

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



PHẠM ĐỨC TÀI

NĂNG LỰC ĐẦU THẦU
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ
XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH

ĐỀ ÁN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH
NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

Hà Nội, năm 2024

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



PHẠM ĐỨC TÀI

NĂNG LỰC ĐẦU THẦU
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ
XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH

ĐỀ ÁN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ SỐ: 8340101

Người hướng dẫn khoa học: 1. TS. Trương Tuấn Anh
2. TS. Nguyễn Văn Quang

Hà Nội, năm 2024

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam kết bản đề án: “*Năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình*” là công trình nghiên cứu độc lập của cá nhân tôi. Tôi cam kết rằng nghiên cứu này do tôi tự thực hiện, số liệu và kết quả được nêu trong đề án là trung thực và chưa được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả đề án

Phạm Đức Tài

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài đề án này ngoài sự nỗ lực của bản thân, tác giả xin gửi lời cảm ơn đến **TS. Trương Tuấn Anh** là người trực tiếp hướng dẫn, chỉ bảo cho tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và thực hiện đề án này.

Tác giả xin gửi lời cảm ơn đến Ban Giám hiệu trường Đại học Kinh Tế Quốc Dân đã tạo mọi điều kiện thuận lợi cho học viên trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu tại trường.

Xin cảm ơn Ban lãnh đạo, anh chị em đồng nghiệp đang công tác tại Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình đã cung cấp các tài liệu, số liệu trong quá trình nghiên cứu viết đề án của tác giả.

Cuối cùng, tôi muốn dành lời cảm ơn đến gia đình, bạn bè đã ủng hộ tạo điều kiện cho tôi để tôi hoàn thành bản đề án này.

Xin trân trọng cảm ơn!

Tác giả đề án

Phạm Đức Tài

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ, HÌNH

TÓM TẮT ĐỀ ÁN THẠC SĨ - 10 -

LỜI MỞ ĐẦU1

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ NĂNG LỰC ĐẤU THẦU.....5

1.1. Những vấn đề cơ bản về đấu thầu.....5

1.1.1. Khái niệm về đấu thầu5

1.1.2. Vai trò của đấu thầu đối với các chủ thể tham gia9

1.1.3. Khái niệm và nội dung về năng lực đấu thầu11

1.2. Hoạt động tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện12

1.2.1. Khái niệm12

1.2.2. Nội dung công việc.....13

1.2.3. Đặc điểm đấu thầu tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện.....16

1.3. Nội dung năng lực đấu thầu của doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện17

1.3.1. Năng lực tài chính18

1.3.2. Năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị20

1.3.3. Năng lực nhân viên.....21

1.3.4. Năng lực Marketing.....21

CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG NĂNG LỰC ĐẤU THẦU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH24

2.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Đầu tư Điện và xây dựng công trình24

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....24

2.1.2. Cơ cấu bộ máy của Công ty.....25

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh.....28

2.1.4. Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2021-202331

2.2. Thực trạng năng lực đấu thầu tại Công ty Cổ phần Đầu tư Điện và xây dựng công trình 2021-202333

2.2.1. Năng lực tài chính của INECO.....	33
2.2.2. Năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị của INECO.....	35
2.2.3. Năng lực nhân viên của INECO.....	39
2.2.4. Năng lực Marketing của INECO.....	44
2.2.5. Kết quả đấu thầu các năm 2021-2023	48
2.3. Nhận xét chung về năng lực đấu thầu của công ty	50
2.3.1. Ưu điểm.....	50
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	51
CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC ĐẤU THẦU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH.....	54
3.1. Định hướng phát triển năng lực đấu thầu tại Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng Công trình đến năm 2027.....	54
3.1.1. Chiến lược phát triển của ngành Điện đến năm 2030, tầm nhìn 2050 ...	54
3.1.2. Phương hướng phát triển của công ty đến năm 2027.....	56
3.2. Các giải pháp cơ bản nhằm nâng cao năng lực đấu thầu của Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng Công trình.....	57
3.2.1. Nâng cao năng lực tài chính	57
3.2.2. Nâng cao năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị.....	59
3.2.3. Nâng cao năng lực nhân viên	60
3.2.4. Nâng cao năng lực Marketing	62
KẾT LUẬN.....	66
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

EVN	Tập đoàn điện lực Việt Nam
PECC1	Công ty Cổ phần tư vấn xây dựng điện 1
PECC2	Công ty Cổ phần tư vấn xây dựng điện 2
PECC3	Công ty Cổ phần tư vấn xây dựng điện 3
HSDT	Hồ sơ dự thầu
HSMT	Hồ sơ mời thầu
HĐQT	Hội đồng quản trị
TBA	Trạm biến áp
ĐZ	Đường dây
INECO	Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình
TSQ	Công ty Cổ phần TSQ Việt Nam
INCO	Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình
BCNCKT	Báo cáo nghiên cứu khả thi
TKKT	Thiết kế kỹ thuật
TKBVTC-DT	Thiết kế bản vẽ thi công – dự toán
PCCC	Phòng cháy chữa cháy

DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ, HÌNH

Bảng 2.1. Kết quả kinh doanh của INECO giai đoạn 2021-2023.....	31
Bảng 2.2. Năng lực tài chính của INECO.....	33
Bảng 2.3. So sánh năng lực tài chính giữa Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình, Công ty Cổ phần TSQ Việt Nam và Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình 2023.....	33
Bảng 2.4. So sánh năng lực máy móc thiết bị của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình với các đối thủ cạnh tranh	38
Bảng 2.5. Lực lượng cán bộ nhân viên của Công ty.....	40
Bảng 2.6. So sánh nhân lực giữa Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình, Công ty cổ phần TSQ Việt Nam, Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình.....	42
Bảng 2.7. So sánh giới tính nhân sự của INECO với các công ty đối thủ.....	42
Bảng 2.8. So sánh độ tuổi nhân sự của INECO với các công ty đối thủ	42
Bảng 2.9. Kết quả đấu thầu dự án thành phần đoạn Bãi Vọt – Hàm Nghi thuộc Dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc – Nam phía Đông, Giai đoạn 2021-2025.....	46
Bảng 2.10. Bảng thống kê các công trình tham gia đấu thầu, trung thầu, trượt thầu và nguyên nhân.....	48
Sơ đồ 1.1. Nội dung năng lực đấu thầu của doanh nghiệp tư vấn thiết kế.....	18
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu bộ máy công ty	26
Biểu đồ 2.1 Cơ cấu lao động tại INECO phân theo trình độ	41

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



PHẠM ĐỨC TÀI

NĂNG LỰC ĐẦU THẦU
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ
XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH

TÓM TẮT ĐỀ ÁN THẠC SĨ

NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ SỐ: 8340101

Hà Nội, năm 2024

TÓM TẮT ĐỀ ÁN THẠC SĨ

Trong nền kinh tế mở như hiện nay, tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam nói riêng gặp nhiều khó khăn. Đặc biệt đối với ngành điện 2023, có tới 2/3 doanh nghiệp thông báo thua lỗ, thậm chí là lỗ nặng. Hơn nữa trong mảng tư vấn thiết kế của ngành điện, số lượng doanh nghiệp tăng nhanh chóng chưa kể tới các doanh nghiệp lâu đời trực thuộc Tập đoàn EVN. Trong giai đoạn 2021-2023, mặc dù doanh nghiệp kinh doanh vẫn có lãi, song công tác đấu thầu đang gặp khó khăn hơn bao giờ hết, riêng năm 2023 doanh nghiệp chỉ trúng 11 gói thầu thấp hơn rất nhiều so với cùng kỳ 2022 là 17 gói và 2023 là 23 gói, thậm chí là thấp hơn các đối cạnh tranh trực tiếp, do đó tác giả chọn đề tài năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình nhằm đề xuất giải pháp cải thiện tình hình.

Bằng việc đánh giá thực trạng năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư điện và xây dựng công trình theo 4 yếu tố chính là năng lực tài chính, năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị, năng lực nhân viên và năng lực Marketing dựa trên các cơ sở lý luận về năng lực đấu thầu thông qua luật, nghị định, các nghiên cứu trước, tác giả đã chỉ các ưu điểm mà doanh nghiệp đã đạt được và các hạn chế, nguyên nhân doanh nghiệp đang gặp phải, khiến kết quả đấu thầu giảm sút trầm trọng kéo theo kết quả kinh doanh tụt dốc trong thời gian qua.

Từ kết quả nghiên cứu đã chỉ ra, tác giả đã đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao năng lực đấu thầu của doanh nghiệp thông qua các yếu tố cấu thành lên năng lực đấu thầu. Các giải pháp này sẽ trực tiếp giúp lãnh đạo và quản lý của doanh nghiệp đưa ra quyết định đúng đắn trong công việc nhằm nâng cao năng lực đấu thầu trong thời gian tới.

Từ khóa: Nội dung về năng lực đấu thầu, đánh giá thực trạng năng lực đấu thầu, giải pháp nâng cao năng lực đấu thầu

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



PHẠM ĐỨC TÀI

NĂNG LỰC ĐẦU THẦU
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ
XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH

ĐỀ ÁN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ SỐ: 8340101

Người hướng dẫn khoa học: 1. TS. Trương Tuấn Anh
2. TS. Nguyễn Văn Quang

Hà Nội, năm 2024

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do lựa chọn đề tài

Trong nền kinh tế mở như hiện nay, tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam nói riêng gặp nhiều khó khăn, thách thức do tình hình suy thoái kinh tế toàn cầu. Có tới 2/3 số doanh nghiệp niêm yết trong ngành điện báo lợi nhuận “đi lùi” so với cùng kỳ, thậm chí có một số doanh nghiệp lỗ nặng, trong khi chỉ số ít doanh nghiệp có lãi (Hoàng Hà, 2023). Để tồn tại và trúng thầu các dự án của ngành điện trong giai đoạn kinh tế khó khăn này, cụ thể là trong mảng thiết kế tư vấn xây dựng công trình điện, năng lực đấu thầu và nâng cao năng lực đấu thầu đã trở thành vấn đề quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào.

Năng lực đấu thầu là khả năng của một tổ chức hoặc cá nhân để tham gia và thắng trong các quá trình đấu thầu. Đây là việc cung cấp đủ thông tin, kỹ năng, kinh nghiệm và tài nguyên cần thiết để tham gia vào quá trình cạnh tranh để chiến thắng một hợp đồng, dự án hoặc giao dịch. Năng lực này bao gồm khả năng phân tích yêu cầu, hiểu rõ yêu cầu của đối tác, đề xuất giải pháp phù hợp và biết cách tối ưu hóa cơ hội để chiến thắng trong quá trình đấu thầu.

Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình là một trong các doanh nghiệp tư nhân hoạt động gần 20 năm trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ tư vấn xây dựng công trình điện. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, số lượng doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện ngày càng tăng mạnh cả trong và ngoài nước, chưa kể đến các công ty tư vấn thiết kế thành viên lâu đời trực thuộc EVN như PECC1, PECC2, NPCPEC,...khiến việc trúng thầu dự án hết sức khó khăn. Ngoài ra, trong năm 2023 công ty tham gia đấu thầu chỉ trúng 11 gói/ 20 gói thầu (55%) trong đó số gói thầu giá trị thấp trúng 7 gói/15 gói thầu (43,75%) và gói thầu giá trị cao trúng 2 gói/5 gói thầu (40%), tỉ lệ trúng thầu thấp hơn so với các năm 2022 và 2021, hơn nữa còn thấp hơn so với các doanh nghiệp trong ngành. Do đó, tác giả đã chọn đề tài “*Năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình*” làm đề tài đề án cao học của mình. Kết quả nghiên cứu sẽ trực tiếp giúp cho ban lãnh đạo và cán bộ quản lý của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng

công trình hiểu rõ thực trạng và làm thế nào để nâng cao năng lực đấu thầu.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

2.1. Mục tiêu tổng quát

Trên cơ sở lý luận và đánh giá thực trạng về năng lực đấu thầu Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình thời gian qua, tác giả đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao năng lực đấu thầu Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình trong thời gian tới.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hóa một số vấn đề lý luận về năng lực đấu thầu nói chung và năng lực đấu thầu trong ngành tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện.

- Đánh giá thực trạng về năng lực đấu thầu, những điểm mạnh, tồn tại và nguyên nhân liên quan đến năng lực đấu thầu Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình từ năm 2021 - 2023.

- Đề xuất phương hướng và giải pháp nâng cao năng lực đấu thầu của Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Đề án tập trung nghiên cứu về nâng cao năng lực đấu thầu

- **Phạm vi nghiên cứu:**

+ Phạm vi về không gian: Lĩnh vực tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện của Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình.

+ Phạm vi thời gian: Tác giả tiến hành thu thập số liệu từ năm 2021 đến năm 2023 và đề xuất giải pháp đến năm 2027.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

Thực hiện thu thập các dữ liệu: gồm dữ liệu sơ cấp và dữ liệu thứ cấp.

- Dữ liệu thứ cấp được thu thập nhằm phân tích thực trạng năng lực đấu thầu Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình. Tác giả thu thập các dữ liệu thứ cấp phục vụ cho mục tiêu nghiên cứu của đề án từ rất nhiều nguồn khác nhau như: từ

báo cáo tài chính EVN, tạp chí Tài chính và tài liệu Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình. Ngoài ra, nguồn dữ liệu thứ cấp nhằm tổng quan các công trình nghiên cứu trong nước và hệ thống hóa lý luận về các vấn đề liên quan của đề án được tổng hợp từ nguồn sách báo, tạp chí, luận văn, luận án và hội thảo chuyên ngành được tác giả thu thập trực tiếp tại thư viện Quốc gia Hà Nội và thư viện điện tử của các trường đại học lớn trong nước như: đại học Kinh tế Quốc dân, đại học Ngoại thương....

- Dữ liệu sơ cấp: Được thu thập bằng phương pháp phỏng vấn: Phương pháp phỏng vấn được thực hiện với lãnh đạo, quản lý và cán bộ liên quan tới hoạt động đấu thầu của công ty và đại diện của một số công ty đối tác.

+ Tại nội bộ công ty: Tiến hành phỏng vấn từng người bao gồm: Kế toán trưởng, Kỹ sư thiết kế phần trạm biến áp, Phó giám đốc Kỹ thuật – thiết kế chính phần đường dây, Giám đốc công ty, thời gian 10 phút mỗi người tại phòng họp công ty.

+ Bên ngoài công ty: Tiến hành khảo sát 2 giám đốc của Công ty TSQ Việt Nam và Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình, thời gian 5 phút mỗi người qua điện thoại.

4.2. Phương pháp phân tích dữ liệu

- Đối với dữ liệu thứ cấp: Sử dụng phương pháp so sánh, vẽ biểu đồ, bảng biểu để phân tích. Số liệu thu thập được sẽ được tổng hợp, tính toán phản ánh bằng biểu đồ, bảng biểu và sử dụng phương pháp so sánh phân tích đánh giá thực trạng năng lực đấu thầu của Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình trong giai đoạn 2021-2023.

- Đối với số liệu sơ cấp: Bằng phương pháp phỏng vấn, tác giả sẽ phân tích theo chủ đề để cung cấp các bằng chứng về năng lực đấu thầu cũng như tìm hiểu thực trạng năng lực đấu thầu của công ty.

5. Kết cấu đề án

Ngoài lời mở đầu và kết luận, đề án được kết cấu thành 3 chương như sau:

Chương 1. Một số vấn đề lý luận về năng lực đấu thầu

Chương 2. Đánh giá thực trạng năng lực đấu thầu của Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình

Chương 3. Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao năng lực đấu thầu của Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình

CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ NĂNG LỰC ĐẤU THẦU

1.1. Những vấn đề cơ bản về đấu thầu

1.1.1. Khái niệm về đấu thầu

Khái niệm đấu thầu là một thuật ngữ đã trở nên quen thuộc ở Việt Nam và trên thế giới rất nhiều năm qua. Đấu thầu liên quan đến hoạt động chỉ đặc quyền của các nhà thầu hoặc người bán, do đó chỉ có thể thực hiện trong một nền kinh tế thị trường. Trong quá khứ, khi Việt Nam còn ở trong thời kỳ bao cấp, người bán chỉ cung cấp và bán những sản phẩm mà họ có mà không quan tâm đến nhu cầu của người mua, dẫn đến việc người mua không có quyền lựa chọn cho mình các sản phẩm phù hợp. Chỉ khi nền kinh tế Việt Nam chuyển dần sang hướng thị trường, mức độ cạnh tranh mới xuất hiện, và ý thức về đấu thầu cũng dần hình thành và được chấp nhận như một phần không thể thiếu.

Theo Luật đấu thầu số 22/2023/QH15 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam phê chuẩn vào ngày 23/06/2023 đã định nghĩa một số khái niệm trong công tác đấu thầu như:

- “*Đấu thầu*” là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết, thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, lựa chọn nhà đầu tư để ký kết, thực hiện hợp đồng dự án đầu tư kinh doanh trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch, hiệu quả kinh tế và trách nhiệm giải trình.

- “*Dự án đầu tư*” (sau đây gọi là dự án) bao gồm: chương trình, dự án đầu tư xây dựng mới; dự án mua sắm tài sản; dự án cải tạo, nâng cấp, mở rộng; dự án, nhiệm vụ, đề án quy hoạch; hỗ trợ kỹ thuật; các chương trình, dự án khác theo quy định của pháp luật.

- “*Chủ đầu tư*” là cơ quan, tổ chức sở hữu vốn, vay vốn hoặc được giao trực tiếp quản lý, sử dụng vốn, quản lý quá trình thực hiện dự án; đơn vị sử dụng ngân sách; đơn vị dự toán trực tiếp sử dụng dự toán mua sắm ngoài ngân sách nhà nước; đơn vị mua sắm tập trung.

- “*Bên mời thầu*” là cơ quan, tổ chức thực hiện các hoạt động đấu thầu, bao gồm:

- + Chủ đầu tư hoặc tổ chức do chủ đầu tư quyết định thành lập hoặc lựa chọn;
- + Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận chủ trương đầu tư hoặc cơ quan có thẩm quyền quyết định tổ chức đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư; đơn vị được cơ quan có thẩm quyền giao nhiệm vụ tổ chức lựa chọn nhà đầu tư;

- “*Nhà thầu*” là tổ chức, cá nhân hoặc kết hợp giữa các tổ chức hoặc giữa các cá nhân với nhau theo hình thức liên danh trên cơ sở thỏa thuận liên danh tham dự thầu, đứng tên dự thầu và trực tiếp ký, thực hiện hợp đồng nếu được lựa chọn. Trường hợp liên danh, thỏa thuận liên danh phải quy định rõ trách nhiệm của thành viên đứng đầu liên danh và trách nhiệm chung, trách nhiệm riêng của từng thành viên trong liên danh đối với toàn bộ phạm vi của gói thầu.

- “*Nhà thầu phụ*” là tổ chức, cá nhân ký hợp đồng với nhà thầu để tham gia thực hiện công việc xây lắp; tư vấn; phi tư vấn; dịch vụ liên quan của gói thầu cung cấp hàng hóa; công việc thuộc gói thầu hỗn hợp.

- “*Gói thầu*” là một phần hoặc toàn bộ dự án, dự toán mua sắm, có thể gồm những nội dung mua sắm giống nhau thuộc nhiều dự án hoặc là khối lượng mua sắm một lần, khối lượng mua sắm cho một thời kỳ đối với dự toán mua sắm, mua sắm tập trung.

- “*Hồ sơ mời thầu*” là toàn bộ tài liệu sử dụng cho hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế, chào hàng cạnh tranh, bao gồm các yêu cầu cho một dự án, gói thầu, dự án đầu tư kinh doanh làm căn cứ để nhà thầu, nhà đầu tư chuẩn bị hồ sơ dự thầu và để bên mời thầu tổ chức đánh giá hồ sơ dự thầu.

- “*Hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất*” là toàn bộ tài liệu do nhà thầu, nhà đầu tư lập và nộp cho bên mời thầu theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.

- “*Giá dự thầu*” là giá do nhà thầu chào trong đơn dự thầu, bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện gói thầu theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.

- “*Giá đề nghị trúng thầu*” là giá dự thầu của nhà thầu được đề nghị trúng thầu sau khi đã được sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ

yêu cầu, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có).

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

- “*Hợp đồng*” là văn bản ký kết giữa chủ đầu tư và nhà thầu được lựa chọn trên cơ sở thỏa thuận giữa các bên nhưng phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu.

- “*Dịch vụ tư vấn*” là một hoặc một số hoạt động dịch vụ bao gồm: lập, đánh giá báo cáo quy hoạch, tổng sơ đồ phát triển, kiến trúc; khảo sát, lập báo cáo nghiên cứu tiền khả thi, báo cáo đề xuất chủ trương đầu tư, hồ sơ đề nghị chấp thuận chủ trương đầu tư, báo cáo nghiên cứu khả thi, báo cáo kinh tế - kỹ thuật, báo cáo đánh giá tác động môi trường; khảo sát, lập thiết kế, dự toán; tư vấn đấu thầu; tư vấn thẩm tra, thẩm định; tư vấn giám sát; tư vấn quản lý dự án; tư vấn thu xếp tài chính; kiểm toán và các dịch vụ tư vấn khác.

Phương thức tổ chức đấu thầu

Theo Đinh Đào Ánh Thủy (2019), tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của gói thầu mà bên mời thầu quy định các nhà thầu nộp HSDT theo những cách khác nhau, tương ứng với mỗi cách nộp HSDT là một quy trình đánh giá HSDT riêng. Có bốn cách nộp HSDT hay bốn phương thức tổ chức đấu thầu, đó là: một giai đoạn một túi hồ sơ, một giai đoạn hai túi hồ sơ, hai giai đoạn một túi hồ sơ và hai giai đoạn hai túi hồ sơ.

Đấu thầu một giai đoạn một túi hồ sơ, là phương thức mà nhà thầu chuẩn bị các đề xuất một lần và nộp cùng một thời điểm trong cùng một túi hồ sơ. Phương thức này thường áp dụng cho những gói thầu đơn giản về mặt kỹ thuật, không có nhiều phương án kỹ thuật để thực hiện. Phương thức này được áp dụng đối với đấu thầu mua sắm và xây lắp.

Đấu thầu một giai đoạn hai túi hồ sơ, là phương thức mà nhà thầu chuẩn bị đề xuất tài chính, đề xuất kỹ thuật một lần rồi nộp các đề xuất trong hai túi hồ sơ được niêm phong riêng biệt. Bên mời thầu chỉ mở túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật xem trước do đó thông tin về giá dự thầu của các nhà thầu không được thông báo công khai. Sau khi đánh giá xong về mặt kỹ thuật, bên mời thầu mở đề xuất tài chính của các nhà

thầu đáp ứng được yêu cầu về mặt kỹ thuật. Nhà thầu không đạt về mặt kỹ thuật sẽ được nhận lại đề xuất tài chính còn niêm phong. Trong lĩnh vực xây dựng phương thức này thường áp dụng đối với đấu thầu tuyển chọn tư vấn.

Đấu thầu hai giai đoạn là bên mời thầu sẽ lựa chọn nhà thầu theo hai giai đoạn: trong giai đoạn một, bên mời thầu lựa chọn hoặc cho phép các nhà thầu hoàn thiện đề xuất kỹ thuật theo yêu cầu trong HSMT của giai đoạn một. Và trong giai đoạn hai, bên mời thầu lựa chọn nhà thầu đáp ứng tốt nhất yêu cầu trong HSMT của giai đoạn hai. Trong phương thức hai giai đoạn, bên mời thầu chuẩn bị và phát hành HSMT hai lần, còn nhà thầu được phép nộp HSDT hai lần. Phương thức đấu thầu hai giai đoạn được thực hiện dưới dạng một túi hồ sơ và hai túi hồ sơ.

Đấu thầu hai giai đoạn một túi hồ sơ được thực hiện như sau:

Giai đoạn 1:

Tất cả các nhà thầu đều nộp đề xuất kỹ thuật tổng thể. Vì đề xuất kỹ thuật chỉ ở mức độ tổng thể nên các nhà thầu chưa có đầy đủ cơ sở để đưa ra đề xuất tài chính cụ thể. Bên mời thầu trực tiếp thảo luận với từng nhà thầu về đề xuất kỹ thuật tổng thể, từ đó có căn cứ để chuẩn bị HSMT cho giai đoạn hai

Giai đoạn 2:

Các nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật hoàn chỉnh và đề xuất tài chính chi tiết trong cùng một túi hồ sơ niêm phong. Bên mời thầu thực hiện các công việc tiếp theo như đối với phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ.

Phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ phù hợp với những gói thầu có nội dung tư vấn thiết kế hoặc những gói thầu mà bên mời thầu chưa có sự am hiểu nhiều về các phương án kỹ thuật để thực hiện.

Đấu thầu hai giai đoạn hai túi hồ sơ được thực hiện như sau:

Giai đoạn 1:

Các nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật chi tiết và đề xuất tài chính trong hai túi hồ sơ khác nhau. Bên mời thầu đánh giá đề xuất kỹ thuật và loại những đề xuất kỹ thuật không đáp ứng yêu cầu của HSMT ở giai đoạn một. Những đề xuất kỹ thuật còn lại mặc dù đã đáp ứng yêu cầu của HSMT song có thể vẫn phải điều chỉnh để đáp ứng

tốt hơn. Nhà thầu sẽ thực hiện việc hoàn thiện, bổ sung đề xuất kỹ thuật để chuẩn bị cho giai đoạn hai.

Giai đoạn 2:

Nhà thầu được lựa chọn ở giai đoạn một nộp đề xuất kỹ thuật đã hoàn chỉnh cùng với đề xuất tài chính tương ứng với phần điều chỉnh, bổ sung. Bên mời thầu sẽ đánh giá đề xuất kỹ thuật cùng với đề xuất tài chính đã nộp ở giai đoạn một và đề xuất tài chính bổ sung để từ đó chọn nhà thầu ra nhà thầu tốt nhất.

Như vậy, có thể thấy phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ phù hợp với những gói thầu mà bên mời thầu đã có sự am hiểu tốt về các phương án công nghệ để thực hiện nên đã loại bỏ những phương án không đáp ứng yêu cầu của gói thầu ngay từ giai đoạn một

Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết, thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, lựa chọn nhà đầu tư để ký kết, thực hiện hợp đồng dự án đầu tư kinh doanh trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch, hiệu quả kinh tế và trách nhiệm giải trình (theo khoản 8 Điều 4 Luật Đấu thầu năm 2023).

Đấu thầu tư vấn là một quy trình quan trọng trong việc lựa chọn nhà thầu phù hợp nhất cho một dự án. Trong quá trình này, các nhà thầu cạnh tranh với nhau bằng cách thể hiện năng lực và kinh nghiệm của mình, đồng thời đưa ra phương pháp luận và kế hoạch triển khai thực hiện một cách minh bạch và hợp lý; ngoài ra còn uy tín doanh nghiệp, đội ngũ chuyên gia kinh nghiệm và giá bỏ thầu trong đề xuất tài chính hợp lý để thắng thầu.

Từ đó có thể hiểu đơn giản rằng: *Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu cơ bản của bên mời thầu, có giá đặt thầu thấp nhất trong các nhà thầu tham dự thầu và thấp hơn hoặc bằng giá gói thầu.*

1.1.2. Vai trò của đấu thầu đối với các chủ thể tham gia

Theo Đinh Đào Ánh Thủy (2014), đấu thầu là một hình thức cạnh tranh văn minh trong nền kinh tế thị trường phát triển nhằm lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu kinh tế kỹ thuật của chủ đầu tư.

Như vậy đấu thầu ra đời và tồn tại với mục tiêu nhằm thực hiện tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch để lựa chọn ra nhà thầu phù hợp nhất và bảo đảm hiệu quả kinh tế của một dự án đầu tư.

Đối với chủ đầu tư:

Việc tổ chức đấu thầu mang lại hiệu quả vô cùng to lớn cho chủ dự án, thực hiện có hiệu quả về yêu cầu chất lượng của dự án, tiết kiệm nguồn vốn đầu tư dự án cơ bản, đảm bảo tiến độ hoàn thành công trình. Thông qua việc đấu thầu giúp chủ dự án tăng cường quản lý vốn đầu tư, giảm thiểu tối đa việc lãng phí thất thoát trong khi thi công công trình. Bảo đảm quyền chủ động, không bị phụ thuộc vào một nhà thầu. Tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các doanh nghiệp tư vấn trong quá trình đấu thầu. Cho phép chủ đầu tư nâng cao trình độ năng lực đội ngũ các bộ kỹ thuật của chính các chủ dự án.

Đối với nhà thầu:

Tham gia các cuộc đấu thầu dự án giúp cho nhà thầu ngày các hoàn thiện hơn ở các phương diện để đáp ứng yêu cầu của dự án, tiến tới mục tiêu thắng thầu. Khi việc đấu thầu được diễn ra bắt buộc các nhà thầu phải cạnh tranh nhau trên thương trường, các nhà thầu phải phát huy tối đa được tính chủ động trong việc tìm kiếm các cơ hội tham dự đấu thầu và kí kết hợp đồng, tạo cơ hội việc làm cho người lao động và phát triển sản xuất.

Là cơ hội để nhà thầu có thể nâng cao năng lực của mình, nâng cao công nghệ kỹ thuật từ đó nâng cao năng lực của nhà thầu trong việc tham gia đấu thầu các dự án.

Để đạt mục tiêu thắng thầu, các công ty tư vấn thiết kế xây dựng phải tự hoàn thiện các mặt quản lý, nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ quản lý trong tham gia đấu thầu và thực hiện công trình đã thắng thầu. Thông qua đấu thầu, các công ty tư vấn thiết kế xây dựng sẽ tiếp cận và mở rộng mạng lưới quan hệ với các chủ đầu tư và các bên liên quan khác trong ngành. Hơn nữa khi thắng thầu sẽ nâng cao được uy tín của doanh nghiệp trong ngành, điều này sẽ thu hút được thêm khách hàng tiềm năng và tạo ra các cơ hội kinh doanh mới.

1.1.3. Khái niệm và nội dung về năng lực đấu thầu

Theo Nguyễn Hữu Phát (2019), năng lực đấu thầu hay còn gọi là năng lực của nhà thầu là khả năng của một tổ chức, doanh nghiệp hoặc cá nhân trong việc tham gia và đáp ứng các yêu cầu đặt ra trong quá trình đấu thầu nhằm cung cấp hàng hóa, dịch vụ hoặc thực hiện các công trình theo các điều khoản của hồ sơ mời thầu. Năng lực đấu thầu thường được đánh giá thông qua các tiêu chí cụ thể như năng lực tài chính, kỹ thuật, nhân sự, kinh nghiệm, Marketing, khả năng quản lý dự án.

Nội dung về năng lực đấu thầu:

Năng lực tài chính:

Nhà thầu phải chứng minh đủ khả năng tài chính để thực hiện gói thầu. Điều này bao gồm khả năng huy động vốn, đảm bảo tài chính để thực hiện dự án, và có khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính mà không ảnh hưởng đến tiến độ và chất lượng công việc. Yêu cầu bao gồm các báo cáo tài chính, xác nhận từ ngân hàng, bảo lãnh dự thầu và các tài liệu chứng minh tài chính khác.

Năng lực kỹ thuật:

Nhà thầu phải có đủ khả năng và kỹ năng chuyên môn để thực hiện các yêu cầu kỹ thuật của dự án. Điều này bao gồm việc sở hữu thiết bị, công nghệ, và kiến thức kỹ thuật cần thiết. Năng lực kỹ thuật cũng thể hiện qua kinh nghiệm của nhà thầu trong việc thực hiện các dự án tương tự trong quá khứ.

Năng lực nhân sự:

Đội ngũ nhân sự chủ chốt của nhà thầu phải có đủ trình độ và kinh nghiệm để thực hiện gói thầu. Nhân sự được yêu cầu phải có bằng cấp, chứng chỉ và kinh nghiệm cần thiết phù hợp với quy mô và yêu cầu của dự án. Nhà thầu cần cung cấp các hồ sơ cá nhân của các nhân sự tham gia trực tiếp vào dự án, bao gồm các thông tin về kỹ năng, kinh nghiệm và vai trò trong dự án.

Kinh nghiệm thực hiện dự án:

Nhà thầu phải có kinh nghiệm thực hiện các dự án tương tự với quy mô và tính chất giống hoặc tương đương. Điều này giúp đảm bảo rằng nhà thầu có thể ứng phó và giải quyết các thách thức phát sinh trong quá trình thực hiện dự án. Các hợp đồng

tương tự đã thực hiện trước đây sẽ là cơ sở để đánh giá năng lực đấu thầu của nhà thầu.

Năng lực Marketing:

Marketing giúp duy trì hình ảnh thương hiệu mạnh, tạo ra ấn tượng tốt với bên mời thầu. Một nhà thầu có uy tín và danh tiếng tốt thường được tin tưởng và có cơ hội thắng thầu cao hơn, đặc biệt khi nhà thầu có lịch sử làm việc hiệu quả và chất lượng. Các chiến dịch marketing mạnh mẽ, như quảng bá về các dự án thành công, kinh nghiệm và năng lực chuyên môn, giúp tạo lòng tin và tăng cường sự công nhận trong ngành.

Năng lực quản lý dự án:

Khả năng tổ chức và điều phối các nguồn lực để hoàn thành dự án đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng và an toàn lao động. Điều này bao gồm việc lập kế hoạch, quản lý rủi ro và theo dõi tiến độ thực hiện. Nhà thầu cần chứng minh rằng họ có các hệ thống và quy trình quản lý chất lượng và quản lý dự án hiệu quả.

1.2. Hoạt động tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện

1.2.1. Khái niệm

Tư vấn là quá trình thu nhận những thông tin khách quan, những tri thức hiểu biết về một lĩnh vực nhất định không xuất phát và bị chi phối bởi các động cơ chủ quan khác nhau của người tư vấn và người cần tư vấn, vì vậy tư vấn có thể được xem như là những sự khuyên bảo từ một tổ chức hay người có trình độ chuyên môn cao về một lĩnh vực nào đó cho những người hoặc tổ chức có trình độ chuyên môn thấp hơn hoặc không hiểu biết gì về lĩnh vực đó. Đây là hình thức góp ý kiến về một lĩnh vực chuyên môn nhất định mà người “tư vấn” là người chủ động, tích cực, còn người được tư vấn thì thụ động nghe theo sự phân tích và khuyên bảo của người tư vấn (Trần Nguyên Tú, 2017)

Dịch vụ tư vấn là một hoặc một số hoạt động dịch vụ bao gồm: lập, đánh giá báo cáo quy hoạch, tổng sơ đồ phát triển, kiến trúc; khảo sát, lập báo cáo nghiên cứu tiền khả thi, báo cáo đề xuất chủ trương đầu tư, hồ sơ đề nghị chấp thuận chủ trương đầu tư, báo cáo nghiên cứu khả thi, báo cáo kinh tế - kỹ thuật, báo cáo đánh giá tác

động môi trường; khảo sát, lập thiết kế, dự toán; tư vấn đấu thầu; tư vấn thẩm tra, thẩm định; tư vấn giám sát; tư vấn quản lý dự án; tư vấn thu xếp tài chính; kiểm toán và các dịch vụ tư vấn khác (Luật đấu thầu, 2023)

Hoạt động tư vấn thiết kế công trình điện là một lĩnh vực thuộc tư vấn chuyên ngành điện lực bao gồm tư vấn thiết kế công trình thủy điện, điện gió, điện mặt trời, nhiệt điện (than, khí, dầu, sinh khối, chất thải rắn), đường dây và trạm biến áp (Pháp luật doanh nghiệp, 2017)

1.2.2. Nội dung công việc

Hoạt động tư vấn thiết kế xây dựng công trình bao gồm nhiều công đoạn tư vấn khác nhau và tùy thuộc vào các loại hợp đồng tư vấn riêng biệt hoặc trọng gói như: Tư vấn khảo sát, tư vấn lập báo cáo nghiên cứu khả thi, tư vấn thiết kế kỹ thuật xây dựng công trình, tư vấn giám sát.

Thông tư hướng dẫn một số nội dung về hợp đồng tư vấn xây dựng được Bộ xây dựng thông qua ngày 10 tháng 03 năm 2016 đã nêu rõ từng đầu mục công việc đứng trên vai trò tư vấn đảm nhiệm khi trung thầu:

(1) Tư vấn khảo sát

Nội dung, khối lượng công việc và sản phẩm của hợp đồng tư vấn khảo sát xây dựng mà các bên đã thỏa thuận phải tuân thủ theo giai đoạn đầu tư xây dựng công trình. Đồng thời, chúng cần phù hợp với các quy chuẩn, tiêu chuẩn khảo sát xây dựng tương ứng với từng loại và cấp công trình xây dựng. Các yêu cầu này bao gồm nhiệm vụ khảo sát, phương án kỹ thuật khảo sát xây dựng, yêu cầu của hồ sơ mời thầu hoặc hồ sơ yêu cầu, hồ sơ dự thầu hoặc hồ sơ đề xuất, cùng với các biên bản đàm phán hợp đồng.

Gói thầu khảo sát xây dựng có thể bao gồm một phần hoặc toàn bộ các công việc khảo sát như: Khảo sát địa hình, địa chất công trình, địa chất thủy văn, khí tượng thủy văn, hiện trạng công trình, và các công việc khảo sát xây dựng khác.

(2) Tư vấn lập báo cáo nghiên cứu khả thi

Đối với bước lập báo cáo nghiên cứu khả thi, nội dung, khối lượng công việc và sản phẩm của hợp đồng tư vấn lập báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng

phải phù hợp với các quy định của pháp luật về đầu tư xây dựng, quy chuẩn, tiêu chuẩn liên quan đến dự án, chủ trương đầu tư hoặc báo cáo nghiên cứu tiền khả thi đầu tư xây dựng (nếu có), hồ sơ mời thầu hoặc hồ sơ yêu cầu, hồ sơ dự thầu hoặc hồ sơ đề xuất, các biên bản đàm phán hợp đồng.

Nội dung giai đoạn báo cáo nghiên cứu khả thi bao gồm toàn bộ các công việc:

- Nghiên cứu nhiệm vụ để lập báo cáo nghiên cứu khả thi
- Xem xét các hồ sơ và tài liệu có sẵn liên quan đến việc lập báo cáo nghiên cứu khả thi của hợp đồng

- Khảo sát địa điểm dự án, điều tra và nghiên cứu thị trường, thu thập dữ liệu về tự nhiên, xã hội, kinh tế và môi trường để phục vụ cho việc lập báo cáo nghiên cứu khả thi.

- Lập báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng theo quy định tại Điều 54 của Luật Xây dựng năm 2014

- Chỉnh sửa và hoàn thiện báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng sau khi có ý kiến từ cơ quan thẩm định dự án và thẩm định thiết kế cơ sở (nếu có).

Khối lượng công việc của hợp đồng tư vấn lập báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng được xác định dựa trên chủ trương đầu tư hoặc báo cáo nghiên cứu tiền khả thi đầu tư xây dựng (nếu có), nhiệm vụ lập báo cáo nghiên cứu khả thi, quy chuẩn và tiêu chuẩn thiết kế xây dựng, yêu cầu và điều kiện cụ thể của từng gói thầu lập báo cáo nghiên cứu khả thi. Sản phẩm là hồ sơ thiết kế cơ sở và các nội dung khác của báo cáo nghiên cứu khả thi kèm theo tổng mức đầu tư dự án.

(3) Tư vấn thiết kế kỹ thuật (tư vấn thiết kế xây dựng công trình)

Các thỏa thuận giữa các bên về nội dung, khối lượng công việc và sản phẩm của hợp đồng tư vấn thiết kế xây dựng công trình phải dựa trên báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng và nhiệm vụ thiết kế đã được phê duyệt. Các thỏa thuận này cần phù hợp với bước thiết kế, loại và cấp công trình xây dựng, tuân thủ các quy định pháp luật về đầu tư xây dựng, quy chuẩn và tiêu chuẩn áp dụng cho công trình, hồ sơ mời thầu hoặc hồ sơ yêu cầu, hồ sơ dự thầu hoặc hồ sơ đề xuất, cũng như các biên bản đàm phán hợp đồng.

Nội dung giai đoạn thiết kế kỹ thuật bao gồm toàn bộ các công việc:

- Nghiên cứu báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng, báo cáo kết quả khảo sát xây dựng và nhiệm vụ thiết kế đã được phê duyệt
- Khảo sát thực địa để lập thiết kế.
- Thiết kế xây dựng công trình theo các quy định tại các Điều 78, 79 và 80 của Luật Xây dựng năm 2014
- Chỉnh sửa và bổ sung thiết kế theo yêu cầu của cơ quan thẩm định (nếu có)
- Thực hiện giám sát tác giả theo quy định tại Điều 28 của Nghị định số 46/2015/NĐ-CP

Khối lượng công việc của hợp đồng tư vấn thiết kế xây dựng công trình được xác định dựa trên nhiệm vụ thiết kế, quy chuẩn và tiêu chuẩn thiết kế xây dựng, loại và cấp công trình cần thiết kế, cũng như các yêu cầu và điều kiện cụ thể của từng gói thầu thiết kế xây dựng công trình. Sản phẩm đầu ra bao gồm: Bản vẽ, thuyết minh thiết kế xây dựng công trình, các bản tính kèm theo, chỉ dẫn kỹ thuật, dự toán xây dựng công trình, và quy trình bảo trì công trình xây dựng.

(4) Tư vấn giám sát

Các thỏa thuận giữa các bên về nội dung, khối lượng công việc và sản phẩm của hợp đồng tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình phải dựa trên nhiệm vụ giám sát và phải phù hợp với loại và cấp công trình xây dựng. Các thỏa thuận này cũng cần tuân thủ các quy định pháp luật về quản lý chất lượng công trình xây dựng, thiết kế đã được phê duyệt, các quy chuẩn và tiêu chuẩn áp dụng cho công trình, hồ sơ mời thầu hoặc hồ sơ yêu cầu, hồ sơ dự thầu hoặc hồ sơ đề xuất, và các biên bản đàm phán hợp đồng

Nội dung tư vấn giám sát bao gồm các công việc: Giám sát về chất lượng, khối lượng, tiến độ, an toàn lao động và bảo vệ môi trường trong quá trình thi công. Nội dung công việc cụ thể của giám sát thi công xây dựng công trình thực hiện theo Khoản 1 Điều 26 Nghị định số 46/2015/NĐ-CP.

Khối lượng công việc của hợp đồng tư vấn giám sát thi công xây dựng công trình được xác định dựa trên nhiệm vụ giám sát, các quy chuẩn và tiêu chuẩn thiết kế

xây dựng, loại và cấp công trình, thiết kế đã được phê duyệt, hồ sơ mời thầu hoặc hồ sơ yêu cầu, hồ sơ dự thầu hoặc hồ sơ đề xuất, các biên bản đàm phán hợp đồng, cùng với các yêu cầu và điều kiện cụ thể của từng gói thầu giám sát thi công xây dựng công trình. Sản phẩm đầu ra bao gồm: Bản vẽ, thuyết minh thiết kế xây dựng công trình, các bản tính kèm theo, chỉ dẫn kỹ thuật, dự toán xây dựng công trình, và quy trình bảo trì công trình xây dựng. Sản phẩm đầu ra bao gồm: Báo cáo định kỳ, báo cáo nghiệm thu từng hạng mục và báo cáo đột xuất theo yêu cầu của bên giao thầu.

1.2.3. Đặc điểm đấu thầu tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện

Phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp sau (Luật đấu thầu, 2023):

a, Đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế đối với gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn.

b, Đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế đối với gói thầu cung cấp dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, hoặc hỗn hợp yêu cầu kỹ thuật cao theo quy định pháp luật về khoa học và công nghệ.

Do vậy doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện sẽ tham gia đấu thầu theo phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ với quy trình:

Bước 1: Nghiên cứu hồ sơ mời thầu. Đọc kỹ và hiểu rõ các yêu cầu của hồ sơ mời thầu, bao gồm các tiêu chí đánh giá kỹ thuật và tài chính, quy trình đấu thầu, và các điều kiện hợp đồng

Bước 2: Chuẩn bị hồ sơ đề xuất kỹ thuật. Hồ sơ này bao gồm các tài liệu chứng minh năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu, phương án kỹ thuật, biện pháp thi công, kế hoạch quản lý chất lượng, an toàn và môi trường, cũng như các giải pháp kỹ thuật chi tiết đáp ứng yêu cầu của gói thầu.

Bước 3: Chuẩn bị hồ sơ đề xuất tài chính. Hồ sơ này bao gồm bảng giá chi tiết, dự toán chi phí, và các điều kiện thanh toán. Cần đảm bảo rằng các chi phí được tính toán chính xác và hợp lý.

Bước 4: Nộp hồ sơ. Hồ sơ đề xuất kỹ thuật và hồ sơ đề xuất tài chính phải được nộp đồng thời nhưng phải được đóng gói riêng biệt. Nhà thầu cần tuân thủ thời hạn nộp hồ sơ được quy định trong hồ sơ mời thầu.

Bước 5: Tham gia mở thầu kỹ thuật. Nhà thầu có thể cử đại diện tham gia buổi mở thầu kỹ thuật, nơi các hồ sơ đề xuất kỹ thuật sẽ được mở và kiểm tra công khai. Nếu hồ sơ kỹ thuật của nhà thầu đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật, nhà thầu sẽ được tiếp tục đánh giá ở bước tiếp theo

Bước 6: Tham gia mở thầu tài chính. Sau khi đánh giá kỹ thuật, các hồ sơ đề xuất tài chính của những nhà thầu đáp ứng yêu cầu kỹ thuật sẽ được mở công khai. Nhà thầu có thể cử đại diện tham gia buổi mở thầu tài chính. Đánh giá . Hồ sơ tài chính của nhà thầu sẽ được đánh giá dựa trên các tiêu chí đã được quy định trong hồ sơ mời thầu. Việc đánh giá này thường bao gồm việc so sánh giá dự thầu và các điều kiện tài chính khác.

Bước 7: Thương thảo ký kết hợp đồng. Nếu nhà thầu được lựa chọn, họ sẽ tham gia thương thảo các điều khoản cuối cùng của hợp đồng với chủ đầu tư. Sau khi thương thảo thành công, hợp đồng sẽ được ký kết.

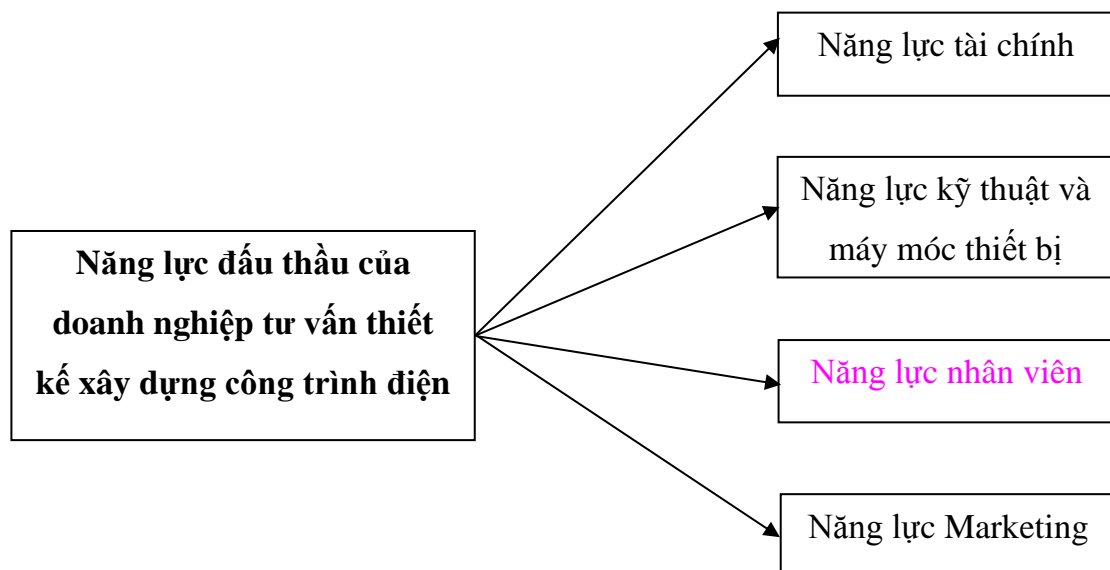
Ngoài ra khi tham gia đấu thầu nhà thầu cần tuân thủ mọi quy định và hướng dẫn của hồ sơ mời thầu cũng như các quy định pháp luật liên quan. Mọi thông tin và tài liệu trong hồ sơ cần chính xác và đầy đủ để tránh bị loại từ vòng đầu. Đảm bảo nộp hồ sơ đúng hạn và theo đúng yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Đảm bảo bảo mật các thông tin liên quan đến hồ sơ dự thầu để tránh lộ thông tin cho đối thủ cạnh tranh.

1.3. Nội dung năng lực đấu thầu của doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện

Đã có nhiều cách tiếp cận lý thuyết về năng lực đấu thầu của doanh nghiệp, các tác giả đã tiếp cận với nhiều góc độ khác nhau, xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực đấu thầu của doanh nghiệp. Trong lĩnh vực xây dựng công trình điện, Đặng Việt Cường (2013) đã xác định năng lực đấu thầu là toàn bộ năng lực tài chính, máy móc thiết bị thiết bị, công nghệ thi công công trình, tổ chức quản lý, trình độ lao động kết hợp với quá trình xử lý thông tin và chiến lược cạnh tranh trong công

tác dự thầu của Công ty. Trong lĩnh vực xây dựng công trình thủy, Đỗ Văn Hăng (2015) đã chỉ ra 6 tiêu chí đánh giá năng lực đấu thầu của doanh nghiệp gồm: kết quả đấu thầu qua các năm, lợi nhuận, chất lượng sản phẩm, cơ sở vật chất và kỹ thuật, kinh nghiệm và năng lực thi công, năng lực tài chính. Trong lĩnh vực xây dựng, Mai Hồng Sơn (2022) đã nhấn mạnh vào 4 yếu tố chính tác động vào năng lực đấu thầu của doanh nghiệp bao gồm: tài chính, kinh nghiệm và năng lực thi công, nhân lực và Marketing. Hơn nữa, theo Omar Binshakir và cộng sự (2023) đã trình bày các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu trong xây dựng bên là khả năng tài chính của nhà thầu, sự có sẵn của thiết bị, khả năng kỹ thuật và kinh nghiệm các dự án tương tự, danh tiếng của nhà thầu, chiến lược quảng bá của nhà thầu, năng lực nhân viên.

Từ những nghiên cứu trên, tác giả lựa chọn mô hình nghiên cứu nội dung năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình có 4 yếu tố gồm: Năng lực tài chính; Năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị; Năng lực nhân viên và Năng lực Marketing.



Sơ đồ 1.1. Nội dung năng lực đấu thầu của doanh nghiệp tư vấn thiết kế

Nguồn: Omar Binshakir và cộng sự. (2023). Factors Affecting the Bidding Decision in Sustainable Construction

1.3.1. Năng lực tài chính

Năng lực tài chính của một doanh nghiệp bao gồm khả năng cung cấp nguồn

lực tài chính cần thiết để thúc đẩy hoạt động kinh doanh và đạt được các mục tiêu chiến lược. Nó có thể được hiểu đơn giản là khả năng của doanh nghiệp trong việc huy động vốn để thực hiện các hoạt động kinh doanh và đảm bảo sự ổn định tài chính trong quá trình vận hành.

Năng lực tài chính của một doanh nghiệp được thể hiện qua quy mô của nguồn vốn tự có, khả năng huy động các nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, và cách thức hiệu quả trong việc sử dụng các nguồn vốn đó. Đây là một chỉ số cơ bản quan trọng để đánh giá năng lực của một nhà thầu, đặc biệt trong lĩnh vực tư vấn xây dựng, khi mà việc tư vấn các dự án đòi hỏi lượng vốn lớn từ giai đoạn ban đầu và kéo dài thời gian tới hết giai đoạn thi công. Do đó, những nhà thầu tư vấn thiếu năng lực tài chính có thể gặp khó khăn trong công tác làm việc với cả sở ban ngành, nhà thầu xây lắp, không đảm bảo chất lượng công trình và chi trả lương cho nhân viên trong trường hợp xảy ra sự cố. Trái lại, các doanh nghiệp có năng lực tài chính mạnh mẽ sẽ giúp hoàn thành nhiệm vụ tư vấn với chất lượng và tiến độ đảm bảo, tạo ra sự uy tín và tin cậy với các chủ đầu tư. Đánh giá năng lực tài chính của một doanh nghiệp thường được thực hiện thông qua các chỉ tiêu chí: Tài sản, nguồn vốn và kết quả kinh doanh,

Tài sản: Đánh giá tình hình tài sản của doanh nghiệp bao gồm việc so sánh tổng số tài sản cuối kỳ và đầu kỳ, đồng thời xem xét tỷ trọng của từng loại tài sản trong tổng số tài sản, cũng như phân tích xu hướng biến động để đánh giá sự phù hợp của loại hình kinh doanh. Qua đó, ta có thể đánh giá mức độ đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nguồn vốn: Đối với việc đánh giá tình hình nguồn vốn, ta cần phân tích biến động và cơ cấu của nguồn vốn để nhận biết mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp cũng như những khó khăn hiện tại mà doanh nghiệp đang phải đối mặt.

Kết quả kinh doanh: Khi đánh giá kết quả kinh doanh, ta cần thực hiện việc phân tích bảng kết quả kinh doanh trong khoảng thời gian ít nhất 3 năm, đồng thời xem xét các biến động để đánh giá liệu doanh nghiệp có đạt được lãi lỗ hay không. Từ đó, ta có thể xác định năng lực tài chính của doanh nghiệp là tốt hay yếu.

Năng lực tài chính của một doanh nghiệp có vai trò hết sức quan trọng trong công tác đấu thầu của doanh nghiệp đó. Một doanh nghiệp khi có nền tảng tài chính mạnh mẽ sẽ có khả năng tham gia đấu thầu nhiều công trình một lúc, có nhiều cơ hội để đầu tư trang thiết bị máy móc hiện đại, nhằm đáp ứng yêu cầu của chủ thầu. Trong thời gian đấu thầu, có năng lực tài chính mạnh mẽ cũng là cơ hội lớn để doanh nghiệp đó thắng thầu, hơn nữa cho phép họ đưa ra quyết định giá bỏ thầu một cách hợp lý và sáng suốt hơn. Ngoài ra, khi thắng thầu, năng lực tài chính mạnh mẽ sẽ giúp doanh nghiệp hoàn thành nhiệm vụ của mình với chất lượng tốt, trình độ chuyên môn cao, đảm bảo niềm tin và uy tín cho chủ đầu tư.

1.3.2. Năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị

Khả năng kỹ thuật của một doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong đảm bảo chất lượng của các dự án xây dựng và thành công của công việc đấu thầu. Điều này ảnh hưởng đến sự uy tín của họ trên thị trường, tiến độ của dự án và khả năng thực hiện công việc. Các yếu tố quan trọng để đánh giá khả năng kỹ thuật của một doanh nghiệp bao gồm:

Kinh nghiệm thực hiện các dự án tương tự

Khả năng đáp ứng yêu cầu kỹ thuật

Tính hợp lý và khả thi của các giải pháp kỹ thuật

Khả năng sử dụng và đổi mới trong thiết bị và công nghệ

Trong đấu thầu, năng lực máy móc thiết bị của một doanh nghiệp được coi là một trong những tiêu chí quan trọng để đánh giá. Một doanh nghiệp có năng lực máy móc thiết bị mạnh mẽ thường có khả năng cạnh tranh tốt hơn và đảm bảo chất lượng công trình. Đánh giá cao khả năng này cũng là việc xây dựng một giá bỏ thầu hợp lý. Khả năng đấu thầu của doanh nghiệp xây dựng về năng lực máy móc thiết bị và công nghệ thể hiện qua các đặc tính sau.:

Tính hiện đại của máy móc thiết bị, công nghệ: thể hiện ở năm sản xuất, hãng sản xuất, công nghệ sản xuất, công suất và thời hạn sử dụng của thiết bị.

Tính đồng bộ của máy móc thiết bị, công nghệ: thể hiện ở sự kết hợp giữa các loại máy móc với nhau, giữa chất lượng và độ phức tạp của sản phẩm do công nghệ

đó tạo ra.

Tính hiệu quả khi sử dụng máy móc thiết bị, công nghệ: thể hiện ở sự hiệu quả với khả năng làm chủ, khấu hao và chi phí thấp khi sử dụng máy móc của doanh nghiệp

Tính đổi mới khi sử dụng máy móc thiết bị, công nghệ: thể hiện ở việc doanh nghiệp luôn luôn cập nhật, nghiên cứu, đầu tư mua sắm máy móc và công nghệ mới. Khi tiếp cận được công nghệ mới sẽ giúp doanh nghiệp tăng năng lực và khả năng sản xuất ra thành phẩm, tăng thêm sự uy tín, chất lượng, giảm được nhiều chi phí và tăng khả năng cạnh tranh và đặc biệt là trong việc đưa ra một mức giá khi đấu thầu một cách hợp lý.

Tóm lại, năng lực máy móc thiết bị đóng vai trò quan trọng trong đảm bảo chất lượng và thành công của các dự án xây dựng.

1.3.3. Năng lực nhân viên

Yếu tố con người đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp, đặc biệt là trong việc thực hiện các hoạt động đấu thầu. Người làm việc trong lĩnh vực này phải tổ chức và quản lý các hoạt động liên quan đến đấu thầu, từ việc thu thập thông tin, lập hồ sơ đấu thầu, đến việc ra quyết định tham gia dự thầu và đánh giá kết quả đấu thầu. Sự tác động của con người không thể phủ nhận, nó thể hiện rõ trong mọi khía cạnh của hoạt động sản xuất của một công ty, từ lực lượng lao động tại các bộ phận khác nhau, đến các nhà quản lý và công nhân thực hiện công việc xây dựng. Tổng quan, những cá nhân này đều ảnh hưởng đến năng lực của doanh nghiệp trong việc thực hiện các gói thầu. Vì vậy, để đánh giá một cách toàn diện năng lực nhân viên đối với hoạt động đấu thầu, cần phải xem xét không chỉ các cá nhân trực tiếp tham gia vào quá trình đấu thầu mà còn phải đánh giá toàn bộ năng lực nhân viên của doanh nghiệp.

1.3.4. Năng lực Marketing

Trong nền kinh tế cạnh tranh hiện nay, trong bất kì hình thức kinh doanh nào kể cả đấu thầu tư vấn xây dựng công trình. Với điểm đặc biệt là có một người mua nhưng có rất nhiều người bán tham gia cung cấp nên cạnh tranh là trực tiếp và quyết

liệt nhằm chiếm được khách hàng. Do vậy Marketing đóng vai trò quan trọng, vì tính thực tế và hữu ích mà nó mang lại là đáng kể, phù hợp với tình hình thị trường mới.

Marketing trong đấu thầu là hoạt động Marketing hướng tới các cá nhân, tổ chức, đang có nhu cầu, nhằm tạo sự chú ý và ưa thích đối với sản phẩm mà doanh nghiệp mình cung ứng để tiến hành trao đổi, qua đó đạt được mục tiêu doanh nghiệp đề ra. Nhằm mục đích thỏa mãn tốt nhu cầu và ước muốn của khách hàng hơn hẳn đối thủ khác, nó chỉ khác ở chỗ đối với sản phẩm tiêu dùng thì người làm Marketing phải tự tạo ra nhu cầu và ước muốn của khách hàng còn trong đấu thầu thì nhu cầu và ước muốn là có sẵn, người làm Marketing chỉ còn phải tìm cách thỏa mãn nó thông qua hình thức đấu thầu. Theo đó, việc đánh giá năng lực Marketing của doanh nghiệp xây dựng trong đấu thầu được thực hiện thông qua các thành phần cơ bản sau:

Doanh nghiệp cần thể hiện rõ ràng năng lực triển khai dịch vụ tại các công trình, địa điểm dự án của khách hàng, bao gồm khả năng điều động nhân sự, giám sát dự án và kiểm soát chất lượng công việc.

Chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp cần đảm bảo đạt tiêu chuẩn quốc tế, tuân thủ quy định về an toàn và hiệu quả năng lượng, đáp ứng đúng như cầu của dự án đấu thầu.

Giá cả là một yếu tố quan trọng để cạnh tranh. Doanh nghiệp cần có chiến lược định giá phù hợp, thể hiện sự cạnh tranh nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận. Doanh nghiệp cần cung cấp bảng báo giá chi tiết, minh bạch, thể hiện rõ các chi phí liên quan để khách hàng có thể đánh giá mức độ hợp lý của chi phí.

Một trong những yếu tố quan trọng trong đấu thầu là sự tin tưởng của khách hàng vào uy tín và danh tiếng của doanh nghiệp. Thông qua các sự kiện chuyên ngành, hội thảo kỹ thuật, và xuất bản các tài liệu chuyên môn, doanh nghiệp cần xây dựng hình ảnh về khả năng chuyên sâu và vị trí tiên phong trong lĩnh vực tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện. Doanh nghiệp nên duy trì quan hệ tốt với các cơ quan quản lý, chủ đầu tư, nhà thầu và các tổ chức trong ngành. Mỗi quan hệ này có thể giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận các cơ hội đấu thầu và nâng cao sự tin nhiệm.

Năng lực Marketing của doanh nghiệp được củng cố nhờ các dự án thành công

trong quá khứ, đặc biệt là các dự án lớn hoặc có yêu cầu kỹ thuật phức tạp. Kinh nghiệm này giúp doanh nghiệp hiểu rõ các thách thức thực tế trong quá trình triển khai dự án, từ đó cung cấp các dịch vụ tư vấn hiệu quả hơn. Đây là điểm sáng để chủ đầu tư lựa chọn nhà thầu.

Tóm lại năng lực Marketing của doanh nghiệp trong đấu thầu thể hiện thông qua năng lực cạnh tranh về khả năng cung cấp dịch vụ, chất lượng sản phẩm, giá dự thầu, quảng bá - xúc tiến thương mại và kinh nghiệm các dự án tương tự.

CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG NĂNG LỰC ĐẦU THẦU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH

2.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Đầu tư Điện và xây dựng công trình

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH (INECO)	
Mã số thuế	0102220212
Địa chỉ	Số nhà 2, Ngách 6/75 Đặng Văn Ngữ, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội
Người đại diện	Trần Văn Khương
Ngày hoạt động	16/04/2007
Loại hình DN	Công ty cổ phần ngoài NN
Tình trạng	Đang hoạt động (đã được cấp GCN ĐKT)
Vốn điều lệ	9.500.000.000 (Chín tỷ, năm trăm triệu đồng)
Giấy phép hoạt động điện lực	Số 136/GP-ĐTĐL ngày 17/5/2019 của Cục điều tiết Điện lực - Bộ Công thương

Công ty Cổ phần đầu tư điện và xây dựng công trình gồm những người có nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực tư vấn đầu tư xây dựng dân dụng, công nghiệp, hạ tầng cơ sở và bưu chính viễn thông.... Qua thời gian nghiên cứu thị trường, hiểu rõ xu hướng phát triển của chuyên ngành xây dựng cơ bản ở nước ta. Các sáng lập viên của công ty nhận thấy rằng: Mặc dù số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đầu tư xây dựng là khá lớn song vẫn chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của các lĩnh vực này, tình trạng đầu tư dự án còn kéo dài do nhiều nguyên nhân, trong đó có nguyên nhân nhân lực thực hiện các dự án chuyên ngành.

Xuất phát từ thực tế, các thành viên sáng lập công ty đã quyết định huy động nhân lực và nguồn vốn để đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh này với các ngành nghề kinh doanh tập trung vào các lĩnh vực chính đó là:

+ Khảo sát, tư vấn lập dự án đầu tư, thiết kế kỹ thuật thi công các công trình: Dân dụng, Công nghiệp, Giao thông và Bưu chính viễn thông.

+ Tư vấn giám sát xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông và thủy lợi.

+ Thi công xây lắp các công trình điện, viễn thông.

Thiết lập môi trường làm việc có tính chuyên nghiệp cao, nâng cao nhất khả năng cống hiến của nhân viên trong công ty. Công tác tuyển dụng được chú trọng, lựa chọn đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ và tinh thần trách nhiệm đối với công việc. Coi trọng việc đào tạo, bồi dưỡng trình độ chuyên môn cho nhân viên, cập nhật các thành tựu khoa học mới trong nước và trên thế giới nhằm có được đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên sâu, khả năng nhanh nhạy trong công tác đầu tư xây dựng cơ bản, nắm bắt kịp thời những công nghệ tiên tiến, phương thức quản lý khoa học của các nước có nền kinh tế phát triển trên thế giới để ứng dụng vào lĩnh vực hoạt động của công ty. Tạo mối quan hệ tốt với các bên đối tác trong lĩnh vực tư vấn đầu tư xây dựng cơ bản và các nhà cung cấp vật tư thiết bị trong ngành năng lượng và chuyên ngành Bưu chính viễn thông....

Ứng dụng thành tựu công nghệ tiên tiến trong quản lý, kinh doanh nhằm cung cấp cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ có chất lượng tốt nhất trên cơ sở tuân thủ nghiêm ngặt các trình tự đầu tư xây dựng của pháp luật.

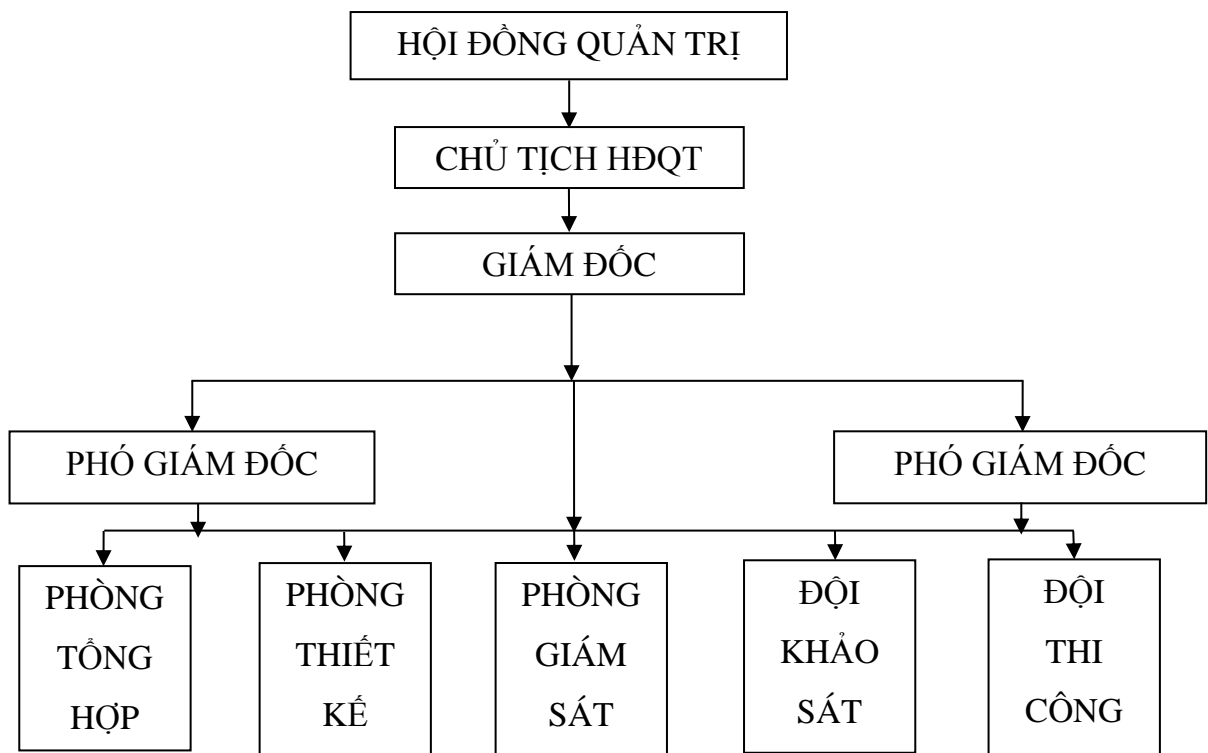
Phấn đấu xây dựng và phát triển công ty thành một địa chỉ tin tưởng cho khách hàng với phương châm: ***“Lợi ích của khách hàng là lợi ích của công ty”***

Luôn phấn đấu để sản phẩm do công ty cung cấp đảm bảo chất lượng, đúng tiến độ, sự quan tâm của khách hàng là phần thưởng lớn nhất đối với toàn thể các cán bộ công nhân trong công ty.

Công ty cổ phần đầu tư điện và xây dựng công trình luôn mong muốn được các nhà đầu tư trên cả nước hợp tác, giúp đỡ để có cơ hội phục vụ và phát triển.

2.1.2. Cơ cấu bộ máy của Công ty

2.1.2.1 Sơ đồ bộ máy công ty



Sơ đồ 2.1. Cơ cấu bộ máy công ty

Nguồn: Phòng tổng hợp INECO

2.1.2.2 Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận

- "*Hội đồng quản trị*" là tổ chức quyết định về các vấn đề quản lý của công ty, bao gồm cả các quyết định liên quan đến cổ phần, kế hoạch phát triển ngắn và dài hạn của công ty như chiến lược phát triển hàng năm, mở rộng thị trường, chiến lược Marketing, đổi mới công nghệ, cũng như quyết định về các kế hoạch đầu tư và dự án đầu tư trong phạm vi quyền lực của họ. Ngoài ra, họ có thẩm quyền quyết định về việc thành lập các công ty con, chi nhánh hoặc mua lại cổ phần của các doanh nghiệp khác. Hội đồng quản trị cũng có thẩm quyền quyết định về cơ cấu tổ chức của công ty, bầu cử, miễn nhiệm hoặc sa thải chủ tịch hội đồng quản trị, bổ nhiệm, miễn nhiệm, ký kết hoặc chấm dứt hợp đồng với giám đốc hoặc tổng giám đốc cũng như các quản lý quan trọng khác theo quy định của điều lệ công ty.

- "*Chủ tịch hội đồng quản trị*" là một thành viên của HĐQT, là người đứng đầu và là người đại diện cho HĐQT và Đại hội đồng cổ đông. Là người có khả năng lập kế hoạch hoạt động của Hội đồng quản trị, chuẩn bị chương trình, nội dung tài

liệu phục vụ cuộc họp; triệu tập, chủ trì và làm chủ tọa cuộc họp HĐQT, tổ chức việc thông qua nghị quyết, quyết định của HĐQT. Giám sát quá trình tổ chức thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT, làm chủ tọa các cuộc họp cổ đông.

- “*Giám đốc*” là người điều hành cấp cao nhất trong một công ty. Nói rộng ra, trách nhiệm chính của giám đốc điều hành bao gồm việc đưa ra các quyết định quan trọng của công ty, quản lý hoạt động tổng thể và nguồn lực của công ty. Thực thi các nhiệm vụ do HĐQT đề ra. Có quyền ký kết các hợp đồng kinh tế, giao dịch với các đơn vị đối tác và trong nội bộ doanh nghiệp.

- “*Phó giám đốc kinh doanh*” là người hỗ trợ công việc cho Giám đốc về mặt tài chính của doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp trung hạn và ngắn hạn để hoạch định các chiến lược tài chính của công ty. Quản lý tốt nguồn ngân sách và chi phí hoạt động của doanh nghiệp. Thành lập quỹ dự phòng nhằm trường hợp doanh nghiệp kinh doanh có rủi ro.

- “*Phó giám đốc kỹ thuật*” là người hỗ trợ công việc cho Giám đốc về mặt kỹ thuật của doanh nghiệp. Nhận chỉ đạo trực tiếp của giám đốc về kỹ thuật trong việc lên phương án khảo sát, thiết kế, giám sát công trình. Nhận trách nhiệm quản lý đầu việc về mặt kỹ thuật các dự án mà doanh nghiệp trúng thầu.

- “*Phòng tổng hợp*” là phòng chịu trách nhiệm về văn thư, quản lý hồ sơ các dự án, công văn, quản lý về đóng dấu, in ấn hồ sơ. Là nơi lập dự toán, lên giá các gói thầu. Là nơi nhận thu và chi của công ty.

- “*Phòng thiết kế*” là phòng đầu não của công ty. Phụ trách các công việc về thiết kế, lên phương án, tính toán các dự án đường dây và trạm biến áp 35kV, 110kV, 220kV khi đã nhận số liệu từ đội khảo sát công trình, dự án. Trực tiếp trao đổi với đơn vị thi công để xử lý các vấn đề phát sinh, các vướng mắc còn tồn đọng của dự án.

- “*Phòng giám sát*” là phòng nhận trách nhiệm theo dõi tiến độ thực hiện của công trình điện, kiểm tra chất lượng công trình được thực hiện trong quá trình thi công, đánh giá và quản lý rủi ro gặp phải khi thi công đảm bảo cán bộ thi công thực thi nhiệm vụ 1 cách an toàn và hiệu quả nhất. Ngoài ra, phòng giám sát phải thường

xuyên cung cấp và hỗ trợ kỹ thuật cho nhà thầu và các bên liên quan về các vấn đề kỹ thuật phát sinh.

- “*Đội khảo sát*” là đội ngũ đi khảo sát địa hình, địa chất, môi trường, cũng như các yếu tố có thể ảnh hưởng đến việc xây dựng và vận hành công trình điện. Xác định các yêu cầu cụ thể cho công trình điện, loại hình công trình, công suất định mức, hiệu suất, xác định chính xác tọa độ, vị trí cấu trúc, hệ thống trạm điện. Dựa trên kết quả khảo sát, đội khảo sát cung cấp các đề xuất và tư vấn cho việc thiết kế, xây dựng, và vận hành công trình điện.

- “*Đội thi công*” là đội thực thi các công việc do phòng thiết kế chuyên xuống, phải thực thi theo đúng kỹ thuật, đúng thiết kế và đảm bảo với tiến độ được giao

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh

Lĩnh vực hoạt động:

Luôn phấn đấu để sản phẩm do công ty cung cấp đảm bảo chất lượng, đúng tiến độ, sự quan tâm của khách hàng là phần thưởng lớn nhất đối với toàn thể các cán bộ công nhân trong công ty.

Xây dựng công trình công nghiệp, giao thông, thủy lợi, thủy điện và dân dụng;

- Xây dựng các công trình điện đến 35kV;

- Xây lắp, lắp đặt vật tư thiết bị các công trình viễn thông, công nghệ thông tin;

- Xây dựng, chế tạo, lắp đặt các thiết bị xử lý môi trường;

- Sản xuất, kinh doanh vật tư thiết bị điện, vật liệu xây dựng và các sản phẩm cơ khí;

- Kinh doanh và khai thác các mặt hàng kim loại, khoáng sản theo quy định của pháp luật về khoáng sản;

- Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm giấy và nguyên liệu giấy;

- Nhập khẩu các máy móc thiết bị phục vụ xây dựng công trình;

- Tư vấn lập dự án đầu tư xây dựng, lập hồ sơ mời thầu đối với các công trình điện đến 220kV, công trình bưu chính viễn thông, công trình giao thông, thủy lợi,

thủy điện, cấp thoát nước và các công trình dân dụng và công nghiệp;

- Khảo sát trắc địa công trình;
- Thiết kế các công trình điện năng;
- Thiết kế các công trình thủy điện;
- Thiết kế các công trình thông tin, bưu chính viễn thông;
- Thiết kế quy hoạch xây dựng và kiến trúc công trình;
- Thiết kế các công trình giao thông, công trình hạ tầng kỹ thuật;
- Thiết kế các công trình thủy lợi;
- Giám sát thi công xây dựng công trình đường dây và trạm biến áp đến 220kV

lĩnh vực: Lắp đặt thiết bị công trình, xây dựng – hoàn thiện;

- Giám sát thi công xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp lĩnh vực chuyên môn giám sát: xây dựng và hoàn thiện;

- Thẩm định các dự án đầu tư xây dựng, hồ sơ thiết kế, bản vẽ thi công và dự toán các công trình xây dựng (trong phạm vi chứng chỉ hành nghề);

- Vận tải hàng hoá và vận chuyển hành khách bằng ô tô theo hợp đồng;

Kinh nghiệm về tư vấn thiết kế:

Với gần 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực khảo sát, tư vấn, thiết kế các công trình xây dựng điện 35kV, 110kV. Công ty Cổ phần Đầu tư Điện và xây dựng công trình tự hào là đơn vị tư nhân đi đầu trong lĩnh vực tư vấn. Doanh nghiệp luôn đảm bảo đội ngũ chuyên gia, kỹ sư dày dặn kinh nghiệm, đáp ứng đầy đủ tiêu chí của các dự án cấp cao nhất yêu cầu. Đã có hàng trăm các dự án lớn nhỏ đã đóng điện thành công dưới sự tư vấn của doanh nghiệp, góp phần xây dựng và phát triển đất nước.

Các dự án trọng điểm:

Cấp điện nông thôn từ lưới điện Quốc gia tỉnh Yên Bái giai đoạn 2018-2020- EU tài trợ (Dự án 35kV): Quy mô xây dựng mới 36,261m đường dây trung áp 35kV 3 pha 3 dây trên không đi trên cột bê tông ly tâm, dây nhôm lõi thép AC-70/11, AC-70/72. Xây dựng mới 22 trạm biến áp cấp điện áp 35/0,4kV kiểu trạm treo trên hai cột bê tông ly tâm. Xây dựng mới tuyến đường dây hạ áp 56.220m, kết cấu lưới điện 3 pha 4 dây và 1 pha 2 dây. Số công tơ: 1883 cái. Đấu nối về các hộ dân sử

dụng cáp Cu/PVC – 2x2.5mm². Tổng mức đầu tư 81 tỷ đồng.

Cấp điện nông thôn từ lưới điện Quốc gia tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2018 - 2020 - EU tài trợ (Dự án 35kV): Quy mô xây dựng mới Huyện Lan Chánh: Tổng chiều dài 35kV xây dựng mới 7.948m, gồm 4 nhánh rẽ cấp điện cho 06 TBA, Huyện Bá Thước: Tổng chiều dài 35kV xây dựng mới là 9.237m, gồm 04 nhánh rẽ cấp điện cho 04 TBA, Huyện Như Xuân: Tổng chiều dài đường dây 35kV xây dựng mới là 1.748m gồm 01 nhánh rẽ cấp điện cho 01 TBA, Huyện Quan Sơn: Tổng chiều dài 35kV xây dựng mới là 8.085m gồm 02 nhánh rẽ cấp điện cho 02 TBA, Huyện Thường Xuân: Tổng chiều dài 35kV xây dựng mới là 5.949m, gồm 02 nhánh rẽ cấp điện cho 02 TBA, kiểu dây nhôm lõi thép AC – 70/11 mm². Xây dựng mới 15 trạm biến áp với công suất biến áp. Tổng mức đầu tư 57 tỷ đồng.

ĐZ 110kV Mường Lay - Điện Biên (Dự án 110kV): Quy mô dự án gồm xây dựng mới đường dây 110kV có tổng chiều dài 50km; trong đó, giai đoạn 1 đã thực hiện đóng điện vận hành từ trạm 110kV Mường Chà E21.7 đến cột 85, nhánh rẽ thủy điện Huổi Vang với chiều dài 17,3km; giai đoạn 2 dựng mới 33,7km từ cột 85 về trạm 110kV Điện Biên 2 (xã Sam Mứn, huyện Điện Biên). Tổng mức đầu tư dự án là 175 tỷ đồng thuộc nguồn vốn tín dụng thương mại.

Xuất tuyến 110kV sau 220kV Bắc Quang (Dự án 110kV): Quy mô dự án bao gồm: Đoạn tuyến 04 mạch đi 110kV Bắc Quang; đi 110kV Bình Vàng; đi 110kV Sông Lô 4 với tổng chiều dài tuyến là 13,408km (Trong đó đoạn 04 mạch dài: 11,832km; 03 mạch: 0,203km; 02 mạch: 0,965km và 01 mạch: 0,408km); Đoạn tuyến 02 mạch đi 110kV Sông Chùng và đi 110kV Nậm Yên (đi Sông Cháy) có kết hợp xây dựng đoạn 01 mạch lên 03 mạch và xây dựng mới 01 mạch với tổng chiều dài tuyến 29,427km. Tổng mức đầu tư 232,36 tỷ đồng thuộc nguồn vốn tín dụng thương mại và vốn khấu hao cơ bản của Tổng công ty Điện lực miền Bắc).

ĐZ 110kV từ TBA 220kV Sơn Động-TBA 110kV Sơn Động (Dự án 110kV): Xây mới tuyến đường dây 110kV mạch kép, dây dẫn ACSR 240/32 từ trạm 220kV Sơn Động đến trạm 110kV Sơn Động, chiều dài 22,044km. Tổng mức đầu tư 103,448 tỷ đồng thuộc nguồn vốn tín dụng thương mại và vốn khấu hao cơ bản của

Tổng công ty Điện lực miền Bắc). Đảm bảo cung cấp điện cho phụ tải huyện Sơn Động và khu vực lân cận; Nâng cao độ tin cậy cung cấp điện cho trạm 110kV Sơn Động; Khai thác hiệu quả các xuất tuyến 110kV sau trạm biến áp 220kV Sơn Động; Đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế, xã hội của tỉnh Bắc Giang.

2.1.4. Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2021-2023

Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình lấy phương châm: “Lợi ích của khách hàng là lợi ích của công ty”, do vậy công ty luôn phấn đấu, nỗ lực để làm hài lòng quý khách hàng, các đơn vị chủ đầu tư. Từ đó hoàn thành xuất sắc các dự án đã trúng thầu. Điều này đã được thể hiện qua kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình trong giai đoạn 2021-2023 dưới đây:

Bảng 2.1. Kết quả kinh doanh của INECO giai đoạn 2021-2023

Chỉ tiêu	Đơn vị	2021	2022	2023	So sánh 2021/2022		So sánh 2022/2023	
					(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
Tổng giá trị SXKD	Tỷ đồng	93,93	87,62	39,10	6.31	6.72	48.52	55.38
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	93,93	87,62	39,10	6.31	6.72	48.52	55.38
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3.65	3.38	2.33	0.27	7.39	1.05	31.06
Nộp ngân sách	Tỷ đồng	0.73	0.68	0.47	0.05	7.37	0.21	30.88
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	2.92	2.70	1.86	0.22	7.53	0.84	31.11
Thu nhập bình quân của người lao động	Tr. đồng	6.8	6.5	6.3				

Nguồn: Phòng tổng hợp INECO

Số liệu ở Bảng 2.1 cho thấy: năm 2021, ngành điện đã đối mặt với một loạt khó khăn và trở ngại trong việc đầu tư vào các dự án điện, sự bùng phát của đại dịch Covid-19 đã làm cho tình hình trở nên phức tạp hơn, ảnh hưởng đến việc triển khai các thủ tục đầu tư và công việc cung cấp vật liệu và thi công trên các công trường

điện. Điều này đã góp phần làm gia tăng những thách thức mà ngành điện phải đối mặt. Tuy nhiên với sự chỉ đạo xuất sắc của ban Lãnh đạo doanh nghiệp trong thời kỳ dịch bệnh cùng với sự nỗ lực, cố gắng của tập thể người lao động, doanh nghiệp đã đạt doanh thu 93,93 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 2.92 tỷ đồng, thu nhập bình quân của người lao động đạt hơn 6,8 triệu đồng/người/tháng.

Tiếp tới năm 2022, công tác đầu tư xây dựng gặp nhiều khó khăn, vướng mắc như ảnh hưởng dịch Covid-19, vướng mắc triển khai các thủ tục đầu tư, công tác bồi thường giải phóng mặt bằng (GPMB), chuyển đổi mục đích đất rừng, thu xếp vốn, giá vật tư, vật liệu tăng cao... Đặc biệt, xuất hiện thêm một số vướng mắc mới liên quan đến vấn đề chấp thuận nhà đầu tư các dự án điện, quy định mới về đấu thầu... ảnh hưởng đến kết quả thực hiện kế hoạch ĐTXD năm 2022 của toàn EVN. Do vậy doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp cũng bị giảm nhẹ bởi các tác động chung của ngành điện, doanh thu đạt 87,62 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 2.7 tỷ đồng, thu nhập bình quân của người lao động đạt hơn 6.5 triệu đồng/người/tháng.

2023 là một năm suy thoái kinh tế toàn cầu ảnh hưởng trực tiếp tới nhiều ngành nghề nói chung và ngành điện nói riêng. Là năm đầu tiên bắt đầu triển khai quy hoạch điện VII số 1208/QĐ-TTg về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển điện lực quốc gia giai đoạn 2011 - 2020 có xét đến năm 2030 và trở thành năm biến động ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của ngành điện – một ngành kinh tế hạ tầng quan trọng của đất nước. Với khoản lỗ tài chính năm 2022 để lại ảnh hưởng trực tiếp đến công tác đầu tư xây dựng, ngành điện đã phải thắt chặt chủ chương đầu tư, tập trung hoàn thiện các dự án còn tồn đọng và tạm dừng đầu tư các dự án mới, do vậy các doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng công trình gặp rất nhiều khó khăn. Doanh thu đạt 39,10 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 1.86 tỷ đồng, thu nhập bình quân của người lao động đạt hơn 6.3 triệu đồng/người/tháng.

Tuy nhiên theo Quyết định số 500/QĐ-TTg về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển điện lực quốc gia thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050 (Quy hoạch điện VIII). Ngành điện sẽ tiếp tục đầu tư nhiều dự án trọng điểm cấp quốc gia để gia tăng khả năng cung cấp điện, thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội. Do vậy đây vừa là cơ

hội, vừa là thách thức đối với các doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện, các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cấp năng lực để tăng khả năng trúng thầu, đặc biệt các gói thầu trọng điểm.

2.2. Thực trạng năng lực đấu thầu tại Công ty Cổ phần Đầu tư Điện và xây dựng công trình 2021-2023

2.2.1. Năng lực tài chính của INECO

Năng lực tài chính là một trong những yếu tố quan trọng để chủ đầu tư thấy được năng lực đấu thầu của nhà thầu. Khả năng tài chính đóng vai trò then chốt trong mọi hoạt động kinh doanh sản xuất của doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tư vấn xây dựng. Trong quá trình đấu thầu, khả năng tài chính có tác động trực tiếp đến các quyết định liên quan đến kỹ thuật, phương pháp tổ chức thi công, đầu tư công nghệ, tiến độ công trình và lựa chọn phương án giá dự thầu. Bảng bên dưới sẽ cho chúng ta thấy được tình hình tài chính hiện tại của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình.

Bảng 2.2. Năng lực tài chính của INECO

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm			2021/2022		2022/2023	
		2021	2022	2023	(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
1	Tổng tài sản	83.58	86.48	89.09	2.9	3.47	2.61	3.02
1.1	Tài sản dài hạn	2.18	2.49	2.29	0.31	14.22	2.0	8.03
1.2	Tài sản ngắn hạn	81.40	83.99	86.80	2.59	3.18	2.81	3.34
2	Tổng nguồn vốn	83.58	86.48	89.09	2.9	3.47	2.61	3.02
2.1	Vốn chủ sở hữu	11.29	10.24	9.98	1.05	9.3	0.26	2.54
2.2	Nợ phải trả	72.29	76.24	79.11	3.95	5.46	2.87	3.76

Nguồn: Phòng tổng hợp INECO

Dữ liệu ở Bảng 2.2 cho thấy, ngành điện thời gian gần đây gặp rất nhiều khó khăn do vậy đã ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình. Cụ thể, tổng tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp tăng xấp xỉ 4% điều này vẫn chứng tỏ Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công

trình rất nỗ lực cùng ngành điện vượt giai đoạn khó khăn, nhưng vốn chủ sở hữu đang bị giảm dần, đặc biệt năm 2022 đã giảm gần 10%, năm 2023 đã giảm nhẹ hơn xấp xỉ 3%, đây là điều đáng báo động đối với doanh nghiệp. Tỷ lệ nợ phải trả của doanh nghiệp cũng tăng để đáp ứng phục vụ việc kinh doanh của doanh nghiệp do ngành cắt giảm dự án để thắt chặt nguồn chi, doanh nghiệp phải nhờ vào các chủ đầu tư ngoài nhà nước và nước ngoài để đấu thầu tham gia dự án. Sự giảm của vốn chủ sở hữu và sự tăng của nợ phải trả đòi hỏi sự quan tâm đặc biệt để duy trì sự cân bằng tài chính và đảm bảo bền vững của công ty trong tương lai.

Để đánh giá cái nhìn tổng quan hơn về năng lực tài chính của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình (INECO) trên thị trường cạnh tranh, chúng ta có thể so sánh thực trạng nguồn vốn của một số đối thủ cạnh tranh như Công ty cổ phần TSQ Việt Nam (TSQ) và Công ty TNHH đầu tư điện và xây dựng công trình (INCO).

Bảng 2.3. So sánh năng lực tài chính giữa Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình, Công ty Cổ phần TSQ Việt Nam và Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình 2023

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	INECO	TSQ	INCO
1	Tổng nguồn vốn	Tỷ đồng	89.09	25.79	32.28
1.1	Tài sản ngắn hạn/Tổng TS	%	97.43	95.31	95.63
1.2	Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	2.57	4.69	4.37
2	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	9.98	5.72	3.86
2.1	Vốn chủ sở hữu/Tổng NV	%	11.21	22.18	11.96
2.2	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	88.79	77.82	88.04
3	Tổng nợ	Tỷ đồng	79.11	20.07	28.42
4	Doanh thu	Tỷ đồng	39.10	21.06	17.31
5	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1.86	0.91	0.82
5.1	Lợi nhuận sau thuế/Tổng TS	%	2.09	3.53	2.54
5.2	Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	4.76	4.32	4.73
5.3	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	16.47	15.90	21.24

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ báo cáo tài chính của các doanh nghiệp năm 2023

Sau khi so sánh năng lực tài chính của công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp từ bảng 2.3 cho thấy: Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản lớn hơn, trong khi Tài sản dài hạn/Tổng tài sản nhỏ hơn cho

thấy được vốn tự có của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình nhiều hơn 2 đối thủ đấu thầu. Nợ phải trả/ tổng nguồn vốn của INECO cao hơn các đối thủ cạnh tranh, đây là lợi thế của doanh nghiệp vì đã biết tận dụng được nguồn vốn từ bên ngoài thay vì chủ yếu dựa vào nguồn vốn tự có. Lợi nhuận sau thuế của INECO cao hơn so các doanh nghiệp cạnh tranh tuy nhiên phần trăm Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản lại thấp hơn, Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu chỉ xấp xỉ bằng các bên cạnh tranh cho thấy năm 2023 là một năm khó khăn của INECO, doanh thu giảm, lợi nhuận có nhưng không nhiều bằng các năm trước đó, hoạt động kinh doanh 2023 có phần giảm sút trong khi các đối thủ cạnh tranh trực tiếp đang ngày một lớn mạnh. Đây là điều mà công ty cần phải khẩn trương khắc phục và đưa ra các phương án xử lý kịp thời.

Khi tiến hành khảo sát theo phương pháp phỏng vấn về năng lực tài chính của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và công trình trong đó có phần trả lời của bà Nguyễn Thị Phương Loan – Kế toán trưởng công ty: “Với vai trò là tư vấn thiết kế, năng lực tài chính hiện tại của doanh nghiệp chúng tôi có khả năng đáp ứng các dự án vừa và nhỏ, thanh toán các khoản nợ đúng hạn, đóng đầy đủ các khoản thuế phí cho nhà nước. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn gặp khó khăn khi chưa tiếp cận được nhiều nguồn vốn vay ưu đãi, với năng lực tài chính hiện tại chưa đủ để mở rộng quy mô doanh nghiệp và các dự án quy mô lớn”.

Tóm lại, Năng lực tài chính của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình so với 2 đối thủ đấu trực tiếp là Công ty cổ phần TSQ Việt Nam và Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình có lợi thế hơn với nguồn vốn chủ sở hữu và lợi nhuận hàng năm lớn hơn tuy nhiên doanh thu đang có xu hướng giảm, nợ phải trả/ tổng nguồn vốn của INECO lại cao hơn đây là điểm yếu của doanh nghiệp. Hơn nữa, bằng phương pháp phỏng vấn cho thấy doanh nghiệp đang hoàn thành tốt đối với các dự án vừa và nhỏ nhưng để mở rộng doanh nghiệp hoặc đáp ứng nguồn vốn các dự án lớn do chưa tiếp cận được nguồn vốn vay hợp lý.

2.2.2. Năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị của INECO

Với gần 20 năm trong lĩnh vực tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện, doanh nghiệp luôn chú trọng trong việc nâng cao năng lực kỹ thuật và nâng cấp trang thiết bị.

a) Về kỹ thuật

Đối với đường dây truyền tải điện:

Tuyến đường dây luôn có chiều dài tuyến ngắn nhất, kết cấu công trình đơn giản. Hạn chế tối đa cắt qua các công trình văn hoá, di tích lịch sử, đất thổ cư và nhà dân để giảm thiểu chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng. Hạn chế tối đa cắt qua các công trình văn hoá, di tích lịch sử, đất thổ cư và nhà dân để giảm thiểu chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng. Đảm bảo phù hợp với quy hoạch chung của khu vực, phù hợp với quy hoạch phát triển kinh tế, các khu công nghiệp, cụm công nghiệp và phù hợp với quy hoạch lưới điện của khu vực, ngoài ra tuyến đường dây phải đảm bảo các khoảng cách được quy định cho hành lang an toàn đường điện, các khoảng cách giao chéo với đường giao thông, công trình công cộng, công trình quân sự,...theo nghị định 14/2014/NĐ-CP của chính phủ. Tuyến đường dây được lựa chọn phải giảm thiểu tối đa công tác giải phóng mặt bằng, đền bù di dân.

Đối với trạm biến áp:

Về vị trí: Trạm thiết kế luôn được đặt gần đường giao thông, nguồn điện, nguồn nước của địa phương để thuận tiện cho công tác thi công cũng như vận chuyển thiết bị nặng, cấp điện, cấp nước cho thi công, có thể tận dụng được các cơ sở hạ tầng của địa phương và thuận tiện cho việc quản lý, vận hành trạm cũng như kết nối thông tin liên lạc sau này.

Về quy hoạch, kỹ thuật: Nằm tại trung tâm phụ tải, bán kính cấp điện đảm bảo các tiêu chuẩn về kỹ thuật cũng như kinh tế. Các đường dây ra vào trạm phải có hướng tuyến thuận lợi và không phải đền bù giải phóng nhiều nhà dân và quan trọng là đầu nối thuận lợi với các đường dây 110kV và trung áp hiện có. Mặt bằng xây dựng phải đủ rộng, thoáng và tiết kiệm diện tích sử dụng, nằm trên nền đất ổn định không bị ngập úng và thuận lợi cho thi công giải phóng mặt bằng, vận chuyển thiết bị vật liệu thuận tiện. Có khả năng cho phép cải tạo mở rộng trạm khi cần thiết. Trạm phải đảm bảo khoảng cách an toàn đối với các khu dân cư cũng như các công trình khác để đảm bảo vấn đề môi trường trong khu vực.

Về điều kiện tự nhiên: Địa hình khu vực đặt trạm phải cao ráo thoáng đãng, để có thể thiết kế trạm vuông vẫn đảm bảo mỹ quan và khối lượng san gạt cũng như đắp mặt bằng là ít nhất. Địa chất khu vực đặt trạm phải ổn định và vững chắc để tránh các tác hại có thể xảy ra với công trình trong quá trình vận hành cũng như giảm những chi phí cho việc gia cố và tăng cường kết cấu làm tăng tổng mức đầu tư công trình. Thủy văn khu vực phải thuận lợi cho việc cấp nước cũng như mực nước ngập úng thấp để giảm thiểu chi phí cho việc đắp nền trạm.

Về kinh tế: Vị trí trạm được chọn phải đảm bảo về mặt kỹ thuật, hợp lý về mặt kinh tế, cụ thể là tối thiểu hóa tổng chi phí của tất cả các hạng mục về chi phí đấu nối các đường dây 110kV và xuất tuyến trung áp, chi phí san lấp mặt bằng, chi phí đường vào trạm, chi phí đền bù đất đai, nhà ở.

Khi tiến hành khảo sát theo phương pháp phỏng vấn về năng lực kỹ thuật của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và công trình trong có phần trả lời của ông Nguyễn Đức Quyết – Phó giám đốc trả lời: “Công ty đã tham gia hàng trăm công trình lớn nhỏ do vậy tất cả các công trình chúng tôi tư vấn, thiết kế đã và đang đáp ứng tất cả yêu cầu về kỹ thuật của ngành điện, các quy định của nhà nước về đường dây truyền tải và trạm biến áp”.

b) Về máy móc thiết bị công nghệ

Phương tiện và trang thiết bị: Hơn 50 xe máy, 6 ô tô và các thiết bị khảo sát tiên tiến như máy kinh vĩ mã 020A, 020B; máy kinh vĩ điện tử 5A mã Sokkia DT5A; máy toàn đạc điện tử mã Nhật Topcon GTS235N, Nikon DTM – 352; máy thủy chuẩn mã Topcon G2; máy thủy chuẩn laser mã LP-618; máy định vị GPS cầm tay mã Garmin, Etrex; máy bộ đàm mã Icom V82; ống nhòm; máy ảnh KTS; ống nhòm đo khoảng cách xa (500m) – Nikon Forestry 550; máy đo khoảng cách bằng laser - Boshner; máy khoan địa chất mã XY-1; máy đo điện trở đất mã TD 2000; máy đo điện trở mã Kyoritsu;...

Tại văn phòng doanh nghiệp đầu tư 70 máy tính bàn, 20 máy tính xách tay phục đi công tác, 3 máy in A3, 2 máy fax, 5 máy tin Laser A4. Các phần mềm chuyên dụng trong thiết kế như AutoCad 2024 dùng để thiết kế và dựng các bản vẽ; phần

mềm EMTP-RV giúp các kỹ sư phân tích quá độ điện từ trong hệ thống điện, mô phỏng, tính toán các quá trình quá độ điện cơ và các quá trình siêu quá độ của hệ thống điện; phần mềm CDEGS tính toán nối đất; phần mềm Promise thiết kế mạch nhị thữ; phần mềm SAP2018 tính toán nội lực cột, phần mềm; phần mềm SAFE tính nội lực và tính thép cho đài móng đơn hoặc móng tổ hợp, các loại móng cột, móng nhà điều khiển, móng bè...

Bảng 2.4. So sánh năng lực máy móc thiết bị của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình với các đối thủ cạnh tranh

STT	Chủng loại thiết bị	Đơn vị	INECO	TSQ	INCO
Thiết bị ngoài công trường					
1	Xe ô tô	Xe	6	3	2
2	Máy kinh vĩ	Máy	5	1	1
3	Máy toàn đạc điện tử	Máy	3	1	2
4	Máy thủy chuẩn	Máy	2	10	2
5	Máy định vị GPS	Máy	10	8	2
6	Máy bộ đàm	Máy	4	5	3
7	Ống nhôm	Chiếc	4	1	1
8	Máy ảnh	Máy	10	2	6
9	Máy đo khoảng cách laser	Máy	1	1	1
10	Máy khoan địa chất	Máy	2	1	1
11	Máy đo điện trở	Máy	2	1	1
12	Thuốc kẹp	Chiếc	2	1	1
13	Đồng hồ vạn năng	Chiếc	2	1	1
14	Am pe kìm	Chiếc	1	1	1
15	Cờ lê	Chiếc	2	1	1
16	Máy đo độ cao	Máy	0	0	1
Thiết bị văn phòng					
16	Máy Fax	Máy	2	0	1
17	Máy Photo	Máy	3	0	4
18	Máy Scan	Máy	2	0	2

19	Máy PC	Máy	70	30	25
20	Máy tính xách tay	Máy	20	10	12
21	Máy in Laser	Máy	7	0	2

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ báo cáo cơ cấu tổ chức của các doanh nghiệp

Từ bảng 2.4 cho thấy được INECO có đầu tư mạnh mẽ vào trang bị thiết bị để phục vụ công tác tại công trường cũng như ở văn phòng. Số lượng máy móc và phương tiện vượt trội hơn hẳn so với 2 đối thủ cạnh tranh.

Tuy nhiên, khi tiến hành khảo sát theo phương pháp phỏng vấn về năng lực máy móc thiết bị của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và công trình trong có phần trả lời của ông Bùi Thanh Tùng – Kỹ sư trưởng thiết kế phân trạm biến áp: “Doanh nghiệp chúng tôi hiện nay đã có đủ trang bị đủ về năng lực tư vấn thiết kế tất cả các công trình phức tạp. Nhưng về máy móc, thiết bị phục vụ công tác khảo sát, thiết kế một số các công trình quy mô lớn chúng tôi vẫn phải đi thuê máy móc đơn vị ngoài để thực hiện công tác, ngoài ra một số phần mềm và máy móc của doanh nghiệp đã cũ, đôi khi làm việc xảy ra sai số”.

Tóm lại, Công ty Cổ phần đầu tư điện và xây dựng công trình có năng lực kỹ thuật cao đáp ứng được các yêu cầu thiết kế và xây dựng công trình điện phức tạp. Điều này làm năng lực đấu thầu của doanh nghiệp trở nên mạnh mẽ và giúp đảm bảo chất lượng cho các dự án. Hơn nữa, về trang thiết bị máy móc, với quy mô công trình lớn về trang thiết bị máy móc công ty chưa thể đáp ứng còn phải thuê ngoài, một số máy móc thiết bị và phần mềm tính toán hỗ trợ đã cũ, đây là điều mà doanh nghiệp phải cải thiện trong thời gian tới.

2.2.3. Năng lực nhân viên của INECO

Với đội ngũ chuyên gia đầu ngành tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện được cấp chứng chỉ tư vấn thiết kế hạng I - cao nhất trong ngành, đây sẽ là thế mạnh của doanh nghiệp so với các đối thủ khác:

- Ông Nguyễn Đức Quyết – Phó giám đốc kỹ thuật chịu trách nhiệm toàn bộ về kỹ thuật của doanh nghiệp được cấp chứng chỉ chứng chỉ thiết kế cơ điện công trình hạng I - Số BXD-00089799 do Cục quản lý hoạt động xây dựng - Bộ xây dựng

cấp ngày 29/05/2020

- Ông Bùi Thanh Tùng – Thiết kế chính phần trạm biến áp các dự án được cấp chứng chỉ thiết kế cơ điện công trình hạng I – Số BXD-00089798 do Cục quản lý hoạt động xây dựng - Bộ xây dựng cấp ngày 29/05/2020.

- Ông Nguyễn Trọng Hiếu – Phụ trách chính phần cột, đường dây các dự án được cấp chứng chỉ thiết kế kết cấu công trình dân dụng và công nghiệp hạng I – Số BXD-00089797 do Cục quản lý hoạt động xây dựng - Bộ xây dựng cấp ngày 29/05/2020.

- Ông Nguyễn Anh Tuấn – Phụ trách công tác dự toán các công trình được cấp chứng chỉ định giá xây dựng hạng I – Số BXD-00029453 do Cục quản lý hoạt động xây dựng - Bộ xây dựng cấp ngày 01/02/2023.

Lực lượng cán bộ nhân viên của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình:

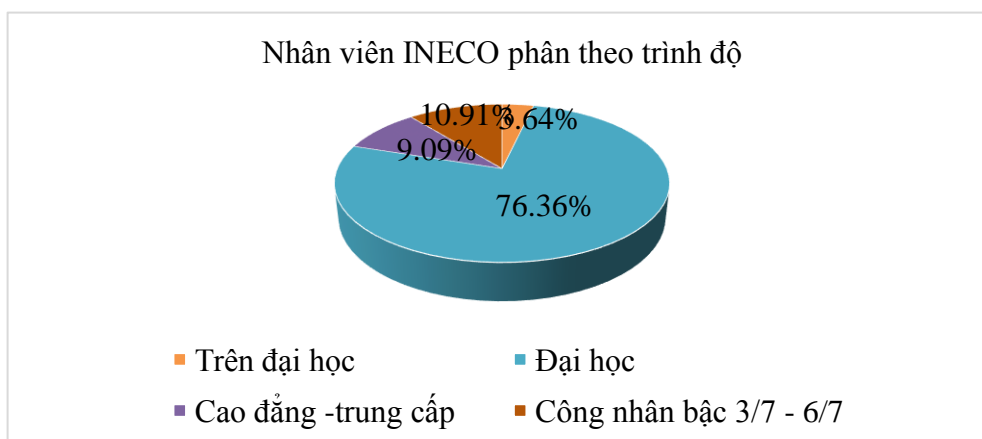
Bảng 2.5. Lực lượng cán bộ nhân viên của Công ty

STT	Cán bộ quản lý, chuyên môn và kỹ thuật	Số lượng	Số năm kinh nghiệm			Tỉ lệ (%)
			<5 năm	≥5 năm ≤10 năm	>10 năm	
	Tổng	110				
I	Trên đại học	4				3.64
	Thạc sĩ kỹ thuật điện	2	0	0	2	
	Thạc sĩ xây dựng	2	0	0	2	
II	Đại học	84				76.36
	Kỹ sư xây dựng	15	5	7	3	
	Kiến trúc sư	2	1	1	0	
	Kỹ sư công trình thủy điện	5	2	2	1	

	Kỹ sư Điện	42	20	17	5	
	Kỹ sư cơ khí	1	0	1	0	
	Kỹ sư cơ điện	2	0	2	0	
	Kỹ sư kinh tế năng lượng	1	0	0	1	
	Cử nhân kinh tế năng lượng	2	1	1	0	
	Kỹ sư quản lý năng lượng	2	1	1	0	
	Kỹ sư địa hình	4	2	1	1	
	Kỹ sư địa chất	3	1	2	0	
	Cử nhân tài chính kế toán	5	3	2	0	
III	Cao đẳng - Trung cấp	10				9.09
	Xây dựng	2	1	1	0	
	Điện	4	3	1	0	
	Trắc địa	4	3	1	0	
IV	Công nhân bậc 3/7-6/7	12	6	3	3	10.91

Nguồn: Phòng tổng hợp INECO

Biểu đồ 2.1. Cơ cấu lao động tại INECO phân theo trình độ



Nguồn: Phòng tổng hợp INECO

Từ bảng 2.5 cho thấy, tuy là một doanh nghiệp vừa và nhỏ nhưng Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình rất chú trọng vào con người của doanh nghiệp. Công ty rất chú trọng vào việc tuyển dụng lao động có trình độ cao, chính đội ngũ cán bộ nhân viên là nòng cốt, là thương hiệu của INECO để trở thành một trong doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện hàng đầu trong nước.

Bảng 2.6. So sánh nhân lực giữa Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình, Công ty cổ phần TSQ Việt Nam, Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình

TT	Chỉ tiêu	INECO	TSQ	INCO
1	Số lượng lao động	110	80	62
2	Lao động có trình độ đại học, trên đại học	88	64	40
3	Lao động có Trình độ cao đẳng, trung cấp	10	8	12
4	Công nhân bậc 3/7-6/7	12	8	10

Nguồn: Cơ cấu tổ chức của các doanh nghiệp

Từ bảng 2.6 cho thấy các doanh nghiệp rất chú trọng vào đội ngũ nhân sự, tỉ lệ lao động có trình độ đại học, trên đại học chiếm hơn 50% toàn doanh nghiệp. Tuy nhiên xét thấy Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình có đội ngũ lao động trình độ cao vượt trội hơn so với các đội thủ cạnh tranh, đây cũng chính là lợi thế lớn của doanh nghiệp khi tham gia đấu thầu.

Bảng 2.7. So sánh giới tính nhân sự của INECO với các công ty đối thủ

TT	Giới tính	INECO	TSQ	INCO
1	Nam	85	60	47
2	Nữ	25	20	15

Nguồn: Cơ cấu tổ chức của các doanh nghiệp

Từ bảng 2.7 cho thấy tỉ lệ giới tính nữ và nam giữa các doanh nghiệp tư vấn thiết kế sấp xỉ khoảng hơn 30%, chủ yếu là nam giới vì đặc thù công việc phải đi khảo sát, đi thực địa nhiều. Số lượng nữ giới ở các doanh nghiệp chủ yếu là ở bộ phận kế toán, văn thư và dự toán.

Bảng 2.8. So sánh độ tuổi nhân sự của INECO với các công ty đối thủ

TT	Giới tính	INECO	TSQ	INCO
1	Trên 65 tuổi	2	1	0
2	Dưới 65 tuổi trên 40 tuổi	45	32	12

3	Dưới 40 tuổi trên 30 tuổi	42	22	24
4	Dưới 30 tuổi trên 18 tuổi	21	25	26

Nguồn: Cơ cấu tổ chức của các doanh nghiệp

Từ bảng 2.8 cho thấy số lượng cán bộ nhân viên của INECO ngoài 40 tuổi chiếm phần lớn cho thấy nhân sự công ty đã có nhiều kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực tư vấn thiết kế lớn hơn hẳn so với hai đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên độ trẻ hóa nhân sự lại không bằng hai đối thủ, đây là điều doanh nghiệp cần phải cải thiện trong thời gian tới.

Khi tiến hành khảo sát theo phương pháp phỏng vấn về chất lượng nguồn nhân sự của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và công trình có phần trả lời của ông Trần Văn Khương giám đốc doanh nghiệp: “Đội ngũ lãnh đạo tại Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình là những người có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện., được đào tạo bài bản, một số lãnh đạo đã từng giữ chức vụ quan trọng của Công ty tư vấn Điện 1 (PEC1), hơn nữa đội ngũ lãnh đạo đã đi cùng doanh nghiệp hơn 15 năm. Tuy nhiên số lượng chuyên gia của công ty còn hạn chế, một số chuyên gia đã có tuổi khả năng cập nhật kiến thức mới đôi khi còn chậm, thiếu động lực trong công việc, tâm thế giữ nghề và không muốn chia sẻ kiến thức. Đội ngũ nhân viên trẻ chưa được đào tạo nhiều, đòi hỏi vừa học vừa làm nên đôi khi trong khâu tư vấn thiết kế xây dựng không tránh khỏi những sai sót dẫn tới một số hậu quả không đáng có làm ảnh hưởng tới doanh nghiệp”.

Nhân sự của công ty bao gồm một đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, đa số là các kỹ sư và cán bộ đại học được đào tạo chính quy tại các trường đại học trong và ngoài nước, cùng với các công nhân kỹ thuật đã được đào tạo tại các trường kỹ thuật uy tín trên toàn quốc. Nhờ vào điều này, đội ngũ lao động của công ty ngày càng được trang bị nhiều kỹ năng chuyên môn cần thiết, và doanh nghiệp có thể phát huy sức mạnh của mình trong lĩnh vực điện lực một cách hiệu quả. Tuy vậy, từ kết quả phỏng vấn cho thấy đội ngũ chuyên gia ít so với tổng thành viên trong doanh nghiệp, khả năng cập nhật kiến thức mới còn hạn chế, tâm lý giữ nghề không chia sẻ kiến thức. Đối với đội ngũ trẻ còn thiếu kinh nghiệm, chưa được đào tạo nhiều dẫn tới những sai sót không tránh khỏi, đây là điều mà doanh nghiệp phải khắc phục

trong thời gian tới.

2.2.4. Năng lực Marketing của INECO

2.2.4.1. Khả năng cung cấp dịch vụ

Sự hiện diện kịp thời của đội ngũ kỹ sư, tư vấn viên có kinh nghiệm và chuyên môn cao, khả năng quản lý dự án chặt chẽ của ban lãnh đạo doanh nghiệp và đáp ứng được tiến độ yêu cầu là yếu tố quan trọng.

Trả lời phỏng vấn về khả năng cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp, ông Trần Văn Khương cho biết: “Doanh nghiệp luôn chú trọng vào công tác quản lý cán bộ nhân viên. Phân bổ nhân sự kịp hợp lý để thực hiện các công tác tư vấn, thiết kế, khảo sát tại hiện trường dự án đáp ứng chuẩn tiến độ 100% từ đó đem lại niềm tin và sự uy tín tới chủ thầu”.

Từ kết quả phỏng vấn cho thấy đây chính là điểm mạnh mà doanh nghiệp ngày càng phải phát huy, góp phần củng cố và gia tăng năng lực Marketing của doanh nghiệp đối với các đối thủ cạnh tranh.

2.2.4.2. Chất lượng sản phẩm

Ngoài việc đáp ứng chuẩn tiến độ các dự án, chất lượng hồ sơ thiết kế cũng là vấn đề then chốt của mỗi cuộc đấu thầu. Chủ đầu tư sẽ dựa vào hồ sơ để đánh giá năng lực của nhà thầu. Hồ sơ được thiết kế đúng, đầy đủ và chi tiết sẽ giúp chủ đầu tư và nhà thầu xây lắp sẽ thực hiện chuẩn chỉ hơn, đơn giản hơn và không có lỗi xảy ra trong quá trình thi công.

Các công trình được INECO thiết kế về cơ bản đáp ứng được các yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng phù hợp với luật, thông tư và nghị định do nhà nước đề ra.

Chất lượng hồ sơ thiết kế tuân thủ theo các quyết định phê duyệt của EVN, chuẩn quy phạm trang bị điện. Trong hồ sơ thiết kế BCNCKT phải đáp ứng đầy đủ các cơ sở pháp lý như quyết định giao A (quyết định giao cho các ban quản lý dự án); phê duyệt quy hoạch điện của xã, quận, huyện tầm nhìn dài hạn; chấp thuận chủ trương đầu tư; chấp thuận thỏa thuận vị trí xây dựng trạm biến áp và phương án tuyến đường dây; phê duyệt phương án khảo sát. Khi đến bước TKKT, TKBVTC-DT hồ sơ thiết kế phải thêm sự phê duyệt của bước BCNCKT; phê duyệt phương án thỏa

thuận SCADA; phương án PCCC của trạm;... và một số giấy tờ pháp lý khác khi phát sinh.

Tóm lại, chất lượng hồ sơ thiết kế là vấn đề thiết yếu trong việc đấu thầu xây dựng, ban lãnh đạo doanh nghiệp luôn luôn tìm cập nhật các quy định, yêu cầu mới của tổng công ty EVN để nâng cao chất lượng hồ sơ. Trong quá trình hoạt động gần 20 năm, tất cả các công trình mà Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình thiết kế đều đáp ứng 100% về các yêu cầu hồ sơ thiết kế, chưa có bất kỳ sự cố nào bị chủ đầu tư phản nản về chất lượng hồ sơ. Đây là điểm mạnh doanh nghiệp đã, đang ghi điểm trong mắt chủ đầu tư và sẽ cần tiếp tục cố gắng hơn nữa trong quá trình đấu thầu sắp tới.

2.2.4.3. *Giá dự thầu*

Theo Luật đấu thầu số 22/2023/QH15 ngày 23/06/2023 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua: *Giá dự thầu* là giá do nhà thầu chào trong đơn dự thầu, bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện gói thầu theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.

Việt xác định mức mức giá hợp lý để tham gia dự thầu là hết sức quan trọng đối với một doanh nghiệp tham gia đấu thầu. Đối với một chủ thầu lâu năm và có kinh nghiệm, họ sẽ có khả năng đưa ra mức giá sàn tương đối phù hợp với dự án. Với một nhà thầu đưa ra một mức giá quá thấp so với giá sàn, chủ thầu tư sẽ có đánh giá thấp năng lực của nhà thầu trong việc đưa ra giá bỏ thầu. Một mức giá bỏ thầu thấp có thể là do doanh nghiệp cố tình đưa ra sai giá hoặc nhân sự dự toán năng lực còn thấp, dự toán sai mức giá. Vì vậy đối với một doanh nghiệp khi tham gia đấu thầu, việc xác định được một mức giá hợp lý mà vẫn đem lại được lợi nhuận về công ty là một việc vô cùng quan trọng.

Giá dự thầu của một nhà thầu thường được xác định trong khoảng giá sàn mà chủ thầu xây dựng cung cấp, cùng với mức giá trần mà chủ đầu tư đặt ra cho các dự án đấu thầu. Điều này đồng nghĩa với việc chủ đầu tư, như người mua, luôn tìm kiếm mức giá thấp nhất cho hàng hóa hoặc dịch vụ mà họ cần, và họ chỉ đồng ý chi trả mức giá thấp hơn hoặc bằng mức giá trần mà họ đã quy định. Trong khi đó, nhà thầu, là

người bán hàng hóa hoặc dịch vụ, thì chỉ chấp nhận bán với mức giá không thấp hơn mức giá tối thiểu được xác định (giá sàn của nhà thầu xây dựng). Riêng đối với những công trình chỉ định thầu, giá dự thầu được xác định trong khung giá của gói thầu và nhà thầu tham gia, và khung giá này sẽ xác định được mức lợi nhuận cho nhà thầu.

Dưới đây là bảng đánh giá kết quả trúng thầu của dự án thành phần đoạn Bãi Vọt – Hàm Nghi thuộc Dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc – Nam phía Đông, Giai đoạn 2021-2025 của 3 doanh nghiệp khi tham gia đấu thầu. Chủ đầu tư lựa chọn nhà thầu theo phương pháp dựa trên cơ sở ngân sách cố định với tiêu chí điểm kỹ thuật đạt trên 80 điểm và ngân sách giới hạn cho gói thầu này là 1.05 tỷ đồng:

Bảng 2.9. Kết quả đấu thầu dự án thành phần đoạn Bãi Vọt – Hàm Nghi thuộc Dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc – Nam phía Đông, Giai đoạn 2021-2025

Nhà thầu	Điểm kỹ thuật	Giá dự thầu sau điều chỉnh	Đánh giá đề xuất tài chính	Kết quả lựa chọn
INECO	87	1 tỷ	Chấp nhận	Được chọn
TSQ	85	1.2 tỷ	Loại (>1.05 tỷ)	-
INCO	83	1.03 tỷ	Chấp nhận	Loại do điểm kỹ thuật thấp so với INECO

Nguồn: Phòng tổng hợp INECO

Từ bảng 2.9 cho thấy INECO với lợi thế về chuyên môn cao, bảng dự toán đấu thầu chi tiết đã liệt kê và phân chia đầy đủ các chi phí khảo sát, chi phí lập TKBVTC với mức giá hợp lý (Phụ lục, Bảng dự toán tham gia đấu thầu). Sự phân chia rõ ràng này công ty đã mang tới sự chuyên nghiệp dành cho chủ đầu tư dự án và đã thắng thầu đối với 2 đối thủ cạnh tranh trực tiếp là INCO và TSQ.

Khi tiến hành khảo sát theo phương pháp phỏng vấn về các vấn đề giá dự thầu hay gặp phải của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và công trình có phần trả lời của ông Nguyễn Anh Tuấn – Phụ trách tổ dự toán của doanh nghiệp: “Trong ít nhiều dự án, sau khi đáp ứng được năng lực về kỹ thuật, nhà thầu sẽ xét đến giá bỏ thầu, vì vậy giá bỏ thầu không ít nhiều quyết định đến thành bại của công tác đấu thầu. Hiện tại tổ dự

toán đang làm việc khá độc lập, mỗi người sẽ phụ trách một số dự án riêng, chưa có sự góp ý, liên kết dẫn đến khi lập dự thầu sẽ chỉ đưa ra được phương án chủ quan của người lập và kiểm duyệt của lãnh đạo đôi khi sẽ ảnh hưởng đến kết quả đấu thầu.”

Từ phân tích trên cho thấy, dự toán về giá dự thầu của doanh nghiệp được liệt kê, phân tích rõ ràng minh bạch chi phí của từng giai đoạn thể hiện được sự chuyên nghiệp của người làm dự toán. Tuy nhiên, từ kết quả phỏng vấn cho thấy chưa có sự phối hợp chưa có sự phối hợp trong công việc của đội ngũ dự toán. Hơn nữa, kết quả đấu thầu cũng cho thấy, dự án trượt thầu tăng cao do chênh lệch giá cao so với giá chủ đầu tư mong muốn. Do đó, doanh nghiệp cần có phương án cấp bách để xử lý vấn đề trên.

2.2.4.4. *Quảng bá, xúc tiến thương mại*

Trả lời phỏng vấn về công tác quảng bá, xúc tiến thương mại của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình ông Trần Văn Khương trả lời: “Việc quảng bá hình ảnh doanh nghiệp là một trong những yếu tố đang báo động hiện nay. Dù các dự án đấu thầu thành công về doanh nghiệp thông qua chất lượng HSNL, thông qua kinh nghiệm các dự án trước, thông qua sự uy tín và sự giới thiệu của các bên đối tác song năng lực Marketing của doanh nghiệp vẫn là điều đáng phải bàn tới, Công ty đã hoạt động gần 20 năm trong ngành tư vấn thiết kế xây dựng công trình điện, tới nay công ty vẫn chưa có website của doanh nghiệp trên nền tảng mạng xã hội, chưa thực hiện các hình thức quảng bá trực tuyến, khả năng tuyên truyền và quảng bá hình ảnh doanh nghiệp chưa cao chủ yếu từ lãnh đạo công ty, khả năng thu thập thông tin còn thấp, việc thực hiện liên danh liên kết với các bên đối tác còn hạn chế, ít tham gia vào các cuộc hội thảo cùng ngành. Đây là điều đáng thiếu sót của doanh nghiệp”.

Từ kết quả trả lời phỏng vấn của ông Trần Văn Khương cho thấy, công ty đang không chú trọng đầu tư vào công tác quảng bá hình ảnh doanh nghiệp và xúc tiến thương mại, dẫn tới có thể là nguyên do bỏ sót một lượng khách hàng mới nhất định, mất khả năng liên danh liên kết với đối tác khi thiếu thông tin.

2.2.4.5. Kinh nghiệm các dự án tương tự

Là một doanh nghiệp tư vấn thiết kế công trình đường điện từ 35kV đến 110kV gần 20 năm, doanh nghiệp có rất nhiều kinh nghiệm và năng lực nhờ vậy mà Công ty đã thu hút được rất nhiều kỹ sư có kinh nghiệm từ các nơi về làm việc và thu về được kết quả tương đối khả quan, được các chủ đầu tư đánh giá cao.

Trong suốt quá trình đó, công ty Cổ phần đầu tư điện và xây dựng công trình đã không ngừng phát triển cùng với nền kinh tế thị trường, công ty đang tiến hành các hoạt động thi công trên địa bàn tỉnh miền Bắc và miền Trung. Đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng công trình đường dây và trạm biến áp, công ty đã tìm được cho mình một chỗ đứng trên thị trường và khẳng định uy tín của mình qua các công trình đã và đang tham gia tư vấn thiết kế, điều này được thể hiện qua danh sách các công trình trúng thầu giai đoạn 2021-2023 (Phụ lục 3)

2.2.5. Kết quả đấu thầu các năm 2021-2023

Kết quả đấu thầu năm 2021-2023 được tác giả tổng hợp như bảng dưới đây.

Bảng 2.10: Bảng thống kê các công trình tham gia đấu thầu, trúng thầu, trượt thầu và nguyên nhân

Giá trị gói thầu	Năm 2021			Năm 2022			Năm 2023		
	Số gói tham gia	Trượt thầu	Nguyên nhân	Số gói tham gia	Trượt thầu	Nguyên nhân	Số gói tham gia	Trượt thầu	Nguyên nhân
Gói thầu có giá trị ≤ 10 tỷ	27 (trúng thầu 20 gói)	7 (tỉ lệ trượt 25.92%)	- Giá cao - Không đáp ứng yêu cầu HSMT - Không có khả năng đáp ứng tiến độ do ảnh hưởng dịch bệnh	19 (trúng thầu 13 gói)	6 (tỉ lệ trượt 31.58%)	- Giá cao - Giá thầu sau khi hiệu chỉnh cao hơn giá trần	15 (trúng thầu 8 gói)	7 (tỉ lệ trượt 46.7%)	- Giá cao - Không đạt điểm về HSMT - Không đủ năng lực khảo sát do còn thiếu trang thiết bị

Gói thầu có giá trị ≤ 50 tỷ	5 (trúng thầu 2 gói)	3 (tỉ lệ trượt 60%)	- Giá bỏ thầu cao - Dự án ở xa doanh nghiệp không được cấp giấy di chuyển do ảnh hưởng	7 (trúng thầu 4 gói)	3 (tỉ lệ trượt 42.86%)	- Giá thầu sau khi hiệu chỉnh thấp hơn 15% giá bỏ thầu	5 (trúng thầu 3 gói)	2 (tỉ lệ trượt 60%)	- Không đủ điều kiện HSNL - Giá cao

Nguồn: Phòng tổng hợp của INECO

Từ Bảng 2.10 có thể thấy được Công ty trượt thầu do nhiều lý do khác nhau nhưng chủ yếu là việc giá dự thầu vượt quá mong muốn của chủ đầu tư. Do vậy công ty phải nghiên cứu và đưa ra phương án tối ưu nhằm khắc phục vấn đề này.

Khi tiến hành khảo sát theo phương pháp phỏng vấn về số công trình trúng thầu, trượt thầu các năm 2021, 2022, 2023 của Công ty Cổ phần TSQ Việt Nam và Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình:

+ Ông Nguyễn Đức Quý giám đốc TSQ đã trả lời: “Bức tranh ngành điện 3 năm qua là một bức tranh tối màu, khó khăn chung tới với tất cả các doanh nghiệp ngành điện. Đối với doanh nghiệp tư vấn chúng tôi, dự án mới từ tập đoàn tung ra ít, có dự án nào phù hợp với HSNL của doanh nghiệp là chúng tôi tham gia dự thầu. Tuy nhiên tỷ lệ các năm đang dần dần, 2021 là 75% trúng thầu, 2022 là 68% trúng thầu và 2023 là chỉ còn 60% trúng thầu nên chúng tôi cũng đang nghiên cứu các phương án mới để cải thiện trong thời gian tới”.

+ Ông Phạm Thanh Nam giám đốc INCO đã trả lời: “Ngành điện thời gian qua thực sự đang gặp khó khăn, tập đoàn thông báo thua lỗ hàng chục nghìn tỉ đồng kéo theo các công ty thành viên, các công ty con, các doanh nghiệp tư trong ngành từ doanh nghiệp đến xây lắp đều ảnh hưởng. Tỷ lệ trúng thầu của chúng tôi đang giảm dần trong 3 năm qua, 2021 là 70% trúng thầu, 2022 là 66% và 2023 chỉ còn 54%, do vậy dự án về công ty ít dần và trong tình trạng báo động.

Năm 2021: Số lần dự thầu tất các gói thầu tư vấn thiết kế, tư vấn thẩm tra, tư vấn giám sát 32 gói, trúng 22 gói (tỷ lệ trúng thầu 68.75%). So sánh với Công ty TSQ Việt Nam là 75% và INCO là 70% thì khả năng trúng thầu còn thấp hơn khá nhiều

Năm 2022: Số lần dự thầu tất các gói thầu tư vấn thiết kế, tư vấn thẩm tra, tư vấn giám sát 26 gói, trúng 17 gói (tỷ lệ trúng thầu 65.38%). So sánh với Công ty TSQ Việt Nam là 68% và INCO là 66%, do khó khăn chung của ngành điện nên khả năng trúng thầu cả 2 doanh nghiệp đều giảm tuy nhiên phần trăm TSQ vẫn cao hơn so với INECO

Năm 2023: Số lần dự thầu tất các gói thầu tư vấn thiết kế, tư vấn thẩm tra, tư vấn giám sát 20 gói, trúng 11 gói (tỷ lệ trúng thầu 55%). Thấp hơn so với Công ty TSQ Việt Nam là 60% và cao hơn INCO không nhiều là 54%. Năm 2023 là một năm rất khó khăn của ngành điện, tổng công ty đã thắt chặt các dự án và không có giao A cho các ban quản lý, dẫn đến các đơn vị ngành tư vấn bị ảnh hưởng nghiêm trọng, phải nhờ các mối quan hệ với các chủ đầu tư là đơn vị tư nhân. Hơn nữa, số lượng doanh nghiệp tư nhân tăng lên, số lượng dự án giảm xuống dẫn tới việc cạnh tranh ngành càng khốc liệt.

2.3. Nhận xét chung về năng lực đấu thầu của công ty

2.3.1. Ưu điểm

Từ những phân tích trên về thực trạng năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình, tác giả đưa ra các ưu điểm mà doanh nghiệp đã và đang thực hiện tốt như sau:

- Lượng vốn của doanh nghiệp luôn đảm bảo dự thầu các gói thầu vừa và nhỏ ở trong nước và các dự án do chủ đầu tư là nước ngoài.
- Với gần 20 năm hoạt động tên tuổi của Công ty ngày càng được tổng Công ty điện lực, các ban quản lý dự án, chủ đầu tư biết đến nhờ các công trình mà Công ty đã thực hiện.
 - Doanh nghiệp luôn tuân thủ và đáp ứng tất cả yêu cầu kỹ thuật ngành điện
 - Công ty có trang bị đầy đủ hệ thống trang thiết bị để phục vụ công tác khảo sát, thiết kế.
 - Công ty có cả đội ngũ cán bộ nhân viên có kinh và đội ngũ nhân viên trẻ, năng động.
 - Hồ sơ thiết kế luôn chi tiết, rõ ràng, luôn đảm bảo chất lượng cao.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

Đối nghịch với các điểm mạnh, công ty có những hạn chế tồn đọng cần khắc phục trong thời gian tới.

- Chưa tiếp cận được nhiều nguồn vốn vay ưu đãi, vốn chưa đủ để mở rộng quy mô doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu đang giảm dần qua các năm. Nợ phải trả/ tổng nguồn vốn còn cao, doanh thu giảm.

- Một số chuyên gia đã có tuổi, khả năng cập nhập, sử dụng các phần mềm, ứng dụng kỹ thuật mới còn hạn chế. Một số chuyên gia mất động lực trong công việc, giữ nghề và không chia sẻ kiến thức.

- Trang thiết bị và một số phần mềm tính toán còn lạc hậu, chưa đáp ứng được các công trình quá phức tạp.

- Đội ngũ cán bộ nhân viên non trẻ chưa được đào tạo nhiều, kiến thức còn non kém đôi khi xảy ra sai số.

- Hoạt động Marketing của doanh nghiệp còn yếu kém, chưa có trang web hay mạng xã hội của doanh nghiệp. Khả năng liên danh liên kết còn hạn chế

- Hạn chế trong quá trình thu thập, xử lý thông tin trong hoạt động đấu thầu.

- Giá dự thầu nhiều dự án tham gia còn cao dẫn tới nhiều dự án trượt thầu

Các hạn chế của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và công trình xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau. Trong đó có hai nguyên nhân chính là nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan. Để giải quyết những nguyên nhân chủ quan, việc nhân diện và đưa ra các giải pháp khắc phục có thể được thực hiện hiệu quả. Tuy nhiên đối với những nguyên nhân khách quan, những yếu tố bên ngoài Công ty khó kiểm soát sẽ cần sự hỗ trợ và giúp đỡ từ các cơ quan chức năng, Tổng Công ty Điện lực cũng như sự quản lý chặt chẽ hơn từ phía Nhà nước trong lĩnh vực này.

Nguyên nhân chủ quan

Về tài chính: Năng lực tài chính của Công ty còn nhiều hạn chế, tuy đã tận dụng được các mối quan hệ để tận dụng nguồn vốn bên ngoài nhưng chưa tiếp cận được nhiều nguồn vốn vay ưu đãi nguyên nhân do thiếu thông tin hoặc mối quan hệ với các tổ chức tài chính. Doanh thu giảm do khó khăn chung của ngành điện và quản

lý tài chính chưa hiệu quả, doanh thu của công ty đã bị sụt giảm đáng kể trong thời gian qua. Hơn nữa với những công trình có quy mô lớn, thời gian thi công dài hạn, trong việc thi công không thể tránh khỏi những điều chỉnh về thiết kế và thỏa thuận với các bên liên quan, do vậy cần một lượng vốn lớn để đủ tiềm lực bám sát dự án, đây cũng là nguyên nhân dẫn tới những thất bại khi tham gia đấu thầu những công trình lớn trên 100 tỷ.

Về năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị: Doanh nghiệp đã tham gia vào ngành tư vấn xây dựng được gần 20 năm, máy móc và trang thiết bị đã được trang bị đầy đủ, một số máy móc đã xuất hiện từ lâu đời. Dù máy móc đã được bảo trì và nâng cấp thường xuyên nhưng vẫn bị xuống cấp và khả năng đáp ứng về công nghệ lụi tàn theo thời gian do nguồn vốn doanh nghiệp còn hạn chế, phải cân đo để thực hiện các công tác quan trọng hơn. Ngoài ra trang thiết bị của doanh nghiệp về công nghệ chưa theo kịp các đơn vị tư vấn nước ngoài và các đơn vị tư vấn trực thuộc nhà nước như PECC1, PECC2,... Vì vậy khi cần dùng các thiết bị hiện đại Công ty phải đi thuê các đơn vị ngoài sẵn có, điều này ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp và khả năng sử dụng linh hoạt trong khi thi công, khảo sát các dự án.

Về năng lực nhân viên: Công ty đã có những chuyên gia, nhân sự cấp cao với bề dày kinh nghiệm trong ngành tư vấn hơn 20 năm, nhân sự có kinh nghiệm tại công ty có hiện tượng chán việc, không chia sẻ kiến thức nguyên nhân do chưa có chế độ đãi ngộ tốt cho đội ngũ cán bộ cấp cao hơn nữa các nhân viên trẻ chưa được đào tạo bài bản, công tác tư vấn thiết kế không tránh khỏi những sai sót do thiếu kiến thức, chưa được đào tạo sâu về kỹ thuật.

Về Marketing: Công tác lập giá thầu còn chưa sát với nhu cầu thực tế của chủ thầu, dẫn tới trượt thầu do giá thầu cao hơn các đối thủ cạnh tranh, hoặc các chi phí trung gian cao hơn đối thủ cạnh tranh, hoặc mức giá đưa ra một cách chủ quan chưa có sự bàn bạc chung của tổ dự toán. Việc quảng bá, tuyên truyền và phát triển thương hiệu của công ty trong những năm qua hoạt động không hiệu quả do lãnh đạo doanh nghiệp không tập trung và công tác Marketing.

Nguyên nhân khách quan:

Trong công tác đấu thầu phải tuân theo các quy định của Tập đoàn Điện lực và luật đấu thầu của Nhà nước nhưng không thể tránh khỏi những điều gian trong hoạt động tổ chức đấu thầu. Đối với các gói thầu do nhà thầu và chủ thầu đã có mối quan hệ thân quen từ trước hay diễn ra sự thông đồng tư hai bên, điều này làm hạn chế cơ hội thắng thầu của các nhà thầu khác.

Luật đấu thầu số 22/2023/QH15 ngày 23/06/2023 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua về đấu thầu trong đầu tư xây dựng ngày càng phù hợp và hoàn thiện góp phần chống thất thoát tham nhũng. Tuy vậy cũng có điểm trừ, quy trình đấu thầu qua khá nhiều khâu, nhiều bước nặng về thủ tục, chưa rõ trách nhiệm trong nhiều trường hợp là nguyên nhân gây ra chậm tiến độ làm mất cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp tư nhân.

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC ĐẤU THẦU CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ ĐIỆN VÀ XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH

3.1. Định hướng phát triển năng lực đấu thầu tại Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng Công trình đến năm 2027

3.1.1. Chiến lược phát triển của ngành Điện đến năm 2030, tầm nhìn 2050

Theo Quyết định số 500/QĐ-TTg về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển điện lực quốc gia thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050 (Quy hoạch điện VIII) của thủ tướng chính phủ, chiến lược phát triển có một số nội dung đáng chú ý sau:

Quan điểm phát triển của ngành điện:

a) Điện là ngành hạ tầng quan trọng, phát triển điện lực phải đi trước một bước tạo nền tảng thúc đẩy phát triển nhanh bền vững đất nước, xây dựng nền kinh tế độc lập tự chủ nâng cao đời sống Nhân dân và bảo đảm quốc phòng, an ninh. Quy hoạch phát triển điện phải có tầm nhìn dài hạn, hiệu quả, bền vững và đặt lợi ích quốc gia, dân tộc lên trên hết, trước hết.

b) Phát triển điện lực theo nguyên tắc tối ưu tổng thể các yếu tố về nguồn điện, truyền tải điện, phân phối điện, sử dụng điện tiết kiệm và hiệu quả, có lộ trình phù hợp đi đôi với bảo vệ tài nguyên, môi trường và chuyển đổi mô hình kinh tế, bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia với chi phí thấp nhất.

c) Quy hoạch phát triển điện phải dựa trên cơ sở khoa học, có tính kế thừa, mang tính động và mở nhưng không hợp thức hóa những sai phạm. Khai thác và sử dụng có hiệu quả nguồn tài nguyên năng lượng trong nước, kết hợp với xuất, nhập khẩu hợp lý, sử dụng tiết kiệm và hiệu quả năng lượng. Coi phát triển năng lượng tái tạo, năng lượng mới là cơ hội để phát triển tổng thể hệ sinh thái công nghiệp năng lượng.

d) Nhà nước tập trung đầu tư và khuyến khích các thành phần kinh tế để phát triển nhanh ngành điện trên nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh và thực hiện cơ chế thị trường về giá bán điện, đảm bảo hài hòa lợi ích của các chủ thể tham gia đầu

tur, sử dụng điện và đáp ứng yêu cầu phát triển của các vùng, miền.

e) Phát triển điện phải bám sát xu thế phát triển khoa học – công nghệ trên thế giới, nhất là về năng lượng tái tạo, năng lượng mới, gắn với quá trình chuyển đổi nền kinh tế đất nước theo hướng kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn, kinh tế carbon thấp. Chuyển dịch năng lượng phải phù hợp với xu hướng quốc tế và đảm bảo bền vững, công bằng, công lý.

Định hướng phát triển ngành điện:

– Phát triển đồng bộ, đa dạng các loại hình nguồn điện với cơ cấu hợp lý để đảm bảo an ninh năng lượng, nâng cao tính tự chủ của ngành điện giảm sự phụ thuộc vào nhiên liệu nhập khẩu.

– Tiếp tục đẩy mạnh phát triển các nguồn năng lượng tái tạo (thủy điện, điện gió bờ và ngoài khơi, mặt trời, sinh khối...), năng lượng mới, năng lượng sạch (hydro, amoniac xanh...) phù hợp với khả năng bảo đảm an toàn hệ thống với giá thành điện năng hợp lý, đặc biệt là các nguồn điện tự sản, tự tiêu, điện mặt trời mái nhà.

– Khai thác và sử dụng hiệu quả các nguồn năng lượng hóa thạch trong nước kết hợp với nhập khẩu: Giảm dần tỷ trọng nhiệt điện than, ưu tiên phát triển điện khí trong nước, phát triển các nguồn khí LNG nhập khẩu với quy mô phù hợp. Thực hiện chuyển dịch năng lượng bám sát xu thế phát triển công nghệ và giá thành trên thế giới.

– Phát triển nguồn điện cân đối theo vùng, miền, hướng tới cân bằng cung – cầu nội vùng. Bố trí hợp lý các nguồn điện ở các địa phương trong vùng nhằm khai thác hiệu quả các nguồn điện, đảm bảo tin cậy cung cấp điện tại chỗ, giảm tổn thất kỹ thuật, giảm truyền tải điện đi xa.

– Phát triển nguồn điện mới với công nghệ hiện đại đi đôi với đổi mới công nghệ các nhà máy đang vận hành. Tiến tới dừng hoạt động với các nhà máy không đáp ứng tiêu chuẩn môi trường.

– Đa dạng hóa các hình thức đầu tư phát triển nguồn điện nhằm tăng cường cạnh tranh, nâng cao hiệu quả kinh tế.

3.1.2. Phương hướng phát triển của công ty đến năm 2027

Để theo kịp quyết định phê duyệt của thủ tướng chính phủ về phát triển ngành điện 2021 - 2030 tầm nhìn 2050 và xu thế phát triển của đất nước, Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình đề ra những chiến lược và đường hướng phát triển trong thời gian tới đó là:

- Nâng cao chất lượng dịch vụ và uy tín: Tập trung vào việc cung cấp các dịch vụ tư vấn xây dựng công trình điện chất lượng cao, đáp ứng hoặc vượt qua mong đợi của khách hàng. Xây dựng mối quan hệ đáng tin cậy và tăng cường uy tín trên thị trường.

- Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển: Tích cực nghiên cứu và áp dụng các công nghệ mới, tiến bộ vào công tác tư vấn xây dựng công trình điện. Cải tiến quy trình và phương pháp làm việc để tối ưu hóa hiệu quả và chất lượng dịch vụ.

- Mở rộng thị trường và khách hàng: Tìm kiếm và phát triển các mối quan hệ mới với các đối tác và khách hàng tiềm năng. Tận dụng cơ hội trong thị trường năng lượng tái tạo và xây dựng hạ tầng điện.

- Đào tạo và phát triển nhân lực: Đầu tư vào đội ngũ nhân viên, đảm bảo họ có đủ kỹ năng và kiến thức để thích nghi với các yêu cầu kỹ thuật mới. Xây dựng một môi trường làm việc tích cực và động viên sự nghiệp của nhân viên.

- Tăng cường hợp tác và liên kết: Xây dựng các mối quan hệ đối tác chiến lược với các nhà thầu xây dựng, các đơn vị vật liệu xây dựng, và các tổ chức trong ngành điện để tạo ra mạng lưới hợp tác rộng khắp.

- Tập trung vào bền vững và tiết kiệm: Đẩy mạnh việc áp dụng các giải pháp xây dựng bền vững và tiết kiệm năng lượng trong các dự án tư vấn xây dựng công trình điện. Đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bền vững thông qua việc mở rộng khách hàng, cải thiện hiệu quả hoạt động, và tối ưu hóa chi phí.

- Phát huy sức mạnh của tập thể, thể hiện sự đoàn kết từ ý chí đến hành động, từ Công ty đến từng đơn vị đóng góp vào việc hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2024 – 2027.

Từ những định hướng phát triển trên, công ty đặt mục tiêu phát triển giai đoạn 2024 – 2027 như sau:

- Tổng tài sản doanh nghiệp tăng từ 15 – 20% so với năm trước.
- Lợi nhuận doanh nghiệp tăng từ 10 – 15% so với năm trước.
- Vốn chủ sở hữu doanh nghiệp tăng từ 15 – 20% so với năm trước.

3.2. Các giải pháp cơ bản nhằm nâng cao năng lực đấu thầu của Công ty cổ phần đầu tư Điện và xây dựng Công trình

3.2.1. Nâng cao năng lực tài chính

(1) Huy động nguồn vốn từ nhiều nguồn khác nhau

Mục tiêu: Giải quyết vấn đề khi gặp khó khăn về nguồn vốn, cải thiện tình hình nợ phải trả của doanh nghiệp cao và ổn định vốn chủ sở hữu đảm bảo phát triển bền vững cho doanh nghiệp.

Đơn vị thực hiện và phối hợp thực hiện: Lãnh đạo doanh nghiệp và các bên đối tác như ngân hàng và tổ chức tín dụng.

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024-2025.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện: Tìm kiếm các nhà đầu tư có uy tín để huy động vốn đầu tư vào các dự án lớn như ngân hàng và các tổ chức tín dụng. Hai đơn vị này có vai trò rất quan trọng đối với các doanh nghiệp, đóng vai trò là nguồn cung cấp vốn để doanh nghiệp thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh. Là các nhà tài chính trung gian, các tổ chức này thực hiện nhiệm vụ khơi thông, tích tụ và tập trung nguồn vốn trong xã hội với quy mô lớn để đáp ứng nhu cầu đầu tư, sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp xây dựng, nguồn vốn vay ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng quan trọng trong tổng nguồn vốn và có ý nghĩa to lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh hiện nay của các doanh nghiệp. Do đó, các doanh nghiệp cần tăng cường mối quan hệ với ngân hàng hiện đang hợp tác để nâng cao hạn mức tín dụng và mở rộng quan hệ với các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Để thu hút được vốn vay ngân hàng, các doanh nghiệp cần lựa chọn các dự án trọng điểm để đấu thầu, tập trung vào các dự án đã có kế hoạch vốn và hiệu

quả đầu tư cao, có thời gian thu hồi vốn nhanh, tránh trường hợp tham gia vào các dự án không có nguồn vốn đảm bảo và chưa có kế hoạch vốn cụ thể.

(2) Sử dụng nguồn vốn một cách hiệu quả, hợp lý và tiết kiệm

Mục tiêu: Nhằm cải thiện doanh thu của doanh nghiệp trong thời kì ngành điện đang gặp khó khăn và tăng khả năng quản lý vốn của doanh nghiệp

Đơn vị thực hiện và phối hợp thực hiện: Toàn doanh nghiệp.

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024 - 2027.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện:

- Trong thời gian vừa qua, Tỷ lệ nợ ngắn hạn trên nợ phải trả khá cao để đáp ứng nguồn vốn lưu động của doanh nghiệp khiến tình trạng nợ đọng lớn cho công ty, tác động xấu đến việc phát triển bền vững của công ty. Do vậy, công ty cần xác định được số vốn lưu động cần thiết và nâng cấp tốc độ luân chuyển nguồn vốn, tìm tòi các nguồn vốn lưu động với chi phí rẻ nhất.

- Tổ chức các hoạt động khảo sát, giám sát, đi thực tế, nghiệm thu với kinh phí tối thiểu. Việc tránh tình trạng lãng phí trong thu chi dự án là rất cần thiết.

- Tiết kiệm các chi phí liên quan đến họp mặt và tiếp khách cũng là một yếu tố quan trọng. Vì vậy, cần thiết lập các quy định rõ ràng về trách nhiệm, nghĩa vụ, và quyền lợi của từng cán bộ và công nhân tham gia dự án.

- Doanh nghiệp cần tăng tốc độ quay vòng vốn bằng cách hoàn thành các hạng mục hồ sơ nhanh chóng đúng hoặc trước thời hạn để tăng khả năng thu hồi vốn. Tham gia liên danh với các doanh nghiệp để đầu tư vào các dự án lớn để cùng chia sẻ nguồn vốn. Tăng mức sinh lời trên vốn, mở rộng sản xuất.

- Thiết lập một đội ngũ phụ trách nguồn vốn doanh nghiệp, đội ngũ này sẽ có nhiệm vụ:

+ Chuyên làm công tác quyết toán, nghiệm thu công trình

+ Nắm bắt các thông tin về nguồn vốn, kế hoạch xuất vốn của chủ đầu tư, khi bàn giao hạng mục nào sẽ phải nghiệm thu hạng mục đó ngay để thực hiện quay vòng vốn cho dự án khác, như vậy doanh nghiệp sẽ giảm thiểu được tình trạng chôn vốn, giúp giảm những chi phí phát sinh bất hợp lý gây ra.

+ Tính toán được nhu cầu vốn cần dùng trong ngắn hạn, dài hạn, dự báo được thời điểm huy động vốn.

+ Thường xuyên lập báo cáo đánh giá thị trường thông qua các quý.

3.2.2. Nâng cao năng lực kỹ thuật và máy móc thiết bị

(1) Nâng cấp máy móc, trang thiết bị

Mục tiêu: Khắc phục tình trạng sử dụng máy móc cũ, xảy ra sai số.

Đơn vị thực hiện và phối hợp thực hiện: Phòng thiết kế và phòng giám sát.

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024 - 2025.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện:

- Quản lý máy móc và vận hành hiệu quả. Công ty phải có kế hoạch điều chuyển máy móc theo dự án cho phù hợp với tiến độ công việc. Ngoài ra cán bộ nhân viên phải được đào tạo cẩn thận, có kiến thức để vận hành máy móc một cách hiệu quả như vậy trang thiết bị sẽ hoạt động ổn định, lâu hỏng hóc. Đến thời hạn định kỳ phải bảo dưỡng máy móc, không thể chạy theo tiến độ mà bỏ qua việc bảo dưỡng, việc này hết sức nguy hiểm vì nếu máy móc không được bảo dưỡng, khi vận hành có thể gây sai số ảnh hưởng trực tiếp tới tính mạng người đang vận hành và số liệu đo đạc được. Nếu máy móc thiết bị có dấu hiệu hỏng cán bộ nhân viên phải báo với lãnh đạo để kịp thời sửa chữa hoặc thay thế.

- Nâng cấp và đổi mới trang thiết bị. Máy móc của công ty đã đầy đủ, tuy nhiên nhiều loại máy móc đã lỗi thời hoặc không đáp ứng được với công trình lớn cần nâng cấp hoặc thay mới, song song với việc bổ sung thiết bị mới phải phù hợp với nguồn vốn của doanh nghiệp. Do vậy, công ty phải có biện pháp như sau:

+ Đối với trang thiết bị cũ, công ty có thể mua sắm, thay thế linh kiện trong máy móc, tận dụng tối đa công năng của thiết bị.

+ Đối với máy móc cần phải thay thế, công ty có thể mua thiết bị cũ với chất lượng 80% thiết bị mới, phải đồng bộ với những thiết bị sẵn có và phù hợp các yêu cầu về mặt kỹ thuật.

+ Đối với máy móc phải mua mới, công ty phải cân nhắc nguồn vốn để đầu tư. Khi đầu tư máy móc mới, công nghệ mới điều này sẽ làm công tác thi công sẽ trở

lên nhanh chóng, khối lượng công việc giảm xuống, tiết kiệm năng lực, chi phí thi công, hơn nữa với việc mua sắm thiết bị HSNL của doanh nghiệp sẽ được nâng cao tạo lợi thế khi tham gia dự thầu. Tuy nhiên công ty sẽ phải cân nhắc đối với nguồn vốn sẵn có của doanh nghiệp, hơn nữa việc mua máy móc mới có phần sẽ gây rủi ro cho doanh nghiệp. Chi phí đầu tư máy móc hiện đại sẽ khá cao, phải đi vay dẫn tới ảnh hưởng tới năng lực tài chính của doanh nghiệp, hơn nữa công suất và thời gian sử dụng máy móc mới sẽ chưa được tối đa dẫn tới sẽ có thời điểm máy móc bị đóng băng. Giải pháp cho vấn đề trên công ty có thể thuê máy móc của đơn vị ngoài khi cần gấp, ưu tiên các đơn vị giá thành rẻ hoặc liên doanh với các đơn vị xây lắp tên tuổi như Tổng Công ty Sông Đà 11, Tổng Công Ty Xây Dựng Vinaconex,..., các đơn vị này sẽ đầy đủ trang thiết bị để thực hiện thi công khảo sát, hơn nữa sẽ gia tăng uy tín của doanh nghiệp khi tham gia dự thầu.

3.2.3. Nâng cao năng lực nhân viên

(1) Xây dựng đội ngũ chuyên gia để nâng cao năng lực kỹ thuật

Mục tiêu: Phát triển hơn nữa năng lực kỹ thuật của doanh nghiệp, nâng tầm chuyên gia. Cải thiện tình trạng chuyên gia thiếu động lực công việc, giữ nghề và không chia sẻ kiến thức tới tầng lớp trẻ.

Đơn vị thực hiện và phối hợp thực hiện: Phòng thiết kế và phòng giám sát.

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024 - 2027.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện:

- Nâng tầm đội ngũ chuyên gia. Luôn có sự đánh giá cao, chế độ phúc lợi tốt tới đội ngũ chuyên gia của Công ty. Thiết lập các tiêu chí đánh giá công bằng và minh bạch để đánh giá hiệu suất và đóng góp của từng chuyên gia. Lấy đội ngũ này làm gương để anh em công ty noi theo và học hỏi.

- Thúc đẩy sự hợp tác, chia sẻ kiến thức. Hàng tuần, hàng quý luôn phải có các buổi giao lưu, thỏa thuận để các chuyên gia chia sẻ, định hướng cho đội ngũ nhân viên có năng lực, tăng cường tinh thần đồng đội, hợp tác. Khi đã trang bị đầy đủ kiến thức, thực hiện tổ chức cho cán bộ có trình độ cao thi chứng chỉ nâng bậc thiết kế,

giám sát, dự toán, từ đó đội ngũ nhân viên cao cấp sẽ có cơ hội trở thành chuyên gia, góp phần thúc đẩy doanh nghiệp ngày một lớn mạnh.

- Doanh nghiệp phải đưa ra các chính sách thăng tiến và phát triển sự nghiệp hấp dẫn để khuyến khích cán bộ nhân viên phấn đấu và cống hiến

(2) Cải thiện chất lượng nguồn nhân sự hiện có

Mục tiêu: Phát triển đội ngũ nhân sự trẻ, thanh lọc nhân viên yếu kém thiếu trách nhiệm trong công việc

Đơn vị thực hiện và phối hợp thực hiện: Lãnh đạo doanh nghiệp và các chuyên gia các mảng.

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024-2027.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện:

- Tăng cường đào tạo và phát triển nghề nghiệp. Tổ chức các chương trình đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng cho nhân viên, đặc biệt là đội ngũ trẻ. Phải lập kế hoạch đào tạo bản bản, người đứng đào tạo là những chuyên gia cấp cao, xác định thời gian đào tạo hàng tuần, hàng quý, xác định đối tượng đào tạo cụ thể.

- Sau đào tạo, tổ chức cho đội ngũ nhân viên tham dự thi nâng hạng, nâng chứng chỉ hành nghề. Các cán bộ sau khi nâng cao chứng chỉ sẽ được phân vào các đầu việc cụ thể và được tăng trợ cấp tạo động lực làm việc và cơ hội thăng tiến cho nhân viên góp phần phát triển nghề nghiệp bền vững.

- Các cán bộ trượt quá ba lần sẽ bị điều chỉnh lương, việc làm này vừa thanh lọc được cán bộ nhân viên chất lượng thấp và vừa giảm bớt chi phí của doanh nghiệp.

(3) Tuyển dụng nhân tài

Mục tiêu: Tìm kiếm thêm nhân sự tiềm năng, chất lượng gắn bó bền vững với doanh nghiệp, trẻ hóa đội ngũ nhân sự.

Đơn vị thực hiện và phối hợp thực hiện: Lãnh đạo doanh nghiệp và phòng tổng hợp

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024-2025.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện:

- Nâng cao chất lượng quá trình tuyển dụng bằng cách sử dụng các phương tiện quảng cáo hiệu quả và mở rộng mạng lưới liên kết với các trường đại học, viện nghiên cứu

- Tạo ra chính sách phúc lợi và môi trường làm việc thu hút để thu hút nhân tài mới và giữ chân nhân viên tài năng. Có chế độ đãi ngộ đặc biệt đối với cán bộ nhân viên giỏi mà có hoàn cảnh khó khăn, nhằm nâng cao tinh thần lao động và cống hiến cho doanh nghiệp.

- Đảm bảo các chế độ phúc lợi đầy đủ cho nhân viên. Để đáp ứng các yêu cầu của cơ chế thị trường hiện nay, công ty phải đảm bảo lương, thưởng, chế độ BHXH và các chế độ khác cho người lao động. Con người là yếu tố nòng cốt của doanh nghiệp, do vậy phải đáp ứng các đầu mục cơ bản đó để khuyến khích, động viên người lao động, góp phần xây dựng và phát triển nguồn nhân lực chất lượng, từ đó gia tăng lực HSMT khi tham gia đấu thầu.

3.2.4. Nâng cao năng lực Marketing

(1) Thiết lập đội ngũ truyền thông của doanh nghiệp

Mục tiêu: Phát triển hình ảnh doanh nghiệp khắc phục tình trạng Marketing yếu kém của doanh nghiệp hiện nay.

Đơn vị thực hiện và phối hợp thực hiện: Lãnh đạo doanh nghiệp và phòng tổng hợp

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024-2025.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện: Tăng cường nghiên cứu thị trường. Công ty cần xây dựng đội ngũ thu thập thông tin và phát triển năng lực Marketing doanh nghiệp. Công việc cụ thể của đội ngũ này như sau:

- Tạo và duy trì một trang web chính thức với thông tin chi tiết về các dự án đã thực hiện, dịch vụ cung cấp, và thông tin liên hệ. Trang web cần phải được tối ưu hóa cho các công cụ tìm kiếm để thu hút khách hàng tiềm năng.

- Sản xuất và chia sẻ nội dung chất lượng và giá trị như bài viết blog, bài viết hướng dẫn, video, và nguồn ảnh về các dự án đã thực hiện, kỹ thuật mới, và xu hướng trong ngành công nghiệp xây dựng điện. Sử dụng các kênh quảng cáo trực tuyến như

Google Ads, Facebook Ads, LinkedIn Ads để tiếp cận đối tượng mục tiêu và tăng cường nhận diện thương hiệu.

- Tham gia các hội chợ, triển lãm và sự kiện ngành để tạo cơ hội giới thiệu sản phẩm và dịch vụ, và tìm kiếm cơ hội hợp tác mới.

- Tiến hành nghiên cứu thị trường để hiểu rõ nhu cầu và đặc điểm của khách hàng, cũng như sự cạnh tranh trong ngành công nghiệp xây dựng điện. Phân tích các xu hướng mới và dự đoán sự phát triển của thị trường để đưa ra chiến lược Marketing phù hợp.

- Liên kết với đội ngũ phụ trách nguồn vốn sử dụng chi phí quảng cáo hiệu quả nhất

- Tạo ra một chiến lược quan hệ khách hàng hiệu quả để duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện tại và tiềm năng. Tạo ra các chương trình khuyến mãi, ưu đãi và sự kiện đặc biệt để thúc đẩy sự tương tác và tạo ra sự hài lòng của khách hàng.

- Theo dõi và đánh giá hiệu quả của các chiến lược Marketing đang triển khai để đảm bảo rằng chúng đáp ứng được mục tiêu kinh doanh Dựa vào dữ liệu thu thập được thường xuyên báo cáo lãnh đạo để điều chỉnh và cải thiện chiến lược Marketing theo thời gian.

- Đào tạo và phát triển đội ngũ Marketing. Tổ chức các khóa đào tạo cho nhân viên về kỹ năng Marketing, sử dụng các công cụ và nền tảng Marketing số. Nếu cần thiết thuê các chuyên gia về để tư vấn, giảng dạy

(2) Tích cực liên danh, liên kết với các đối tác

Mục tiêu: Mở rộng mối quan hệ của doanh nghiệp trên thị trường, giải quyết vấn đề về liên danh liên kết.

Thời gian thực hiện: Giai đoạn năm 2024-2027.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện: Để thực hiện liên danh, các đơn vị phải thực hiện ký hợp đồng liên danh, chia các đầu mục công việc tương ứng với năng lực và kinh nghiệm sẵn có của mỗi đơn vị, nếu cùng làm tốt dự án các đơn vị có thể tham gia hợp tác chiến lược lâu dài. Nhờ liên danh, công ty có thể tận

dụng được năng lực máy móc, năng lực quản lý dự án, nguồn nhân lực, thậm chí là cả tài chính của đơn vị cùng liên danh.

- Về kinh tế: Xây dựng mối quan hệ tốt với các tổ chức kinh tế như ngân hàng, các tổ chức tín dụng.

- Về máy móc, trang thiết bị: Liên kết, liên danh với các tổ chức xây lắp có tên tuổi trong ngành điện như Tổng Công ty Sông Đà 11, Tổng Công Ty Xây Dựng Vinaconex, Tổng Công ty Cổ phần xây lắp dầu khí Việt Nam,.. và một số đơn vị có tiếng trong ngành để có khả năng thắng thầu các công trình trọng điểm trong nước và nước ngoài.

- Về kỹ thuật: Tích cực tham gia làm nhà thầu phụ cho các đơn vị tư vấn thiết kế lớn hoặc liên danh tư vấn thiết kế như Công ty tư vấn điện 1, Công ty tư vấn điện miền Bắc,...

(3) Xây dựng mức giá bỏ thầu hợp lý

Mục tiêu: Cải thiện tình trạng trượt thầu do giá cao.

Thời gian thực hiện: Từ năm 2024 trở đi.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện: Công ty phải xác định giá dự thầu trên cơ sở tính toán, khoa học và căn cứ vào đúng thực tế của dự án. Để làm được điều này công ty ngày càng phải xây dựng đội ngũ dự toán chuyên nghiệp với các công việc như:

- Phân chia lại công việc và góp ý dự án theo nhóm.
- Xây dựng bảng dự toán tuân thủ các quy định của bộ ban hành
- Cập nhật bảng giá thiết bị thường xuyên theo từng gia đoạn khác nhau
- Xác định được mức giá bỏ thầu hợp lý, đội ngũ này sẽ phải lấy giá dự thầu cao nhất, giá dự thầu thấp nhất và mức giá dự kiến bỏ thầu để trình lãnh đạo doanh nghiệp.

- Có biện pháp xử lý khi giá dự toán mua sắm cao cho nhà thầu như hạ chi phí nhân công, hạ chí phí nguyên vật liệu, hạ chi phí sản xuất.

Có như vậy khi tham gia dự thầu, công ty mới có một mức giá dự thầu hoàn chỉnh, đảm bảo chất lượng cho dự án, tăng phần uy tín giữa doanh nghiệp và chủ đầu tư.

(4) Tiếp tục nâng cao chất lượng hồ sơ

Mục tiêu: Tiếp tục nâng cao điểm mạnh, tận dụng làm một công cụ Marketing hiệu quả.

Thời gian thực hiện: Từ năm 2024 trở đi.

Các hoạt động cần thực hiện và cách thức thực hiện: Chất lượng hồ sơ đang là điểm mạnh của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình, đây cũng đang là một công cụ Marketing hữu hiệu khi chủ đầu tư nhìn vào các hồ sơ, dự án mà công ty đã tư vấn thiết kế, qua đó dành sự ưu ái nhất định khi tham gia đấu thầu. Tuy vậy, công ty vẫn cần phải ngày càng nâng cao hơn nữa chất lượng hồ sơ để bắt kịp xu thế ngành điện hiện nay. Đảm bảo hồ sơ tư vấn thiết kế phải chuẩn quy định của chính phủ và tập đoàn EVN. Hồ sơ phải rõ ràng, chi tiết, chuẩn mực, đáp ứng chuẩn quốc tế và thuận tiện cho đơn vị xây lắp khi thực hiện thi công.

KẾT LUẬN

Đến nay, trên phạm vi toàn cầu cũng như tại Việt Nam, đã xuất hiện nhiều nghiên cứu về khả năng đấu thầu của các doanh nghiệp thiết kế, tư vấn xây dựng công trình điện. Có nhiều lý thuyết, cơ sở và kinh nghiệm thực tế đa dạng về vấn đề này. Sự tập trung vào việc nâng cao khả năng đấu thầu trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng vẫn là một vấn đề lớn, thu hút sự quan tâm của các nhà nghiên cứu, nhà hoạch định chính sách, và các nhà quản lý doanh nghiệp. Dựa trên việc áp dụng các phương pháp nghiên cứu tổng hợp và tổng kết kinh nghiệm thực tế, nghiên cứu đã đưa ra một số giải pháp cơ bản như sau:

Đề án đã hệ thống được khái niệm chung về đấu thầu và năng lực đấu thầu của doanh nghiệp tư vấn thiết kế xây dựng. Tác giả đã đánh giá và phân tích được thực trạng năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần Đầu tư Điện và xây dựng công trình năm 2021–2023 từ các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới năng lực đấu thầu là tài chính, kỹ thuật và máy móc, năng lực nhân viên và Marketing, có sự so sánh các yếu tố với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp. Từ đó đánh giá thực trạng để nhận ra được những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân làm cơ sở để đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao năng lực đấu thầu cho doanh nghiệp tại Chương 3.

Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện nghiên cứu, đề án không thể tránh khỏi những sai sót. Tác giả hy vọng nhận được sự đóng góp ý kiến, sửa đổi để có thể tiếp tục hoàn thiện và thu thập kinh nghiệm cho các nghiên cứu sau này.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình (2021, 2022, 2023), *Báo cáo tài chính của Công ty các năm 2021,2022,2023*.
2. TS. Đinh Đào Ánh Thủy (2019), Giáo trình Đấu Thầu, trường đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.
3. Nguyễn Hữu Phát (2019), Quản lý đấu thầu và năng lực đấu thầu, Nhà xuất bản Tài Chính.
4. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa 15 (2023), *Luật Đấu thầu 22/2023/QH15*. 26/06/2023.
5. Đặng Việt Cường (2013), *Nâng cao năng lực đấu thầu tại Công ty Cổ phần Tư vấn xây dựng điện I*, Luận văn thạc sĩ, trường đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.
6. Đỗ Văn Hằng (2015), *Nâng cao năng lực cạnh tranh trong đấu thầu xây dựng của Công ty cổ phần công trình giao thông Hải Phòng*, Luận văn thạc sĩ, trường đại học Hàng Hải Việt Nam.
7. Tạ Hồng Điệp (2016), *Hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu ở công ty TNHH Vintep Hà Nội*, Luận văn thạc sĩ, trường đại học Sư phạm Kỹ thuật Hưng Yên.
8. Phạm Việt Thắng (2021), *Năng lực đấu thầu tư vấn thiết kế công trình giao thông tại Công ty cổ phần tư vấn đầu tư giao thông Sơn La*, Luận văn thạc sĩ, trường đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.
9. Mai Hồng Sơn (2022), *Năng lực đấu thầu của công ty TNHH Xuân Tùng*, Luận văn thạc sĩ, trường đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.
10. Hoàng Hà (2023), *Lợi nhuận doanh nghiệp ngành điện quý III/2023: Bức tranh tối màu*, Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ, truy cập ngày 20 tháng 03 năm 2024, từ <https://thitruongtaichinhviente.vn/loi-nhuan-doanh-nghiep-nganh-dien-quy-iii-2023-buc-tranh-toi-mau-51930.html>
11. Pháp luật doanh nghiệp (2017), *Hoạt động tư vấn thiết kế công trình đường dây và trạm biến áp*, truy cập ngày 19 tháng 7 năm 2024 (2024), từ [\[https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/giai-doan/hoat-dong-tu-van-thiet-ke-cong-trinh-duong-day-va-tram-bien-ap-trong-nganh-nghe-dau-tu-kinh-doanh-co-dieu-kien/5639.html\]](https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/giai-doan/hoat-dong-tu-van-thiet-ke-cong-trinh-duong-day-va-tram-bien-ap-trong-nganh-nghe-dau-tu-kinh-doanh-co-dieu-kien/5639.html)
12. Cục Trợ giúp pháp lý, *Một số vấn đề về tư vấn pháp luật trong trợ giúp pháp lý*, truy cập ngày 20 tháng 7 năm 2024, từ

[\[https://tGPL.moj.gov.vn/SMPT_Publishing_UC/TinTuc/PrintTL.aspx?i db=2&ItemID=18&l=/noidung/tintuc/Lists/NghiencuuveTGPL\]](https://tGPL.moj.gov.vn/SMPT_Publishing_UC/TinTuc/PrintTL.aspx?i db=2&ItemID=18&l=/noidung/tintuc/Lists/NghiencuuveTGPL)

- 13 *Quốc Hội (2023), Luật số 22/2023/QH15 về việc ban hành Luật đấu thầu, ban hành ngày 23 tháng 6 năm 2023*
- 14 *Bộ Xây Dựng (2016), Thông tư số 08/2016/TT-BXD về việc hướng dẫn một số nội dung về hợp đồng tư vấn xây dựng, ban hành ngày 10 tháng 3 năm 2016*
- 15 Omar Binshakir và cộng sự (2023), 'Factors Affecting the Bidding Decision in Sustainable Construction', *Sustainability*, 15(19), 14225.

PHỤ LỤC

1. BẢNG CÂU HỎI PHÒNG VẤN

Xin chào Ông/Bà!

Tôi là học viên cao học của trường Đại học Kinh Tế Quốc Dân. Để phục vụ cho nghiên cứu đề tài “*Năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình*”. Tôi tiến hành khảo sát thu thập thông tin bằng phương pháp phỏng vấn để đánh giá về năng lực đấu thầu của Công ty Cổ phần đầu tư Điện và xây dựng công trình. Vì vậy hôm nay, tôi xin phép phỏng vấn Ông/Bà và rất mong nhận được sự hợp tác của các Ông/Bà trong việc trả lời các câu hỏi sau. Kết quả phỏng vấn sẽ được tuyệt đối giữ bí mật và được sử dụng duy nhất cho mục đích nghiên cứu khoa học chứ không sử dụng cho bất kỳ mục đích nào khác. Cảm ơn sự hợp tác của Ông/Bà rất nhiều!

Các câu hỏi phỏng vấn nội bộ (tại phòng họp công ty)

STT	Câu hỏi	Người trả lời	Chức vụ	Ghi chép
1	Tổng quan chất lượng nhân sự của doanh nghiệp? Công ty có thực hiện Marketing không?	Trần Văn Khương	Giám đốc	
2	Với gần 20 năm hoạt động, ông đánh giá thế nào về năng lực kỹ thuật của công ty hiện tại?	Nguyễn Đức Quyết	Phó Giám đốc	
3	Khả năng tài chính của doanh nghiệp có đáp ứng được các dự án hiện tại không?	Nguyễn Thị Phương Loan	Kế toán trưởng	
4	Tình trạng trang thiết bị của doanh nghiệp có đang đáp ứng được các dự án?	Bùi Thanh Tùng	Thiết kế chính	

5	Ông đánh giá như thế nào về công tác lập dự thầu hiện nay của doanh nghiệp?	Nguyễn Anh Tuấn	Dự toán	
---	---	-----------------	---------	--

Câu hỏi phỏng vấn đối tác (qua điện thoại)

STT	Câu hỏi	Người trả lời	Chức vụ	Ghi chép
1	Tổng quan về ngành điện trong thời gian qua?	Nguyễn Đức Quý	Giám đốc Công ty Cổ phần TSQ Việt Nam	
2	Tình trạng đấu thầu của doanh nghiệp trong giai đoạn 2021-2023?	Phạm Thanh Nam	Giám đốc Công ty TNHH đầu tư và xây dựng công trình	

2. BẢNG DỰ TOÁN THAM GIA ĐẤU THẦU

Dự toán báo giá công trình khi tham gia đấu thầu dự án:

Di dời hệ thống điện trung, hạ thế phục vụ GPMB Dự án thành phần đoạn Bãi Vọt – Hàm Nghi thuộc Dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc – Nam phía Đông, Giai đoạn 2021-2025 (đoạn qua địa phận huyện Thạch Hà, tỉnh Hà Tĩnh)

STT	Nội dung công việc	Đơn vị	Khối lượng	Đơn giá	Thành tiền (VNĐ)
A	CHI PHÍ KHẢO SÁT				569,707,057
I	Đo vẽ tuyến đường dây 35kV, 22kV, 0,4kV	-	-		-
1	Đo vẽ tuyến đường dây 22kV hoặc 35kV xây dựng mới, địa hình cấp II.	100m	26.57	1,794,627	47,683,239
2	Đo vẽ tuyến đường dây 22kV hoặc 35kV cải tạo, địa hình cấp II.	100m	20.4	1,256,239	25,627,276
3	Đo vẽ tuyến cáp ngầm 22kV hoặc 35kV xây dựng mới, địa hình cấp II.	100m	29.92	1,794,627	53,695,240

4	Đo vẽ tuyến đường dây 0,4kV xây dựng mới sau cải tạo, địa hình cấp II.	100m	18.94	538,388	10,197,069
5	Đo vẽ tuyến đường dây 0,4kV cải tạo, địa hình cấp II.	100m	8.61	376,872	3,244,868
6	Đo vẽ tuyến cáp ngầm 0,4kV xây dựng mới, địa hình cấp II.	100m	1.61	538,388	866,805
7	Đo vẽ thống kê hiện trạng tuyến đường dây 22kV hoặc 35kV hiện có di chuyển, địa hình cấp II.	100m	72.43	1,256,239	90,989,391
8	Đo vẽ thống kê hiện trạng tuyến đường dây 0,4kV hiện có di chuyển, địa hình cấp II.	100m	30.78	376,872	11,600,120
I.2	Chia cột trung gian tuyến đường dây 35kV, 22kV, 0,4kV.				-
1	Chia cột trung gian tuyến đường dây 22kV hoặc 35kV xây dựng mới sau cải tạo, địa hình cấp II.	100m	46.97	358,925	16,858,707
2	Chia cột trung gian tuyến đường dây 0,4kV xây dựng mới sau cải tạo, địa hình cấp II.	100m	8.61	358,925	3,090,344
I.3	Khôi phục, bàn giao tuyến				-
1	Khôi phục tuyến bàn giao đơn vị thi công đường dây 22kV hoặc 35kV xây dựng mới sau cải tạo, địa hình cấp II.	100m	76.89	358,925	27,597,743
2	Khôi phục tuyến bàn giao đơn vị thi công đường dây 0,4kV xây dựng mới sau cải tạo, địa hình cấp II.	100m	18.94	358,925	6,798,040
I.4	Trạm biến áp và tủ RMU				-
1	Đo vẽ bình đồ tỷ lệ 1/500, đường đồng mức 0,5m, vị trí trạm biến áp và tủ RMU xây dựng mới	ha	0.054	2,836,476	153,170
2	Thống kê hiện trạng trạm biến áp di chuyển	TBA	2	484,289	968,578

3	Thống kê hiện trạng tủ RMU di chuyển	Tủ	1	484,289	484,289
I.4	Các công tác khảo sát địa hình khác				-
1	Công tác đo lưới khống chế mặt bằng, đường chuyền cấp 2, máy toàn đạc điện tử; cấp địa hình II.	điểm	17	2,731,265	46,431,505
2	Công tác đo khống chế cao, thủy chuẩn kỹ thuật, cấp địa hình II.	km	2	1,383,077	2,766,154
3	Đo vẽ chi tiết bản đồ địa hình trên cạn bằng máy toàn đạc điện tử bản đồ tỷ lệ 1/500, đường đồng mức 0,5m (tuyến cấp ngầm), địa hình cấp III.	ha	1.89	2,836,476	5,366,045
II	Khảo sát địa chất				-
1	Công tác khoan thử công trên cạn, độ sâu khoan từ 0 đến 4m (2 vị trí), cấp đất đá I-III.	1m khoan	16	1,268,873	20,301,968
2	Công tác khoan thử công trên cạn, độ sâu khoan từ 0 đến 4m (2 vị trí), cấp đất đá IV-V.	1m khoan	16	2,003,412	32,054,592
3	Thí nghiệm mẫu đất nguyên dạng		16		-
3.1	Thí nghiệm cơ lý hóa của đất trong phòng thí nghiệm, chỉ tiêu khối lượng riêng	1 chỉ tiêu	16	455,036	7,280,576
3.2	Thí nghiệm cơ lý hóa của đất trong phòng thí nghiệm, chỉ tiêu độ ẩm độ hút ẩm	1 chỉ tiêu	16	99,638	1,594,208
3.3	Thí nghiệm cơ lý hóa của đất trong phòng thí nghiệm, chỉ tiêu giới hạn dẻo, giới hạn chảy	1 chỉ tiêu	16	172,650	2,762,400
3.4	Thí nghiệm cơ lý hóa của đất trong phòng thí nghiệm, thành phần hạt	1 chỉ tiêu	16	256,387	4,102,192
3.5	Thí nghiệm cơ lý hóa của đất trong phòng thí	1 chỉ tiêu	16	54,436	870,976

	nghiệm, sức chống cắt trên máy cắt phẳng				
3.6	Thí nghiệm cơ lý hóa của đất trong phòng thí nghiệm, tính nén lún trong điều kiện không nở hông	1 chỉ tiêu	16	535,949	8,575,184
3.7	Thí nghiệm cơ lý hóa của đất trong phòng thí nghiệm, khối thể tích (dung trọng)	1 chỉ tiêu	16	54,239	867,824
4	Thí nghiệm mẫu nước	mẫu	8		-
4.1	<i>Độ PH</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	180,945	1,447,560
4.2	<i>Chỉ tiêu hàm lượng SO4</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	410,333	3,282,664
4.3	<i>Chỉ tiêu hàm lượng CL</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	264,957	2,119,656
4.4	<i>Chỉ tiêu màu sắc mùi vị</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	267,798	2,142,384
4.5	<i>Chỉ tiêu hàm lượng Nitrit, Nitrat</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	221,274	1,770,192
4.6	<i>Hàm lượng Amôniac</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	323,843	2,590,744
4.7	<i>Hàm lượng chì, đồng, kẽm, mangan, sắt và chất hữu cơ tự do khác</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	1,514,214	12,113,712
4.8	<i>Chỉ tiêu lượng cặn không tan</i>	<i>chỉ tiêu</i>	8	330,398	2,643,184
5	Thăm dò địa vật lý điện bằng phương pháp đo sâu điện đối xứng, cấp địa hình I - II	1 quan sát địa vật lý	8	3,439,839	27,518,712
III	Khảo sát khí tượng thủy văn và thu thập các số liệu khác	Công	18	484,289	8,717,202
IV	Chi phí chuyển quân và thỏa thuận tuyến	Ctrinh	1	72,532,544	72,532,544
B	CHI PHÍ LẬP THIẾT KẾ BẢN VẼ THI CÔNG (TẠM TÍNH)				339,421,936
1	Phân đường dây không	$(Gxd1)*1,15*0,93*2,46\%$		3,567,527,016	93,860,566
2	Phân cáp ngầm trung áp	$(Gxd2+Gtb2)*1,72%*1,15$		11,015,619,345	217,888,951
3	Phân cáp ngầm hạ áp	$(Gxd3+Gtb3)*1,7%*1,15$		482,116,110	9,425,370
4	Phân TBA	$(Gxd4*2,15)*2,46%*1,15$		300,000,000	18,247,050
	TỔNG CỘNG TRƯỚC THUẾ	(A+B)			909,128,993

	THUẾ VAT		90,912,899
	TỔNG CỘNG SAU THUẾ		1,000,041,892
LÀM TRÒN			1,000,042,000

Nguồn: Dự toán tổng hợp dự án: Di dời hệ thống điện trung, hạ thế phục vụ GPMB Dự án thành phần đoạn Bãi Vọt – Hàm Nghi thuộc Dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc – Nam phía Đông, Giai đoạn 2021-2025 (đoạn qua địa phận huyện Thạch Hà, tỉnh Hà Tĩnh)

3. DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH TRÚNG THẦU 2021-2023

STT	Công trình	Giá trị sau thuế (tỷ đồng)	Tên chủ đầu tư
Năm 2021		93.93	
1	Gói thầu số 03: Tư vấn khảo sát, lập TKKT, TKBVTC-DT. Dự án: Cải tạo đường dây 110kV Bắc Giang - Lạng Sơn	15.6	Ban QLDA phát triển điện lực
2	Gói thầu số 01: Tư vấn khảo sát, lập BCNCKT ĐTXD và lập quy hoạch chi tiết. Dự án: Cải tạo đường dây 110kV Phả Lại - Trảng Bạch - Uông Bí tỉnh Hải Dương và Quảng Ninh	13.5	Ban QLDA phát triển điện lực
3	Gói thầu số 01: Tư vấn khảo sát, lập BCNCKT ĐTXD. Dự án NCKNTT đường dây 110kV từ Hưng Đông- Nam Đàn- Thanh Chương - Đô Lương, tỉnh Nghệ An	11	Ban QLDA xây dựng điện miền Bắc
4	Gói thầu: TVKS, lập BCNCKT điều chỉnh, bổ sung. Dự án Cấp ĐNT tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2013-2020	2.7	Ban QLDA cấp điện nông thôn tỉnh Thanh Hóa
5	Gói thầu số 01: Tư vấn khảo sát, lập BCNCKT đầu tư xây dựng. Dự án: Cải tạo đường dây 110kV Thái Nguyên - Núi Pháo, tỉnh Thái Nguyên	3.5	Ban QLDA phát triển điện lực
6	Gói thầu số 01: Tư vấn khảo sát, lập BCNCKT ĐTXD. Dự án: NCKCTT đường dây 110kV TBA 220kV Nông Công - TBA 220kV Nghi Sơn và nhánh rẽ, tỉnh Thanh Hóa	4.4	Ban QLDA xây dựng điện miền Bắc
7	Gói thầu số 04: Tư vấn khảo sát, lập TKKT, TKBVTC-DT. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Đông Bình	5.1	Ban QLDA phát triển điện lực
8	Gói thầu số 01: Khảo sát, lập BCNCKT ĐTXD. Dự án: ĐZ 110kV từ TBA 220kV Bim Sơn - Nga Sơn	1.5	Ban QLDA Lưới điện
9	Gói thầu NA-TV.01: Tư vấn khảo sát, lập TKBVTC-DTXD – Năm 2021. Dự án: Cấp điện nông thôn từ	4.6	Công ty ĐL Nghệ An

	lưới điện Quốc gia tỉnh Nghệ An, giai đoạn 2015-2020 - Phân kỳ năm 2021		
10	Gói thầu LS-TV.01: Tư vấn khảo sát, lập TKBVTC-DTXD – Năm 2021, Dự án: Cấp điện nông thôn từ lưới điện Quốc gia tỉnh Lạng Sơn, giai đoạn 2015-2020 - Phân kỳ năm 2021	4.9	Công ty ĐL Lạng Sơn
11	Gói thầu số 01: Tư vấn khảo sát, lập BCNCKT đầu tư xây dựng. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Định Hóa, tỉnh Thái Nguyên	2.8	Ban QLDA phát triển điện lực
12	Gói thầu số 03: Tư vấn khảo sát, lập TKKT, TKBVTC- DT, Dự án: Đường dây và TBA 110kV Tân Lạc, tỉnh Hòa Bình	4.8	Ban QLDA phát triển điện lực
13	Gói thầu số 01: Khảo sát, lập BCNCKT ĐTXD. Dự án: TBA 110kV Việt Hàn và nhánh rẽ, Bắc Giang	0.8	Ban QLDA Lưới điện
14	Gói thầu số 02: Tư vấn thẩm tra BCNCKT ĐTXD. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Như Thanh, tỉnh Thanh Hóa	0.09	Ban QLDA xây dựng điện miền Bắc
15	Gói thầu số 02: Tư vấn thẩm tra BCNCKT ĐTXD. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Đông Sơn, tỉnh Thanh Hóa	0.1	Ban QLDA xây dựng điện miền Bắc
16	Gói thầu tư vấn: Khảo sát, lập Báo cáo kinh tế kỹ thuật đầu tư xây dựng Dự án: Lắp đặt hệ thống CAMERA trạm 110kV Đồng Niên để vận hành không người trực	0.1	Công ty ĐL Hải Dương
17	Gói thầu số 03: Tư vấn khảo sát, lập TKKT, TKBVTC-DT. Dự án: Đường dây và TBA 110kV KCN WHA, tỉnh Nghệ An	1.4	Ban QLDA xây dựng điện miền Bắc
18	Gói thầu NPC-110/KFW/NS-TV01: Khảo sát; lập Báo cáo nghiên cứu khả thi đầu tư xây dựng; lập TKKT và TKBVTC-DT. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Nam Sách	2	Công ty Điện lực Hải Dương
19	Gói thầu số 52: Tư vấn khảo sát, lập Báo cáo nghiên cứu khả thi bước chuẩn bị đầu tư dự án Cấp điện nông thôn từ lưới điện quốc gia tỉnh Yên Bái giai đoạn 2014-2025	5.7	Sở công thương tỉnh Yên Bái
20	Gói thầu: Tư vấn khảo sát, lập TKBVTC-DT hạng mục công trình cấp điện cho 20 thôn, bản trên địa bàn các huyện: Mường Lát, Quan Sơn, Như Thanh, Lang Chánh, Bá Thước, Quan Hóa thuộc dự án Cấp điện Nông thôn tỉnh Thanh Hóa	4.8	Ban QLDA cấp điện nông thôn tỉnh Thanh Hóa
21	Gói thầu NPC-DPL3-110YT-G14: Giám sát thi công xây dựng và LĐTĐ. Tiểu dự án: Đường dây và TBA 110kV Yên Thủy. Thuộc chương trình Hỗ trợ phát triển chính sách cải cách ngành điện giai đoạn 3 (DPL3), vay vốn ngân hàng thế giới	1.2	Ban QLDA phát triển điện lực

22	Gói thầu số 01: Khảo sát, lập BCNCKT đầu tư xây dựng phần xuất tuyến trung áp dự án Đường dây và TBA 110kV Nga Sơn	1.6	Ban QLDA Lưới điện
23	Gói thầu số 03: Khảo sát, lập TKKT, TKBVTC-DTXD. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Phú Hà	1.74	Ban QLDA Lưới điện
Năm 2022		87.62	
1	Gói thầu số 03: Tư vấn khảo sát, lập TKBVTC-DT. Dự án: NCKNTT đường dây 110kV Quảng Hà - Móng Cái, tỉnh Quảng Ninh	11	Ban QLDA phát triển điện lực
2	Gói thầu XTVT.G01: Tư vấn khảo sát; lập BCNCKT ĐTXD. Dự án: Xuất tuyến 110kV sau TBA 220kV Vũ Thư, tỉnh Thái Bình	4.3	Ban QLDA xây dựng điện miền Bắc
3	Tư vấn khảo sát, lập hồ sơ thiết kế BVTC công trình cấp điện tại TP Sơn La, huyện Mai Sơn, huyện Quỳnh Nhai. Dự án: Tiêu dự án Cấp điện nông thôn từ lưới điện Quốc gia tỉnh Sơn La	10.5	Sở Công thương Sơn La
4	Gói thầu số 01: Khảo sát, lập BCNCKT đầu tư xây dựng dự án Nâng cao năng lực truyền tải đường dây 110kV lộ 175, 177 TBA 220kV Bắc Giang - lộ 177, 178 TBA 220kV Quang Châu, tỉnh Bắc Giang	8.5	Ban QLDA Lưới điện
5	Gói thầu số 01: Định vị, cắm mốc tuyến đường dây và trạm biến áp thuộc dự án Cắm mốc tuyến đường dây và Trạm biến áp 110kV trở lên trên địa bàn tỉnh Nghệ An	10.3	Sở công thương Nghệ An
6	Gói thầu Tư vấn khảo sát, lập Thiết kế bản vẽ thi công - Dự toán hạng mục công trình cấp điện cho 14 thôn, bản trên địa bàn các huyện Mường Lát, Thường Xuân thuộc Dự án cấp điện nông thôn tỉnh Thanh Hóa	8.6	Ban QLDA cấp điện nông thôn tỉnh Thanh Hóa
7	Gói thầu “NPC-110BTKQ-TV10: Tư vấn giám sát thuộc KHLCNT dự án: Đường dây 110kV Bá Thiện - Khai Quang	4.2	Công ty Điện lực Vĩnh Phúc
8	Gói thầu: Tư vấn khảo sát, lập hồ sơ thiết kế BVTC công trình cấp điện huyện Mộc Châu, huyện Vân Hồ, huyện Phù Yên, huyện Bắc Yên; thuộc Tiêu dự án cấp điện nông thôn từ lưới điện Quốc gia tỉnh Sơn La	6	Sở công thương Sơn La
9	Gói thầu số 7: Lập Báo cáo nghiên cứu khả thi Dự án thành phần 1.3 (Bao gồm thiết kế cơ sở hạng mục: Di dời hệ thống điện 110kV; 220kV và 500kV). Dự án thành phần 1.3: Bồi thường, hỗ trợ, tái định cư (bao gồm hệ thống đường cao tốc, đường song hành (đường đô thị), hạ tầng kỹ thuật) thuộc địa phận tỉnh Bắc Ninh. Dự án: Đường Vành đai 4 - Vùng Thủ đô Hà Nội.	5.5	Ban Quản lý dự án xây dựng giao thông Bắc Ninh
10	Gói thầu số 03: Khảo sát, lập TKKT, TKBVTC-DTXD dự án Đường dây và TBA 110kV Bãi Ba, tỉnh Phú Thọ	6.5	Ban QLDA Lưới điện

11	Gói thầu số 07: Tư vấn giám sát TCXD và LDTB công trình. Dự án: Di chuyển đường dây 110kV, 35kV mạch kép đoạn Bệnh viện đa khoa Sơn La - TBA 110kV Chiềng Sinh	1.8	Sở công thương Sơn La
12	Gói thầu số 03: Khảo sát, lập TKBVTC-DTXD phần đường dây trung áp. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Nga Sơn	2.9	Ban QLDA Lưới điện
13	Gói thầu số 03: Tư vấn khảo sát, lập TKBVTC-DT. Dự án: NCKNTT đường dây 110kV Hải Hà- Tiên Yên, tỉnh Quảng Ninh	5.4	Ban QLDA phát triển điện lực
14	Lập báo cáo nghiên cứu khả thi. Dự án: Xây dựng nâng cấp Trung tâm Y tế huyện Yên Lạc	0.78	Ban Quản lý ĐTXD công trình tỉnh Vĩnh Phúc
15	Gói thầu số 94: Tư vấn giám sát thi công xây dựng và lắp đặt thiết bị điện thuộc dự án Cấp điện nông thôn từ lưới điện quốc gia tỉnh Yên Bái giai đoạn 2014 - 2025 (Hạng mục: Xây dựng công trình điện xã Dế Xu Phình và xã Cao Phạ, huyện Mù Cang Chải)	0.58	Sở công thương tỉnh Yên Bái
16	Gói thầu NC.G04: Tư vấn thẩm tra TKBVTC-DT dự án: Xuất tuyến 110kV sau TBA 220kV Nam Cẩm, tỉnh Nghệ An	0.44	Ban QLDA xây dựng điện miền Bắc
17	Gói thầu số 04: Giám sát khảo sát công tác khảo sát phục vụ lập TKKT, TKBVTC và thẩm tra TKKT, TKBVTC-DTXD Dự án: Đường dây và TBA 110kV Lập Thạch 2, tỉnh Vĩnh Phúc	0.42	Ban QLDA Lưới điện
Năm 2023		39.10	
1	Gói thầu số 18: Khảo sát, lập thiết kế bản vẽ thi công và dự toán hạng mục: Di dời hệ thống điện 110kV; 220kV và 500kV. Dự án thành phần 1.3: Bồi thường, hỗ trợ, tái định cư (bao gồm hệ thống đường cao tốc, đường song hành (đường đô thị), hạ tầng kỹ thuật) thuộc địa phận tỉnh Bắc Ninh - Dự án đầu tư xây dựng đường Vành đai 4 - Vùng Thủ đô Hà Nội.	12.3	Ban Quản lý dự án xây dựng giao thông Bắc Ninh
2	Gói thầu số 06: Tư vấn khảo sát, lập TKBVTC hạng mục: Di dời hệ thống điện 110kV, 220kV và 500kV phục vụ GPMB. Dự án: Dự án thành phần 1.2: Bồi thường, hỗ trợ, tái định cư (bao gồm hệ thống đường cao tốc, đường song hành (đường đô thị), hạ tầng kỹ thuật và hành lang dự trữ đường sắt quốc gia) địa phận tỉnh Hưng Yên. Thuộc dự án đầu tư xây dựng đường Vành đai 4 - Vùng Thủ đô Hà Nội	13.5	Sở giao thông vận tải Hưng Yên
3	Gói thầu: Tư vấn khảo sát, lập phương án và dự toán Di dời hệ thống điện 220kV phục vụ GPMB dự án thành phần đoạn Hàm Nghi - Vũng Áng thuộc dự án	1.8	Ban QLDA đầu tư xây

	XDCT đường bộ cao tốc Bắc - Nam phía Đông, giai đoạn 2021-2025 (đoạn qua địa phận huyện Thạch Hà, tỉnh Hà Tĩnh)		dựn huyện Thạch Hà
4	Gói thầu số 04: Tư vấn khảo sát, lập TKKT, TKBVTC-DT. Dự án: Đường dây và trạm biến áp 110kV Bảo Hưng	1.9	Ban QLDA phát triển điện lực
5	Gói thầu NPC-110HTTL-TV01: Khảo sát; lập BCNCKT đầu tư xây dựng. Dự án: Đường dây 110kV từ TBA 500kV Hà Tĩnh-TBA 110kV Thạch Linh - Hồng Lĩnh	2.7	Công ty điện lực Hà Tĩnh
6	Gói thầu số 03: Tư vấn khảo sát, TKBVTC và dự toán thuộc dự án: Công trình điện cho các bản, khu dân cư chưa có điện lưới Quốc gia trên địa bàn huyện Kỳ Sơn	1.3	Ban Quản lý các dự án ĐTXD huyện Kỳ Sơn
7	Gói thầu 03-TVGS: Tư vấn giám sát thi công công trình Cải tạo, di dời các đường dây 500kV phục vụ GPMB đường cao tốc Bắc Nam đoạn qua địa phận xã Kỳ Hoa, thị xã Kỳ Anh, tỉnh Hà Tĩnh (Liên danh ELECO II - 50-50)	0.9	Hội đồng BT-HT-ĐXC thị xã Kỳ Anh
8	Gói thầu số 102: Khảo sát, lập hồ sơ TKBVTC - DTXD công trình: Cấp điện nông thôn từ LĐQG tỉnh Yên Bái giai đoạn 2014-2025. (Hạng mục: Xây dựng công trình điện xã Xuân Tâm, xã Nà Hẩu, xã Mỏ Vàng, huyện Văn Yên)	1.5	Sở công thương Yên Bái
9	Gói 16: Giám sát TCXD và LĐTĐ đường dây 110kV và trạm biến áp 110kV. Dự án: Đường dây và TBA 110kV Yên Bình 8, tỉnh Thái Nguyên	1.85	Công ty Điện lực Thái Nguyên
10	Tư vấn lập thủ tục các công trình đầu tư xây dựng giai đoạn lập BCNCKT. Công trình: Cải tạo nâng cấp đường dây 10kV lên vận hành 35kV xóa bỏ trạm trung gian Hạnh Lâm và trung gian Thượng Sơn	0.8	Công ty Điện lực Nghệ An
11	Gói thầu: 02/TVGS – Tư vấn giám sát thi công xây dựng và lắp đặt thiết bị. Dự án: Nâng công suất MBA T1 TBA 110kV Tuyên Quang, tỉnh Tuyên Quang	0.55	Công ty Điện lực Tuyên Quang