáp ứng được phép đấu thầu, quy trình có hiệu quả và không gây chậm trễ nghiêm trọng
19. “Khung giá” có được sử dụng trong xét thầu không?		X	Không cho phép
20. Hợp đồng có được trao cho nhà thầu đáp ứng đủ năng lực và có giá đánh giá thấp nhất không?	X		Yêu cầu
21. Thương thảo về giá có được thực hiện với những nhà thầu “thắng thầu” trước khi ký hợp đồng không?		X ²⁶	Không cho phép, trừ khi giá thầu cao hơn hẳn giá thị trường hoặc mức ngân sách và lúc đó thương thảo chỉ được tiến hành nếu để cố gắng đạt được một hợp đồng thoả đáng thông qua giảm quy mô và hoặc phân bổ lại rủi ro và trách nhiệm mà có thể phản

²⁴ Các nhà thầu nước ngoài được yêu cầu sử dụng lao động và nguyên liệu trong nước phù hợp

²⁵ Mở thầu có thể trì hoãn 48 tiếng sau khi hết hạn nộp hồ sơ dự thầu

Phụ lục II-H – Bảng câu hỏi so sánh phương thức Đấu thầu Cạnh tranh Trong nước với Chính sách của Ngân hàng Thế giới

			ảnh trong việc giảm giá hợp đồng (xem Hướng dẫn đoạn 2.60)
22. Các điều khoản điều chỉnh giá nói chung có được sử dụng không?	X		Không yêu cầu, nhưng được kiến nghị cho các hợp đồng xây lắp có thời hạn một năm hoặc trên một năm khi tỷ lệ lạm phát trong nước cao.
23. Các điều khoản và điều kiện sử dụng trong đấu thầu mua sắm hàng hoá và xây lắp nói chung có phù hợp với phạm vi và tính chất hợp đồng dự định không?		X	Yêu cầu (để có thể chấp nhận được, chúng phải cân đối, hợp lý và đề cập rõ ràng những vấn đề quan trọng nhất có thể dẫn đến khó khăn trong quá trình thực hiện, ví dụ phân chia rủi ro, thanh toán, thanh tra, hoàn thành/nghiệm thu, bảo hiểm, bảo hành, những thay đổi, sửa chữa hợp đồng, bất khả kháng, luật chi phối, chấm dứt hợp đồng v.v..)
24. Phạm vi các điều kiện của hợp đồng có được sửa đổi trong quá trình thực hiện không?	X		Có thể chấp nhận, nhưng cần được phê duyệt trước của Ngân hàng Thế giới về những thay đổi thuộc diện xét duyệt trước nếu Hiệp định tín dụng yêu cầu.

Phụ lục III-A: Phân loại các dự án đầu tư

TT	Dự án đầu tư	Tổng vốn đầu tư
I. DỰ ÁN NHÓM A		
1	Các dự án an ninh quốc phòng thuộc bí mật quốc gia, các dự án có ý nghĩa quan trọng về mặt chính trị và xã hội, thành lập và xây dựng hạ tầng khu công nghiệp mới.	Không kể quy mô vốn đầu tư
2	Các dự án sản xuất chất độc và chất nổ không kể quy mô vốn đầu tư.	Không kể quy mô vốn đầu tư
3	Các dự án của ngành điện, khai thác dầu khí, chế biến dầu khí, hoá chất, chế tạo máy (bao gồm cả mua và đóng tàu, lắp ráp ô tô), xi măng, luyện kim và khai khoáng, các dự án cảng biển, sân bay, cầu, xây dựng đường sắt và đường quốc lộ.	Trên 400 tỷ đồng
4	Các dự án thủy lợi, giao thông vận tải (trừ những hạng mục trong điểm I-3), cấp thoát nước và xây dựng kỹ thuật, kỹ thuật điện, điện tử và tin học, dược, thiết bị dược, sản xuất vật liệu, bưu chính viễn thông, BOT trong nước, công trình cơ khí khác, xây dựng nhà, đường nội thị trong khu đô thị đã có quy hoạch chi tiết được duyệt.	Trên 200 tỷ đồng
5	Các dự án cơ sở hạ tầng kỹ thuật của các khu đô thị mới; các dự án của công nghiệp nhẹ, sứ, gốm, thủy tinh, in; vườn quốc gia, khu bảo tồn thiên nhiên, mua sắm thiết bị xây dựng, sản xuất nông nghiệp và lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản, chế biến nông và lâm sản.	Trên 100 tỷ đồng
6	Các dự án y tế, văn hoá, giáo dục, phát thanh, truyền hình, xây dựng dân dụng, kho tàng, du lịch, các hoạt động thể thao, nghiên cứu khoa học và các dự án khác.	Trên 75 tỷ đồng
II. CÁC DỰ ÁN NHÓM B		
1	Các dự án của ngành điện, dầu khí, hoá chất, chế tạo máy (bao gồm cả mua và đóng tàu, lắp ráp ô tô), xi măng, công nghiệp thép và khai khoáng, các dự án cảng biển, sân bay, cầu, đường sắt, đường quốc lộ.	Từ 30 đến 400 tỷ đồng
2	Các dự án thủy lợi, giao thông vận tải (trừ những hạng mục trong điểm II-1), cấp thoát nước và xây dựng kỹ thuật, kỹ thuật điện, điện tử và tin học, dược, thiết bị dược, máy xây dựng, sản xuất vật liệu, bưu chính viễn thông, BOT trong nước, xây dựng nhà, đường nội thị trong khu đô thị đã có quy hoạch chi tiết được duyệt.	Từ 20 đến 400 tỷ đồng
3	Các dự án cơ sở hạ tầng kỹ thuật của các khu đô thị mới; các dự án của công nghiệp nhẹ, sứ, gốm, thủy tinh, in; vườn quốc gia, khu bảo tồn thiên nhiên, mua sắm thiết bị xây dựng, sản xuất nông nghiệp và	Từ 15 đến 100 tỷ đồng

TT	Dự án đầu tư	Tổng vốn đầu tư
	lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản, chế biến nông và lâm sản.	
4	Các dự án y tế, văn hoá, giáo dục, phát thanh, truyền hình, xây dựng dân dụng, kho tàng, du lịch, thể dục thể thao, nghiên cứu khoa học và các dự án khác.	Từ 7 đến 75 tỷ đồng
III. CÁC DỰ ÁN NHÓM C		
1	Các dự án của ngành điện, dầu khí, hoá chất, chế tạo máy (bao gồm cả mua và đóng tàu, lắp ráp ô tô), xi măng, công nghiệp thép và khai khoáng, các dự án cảng biển, sân bay, cầu, đường sắt, đường bộ, các trường tiểu học trong vùng quy hoạch (không kể quy mô vốn đầu tư)	Dưới 30 tỷ đồng
2	Các dự án thủy lợi, giao thông vận tải (trừ những hạng mục trong điểm III-1), cấp thoát nước và xây dựng kỹ thuật, kỹ thuật điện, điện tử và tin học, dược, thiết bị dược, máy xây dựng, sản xuất vật liệu, bưu chính viễn thông, BOT trong nước, xây dựng nhà, đường nội thị trong khu đô thị đã có quy hoạch chi tiết được duyệt.	Dưới 20 tỷ đồng
3	Các dự án cơ sở hạ tầng kỹ thuật của các khu đô thị mới; các dự án của công nghiệp nhẹ, sứ, gốm, thủy tinh, in; vườn quốc gia, khu bảo tồn thiên nhiên, mua sắm thiết bị xây dựng, sản xuất nông nghiệp và lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản, chế biến nông và lâm sản.	Dưới 15 tỷ đồng
4	Các dự án y tế, văn hoá, giáo dục, phát thanh, truyền hình, xây dựng dân dụng, kho tàng, du lịch, thể dục thể thao, nghiên cứu khoa học và các dự án khác	Dưới 7 tỷ đồng
Chú ý: 1. Các dự án nhóm A trong đường sắt và đường bộ phải được phân loại theo độ dài và cấp của đường và cầu theo hướng dẫn của Bộ Giao thông vận tải có tham khảo ý kiến Bộ Kế hoạch và Đầu tư. 2. Các dự án xây dựng văn phòng và nhà của các cơ quan chính phủ nên theo quyết định của Thủ tướng chính phủ.		

Phụ lục III-B: Các phương thức để lựa chọn nhà thầu

Phương thức lựa chọn nhà thầu	Đặc điểm riêng biệt	Loại phê duyệt và giá trị
Đấu thầu rộng rãi Quảng cáo: có	Phương thức đấu thầu mua sắm chính ²⁷ Không có liên hệ với giá trị hợp đồng	Theo loại A, B và C và kết hợp với giá trị hợp đồng.
ICB Quảng cáo: có	- Nếu không có nhà thầu trong nước có thể đáp ứng yêu cầu của gói thầu - Tổ chức quốc tế yêu cầu ICB	Nếu sử dụng nguồn vốn trong nước, theo loại A, B, C kết hợp với giá trị hợp đồng. Nếu sử dụng ODA, luôn luôn loại A và mọi giá trị hợp đồng
Đấu thầu hạn chế Quảng cáo: không	Dựa trên cơ sở danh sách ngắn của ít nhất 5 nhà thầu Không có liên hệ với giá trị hợp đồng	Theo loại A, B và C và kết hợp với giá trị hợp đồng.
Chỉ định thầu Quảng cáo: không	Chỉ định trực tiếp nhà thầu không qua cạnh tranh. Được sử dụng do những lý do đặc biệt: a) Bất khả kháng b) Bí mật, an ninh nhà nước v.v.. c) Đối với hàng hoá, công trình hoặc lắp đặt tất cả các gói dưới 1 tỷ đồng (66.667 USD); đối với dịch vụ, tất cả các gói dưới 500 triệu (33.333 USD)	Theo loại A, B và C và kết hợp với giá trị hợp đồng.
Chào hàng cạnh tranh Quảng cáo: không	Cho mua sắm hàng hoá có giá trị dưới 2 tỷ đồng (133.333 USD), yêu cầu ba chào giá - thủ tục phi chính thức	Theo loại A, B và C và kết hợp với giá trị hợp đồng.
Mua sắm trực tiếp Quảng cáo: không	Cho giá hạn hợp đồng – mua sắm bổ xung	Theo loại A, B và C và kết hợp với giá trị hợp đồng.
Tự thực hiện Quảng cáo: không	Có thể áp dụng khi chủ đầu tư có khả năng tự thực hiện	Theo loại A, B và C và kết hợp với giá trị hợp đồng.
Mua sắm đặc biệt Quảng cáo: không	Cho các lĩnh vực chuyên ngành mà đấu thầu mua sắm cạnh tranh không thể thực hiện được nếu không có quy chế đặc biệt	Theo loại A, B và C và kết hợp với giá trị hợp đồng.

²⁷ Nghị định 88/1999/ND-CP ngày 4/9/1999, điều 4 khoản 1

Phụ lục IV:

Cải cách ngành công nghiệp xây dựng

(Báo cáo Tóm tắt)

1. Xây dựng là một ngành quan trọng của Việt Nam, đóng góp 6-7% GDP, sử dụng gần 1 triệu công nhân và đặt nền móng cho khả năng cạnh tranh công nghiệp. Tình trạng thiếu nhà ở và thu nhập cá nhân đang tăng lên cho thấy rằng khu vực xây dựng nhà ở sẽ tiếp tục là điểm tham gia quan trọng cho các công ty xây dựng tư nhân, trong khi cơ sở hạ tầng quốc gia còn thiếu trong điều kiện tăng trưởng kinh tế nhanh lại cho thấy rằng các nhà thầu lớn hơn sẽ được hưởng những cơ hội do đầu tư của khu vực công và tư nhân đang tăng trưởng tạo ra trong thập niên tới. Năng suất của loại đầu tư này sẽ phụ thuộc nhiều vào năng lực cung cấp các công trình xây dựng một cách hiệu quả và đáng tin cậy trong phạm vi ngân sách và có chất lượng cao. Vì phần lớn chi phí của các dự án xây dựng xảy ra sau khi xây dựng thông qua bảo dưỡng và chi phí vận hành, nên chất lượng và thiết kế ban đầu sẽ có tác dụng tài chính về mặt dài hạn, nhấn mạnh vai trò tương xứng thiết yếu của nhu cầu đối với kết quả tối ưu.

2. Trong khi những cơ hội tăng trưởng là lớn, thì thách thức đối với ngành này cũng vậy. Ngành này còn thiếu năng lực quản lý dự án, năng lực tài chính và năng lực quản lý chất lượng hiện đại. Trong số các doanh nghiệp nhà nước, tỷ số nợ trên vốn cổ phần và tỷ số lao động trên doanh thu là rất cao, một dấu hiệu cho thấy những thách thức đối với việc cơ cấu lại đầy khó khăn đang tiềm ẩn phía trước. Mặc dù vậy, vẫn chưa có một quy trình phá sản mang tính hiệu lực để giải quyết những vấn đề này. Các doanh nghiệp nhà nước hoạt động dưới sự quản lý của Bộ Giao thông vận tải có giá trị nợ vượt giá trị tài sản. Hơn nữa, trang thiết bị của họ lại lạc hậu. Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh phàn nàn rằng họ thiếu khả năng tiếp cận nguồn vốn để có thể đấu thầu dự án.

3. Phần lớn những khó khăn của ngành này có thể là do việc chuyển đổi chưa hoàn chỉnh sang một nền kinh tế theo định hướng thị trường - ở cả cấp thể chế và cấp công ty. Quá trình chuyển đổi này là chưa hoàn chỉnh ở cấp công ty nơi mà quá trình cổ phần hoá tự nguyện được thực hiện một cách chậm chạp vì nhiều doanh nghiệp nhà nước lo ngại rằng sau cổ phần họ sẽ thiếu khả năng tiếp cận với các dự án do nhà nước tài trợ. Doanh nghiệp nhà nước cũng như doanh nghiệp ngoài quốc doanh đều làm ăn yếu kém cả về chất lượng và năng suất so với các đối tác trong khu vực trong khi sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nhà nước và các công ty tư nhân lại hạn chế. Về vấn đề này, dường như ngành xây dựng đang chưa phát triển được năng lực của mình một cách tương xứng với nhu cầu về cơ sở hạ tầng.

4. **Khuôn khổ khả năng cạnh tranh.** Vấn đề chính không phải chỉ đơn thuần là làm thế nào để đẩy nhanh cổ phần hoá. Để đạt được những mong muốn về kinh tế của mình, Việt Nam phải không những hoàn thành quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế theo định hướng thị trường mà ngành xây dựng của Việt Nam còn phải đề ra một tầm nhìn cao hơn - đạt được khả năng cạnh tranh của khu vực. Thông qua một ngành có khả năng cạnh tranh, đầu tư công của Việt Nam sẽ đưa lại cơ sở hạ tầng tốt với chi phí dài hạn thấp hơn. Một tỷ trọng lớn hơn của đầu tư cơ sở hạ tầng công sẽ được dành cho các công ty Việt Nam. Hoàn toàn có thể tin rằng các công ty của Việt Nam có thể bắt đầu xuất khẩu năng lực của mình để giúp thu hút lao động dư thừa và tạo nguồn thu bằng ngoại tệ. Với việc áp dụng khuôn khổ khả năng cạnh tranh cho Việt Nam, mục tiêu của bài viết này là đưa ra dự đoán và những kiến nghị hướng tới mục tiêu đó. Một điều rõ ràng là việc cải thiện kết quả hoạt động của ngành này đòi hỏi sự chú ý ở hai cấp: (1) cấp công ty, bao gồm khả năng sẵn có về kỹ năng quản lý và kỹ thuật và đầu vào về vốn; (2) Môi trường kinh doanh - khả năng cạnh tranh và sự công bằng trong "sân chơi" đấu thầu mua sắm và tính hiệu quả của khuôn khổ pháp lý và điều hành, và nhu cầu của cơ quan chủ quản. Thông qua phân tích này, có 4 vấn đề quan trọng có liên quan với nhau đã nảy sinh.

5. **Cải cách doanh nghiệp nhà nước và cạnh tranh trong ngành xây dựng.** Trước hết là vấn đề cải cách doanh nghiệp nhà nước và sự mới gia nhập của khu vực tư nhân năng động. Nghiên cứu này được tiến hành trong bối cảnh chính sách đối với doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang được xem xét lại một cách kỹ lưỡng. Về mặt lịch sử, cơ sở hạ tầng hạ tầng của Việt Nam là do nhà nước trực tiếp cung cấp thông qua các doanh nghiệp xây dựng thuộc sở hữu nhà nước. Những doanh nghiệp này thực hiện các kế hoạch hoạt động của các bộ. Bối cảnh cạnh tranh hiện đang thay đổi. Các doanh nghiệp tư nhân và nước ngoài đang chứng minh khả năng cung cấp các công trình nhỏ hơn một cách cạnh tranh hơn, trong khi các công ty nước ngoài với khả năng kỹ thuật tiến bộ hơn lại có khả năng hơn trong việc cung cấp các công trình phức tạp về mặt kỹ thuật. Vào lúc điều tra này được tiến hành, mối quan hệ rõ ràng giữa các bộ và doanh nghiệp nhà nước đã chính thức bị phá vỡ thông qua việc trao quyền tự chủ ngày càng tăng cho các doanh nghiệp xây dựng nhà nước trong khuôn khổ cải cách tổng thể khu vực doanh nghiệp. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp nhà nước lại miễn cưỡng trong việc tìm kiếm thị trường mới và cố gắng duy trì sự bảo trợ của bộ chủ quản. Họ cũng vẫn tiếp tục phục vụ các mục tiêu công. Kết quả là khu vực tư nhân bị chèn ép và sự năng động cạnh tranh - rất quan trọng cho việc xây dựng năng lực - đã bị mất đi.

6. **Đấu thầu mua sắm cạnh tranh.** Nhà nước hiện và sẽ tiếp tục là một nguồn nhu cầu quan trọng đối với ngành xây dựng trong nhiều năm tới. Sự kết hợp của Luật Doanh nghiệp nhà nước với việc mới gia nhập của các công ty tư nhân và việc áp dụng rộng rãi các thông lệ đấu thầu cạnh tranh được các cấp chính quyền coi như là một cách tiếp cận toàn diện tới một ngành mang tính cạnh tranh. Tuy nhiên, điều tra này, cùng với những

phỏng vấn của chúng tôi, và một số nghiên cứu quốc tế cho thấy rằng sân chơi đấu thầu mua sắm công cho công trình dân dụng và dịch vụ xây dựng ở Việt Nam vẫn chưa bình đẳng vì một số lý do vượt ra ngoài tính tự chủ của các doanh nghiệp nhà nước. Nhận xét phổ biến hiện nay là các doanh nghiệp nhà nước tiếp tục chiếm ưu thế trong đấu thầu công thông qua mối quan hệ và giá dự thầu rất thấp. Việc đó hoặc sẽ khiến công ty thắng thầu bị thiệt hại, đòi hỏi trợ giá ẩn, thoả hiệp về chất lượng công trình được hợp đồng hoặc sửa đổi đáng kể đơn đặt hàng khiến việc mua sắm không mang tính cạnh tranh. Tuy nhiên, cũng không thể chỉ đổ lỗi riêng cho các doanh nghiệp nhà nước được. Các doanh nghiệp nhà nước dường như bị kéo vào một trận chiến biết chắc là thua - tham gia vào một môi trường cạnh tranh trong khi vẫn phải thay mặt cho nhà nước chịu chi phí cho lao động dư thừa. Do tác động của luồng tiền mặt trên nền tảng lao động như vậy, nên lãnh đạo doanh nghiệp nhà nước cố gắng để thắng bằng mọi giá, và có thể thu lại được một chút nguồn thu thông qua thay đổi đơn đặt hàng. Hành vi đấu thầu giá thấp đe dọa làm tổn hại cả chất lượng công trình và khả năng trụ được của doanh nghiệp. Ghi chú: Hành vi như vậy cũng phổ biến ở khu vực tư nhân ở các nước OECD.

7. **Khuôn khổ pháp lý và điều tiết.** Các doanh nghiệp trong ngành này hoạt động trên cơ sở ít nhất 4 luật công ty - Luật doanh nghiệp nhà nước, Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư nước ngoài và Luật hợp tác xã. Điều này tạo ra sự không ổn định trong nền pháp lý của các hợp đồng, một trụ cột của dự án trong ngành xây dựng. Việt Nam đã bỏ lỡ hai xu hướng rất quan trọng trong việc điều tiết ngành xây dựng- tự điều tiết và hoà nhập các tiêu chuẩn trong nước và quốc tế. Tự điều tiết và hoà nhập là quan trọng cho cả sự an toàn của khu vực công và tạo điều kiện thuận lợi cho sáng kiến và đầu tư có chất lượng cũng như tăng cường tính hiệu quả bằng cách cho phép các công ty hoạt động theo năng lực trên toàn quốc. Để chuyển sang hướng tự điều tiết và những thông lệ tốt nhất, vai trò của các hiệp hội doanh nghiệp lớn phải được tăng cường, trong khi vai trò của nhà nước nên chuyển từ điều tiết đầu vào sang xác định và theo dõi đầu ra cho phù hợp với nhu cầu quốc gia.

Những kiến nghị chính

8. **Một chương trình về khả năng cạnh tranh của chính phủ và ngành.** Một chương trình để tăng cường khả năng cạnh tranh của ngành xây dựng phải bao gồm một mô hình trao quyền lãnh đạo năng động và một tầm nhìn chung giữa Chính phủ và ngành trên con đường đi lên phía trước. Nỗ lực phải hướng vào một ngành nội địa có lãi, có đầy đủ khả năng cạnh tranh, có thể cạnh tranh và cộng tác với các đối tác trong khu vực trên toàn khu vực châu á. Hướng tới tầm nhìn này:

- Có vai trò của Chính phủ và ngành phải phát triển sao cho: Chính phủ đóng vai trò là một nhà chiến lược, cải tiến công tác giám sát nền kinh tế và nhu cầu xây dựng của nó, đồng thời giảm bớt những quy định dựa trên cơ sở đầu vào gây hạn chế tốc độ phát triển của ngành;

- Ngành xây dựng thông qua các hiệp hội của mình cần được kiện toàn để tăng khả năng lãnh đạo hơn thông qua tự điều tiết và đào tạo kỹ thuật; và
- Chính phủ và ngành, doanh nghiệp nhà nước và khu vực tư nhân nên cùng nhau xây dựng một kế hoạch chi tiết để tạo dựng khả năng cạnh tranh của ngành.

9. **Đầu tư lớn xây dựng năng lực.** Đổi mới trong tổ chức dự án, phương pháp bàn giao, thời gian và chất lượng là một đặc điểm chính của sự phát triển quốc tế của ngành xây dựng. Đổi mới là chìa khoá để đạt được hiệu quả mà Việt Nam mong muốn khi thực hiện cải cách theo định hướng thị trường và đương nhiên sẽ ủng hộ các công ty tư nhân có tính linh hoạt và có động cơ áp dụng công nghệ mới. Tuy nhiên, những kỹ năng cốt lõi của công trình xây dựng - quản lý dự án, kiểm tra chất lượng và an toàn - còn cực kỳ yếu kém trong ngành này. Nhiều định mức và tiêu chuẩn của Việt Nam là dựa trên cơ sở các định mức của Xô Viết, Nam tư và Trung Quốc. Chúng đều lạc hậu và hạn chế khả năng xuất khẩu kiến thức cũng như chuyển giao công nghệ của Việt Nam. Thực tế là thậm chí chúng còn không hài hoà trong phạm vi Việt Nam, đóng vai trò như một rào cản đối với sự cạnh tranh giữa các khu vực trong ngành xây dựng.

- Phát triển các kỹ năng kỹ thuật và quản lý dự án hiện đại;
- Để tạo thuận lợi cho thương mại và chuyển giao công nghệ với ngành xây dựng toàn cầu, Việt Nam cần cập nhật định mức và tiêu chuẩn xây dựng của mình;
- Hài hoà các tiêu chuẩn trong Việt Nam (giữa các bộ và thành phố) và với quốc tế.

10. **Cải thiện môi trường thuận lợi.** Việc xây dựng năng lực sẽ kém hiệu quả khi không có một môi trường kinh doanh thuận lợi tạo cơ hội cho các công ty được khen thưởng cho những hoạt động xuất sắc của mình. Điều đó có nghĩa là xoá bỏ những rào cản đối với sự cạnh tranh công bằng giữa các công ty. Trong khi số lượng các công ty xây dựng tư nhân vượt số doanh nghiệp nhà nước, nhưng các công ty tư nhân vẫn không có lợi thế cạnh tranh trong việc thắng thầu đối với các dự án của nhà nước và trong việc nhận được nguồn vốn. Vì các doanh nghiệp nhà nước không bị sự thúc ép về ngân sách cứng và được nhà nước phân bổ vốn cố định, nên họ có khả năng bỏ thầu giá thấp hơn các công ty tư nhân khi cạnh tranh trực tiếp. Thứ hai, vì thị trường tài chính chưa phát triển và nhà nước chiếm ưu thế nên các công ty ngoài quốc doanh thiếu khả năng tiếp cận nguồn vốn cho vốn lưu động và những yêu cầu bảo đảm. Ba giải pháp được đề xuất để giải quyết vấn đề này:

- Thứ nhất, phải xây dựng một chính sách cạnh tranh có hiệu lực để bảo đảm rằng có một phương pháp hiệu quả để ngăn chặn việc lạm dụng quyền thị trường, thông đồng, gian lận trong đấu thầu và các loại hành vi chống cạnh tranh khác;
- Thứ hai, phải thay đổi sự không bình đẳng trong việc tiếp cận nguồn vốn. Ngân hàng không nên cho phép doanh nghiệp nhà nước chuyển thua lỗ sang mình

thông qua nợ không thanh toán, trong khi đó phải tăng cường khả năng tiếp cận nguồn vốn cho khu vực tư nhân.

- Thứ ba, cải cách đấu thầu mua sắm hiện đang thực hiện phải buộc các chủ dự án có trách nhiệm hơn đối với việc chấp nhận những thông lệ không cạnh tranh, bao gồm cả thông lệ bỏ thầu thấp được tiếp theo bằng thay đổi lớn giá trị đơn đặt hàng.

11. **Đẩy nhanh cải cách doanh nghiệp nhà nước.** Phần lớn trong ngành xây dựng, về khía cạnh người lao động và tài sản, là thuộc sở hữu nhà nước và hoạt động theo luật doanh nghiệp nhà nước. Đây là một trở ngại cho việc cộng tác giữa doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân và các nhà đầu tư nước ngoài vì mỗi loại doanh nghiệp lại hoạt động theo một chế độ pháp lý riêng biệt. Việt Nam đã cam kết cổ phần hoá như một giải pháp, nhưng chương trình này được thực hiện rất chậm - ước tính có 12 doanh nghiệp xây dựng trong Bộ Giao thông và 16 trong Bộ Xây dựng đã được cổ phần hoá. Việc xây dựng kế hoạch chiến lược của các bộ có vẻ mang tính chủ quan cao và không phù hợp với nhu cầu về khả năng cạnh tranh của ngành. Trong khi loại hình quản lý đã được đầu tư suy nghĩ rất nhiều, nhưng bản chất của nó lại chưa được suy nghĩ một cách đầy đủ. Cần phải quan tâm hơn nữa tới cải cách ở cấp ban quản lý cũng như những tác động tới lao động.

- Việc lựa chọn doanh nghiệp để cổ phần hoá phải dựa trên cơ sở quy định chứ không thể mang tính chủ quan và các bộ nên cam kết một kế hoạch có ràng buộc về thời gian để đưa các doanh nghiệp xây dựng vào. Nếu điều này là không thể được thì Bộ Tài chính nên quản lý việc lựa chọn này.
- Các công ty trong ngành này, cụ thể là các doanh nghiệp nhà nước, nên tiến theo hướng hoạt động theo Luật Doanh nghiệp hơn là các chế độ pháp lý riêng biệt khác.
- Công tác quản lý các doanh nghiệp nhà nước nên được cải thiện thông qua việc tách riêng quản lý tài sản với điều hành, và thông qua các kỹ năng tốt hơn của giám đốc bằng một chương trình đào tạo giám đốc.

12. **Tăng cường phía cầu.** Kết quả hoạt động về chất của phía cung sẽ không đạt được nếu không có sự cải thiện và hiện đại hoá tương ứng về phía cầu. Các cán bộ chuyên môn và chuyên gia tư vấn phải được giới thiệu và nắm được các tiêu chuẩn thiết kế và xây dựng cũng như kỹ năng kiểm tra chất lượng, quản lý hợp đồng và quản lý dự án. Song song với việc phát triển các hiệp hội ngành nghề, năng lực và các chương trình giáo dục khoa học hiện đại và đào tạo dạy nghề là cần thiết để đạt được mục đích này.

Phụ lục V: Tóm tắt các luật và quy định phù hợp

Loại văn bản	Số	Nội dung	Ngôn ngữ	Mã số
Quyết định	1179/TC/KBNN	Ban hành quy định tạm thời về đấu thầu trái phiếu Chính phủ và trái phiếu của doanh nghiệp nhà nước	Tiếng Việt	CB95/6/165
Quyết định	61/QĐ/NH19	Ban hành quy định về đấu thầu trái phiếu kho bạc nhà nước	Tiếng Việt	CB95/12/331
Luật	Dân sự	Bộ luật dân sự	Tiếng Anh	
Quyết định	20/TC/KBNN	Quy định quy chế đấu thầu mua sắm trang thiết bị		
Quyết định	299/TC/TCĐN	Ban hành quy chế đấu thầu hàng hoá xuất khẩu và dịch vụ thanh toán nợ nước ngoài		
Nghị định	43/CP	Ban hành quy chế đấu thầu	Tiếng Anh	OG96/21/19
Nghị định	42/CP	Ban hành quy chế quản lý đầu tư và xây dựng		
Văn bản	501/BXD/VKT	Quy định phí kiểm tra và tư vấn trong đầu tư và xây dựng	Tiếng Việt	Sách: "Điều lệ quản lý đầu tư và xây dựng"
Thông tư	2/TTLB	Hướng dẫn thực hiện quy chế đấu thầu	Tiếng Anh	OG97/8/11
Thông tư	7/BKH/VPXT	Hướng dẫn thêm về thực hiện quy chế đấu thầu cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	Tiếng Anh	OG97/14/32
Luật	Thương mại	Luật thương mại	Tiếng Anh	
Thông tư	30/TC/VT	Quy định hướng dẫn về chế độ quản lý tài chính nhà nước vốn viện trợ không hoàn lại	Tiếng Việt	OG97/16/36
Thông tư	414/TC/TCĐN	Sửa đổi và bổ sung quy chế đấu thầu hàng hoá xuất khẩu và dịch vụ thanh toán nợ nước ngoài	Tiếng Anh	OG97/17/22
Nghị định	87/CP	Ban hành quy chế quản lý và sử dụng vốn trợ phát triển chính thức	Tiếng Việt	OG97/17/3
Nghị định	93/CP	Về sửa đổi và bổ sung một số điều trong quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định 43/CP, ngày 16-6-96	Tiếng Anh	OG97/19/13

Loại văn bản	Số	Nội dung	Ngôn ngữ	Mã số
Nghị định	92/CP	Sửa đổi quy chế quản lý đầu tư và xây dựng		
Thông tư	15/1997/TT/BKH	Hướng dẫn thực hiện quy chế quản lý và sử dụng viện trợ phát triển chính thức (ban hành kèm theo Nghị định 87/Chính phủ, ngày 5-8-97	Tiếng Việt	OG97/24/26
Circular	62/1998/TTLT/B TC/BCN	Về quản lý và sử dụng phí bán hồ sơ mời thầu đối với các dự án BOT nước ngoài	English	OG98/20/10
Circular	81/1998/TTLT/B TC/NHNN	Hướng dẫn trình tự quy trình và quản lý việc rút vốn đối với viện trợ phát triển chính thức (ODA)	Vietnamese	OG98/24/46
Decision	501/BXD/VKT	Ban hành quy chế về chi tiêu kiểm tra và tư vấn trong đầu tư và xây dựng	Vietnamese	Book

Phụ lục VI:
Khả năng chấp nhận Đấu thầu cạnh tranh trong nước -
những điều khoản đề xuất cho thoả thuận pháp lý
của ngân hàng

Mẫu thư cam kết

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

_____, 200_

Hiệp hội Phát triển quốc tế
1818 H Street, N.W.
Washington, D. C. 20433
Mỹ

Về việc: Thư tín dụng số VN
(Dự án cơ sở hạ tầng nông thôn dựa vào cộng đồng)
Thủ tục đấu thầu mua sắm cho đấu thầu cạnh tranh trong nước

Thưa ông/bà:

Chúng tôi nói tới đoạn 1, phần C, mục 1 của Phụ lục 3 liên quan tới Hiệp định tín dụng phát triển (Dự án cơ sở hạ tầng nông thôn dựa vào cộng đồng), cùng ngày theo đây giữa nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (bên vay) và Hiệp hội Phát triển quốc tế (Hiệp hội) về phương thức đấu thầu cạnh tranh trong nước.

Chúng tôi đồng ý rằng trình tự phải tuân theo đối với đấu thầu cạnh tranh trong nước đề cập trong đoạn 1, phần C, mục 1 sẽ là những trình tự đã quy định trong Nghị định No.88/CP, ngày 4/9/1999, của Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam như đã được điều chỉnh và bổ sung theo Nghị định No. 14/CP ngày 5/5/2000, với phần làm rõ được đưa ra trong phụ lục kèm theo lá thư này yêu cầu tuân thủ theo các điều khoản của Hướng dẫn đấu thầu mua sắm trong khuôn khổ vốn vay IBRD và tín dụng IDA do Ngân hàng xuất bản vào tháng 1/1995 và chỉnh lý vào tháng 1 và tháng 8 năm 1996, tháng 9 năm 1997 và tháng 1 năm 1999.

Đề nghị khẳng định sự nhất trí thay mặt cho Hiệp hội đối với việc áp dụng những thủ tục này bằng việc ký dưới đây.

Thân ái,

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Đại diện được uỷ quyền

KHẪNG ĐỊNH:

HIỆP HỘI PHÁT TRIỂN QUỐC TẾ

Đại diện được uỷ quyền

ĐẤU THẦU CẠNH TRANH TRONG NƯỚC

I. Tính hợp lệ

1. Định nghĩa "đấu thầu cạnh tranh trong nước" trong Điều 3, phần 2 của Quy chế ở đây được điều chỉnh lại như sau "đấu thầu cạnh tranh trong nước" là một quá trình đấu thầu mua sắm dự kiến rằng các tổ chức nước ngoài sẽ không muốn tham gia. Tuy nhiên, các nhà thầu được phép tham gia theo phương thức đấu thầu cạnh tranh trong nước mà không phải liên doanh với công ty trong nước.
2. Điều 10 của Quy chế liên quan tới phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế, và theo Phần 3.02 của Hiệp định tín dụng phát triển, sẽ được thay thế bởi những quy định của Hướng dẫn đấu thầu mua sắm trong khuôn khổ vốn vay IBRD và tín dụng IDA do Ngân hàng xuất bản vào tháng 1/1995 và chỉnh lý vào tháng 1 và tháng 8 năm 1996, tháng 9 năm 1997 và tháng 1 năm 1999. Vì vậy những điều khoản của Quy chế liên quan tới phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế sẽ không áp dụng.
3. Đoạn 2 của điều 10, như đã sửa đổi, sẽ không áp dụng.
4. Những quy định của Điều 23 của Quy chế ở đây được làm rõ để có nghĩa là tất cả các nhà thầu trúng sơ tuyển sẽ được mời nộp hồ sơ dự thầu.

II. Hồ sơ mời thầu

1. Những đoạn nhỏ sau đây phải được bổ sung vào đoạn 3 của Điều 24:

Nếu các nhà thầu được mời dự thầu trên cơ sở hậu tuyển, thì hồ sơ mời thầu phải quy định rõ các tiêu chuẩn hậu tuyển, nghĩa là mức kinh nghiệm tối thiểu trong các hợp đồng tương tự, khả năng tài chính và nguồn lực tài chính để thực hiện một cách hiệu lực hợp đồng như đã chào trong hồ sơ dự thầu.

2. Những đoạn nhỏ sau đây sẽ được bổ sung vào đoạn 8 của Điều 24:

Hồ sơ mời thầu cũng phải quy định rõ các yếu tố thích hợp ngoài giá phải xem xét trong xét thầu và cách thức áp dụng chúng nhằm mục đích xác định hồ sơ dự thầu được đánh giá thấp nhất. Đối với hàng hoá và thiết bị, các yếu tố khác có thể xem xét gồm chi phí vận tải trên bộ và bảo hiểm tới nơi quy định, lịch thanh toán, lịch bàn giao, chi phí hoạt động, tính hiệu quả và tính tương thích của trang thiết bị, khả năng sẵn có của dịch vụ và phụ tùng và đào tạo liên quan, an toàn và lợi ích về mặt môi trường. Các yếu tố ngoài giá này sử dụng để xác định hồ sơ dự thầu được đánh giá thấp nhất, ở chừng mực mang tính thực tế, sẽ được thể hiện bằng tiền.

III. Quảng cáo

1. Câu thứ hai trong đoạn thứ nhất của Điều 4 trong Quy chế ở đây được sửa lại như sau: *"cơ quan đấu thầu phải quảng cáo mời thầu trên báo phát hành trên toàn quốc ít nhất 10 ngày trước khi phát hành hồ sơ mời thầu. Quảng cáo phải nêu rõ các nhà thầu nước ngoài là hợp lệ".* Câu thứ nhất và câu thứ 3 trong đoạn này vẫn giữ nguyên hiệu lực

IV. Thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu

1. Đoạn thứ nhất của Điều 12 ở đây được sửa lại là *"thời gian cho phép để chuẩn bị hồ sơ dự thầu phải là ít nhất 30 ngày cho đấu thầu cạnh tranh trong nước kể từ khi có hồ sơ mời thầu".*

V. Mở thầu

1. Đoạn thứ nhất của Điều 13 ở đây được sửa lại là *"hồ sơ dự thầu phải được mở ngay sau khi hết hạn nộp hồ sơ dự thầu như đã quy định trong thư mời thầu".*

2. Những đoạn nhỏ dưới đây sẽ được bổ sung vào đoạn thứ nhất của Điều 13:

Tất cả các hồ sơ dự thầu phải được mở cùng một lúc. Tất cả những hồ sơ dự thầu nhận được sau thời hạn quy định trong thư mời thầu như những hồ sơ dự thầu không được mở và đọc lên tại buổi mở thầu, bao gồm cả bất kỳ giảm giá nào, sẽ không được xem xét.

VI. Xét thầu

1. Thay cho các quy định của điều 13, 29, 30, 31, 40, 41 và 55 của Quy chế, xét thầu phải được thực hiện theo những quy định sau đây:

(a) Mục đích của xét thầu là để xác định chi phí của Bên vay cho mỗi hồ sơ dự thầu theo cách cho phép so sánh trên cơ sở giá đánh giá của hồ sơ dự thầu.

(b) Nếu nhà thầu được mời dự thầu trên cơ sở đã trúng sơ tuyển, thì hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất sẽ được chọn để trao hợp đồng.

(c) Nếu nhà thầu được mời dự thầu trên cơ sở hậu tuyển, thì Bên vay sẽ xác định xem nhà thầu có hồ sơ dự thầu với giá đánh giá thấp nhất có năng lực và nguồn lực để thực hiện một cách có hiệu quả hợp đồng như đã chào trong hồ sơ dự thầu không. Những tiêu chuẩn tối thiểu phải đạt sẽ được quy định trong hồ sơ mời thầu, và nếu nhà thầu đó không đáp ứng được những tiêu chuẩn đó, hồ sơ dự thầu sẽ bị loại bỏ. Trong trường hợp đó, Bên vay phải ra quyết định tương tự đối với nhà thầu được đánh giá thấp tiếp theo. Năng lực kỹ thuật và tài chính của nhà thầu phải được đánh giá riêng biệt với xét thầu và phải được tiến hành riêng trên cơ sở qua/không qua. Kinh nghiệm, năng lực kỹ thuật

và tài chính để thực hiện hợp đồng của nhà thầu không được xem xét cho mục đích so sánh hồ sơ dự thầu.

(d) Bên vay phải bảo đảm chắc chắn xem liệu hồ sơ dự: (i) có được ký đúng không; (ii) có kèm theo bảo lãnh như đã quy định trong hồ sơ mời thầu không; (iii) có đáp ứng về mặt cơ bản hồ sơ mời thầu không; và (iv) nói chung có đúng thứ tự không. Nếu một hồ sơ dự thầu không đáp ứng về mặt cơ bản, nghĩa là nó có những sai lệch lớn so với hoặc không chấp nhận các điều khoản, điều kiện và chi tiết kỹ thuật trong hồ sơ mời thầu, thì sẽ không được xem xét tiếp. Nhà thầu không được phép sửa hoặc rút lại những sai lệch lớn những điều kiện hạn chế một khi hồ sơ dự thầu đã được mở ra.

(e) Trong so sánh hồ sơ dự thầu giữa các nhà thầu, không được áp dụng những ưu đãi trong nước hoặc ưu đãi khu vực và hồ sơ dự thầu phải được so sánh theo giá giao hàng kể cả bất kỳ thuế hiện hành nào.

(f) Giá dự thầu và bất kỳ sự giảm giá nào được đọc lên tại buổi mở thầu phải được điều chỉnh để chữa lỗi số học.

(g) Đối với các hợp đồng xây lắp, các nhà thầu chịu trách nhiệm đối với toàn bộ thuế quan, thuế, và các loại thuế khác và các nhà thầu tính tới tất cả những yếu tố này trong khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu của mình. Việc xét và so sánh hồ sơ dự thầu sẽ phải trên cơ sở này. Xét thầu cho xây lắp phải rất chặt chẽ về mặt tiền tệ. Nếu thời gian là một yếu tố quan trọng, thì giá trị của việc hoàn thành sớm cho Bên vay có thể được tính tới theo các tiêu chuẩn đã quy định trong hồ sơ mời thầu chỉ với điều kiện là các điều kiện của hợp đồng quy định xử phạt thích đáng cho việc không tuân thủ.

(h) Hợp đồng phải được trao cho nhà thầu đáp ứng và có giá đánh giá thấp nhất. Thương thảo về giá với nhà thầu không được thực hiện trước khi trao hợp đồng trừ khi được quy định như dưới đây.

(i) Hồ sơ dự thầu có thể không bị loại bỏ chỉ duy nhất vì mục đích đạt được giá thấp hơn. Không được loại bỏ tất cả hồ sơ dự thầu và không được mời hồ sơ dự thầu mới với cùng chi tiết kỹ thuật chỉ để đạt được mục đích có được giá thấp hơn, trừ những trường hợp hồ sơ dự thầu đánh giá thấp nhất vượt đáng kể dự toán chi phí. Trong những trường hợp như vậy, Bên vay có thể - như một phương án đấu thầu lại - thương thảo với nhà thầu có giá đánh giá thấp nhất để cố gắng đạt được hợp đồng thỏa đáng, và khi không thành công thì tiếp tục thương thảo với nhà thầu có giá đánh giá thấp nhất tiếp theo. Loại bỏ tất cả hồ sơ dự thầu có thể được phép khi tất cả hồ sơ dự thầu đều không đáp ứng về cơ bản hoặc thiếu sự cạnh tranh hiệu quả.

(j) Cơ quan của Bên vay hoặc cơ quan mời thầu phải chuẩn bị một báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu nêu rõ hồ sơ của tất cả hồ sơ dự thầu đã nộp, lý do loại bỏ bất kỳ hồ sơ dự thầu nào, các tiêu chuẩn, trọng số và đánh giá của tất cả hồ sơ dự thầu đáp ứng,

kiến nghị trao hợp đồng và nếu kiến nghị trao hợp đồng cho nhà thầu không phải nhà thầu có giá thấp nhất, nêu lý do.

VII. Trao hợp đồng

1. Điều 31 và Điều 42 ở đây được sửa lại như sau:

Nhà thầu hợp lệ có hồ sơ dự thầu đáp ứng về cơ bản đối với hồ sơ mời thầu và được xác định là có giá được đánh giá thấp nhất sẽ được kiến nghị trao hợp đồng với điều kiện là nhà thầu đó đã được xác định là đủ năng lực theo các tiêu chuẩn sơ tuyển và hậu tuyển.

VIII. Bảo lãnh dự thầu

1. Điều 28 3(c) sẽ không áp dụng.
2. Đoạn nhỏ sau đây sẽ được bổ sung vào đoạn 2 Điều 28:
Bảo lãnh dự thầu sẽ có giá trị dài hơn thời gian hiệu lực của hồ sơ dự thầu 30 ngày.

IX. Đấu thầu mua sắm các hợp đồng nhỏ hơn

1. Chương V không thể áp dụng.

X. Chọn tư vấn

1. Theo Phần 3.02 của Hiệp định tín dụng phát triển, thì những quy định đề ra trong chương II, được thay thế bằng các quy định của Hướng dẫn: Lựa chọn và tuyển dụng tư vấn của bên vay của Ngân hàng Thế giới, tháng 1 năm 1997 và được chỉnh lý tháng 9 năm 1997 và tháng 1 năm 1999 (Hướng dẫn về Tư vấn) sử dụng Mẫu hồ sơ mời thầu tư vấn, tháng 7 năm 1997 và điều chỉnh tháng 4 năm 1998, sẽ áp dụng.

Nghị định
của Chính phủ Số 88/1999/NĐ-CP ngày 01 tháng 9 năm 1999
Về việc ban hành Quy chế Đấu thầu

CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 30 tháng 9 năm 1992;

Theo đề nghị của Bộ trưởng các Bộ: Kế hoạch và Đầu tư, Tài chính, Thương mại, Xây dựng,

NGHỊ ĐỊNH

Điều 1. Ban hành kèm theo Nghị định này Quy chế Đấu thầu, thay thế Quy chế Đấu thầu đã ban hành kèm theo Nghị định số 43/CP ngày 16 tháng 7 năm 1996 và Nghị định số 93/CP ngày 23 tháng 8 năm 1997 của Chính phủ.

Điều 2. Nghị định này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày ký.

Điều 3. Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì phối hợp với Bộ trưởng Bộ Xây dựng, Bộ trưởng Bộ Tài chính, Bộ trưởng Bộ Thương mại, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Thủ trưởng các Bộ, ngành có liên quan chịu trách nhiệm hướng dẫn và kiểm tra việc thi hành Quy chế Đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định này.

Điều 4. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Hội đồng Quản trị Tổng công ty Nhà nước và các tổ chức có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Nghị định này.

CHÍNH PHỦ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

QUY CHẾ ĐẤU THẦU

(Ban hành kèm theo Nghị định số: 88/1999/NĐ-CP
ngày 01 tháng 9 năm 1999 của Chính phủ)

Quy chế Đấu thầu được ban hành nhằm thống nhất quản lý các hoạt động đấu thầu tuyển chọn tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp và lựa chọn đối tác để thực hiện dự án hoặc từng phần dự án trên lãnh thổ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

CHƯƠNG I

QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Mục tiêu, cơ sở và quy trình thực hiện đấu thầu

1. Mục tiêu của công tác đấu thầu là nhằm thực hiện tính cạnh tranh, công bằng và minh bạch trong quá trình đấu thầu để lựa chọn nhà thầu phù hợp, bảo đảm hiệu quả kinh tế của dự án.
2. Việc đấu thầu được thực hiện trên cơ sở từng gói thầu.
3. Quy trình đấu thầu bao gồm: chuẩn bị đấu thầu, tổ chức đấu thầu, xét thầu, thẩm định và phê duyệt, công bố trúng thầu, thương thảo hoàn thiện hợp đồng và ký hợp đồng.

Điều 2. Phạm vi và đối tượng áp dụng

1. Quy chế đấu thầu áp dụng cho các cuộc đấu thầu được tổ chức và thực hiện tại Việt Nam.
2. Đối tượng áp dụng:
 - a) Các dự án đầu tư thực hiện theo Quy chế Quản lý đầu tư và xây dựng có quy định phải thực hiện Quy chế Đấu thầu;
 - b) Các dự án liên doanh, hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc cổ phần có sự tham gia của các tổ chức kinh tế nhà nước (các doanh nghiệp nhà nước) từ 30% trở lên vào vốn pháp định, vốn kinh doanh hoặc vốn cổ phần;

- c) Các dự án sử dụng nguồn vốn tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc của nước ngoài được thực hiện trên cơ sở nội dung Điều ước được các bên ký kết (các bên tài trợ và bên Việt Nam). Trường hợp có những nội dung trong dự thảo Điều ước khác với Quy chế này thì cơ quan được giao trách nhiệm đàm phán ký kết Điều ước phải trình Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định trước khi ký kết;
- d) Các dự án cần lựa chọn đối tác đầu tư để thực hiện:
 - Đối với dự án đầu tư trong nước, chỉ thực hiện khi có từ hai nhà đầu tư trở lên cùng muốn tham gia một dự án;
 - Đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài, chỉ tổ chức đấu thầu theo Quy chế này khi có từ hai nhà đầu tư trở lên cùng muốn tham gia một dự án hoặc Thủ tướng Chính phủ có yêu cầu phải đấu thầu để lựa chọn đối tác đầu tư thực hiện dự án.
- đ) Đầu tư mua sắm đồ dùng, vật tư, trang thiết bị, phương tiện làm việc của cơ quan nhà nước, đoàn thể, doanh nghiệp nhà nước; đồ dùng và phương tiện làm việc thông thường của lực lượng vũ trang. Bộ Tài chính quy định chi tiết phạm vi mua sắm, giá trị mua sắm, trách nhiệm, quyền hạn của đơn vị mua sắm theo Luật Ngân sách Nhà nước.

Các đối tượng quy định tại khoản 2 Điều này bắt buộc phải áp dụng Quy chế Đấu thầu còn các đối tượng khác chỉ khuyến khích áp dụng.

Điều 3. Giải thích từ ngữ

Các từ ngữ dùng trong Quy chế này được hiểu như sau:

1. "Đấu thầu" là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của Bên mời thầu.
2. "Đấu thầu trong nước" là cuộc đấu thầu chỉ có các nhà thầu trong nước tham dự.
3. "Đấu thầu quốc tế" là cuộc đấu thầu có các nhà thầu trong và ngoài nước tham dự.
4. "Xét thầu" là quá trình Bên mời thầu xem xét, phân tích, đánh giá xếp hạng các hồ sơ dự thầu để lựa chọn nhà thầu trúng thầu.
5. "Dự án" là tập hợp những đề xuất để thực hiện một phần hay toàn bộ công việc, mục tiêu hoặc yêu cầu nào đó. Dự án bao gồm dự án đầu tư và dự án không có tính chất đầu tư.
6. "Dự án đầu tư thuộc nhóm A, B hoặc C" quy định trong Quy chế này được định nghĩa và phân loại trong Quy chế Quản lý đầu tư và xây dựng.
7. "Bên mời thầu" là chủ dự án, chủ đầu tư hoặc pháp nhân đại diện hợp pháp của chủ dự án, chủ đầu tư được giao trách nhiệm thực hiện công việc đấu thầu.

8. "Người có thẩm quyền" là Người đứng đầu hoặc Người được Ủy quyền theo quy định của pháp luật thuộc tổ chức, cơ quan nhà nước hoặc doanh nghiệp, cụ thể như sau:

- a) Đối với dự án đầu tư, "Người có thẩm quyền" là "Người có thẩm quyền quyết định đầu tư" được quy định tại Quy chế Quản lý đầu tư và xây dựng;
- b) Đối với việc mua sắm đồ dùng, vật tư, trang thiết bị, phương tiện làm việc của cơ quan nhà nước, đoàn thể, doanh nghiệp nhà nước; đồ dùng và phương tiện làm việc thông thường của lực lượng vũ trang, "Người có thẩm quyền" là Người quyết định việc mua sắm theo quy định của pháp luật;
- c) Đối với dự án sử dụng vốn thuộc sở hữu công ty hoặc các hình thức sở hữu khác, "Người có thẩm quyền" là Hội đồng quản trị hoặc Người đứng đầu có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

9. "Cấp có thẩm quyền" là tổ chức, cơ quan được "Người có thẩm quyền" giao quyền hoặc Ủy quyền theo quy định của pháp luật.

10. "Nhà thầu" là tổ chức kinh tế có đủ tư cách pháp nhân tham gia đấu thầu. Trong trường hợp đấu thầu tuyển chọn tư vấn, nhà thầu có thể là cá nhân. Nhà thầu là nhà xây dựng trong đấu thầu xây lắp; là nhà cung cấp trong đấu thầu mua sắm hàng hóa; là nhà tư vấn trong đấu thầu tuyển chọn tư vấn; là nhà đầu tư trong đấu thầu lựa chọn đối tác đầu tư. Nhà thầu trong nước là nhà thầu có tư cách pháp nhân Việt Nam và hoạt động hợp pháp tại Việt Nam.

11. "Gói thầu" là toàn bộ dự án hoặc một phần công việc của dự án được phân chia theo tính chất kỹ thuật hoặc trình tự thực hiện dự án, có quy mô hợp lý và bảo đảm tính đồng bộ của dự án. Trong trường hợp mua sắm, gói thầu có thể là một hoặc một loại đồ dùng, trang thiết bị hoặc phương tiện. Gói thầu được thực hiện theo một hoặc nhiều hợp đồng (khi gói thầu được chia thành nhiều phần).

12. "Gói thầu quy mô nhỏ" là gói thầu có giá trị dưới 2 tỷ đồng đối với mua sắm hàng hóa hoặc xây lắp.

13. "Tư vấn" là hoạt động đáp ứng các yêu cầu về kiến thức, kinh nghiệm chuyên môn cho Bên mời thầu trong việc xem xét, quyết định, kiểm tra quá trình chuẩn bị và thực hiện dự án.

14. "Xây lắp" là những công việc thuộc quá trình xây dựng và lắp đặt thiết bị các công trình, hạng mục công trình.

15. "Hàng hóa" là máy móc, phương tiện vận chuyển, thiết bị (toàn bộ, đồng bộ hoặc thiết bị lẻ), bản quyền sở hữu công nghiệp, bản quyền sở hữu công nghệ, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng (thành phẩm, bán thành phẩm).

16. "Hồ sơ mời thầu" là toàn bộ tài liệu do Bên mời thầu lập, bao gồm các yêu cầu cho một gói thầu được dùng làm căn cứ để nhà thầu chuẩn bị hồ sơ dự thầu và Bên mời thầu đánh giá hồ sơ dự thầu.
"Hồ sơ mời thầu" phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt trước khi phát hành.
17. "Hồ sơ dự thầu" là các tài liệu do nhà thầu lập theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.
18. "Tổ chuyên gia" là nhóm các chuyên gia, tư vấn do Bên mời thầu thành lập hoặc thuê, có trách nhiệm giúp Bên mời thầu thực hiện các công việc có liên quan trong quá trình đấu thầu.
19. "Đóng thầu" là thời điểm kết thúc việc nộp hồ sơ dự thầu được quy định trong hồ sơ mời thầu.
20. "Mở thầu" là thời điểm tổ chức mở các hồ sơ dự thầu được quy định trong hồ sơ mời thầu.
21. "Danh sách ngắn" là danh sách các nhà thầu được thu hẹp qua các bước đánh giá. Trong đấu thầu tuyển chọn tư vấn, danh sách ngắn bao gồm các nhà tư vấn được lựa chọn trên cơ sở danh sách dài hoặc từ danh sách các nhà tư vấn đăng ký để tham dự thầu.
22. "Thẩm định" là công việc kiểm tra và đánh giá của các cơ quan có chức năng thẩm định về kế hoạch đấu thầu của dự án, kết quả đấu thầu các gói thầu, cũng như các tài liệu đấu thầu liên quan trước khi Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt.
23. "Giá gói thầu" là giá được xác định cho từng gói thầu trong kế hoạch đấu thầu của dự án trên cơ sở tổng mức đầu tư hoặc tổng dự toán, dự toán được duyệt. Trong trường hợp đấu thầu tuyển chọn tư vấn chuẩn bị dự án, giá gói thầu phải được Người có thẩm quyền chấp thuận trước khi tổ chức đấu thầu.
24. "Giá dự thầu" là giá do nhà thầu ghi trong hồ sơ dự thầu sau khi đã trừ phần giảm giá (nếu có) bao gồm toàn bộ các chi phí cần thiết để thực hiện gói thầu.
25. "Giá đánh giá" là giá dự thầu đã sửa lỗi và hiệu chỉnh các sai lệch (nếu có), được quy đổi về cùng mặt bằng (kỹ thuật, tài chính, thương mại và các nội dung khác) để làm cơ sở so sánh giữa các hồ sơ dự thầu.
26. "Sửa lỗi" là việc sửa chữa những sai sót nhằm chuẩn xác hồ sơ dự thầu bao gồm lỗi số học, lỗi đánh máy, lỗi chính tả, lỗi nhầm đơn vị và do Bên mời thầu thực hiện để làm căn cứ cho việc đánh giá.
27. "Hiệu chỉnh các sai lệch" là việc bổ sung hoặc điều chỉnh những nội dung còn thiếu hoặc thừa trong hồ sơ dự thầu so với các yêu cầu của hồ sơ mời thầu cũng như bổ sung hoặc điều chỉnh những khác biệt giữa các phần của hồ sơ dự thầu và do Bên mời thầu thực hiện.

28. "Giá đề nghị trúng thầu" là giá do Bên mời thầu đề nghị trên cơ sở giá dự thầu của nhà thầu được đề nghị trúng thầu sau khi sửa lỗi và hiệu chỉnh các sai lệch theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

29. "Giá trúng thầu" là giá được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt kết quả đấu thầu để làm căn cứ cho Bên mời thầu thương thảo hoàn thiện và ký hợp đồng với nhà thầu trúng thầu.

Giá trúng thầu không được lớn hơn giá gói thầu trong kế hoạch đấu thầu được duyệt.

30. "Giá ký hợp đồng" là giá được Bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu thỏa thuận sau khi thương thảo hoàn thiện hợp đồng và phù hợp với kết quả trúng thầu.

31. "Kết quả đấu thầu" là nội dung phê duyệt của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền về tên nhà thầu trúng thầu, giá trúng thầu và loại hợp đồng.

32. "Thương thảo hoàn thiện hợp đồng" là quá trình tiếp tục thương thảo hoàn chỉnh nội dung chi tiết của hợp đồng với nhà thầu trúng thầu để ký kết.

33. "Bảo lãnh dự thầu" là việc nhà thầu đặt một khoản tiền (tiền mặt, séc, bảo lãnh của ngân hàng hoặc hình thức tương đương) vào một địa chỉ với một thời gian xác định theo quy định trong hồ sơ mời thầu để đảm bảo trách nhiệm của nhà thầu đối với hồ sơ dự thầu.

34. "Bảo lãnh thực hiện hợp đồng" là việc nhà thầu trúng thầu đặt một khoản tiền (tiền mặt, séc, bảo lãnh của ngân hàng hoặc hình thức tương đương) vào một địa chỉ với một thời gian xác định theo quy định trong hồ sơ mời thầu và kết quả đấu thầu để đảm bảo trách nhiệm thực hiện hợp đồng đã ký.

Điều 4. Hình thức lựa chọn nhà thầu

1. 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 tối thiểu 10 ngày trước khi phát hành hồ sơ mời thầu. Đấu thầu rộng rãi là hình thức chủ yếu được áp dụng trong đấu thầu.

2. 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. Danh sách nhà thầu tham dự phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận. Hình thức này chỉ được xem xét áp dụng khi có một trong các điều kiện sau:

- a) Chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng được yêu cầu của gói thầu;
- b) Các nguồn vốn sử dụng yêu cầu phải tiến hành đấu thầu hạn chế;

c) Do tình hình cụ thể của gói thầu mà việc đấu thầu hạn chế có lợi thế.

3. Chỉ định thầu:

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

Hình thức này chỉ được áp dụng trong các trường hợp đặc biệt sau:

- a) Trường hợp bất khả kháng do thiên tai địch họa, được phép chỉ định ngay đơn vị có đủ năng lực để thực hiện công việc kịp thời. Sau đó phải báo cáo Thủ tướng Chính phủ về nội dung chỉ định thầu để xem xét phê duyệt;
- b) 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;
- c) Gói thầu đặc biệt do Thủ tướng Chính phủ quyết định, trên cơ sở báo cáo thẩm định của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, ý kiến bằng văn bản của cơ quan tài trợ vốn và các cơ quan có liên quan.

Trong báo cáo đề nghị chỉ định thầu phải xác định rõ ba nội dung sau:

- Lý do chỉ định thầu;
- Kinh nghiệm và năng lực về mặt kỹ thuật, tài chính của nhà thầu được đề nghị chỉ định thầu;
- Giá trị và khối lượng đã được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt làm căn cứ cho chỉ định thầu.

4. Chào hàng cạnh tranh:

Hình thức này 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.

5. Mua sắm trực tiếp:

Trên cơ sở tuân thủ quy định tại khoản 3 Điều 4 của Quy chế này, 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 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:

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 tại khoản 3 Điều 4 của Quy chế này (ngoài phạm vi quy định tại Điều 63 của Quy chế Quản lý đầu-tư và xây dựng).

7. Mua sắm đặc biệt:

Hình thức này được áp dụng đối với các ngành hết sức đặc biệt mà 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 thỏa thuận của Bộ Kế hoạch và Đầu tư để trình Thủ tướng Chính phủ quyết định.

Điều 5. 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 hóa 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 sẽ 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 tuyển 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 hóa 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 khóa trao tay.

Quá trình thực hiện phương thức này như sau:

- a) Giai đoạn thứ nhất: các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu sơ bộ gồm đề xuất về 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.

Điều 6. Hợp đồng

1. Bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu phải ký kết hợp đồng bằng văn bản. Hợp đồng phải bảo đảm các nguyên tắc sau:

- a) Tuân thủ các quy định hiện hành của luật pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam về hợp đồng. Trường hợp luật pháp Việt Nam chưa có quy định thì phải xin phép Thủ tướng Chính phủ trước khi ký kết hợp đồng;
- b) Nội dung hợp đồng phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt (chỉ bắt buộc đối với các hợp đồng sẽ ký với nhà thầu nước ngoài hoặc các hợp đồng sẽ ký với nhà thầu trong nước mà kết quả đấu thầu do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt).

2. Căn cứ thời hạn và tính chất của gói thầu được quy định trong kế hoạch đấu thầu, hợp đồng được thực hiện theo một trong các loại sau:

- a) Hợp đồng trọn gói là hợp đồng theo giá khoán gọn, được áp dụng cho những gói thầu được xác định rõ về số lượng, yêu cầu về chất lượng và thời gian. Trường hợp có những phát sinh ngoài hợp đồng nhưng không do nhà thầu gây ra thì sẽ được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền xem xét, quyết định;
- b) Hợp đồng chia khóa trao tay là hợp đồng bao gồm toàn bộ các công việc thiết kế, cung cấp thiết bị và xây lắp của một gói thầu được thực hiện thông qua một nhà thầu. Chủ đầu tư có trách nhiệm tham gia giám sát quá trình thực hiện, nghiệm thu và nhận bàn giao khi nhà thầu hoàn thành toàn bộ công trình theo hợp đồng đã ký;
- c) Hợp đồng có điều chỉnh giá là hợp đồng áp dụng cho những gói thầu mà tại thời điểm ký kết hợp đồng không đủ điều kiện xác định chính xác về số lượng và khối lượng hoặc có biến động lớn về giá cả do chính sách của Nhà nước thay đổi và hợp đồng có thời gian thực hiện trên 12 tháng. Việc thực hiện hợp đồng có điều chỉnh giá phải tuân theo quy định tại Điều 7 của Quy chế này.

Điều 7. Điều chỉnh giá trị hợp đồng

Việc điều chỉnh giá trị hợp đồng chỉ được thực hiện khi:

1. Trong hồ sơ mời thầu được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt có quy định cụ thể điều kiện, giới hạn các phần việc hoặc hạng mục được điều chỉnh và công thức điều chỉnh giá.
2. Được các bên liên quan xác nhận, được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền cho phép, áp dụng trong các trường hợp sau:

- a) Khi có những khối lượng, số lượng phát sinh (tăng hoặc giảm) không phải do nhà thầu gây ra;
 - b) Khi có sự biến động về giá do chính sách của Nhà nước thay đổi đối với các yếu tố nhân công, nguyên vật liệu và thiết bị của những hợp đồng có điều chỉnh giá với thời gian thực hiện trên 12 tháng. Trượt giá chỉ được tính từ tháng thứ 13 kể từ thời điểm bắt đầu thực hiện hợp đồng.
3. Giá trị của hợp đồng sau khi điều chỉnh không được vượt tổng dự toán, dự toán hoặc giá gói thầu xác định trong kế hoạch đấu thầu đã được duyệt. Tổng giá trị điều chỉnh và giá trị các hợp đồng thuộc dự án không được vượt tổng mức đầu tư được duyệt.

Điều 8. Kế hoạch đấu thầu của dự án

1. Kế hoạch đấu thầu của dự án do Bên mời thầu lập theo quy chế này và phải được Người có thẩm quyền phê duyệt. Trường hợp chưa đủ điều kiện lập kế hoạch đấu thầu của toàn bộ dự án, Bên mời thầu có thể lập kế hoạch đấu thầu cho từng phần của dự án theo giai đoạn thực hiện nhưng phải được Người có thẩm quyền cho phép.
2. Nội dung kế hoạch đấu thầu của dự án bao gồm:
 - a) Phân chia dự án thành các gói thầu;
 - b) Giá gói thầu và nguồn tài chính;
 - c) Hình thức lựa chọn nhà thầu và phương thức đấu thầu áp dụng đối với từng gói thầu;
 - d) Thời gian tổ chức đấu thầu cho từng gói thầu;
 - đ) Loại hợp đồng cho từng gói thầu;
 - e) Thời gian thực hiện hợp đồng.

Điều 9. Điều kiện thực hiện đấu thầu

1. Việc tổ chức đấu thầu chỉ được thực hiện khi có đủ các điều kiện sau:
 - a) Văn bản quyết định đầu tư hoặc giấy phép đầu tư của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền;
 - b) Kế hoạch đấu thầu đã được Người có thẩm quyền phê duyệt;
 - c) Hồ sơ mời thầu đã được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt.

Trong trường hợp đấu thầu tuyển chọn tư vấn thực hiện công việc chuẩn bị dự án hoặc đấu thầu lựa chọn đối tác để thực hiện dự án, điều kiện tổ chức đấu thầu là có văn bản chấp thuận của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền và hồ sơ mời thầu được duyệt.

2. Nhà thầu tham gia dự thầu phải đảm bảo các điều kiện sau:

- a) Có giấy đăng ký kinh doanh. Đối với đấu thầu mua sắm thiết bị phức tạp được quy định trong hồ sơ mời thầu, ngoài giấy đăng ký kinh doanh, phải có giấy phép bán hàng thuộc bản quyền của nhà sản xuất;
- b) Có đủ năng lực về kỹ thuật và tài chính đáp ứng yêu cầu của gói thầu;
- c) Chỉ được tham gia một đơn dự thầu trong một gói thầu, dù là đơn phương hay liên danh dự thầu. Trường hợp Tổng công ty đứng tên dự thầu thì các đơn vị trực thuộc không được phép tham dự với tư cách là nhà thầu độc lập trong cùng một gói thầu.

3. Bên mời thầu không được tham gia với tư cách là nhà thầu đối với các gói thầu do mình tổ chức.

Điều 10. Điều kiện đấu thầu quốc tế và ưu đãi nhà thầu

1. Chỉ được tổ chức đấu thầu quốc tế trong các trường hợp sau:

- a) Đối với gói thầu mà không có nhà thầu nào trong nước có khả năng đáp ứng yêu cầu của gói thầu;
- b) Đối với các dự án sử dụng nguồn vốn tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc của nước ngoài có quy định trong Điều ước là phải đấu thầu quốc tế.

2. Nhà thầu nước ngoài khi tham dự đấu thầu quốc tế tại Việt Nam hoặc phải liên danh với nhà thầu Việt Nam, hoặc phải cam kết sử dụng thầu phụ Việt Nam, nhưng phải nêu rõ sự phân chia giữa các bên về phạm vi công việc, khối lượng và đơn giá tương ứng.

3. Nhà thầu nước ngoài trúng thầu phải thực hiện cam kết về tỷ lệ % khối lượng công việc cùng với đơn giá tương ứng dành cho phía Việt Nam là liên danh hoặc thầu phụ như đã nêu trong hồ sơ dự thầu. Trong khi thương thảo hoàn thiện hợp đồng, nếu nhà thầu nước ngoài trúng thầu không thực hiện các cam kết nêu trong hồ sơ dự thầu thì kết quả đấu thầu sẽ bị hủy bỏ.

4. Các nhà thầu tham gia đấu thầu ở Việt Nam phải cam kết mua sắm và sử dụng các vật tư thiết bị phù hợp về chất lượng và giá cả, đang sản xuất, gia công hoặc hiện có tại Việt Nam.

5. Trong trường hợp hai hồ sơ dự thầu của nhà thầu nước ngoài được đánh giá ngang nhau, hồ sơ dự thầu có tỷ lệ công việc dành cho phía Việt Nam (là liên danh hoặc thầu phụ) cao hơn sẽ được chấp nhận.

6. Nhà thầu trong nước tham dự đấu thầu quốc tế (đơn phương hoặc liên danh) được xét ưu tiên khi hồ sơ dự thầu được đánh giá tương đương với các hồ sơ dự thầu của nhà thầu nước ngoài.

7. Trường hợp hai hồ sơ dự thầu được đánh giá ngang nhau, sẽ ưu tiên hồ sơ dự thầu có tỷ lệ nhân công nhiều hơn.
8. Nhà thầu trong nước tham gia đấu thầu quốc tế sẽ được hưởng chế độ ưu đãi theo quy định của pháp luật.

Điều 11. Làm rõ hồ sơ dự thầu

Các nhà thầu không được phép thay đổi hồ sơ dự thầu sau khi đã đóng thầu. Trong quá trình đánh giá các hồ sơ dự thầu, Bên mời thầu có thể yêu cầu nhà thầu làm rõ một số nội dung của hồ sơ dự thầu dưới hình thức trao đổi trực tiếp hoặc gián tiếp nhưng phải đảm bảo sự bình đẳng giữa các nhà thầu, không làm thay đổi nội dung cơ bản của hồ sơ dự thầu và không thay đổi giá dự thầu. Những đề nghị làm rõ của Bên mời thầu, những ý kiến trả lời của nhà thầu đều phải thể hiện bằng văn bản và được Bên mời thầu lưu trữ theo quy định của pháp luật.

Điều 12. Thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu và thời hạn có hiệu lực của hồ sơ dự thầu

1. Trong hồ sơ mời thầu phải ghi rõ thời điểm đóng thầu và thời hạn có hiệu lực của hồ sơ dự thầu. Căn cứ quy mô và sự phức tạp của gói thầu, thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu tối thiểu là 15 ngày đối với đấu thầu trong nước (7 ngày đối với gói thầu quy mô nhỏ) và 30 ngày đối với đấu thầu quốc tế, kể từ ngày phát hành hồ sơ mời thầu.

Trường hợp đặc biệt, cần sửa đổi một số nội dung trong hồ sơ mời thầu khi chưa đến hạn đóng thầu, Bên mời thầu có thể gia hạn thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu.

Nội dung yêu cầu sửa đổi hồ sơ mời thầu phải được gửi bằng văn bản tới tất cả các nhà thầu đã tham gia dự thầu trước thời điểm đóng thầu đã quy định, ít nhất là 10 ngày để nhà thầu có đủ thời gian hoàn chỉnh hồ sơ dự thầu.

2. Thời hạn có hiệu lực của hồ sơ dự thầu tối đa không quá 180 ngày kể từ thời điểm đóng thầu. Trường hợp cần gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu, Bên mời thầu phải thông báo cho các nhà thầu sau khi được phép của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền. Nếu nhà thầu không chấp nhận thì được hoàn trả tiền bảo lãnh dự thầu.

Điều 13. Mở thầu, xét thầu, trình duyệt và công bố kết quả đấu thầu

1. Mở thầu:

Sau khi tiếp nhận nguyên trạng các hồ sơ dự thầu nộp đúng hạn và được quản lý theo chế độ quản lý hồ sơ "Mật", việc mở thầu được tiến hành công khai theo ngày, giờ và địa điểm ghi trong hồ sơ mời thầu và không được quá 48 giờ, kể từ thời điểm đóng thầu (trừ ngày nghỉ theo quy định của pháp luật).

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

- a) Tên gói thầu;
- b) Ngày, giờ, địa điểm mở thầu;
- c) Tên và địa chỉ các nhà thầu;
- d) Giá dự thầu, bảo lãnh dự thầu và tiến độ thực hiện;
- d) 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.

Bản gốc hồ sơ dự thầu sau khi mở thầu phải được Bên mời thầu ký xác nhận từng trang trước khi tiến hành đánh giá và quản lý theo chế độ quản lý hồ sơ "Mật" để làm cơ sở pháp lý cho việc đánh giá và xem xét.

2. Xét thầu:

Bên mời thầu tiến hành nghiên cứu, đánh giá chi tiết và xếp hạng các hồ sơ dự thầu đã được mở căn cứ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt trước khi mở thầu. Việc đánh giá hồ sơ dự thầu thực hiện theo nguyên tắc sau:

- a) 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 hóa hoặc xây lắp;
- b) Sử dụng phương pháp giá đánh giá đối với các gói thầu mua sắm hàng hóa hoặc xây lắp theo hai bước sau:
 - Bước 1: Sử dụng thang điểm đánh giá về mặt kỹ thuật để chọn danh sách ngắn (là danh sách các nhà thầu đáp ứng cơ bản hồ sơ mời thầu căn cứ theo tiêu chuẩn đánh giá);
 - Bước 2: Xác định giá đánh giá đối với các hồ sơ dự thầu thuộc danh sách ngắn để xếp hạng.
- c) 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.

Điều 14. Đồng tiền, thuế và ngôn ngữ trong đấu thầu

1. Đồng tiền dự thầu do Bên mời thầu quy định trong hồ sơ mời thầu theo nguyên tắc một đồng tiền cho một khối lượng chào hàng.

Trong quá trình đánh giá so sánh hồ sơ dự thầu, tỷ giá quy đổi giữa đồng tiền Việt Nam và đồng tiền nước ngoài được xác định theo tỷ giá do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm mở thầu.

2. Hồ sơ mời thầu phải quy định rõ các loại thuế theo các quy định của pháp luật để nhà thầu có căn cứ tính toán giá dự thầu của mình.

3. Ngôn ngữ sử dụng trong đấu thầu là tiếng Việt đối với đấu thầu trong nước; tiếng Việt, tiếng Anh đối với đấu thầu quốc tế.

Điều 15. Trách nhiệm của Bên mời thầu

Ngoài nhiệm vụ lập và trình duyệt kế hoạch đấu thầu của dự án quy định tại Điều 8 của Quy chế này, Bên mời thầu có trách nhiệm thực hiện đấu thầu theo kế hoạch đấu thầu được duyệt hoặc văn bản chấp thuận của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền và theo trình tự tổ chức đấu thầu quy định tại các Điều 20, 22, 33, 45 và 47 của Quy chế này, bao gồm:

1. Thành lập Tổ chuyên gia hoặc thuê tư vấn giúp việc đấu thầu trên cơ sở chấp thuận của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền;
2. Tổng hợp quá trình đấu thầu và trình kết quả đấu thầu lên Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền để xem xét phê duyệt;
3. Công bố trúng thầu, thương thảo hoàn thiện hợp đồng;
4. Trình duyệt nội dung hợp đồng (theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 6 của Quy chế này) và ký hợp đồng.

Điều 16. Thành phần, tiêu chuẩn, trách nhiệm và quyền hạn của Tổ chuyên gia

1. Thành phần Tổ chuyên gia:

Tùy theo tính chất và mức độ phức tạp của từng gói thầu, thành phần Tổ chuyên gia bao gồm các chuyên gia về:

- a) Kỹ thuật, công nghệ;
- b) Kinh tế, tài chính;
- c) Pháp lý và các vấn đề khác (nếu cần).

Tổ trưởng Tổ chuyên gia do Bên mời thầu quyết định và được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận, có trách nhiệm điều hành công việc, tổng hợp và chuẩn bị

các báo cáo đánh giá hoặc tài liệu có liên quan khác.

2. Tiêu chuẩn đối với thành viên Tổ chuyên gia:

- a) Có trình độ chuyên môn liên quan đến gói thầu;
- b) Am hiểu về các nội dung cụ thể của gói thầu;
- c) Có kinh nghiệm trong công tác quản lý thực tế hoặc nghiên cứu;
- d) Am hiểu quy trình đấu thầu.

3. Tổ chuyên gia có các trách nhiệm và quyền hạn sau:

- a) Chuẩn bị các tài liệu pháp lý, soạn thảo hồ sơ mời thầu;
- b) Tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự thầu;
- c) Phân tích, đánh giá, so sánh và xếp hạng các hồ sơ dự thầu theo tiêu chuẩn đánh giá được nêu trong hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá chi tiết được duyệt trước khi mở thầu;
- d) Tổng hợp tài liệu về quá trình đánh giá xét chọn nhà thầu và lập báo cáo xét thầu;
- đ) Có trách nhiệm phát biểu trung thực, khách quan ý kiến của mình bằng văn bản với Bên mời thầu trong quá trình phân tích, đánh giá, xếp hạng các hồ sơ dự thầu và chịu trách nhiệm trước pháp luật về ý kiến của mình. Được quyền bảo lưu ý kiến để cấp trên xem xét;
- e) Có trách nhiệm bảo mật thông tin, không được cộng tác với nhà thầu dưới bất kỳ hình thức nào;
- g) Không được tham gia thẩm định kết quả đấu thầu.

CHƯƠNG II

ĐẤU THẦU TUYỂN CHỌN TƯ VẤN

Điều 17. Nội dung công tác tư vấn

1. Tư vấn chuẩn bị dự án:

- a) Lập quy hoạch, tổng sơ đồ phát triển;
- b) Lập báo cáo nghiên cứu tiền khả thi;
- c) Lập báo cáo nghiên cứu khả thi;

d) Đánh giá báo cáo lập quy hoạch, tổng sơ đồ phát triển nghiên cứu tiền khả thi và nghiên cứu khả thi.

2. Tư vấn thực hiện dự án:

- a) Khảo sát;
- b) Lập thiết kế, tổng dự toán và dự toán;
- c) Đánh giá, thẩm tra thiết kế và tổng dự toán, dự toán (nếu có);
- d) Lập hồ sơ mời thầu;
- đ) Phân tích đánh giá hồ sơ dự thầu;
- e) Giám sát thi công xây dựng và lắp đặt thiết bị.

3. Các tư vấn khác:

- a) Quản lý dự án, thu xếp tài chính;
- b) Điều hành thực hiện dự án;
- c) Đào tạo, chuyển giao công nghệ và các công việc khác.

Nhà tư vấn không được tham gia đánh giá kết quả công việc do mình thực hiện và không được tham gia đấu thầu thực hiện các gói thầu mua sắm hàng hoá và xây lắp do mình làm tư vấn (trừ các gói thầu thực hiện theo loại hợp đồng chìa khoá trao tay).

Điều 18. Loại hình tư vấn

Loại hình tư vấn bao gồm:

- 1. Các tổ chức tư vấn của Chính phủ hoặc phi Chính phủ hoạt động theo quy định của pháp luật;
- 2. Các chuyên gia hoạt động độc lập hoặc thuộc một tổ chức hoạt động theo quy định của pháp luật.

Điều 19. Yêu cầu đối với nhà tư vấn

- 1. Nhà tư vấn phải có đủ trình độ chuyên môn phù hợp với yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Chuyên gia tư vấn phải có chứng chỉ, bằng cấp xác nhận trình độ chuyên môn phù hợp.
- 2. Nhà tư vấn phải chịu trách nhiệm trước Bên mời thầu về tính đúng đắn, chính xác, khách quan đối với công tác chuyên môn và hoàn thành công việc theo hợp đồng đã ký.

Điều 20. Trình tự tổ chức đấu thầu

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

1. Lập hồ sơ mời thầu, bao gồm:

- a) Thư mời thầu;
- b) Điều khoản tham chiếu (mục đích, phạm vi công việc, tiến độ, nhiệm vụ và trách nhiệm của tư vấn, trách nhiệm của Bên mời thầu và các nội dung liên quan khác);
- c) Các thông tin cơ bản có liên quan;
- d) Tiêu chuẩn đánh giá;
- đ) Các điều kiện ưu đãi (nếu có);
- e) Các phụ lục chi tiết kèm theo.

2. Thông báo đăng ký dự thầu:

Thông báo đăng ký dự thầu được thực hiện trên các phương tiện thông tin thích hợp hoặc gửi trực tiếp cho các nhà thầu do các cơ quan hoặc tổ chức có liên quan cung cấp thông tin giới thiệu.

3. Xác định danh sách ngắn:

- a) Việc xác định danh sách ngắn được thực hiện theo các tiêu chuẩn lựa chọn đã được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận;
- b) Danh sách ngắn này phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt.

4. Mời thầu:

Bên mời thầu cung cấp hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu trong danh sách ngắn.

5. Nhận và quản lý hồ sơ dự thầu:

Bên mời thầu chỉ nhận hồ sơ dự thầu nộp đúng hạn theo quy định của hồ sơ mời thầu và quản lý theo chế độ quản lý hồ sơ "Mật".

6. Mở túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật:

Thực hiện theo quy định tại khoản 1 Điều 13 của Quy chế này.

7. Đánh giá đề xuất kỹ thuật:

Thực hiện theo các tiêu chuẩn đánh giá được quy định trong hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá chi tiết được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt trước thời điểm mở túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật.

8. 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 tại khoản 1 Điều 13 của Quy chế này.

9. Đánh giá tổng hợp:

Việc cho điểm để xếp hạng phải căn cứ vào cơ cấu điểm giữa kỹ thuật và giá trên cùng một mặt bằng đã nêu trong hồ sơ mời thầu; tỷ trọng điểm về giá không vượt 30% tổng số điểm.

10. Trình duyệt danh sách xếp hạng các nhà thầu.

11. Thương thảo hợp đồng:

Bên mời thầu mời nhà thầu xếp hạng thứ nhất đến thương thảo hợp đồng. Trường hợp không thành công, Bên mời thầu sẽ mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo đến thương thảo nhưng phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận.

Công việc đấu thầu quy định tại các khoản 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 và 11 Điều này do Bên mời thầu thực hiện hoặc thuê chuyên gia thực hiện.

12. Trình duyệt kết quả đấu thầu.

13. Công bố trúng thầu và thương thảo hoàn thiện hợp đồng:

Bên mời thầu thông báo kết quả đấu thầu được phê duyệt cho các nhà thầu tham gia dự thầu, tiến hành thương thảo hoàn thiện hợp đồng với nhà thầu trúng thầu.

14. Trình duyệt nội dung hợp đồng (theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 6 của Quy chế này) và ký hợp đồng.

Điều 21. Chi phí tư vấn

1. Chi phí tư vấn nước ngoài bao gồm:

- a) Tiền trả cho chuyên gia tư vấn gồm lương cơ bản, phí xã hội, phí quản lý, lãi công ty và phụ cấp khác của chuyên gia;
- b) Các chi phí ngoài lương gồm vé máy bay, phụ cấp công tác, văn phòng phẩm, thông tin, trang thiết bị làm việc, đào tạo và chi phí khác;
- c) Các loại thuế theo quy định của pháp luật;
- d) Dự phòng phí:

Dự phòng phí được xác định theo các quy định hiện hành và chỉ được sử dụng khi có sự chấp thuận của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền.

2. Chi phí tư vấn trong nước thực hiện theo quy định của pháp luật.

CHƯƠNG III

ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HOÁ

Điều 22. Trình tự tổ chức đấu thầu

Việc tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa được thực hiện theo trình tự sau:

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

Công việc tổ chức đấu thầu quy định tại các khoản 1, 2, 3, 4, 5 và 6. Điều này do Bên mời thầu thực hiện hoặc thuê chuyên gia thực hiện.

7. Trình duyệt kết quả đấu thầu;
8. Công bố trúng thầu, thương thảo hoàn thiện hợp đồng;
9. Trình duyệt nội dung hợp đồng (theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 6 của Quy chế này) và ký hợp đồng.

Điều 23. Sơ tuyển nhà thầu

1. Việc sơ tuyển nhà thầu phải được tiến hành đối với các gói thầu có giá trị từ 300 tỷ đồng trở lên nhằm lựa chọn các nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm thực hiện, đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

2. Sơ tuyển nhà thầu được thực hiện theo các bước sau:

a) Lập hồ sơ sơ tuyển, bao gồm:

- Thư mời sơ tuyển;
- Chỉ dẫn sơ tuyển;
- Tiêu chuẩn đánh giá;
- Phụ lục kèm theo.

b) Thông báo mời sơ tuyển;

c) Nhận và quản lý hồ sơ dự sơ tuyển;

d) Đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển;

đ) Trình duyệt kết quả sơ tuyển;

e) Thông báo kết quả sơ tuyển.

Điều 24. Hồ sơ mời thầu

Hồ sơ mời thầu bao gồm:

1. Thư mời thầu;
2. Mẫu đơn dự thầu;
3. Chỉ dẫn đối với nhà thầu;
4. Các điều kiện ưu đãi (nếu có);
5. Các loại thuế theo quy định của pháp luật;
6. Các yêu cầu về công nghệ, vật tư, thiết bị, hàng hóa, tính năng kỹ thuật và nguồn gốc;
7. Biểu giá;
8. Tiêu chuẩn đánh giá (bao gồm cả phương pháp và cách thức quy đổi về cùng mặt bằng để xác định giá đánh giá);
9. Điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng;
10. Mẫu bảo lãnh dự thầu;
11. Mẫu thỏa thuận hợp đồng;
12. Mẫu bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

Điều 25. Thư hoặc thông báo mời thầu

Nội dung thư hoặc thông báo mời thầu bao gồm:

1. Tên và địa chỉ của Bên mời thầu;
2. Khái quát dự án, địa điểm và thời gian giao hàng;
3. Chỉ dẫn việc tìm hiểu hồ sơ mời thầu;
4. Các điều kiện tham gia dự thầu;
5. Thời gian, địa điểm nhận hồ sơ mời thầu.

Điều 26. Chỉ dẫn đối với nhà thầu

Những nội dung chủ yếu về chỉ dẫn đối với nhà thầu bao gồm:

1. Mô tả tóm tắt dự án;
2. Nguồn vốn thực hiện dự án;

3. Yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm và địa vị hợp pháp của nhà thầu, các chứng cứ, những thông tin liên quan đến nhà thầu trong khoảng thời gian hợp lý trước thời điểm dự thầu;
4. Thăm hiện trường (nếu có) và giải đáp các câu hỏi của nhà thầu.

Điều 27. Hồ sơ dự thầu

Nội dung hồ sơ dự thầu cung cấp hàng hóa bao gồm:

1. Các nội dung về hành chính, pháp lý:
 - a) Đơn dự thầu hợp lệ (phải có chữ ký của Người có thẩm quyền);
 - b) Bản sao giấy đăng ký kinh doanh. Đối với mua sắm thiết bị phức tạp được quy định trong hồ sơ mời thầu, ngoài bản sao giấy đăng ký kinh doanh phải có bản sao giấy phép bán hàng thuộc bản quyền của nhà sản xuất;
 - c) Tài liệu giới thiệu năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu kể cả nhà thầu phụ (nếu có);
 - d) Bảo lãnh dự thầu.
2. Các nội dung về kỹ thuật:
 - a) Đặc tính kỹ thuật của hàng hóa;
 - b) Giải pháp kỹ thuật, công nghệ;
 - c) Nguồn gốc hàng hóa và chứng chỉ của nhà sản xuất;
 - d) Tổ chức thi công lắp đặt, đào tạo và chuyển giao công nghệ;
 - đ) Tiến độ thực hiện hợp đồng.
3. Các nội dung về thương mại, tài chính:
 - a) Giá dự thầu kèm theo thuyết minh và biểu giá chi tiết;
 - b) Điều kiện giao hàng;
 - c) Điều kiện tài chính (nếu có);
 - d) Điều kiện thanh toán.

Điều 28. Bảo lãnh dự thầu

1. Nhà thầu phải nộp bảo lãnh dự thầu cùng với hồ sơ dự thầu. Trong trường hợp áp dụng phương thức đấu thầu hai giai đoạn, bảo lãnh dự thầu nộp trong giai đoạn 2.
2. Giá trị bảo lãnh dự thầu bằng từ 1% đến 3% giá dự thầu. Bên mời thầu có thể quy định mức bảo lãnh thống nhất để bảo đảm bí mật về mức giá dự thầu cho các nhà thầu.

Bên mời thầu quy định hình thức và điều kiện bảo lãnh dự thầu. Bảo lãnh dự thầu sẽ được trả lại cho những nhà thầu không trúng thầu trong thời gian không quá 30 ngày, kể từ ngày công bố kết quả đấu thầu.

3. Nhà thầu không được nhận lại bảo lãnh dự thầu trong các trường hợp sau:
 - a) Trúng thầu nhưng từ chối thực hiện hợp đồng;
 - b) Rút hồ sơ dự thầu sau khi đóng thầu;
 - c) Vi phạm Quy chế Đấu thầu được quy định tại Điều 60 của Quy chế này.
4. Bảo lãnh dự thầu chỉ áp dụng cho các hình thức đấu thầu rộng rãi và hạn chế.
5. Sau khi nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng, nhà thầu trúng thầu được hoàn trả bảo lãnh dự thầu.

Điều 29. Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu

Việc đánh giá hồ sơ dự thầu được thực hiện theo tiêu chuẩn về các nội dung sau:

1. Năng lực và kinh nghiệm nhà thầu:
 - a) Năng lực sản xuất và kinh doanh, cơ sở vật chất kỹ thuật, trình độ cán bộ chuyên môn;
 - b) Năng lực tài chính (doanh số, lợi nhuận và các chỉ tiêu khác);
 - c) Kinh nghiệm thực hiện các hợp đồng tương tự tại Việt Nam và ở nước ngoài.
2. Nội dung kỹ thuật:
 - a) Khả năng đáp ứng các yêu cầu về số lượng, chất lượng và tính năng kỹ thuật hàng hóa đã nêu trong hồ sơ mời thầu;
 - b) Đặc tính kinh tế kỹ thuật, mã hiệu của hàng hóa, nơi sản xuất, trình độ sản xuất và các nội dung khác;
 - c) Tính hợp lý và hiệu quả kinh tế của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức cung ứng hàng hóa;
 - d) Khả năng lắp đặt thiết bị và năng lực cán bộ kỹ thuật;
 - d) Khả năng thích ứng về mặt địa lý;
 - e) Tác động đối với môi trường và biện pháp giải quyết.
3. Tài chính và giá cả: khả năng cung cấp tài chính (nếu có yêu cầu), các điều kiện thương mại và tài chính, giá đánh giá.
4. Các tiêu chuẩn khác: thời gian thực hiện hợp đồng, chuyển giao công nghệ, đào tạo và các nội dung khác.

Điều 30. Đánh giá hồ sơ dự thầu

Việc đánh giá hồ sơ dự thầu được thực hiện theo trình tự sau:

1. Đánh giá sơ bộ:

Việc đánh giá sơ bộ là nhằm loại bỏ các hồ sơ dự thầu không đáp ứng yêu cầu và được thực hiện như sau:

- a) Kiểm tra tính hợp lệ của các hồ sơ dự thầu;
- b) Xem xét sự đáp ứng cơ bản của hồ sơ dự thầu đối với hồ sơ mời thầu;
- c) Làm rõ hồ sơ dự thầu (nếu cần).

2. Đánh giá chi tiết:

Việc đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu được thực hiện theo phương pháp giá đánh giá, gồm hai bước sau:

a) Bước 1: đánh giá về mặt kỹ thuật để chọn danh sách ngắn:

Việc đánh giá tiến hành dựa trên cơ sở các yêu cầu và tiêu chuẩn đánh giá được quy định trong hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá chi tiết không trái với tiêu chuẩn đánh giá đã quy định trong hồ sơ mời thầu được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt trước thời điểm mở thầu. Các nhà thầu đạt số điểm tối thiểu từ 70% tổng số điểm về kỹ thuật trở lên sẽ được chọn vào danh sách ngắn.

b) Bước 2: đánh giá về mặt tài chính, thương mại:

Tiến hành đánh giá về mặt tài chính, thương mại hồ sơ dự thầu của các nhà thầu thuộc danh sách ngắn trên cùng một mặt bằng theo các tiêu chuẩn đánh giá được phê duyệt.

Việc đánh giá về mặt tài chính, thương mại nhằm xác định giá đánh giá bao gồm các nội dung sau:

- Sửa lỗi;
- Hiệu chỉnh các sai lệch;
- Chuyển đổi giá dự thầu sang một đồng tiền chung;
- Đưa về một mặt bằng so sánh;
- Xác định giá đánh giá của các hồ sơ dự thầu.

3. Xếp hạng hồ sơ dự thầu theo giá đánh giá và kiến nghị nhà thầu trúng thầu với giá trúng thầu tương ứng.

Điều 31. Kết quả đấu thầu

1. 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.
2. Kết quả đấu thầu phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt.
3. Bên mời thầu sẽ mời nhà thầu trúng thầu đến thương thảo hoàn thiện hợp đồng. Nếu không thành công, Bên mời thầu sẽ mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo đến thương thảo nhưng phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận.

Điều 32. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

1. Nhà thầu trúng thầu phải nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho Bên mời thầu để đảm bảo trách nhiệm thực hiện hợp đồng đã ký.
2. Giá trị bảo lãnh thực hiện hợp đồng không quá 10% giá trị hợp đồng tùy theo loại hình và quy mô của hợp đồng. Trong trường hợp đặc biệt, cần yêu cầu mức bảo lãnh thực hiện hợp đồng cao hơn phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng có hiệu lực cho đến khi chuyển sang thực hiện nghĩa vụ bảo hành hoặc bảo trì.
3. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng gồm những nội dung chủ yếu sau:
 - a) Thời hạn nộp: nhà thầu trúng thầu phải nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng trước khi ký hợp đồng;
 - b) Hình thức bảo lãnh dưới dạng tiền mặt, séc, bảo lãnh của ngân hàng hoặc hình thức tương đương;
 - c) Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh;
 - d) Đồng tiền bảo lãnh.
4. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải được áp dụng đối với tất cả các hình thức lựa chọn nhà thầu được quy định tại Điều 4 của Quy chế này trừ hình thức tự thực hiện.

CHƯƠNG IV ĐẤU THẦU XÂY LẮP

Điều 33. Trình tự tổ chức đấu thầu

Việc tổ chức đấu thầu xây lắp được thực hiện theo trình tự sau:

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

Công việc đấu thầu quy định tại các khoản 1, 2, 3, 4, 5 và 6 Điều này do Bên mời thầu thực hiện hoặc thuê chuyên gia thực hiện.

7. Trình duyệt kết quả đấu thầu;
8. Công bố trúng thầu, thương thảo hoàn thiện hợp đồng;
9. Trình duyệt nội dung hợp đồng (theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 6 của Quy chế này) và ký hợp đồng.

Điều 34. Sơ tuyển nhà thầu

1. Việc sơ tuyển nhà thầu phải được tiến hành đối với các gói thầu có giá trị từ 200 tỷ đồng trở lên nhằm lựa chọn các nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm thực hiện, đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu.
2. Sơ tuyển nhà thầu được thực hiện theo các bước sau:
 - a) Lập hồ sơ sơ tuyển, bao gồm:
 - Thư mời sơ tuyển;
 - Chỉ dẫn sơ tuyển;
 - Tiêu chuẩn đánh giá;
 - Phụ lục kèm theo.
 - b) Thông báo mời sơ tuyển;
 - c) Nhận và quản lý hồ sơ dự sơ tuyển;
 - d) Đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển;
 - đ) Trình duyệt kết quả sơ tuyển;
 - e) Thông báo kết quả sơ tuyển.

Điều 35. Hồ sơ mời thầu

Hồ sơ mời thầu bao gồm:

1. Thư mời thầu;

2. Mẫu đơn dự thầu;
3. Chỉ dẫn đối với nhà thầu;
4. Các điều kiện ưu đãi (nếu có);
5. Các loại thuế theo quy định của pháp luật;
6. Hồ sơ thiết kế kỹ thuật kèm theo bản tiên lượng và chỉ dẫn kỹ thuật;
7. Tiến độ thi công;
8. Tiêu chuẩn đánh giá (bao gồm cả phương pháp và cách thức quy đổi về cùng mặt bằng để xác định giá đánh giá);
9. Điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng;
10. Mẫu bảo lãnh dự thầu;
11. Mẫu thỏa thuận hợp đồng;
12. Mẫu bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

Điều 36. Thư hoặc thông báo mời thầu

Nội dung thư hoặc thông báo mời thầu bao gồm:

1. Tên và địa chỉ của Bên mời thầu;
2. Khái quát dự án, địa điểm, thời gian xây dựng và các nội dung khác;
3. Chỉ dẫn việc tìm hiểu hồ sơ mời thầu;
4. Các điều kiện tham gia dự thầu;
5. Thời gian, địa điểm nhận hồ sơ mời thầu.

Điều 37. Chỉ dẫn đối với nhà thầu

Chỉ dẫn đối với nhà thầu bao gồm:

1. Mô tả tóm tắt dự án;
2. Nguồn vốn thực hiện dự án;
3. Tiêu chuẩn kỹ thuật áp dụng;
4. Yêu cầu năng lực, kinh nghiệm và địa vị hợp pháp của nhà thầu, các chứng cứ, những thông tin liên quan đến nhà thầu trong khoảng thời gian hợp lý trước thời điểm dự thầu;
5. Thăm hiện trường (nếu có) và giải đáp các câu hỏi của nhà thầu.

Điều 38. Hồ sơ dự thầu

Nội dung hồ sơ dự thầu xây lắp bao gồm:

1. Các nội dung về hành chính, pháp lý:
 - a) Đơn dự thầu hợp lệ (phải có chữ ký của Người có thẩm quyền);
 - b) Bản sao giấy đăng ký kinh doanh;
 - c) Tài liệu giới thiệu năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu kể cả nhà thầu phụ (nếu có);
 - d) Văn bản thỏa thuận liên danh (trường hợp liên danh dự thầu);
 - đ) Bảo lãnh dự thầu.
2. Các nội dung về kỹ thuật:
 - a) Biện pháp và tổ chức thi công đối với gói thầu;
 - b) Tiến độ thực hiện hợp đồng;
 - c) Đặc tính kỹ thuật, nguồn cung cấp vật tư, vật liệu xây dựng;
 - d) Các biện pháp đảm bảo chất lượng.
3. Các nội dung về thương mại, tài chính:
 - a) Giá dự thầu kèm theo thuyết minh và biểu giá chi tiết;
 - b) Điều kiện tài chính (nếu có);
 - c) Điều kiện thanh toán.

Điều 39. Bảo lãnh dự thầu

Bảo lãnh dự thầu xây lắp được thực hiện như đối với bảo lãnh dự thầu mua sắm hàng hóa quy định tại Điều 28 của Quy chế này.

Điều 40. Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu

Việc đánh giá hồ sơ dự thầu được thực hiện theo tiêu chuẩn về các nội dung sau:

1. Kỹ thuật, chất lượng:
 - a) Mức độ đáp ứng đối với các yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng vật tư thiết bị nêu trong hồ sơ thiết kế;
 - b) Tính hợp lý và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp và tổ chức thi công;
 - c) Bảo đảm điều kiện vệ sinh môi trường và các điều kiện khác như phòng cháy, an toàn lao động;

- d) Mức độ đáp ứng của thiết bị thi công (số lượng, chủng loại, chất lượng và tiến độ huy động);
 - đ) Các biện pháp đảm bảo chất lượng.
2. Kinh nghiệm và năng lực của nhà thầu:
- a) Kinh nghiệm đã thực hiện các dự án có yêu cầu kỹ thuật ở vùng địa lý và hiện trường tương tự;
 - b) Số lượng, trình độ cán bộ, công nhân kỹ thuật trực tiếp thực hiện dự án;
 - c) Năng lực tài chính (doanh số, lợi nhuận và các chỉ tiêu khác).
3. Tài chính và giá cả: khả năng cung cấp tài chính (nếu có yêu cầu), các điều kiện thương mại và tài chính, giá đánh giá.
4. Tiến độ thi công:
- a) Mức độ bảo đảm tổng tiến độ quy định trong hồ sơ mời thầu;
 - b) Tính hợp lý về tiến độ hoàn thành giữa các hạng mục công trình có liên quan.

Điều 41. Đánh giá hồ sơ dự thầu

Việc đánh giá các hồ sơ dự thầu được thực hiện theo trình tự sau:

1. Đánh giá sơ bộ: việc đánh giá sơ bộ là nhằm loại bỏ các hồ sơ dự thầu không đáp ứng yêu cầu, bao gồm:
 - a) Kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu;
 - b) Xem xét sự đáp ứng cơ bản của hồ sơ dự thầu đối với hồ sơ mời thầu;
 - c) Làm rõ hồ sơ dự thầu (nếu cần).
2. Đánh giá chi tiết: việc đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu được thực hiện theo phương pháp giá đánh giá gồm hai bước sau:
 - a) Bước 1: đánh giá về mặt kỹ thuật để chọn danh sách ngắn:

Việc đánh giá tiến hành dựa trên cơ sở các yêu cầu và tiêu chuẩn đánh giá được quy định trong hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá chi tiết được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt trước thời điểm mở thầu. Các nhà thầu đạt số điểm tối thiểu từ 70% tổng số điểm về kỹ thuật trở lên sẽ được chọn vào danh sách ngắn.
 - b) Bước 2: đánh giá về mặt tài chính, thương mại:

Tiến hành đánh giá tài chính, thương mại các nhà thầu thuộc danh sách ngắn trên cùng một mặt bằng theo tiêu chuẩn đánh giá được phê duyệt.

Việc đánh giá về mặt tài chính, thương mại nhằm xác định giá đánh giá bao gồm các nội dung sau:

- Sửa lỗi;
- Hiệu chỉnh các sai lệch;
- Chuyển đổi giá dự thầu sang một đồng tiền chung;
- Đưa về một mặt bằng so sánh;
- Xác định giá đánh giá của các hồ sơ dự thầu.

3. Xếp hạng hồ sơ dự thầu theo giá đánh giá và kiến nghị nhà thầu trúng thầu với giá trúng thầu tương ứng.

Điều 42. Kết quả đấu thầu

1. 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 hoặc dự toán, tổng dự toán được duyệt (nếu dự toán, tổng dự toán được duyệt thấp hơn giá gói thầu được duyệt) sẽ được xem xét trúng thầu.
2. Kết quả đấu thầu phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền xem xét phê duyệt.
3. Bên mời thầu sẽ mời nhà thầu trúng thầu đến thương thảo hoàn thiện hợp đồng. Nếu không thành công, Bên mời thầu sẽ mời nhà thầu xếp hạng tiếp theo đến thương thảo nhưng phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền chấp thuận.

Điều 43. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng xây lắp được thực hiện như đối với bảo lãnh thực hiện hợp đồng cung cấp hàng hóa quy định tại Điều 32 của Quy chế này.

CHƯƠNG V

ĐẤU THẦU ĐỐI VỚI GÓI THẦU QUY MÔ NHỎ

Điều 44. Nguyên tắc tổ chức đấu thầu

1. Áp dụng đối với các gói thầu quy định tại khoản 12 Điều 3 của Quy chế này trên cơ sở tuân thủ những mục tiêu của công tác đấu thầu được quy định tại Điều 1 và các quy định cụ thể tại Điều 45 của Quy chế này.
2. Việc đấu thầu các gói thầu quy mô nhỏ được áp dụng theo các nguyên tắc sau:
 - a) Chỉ cho phép các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế (trừ các doanh nghiệp

là Tổng công ty hoặc thuộc Tổng công ty) đóng trên địa bàn tỉnh hoặc thành phố trực thuộc Trung ương tham dự. Trong trường hợp số lượng nhà thầu tại địa phương có khả năng tham gia ít hơn 3, phải mời thêm các doanh nghiệp ở ngoài địa phương tham dự. Trường hợp gói thầu có yêu cầu kỹ thuật phức tạp thì được mời thêm các doanh nghiệp là Tổng công ty hoặc thuộc Tổng công ty tham dự thầu;

b) Chỉ áp dụng phương thức đấu thầu một túi hồ sơ đối với tất cả các gói thầu.

Điều 45. Tổ chức đấu thầu

1. Trình tự đấu thầu:

- a) Lập hồ sơ mời thầu;
- b) Gửi thư mời thầu hoặc thông báo mời thầu;
- c) Nhận hồ sơ dự thầu, mở thầu và đánh giá xếp hạng nhà thầu;

Công việc tổ chức đấu thầu quy định tại các điểm a, b và c khoản này do Bên mời thầu thực hiện hoặc thuê chuyên gia thực hiện;

d) Phê duyệt kết quả đấu thầu và ký hợp đồng.

2. Hồ sơ mời thầu

Hồ sơ mời thầu do Bên mời thầu lập cần đơn giản, rõ ràng nhưng phải đảm bảo đầy đủ các yêu cầu đối với nhà thầu, bao gồm các nội dung sau:

a) Thư mời thầu và mẫu đơn dự thầu;

b) Yêu cầu đối với gói thầu:

- Mua sắm hàng hoá: đặc tính kỹ thuật, chỉ dẫn kỹ thuật và tiến độ thực hiện;
- Xây lắp: hồ sơ thiết kế kỹ thuật kèm theo bản tiên lượng được duyệt, chỉ dẫn kỹ thuật và tiến độ thực hiện.

c) Tiêu chuẩn đánh giá (đạt hoặc không đạt) về mặt kỹ thuật theo các nội dung quy định tại điểm b khoản 2 của Điều này;

d) Mẫu bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

3. Hồ sơ dự thầu:

Hồ sơ dự thầu do nhà thầu lập, phải đảm bảo tính trung thực, khả thi, gồm:

- a) Đơn dự thầu; bản sao giấy đăng ký kinh doanh; bảo lãnh dự thầu;
- b) Các đề xuất về kỹ thuật và tiến độ thực hiện;
- c) Giá dự thầu.

4. 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. Nhà thầu đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu đạt yêu cầu về mặt kỹ thuật, có giá dự thầu (sau khi sửa lỗi và hiệu chỉnh các sai lệch theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu) thấp nhất sẽ được kiến nghị trúng thầu.

5. Kết quả đấu thầu:

- a) Kết quả đấu thầu phải được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt;
- b) Bên mời thầu mời nhà thầu trúng thầu đến hoàn thiện và ký hợp đồng.

6. Bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

Áp dụng bảo lãnh dự thầu bằng 1% giá dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng bằng 3% giá trị hợp đồng trên cơ sở các nội dung quy định tại Điều 28 và Điều 32 của Quy chế này.

CHƯƠNG VI

ĐẤU THẦU LỰA CHỌN ĐỐI TÁC ĐỂ THỰC HIỆN DỰ ÁN

Điều 46. Nguyên tắc áp dụng

Căn cứ danh mục đầu tư hàng năm do Chính phủ công bố hoặc nhà đầu tư đề xuất, nếu dự án có từ 2 đối tác trở lên quan tâm thực hiện thì phải tiến hành đấu thầu để Người có thẩm quyền có cơ sở xem xét lựa chọn đối tác để thực hiện dự án dưới dạng sau:

1. Dự án đang là ý tưởng;
2. Dự án đã có Báo cáo nghiên cứu tiền khả thi hoặc khả thi được duyệt;
3. Yêu cầu về một số nội dung công việc.

Điều 47. Trình tự tổ chức đấu thầu lựa chọn đối tác để thực hiện dự án

Trường hợp có từ 7 đối tác trở lên quan tâm thực hiện dự án, phải tiến hành sơ tuyển. Việc sơ tuyển thực hiện theo quy định tại khoản 2 Điều 23 hoặc khoản 2 Điều 34 của Quy chế này.

Trình tự tổ chức đấu thầu lựa chọn đối tác để thực hiện dự án bao gồm các bước sau:

1. Lập hồ sơ mời thầu:

Căn cứ yêu cầu của dự án về mục đích, nội dung, phạm vi công việc và tiến độ thực hiện để lập hồ sơ mời thầu. Nội dung hồ sơ mời thầu bao gồm:

- a) Thư mời thầu;
- b) Các yêu cầu cơ bản đối với dự án;
- c) Chỉ dẫn đối với nhà thầu;
- d) Các thông tin có liên quan;
- đ) Tiêu chuẩn đánh giá;
- e) Các phụ lục chi tiết kèm theo.

2. Mời thầu:

Bên mời thầu lựa chọn cách thông báo phù hợp với hình thức lựa chọn nhà thầu.

3. Nhận và quản lý hồ sơ dự thầu:

Bên mời thầu nhận và quản lý hồ sơ dự thầu theo quy định của pháp luật.

4. Mở thầu.

5. Đánh giá hồ sơ dự thầu.

Việc đánh giá được thực hiện theo phương pháp chấm điểm. Các nhà thầu đạt từ 70% tổng số điểm trở lên sẽ được xếp hạng để trình Người có thẩm quyền xem xét, quyết định trúng thầu.

Đánh giá và xếp hạng hồ sơ dự thầu được tiến hành theo hai bước sau:

- a) Đánh giá sơ bộ: Xem xét hồ sơ dự thầu về mặt hành chính pháp lý và khả năng đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu.
- b) Đánh giá chi tiết và xếp hạng:

Việc đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu được thực hiện trên cơ sở tiêu chuẩn đánh giá được quy định trong hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá chi tiết được Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền phê duyệt trước thời điểm mở thầu và theo các nội dung chủ yếu sau:

- Sửa lỗi;
- Đánh giá chi tiết về các yếu tố: kỹ thuật, thương mại, tài chính, chuyển giao công nghệ (nếu có);
- Xếp hạng nhà thầu.

6. Trình duyệt kết quả đấu thầu.

7. Công bố trúng thầu và thương thảo hoàn thiện hợp đồng:

Căn cứ kết quả đấu thầu được phê duyệt, Bên mời thầu tiến hành mời nhà thầu trúng thầu đến thương thảo hoàn thiện hợp đồng.

8. Trình duyệt nội dung hợp đồng và ký hợp đồng.

Điều 48. Bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Căn cứ tính chất của dự án, việc áp dụng bảo lãnh dự thầu hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng do Người có thẩm quyền quyết định theo quy định tại Điều 28 và Điều 32 của Quy chế này.

CHƯƠNG VII

QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐẤU THẦU

Điều 49. Cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu

1. Chính phủ thống nhất quản lý công tác đấu thầu trên phạm vi cả nước .
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư là cơ quan đầu mối giúp Chính phủ thực hiện quản lý công tác đấu thầu.
3. Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ quản lý nhà nước về đấu thầu trong phạm vi và trách nhiệm của mình, đồng thời cử một Thứ trưởng hoặc cấp phó tương ứng (ở cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ) trực tiếp chỉ đạo công tác đấu thầu.
4. Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Chủ tịch Ủy ban nhân dân quận, huyện, thị xã và Chủ tịch Ủy ban nhân dân phường, xã, thị trấn quản lý nhà nước về đấu thầu đối với các gói thầu thuộc quyền quản lý của mình, đồng thời cử một cấp phó trực tiếp chỉ đạo công tác đấu thầu.

Điều 50. Nội dung quản lý nhà nước về đấu thầu

Nội dung quản lý nhà nước về đấu thầu bao gồm:

1. Soạn thảo, ban hành hoặc trình ban hành các văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu.
2. Tổ chức hướng dẫn thực hiện.
3. Tổ chức thẩm định kế hoạch đấu thầu của dự án và thẩm định kết quả đấu thầu.
4. Phê duyệt kế hoạch đấu thầu của dự án và kết quả đấu thầu.
5. Tổ chức kiểm tra công tác đấu thầu.

6. Tổng kết, đánh giá, báo cáo tình hình đấu thầu và thực hiện Quy chế Đấu thầu.
7. Giải quyết các vướng mắc, khiếu nại về đấu thầu.

Điều 51. Trách nhiệm của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền

1. Phê duyệt các nội dung cơ bản của quá trình đấu thầu:
 - a) Kế hoạch đấu thầu của dự án;
 - b) Danh sách các nhà thầu tham gia đấu thầu hạn chế;
 - c) Danh sách ngắn tư vấn tham gia dự thầu;
 - d) Hồ sơ mời sơ tuyển, tiêu chuẩn đánh giá sơ tuyển và kết quả sơ tuyển nhà thầu;
 - đ) Hồ sơ mời thầu;
 - e) Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu;
 - g) Danh sách xếp hạng các nhà thầu về đề xuất kỹ thuật và danh sách xếp hạng tổng hợp kỹ thuật và tài chính (đối với tuyển chọn tư vấn);
 - h) Kết quả đấu thầu;
 - i) Nội dung hợp đồng (hợp đồng với nhà thầu nước ngoài hoặc hợp đồng với nhà thầu trong nước mà kết quả đấu thầu do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt).
2. Chỉ đạo Bên mời thầu thương thảo, ký kết và tổ chức thực hiện hợp đồng với nhà thầu trúng thầu.
3. Kiểm tra Bên mời thầu thực hiện Quy chế Đấu thầu.

Điều 52. Phân cấp trách nhiệm về đấu thầu

Trách nhiệm phê duyệt trong quá trình đấu thầu được thực hiện theo nguyên tắc sau:

- 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 Ủy 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.

Trách nhiệm cụ thể của các cấp được quy định như sau:

1. Thủ tướng Chính phủ phê duyệt hoặc Ủy quyền phê duyệt:
 - a) Kế hoạch đấu thầu các dự án nhóm A và tương đương;
 - b) Kết quả đấu thầu các gói thầu theo hạn mức nêu trong bảng 1 Điều 53 của Quy chế này;

- c) Phê duyệt các đề nghị xin chỉ định thầu, mua sắm trực tiếp, tự thực hiện đối với các gói thầu quy định tại khoản 3, 5 và 6 Điều 4 của Quy chế này;

Đối với các điểm a, b khoản 1 Điều này, Thủ tướng Chính phủ phê duyệt trên cơ sở báo cáo thẩm định của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, ý kiến bằng văn bản của các cơ quan có thẩm quyền liên quan. Riêng điểm c khoản 1 Điều này Thủ tướng Chính phủ phê duyệt trên cơ sở báo cáo thẩm định của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, ý kiến bằng văn bản của cơ quan tài trợ vốn và các cơ quan có thẩm quyền liên quan.

- d) Quyết định kiểm tra và xử lý các vi phạm Quy chế Đấu thầu.

2. Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư có trách nhiệm:

- a) Thẩm định để trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt về:

- Kế hoạch đấu thầu các dự án nhóm A và tương đương;
- Kết quả đấu thầu các gói thầu của các dự án nhóm A và tương đương theo hạn mức nêu trong bảng 1 Điều 53 của Quy chế này;
- Đề nghị chỉ định thầu, mua sắm trực tiếp, tự thực hiện đối với các gói thầu quy định tại khoản 3, 5 và 6 Điều 4 của Quy chế này.

- b) Thẩm định kết quả đấu thầu của các gói thầu khác khi Thủ tướng Chính phủ yêu cầu;

- c) Thỏa thuận (đối với các dự án thuộc thẩm quyền cấp giấy phép đầu tư):

Kế hoạch đấu thầu dự án và kết quả đấu thầu các gói thầu thuộc các dự án do Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp giấy phép đầu tư theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 2 của Quy chế này.

3. Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Hội đồng quản trị các Tổng công ty Nhà nước do Thủ tướng Chính phủ thành lập, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có trách nhiệm:

- a) Báo cáo hoặc có ý kiến bằng văn bản về kế hoạch đấu thầu các dự án nhóm A và tương đương có liên quan;
- b) Trình duyệt kết quả đấu thầu đối với các gói thầu theo quy định hoặc có ý kiến bằng văn bản về kết quả đấu thầu các gói thầu có liên quan thuộc thẩm quyền phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ;
- c) Phê duyệt các nội dung cơ bản của quá trình đấu thầu:
- Đối với các gói thầu thuộc dự án nhóm A và tương đương: các điểm b, c, d, đ, e, g khoản 1 Điều 51 của Quy chế này;
 - Đối với các gói thầu thuộc dự án nhóm B, C và tương đương: các điểm a, b, c, d, đ, e, g khoản 1 Điều 51 của Quy chế này;

- d) Phê duyệt kết quả đấu thầu đối với các gói thầu theo hạn mức nêu trong bảng 1 Điều 53 của Quy chế này;
- đ) Phê duyệt nội dung hợp đồng (theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 6 của Quy chế này);
- e) Thỏa thuận (đối với các dự án thuộc thẩm quyền cấp giấy phép đầu tư):

Kế hoạch đấu thầu dự án và kết quả đấu thầu các gói thầu thuộc các dự án do mình cấp giấy phép đầu tư theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 2 của Quy chế này (trên cơ sở thẩm định của cơ quan giúp việc đấu thầu).

4. Chủ tịch Ủy ban nhân dân quận, thị xã, huyện, thị trấn, xã, phường có trách nhiệm:

Phê duyệt các nội dung cơ bản của quá trình đấu thầu quy định tại Điều 51 của Quy chế này đối với các dự án thuộc phạm vi được quyền quyết định trên cơ sở ý kiến thẩm định của bộ phận giúp việc về công tác đấu thầu có liên quan.

5. Hội đồng quản trị của doanh nghiệp liên doanh, đại diện hợp pháp của các hợp doanh có trách nhiệm dưới đây đối với các dự án được quy định tại điểm b khoản 2 Điều 2 của Quy chế này:

- a) Phê duyệt kế hoạch đấu thầu của dự án trên cơ sở văn bản thỏa thuận của cơ quan cấp giấy phép đầu tư;
- b) Phê duyệt kết quả đấu thầu tất cả các gói thầu của dự án trên cơ sở ý kiến thỏa thuận của cơ quan cấp giấy phép đầu tư;
- c) Phê duyệt các nội dung cơ bản của quá trình đấu thầu quy định tại các điểm b, c, d, đ, e, g, i khoản 1 Điều 51 của Quy chế này;
- d) Quyết định việc chỉ định thầu, mua sắm trực tiếp, tự thực hiện đối với các gói thầu quy định tại các khoản 3, 5 và 6 Điều 4 của Quy chế này, trên cơ sở thỏa thuận của cơ quan cấp giấy phép đầu tư.

Điều 53. Phân cấp phê duyệt và thẩm định kết quả đấu thầu

Căn cứ theo giá gói thầu được duyệt đối với các dự án quy định tại các điểm a, c và đ khoản 2 Điều 2 của Quy chế này, việc thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu được thực hiện theo bảng 1 dưới đây:

Bảng 1: Phân cấp phê duyệt và thẩm định kết quả đấu thầu

Nhóm Dự án	Cấp phê duyệt	Cấp thẩm định	Gói thầu thuộc Ngành I (tỷ đồng)		Gói thầu thuộc Ngành II (tỷ đồng)		Gói thầu thuộc Ngành III (tỷ đồng)	
			Tư vấn	Hàng hoá và Xây lắp	Tư vấn	Hàng hoá và Xây lắp	Tư vấn	Hàng hoá và Xây lắp
Nhóm A và tương đương	Thủ tướng Chính phủ	Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Từ 20 trở lên	Từ 100 trở lên	Từ 15 trở lên	Từ 75 trở lên	Từ 10 trở lên	Từ 50 trở lên
	Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, HĐQT TCty do TTCP thành lập	Đơn vị giúp việc liên quan	Tất cả các gói	Tất cả các gói	Tất cả các gói	Tất cả các gói	Tất cả các gói	Tất cả các gói
	Chủ tịch UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương	Sở Kế hoạch và Đầu tư	thầu dưới 20	thầu dưới 100	thầu dưới 15	thầu dưới 75	thầu dưới 10	thầu dưới 50
Nhóm B, C và tương đương	Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, HĐQT TCty do TTCP thành lập	Đơn vị giúp việc liên quan	Tất cả các gói thầu thuộc dự án					
	Chủ tịch UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương	Sở Kế hoạch và Đầu tư						
	Chủ tịch UBND quận, thị xã, huyện, thị trấn, xã, phường	Bộ phận giúp việc liên quan	Tự quyết định và chịu trách nhiệm đối với tất cả các gói thầu thuộc phạm vi dự án do mình quyết định đấu tư theo quy định của pháp luật					

Ghi chú:

- Ngành I, bao gồm: công nghiệp điện, dầu khí, hoá chất, chế tạo máy, xi măng, luyện kim, khai thác và chế biến khoáng sản, giao thông (cầu, cảng biển, sân bay, đường sắt, đường quốc lộ).
- Ngành II, bao gồm: công nghiệp nhẹ, thủy lợi, giao thông (khác với nhóm I), cấp thoát nước và công trình kỹ thuật hạ tầng, khu đô thị mới, sản xuất vật liệu, điện tử tin học, bưu chính viễn thông.
- Ngành III, bao gồm tất cả các ngành còn lại.

Điều 54. Thời hạn đánh giá hồ sơ dự thầu và thẩm định kết quả đấu thầu

1. Thời hạn đánh giá hồ sơ dự thầu được tính từ thời điểm mở thầu đến khi trình duyệt kết quả đấu thầu lên Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền tối đa không quá 60 ngày đối với đấu thầu trong nước và 90 ngày đối với đấu thầu quốc tế. Trường hợp áp dụng phương thức đấu thầu hai giai đoạn, thời hạn đánh giá hồ sơ dự thầu được tính từ thời điểm mở thầu giai đoạn 2.
2. Thời hạn thẩm định kết quả đấu thầu được quy định như sau:
 - a) Đối với các gói thầu thuộc thẩm quyền quyết định của Thủ tướng Chính phủ: không quá 30 ngày, kể từ ngày nhận đủ hồ sơ hợp lệ;
 - b) Đối với các gói thầu khác: không quá 20 ngày, kể từ ngày nhận đủ hồ sơ hợp lệ.

Điều 55. Xử lý tình huống trong đấu thầu

1. Trường hợp có lý do cần điều chỉnh giá gói thầu hoặc nội dung gói thầu, Bên mời thầu phải tiến hành thủ tục điều chỉnh kế hoạch đấu thầu theo các quy định hiện hành trước khi trình duyệt kết quả đấu thầu.
2. Trường hợp có ít hơn 3 nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu thì Bên mời thầu phải báo cáo Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền về quá trình chuẩn bị đấu thầu để quyết định cho phép kéo dài thời điểm đóng thầu nhằm tăng thêm hồ sơ dự thầu hoặc cho phép mở thầu để tiến hành đánh giá hồ sơ dự thầu đã nộp.
3. Trường hợp giá dự thầu của tất cả các hồ sơ dự thầu đã sửa lỗi số học và bổ sung hoặc điều chỉnh theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu đều vượt giá gói thầu trong kế hoạch đấu thầu đã duyệt, thì Bên mời thầu phải báo cáo Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền xem xét việc cho phép các nhà thầu có hồ sơ dự thầu đáp ứng cơ bản yêu cầu hồ sơ mời thầu được chào lại giá hoặc cho phép đồng thời với việc chào lại giá sẽ xem xét lại giá gói thầu trong kế hoạch đấu thầu đã duyệt và nội dung hồ sơ mời thầu (nếu cần thiết).
4. Trường hợp giá đề nghị ký hợp đồng vượt giá trúng thầu, thì Bên mời thầu phải báo cáo Người có thẩm quyền (nếu giá đề nghị ký hợp đồng vượt giá gói thầu) hoặc báo cáo cấp có thẩm quyền (nếu giá đề nghị ký hợp đồng thấp hơn giá gói thầu) để xem xét, quyết định.
5. Hủy đấu thầu được áp dụng đối với một trong các trường hợp sau:
 - a) Thay đổi mục tiêu đã được nêu trong hồ sơ mời thầu vì những lý do khách quan;
 - b) Tất cả các hồ sơ dự thầu về cơ bản không đáp ứng được yêu cầu của hồ sơ mời thầu;
 - c) Có bằng chứng cho thấy các nhà thầu có sự thông đồng tiêu cực tạo nên sự thiếu cạnh tranh trong đấu thầu, làm ảnh hưởng đến lợi ích của bên mời thầu.

Căn cứ quyết định của Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền, Bên mời thầu có trách nhiệm thông báo tới tất cả các nhà thầu về việc hủy đấu thầu hoặc tiến hành đấu thầu lại.

6. Trường hợp có 2 hồ sơ dự thầu có kết quả đánh giá tốt nhất, ngang nhau (về số điểm hoặc giá đánh giá) sẽ xem xét trao thầu cho nhà thầu có giá dự thầu đã sửa lỗi số học và bổ sung hoặc điều chỉnh theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu thấp hơn (trừ trường hợp quy định tại các khoản 5, 6 và 7 Điều 10 của Quy chế này).

7. Việc loại bỏ hồ sơ dự thầu được áp dụng đối với một trong các trường hợp khi hồ sơ dự thầu:

- a) Không đáp ứng các điều kiện tiên quyết nêu trong hồ sơ mời thầu;
- b) Không đáp ứng yêu cầu cơ bản về kỹ thuật, tiến độ và các điều kiện tài chính thương mại;
- c) Nhà thầu không chấp nhận lỗi số học do Bên mời thầu phát hiện và yêu cầu sửa hoặc có lỗi số học sai khác quá 15% giá dự thầu;
- d) Có tổng giá trị các sai lệch vượt quá 10% giá dự thầu.

Điều 56. Bảo mật hồ sơ, tài liệu, thông tin

Tất cả các cơ quan, tổ chức, cá nhân tham gia đấu thầu và xét thầu phải giữ bí mật các hồ sơ, tài liệu, thông tin theo quy định sau:

- 1. Không được tiết lộ nội dung hồ sơ mời thầu với bất cứ đối tượng nào trước ngày phát hành hồ sơ mời thầu.
- 2. Không được tiết lộ 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 tư vấn đối với từng nhà thầu và các tài liệu khác được đóng dấu "Mật", "Tối mật" hoặc "Tuyệt mật".
- 3. Không được tiết lộ kết quả đấu thầu trước khi Bên mời thầu công bố.
- 4. Không được hoạt động móc nối, mua bán thông tin về đánh giá các hồ sơ dự thầu trong quá trình xét thầu.

Những hành vi tiết lộ bí mật phải được xử lý kịp thời theo quy định tại Điều 60 của Quy chế này.

Điều 57. Chi phí và lệ phí đấu thầu

- 1. Bên mời thầu có thể bán hồ sơ mời thầu, mức giá bán hồ sơ mời thầu do Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền quyết định; đối với đấu thầu trong nước, giá một bộ hồ sơ mời thầu không quá 500.000 đồng; đối với đấu thầu quốc tế, thực hiện theo thông lệ

quốc tế; ngoài ra không được thu bất kỳ loại lệ phí nào khác của nhà thầu. Việc sử dụng khoản thu được phải tuân theo các quy định của pháp luật.

2. Chi phí tổ chức đấu thầu và xét thầu của Bên mời thầu được tính trong chi phí chung của dự án do Bộ Tài chính thống nhất với Bộ Xây dựng và Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định.

3. Lệ phí thẩm định kết quả đấu thầu được tính trong chi phí chung của dự án và bằng 0,01% tổng giá trị gói thầu, nhưng tối đa không quá 30 triệu đồng. Bộ Tài chính có trách nhiệm hướng dẫn cụ thể về quản lý và sử dụng nguồn lệ phí thẩm định kết quả đấu thầu.

CHƯƠNG VIII

KIỂM TRA VÀ XỬ LÝ VI PHẠM

Điều 58. Kiểm tra về đấu thầu

1. Thủ tướng Chính phủ quyết định việc kiểm tra và xử lý vi phạm đấu thầu trong trường hợp cần thiết.
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì cùng các Bộ, ngành, địa phương liên quan kiểm tra việc thực hiện công tác đấu thầu trên phạm vi toàn quốc.
3. Các tổ chức liên quan được giao trách nhiệm quản lý công tác đấu thầu thuộc các Bộ, ngành và các địa phương thực hiện chức năng kiểm tra việc thực hiện công tác đấu thầu trong phạm vi ngành hoặc địa phương mình.

Điều 59. Nội dung và quyền hạn của cơ quan kiểm tra thực hiện công tác đấu thầu

1. Kiểm tra thực hiện công tác đấu thầu được tiến hành như sau:
 - a) Kiểm tra định kỳ theo kế hoạch và đột xuất trong quá trình đấu thầu;
 - b) Kiểm tra các sự việc khi có vướng mắc, khiếu nại của các tổ chức hoặc cá nhân.
2. Trong quá trình kiểm tra, cơ quan kiểm tra có các quyền hạn sau:
 - a) Yêu cầu tổ chức, cá nhân có liên quan cung cấp đầy đủ tài liệu và trả lời những vấn đề có liên quan;
 - b) Điều tra, thu thập chứng cứ, tài liệu liên quan đến nội dung, đối tượng kiểm tra và tiến hành lập báo cáo để Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền xem xét, quyết định;
 - c) Kiến nghị Người có thẩm quyền xử lý các vi phạm về đấu thầu theo quy định tại Điều 60 của Quy chế này.

Điều 60. Xử lý vi phạm

1. Người nào vi phạm Quy chế Đấu thầu thì tùy theo mức độ vi phạm mà bị xử phạt hành chính hoặc truy cứu trách nhiệm hình sự theo quy định của pháp luật.
2. Nhà thầu vi phạm Quy chế Đấu thầu thì tùy theo mức độ vi phạm mà có thể bị loại khỏi danh sách dự thầu, không được nhận lại tiền bảo lãnh dự thầu hoặc không được tham dự bất kỳ cuộc đấu thầu nào trong thời gian từ 1 đến 3 năm hoặc bị xử lý theo quy định của pháp luật.
3. Người nào lợi dụng chức vụ quyền hạn vi phạm Quy chế Đấu thầu như tiết lộ bí mật hồ sơ, tài liệu và thông tin, thông đồng, móc ngoặc, hối lộ, gian lận và các hành vi vi phạm khác thì tùy theo mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật hành chính hoặc truy cứu trách nhiệm hình sự theo quy định của pháp luật.
4. Người nào vi phạm Quy chế Đấu thầu mà gây thiệt hại thì phải bồi thường theo quy định của pháp luật.

CHƯƠNG IX

ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 61. Tổ chức thực hiện

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì phối hợp với Bộ Tài chính, Bộ Thương mại, Bộ Xây dựng, các Bộ, ngành khác và các địa phương hướng dẫn thực hiện Quy chế này.
2. Bộ Tài chính chủ trì phối hợp với các Bộ, ngành liên quan hướng dẫn thực hiện đấu thầu mua sắm đồ dùng, vật tư, trang thiết bị, phương tiện làm việc đối với các cơ quan nhà nước, lực lượng vũ trang, đoàn thể và doanh nghiệp nhà nước sử dụng nguồn ngân sách nhà nước.
3. Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội chủ trì phối hợp với Bộ Tài chính, Bộ Xây dựng và các Bộ, ngành liên quan hướng dẫn về nội dung chi phí tư vấn trong nước, lương chuyên gia trong nước làm việc theo hợp đồng với nhà thầu nước ngoài trúng thầu tại Việt Nam.
4. Bộ Tư pháp chủ trì phối hợp với các Bộ, ngành liên quan hướng dẫn xử lý các vi phạm Quy chế Đấu thầu.
5. Bộ Xây dựng chủ trì phối hợp với các Bộ, ngành liên quan nghiên cứu trình Thủ tướng Chính phủ quy định ưu đãi nhà thầu trong nước khi tham gia đấu thầu.
6. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng Cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng Cơ quan thuộc Chính phủ,

Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có trách nhiệm thực hiện Quy chế này, đồng thời vào tháng 12 hàng năm có báo cáo kết quả thực hiện công tác đấu thầu của năm gửi Bộ Kế hoạch và Đầu tư để tổng hợp trình Thủ tướng Chính phủ.

7. Những vấn đề phát sinh ngoài các nội dung quy định trong Quy chế Đấu thầu, các cơ quan, đơn vị cần được báo cáo Người có thẩm quyền hoặc cấp có thẩm quyền xem xét, quyết định.

Số: / 2001/PL-UBTVQH10

*Dự thảo lần 5
Ngày 31/8/01*

Pháp lệnh đấu thầu

Để nâng cao hiệu quả kinh tế trong việc sử dụng vốn Nhà nước và tăng cường trách nhiệm của các tổ chức và cá nhân có liên quan tới quá trình mua sắm hàng hóa, công trình xây lắp và dịch vụ tư vấn đảm bảo mục tiêu cạnh tranh, công bằng, minh bạch;

Căn cứ Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992;

Pháp lệnh này quy định các nguyên tắc, thủ tục, trình tự và các vấn đề liên quan tới việc lựa chọn nhà thầu để thực hiện các hoạt động mua sắm nói trên.

CHƯƠNG I

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Đối tượng và phạm vi áp dụng

1. Đối tượng áp dụng:

Đối tượng áp dụng theo Pháp lệnh này gồm các gói thầu thuộc các dự án sau:

- a. Dự án đầu tư có vốn Nhà nước tham gia từ 30% trở lên (trừ dự án thuộc bí mật quốc gia).
- b. Dự án sử dụng vốn Nhà nước cho các nhu cầu mua sắm thường xuyên duy trì hoạt động của các cơ quan, đoàn thể, doanh nghiệp nhà nước, lực lượng vũ trang.
- c. Dự án sử dụng vốn ODA, trừ trường hợp trong Điều ước quốc tế mà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã ký hoặc tham gia có những nội dung quy định khác.

2. Khuyến khích áp dụng Pháp lệnh này đối với các đối tượng khác không thuộc khoản 1 Điều này.
3. Trường hợp các Luật, Pháp lệnh chuyên ngành hiện hành có các quy định về đấu thầu khác với Pháp lệnh này thì áp dụng theo quy định của Luật, Pháp lệnh chuyên ngành.
4. Phạm vi áp dụng: Pháp lệnh này áp dụng đối với tất cả các gói thầu nêu tại khoản 1 Điều này, và được triển khai thực hiện trên lãnh thổ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

Điều 2. Giải thích từ ngữ

Các từ ngữ dùng trong Pháp lệnh này được hiểu như sau:

1. **"Vốn Nhà nước"** là vốn thuộc sở hữu toàn dân hoặc có nguồn gốc từ sở hữu toàn dân sử dụng vào các dự án nêu tại khoản 1 Điều 1 của Pháp lệnh này, bao gồm vốn ngân sách Nhà nước, vốn tín dụng do Nhà nước bảo lãnh, vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước và vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp Nhà nước.
2. **"Đấu thầu"** là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu theo các hình thức lựa chọn được quy định trong Pháp lệnh này.
3. **"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.
4. **"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 trong nước và nước ngoài.
5. **"Dự án"** là tập hợp những đề xuất để thực hiện một phần hay toàn bộ công việc, mục tiêu hoặc yêu cầu nào đó được thực hiện trong một thời gian nhất định, dựa trên những nguồn lực xác định. Dự án bao gồm dự án đầu tư, dự án không có tính chất đầu tư xây dựng, dự án hỗ trợ kỹ thuật, dự án thành phần thuộc các chương trình đầu tư và dự án mua sắm thường xuyên.
6. **"Chủ dự án"** là người được Nhà nước giao trách nhiệm quản lý và thực hiện dự án nêu tại khoản 5 Điều này theo quy định của pháp luật.
7. **"Bên mời thầu"** là tổ chức có trách nhiệm tổ chức đấu thầu theo các quy định của pháp luật về đấu thầu.
8. **"Nhà thầu"** là cá nhân, tổ chức trong nước hoặc nước ngoài có đăng ký kinh doanh hoặc tư cách pháp lý để ký hợp đồng.

Nhà thầu có thể tham gia dự thầu một cách độc lập (gọi là nhà thầu độc lập) hoặc dưới hình thức liên danh với nhà thầu khác (gọi là liên danh nhà thầu). Trường hợp liên danh thì phải có văn bản thỏa thuận giữa các nhà thầu tham gia liên danh về trách nhiệm chung và riêng đối với công việc thuộc gói thầu và phải có một nhà thầu đứng đầu.

Nhà thầu trong nước là nhà thầu được pháp luật Việt Nam thừa nhận.

Nhà thầu nước ngoài là nhà thầu được pháp luật nước ngoài thừa nhận.

9. **"Gói thầu"** là một phần của dự án được phân chia theo tính chất kỹ thuật hoặc trình tự thực hiện dự án, có quy mô hợp lý và bảo đảm tính đồng bộ của dự án.

Gói thầu là toàn bộ dự án nếu việc phân nhỏ dự án để thực hiện là bất lợi. Gói thầu được thực hiện theo một hợp đồng và trong trường hợp nếu gói thầu có thể chia thành nhiều phần tương đối độc lập thì thực hiện theo nhiều hợp đồng. Gói thầu cũng là khối lượng mua sắm một lần đối với mua sắm thường xuyên. Mỗi gói thầu chỉ có một hồ sơ mời thầu. Trong trường hợp đặc biệt, đối với một số dự án có những nội dung mua sắm như nhau thì được phép hình thành một gói thầu gồm các phần giống nhau của các dự án này, nhưng phải được xác định trong kế hoạch đấu thầu.

10. **"Hồ sơ mời thầu"** là toàn bộ tài liệu do bên mời thầu lập bao gồm đầy đủ các yêu cầu cho một gói thầu.

Hồ sơ mời thầu được dùng làm căn cứ để nhà thầu chuẩn bị hồ sơ dự thầu và bên mời thầu đánh giá hồ sơ dự thầu, đồng thời là căn cứ cho bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng.

11. **"Giá gói thầu"** là giá được xác định cho gói thầu trong kế hoạch đấu thầu để làm cơ sở cho việc xem xét trúng thầu.

12. **"Giá dự thầu"** là giá do nhà thầu nêu trong hồ sơ dự thầu sau giảm giá (nếu có).

13. **"Giá đánh giá"** là giá dự thầu sau khi được sửa lỗi, hiệu chỉnh các sai lệch và quy đổi về cùng một mặt bằng (kỹ thuật, tài chính, thương mại và các nội dung khác) để làm cơ sở so sánh xếp hạng các hồ sơ dự thầu. Giá đánh giá chỉ sử dụng cho đấu thầu mua sắm hàng hóa và xây lắp.

14. **"Giá trúng thầu"** là giá được phê duyệt trong kết quả đấu thầu làm cơ sở để hoàn thiện và ký hợp đồng. Giá trúng thầu không được lớn hơn giá gói thầu.

15. **"Bảo đảm dự thầu"** là việc nhà thầu thực hiện một trong các biện pháp như đặt cọc, ký quỹ hoặc nộp thư bảo lãnh để đảm bảo trách nhiệm dự thầu của nhà thầu với một thời gian xác định theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

16. **"Bảo đảm thực hiện hợp đồng"** là việc nhà thầu thực hiện một trong các biện pháp như đặt cọc, ký quỹ hoặc nộp thư bảo lãnh để đảm bảo trách nhiệm thực hiện hợp đồng của nhà thầu trúng thầu với một thời gian xác định theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

17. **"Dịch vụ tư vấn"** là hoạt động của các chuyên gia nhằm đáp ứng các yêu cầu về kiến thức, kinh nghiệm chuyên môn trong việc xem xét, quyết định, kiểm tra quá trình chuẩn bị và thực hiện dự án.

18. **"Hàng hoá"** gồm máy móc, thiết bị (toàn bộ, đồng bộ hoặc thiết bị lẻ), nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng (thành phẩm, bán thành phẩm).

Việc đấu thầu bản quyền sở hữu công nghiệp, bản quyền sở hữu công nghệ, các dịch vụ không phải là dịch vụ tư vấn cũng được thực hiện theo quy trình đấu thầu hàng hóa.

19. **"Xây lắp"** là những công việc thuộc quá trình xây dựng và lắp đặt thiết bị các công trình, hạng mục công trình.

20. **"Khiếu nại"** là việc nhà thầu tham gia đấu thầu thắc mắc và đề nghị bên mời thầu, chủ dự án và các cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu xem xét lại quá trình lựa chọn nhà thầu. Việc xem xét giải quyết các khiếu nại chỉ được thực hiện khi đơn thư khiếu nại có ghi tên và địa chỉ rõ ràng.

Điều 3. Phân cấp trách nhiệm trong đấu thầu

1. Các cơ quan quản lý nhà nước các cấp khi không phải là chủ dự án không được tham gia và can thiệp vào quá trình lựa chọn nhà thầu, có trách nhiệm thực hiện quản lý Nhà nước về đấu thầu trong phạm vi và quyền hạn của mình được quy định tại Chương VI của Pháp lệnh này.

2. Chủ dự án chịu trách nhiệm về toàn bộ quá trình lựa chọn nhà thầu theo quy định của Pháp lệnh này và chịu trách nhiệm trước pháp luật về các quyết định của mình. Trường hợp chủ dự án đủ năng lực thì tự làm bên mời thầu để tổ chức đấu thầu, nếu không đủ năng lực thì được phép sử dụng một tổ chức chuyên môn đủ tư cách và năng lực thay mình làm bên mời thầu, nhưng chủ dự án vẫn phải chịu trách nhiệm về quá trình lựa chọn nhà thầu theo quy định của Pháp lệnh này.

3. Chủ dự án có các nhiệm vụ duyệt các nội dung sau:

- Kế hoạch đấu thầu;
- Hồ sơ mời sơ tuyển, kết quả sơ tuyển;
- Danh sách các nhà thầu tham gia đấu thầu hạn chế;
- Danh sách tư vấn tham dự đấu thầu dịch vụ tư vấn;
- Hồ sơ mời thầu;
- Danh sách xếp hạng các nhà thầu;
- Kết quả đấu thầu;
- Ký hợp đồng.

Khi trong kế hoạch đấu thầu đề cập tới các hình thức lựa chọn nhà thầu (ngoài đấu thầu rộng rãi) thì chủ dự án chỉ được quyết định sau khi có sự thỏa thuận của cơ quan quản lý nhà nước đối với các hạn mức được quy định tại các Điều 20,21,22 và 23 của Pháp lệnh này

4. Bên mời thầu có trách nhiệm lựa chọn nhà thầu theo đúng các quy định của pháp luật về đấu thầu và chịu trách nhiệm về công việc của mình. Bên mời thầu còn có các trách nhiệm và quyền hạn sau:

a) Trách nhiệm:

- Phải trung thực, khách quan;
- Không được liên kết với nhà thầu;
- Không được tiết lộ các thông tin về quá trình đấu thầu.

b) Quyền hạn:

- Được quyền bảo lưu ý kiến;
- Được huy động chuyên gia đủ năng lực phục vụ công tác đấu thầu.

Điều 4. Công khai trong quá trình lựa chọn nhà thầu

Tất cả các thông tin sau đối với tất cả các gói thầu phải được đăng trên một tờ thông tin do Chính phủ quy định.

- Thông báo mời thầu (đối với đấu thầu rộng rãi);
- Danh sách nhà thầu tham gia đấu thầu hạn chế, kết quả lựa chọn nhà thầu;
- Danh sách nhà thầu bị cấm tham gia đấu thầu do vi phạm Pháp lệnh Đấu thầu;
- Danh sách nhà thầu bị buộc chấm dứt hợp đồng trước thời hạn hoặc không đủ khả năng hoàn thành hợp đồng đã ký.

Điều 5. Hình thức lựa chọn nhà thầu và phương thức đấu thầu

1. *Hình thức lựa chọn nhà thầu:*

Việc lựa chọn nhà thầu cho một gói thầu được thực hiện theo một trong các hình thức sau:

- Đấu thầu rộng rãi;
- Đấu thầu hạn chế;
- Chỉ định thầu;
- Mua sắm bổ sung;
- Chào hàng cạnh tranh;
- Tự thực hiện.

2. *Phương thức đấu thầu:*

a) Một túi hồ sơ:

Là phương thức mà nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính trong một túi hồ sơ. Phương thức này được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế trong đấu thầu mua sắm hàng hóa và xây lắp.

b) Hai túi hồ sơ:

Là phương thức mà nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính trong từng túi hồ sơ riêng rẽ. Túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật được mở trước để xem xét, đánh giá trước. Phương thức này được áp dụng đối với hình thức đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế đối với đấu thầu dịch vụ tư vấn và trong trường hợp đấu thầu mua sắm hàng hóa và xây lắp có các yêu cầu cao về kỹ thuật.

c) Hai giai đoạn:

Phương thức đấu thầu hai giai đoạn được áp dụng đối với những gói thầu mua sắm hàng hóa và xây lắp có giá trị lớn, phức tạp về công nghệ và kỹ thuật hoặc thực hiện theo hợp đồng chìa khóa trao tay. Trình tự thực hiện như sau:

- *Giai đoạn 1:* Các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu trong một túi hồ sơ chỉ gồm đề xuất kỹ thuật mà chưa có giá dự thầu căn cứ hồ sơ mời thầu giai đoạn 1. Bên mời thầu trao đổi với từng nhà thầu để trên cơ sở đó chuẩn xác về yêu cầu và tiêu chuẩn kỹ thuật đối với gói thầu.
- *Giai đoạn 2:* Các nhà thầu tham dự giai đoạn 1 được mời nộp hồ sơ dự thầu chính thức trong một túi hồ sơ căn cứ hồ sơ mời thầu giai đoạn 2 (do bên mời thầu chuẩn xác qua giai đoạn 1) bao gồm đề xuất kỹ thuật được bổ sung hoàn chỉnh trên cùng mặt bằng kỹ thuật và giá dự thầu.

d) Thương thảo trực tiếp:

Là phương thức chỉ được áp dụng cho hình thức chỉ định thầu. Bên mời thầu phải tiến hành lựa chọn một số nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm để thương thảo về kỹ thuật và về tài chính với các nhà thầu này nhằm lựa chọn một nhà thầu đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của gói thầu.

Điều 6. Quy trình lựa chọn nhà thầu tổng quát

1. Quy trình đấu thầu:

- a. Chuẩn bị đấu thầu;
- b. Tổ chức đấu thầu;
- c. Đánh giá hồ sơ dự thầu;
- d. Duyệt kết quả đấu thầu;
- e. Thông báo kết quả đấu thầu;
- f. Hoàn thiện và duyệt hợp đồng;
- g. Ký hợp đồng.

2. Quy trình chỉ định thầu:

- a. Chuẩn bị các yêu cầu để chỉ định thầu;

- b. Thương thảo trực tiếp với nhà thầu đủ kinh nghiệm và năng lực;
- c. Duyệt kết quả chỉ định thầu;
- d. Thông báo kết quả chỉ định thầu;
- e. Hoàn thiện và duyệt hợp đồng;
- f. Ký hợp đồng.

3. Quy trình chào hàng cạnh tranh:

- a. Chuẩn bị yêu cầu mua hàng;
- b. Tổ chức chào hàng;
- c. Đánh giá các báo giá;
- d. Duyệt kết quả chào hàng;
- e. Thông báo kết quả chào hàng;
- f. Hoàn thiện và duyệt hợp đồng;
- g. Ký hợp đồng.

4. Quy trình tự thực hiện:

- a. Trình phương án tự thực hiện;
- b. Duyệt nội dung tự thực hiện.

CHƯƠNG II

CÁC QUY ĐỊNH CỤ THỂ VỀ QUÁ TRÌNH LỰA CHỌN NHÀ THẦU

Điều 7. Tư cách hợp lệ của nhà thầu

Nhà thầu tham dự thầu phải đảm bảo có đủ tư cách pháp lý để ký hợp đồng, đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ về thuế và không nằm trong danh sách các nhà thầu bị cấm đấu thầu tại Việt Nam.

Đối với một gói thầu, nhà thầu chỉ được tham dự trong một hồ sơ dự thầu đối với một gói thầu dù với tư cách là nhà thầu độc lập hay liên danh và không phải là bên mời thầu đối với gói thầu đó.

Điều 8. Kế hoạch đấu thầu

1. Kế hoạch đấu thầu phải được chủ dự án duyệt bằng văn bản để làm cơ sở cho việc tổ chức lựa chọn nhà thầu. Kế hoạch đấu thầu có thể lập cho toàn bộ dự án khi đủ điều kiện, cho từng phần dự án hoặc cho từng gói thầu theo giai đoạn thực hiện dự án.

Kế hoạch đấu thầu bao gồm danh mục các gói thầu với các nội dung cho từng gói thầu như sau:

- a. Tên gói thầu;
 - b. Giá gói thầu;
 - c. Nguồn vốn;
 - d. Hình thức lựa chọn nhà thầu và phương thức đấu thầu;
 - e. Thời gian tổ chức đấu thầu;
 - f. Loại hợp đồng;
 - g. Thời gian thực hiện hợp đồng.
2. Nghiêm cấm việc cố tình chia dự án thành các gói thầu nhỏ để thực hiện chỉ định hoặc gói thầu quá lớn làm ảnh hưởng đến cơ hội tham dự của các nhà thầu.
 3. Chỉ được tổ chức lựa chọn nhà thầu khi có kế hoạch đấu thầu được duyệt.

Điều 9. Điều kiện tổ chức đấu thầu quốc tế

Chỉ được tổ chức đấu thầu quốc tế trong các trường hợp sau đây:

1. Các gói thầu thuộc dự án sử dụng vốn ODA có quy định trong Điều ước quốc tế mà Việt Nam đã ký hoặc tham gia là phải đấu thầu quốc tế.
2. Các gói thầu mà nhà thầu trong nước chưa có khả năng thực hiện, bao gồm:
 - a. Đối với dịch vụ tư vấn: gói thầu có yêu cầu về kỹ thuật phức tạp và công nghệ cao, nhà thầu trong nước chưa có khả năng thực hiện;
 - b. Đối với hàng hoá: loại hàng hoá trong nước chưa sản xuất được;
 - c. Đối với xây lắp: gói thầu có yêu cầu về kỹ thuật và công nghệ cao, nhà thầu trong nước chưa có khả năng thực hiện.
3. Qua đấu thầu trong nước không chọn được nhà thầu đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

Điều 10. Đồng tiền dự thầu

Đồng tiền dự thầu phải được quy định cụ thể trong hồ sơ mời thầu. Nhà thầu chỉ được sử dụng một đồng tiền cho một khoản mục hay khối lượng trong hồ sơ dự thầu.

Điều 11. Ngôn ngữ trong đấu thầu

Ngôn ngữ sử dụng trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ dự thầu và các tài liệu trao đổi giữa bên mời thầu và các nhà thầu là tiếng Việt đối với đấu thầu trong nước; là tiếng Việt, tiếng Anh đối với đấu thầu quốc tế.

Điều 12. Bảo đảm dự thầu

1. Nhà thầu phải nộp bảo đảm dự thầu trước thời điểm đóng thầu, trừ các hình thức chỉ định, tự thực hiện, chào hàng cạnh tranh và lĩnh vực đấu thầu dịch vụ tư vấn. Mức bảo đảm dự thầu được quy định cụ thể trong hồ sơ mời thầu theo một giá trị thống nhất nhưng không quá 3% so với giá gói thầu. Bảo đảm dự thầu phải có hiệu lực kéo dài không dưới 4 tuần sau khi hồ sơ dự thầu hết hiệu lực. Trường hợp nhà thầu được bên mời thầu yêu cầu gia hạn hiệu lực bảo đảm dự thầu nếu chấp nhận thì không được thay đổi nội dung hồ sơ dự thầu đã nộp bao gồm cả giá dự thầu.
2. Nhà thầu không được nhận lại bảo đảm dự thầu trong các trường hợp sau:
 - a. Trúng thầu nhưng từ chối thực hiện hợp đồng;
 - b. Rút hồ sơ dự thầu sau khi đóng thầu;
 - c. Vi phạm trong quá trình tham gia đấu thầu được quy định tại Điều 36 của Pháp lệnh này.
3. Sau khi nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo đúng quy định của hồ sơ mời thầu, nhà thầu trúng thầu được hoàn trả bảo đảm dự thầu.

Điều 13. Bảo đảm thực hiện hợp đồng

1. Trừ lĩnh vực đấu thầu dịch vụ tư vấn và hình thức tự thực hiện, nhà thầu trúng thầu phải nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định trong hồ sơ mời thầu trước khi hợp đồng có hiệu lực. Mức bảo đảm thực hiện hợp đồng bằng 10% tổng giá trị hợp đồng. Trường hợp chưa thật sự tin cậy sự cam kết của nhà thầu trúng thầu thì có thể yêu cầu mức bảo đảm thực hiện hợp đồng cao hơn so với quy định trong hồ sơ mời thầu song không được vượt quá 20% giá trị hợp đồng. Thời gian có hiệu lực của bảo đảm thực hiện hợp đồng phải kéo dài cho tới khi hợp đồng được thực hiện xong và chuyển sang chế độ bảo hành.
2. 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 đã có hiệu lực.

Điều 14. Ưu đãi nhà thầu trong nước

1. Trường hợp hồ sơ dự thầu của 2 nhà thầu nước ngoài được đánh giá ngang nhau, hồ sơ dự thầu nào có giá trị công việc dành cho phía Việt Nam cao hơn sẽ được ưu tiên dù là phía Việt Nam tham gia với tư cách nhà thầu thành viên liên danh hoặc thầu phụ.
2. Nhà thầu trong nước đơn phương hoặc liên danh với nhà thầu nước ngoài (trong đó phía Việt Nam đảm nhiệm trên 50% giá trị) tham dự đấu thầu quốc tế được xét ưu tiên khi hồ sơ dự thầu được đánh giá tương đương với hồ sơ dự thầu của nhà thầu nước ngoài.

3. Chính phủ quy định cụ thể chế độ ưu đãi nhà thầu trong nước tham dự đấu thầu quốc tế.

Điều 15. Làm rõ hồ sơ dự thầu

Các nhà thầu không được phép thay đổi, bổ sung hồ sơ dự thầu sau khi đã đóng thầu. Sau khi mở thầu nhà thầu được quyền làm rõ hồ sơ dự thầu khi có yêu cầu của bên mời thầu dưới hình thức trao đổi trực tiếp hoặc gián tiếp, nhưng phải đảm bảo không làm thay đổi nội dung cơ bản của hồ sơ dự thầu đã nộp bao gồm cả giá dự thầu. Những đề nghị làm rõ của bên mời thầu đối với nhà thầu nào đó đều phải được thông báo cho tất cả các nhà thầu khác tham dự. Ý kiến trả lời làm rõ hồ sơ dự thầu của nhà thầu phải thể hiện bằng văn bản và được bên mời thầu bảo quản như một phần của hồ sơ dự thầu.

Điều 16. Nguyên tắc đánh giá và xét duyệt trúng thầu

Nguyên tắc chung trong việc đánh giá các hồ sơ dự thầu là phải theo đúng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá nêu trong hồ sơ mời thầu, cụ thể như sau:

1. Dịch vụ tư vấn

a) Đánh giá hồ sơ dự thầu:

- Đánh giá túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật trước để lựa chọn các nhà thầu đạt yêu cầu về kỹ thuật;
- Chỉ đánh giá túi hồ sơ đề xuất tài chính của các nhà thầu đạt yêu cầu về kỹ thuật để đánh giá tổng hợp giữa kỹ thuật và tài chính.

b) Nhà thầu tư vấn nếu có đủ các điều kiện sau sẽ được xem xét trúng thầu:

- Hồ sơ dự thầu hợp lệ;
- Đề xuất kỹ thuật đạt yêu cầu tối thiểu theo quy định của hồ sơ mời thầu;
- Có điểm tổng hợp giữa kỹ thuật và tài chính cao nhất;
- Có giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu được duyệt.

2. Mua sắm hàng hóa và xây lắp

a) Nguyên tắc đánh giá hồ sơ dự thầu

- Đánh giá về đề xuất kỹ thuật trước thông qua đánh giá túi hồ sơ kỹ thuật hoặc đề xuất kỹ thuật để lựa chọn các nhà thầu đạt yêu cầu về kỹ thuật;
- Chỉ đánh giá về tài chính thương mại thông qua đánh giá túi hồ sơ tài chính thương mại hoặc đề xuất tài chính thương mại của các nhà thầu đạt yêu cầu về kỹ thuật để xác định giá đánh giá.

b) Nhà thầu cung cấp hàng hóa và xây lắp nếu có đủ các điều kiện sau sẽ được xem xét trúng thầu:

- Hồ sơ dự thầu hợp lệ;
- Đề xuất kỹ thuật đạt yêu cầu tối thiểu theo quy định của hồ sơ mời thầu;
- Có giá đánh giá được xác định là thấp nhất;
- Có giá đề nghị trúng thầu không vượt giá gói thầu được duyệt.

Điều 17. Quy định về thời gian trong quá trình đấu thầu

1. Thời gian thông báo mời thầu hoặc gửi thư mời thầu tối thiểu 10 ngày trước khi phát hành hồ sơ mời thầu;
2. Thời gian sơ tuyển kể từ khi phát hành hồ sơ mời sơ tuyển đến khi có kết quả sơ tuyển được duyệt tối đa 90 ngày;
3. Thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu kể từ khi phát hành hồ sơ mời thầu đến khi đóng thầu tối thiểu 15 ngày đối với đấu thầu trong nước và 30 ngày đối với đấu thầu quốc tế;
4. Thời gian sửa đổi hồ sơ mời thầu phải được thông báo cho tất cả các nhà thầu tối thiểu 10 ngày trước khi đóng thầu;
5. Thời gian đánh giá hồ sơ dự thầu tối đa 60 ngày đối với đấu thầu trong nước và 90 ngày đối với đấu thầu quốc tế;
6. Thời gian quyết định kết quả đấu thầu tối đa 15 ngày.

CHƯƠNG III

ĐẤU THẦU RỘNG RÃI VÀ ĐẤU THẦU HẠN CHẾ

Điều 18. Đấu thầu rộng rãi

Đấu thầu rộng rãi là hình thức không hạn chế số lượng nhà thầu tham gia. Trước khi phát hành hồ sơ mời sơ tuyển hoặc hồ sơ mời thầu, bên mời thầu phải thông báo công khai về các điều kiện, thời gian tham gia trên tờ thông tin về đấu thầu do Chính phủ quy định. Hình thức này phải áp dụng cho tất cả các gói thầu trừ những gói thầu có đặc thù được quy định tại các Điều 19, 20, 21, 22 và 23 của Pháp lệnh này.

Điều 19. Đấu thầu hạn chế

Đấu thầu hạn chế là hình thức đấu thầu chỉ mời một số nhà thầu (tối thiểu là 5) được đánh giá là có đủ kinh nghiệm và năng lực tham dự thầu nhưng nhà thầu. Chỉ được áp dụng đấu thầu hạn chế trong các trường hợp sau:

1. Các nguồn vốn sử dụng cho gói thầu yêu cầu phải đấu thầu hạn chế;
2. Có một số ít nhà thầu có khả năng đáp ứng yêu cầu của gói thầu;
3. Do tình hình cụ thể của gói thầu mà việc đấu thầu hạn chế có lợi thế.

CHƯƠNG IV

CÁC HÌNH THỨC LỰA CHỌN KHÁC

Điều 20. Chỉ định thầu

Chỉ định thầu là hình thức mời trực tiếp nhà thầu có đủ năng lực đáp ứng yêu cầu của gói thầu để thương thảo hợp đồng. Hình thức này chỉ được áp dụng trong các trường hợp sau:

- Trường hợp bất khả kháng do thiên tai địch họa, sự cố cần khắc phục ngay;
- Gói thầu có tính chất nghiên cứu thử nghiệm, bí mật quốc gia;
- Gói thầu có giá trị từ 1 tỷ đồng trở lên nếu có lý do đặc biệt hoặc có giá trị dưới 1 tỷ đồng.

Điều 21. Mua sắm bổ sung

Mua sắm bổ sung là hình thức tiếp tục ký hợp đồng với nhà thầu trúng thầu trong trường hợp cần bổ sung hợp đồng hoặc hợp đồng mới trên cơ sở một hợp đồng đã và đang thực hiện đã qua đấu thầu hoặc chào hàng cạnh tranh nhưng không quá 12 tháng và có đơn giá hoặc giá trị hợp đồng không vượt so với hợp đồng đã có.

Điều 22. Chào hàng cạnh tranh

Chào hàng cạnh tranh là hình thức các nhà thầu gửi chào hàng dưới dạng báo giá và được áp dụng khi mua sắm các loại hàng hoá thông dụng hoặc có sẵn cho những gói thầu dưới 2 tỷ đồng.

Điều 23. Tự thực hiện

Tự thực hiện là hình thức chủ dự án trực tiếp thực hiện nếu có đủ năng lực đáp ứng yêu cầu của gói thầu có giá trị dưới 10 tỷ đồng thuộc dự án do mình quản lý.

CHƯƠNG V

HỢP ĐỒNG

Điều 24. Nguyên tắc chung về hợp đồng

1. Hợp đồng ký giữa bên mời thầu và nhà thầu được lựa chọn (trừ hình thức tự thực hiện) của Pháp lệnh này phải đảm bảo tuân thủ pháp luật về hợp đồng kinh tế của Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
2. Hợp đồng theo Pháp lệnh này phải được ký kết bằng văn bản.
3. Hình thức, nội dung của hợp đồng phải tuân thủ quy định theo tài liệu mẫu hợp đồng do Chính phủ ban hành.

Điều 25. Loại hợp đồng

1. Hợp đồng trọn gói:

Hợp đồng trọn gói là hợp đồng theo giá khoán gọn, áp dụng cho những gói thầu được xác định rõ về số lượng, khối lượng, yêu cầu về chất lượng và thời gian.

2. Hợp đồng điều chỉnh giá:

Hợp đồng điều chỉnh giá là hợp đồng có giá trị tăng, giảm trong quá trình thực hiện, áp dụng cho những gói thầu mà tại thời điểm ký kết hợp đồng không đủ điều kiện xác định chính xác về số lượng và khối lượng hoặc kéo dài trên 12 tháng khi có sự thay đổi về chính sách của Nhà nước.

3. Hợp đồng tổng thầu (EPC)/chìa khoá trao tay:

Hợp đồng tổng thầu (EPC)/chìa khoá trao tay là hợp đồng bao gồm toàn bộ các công việc thiết kế, cung cấp thiết bị và xây lắp của một gói thầu được thực hiện thông qua một nhà thầu hoặc một liên danh dự thầu. Chủ dự án có trách nhiệm tham gia giám sát quá trình thực hiện, nghiệm thu và nhận bàn giao khi nhà thầu hoàn thành toàn bộ công trình theo hợp đồng đã ký.

Điều 26. Nguyên tắc điều chỉnh giá trị hợp đồng

1. Việc điều chỉnh giá trị hợp đồng trong quá trình thực hiện chỉ được thực hiện đối với hợp đồng có điều chỉnh giá hoặc hợp đồng tổng thầu(EPC)/chìa khoá trao tay và với một trong các điều kiện sau đây:

- Khi có những khối lượng, số lượng phát sinh tăng hoặc giảm không phải do nhà thầu gây ra;

- Có sự biến động lớn về giá sau 12 tháng do có sự thay đổi trong chính sách Nhà nước đối với các yếu tố nhân công, nguyên vật liệu và thiết bị hoặc thuế.
2. Giá trị của hợp đồng sau khi điều chỉnh không được vượt tổng dự toán, dự toán hoặc giá gói thầu xác định trong kế hoạch đấu thầu đã được duyệt. Tổng giá trị điều chỉnh các hợp đồng thuộc dự án không làm vượt tổng mức đầu tư được duyệt;
3. Trong hồ sơ mời thầu phải quy định cụ thể điều kiện, giới hạn các phần việc hoặc hạng mục được điều chỉnh và công thức điều chỉnh giá.

Điều 27. Trao hợp đồng

1. Nhà thầu được trao hợp đồng là nhà thầu trúng thầu trên cơ sở quy định tại Điều 16 của Pháp lệnh này và sau khi đã thống nhất hợp đồng với bên mời thầu.
2. Việc trao hợp đồng phải thực hiện trong thời gian mà hồ sơ dự thầu của nhà thầu còn hiệu lực, cụ thể như sau:
- Ngay sau khi có quyết định trúng thầu, bên mời thầu phải thông báo cho nhà thầu trúng thầu bằng văn bản kèm theo dự thảo hợp đồng (đã được nêu trong hồ sơ mời thầu) cùng những lưu ý cho việc hoàn thiện hợp đồng. Thông báo này là bộ phận của hợp đồng.
 - Trong thời gian 30 ngày kể từ khi tiếp nhận dự thảo hợp đồng, bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu phải hoàn thành việc hoàn thiện hợp đồng để tiến hành ký hợp đồng.
 - Hợp đồng có hiệu lực kể từ khi nhà thầu trúng thầu nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng.
 - Trên cơ sở đã cập nhật năng lực tài chính, kỹ thuật của nhà thầu trúng thầu.

Điều 28. Thanh toán và đền bù thiệt hại

Hợp đồng phải quy định rõ các điều kiện và phương thức thanh toán. Đồng tiền thanh toán hợp đồng được căn cứ theo đồng tiền, hoặc các đồng tiền nêu trong hồ sơ dự thầu của nhà thầu trúng thầu được trao hợp đồng.

Trong hợp đồng phải quy định về đền bù thiệt hại theo một tỷ lệ hợp lý để bồi thường những tổn thất do không đáp ứng về tiến độ và chất lượng theo quy định của hợp đồng đã ký.

Điều 29. Bất khả kháng

Hợp đồng cần quy định rõ các trường hợp bất khả kháng làm căn cứ xem xét việc các bên không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo quy định của hợp đồng mà không bị coi là vi phạm hợp đồng.

Điều 30. Chấm dứt hợp đồng và giải quyết tranh chấp

Hợp đồng phải quy định chi tiết trong điều kiện nào thì một bên có thể chấm dứt hợp đồng và trách nhiệm của các bên khi chấm dứt hợp đồng. Đồng thời phải quy định rõ luật được áp dụng cũng như cách thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng.

CHƯƠNG VI

QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐẤU THẦU

Điều 31. Nội dung quản lý Nhà nước về đấu thầu

1. Soạn thảo, ban hành hoặc trình ban hành các văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu;
2. Tổ chức hướng dẫn thực hiện các quy định về đấu thầu;
3. Đào tạo bồi dưỡng cán bộ thực hiện công tác đấu thầu;
4. Tổ chức kiểm tra tình hình thực hiện công tác đấu thầu và thực hiện hợp đồng;
5. Tổng kết, đánh giá, báo cáo tình hình thực hiện công tác đấu thầu;
6. Giải quyết các khiếu nại và xử lý các vi phạm trong đấu thầu theo quy định của Pháp lệnh này;
7. Quản lý hệ thống thông tin về đấu thầu.

Điều 32. Nhiệm vụ và quyền hạn của Chính phủ

Chính phủ thống nhất quản lý công tác đấu thầu trên phạm vi cả nước với nhiệm vụ và quyền hạn sau:

1. Trình Quốc hội, Ủy ban Thường vụ Quốc hội ban hành văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu dưới hình thức luật, pháp lệnh;
2. Ban hành theo thẩm quyền các văn bản quy định chi tiết và hướng dẫn thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu dưới hình thức nghị định, quyết định;
3. Trên cơ sở báo cáo tổng hợp về công tác đấu thầu toàn quốc 6 tháng và cả năm của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cũng như báo cáo kiểm tra, ra chỉ thị chấn chỉnh việc thực hiện công tác đấu thầu, nhắc nhở hoặc khiển trách các Bộ, địa phương khi không thực hiện nghiêm túc việc báo cáo tình hình hoặc thực hiện chưa tốt công tác đấu thầu thuộc phạm vi do mình quản lý.

Điều 33. Nhiệm vụ và quyền hạn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Bộ Kế hoạch và Đầu tư chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện quản lý công tác đấu thầu trên phạm vi toàn quốc với nhiệm vụ và quyền hạn sau:

1. Chủ trì soạn thảo các văn bản để Chính phủ trình Quốc hội, Ủy ban thường vụ Quốc hội ban hành văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu dưới hình thức luật, pháp lệnh;
2. Chủ trì soạn thảo trình Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ ban hành văn bản quy định chi tiết và hướng dẫn thực hiện pháp luật về đấu thầu dưới hình thức nghị định, quyết định, chỉ thị;
3. Ban hành theo thẩm quyền các văn bản hướng dẫn chung về việc thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về đấu thầu trên phạm vi toàn quốc dưới dạng thông tư;
4. Tổ chức hướng dẫn thực hiện các quy định về đấu thầu trên phạm vi toàn quốc;
5. Phối hợp với các Bộ ngành, địa phương tổ chức đào tạo bồi dưỡng cán bộ về công tác đấu thầu;
6. Thẩm định về đề nghị thực hiện các hình thức lựa chọn nhà thầu (ngoài đấu thầu rộng rãi) vượt ra ngoài phạm vi quy định tại các Điều 20, 21, 22 và 23 của Pháp lệnh này.
7. Phối hợp với các cơ quan có liên quan tổ chức kiểm tra định kỳ 6 tháng, cả năm về tình hình thực hiện công tác đấu thầu và thực hiện hợp đồng của các Bộ, địa phương;
8. Kiểm tra đột xuất việc thực hiện đấu thầu đối với các gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hoá có giá trị từ 50 tỷ đồng trở lên và gói thầu tư vấn có giá trị từ 10 tỷ đồng trở lên khi có đơn thư phản ánh có tên và địa chỉ rõ ràng đối với các vi phạm Pháp lệnh Đấu thầu.
9. Tham gia xử lý khiếu nại đối với những gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hoá có giá trị từ 50 tỷ đồng trở lên và gói thầu tư vấn có giá trị từ 10 tỷ đồng trở lên khi nhận được đơn khiếu nại của nhà thầu có tên và địa chỉ rõ ràng với lý do chủ dự án đã xử lý nhưng chưa thoả đáng;
10. Đề nghị TTCP xử lý vi phạm Pháp lệnh đấu thầu đối với gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hoá có giá trị từ 50 tỷ đồng trở lên và gói thầu tư vấn có giá trị từ 10 tỷ đồng trở lên.
11. Tổng kết, đánh giá, báo cáo tình hình thực hiện công tác đấu thầu trình Thủ tướng Chính phủ theo định kỳ 6 tháng, cả năm;
12. Quản lý tờ thông tin về đấu thầu để phục vụ cho công tác kiểm tra, xử lý các tồn tại trong đấu thầu trên phạm vi toàn quốc.

Điều 34. Nhiệm vụ và quyền hạn của các Bộ, địa phương

1. Các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành

phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm quản lý Nhà nước về đấu thầu trong phạm vi quản lý của mình với nhiệm vụ và quyền hạn sau:

- a. Tổ chức hướng dẫn, đôn đốc việc thực hiện các quy định về đấu thầu đối với các đơn vị do mình quản lý;
- b. Đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ thực hiện công tác đấu thầu đảm bảo cho cán bộ tham gia thực hiện đấu thầu có đủ năng lực tổ chức và thực hiện đấu thầu;
- c. Tổ chức kiểm tra tình hình thực hiện công tác đấu thầu và thực hiện hợp đồng tại các đơn vị cơ sở theo định kỳ hàng Quý, 6 tháng và cả năm;
- d. Kiểm tra đột xuất việc thực hiện đấu thầu đối với gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hoá có giá trị dưới 50 tỷ đồng, gói thầu tư vấn có giá trị dưới 10 tỷ đồng khi có đơn thư phản ánh có tên và địa chỉ rõ ràng về việc vi phạm Pháp lệnh đấu thầu;
- e. d) Xử lý khiếu nại đối với những gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hoá có giá trị dưới 50 tỷ đồng, các gói thầu tư vấn có giá trị dưới 10 tỷ đồng khi nhận được đơn khiếu nại của nhà thầu nếu có tên và địa chỉ rõ ràng với lý do chủ dự án đã xử lý nhưng chưa thoả đáng;
- f. Quyết định xử lý vi phạm Pháp lệnh đấu thầu đối với các gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hoá có giá trị dưới 50 tỷ đồng, các gói thầu tư vấn có giá trị dưới 10 tỷ đồng;
- g. Tổng kết, đánh giá tình hình thực hiện công tác đấu thầu định kỳ 6 tháng, cả năm báo cáo Thủ tướng Chính phủ, đồng thời gửi Bộ Kế hoạch và Đầu tư để tổng hợp;

Sở Kế hoạch và Đầu tư là cơ quan đầu mối giúp Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Bộ phân giúp việc có liên quan về đấu thầu là cơ quan đầu mối giúp các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ thực hiện nhiệm vụ quản lý về đấu thầu nêu tại các điểm từ a đến g khoản này.

2. Các Bộ ngành và Địa phương chủ trì phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư soạn thảo trình Chính phủ ban hành hoặc ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện đấu thầu theo phạm vi và quyền hạn của mình.

CHƯƠNG VII

XỬ LÝ VI PHẠM VÀ KHIẾU NẠI

Điều 35. Các hành vi tiêu cực và gian lận trong đấu thầu

1. Các hành vi tiêu cực trong đấu thầu

Tiêu cực trong đấu thầu bao gồm các hành vi sau:

- a. Tặng, cho, nhận hoặc đòi hỏi bất cứ thứ gì có giá trị về vật chất của các cá nhân và tổ chức có liên quan đến quá trình lựa chọn nhà thầu và thực hiện hợp đồng, từ đó dẫn tới những hành động thiếu trung thực, không khách quan trong việc quyết định trúng thầu, chỉ định thầu, trong ký kết và thực hiện hợp đồng;
- b. Dùng ảnh hưởng cá nhân để tác động và can thiệp làm ảnh hưởng và sai lệch kết quả đấu thầu, chỉ định thầu, trong ký kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng.

2. Gian lận trong đấu thầu bao gồm các hành vi sau:

- a. Báo cáo, cung cấp thông tin sai sự thật về năng lực (kỹ thuật và tài chính), kinh nghiệm và tình hình hiện trạng của nhà thầu, về sơ yếu lý lịch của chuyên gia tư vấn;
- b. Hoạt động cấu kết thông đồng giữa các nhà thầu với nhau, giữa bên mời thầu với nhà thầu, giữa tư vấn với nhà thầu, giữa cơ quan quản lý nhà nước với bên mời thầu, nhà thầu và tư vấn làm ảnh hưởng đến lợi ích của bên mời thầu, lợi ích của tập thể, lợi ích của quốc gia;
- c. Trúng thầu sau đó chuyển nhượng toàn bộ trách nhiệm của mình cho người khác thực hiện hoặc chia nhỏ công việc và bán thầu;
- d. Báo cáo không trung thực của bên mời thầu về quá trình đấu thầu mua sắm;
- e. Xử lý khiếu nại không trung thực của các cơ quan quản lý nhà nước.

Điều 36. Các hành vi vi phạm trong đấu thầu

Vi phạm trong đấu thầu mua sắm bao gồm những hành vi của các tổ chức hoặc cá nhân không thực hiện theo đúng các quy định của Pháp lệnh này và các quy định khác của pháp luật về đấu thầu bao gồm:

1. Không tuân thủ theo đúng trình tự và quy trình tổ chức đấu thầu, quyết định sai việc áp dụng các hình thức lựa chọn nhà thầu sau đây: đấu thầu hạn chế, chào hàng cạnh tranh, chỉ định thầu, tự thực hiện;

2. Không thực hiện việc công khai theo đúng quy định;
3. Sử dụng cán bộ không có kiến thức về chuyên môn và hiểu biết về đấu thầu tham gia bên mời thầu;
4. Tổ chức đấu thầu trước khi có kế hoạch đấu thầu được duyệt;
5. Cố tình chia cắt dự án thành nhiều gói thầu nhỏ hoặc tạo ra tình huống bức xúc để đấu thầu hạn chế, chỉ định thầu, tự thực hiện;
6. Hồ sơ mời thầu không phù hợp với Quyết định đầu tư, thiết kế kỹ thuật được duyệt;
7. Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu không phù hợp với hồ sơ mời thầu và Pháp lệnh Đấu thầu;
8. Đánh giá hồ sơ dự thầu không theo đúng tiêu chuẩn đánh giá được duyệt;
9. Không tuân thủ theo đúng các mốc thời gian thực hiện quá trình đấu thầu được quy định trong Pháp lệnh này;
10. Tiết lộ bí mật trong quá trình đấu thầu;
11. Có các hành vi tiêu cực gian lận trong đấu thầu;
12. Ký hợp đồng không phù hợp với quyết định trúng thầu, quyết định chỉ định thầu, dự thảo hợp đồng trong hồ sơ mời thầu.

Điều 37. Xử lý vi phạm đối với bên mời thầu, chuyên gia tư vấn và các cơ quan có liên quan.

1. Tùy theo từng trường hợp cụ thể, có thể bị khiển trách, huỷ kết quả đấu thầu. Cá nhân vi phạm sẽ bị xử lý kỷ luật từ cảnh cáo, phạt tiền, cách chức đến truy tố trước pháp luật.
2. Cá nhân quyết định chỉ định thầu trái với quy định của Pháp lệnh và Nghị định về đấu thầu, mọi hành vi tránh việc tổ chức đấu thầu bằng cách cố tình chia cắt dự án thành nhiều gói thầu nhỏ để chỉ định thầu đều phải làm lại theo đúng quy định, đồng thời bị cảnh cáo, bị phạt tiền từ 1 triệu đến 100 triệu đồng.
3. Bên mời thầu ngăn cản việc tham gia dự thầu của các nhà thầu, tránh việc đấu thầu rộng rãi bằng cách cố tình đưa ra các lý do (không chính đáng) để đấu thầu hạn chế đều phải làm lại theo đúng quy định, đồng thời bị cảnh cáo, bị phạt tiền từ 0,5 triệu đến 50 triệu đồng.
4. Các cá nhân thuộc bên mời thầu, thuộc tổ chức tư vấn và thuộc các cơ quan có liên quan nếu vi phạm các quy định về bảo mật có liên quan đến cuộc thầu hoặc đàm phán trước với nhà thầu về phương án và giá dự thầu thì quyết định trúng thầu đó không có hiệu

lực, người vi phạm bị cảnh cáo, bị phạt tiền từ 0,5 triệu đồng đến 50 triệu đồng, nếu có yếu tố cấu thành tội phạm thì sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

5. Các cá nhân bên mời thầu có các hành vi tiêu cực, gian lận, tùy theo mức độ sẽ bị khiển trách, cảnh cáo, kỷ luật, phạt tiền từ 10 triệu đến 100 triệu đồng. Nếu cá nhân thuộc bên mời thầu có yếu tố cấu thành tội phạm thì sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

6. Dùng ảnh hưởng cá nhân để tác động và can thiệp làm sai lệch kết quả đấu thầu, trong ký kết và thực hiện hợp đồng, sẽ bị xử phạt hành chính, bị cảnh cáo hoặc kỷ luật, bị phạt tiền từ 0,5 triệu đồng đến 50 triệu đồng, nếu có yếu tố cấu thành tội phạm thì sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

7. Trong mọi trường hợp, khi kết quả đấu thầu chưa được phê duyệt, những hành động tiết lộ thông tin về quá trình đấu thầu và đánh giá hồ sơ dự thầu (kể cả việc bình luận trên phương tiện thông tin đại chúng) đều được coi là vi phạm Pháp lệnh Đấu thầu và bị xử lý theo pháp luật.

8. Cá nhân không thực hiện đúng các khoản 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9 và 12 Điều 36 của Pháp lệnh này sẽ bị xử lý từ cảnh cáo, kỷ luật hoặc bị phạt tiền từ 0,5 triệu đến 50 triệu đồng.

Điều 38. Xử lý vi phạm đối với nhà thầu

1. Tùy theo mức độ vi phạm, nhà thầu có thể bị khiển trách, bị loại khỏi danh sách dự thầu, không được nhận lại tiền bảo đảm dự thầu, huỷ kết quả đấu thầu, tịch thu toàn bộ khoản thu nhập phi pháp do bán thầu, không được tham gia bất kỳ cuộc thầu nào và không được đề nghị chỉ định thầu trong thời gian từ 6 tháng tới 3 năm. Cá nhân vi phạm sẽ bị xử lý kỷ luật từ cảnh cáo, phạt tiền, cách chức đến truy tố trước pháp luật.

2. Các nhà thầu câu kết với nhau để làm giảm tính cạnh tranh, gây thiệt hại cho bên mời thầu hoặc các nhà thầu thông đồng với bên mời thầu gây thiệt hại cho lợi ích hợp pháp của nhà nước, tập thể thì bị loại khỏi danh sách dự thầu, không được nhận lại tiền bảo đảm dự thầu, không được tham gia bất kỳ cuộc thầu nào trong thời gian từ 6 tháng đến 3 năm, người làm sai bị cảnh cáo, bị phạt tiền từ 0,5 triệu đồng đến 50 triệu đồng, nếu có yếu tố cấu thành tội phạm thì sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

3. Nhà thầu trúng thầu chuyển nhượng toàn bộ trách nhiệm mà mình phải thực hiện cho tổ chức hoặc cá nhân khác thực hiện hoặc chia nhỏ công việc và bán thầu thì bị tịch thu toàn bộ khoản thu nhập phi pháp, bị phạt tiền bằng từ 1 đến 10 lần số thu nhập phi pháp, không được tham gia bất kỳ cuộc thầu nào trong thời gian từ 6 tháng đến 3 năm, người làm sai bị cảnh cáo, bị phạt tiền từ 0,5 triệu đồng đến 50 triệu đồng, nếu có yếu tố cấu thành tội phạm thì sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

4. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu bên mời thầu và các cơ quan có liên quan phát hiện các văn bản trong hồ sơ dự thầu của nhà thầu có sự man trá thì tùy theo tình hình

cụ thể thực hiện gói thầu, có thể huỷ hợp đồng, nhà thầu phải bồi thường mọi thiệt hại, đồng thời bị phạt từ 5 triệu đồng đến 500 triệu đồng, không được tham gia bất kỳ cuộc thầu nào trong thời gian từ 6 tháng đến 3 năm, nếu có yếu tố cấu thành tội phạm thì sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

5. Các chuyên gia tư vấn khai man lý lịch tham dự thầu, sẽ bị loại khỏi cuộc thầu, bị kỷ luật, bị phạt tiền từ 1 triệu đến 50 triệu, không được tham gia bất kỳ cuộc thầu nào trong thời gian từ 1 năm đến 3 năm.

6. Các nhà tư vấn đấu thầu có các hành vi tiêu cực, gian lận và thực hiện không đúng các quy định về đấu thầu, tùy theo mức độ sẽ không được tham gia bất kỳ cuộc thầu nào trong thời gian từ 1 năm đến 3 năm, cá nhân sai phạm bị khiển trách, cảnh cáo, phạt tiền từ 1 triệu đồng đến 100 triệu đồng, nếu có yếu tố cấu thành tội phạm thì sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

Điều 39. Thẩm quyền và thủ tục xử lý vi phạm trong đấu thầu

Ngoài các quy định nêu tại khoản 9 và 10 Điều 33, các điểm d,e khoản 1 Điều 34 của Pháp lệnh này, thẩm quyền và thủ tục xử lý vi phạm trong đấu thầu được thực hiện theo quy định tại Pháp lệnh xử lý vi phạm hành chính ban hành kèm theo Lệnh công bố số 41 L/CTN ngày 19/7/1995 của Chủ tịch nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Nghị định số 48/CP ngày 5/5/1997 của Chính phủ về xử phạt vi phạm hành chính trong quản lý xây dựng, quản lý nhà và công trình kỹ thuật hạ tầng.

Điều 40. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại trong đấu thầu

Ngoài quy định nêu tại các Điều 43,44 và 45 của Pháp Lệnh này, việc khiếu nại và giải quyết khiếu nại được thực hiện theo quy định tại Luật Khiếu nại, tố cáo ban hành kèm theo Lệnh công bố số 09 L/CTN ngày 11/12/1998 của Chủ tịch nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

Điều 41. Quyền và trách nhiệm của nhà thầu về khiếu nại

1. Các nhà thầu tham dự thầu có quyền nêu thắc mắc tới bên mời thầu về những việc làm hoặc quyết định không đúng với Pháp lệnh Đấu thầu. Trường hợp nhà thầu thấy bên mời thầu giải quyết chưa thoả đáng, thì được quyền tiếp tục khiếu nại lên chủ dự án (trường hợp bên mời thầu không phải là chủ dự án) hoặc lên cấp Bộ hoặc cấp Tỉnh (Bộ trưởng, thủ tướng cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch UBND tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương). Nếu vẫn thấy chưa thoả đáng thì nhà thầu có quyền tiếp tục khiếu nại lên cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu là Bộ Kế hoạch và Đầu tư) theo quy định tại các Điều 33 và 34 của Pháp lệnh này hoặc có thể khởi kiện ra toà án kinh tế.

2. Đơn khiếu nại phải do đại diện có thẩm quyền của Nhà thầu khiếu nại ký. Đơn khiếu nại gửi tới bên mời thầu có thể gửi trước hoặc sau khi có quyết định phê duyệt kết quả đấu thầu. Đơn khiếu nại gửi tới cấp Bộ, Tỉnh hoặc cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu chỉ được gửi sau khi bên mời thầu đã có quyết định phê duyệt kết quả đấu thầu.

3. Nhà thầu gửi đơn khiếu nại tới cấp Bộ, Tỉnh hoặc cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu phải gửi kèm theo một khoản lệ phí dưới dạng tiền mặt bằng 0,02 % tổng giá trị gói thầu (nhưng tối thiểu là 1 triệu đồng và tối đa không quá 50 triệu đồng). Nhà thầu khiếu nại đúng thì bên mời thầu (những cá nhân làm sai) phải hoàn trả cho nhà thầu khoản lệ phí nêu trên. Nhà thầu khiếu nại không đúng sẽ phải chịu trách nhiệm về việc làm của mình và không được nhận lại khoản lệ phí đã nộp.

Điều 42. Trách nhiệm của bên mời thầu về giải quyết khiếu nại

1. Khi nhận được đơn thắc mắc của nhà thầu, bên mời thầu tổ chức nghiên cứu, xem xét các nội dung có liên quan và có văn bản phúc đáp nhà thầu trong thời gian không quá 5 ngày sau khi có quyết định kết quả đấu thầu (trường hợp nhận đơn khiếu nại trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu), trong thời gian không quá 20 ngày đối với đấu thầu quốc tế và 10 ngày đối với đấu thầu trong nước (trường hợp nhận đơn khiếu nại sau khi đã có quyết định kết quả đấu thầu).
2. Trong thời gian giải quyết khiếu nại, bên mời thầu tạm dừng các công việc có liên quan đến gói thầu nếu thấy nội dung khiếu nại là đúng.

Điều 43. Trách nhiệm của các cơ quan quản lý về giải quyết khiếu nại.

Cấp Bộ, cấp Tỉnh và cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu chỉ xử lý những khiếu nại mà người khiếu nại thấy rằng bên mời thầu đã giải quyết không thỏa đáng. Trong quá trình xem xét xử lý khiếu nại, cơ quan quản lý cần tham vấn các cơ quan chuyên môn có liên quan và các cơ quan pháp luật.

Thời gian xem xét, xử lý tối đa không quá 30 ngày đối với cơ quan quản lý nhà nước về đấu thầu và 15 ngày đối với cấp Bộ, cấp Tỉnh. Trong thời gian giải quyết khiếu nại, bên mời thầu tạm dừng các công việc có liên quan đến gói thầu.

CHƯƠNG VIII

ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 44. Hiệu lực thi hành

Pháp lệnh này có hiệu lực kể từ ngày..... tháng.....năm

Điều 45. Hướng dẫn thi hành

Chính phủ quy định chi tiết việc hướng dẫn thi hành Pháp lệnh này.

Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương có trách nhiệm thực hiện Pháp lệnh này.

Hà Nội, ngày tháng năm
TM. Ủy ban thường vụ quốc hội

In 1.000 cuốn tại Công ty In và Văn hóa phẩm.
Khổ: 21 x 28 cm. Giấy phép xuất bản số: 275/QĐ-CXB ngày 22 tháng 11 năm 2002.
In xong và nộp lưu chiểu tháng 12 năm 2002.



Phát hành tại:
Trung tâm Thông tin Phát triển Việt nam
63 Phố Lý Thái Tổ, Hà Nội, Việt Nam
Tel: (84-4) 9346845 Fax: (84-4) 9346847
Website: www.vdic.org.vn

Ảnh: Xuân Bình

