# 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 biết đối với ngành điện 2023, có tới 2/3 doanh nghiệp thông báo thua lộ, thâm 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 du 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 nhưng giải pháp nhằm nâng cao năng lực đấu thầu của doanh nghiệp thông qua các yêu 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 trang năng lực đấu thầu, giải pháp nâng cao năng lực đấu thầu