

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**



Nguyễn Khánh Huyền

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẦU THẦU MUA SẴM
HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM**

**ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ
NGÀNH KINH TẾ ĐẦU TƯ**

HÀ NỘI – 2024

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**



Nguyễn Khánh Huyền

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU MUA SẴM
HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM**

**ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ
NGÀNH KINH TẾ ĐẦU TƯ**

Giảng viên hướng dẫn: TS.Trần Thị Mai Hoa

HÀ NỘI - 2024

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới Khoa Đầu tư – Trường Đại học Kinh tế Quốc dân đã tạo điều kiện cho em trong suốt quá trình học tập, để em có cơ sở kiến thức trong quá trình nghiên cứu đề tài này.

Em xin gửi lời cảm ơn tới TS. Trần Thị Mai Hoa đã dành thời gian và tâm huyết để hướng dẫn, góp ý và giúp em hoàn thành đề tài này.

Em xin gửi lời cảm ơn tới Lãnh đạo Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam đã tạo mọi điều kiện tốt nhất để em có thể vận dụng kiến thức đã học và bổ sung thêm kinh nghiệm cho bản thân.

Mặc dù đã cố gắng nỗ lực, nghiên cứu, tìm tòi để thực hiện đề tài song chắc chắn không thể tránh khỏi những thiếu sót, em kính mong nhận được những góp ý tận tình của quý thầy cô để em hoàn thiện kiến thức và kỹ năng.

Em xin chân thành cảm ơn./.

Hà Nội, ngày tháng năm 2024

Tác giả

NGUYỄN KHÁNH HUYỀN

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC BẢNG	vi
DANH MỤC BIỂU	vii
DANH MỤC HÌNH	viii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA TẠI DOANH NGHIỆP KHAI THÁC VÀ CHẾ BIẾN KHOÁNG SẢN.....	4
1.1. Khái niệm, hình thức và phương thức tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hoá	4
1.1.1. Các khái niệm và ý nghĩa của công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản.....	4
1.1.2. Các hình thức lựa chọn nhà thầu mua sắm hàng hóa	5
1.1.3. Các phương thức lựa chọn nhà thầu mua sắm hàng hóa	7
1.2. Quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa.....	8
1.2.1. Chuẩn bị đấu thầu	8
1.2.2. Tổ chức lựa chọn nhà thầu.....	9
1.2.3. Đánh giá hồ sơ dự thầu	10
1.2.4. Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả mua sắm	11
1.2.5. Hoàn thiện, ký kết hợp đồng và quản lý thực hiện hợp đồng.....	11
1.3. Các chỉ tiêu đánh giá công tác tổ chức đấu thầu	12
1.3.1. Chỉ tiêu định lượng	12
1.3.2. Các chỉ tiêu định tính	14
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa.....	15
1.4.1. Các nhân tố chủ quan.....	15
1.4.2. Các nhân tố khách quan	17
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2018 - 2023.....	20
2.1. Khái quát về công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam.....	20
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Apatit Việt Nam	20
2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty	21
2.1.3. Đặc điểm về ngành nghề và sản phẩm kinh doanh của Công ty Apatit Việt Nam.....	22
2.1.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2018 - 2023	25

2.2. Thực trạng công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam	25
2.2.1. Đặc điểm các gói thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam ...	25
2.2.2. Các căn cứ tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa của Công ty Apatit Việt Nam.....	30
2.2.3. Năng lực tổ chức đấu thầu của Công ty Apatit Việt Nam	31
2.2.4. Quy trình bộ máy tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam.....	34
2.2.5. Quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam	34
2.2.6. Quy định về Hồ sơ mời chào giá, Thông báo chào giá	50
2.2.7. Quy định về đánh giá hồ sơ chào giá và lựa chọn nhà thầu của Công ty Apatit Việt Nam.....	53
2.3. Ví dụ minh họa công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam	57
2.3.1. Giới thiệu về gói thầu	57
2.3.2. Quy trình tổ chức gói thầu mua sắm vật tư	58
2.4. Đánh giá công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam giai đoạn 2018 – 2023	71
2.4.1. Các kết quả đạt được.....	71
2.4.2. Những tồn tại trong công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa.....	77
2.4.3. Nguyên nhân của các tồn tại trong công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa.....	82
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2030.....	89
3.1. Định hướng phát triển của Công ty Apatit Việt Nam đến năm 2030	89
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty Apatit Việt Nam	91
3.2.1. Nâng cao chất lượng hồ sơ mời chào giá.....	91
3.2.2. Linh hoạt trong việc nộp hồ sơ chào giá.....	92
3.2.3. Hoàn thiện công tác đánh giá Hồ sơ chào giá	94
3.2.4. Hoàn thiện bộ máy, kế hoạch tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa.....	96
3.2.5. Bồi dưỡng năng lực chuyên môn cho đội ngũ cán bộ làm công tác tổ chức đấu thầu.....	98

3.2.6. Hoàn thiện về phương tiện tổ chức và quản lý đấu thầu mua sắm hàng hóa	100
3.2.7. Thiết lập hệ thống kiểm tra và giám sát độc lập	103
KẾT LUẬN	105
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	106
DANH MỤC PHỤ LỤC	107

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Công ty Apatit	Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam
HDG	Hội đồng giá
HSMT	Hồ sơ mời thầu
HSDT	Hồ sơ dự thầu
HSMCG	Hồ sơ mời chào giá
HSCG	Hồ sơ chào giá
KH	Kế hoạch
KTQD	Kinh tế quốc dân
NCC	Nhà cung cấp
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TBCG	Thông báo chào giá
TGD	Tổng giám đốc
XN	Xí nghiệp

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Đặc điểm quặng Apatit	22
Bảng 2.2: Kết quả hoạt động SXKD của Công ty giai đoạn 2018 – 2023	25
Bảng 2.3. Cơ cấu số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo hình thức	26
Bảng 2.4: Tỷ trọng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo hình thức	26
Bảng 2.5: Số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm hàng hóa	27
Bảng 2.6: Tỷ trọng số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm hàng hóa.....	28
Bảng 2.7: Giá trị trúng thầu của các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm	29
Bảng 2.8: Tỷ trọng giá trị trúng thầu của các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm	30
Bảng 2.9: Chi tiết năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân sự Công ty	32
Bảng 2.10: So sánh tổng quan giữa hai loại hình thức tổ chức đấu thầu	50
Bảng 2.11: Tiết kiệm qua thực hiện công tác tổ chức đấu thầu của Công ty	73
Bảng 2.12: Tiến độ hoàn thành dự án của các gói thầu đã thực hiện	75

DANH MỤC BIỂU

Biểu đồ 2.1: Số lượng gói thầu được tổ chức giai đoạn 2018 – 2023	71
Biểu đồ 2.2: Giá trị các gói thầu được tổ chức đấu thầu giai đoạn 2018 – 2023	72

DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1. Quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa	8
Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy công ty	21
Hình 2.2: Quy trình tổ chức đấu thầu theo hình thức Luật đấu thầu.....	35
Hình 2.3: E-HSMT được đăng tải trên mạng đấu thầu quốc gia.....	37
Hình 2.4: Mục lục của E-HSMT của gói thầu cung cấp máy tính bảng	38
Hình 2.5: Quy trình tổ chức đấu thầu theo hình thức chào giá rộng rãi.....	39
Hình 2.6: Thông báo tổ chức chào giá rộng rãi gói thầu vật tư phục vụ sản xuất.....	41
Hình 2.7: Quy trình tổ chức đấu thầu theo hình thức chào giá rút gọn.....	43
Hình 2.8: Thông báo mời chào hàng cạnh tranh gói thầu dịch vụ nổ mìn	47
Hình 2.9: Ví dụ về HSMCG gói thầu mua sắm vật tư sửa chữa vận hành của chi nhánh Tuyển Tăng Loong	51
Hình 2.10: Báo cáo đánh giá hồ sơ chào giá gói thầu số hiệu 113/ĐH, ngày 04/07/2023	55
Hình 2.11. Thông báo kết quả trúng thầu gói thầu số hiệu 113/ĐH, ngày 04/07/2023	57
Hình 2.12: Quyết định phê duyệt kế hoạch mua sắm vật tư	58
Hình 2.13: Ví dụ về HSMCG đơn hàng 170/ĐH-CĐ ngày 17/09/2023	60
Hình 2.14: Thông báo mời chào giá được đăng tải trên website Công ty.....	61
Hình 2.15: Thông báo mời chào giá đơn hàng 170/ĐH-CĐ ngày 17/09/2023	62
Hình 2.16: Biên bản về việc mở HSCG đơn hàng 170/ĐH-CĐ ngày 17/09/2023	63
Hình 2.17: Báo cáo đánh giá hồ sơ chào giá đơn hàng 170/ĐH-CĐ ngày 17/09/2023	65
Hình 2.18: Quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC.....	69
Hình 2.19: Thông báo kết quả chọn NCC	70

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp có quy mô lớn và tính chất đặc thù như Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam – một đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản. Một quy trình đấu thầu được tổ chức minh bạch, chặt chẽ và hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp lựa chọn được nhà cung cấp uy tín, đảm bảo chất lượng hàng hóa và tối ưu hóa chi phí sản xuất.

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam không ngừng phát triển và hội nhập quốc tế, nhu cầu nâng cao hiệu quả quản lý, tiết kiệm chi phí, và ứng dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động đấu thầu ngày càng trở nên cấp bách. Đối với Công ty Apatit Việt Nam, nơi các gói thầu liên quan trực tiếp đến hiệu quả khai thác, chế biến và kinh doanh, việc hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu là nhiệm vụ ưu tiên để đảm bảo nguồn lực vật chất được cung cấp kịp thời, chất lượng tốt nhất với chi phí hợp lý.

Tuy nhiên, thực trạng công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty Apatit Việt Nam vẫn tồn tại nhiều hạn chế. Quy trình đấu thầu còn phụ thuộc nhiều vào thời gian cố định, thường dồn dập vào cuối năm để đáp ứng các mục tiêu tài chính, dẫn đến tình trạng quá tải và ảnh hưởng đến chất lượng công tác đấu thầu. Đồng thời, việc áp dụng đấu thầu qua mạng còn gặp nhiều khó khăn do hạn chế về cơ sở hạ tầng và kỹ năng của đội ngũ thực hiện. Những vấn đề này không chỉ gây lãng phí nguồn lực mà còn ảnh hưởng đến tiến độ cung cấp hàng hóa và hiệu quả hoạt động chung của Công ty.

Việc lựa chọn đề tài "*Hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam*" là cần thiết và phù hợp trong bối cảnh hiện nay. Nghiên cứu này không chỉ tập trung khắc phục các hạn chế trong tổ chức đấu thầu mà còn đưa ra các giải pháp cụ thể để cải thiện quy trình, nâng cao tính minh bạch, tăng cường ứng dụng công nghệ hiện đại, và đảm bảo hiệu quả kinh tế. Kết quả nghiên cứu sẽ góp phần quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững của Công ty trong tương lai.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng: Công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa là các trang thiết bị chuyên ngành và không chuyên ngành.

Phạm vi nghiên cứu: Công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản.

- Không gian: Tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam.
- Thời gian: Công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa từ năm 2018 đến năm 2030.

3. Mục tiêu nghiên cứu

Đề án này hướng tới mục tiêu tổng hợp và hệ thống hóa các cơ sở lý thuyết liên quan đến tổ chức đấu thầu xây lắp trong các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản tại Việt Nam. Trên cơ sở đó, nghiên cứu sẽ tiến hành phân tích, đánh giá thực trạng công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam, làm rõ các ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân tồn tại trong quá trình thực hiện, cụ thể là giai đoạn 2018 - 2023. Kết quả nghiên cứu sẽ là nền tảng để đề xuất các giải pháp cụ thể, khả thi nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty. Các giải pháp được đề xuất không chỉ tập trung vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động đấu thầu, mà còn đảm bảo tính minh bạch, công bằng và tuân thủ các quy định pháp luật trong việc lựa chọn nhà thầu, qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

4. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng kết hợp các phương pháp:

- Phương pháp thu thập số liệu: Dữ liệu trong đề án sử dụng được thu thập bằng phương pháp thứ cấp từ các Báo cáo tài chính, Báo cáo quản trị, Hệ thống quản lý hồ sơ các Văn bản ban hành của Công ty trong giai đoạn 2018 – 2023.

- Phương pháp phân tích dữ liệu: Tổng hợp từ các dữ liệu thứ cấp, các báo cáo thu thập từ các phòng ban của Công ty, các tài liệu tham khảo để rút ra các yếu tố gây ảnh hưởng đến hiệu quả đấu thầu, như sự phức tạp của quy trình hoặc khó khăn trong phối hợp giữa các phòng ban.

- Phương pháp đối chiếu, so sánh: So sánh các chỉ số và hiệu quả của công tác tổ chức đấu thầu qua các năm để nhận định về xu hướng phát triển, những ưu nhược điểm trong quy trình tổ chức đấu thầu và tổng hợp ra những vấn đề cốt lõi. Bên cạnh đó, so sánh với các quy định pháp luật đấu thầu hiện hành để tìm ra sự chênh lệch hoặc chưa phù hợp của quy trình hiện tại.

- Phương pháp thống kê: Dùng để tóm tắt các thông tin liên quan đến quy trình đấu thầu (số lượng gói thầu, chi phí, thời gian thực hiện, v.v.) để tìm mối quan hệ giữa các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả đấu thầu và đưa ra các dự báo về kết quả đấu thầu trong tương lai dựa trên dữ liệu lịch sử.

- Phương pháp tổng hợp: Sau khi đã phân tích và đưa ra nhận định, phương pháp tổng hợp dùng để cấu thành nên các đánh giá khái quát về quy trình, về những hạn chế còn tồn tại để từ đó đưa ra đề xuất giải pháp để hoàn thiện cho công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty.

Số liệu nghiên cứu được thu thập, tổng hợp từ các báo cáo, tài liệu của Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam.

5. Kết cấu của nghiên cứu

Tên đề án: **“Hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam”**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phụ lục, đề án được kết cấu thành 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản.

Chương 2: Thực trạng công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam giai đoạn 2018 – 2023.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam đến năm 2030.

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ ĐẤU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA TẠI DOANH NGHIỆP KHAI THÁC VÀ CHẾ BIẾN KHOÁNG SẢN

1.1. Khái niệm, hình thức và phương thức tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hoá

1.1.1. Các khái niệm và ý nghĩa của công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản

a. Các khái niệm

Xuất phát từ khái niệm “mua sắm”, là quá trình đánh giá để lựa chọn ra nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ và các công trình giữa những người có nhu cầu mua sắm (bên mua) và người cung cấp (bên bán). Trong trường hợp khối lượng, số lượng mua sắm lớn, bên mua muốn so sánh để lựa chọn nhà cung cấp phù hợp nhất, có thể mời nhiều bên bán tới tham dự “đấu thầu”. Trong đó, bên mua được gọi là bên mời thầu và bên bán gọi là nhà thầu. Như vậy, bản chất của đấu thầu là quá trình mua bán hàng hóa, dịch vụ, công trình mà tổ chức quản lý vốn sử dụng trong quá trình này sẽ đặt ra những quy định yêu cầu cả bên mua và bên bán phải tuân theo.

Trong đấu thầu, bên cạnh bên mời thầu, nhà thầu, “gói thầu” cũng là một khái niệm gắn liền với cả quá trình. Theo Luật Đất thầu (2013), gói thầu được giải thích là “*một phần hoặc toàn bộ dự án, dự toán mua sắm; gói thầu 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 kì đối với mua sắm thường xuyên và mua sắm tập trung*”. Như vậy, có thể hiểu, gói thầu gồm (các) nhu cầu mua sắm của bên mời thầu trong một lần tổ chức đấu thầu.

b. Ý nghĩa

Tầm quan trọng của hoạt động tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa đối với doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản:

Đảm bảo nguồn cung ổn định cho hoạt động sản xuất: Hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản yêu cầu số lượng lớn vật tư, máy móc, thiết bị và dịch vụ. Việc tổ chức đấu thầu một cách hiệu quả giúp doanh nghiệp chọn được nhà thầu đáng tin cậy, đảm bảo cung cấp kịp thời và ổn định các hàng hóa cần thiết để duy trì hoạt động sản xuất liên tục, tránh gián đoạn hoặc đình trệ.

Tối ưu hóa chi phí đầu tư và vận hành: Quy trình đấu thầu cạnh tranh cho phép doanh nghiệp so sánh và lựa chọn các nhà thầu cung cấp hàng hóa với giá cả hợp lý, từ đó giảm chi

phí đầu tư và vận hành. Điều này rất quan trọng trong bối cảnh các doanh nghiệp khai thác khoáng sản thường có mức chi phí cố định cao, cần tối ưu hóa để nâng cao hiệu quả kinh tế.

Đảm bảo chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật: Sản xuất trong ngành khai thác khoáng sản đòi hỏi máy móc, thiết bị, và nguyên vật liệu có chất lượng cao để đảm bảo hiệu quả khai thác và chế biến. Thông qua đấu thầu, doanh nghiệp có thể lựa chọn các nhà cung cấp đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật, giảm thiểu rủi ro phát sinh trong quá trình sản xuất.

Hỗ trợ phát triển bền vững và bảo vệ môi trường: Thông qua đấu thầu, doanh nghiệp có thể chọn các nhà thầu cung cấp sản phẩm và dịch vụ thân thiện với môi trường, góp phần giảm thiểu tác động tiêu cực từ hoạt động khai thác. Đây là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững trong ngành.

Đáp ứng yêu cầu dự án có quy mô lớn và dài hạn: Đặc thù của các dự án khai thác khoáng sản là kéo dài và đòi hỏi sự đồng bộ trong cung ứng. Tổ chức đấu thầu chuyên nghiệp giúp doanh nghiệp lập kế hoạch dài hạn, lựa chọn các nhà cung cấp phù hợp với từng giai đoạn dự án, từ đó đảm bảo tiến độ và hiệu quả triển khai.

1.1.2. Các hình thức lựa chọn nhà thầu mua sắm hàng hóa

Tùy thuộc vào tính chất, đặc điểm của mỗi gói thầu, bên cạnh những gói thầu thu hút sự quan tâm của rất nhiều nhà thầu, cũng có những gói thầu kém hấp dẫn nên số lượng nhà thầu tham dự không nhiều. Thậm chí, có những trường hợp không có nhà thầu chủ động dự thầu, mà bên mời thầu phải tự lựa chọn và yêu cầu nhà thầu thực hiện gói thầu như một nghĩa vụ.

a. Cạnh tranh rộng rãi

Đây là hình thức có mức độ cạnh tranh cao, bởi bên mời thầu không đặt ra giới hạn về số lượng nhà thầu. Tất cả nhà thầu quan tâm và có mong muốn dự thầu đều có quyền nhận HSMT và tham gia đấu thầu. Bên mời thầu cũng có thể tổ chức sơ tuyển hoặc không.

Cạnh tranh rộng rãi không sơ tuyển là hình thức lựa chọn một nhà thầu từ một lượng không giới hạn các nhà thầu tham gia. Hình thức này thường được áp dụng với những gói thầu có yêu cầu kỹ thuật đơn giản, quy mô vừa và nhỏ mà nhiều nhà thầu trên thị trường có thể thực hiện được. Đây chính là cơ hội cho những nhà thầu mới, ít kinh nghiệm được tham gia, tiếp cận bên mua và các đối thủ cạnh tranh. Như vậy, kể cả khi không trúng thầu, họ cũng có cơ hội làm quen và hợp tác trong tương lai.

Cạnh tranh rộng rãi có sơ tuyển là khi bên mời thầu chọn lọc một lượng nhỏ nhà thầu có đủ năng lực từ lượng lớn không giới hạn các nhà thầu tham gia, thông

qua HSĐT sơ tuyển. Cơ hội tiếp cận HSMT sơ tuyển vẫn mở cho tất cả nhà thầu quan tâm và có mong muốn tham gia đấu thầu. Sơ tuyển là giải pháp đối với những gói thầu có yêu cầu phức tạp về kỹ thuật, quy mô lớn mà không nhiều nhà thầu thực hiện được. So với không sơ tuyển, vai trò của bước này là tiết kiệm về cả mặt thời gian và chi phí cho đôi bên trong quá trình tổ chức và tham gia đấu thầu. Đồng thời, giữ lại được những nhà thầu có năng lực đồng nhất với nhau, nên mặt bằng chất lượng HSĐT cũng tốt hơn so với không sơ tuyển.

b. Chào hàng cạnh tranh

Đối với những gói thầu cung cấp hàng hóa không phức tạp, mà chủ yếu là mặt hàng thông dụng, sẵn có và có giá trị nhỏ (quy mô nhỏ), ví dụ như cơ sở vật chất, dụng cụ y tế trường học, bên mời thầu thường lựa chọn hình thức chào hàng cạnh tranh nhằm đơn giản hóa quy trình lựa chọn nhà thầu để tiết kiệm chi phí, đẩy nhanh thời gian tổ chức đấu thầu. Cùng với đó, sự cạnh tranh giữa các nhà thầu chủ yếu đến từ giá cả và các dịch vụ đi kèm như tư vấn sản phẩm, chế độ hậu mãi, bảo hành, bảo dưỡng...

c. Cạnh tranh hạn chế

Cạnh tranh hạn chế là hình thức mà bên mời thầu chủ động xác định những nhà thầu tham dự nhất định, lập thành danh sách ngắn, sau đó lựa chọn đơn vị thắng thầu trong số đó.

d. Chỉ định thầu

Khác với tất cả các trường hợp trên, chỉ định thầu hoàn toàn không tồn tại sự cạnh tranh, do một nhà thầu cụ thể được chỉ định để tham gia đấu thầu và thực hiện gói thầu.

e. Hợp đồng trực tiếp

Trên thực tế, khi gói thầu đang được thực hiện dang dở, hoặc sau khi hoàn thành, phát sinh một số công việc khác so với dự kiến ban đầu. Thay vì tổ chức lại cả quá trình đấu thầu, phải lựa chọn nhà thầu từ đầu, bên mời thầu có thể thương lượng với đơn vị đã/đang thực hiện để tiếp tục các công việc phát sinh nhưng phải đảm bảo không thay đổi gì so với hợp đồng đã ký kết trước đây.

f. Tự thực hiện

Trong trường hợp gói thầu có tính chất đặc thù mà chỉ chủ đầu tư có chức năng và năng lực thực hiện tốt nhất, thì tự thực hiện, chủ đầu tư đồng thời là nhà thầu có thể chấp nhận được. Ví dụ, Tổng công ty A có kế hoạch mua sắm thiết bị văn phòng cho trụ sở

làm việc, A lựa chọn công ty B là công ty con của A, có đủ khả năng cung cấp loại hàng hóa này để tự thực hiện gói thầu.

1.1.3. Các phương thức lựa chọn nhà thầu mua sắm hàng hóa

Sau khi HSMT được phê duyệt và phát hành, sau đó gửi tới nhà thầu, họ sẽ có một khoảng thời gian nhất định để chuẩn bị HSDT bao gồm hai phần nội dung: nội dung về kỹ thuật (hay đề xuất kỹ thuật) và nội dung về tài chính (hay đề xuất tài chính). Trong đó, đề xuất kỹ thuật là bản mô tả phương pháp công nghệ; nhân sự, an toàn lao động; phòng cháy chữa cháy; bảo trì, bảo hành, bảo dưỡng... mà nhà thầu dự kiến áp dụng. Đề xuất tài chính thể hiện thông tin liên quan đến khoản thanh toán, phương thức, tiến độ thanh toán và giá cả cụ thể.

Đối với từng gói thầu cụ thể, bên mời thầu sẽ đưa ra quy định về phương thức đấu thầu khác nhau tương ứng quy trình đánh giá HSDT khác nhau. Bốn phương thức đấu thầu cụ thể như sau:

a. Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ

Với phương thức này, nhà thầu cần chuẩn bị đầy đủ cả đề xuất kỹ thuật, đề xuất tài chính và nộp cùng lúc trong cùng một phong bì chứa tài liệu của HSDT (gọi là túi hồ sơ). Sau đó, khi mở thầu, bên mời thầu sẽ mở túi hồ sơ và công khai tất cả thông tin quan trọng của tất cả các nhà thầu như giá dự thầu, thời gian dự kiến thực hiện gói thầu, bảo đảm dự thầu... Thường được áp dụng cho gói thầu có tính chất kỹ thuật đơn giản.

b. Phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ

Tương tự như phương thức đã nêu ở trên, nhà thầu cũng cùng lúc chuẩn bị và nộp cả đề xuất kỹ thuật và tài chính. Song, đối với phương thức này, đề xuất được nộp trong “*hai túi hồ sơ riêng biệt được niêm phong*”. Tại buổi mở thầu, bên mời thầu chỉ mở túi hồ sơ đề xuất kỹ thuật. Sau đó, đối với những nhà thầu đã đáp ứng được yêu cầu về kỹ thuật, bên mời thầu mới mở đề xuất tài chính. Ngược lại, những nhà thầu không thỏa mãn yêu cầu kỹ thuật sẽ được trả lại nguyên niêm phong túi hồ sơ chứa đề xuất tài chính.

c. Phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ

Trên thực tế, có một số gói thầu đặc thù và phức tạp, khiến bên mời thầu không thể đưa ra phương án kỹ thuật ngay trong HSMT. Thay vào đó, họ muốn nhận tất cả ý tưởng của các nhà thầu, sau đó mới chọn ra phương án phù hợp, khả thi nhất. Theo đó, với mỗi phương án, các nhà thầu sẽ có đề xuất kỹ thuật và tài chính khác nhau. Khi đó, bên mời thầu sẽ phát hành HSMT hai lần, đấu thầu sẽ được tổ chức thành hai giai đoạn: (i) Giai đoạn một, bên mời thầu lựa chọn đề xuất kỹ thuật theo

yêu cầu trong HSMT; (ii) Giai đoạn hai, bên mời thầu đánh giá và lựa chọn ra nhà thầu đáp ứng tốt nhất yêu cầu đã đưa ra trong HSMT cho giai đoạn hai. Tương ứng, nhà thầu gửi HSDT thành hai lần.

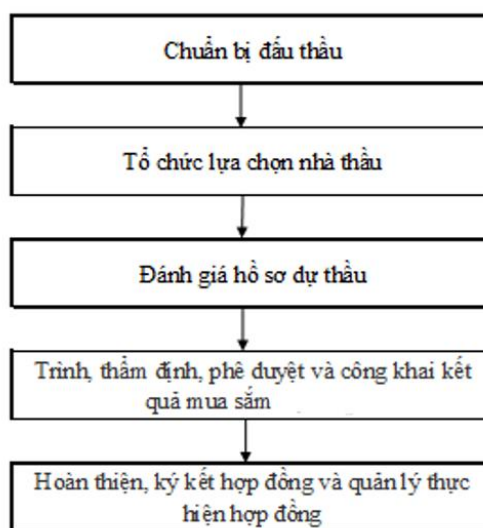
d. Phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ

Giai đoạn một, các nhà thầu chỉ nộp trước đề xuất kỹ thuật chi tiết cùng với đề xuất tài chính trong hai túi hồ sơ riêng biệt. Thông qua đánh giá đề xuất kỹ thuật và bên mời thầu chỉ giữ lại những nhà thầu đáp ứng được yêu cầu cho giai đoạn một. Yêu cầu nhà thầu có đề xuất thông qua tiếp tục hoàn thiện, bổ sung chuẩn bị cho giai đoạn hai.

Giai đoạn hai, nhà thầu tiếp tục nộp đề xuất kỹ thuật hoàn chỉnh cùng với đề xuất tài chính bổ sung tương ứng. Bên mời thầu sẽ đồng thời đánh giá cả đề xuất tài chính đã ghi nhận ở giai đoạn một và đề xuất kỹ thuật, tài chính bổ sung ở giai đoạn hai để lựa chọn nhà thầu tốt nhất.

1.2. Quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa

Hình 1.1. Quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa



Nguồn: Quy trình đấu thầu tại Dauthau.info

1.2.1. Chuẩn bị đấu thầu

Giai đoạn này bao gồm các công đoạn: sơ tuyển nhà thầu, lập hồ sơ mời thầu, phê duyệt hồ sơ mời thầu, mời thầu. Các công đoạn được thực hiện theo trình tự nhất định, một số công đoạn có thể được bỏ qua tùy thuộc vào từng gói thầu cụ thể.

Trước hết là sơ tuyển nhà thầu. Bên mời thầu lập hồ sơ mời sơ tuyển trình chủ đầu tư phê duyệt. Hồ sơ mời sơ tuyển phải bao gồm thông tin chỉ dẫn về gói thầu và các yêu

cầu đối với nhà thầu như: yêu cầu về năng lực kỹ thuật, yêu cầu về năng lực tài chính, yêu cầu về kinh nghiệm. Tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển được xây dựng theo tiêu chí “đạt”, “không đạt”.

Sau khi lập hồ sơ mời sơ tuyển, bên mời thầu đăng thông báo mời sơ tuyển qua các phương tiện phổ biến như trang web, báo Hồ sơ mời sơ tuyển được cung cấp miễn phí cho các nhà thầu sau 10 ngày, kể từ ngày đăng tải đầu tiên thông báo mời sơ tuyển và được kéo dài đến thời điểm hết hạn nộp hồ sơ dự sơ tuyển. Khi tiếp nhận hồ sơ dự sơ tuyển do các nhà thầu nộp, bên mời thầu quản lý theo chế độ “hồ sơ mật” sau đó được mở công khai ngay sau thời điểm đóng sơ tuyển. Hồ sơ dự sơ tuyển được gửi đến sau thời điểm đóng sơ tuyển sẽ không được mở và được bên mời thầu gửi trả lại nhà thầu theo nguyên trạng. Việc đánh giá hồ sơ dự sơ tuyển do bên mời thầu thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá nêu trong hồ sơ mời sơ tuyển. Bên mời thầu chịu trách nhiệm trình chủ đầu tư phê duyệt kết quả sơ tuyển và thông báo bằng văn bản về kết quả sơ tuyển đến các nhà thầu tham dự sơ tuyển để mời tham gia đấu thầu.

Thứ hai là lập hồ sơ mời thầu. Hồ sơ mời thầu bao gồm các yêu cầu về phạm vi cung cấp, số lượng, chất lượng vật tư được xác định thông qua đặc tính, thông số kỹ thuật, tiêu chuẩn công nghệ, tiêu chuẩn sản xuất, thời gian bảo hành, yêu cầu về môi trường và yêu cầu cần thiết khác. Đối với các gói thầu đã thực hiện sơ tuyển, trong hồ sơ mời thầu không cần quy định tiêu chuẩn đánh giá về kinh nghiệm và năng lực của nhà thầu song cần yêu cầu nhà thầu khẳng định lại các thông tin về năng lực và kinh nghiệm mà nhà thầu đã kê khai trong hồ sơ dự sơ tuyển.

1.2.2. Tổ chức lựa chọn nhà thầu

Bên mời thầu tiến hành các công đoạn: phát hành hồ sơ mời thầu, tiếp nhận, sửa đổi hoặc rút hồ sơ dự thầu, mở thầu.

Bên mời thầu bán hồ sơ mời thầu tới thời điểm trước khi đóng thầu cho các nhà thầu trong danh sách trúng sơ tuyển, các nhà thầu được mời tham gia đấu thầu hạn chế hoặc các nhà thầu có nhu cầu tham gia đấu thầu rộng rãi. Trường hợp hồ sơ mời thầu cần sửa đổi sau khi phát hành thì phải thông báo đến các nhà thầu đã nhận hồ sơ mời thầu tối thiểu mười ngày trước thời điểm đóng thầu. Còn đối với trường hợp nhà thầu cần làm rõ hồ sơ mời thầu thì phải gửi văn bản đề nghị đến bên mời thầu để xem xét và xử lý. Bên mời thầu sẽ gửi công văn làm rõ hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu đã nhận hồ sơ mời thầu, hoặc trong trường hợp cần thiết, tổ chức hội nghị tiến đấu thầu để trao đổi về những nội dung trong hồ sơ mời thầu mà các nhà thầu chưa rõ. Nội dung

trao đổi phải được bên mời thầu ghi lại thành biên bản và lập thành văn bản làm rõ hồ sơ mời thầu gửi các nhà thầu.

Sau đó, bên mời thầu tiếp nhận, quản lý hồ sơ dự thầu đã nộp theo chế độ quản lý hồ sơ mật. Hồ sơ dự thầu được gửi đến bên mời thầu sau thời giờ điểm đóng thầu đều được coi là không hợp lệ và được gửi trả lại cho nhà thầu theo nguyên trạng. Bất kỳ tài liệu nào được nhà thầu gửi đến sau thời điểm đóng thầu sửa đổi, bổ sung hồ sơ dự thầu đã nộp, nhà thầu phải có văn bản đề nghị và bên mời thầu chỉ chấp nhận nếu nhận được văn bản đề nghị của nhà thầu trước thời điểm đóng thầu, văn bản đề nghị rút hồ sơ dự thầu phải được gửi riêng biệt với hồ sơ dự thầu.

Việc mở thầu được tiến hành công khai ngay sau thời điểm đóng thầu theo ngày, giờ, địa điểm quy định trong hồ sơ mời thầu trước sự chứng kiến của những người có mặt và không phụ thuộc vào sự có mặt hay vắng mặt của các nhà thầu được mời. Bên mời thầu có thể mời đại diện của các cơ quan có liên quan đến tham dự lễ mở thầu. Bên mời thầu tiến hành mở lần lượt hồ sơ dự thầu của từng nhà thầu có tên trong danh sách mua hồ sơ mời thầu, đăng ký tham gia đấu thầu và nộp hồ sơ dự thầu trước thời điểm đóng thầu theo thứ tự chữ cái tên của nhà thầu. Biên bản mở thầu cần được đại diện bên mời thầu, đại diện các nhà thầu, và đại diện các cơ quan tham dự ký xác nhận.

Sau khi mở thầu, bên mời thầu phải ký xác nhận vào từng trang bản gốc của tất cả các hồ sơ dự thầu và quản lý theo chế độ quản lý hồ sơ mật. Việc đánh giá hồ sơ dự thầu phải tiến hành theo bản sao. Nhà thầu phải chịu trách nhiệm về tính chính xác và phù hợp giữa bản sao và bản gốc cũng như niêm phong của hồ sơ dự thầu.

1.2.3. Đánh giá hồ sơ dự thầu

Việc đánh giá hồ sơ dự thầu tiến hành theo tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu và các yêu cầu khác nêu trong hồ sơ mời thầu, trình tự đánh giá cụ thể như sau: đánh giá sơ bộ, đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu, xếp hạng hồ sơ dự thầu theo giá đánh giá.

Trước hết là đánh giá sơ bộ. Bên mời thầu sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu, bao gồm các nội dung như: Tính hợp lệ của đơn dự thầu; tính hợp lệ của liên danh; có một trong các lợi giấy tờ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu; số lượng bản chính; bản sao hồ sơ dự thầu; sự hợp lệ của bảo đảm dự thầu; các phụ lục, tài liệu kèm theo hồ sơ dự thầu. Bên mời thầu sẽ loại bỏ hồ sơ dự thầu không đáp ứng các điều kiện tiên quyết đã được quy định trong hồ sơ mời thầu. Về việc đánh giá năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu, bên mời thầu sẽ đánh giá theo tiêu chuẩn về năng lực và kinh nghiệm nêu trong hồ sơ mời thầu đối với gói thầu không tiến hành sơ tuyển. Đối với gói thầu đã qua sơ tuyển, cần cập nhật các thông tin mà nhà thầu

kê khai ở thời điểm sơ tuyển nhằm chuẩn xác khả năng đáp ứng yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu.

Sau đó, bên mời thầu tiến hành đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu. Đầu tiên là đánh giá về mặt kỹ thuật. Bên mời thầu đánh giá theo tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật được quy định trong hồ sơ dự thầu. Trong quá trình đánh giá, bên mời thầu có quyền yêu cầu nhà thầu giải thích, làm rõ về những nội dung chưa rõ, khác thường trong hồ sơ dự thầu. Chỉ những hồ sơ dự thầu được chủ đầu tư phê duyệt đạt yêu cầu về mặt kỹ thuật mới được xác định giá đánh giá. Việc xác định giá đánh giá được tiến hành theo tiêu chuẩn đánh giá đã được ghi trong hồ sơ mời thầu.

Hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất được xếp thứ nhất. Trong trường hợp gói thầu phức tạp, nếu thấy cần thiết thì bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư cho phép nhà thầu có hồ sơ dự thầu xếp thứ nhất vào thương thảo sơ bộ về hợp đồng để tạo thuận lợi cho việc thương thảo hoàn thiện hợp đồng sau khi có kết quả trúng thầu.

1.2.4. Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả mua sắm

Bên mời thầu phải lập báo cáo kết quả đấu thầu để chủ đầu tư trình người có thẩm quyền xem xét, quyết định và gửi đến cơ quan, tổ chức có trách nhiệm thẩm định. Cơ quan, tổ chức được giao nhiệm vụ thẩm định có trách nhiệm lập báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu trên cơ sở báo cáo của chủ đầu tư để trình người có thẩm quyền xem xét, quyết định. Người có thẩm quyền chịu trách nhiệm xem xét, phê duyệt kết quả đấu thầu trên cơ sở báo cáo về kết quả đấu thầu và báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu. Trường hợp có nhà thầu trúng thầu thì văn bản phê duyệt kết quả đấu thầu phải có các nội dung sau đây: Tên nhà thầu trúng thầu; Giá trúng thầu; Hình thức hợp đồng; Thời gian thực hiện hợp đồng; Các nội dung cần lưu ý (nếu có). Còn trong trường hợp không có nhà thầu trúng thầu, trong văn bản phê duyệt kết quả đấu thầu phải nêu rõ không có nhà thầu nào trúng thầu và hủy đấu thầu để thực hiện lựa chọn nhà thầu theo quy định của Luật đấu thầu.

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

1.2.5. Hoàn thiện, ký kết hợp đồng và quản lý thực hiện hợp đồng

Việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng để ký kết hợp đồng với nhà thầu trúng thầu phải dựa trên các cơ sở sau đây: Kết quả đấu thầu được duyệt; Mẫu hợp đồng đã điền đủ các thông tin cụ thể của gói thầu; Các yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu; Các nội dung nêu trong hồ sơ dự thầu và giải thích làm rõ hồ sơ dự thầu của nhà thầu trúng thầu;

Các nội dung cần được thương thảo, hoàn thiện hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu.

Kết quả thương thảo, hoàn thiện hợp đồng là cơ sở để chủ đầu tư và nhà thầu tiến hành ký kết hợp đồng.

Trường hợp thương thảo, hoàn thiện hợp đồng không thành thì chủ đầu tư báo cáo người quyết định đầu tư hoặc người được ủy quyền quyết định hủy kết quả đấu thầu trước đó và xem xét, quyết định nhà thầu xếp hạng tiếp theo trúng thầu để có cơ sở pháp lý mời vào thương thảo, hoàn thiện hợp đồng; trong trường hợp đó, phải yêu cầu nhà thầu gia hạn hiệu lực hồ sơ dự thầu và bảo đảm dự thầu nếu cần thiết.

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá công tác tổ chức đấu thầu

1.3.1. Chỉ tiêu định lượng

Các chỉ tiêu định lượng tập trung vào các số liệu và dữ liệu cụ thể, giúp đánh giá hiệu quả về mặt tài chính, thời gian và quy trình của công tác đấu thầu.

a. Số lượng gói thầu được tổ chức đấu thầu

Đây là tổng số gói thầu được doanh nghiệp tổ chức trong một khoảng thời gian nhất định (thường là năm tài chính). Số lượng này bao gồm cả các gói thầu thành công và gói thầu không thành công.

Cách tính: Tổng hợp toàn bộ các gói thầu đã thực hiện và công bố trong kỳ đánh giá.

Phản ánh quy mô hoạt động đấu thầu: Số lượng gói thầu được tổ chức cho thấy mức độ đầu tư của doanh nghiệp vào hoạt động mua sắm hàng hóa và dịch vụ thông qua đấu thầu. Số lượng gói thầu cao có thể cho thấy doanh nghiệp có nhu cầu lớn về hàng hóa, dịch vụ và cũng có thể phản ánh việc mở rộng quy mô hoạt động.

Đánh giá năng lực tổ chức đấu thầu: Một số lượng lớn các gói thầu thành công chỉ ra rằng doanh nghiệp có đủ năng lực để lập kế hoạch và triển khai nhiều gói thầu cùng lúc, bao gồm cả nhân sự, tài chính, và quy trình quản lý đấu thầu hiệu quả.

Đo lường khả năng quản lý nguồn lực: Số lượng gói thầu phản ánh khả năng doanh nghiệp quản lý và điều phối các nguồn lực để thực hiện các dự án đấu thầu. Số lượng này càng cao đòi hỏi doanh nghiệp càng cần có quy trình chuẩn, phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban liên quan.

Dự báo xu hướng đấu thầu: Số lượng gói thầu tăng đều qua các kỳ cho thấy doanh nghiệp có xu hướng sử dụng đấu thầu như một phương thức chủ đạo trong mua sắm. Trong khi đó, nếu số lượng này giảm có thể doanh nghiệp đã chuyển hướng sang các hình thức mua sắm khác, hoặc có chiến lược thu hẹp chi tiêu.

b. Tổng giá trị các gói thầu được tổ chức đấu thầu

Đây là tổng giá trị dự toán của tất cả các gói thầu mà doanh nghiệp đã tổ chức đấu thầu trong kỳ đánh giá. Giá trị này được tính theo chi phí ước tính của các gói thầu tại thời điểm lập dự toán.

Cách tính: Tổng hợp giá trị của tất cả các gói thầu được đấu thầu, bao gồm cả những gói thầu đã thực hiện thành công và những gói thầu bị hủy bỏ hoặc không thành công.

Phản ánh quy mô tài chính và cam kết đầu tư: Giá trị này cho thấy doanh nghiệp đã đầu tư vào hoạt động mua sắm đến mức nào. Tổng giá trị cao thể hiện rằng doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh và có các dự án lớn cần triển khai.

Đánh giá mức độ phức tạp của hoạt động đấu thầu: Giá trị gói thầu lớn thường đi kèm với mức độ phức tạp trong việc tổ chức đấu thầu, đòi hỏi quy trình đấu thầu phải chặt chẽ, minh bạch và tuân thủ nghiêm ngặt pháp luật. Do đó, giá trị cao cũng đòi hỏi năng lực quản lý cao từ doanh nghiệp.

So sánh hiệu quả đấu thầu qua các kỳ: Bằng cách so sánh tổng giá trị đấu thầu qua các năm, doanh nghiệp có thể đánh giá được chiến lược đấu thầu đang hiệu quả đến mức nào và có hợp lý so với ngân sách không. Nếu giá trị các gói thầu tăng nhưng hiệu quả đấu thầu (tiết kiệm chi phí) không đạt được như kỳ vọng, cần có các điều chỉnh về phương thức và quy trình.

Đánh giá tỷ lệ tiết kiệm chi phí: Giá trị đấu thầu được sử dụng để so sánh với giá trị trúng thầu, từ đó tính tỷ lệ tiết kiệm chi phí. Nếu giá trị đấu thầu cao nhưng chênh lệch lớn so với giá trị trúng thầu, doanh nghiệp đã đạt được mức tiết kiệm lớn, ngược lại chênh lệch nhỏ có thể là dấu hiệu của việc không đạt hiệu quả chi phí tối ưu.

c. Tỷ lệ tiết kiệm chi phí

Công thức tính: $(\text{Giá trị gói thầu dự kiến} - \text{Giá trị trúng thầu}) / \text{Giá trị gói thầu dự kiến} \times 100\%$.

Chỉ tiêu này thể hiện mức độ tiết kiệm chi phí đạt được từ quá trình đấu thầu, giúp đánh giá khả năng của doanh nghiệp trong việc giảm chi phí mua sắm mà vẫn đảm bảo chất lượng hàng hóa và dịch vụ.

d. Thời gian thực hiện gói thầu được tổ chức đấu thầu

Công thức tính: $\text{Tỷ lệ đúng hạn (\%)} = \text{Số gói thầu hoàn thành đúng hạn} / \text{Tổng số gói thầu} \times 100\%$

Tỷ lệ hoàn thành đúng hạn cho thấy mức độ cam kết của nhà thầu và hiệu quả của công tác quản lý đấu thầu. Nếu tỷ lệ này cao, nghĩa là doanh nghiệp có khả năng giám

sát và thúc đẩy nhà thầu tuân thủ đúng kế hoạch. Ngược lại, tỷ lệ thấp có thể chỉ ra sự yếu kém trong quản lý hoặc sự chậm trễ từ phía nhà thầu.

1.3.2. Các chỉ tiêu định tính

Các chỉ tiêu định tính tập trung vào các yếu tố không đo lường được trực tiếp nhưng có tác động lớn đến hiệu quả và tính minh bạch của công tác đấu thầu.

a. Khả năng tuân thủ các quy định pháp lý trong đấu thầu

Tiêu chí đánh giá: Mức độ tuân thủ các quy định của pháp luật, bao gồm các quy định về công khai thông tin, tiêu chuẩn chọn thầu và quy trình đánh giá HSDT.

Sự tuân thủ quy định pháp lý không chỉ giúp tránh các vấn đề pháp lý và rủi ro tài chính mà còn đảm bảo tính minh bạch, công bằng trong đấu thầu, từ đó bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp.

b. Đảm bảo chất lượng hàng hóa và dịch vụ

Đo lường chất lượng đầu ra: Chỉ tiêu này cho phép doanh nghiệp đánh giá mức độ phù hợp của hàng hóa và dịch vụ nhận được so với tiêu chuẩn kỹ thuật, hợp đồng và nhu cầu thực tế.

Phản ánh hiệu quả chọn nhà thầu: Đảm bảo chất lượng còn giúp đánh giá xem doanh nghiệp đã chọn được nhà thầu có năng lực, cung cấp hàng hóa và dịch vụ đạt yêu cầu chất lượng hay chưa.

Đo lường sự hài lòng và giảm thiểu chi phí phát sinh: Chất lượng đạt chuẩn giúp giảm thiểu các chi phí bảo trì, sửa chữa, góp phần tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp.

Đảm bảo chất lượng hàng hóa và dịch vụ giúp doanh nghiệp đạt được hiệu quả lâu dài trong sử dụng tài sản và dịch vụ đã mua sắm, từ đó tối ưu hóa chi phí và nâng cao uy tín doanh nghiệp trên thị trường.

c. Nâng cao năng lực cạnh tranh

Tối ưu hóa chi phí và nâng cao giá trị đầu tư: Thông qua đấu thầu, doanh nghiệp có thể chọn được nhà thầu cung cấp hàng hóa và dịch vụ với chi phí hợp lý và chất lượng tốt nhất. Việc tối ưu hóa này giúp tiết kiệm chi phí, tạo ra lợi thế về giá thành sản phẩm trên thị trường.

Đẩy mạnh khả năng đáp ứng nhu cầu đa dạng: Việc lựa chọn các nhà thầu chất lượng giúp doanh nghiệp luôn có sẵn các sản phẩm và dịch vụ đáp ứng nhanh chóng nhu cầu biến động của thị trường, từ đó nâng cao sức cạnh tranh.

Hỗ trợ đổi mới và phát triển: Thông qua hợp tác với các nhà thầu có năng lực, doanh nghiệp có thể tiếp cận các giải pháp và công nghệ mới, giúp nâng cao khả năng cạnh tranh và duy trì vị thế dẫn đầu trên thị trường.

Nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa giúp doanh nghiệp không chỉ tối ưu hóa chi phí mà còn tăng khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường một cách linh hoạt và hiệu quả, từ đó xây dựng vị thế bền vững.

d. Linh hoạt trong việc quản lý tiến độ hợp đồng sau đấu thầu

Đánh giá khả năng thích ứng với biến động: Khả năng linh hoạt trong quản lý tiến độ hợp đồng sau đấu thầu giúp doanh nghiệp đối phó với những tình huống bất ngờ như thay đổi chất lượng hàng hóa, điều chỉnh thời gian, hay các yếu tố ngoại cảnh ảnh hưởng đến thực hiện hợp đồng.

Xác định hiệu quả quản lý và phối hợp nội bộ: Tính linh hoạt giúp đánh giá khả năng phối hợp giữa các phòng ban, cũng như hiệu quả của quy trình nội bộ trong xử lý và cập nhật tiến độ hợp đồng.

Đo lường mức độ hoàn thành đúng tiến độ: Đây là thước đo quan trọng giúp đánh giá mức độ hoàn thành hợp đồng theo kế hoạch, đảm bảo rằng thời gian cam kết ban đầu được tuân thủ, và các điều chỉnh được thực hiện một cách nhanh chóng khi cần thiết.

Việc quản lý linh hoạt tiến độ hợp đồng sau đấu thầu giúp doanh nghiệp theo dõi, giám sát và kịp thời xử lý để các cam kết tiến độ, từ đó nâng cao khả năng duy trì quan hệ đối tác lâu dài.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa

Đấu thầu mua sắm hàng hóa là một quá trình phức tạp và chịu sự tác động của nhiều yếu tố khác nhau. Các nhân tố này không chỉ ảnh hưởng đến quá trình đấu thầu mà còn có thể quyết định đến hiệu quả, minh bạch, cũng như công bằng trong việc lựa chọn nhà thầu. Dưới đây là các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến quá trình đấu thầu mua sắm hàng hóa:

1.4.1. Các nhân tố chủ quan

a. Những đặc thù riêng của doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản

Hoạt động gắn liền với tài nguyên thiên nhiên: Các doanh nghiệp này phụ thuộc lớn vào vị trí và trữ lượng của mỏ khoáng sản, dẫn đến tính cố định về địa điểm khai thác và đặc thù về điều kiện địa chất. Yêu cầu các gói thầu mua sắm phải phù hợp với địa hình phức tạp, điều kiện khí hậu đặc thù, và các tiêu chuẩn an toàn nghiêm

ngặt. Việc lựa chọn nhà thầu cần đảm bảo họ có kinh nghiệm và năng lực trong lĩnh vực này.

Quy trình sản xuất phức tạp và yêu cầu công nghệ cao: Hoạt động khai thác và chế biến đòi hỏi sử dụng máy móc, thiết bị hiện đại và công nghệ tiên tiến để đảm bảo hiệu quả và tối ưu hóa chi phí. Công tác đấu thầu phải ưu tiên các nhà cung cấp có sản phẩm chất lượng cao, đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe. Quy trình đấu thầu cần kỹ lưỡng trong khâu xây dựng hồ sơ mời thầu và đánh giá nhà thầu.

Mức độ tác động lớn đến môi trường: Hoạt động khai thác có thể gây ra ô nhiễm môi trường nghiêm trọng nếu không được kiểm soát chặt chẽ. Khi tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa, đặc biệt là các thiết bị sản xuất, cần ưu tiên các sản phẩm thân thiện với môi trường, đảm bảo tiêu chuẩn về xử lý chất thải và bảo vệ tài nguyên. Điều này cũng đồng nghĩa với việc tăng cường yêu cầu đánh giá năng lực môi trường của nhà thầu.

Quy mô vốn lớn nhưng chịu áp lực tối ưu hóa chi phí: Hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản thường đòi hỏi nguồn vốn đầu tư lớn để xây dựng hạ tầng, mua sắm thiết bị và vận hành. Tuy nhiên, doanh nghiệp lại chịu áp lực tối ưu hóa chi phí trong bối cảnh cạnh tranh cao và giá cả khoáng sản biến động. Công tác đấu thầu phải đảm bảo tính cạnh tranh, hiệu quả về giá cả, nhưng đồng thời không được làm giảm chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ. Việc áp dụng đấu thầu qua mạng có thể hỗ trợ giảm thiểu chi phí không cần thiết.

b. Năng lực và kinh nghiệm của đội ngũ nhân sự thực hiện công tác tổ chức đấu thầu

Trình độ chuyên môn: Nhân viên phụ trách đấu thầu cần có hiểu biết vững chắc về các quy định pháp lý, tiêu chuẩn kỹ thuật của hàng hóa, và quy trình đấu thầu. Sự hiểu biết này không chỉ bao gồm các quy định trong Luật Đấu thầu mà còn là các thông tư, nghị định hướng dẫn, đặc biệt với các yêu cầu chi tiết về tiêu chí đánh giá hồ sơ mời thầu (HSMT), hồ sơ dự thầu (HSDT).

Kinh nghiệm thực tiễn: Kinh nghiệm giúp nhân viên dễ dàng xử lý các tình huống bất thường như các lỗi trong HSMT, thẩm định và đánh giá HSDT một cách chính xác, tránh bị sai sót dẫn đến khiếu nại, tranh chấp. Đội ngũ có kinh nghiệm sẽ biết phân tích các yếu tố kỹ thuật, giá thành và kinh nghiệm của nhà thầu một cách cân đối, đảm bảo hiệu quả lựa chọn nhà thầu phù hợp.

c. Quy trình và hệ thống quản lý công tác tổ chức đấu thầu của Công ty

Quy trình đấu thầu rõ ràng: Một quy trình đấu thầu chuẩn hóa, cụ thể từ lập kế hoạch, phát hành HSMT, tiếp nhận và mở thầu, đánh giá, đến ký kết hợp đồng giúp công tác đấu thầu diễn ra trôi chảy và giảm thiểu rủi ro sai sót. Mỗi bước trong quy trình cần được phân công rõ ràng về trách nhiệm và thời hạn hoàn thành, từ đó đảm bảo tiến độ.

Hệ thống hỗ trợ công tác đấu thầu: Ứng dụng công nghệ thông tin vào đấu thầu qua hệ thống mạng đấu thầu quốc gia hoặc sử dụng phần mềm quản lý đấu thầu sẽ giúp lưu trữ hồ sơ an toàn, giảm thiểu công việc giấy tờ, tăng khả năng kiểm tra, giám sát và minh bạch hóa quy trình. Các công cụ hỗ trợ như phần mềm đấu thầu nội bộ còn giúp đơn giản hóa quy trình quản lý nhà thầu và đánh giá.

d. Khả năng tài chính của Công ty

Nguồn lực tài chính ổn định: Tài chính vững vàng giúp doanh nghiệp chủ động trong việc tìm kiếm các nhà thầu có chất lượng tốt hơn, khả năng thanh toán đúng hạn, và thực hiện các điều kiện hợp đồng thuận lợi. Ngược lại, nếu doanh nghiệp có hạn chế về tài chính, họ sẽ gặp khó khăn trong đàm phán với các nhà thầu uy tín hoặc đáp ứng các yêu cầu thanh toán nhanh chóng, điều này có thể dẫn đến việc lựa chọn các nhà thầu có giá thấp hơn nhưng chất lượng cung cấp không cao.

Ngân sách cho hoạt động mua sắm: Khả năng lập kế hoạch tài chính và bố trí ngân sách hợp lý là yếu tố giúp đảm bảo doanh nghiệp có thể tổ chức đấu thầu theo đúng tiến độ, không bị gián đoạn do thiếu vốn.

1.4.2. Các nhân tố khách quan

a. Chính sách quản lý của Nhà nước và cơ chế quản lý kinh tế

Chính sách quản lý của Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng, điều chỉnh và đảm bảo tính minh bạch, cạnh tranh công bằng trong đấu thầu. Các yếu tố chính sách bao gồm:

Hệ thống pháp lý về đấu thầu: Các quy định pháp lý liên quan đến đấu thầu như Luật Đấu thầu, Nghị định, Thông tư hướng dẫn sẽ là khung pháp lý giúp quản lý, điều chỉnh hoạt động đấu thầu. Hệ thống pháp lý chặt chẽ đảm bảo tính minh bạch và công bằng cho các bên tham gia, đồng thời giảm thiểu các hành vi tiêu cực như tham nhũng, hối lộ, hoặc ưu tiên không công bằng trong đấu thầu.

Chính sách kinh tế vĩ mô: Các yếu tố như chính sách tiền tệ, chính sách tài khóa, lạm phát, tỷ giá hối đoái đều có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động đấu thầu. Ví dụ, khi lãi suất tăng cao, chi phí vay vốn của các nhà thầu sẽ tăng, dẫn đến việc các nhà

thầu phải đưa ra giá cao hơn trong quá trình đấu thầu. Ngược lại, khi chính phủ có các chính sách kích thích kinh tế, thúc đẩy đầu tư công, các cơ hội đấu thầu mua sắm hàng hóa sẽ gia tăng.

Môi trường pháp lý về thương mại quốc tế: Các quy định liên quan đến thương mại quốc tế và hội nhập kinh tế toàn cầu cũng ảnh hưởng đến đấu thầu mua sắm. Việt Nam, thông qua các hiệp định thương mại tự do (FTA) và các tổ chức quốc tế như WTO, phải tuân thủ các quy định đấu thầu mở rộng đối với các nhà thầu quốc tế, đảm bảo tính minh bạch, công khai và cạnh tranh trong các gói thầu.

Ngoài ra, cơ chế quản lý kinh tế và hệ thống kiểm soát, giám sát của cơ quan nhà nước đối với quá trình đấu thầu cũng quyết định tính hiệu quả của hoạt động này. Sự giám sát chặt chẽ từ phía nhà nước giúp hạn chế tình trạng gian lận, đảm bảo quá trình đấu thầu diễn ra minh bạch và công bằng.

b. Thị trường và cạnh tranh trên thị trường

Thị trường và mức độ cạnh tranh là một yếu tố rất quan trọng, ảnh hưởng lớn đến hiệu quả và kết quả của các cuộc đấu thầu. Những điểm cần lưu ý bao gồm:

Mức độ phát triển của thị trường: Nếu thị trường cung cấp hàng hóa, dịch vụ phát triển với nhiều nhà cung cấp, sự cạnh tranh sẽ cao hơn, giúp các đơn vị đấu thầu có thể lựa chọn được những nhà thầu có mức giá và chất lượng phù hợp nhất. Ngược lại, nếu thị trường bị chi phối bởi một số ít nhà cung cấp hoặc có tính độc quyền, việc đấu thầu có thể kém cạnh tranh, dẫn đến chi phí mua sắm cao và chất lượng hàng hóa không tối ưu.

Sự đa dạng của các nhà thầu: Số lượng và sự đa dạng của các nhà thầu tham gia sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mức độ cạnh tranh trong đấu thầu. Một thị trường có nhiều nhà thầu đủ năng lực và kinh nghiệm sẽ tạo điều kiện cho các bên mời thầu có nhiều lựa chọn hơn, từ đó tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh, giảm thiểu tình trạng "độc quyền mềm" hoặc liên kết ngầm giữa các nhà thầu.

Thị trường toàn cầu: Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, các nhà thầu quốc tế cũng có thể tham gia vào các gói thầu mua sắm hàng hóa. Điều này tạo ra sự cạnh tranh gay gắt hơn, đòi hỏi các nhà thầu trong nước phải nâng cao năng lực cạnh tranh về cả giá cả, chất lượng và dịch vụ.

c. Thông tin

Thông tin là một yếu tố quan trọng không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả của quá trình đấu thầu mà còn đảm bảo tính minh bạch và công bằng. Các nhà thầu cần được tiếp cận với đầy đủ thông tin về:

Yêu cầu kỹ thuật và tiêu chí lựa chọn: Các yêu cầu về kỹ thuật, tiêu chuẩn hàng hóa, và tiêu chí đánh giá trong đấu thầu cần được thông tin rõ ràng, minh bạch. Điều này giúp các nhà thầu có thể chuẩn bị hồ sơ dự thầu phù hợp và đưa ra các giải pháp đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của bên mời thầu.

Thông tin về dự án: Thông tin chi tiết về dự án đấu thầu, từ thời gian thực hiện, quy mô dự án, nguồn vốn cho đến các điều kiện về hợp đồng đều cần được công khai. Việc cung cấp thông tin không đầy đủ hoặc mập mờ có thể làm giảm tính cạnh tranh và tạo ra sự bất bình đẳng trong quá trình tham gia.

Hệ thống thông tin đấu thầu: Ứng dụng công nghệ thông tin trong đấu thầu, thông qua các hệ thống đấu thầu trực tuyến hoặc các cơ sở dữ liệu đấu thầu, giúp nâng cao tính minh bạch, giảm thiểu thời gian và chi phí cho các bên tham gia. Việc tiếp cận thông tin một cách nhanh chóng và dễ dàng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà thầu và bên mời thầu trong quá trình đấu thầu.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẦU THẦU MUA SẴM HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2018 - 2023

2.1. Khái quát về công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam

Công ty Apatit Việt Nam (tiền thân là Mỏ Apatit Việt Nam), thuộc TĐHCVN (trước đây là Tổng công ty Hoá chất VN) được thành lập theo quyết định số 116/2004/QĐ - TTg ngày 29/6/2004 của Thủ tướng Chính phủ:

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam

Tên viết tắt: Công ty Apatit Việt Nam

Tên giao dịch quốc tế: Viet Nam Apatit Limited Company

Tên viết tắt tiếng Anh: VINAAPACO

Trụ sở chính: Đại lộ Trần Hưng Đạo, thành phố Lào Cai, tỉnh Lào Cai

Điện thoại: 0203 852 252 ; Fax: 0203 852 399

Email: Vinaapaco@vinaapaco.com ; Web: WWW.vinaapaco.com

Đăng ký kinh doanh số: 12 04 000 005; Mã số thuế: 5300 100 276

Vốn Điều lệ: 2.000.000.000.000 VNĐ

Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH MTV do Nhà nước sở hữu 100% vốn điều lệ và Chính phủ uỷ quyền cho HĐQT Tổng công ty Hoá chất Việt Nam (nay là HĐTV TĐHCVN) làm đại diện chủ sở hữu.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Apatit Việt Nam

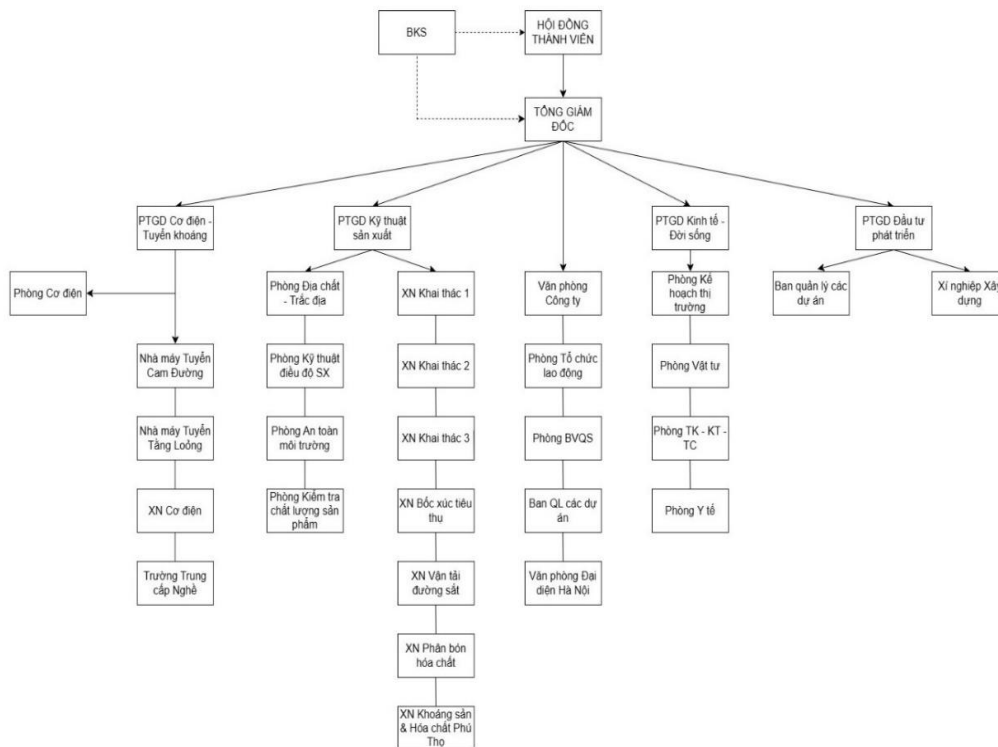
Mỏ quặng Apatit Lào Cai được phát hiện một cách khá tình cờ nhờ một người dân địa phương vào năm 1924. Sau khi phát hiện Mỏ quặng Apatit, Pháp tiến hành thăm dò và đến năm 1940, Pháp mộ phu từ các tỉnh vùng xuôi và người dân địa phương để tiến hành khai thác, có thời kỳ số lượng lên đến 3.000 lao động phu mỏ. Trong giai đoạn từ năm 1940 – 1944, Pháp và Nhật đã khai thác, lấy đi khoảng 200.000 tấn quặng.

Trong giai đoạn những năm 1945 – 1954, hoạt động khai thác mỏ dừng hoàn toàn do chiến tranh, sau chiến thắng lịch sử Điện Biên Phủ, Mỏ Apatit được Chính phủ, Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công thương) ký kết hiệp định hợp tác đề nghị Liên Xô khảo sát, thăm dò, thiết kế để đưa vào khai thác. Ngày 19/6/1956, Mỏ Apatit Lào Cai chính

thức được thành lập theo quyết định số 178/ BCN – KD của Bộ Công nghiệp với nhiệm vụ chính là khai thác quặng Apatit cung cấp cho nền KTQD theo KH nhà nước giao, mỗi năm khai thác và cung cấp cho nền KTQD trên 500.000 tấn quặng. Từ khi thành lập cho tới đầu những 80 của thế kỷ 20, mỏ Apatit không có sự phát triển nhiều do ảnh hưởng bởi chiến tranh, đặc biệt là cuộc chiến tranh biên giới phía Bắc bắt đầu ngày 17/2/1979, khu mỏ Apatit bị tàn phá nặng nề, công nhân mỏ phải sơ tán, mất nhà cửa, tài sản, các Nhà máy, Công xưởng hầu như bị phá hủy, thiết bị, máy móc, vật tư bị cướp đi. Sau khi chiến tranh kết thúc, với sự giúp đỡ của Liên Xô, mỏ Apatit được khôi phục đi vào SX trở lại, đến ngày 13/02/1993 mỏ Apatit Lào Cai được đổi tên thành Công ty Apatit Việt Nam theo quyết định số 65/ CNNg/TC của Bộ Công nghiệp nặng, bắt đầu từ thời điểm này Công ty có con dấu và tài khoản riêng; đến ngày 29/6/2004 Công ty Apatit Việt Nam được đổi tên thành Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam theo quyết định số 116/2004/QĐ - TTg ngày 29/6/2004 của Thủ tướng Chính phủ.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty

Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy công ty



Nguồn: Phòng Tổ chức lao động

Mô tả mô hình quản trị

Công ty Apatit Việt Nam hiện đang áp dụng mô hình quản trị trực tuyến chức năng, có sự phân quyền, giao quyền và phân công nhiệm vụ rõ ràng cụ thể cho từng tập thể và cá nhân phụ trách, bộ máy quản trị được phân thành 3 cấp độ quản trị cụ thể như sau:

- Cấp độ quản trị thứ nhất: HĐQT và BKS Công ty.

- Cấp độ quản trị thứ hai: BTGD và các phòng ban chuyên môn nghiệp vụ trực thuộc Công ty.

- Cấp độ quản trị thứ ba: BGD các XN và các phòng ban chuyên môn trực thuộc XN.

2.1.3. Đặc điểm về ngành nghề và sản phẩm kinh doanh của Công ty Apatit Việt Nam

Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam chủ yếu tập trung khai thác, sản xuất các sản phẩm chính là:

- Quặng Apatit thành phần hóa học gồm P_2O_5 , SiO_2 , CaO , Fe_2O_3 , Al_2O_3 , MgO , H_2O nhưng P_2O_5 chiếm hàm lượng lớn nhất trong thành phần của Quặng. Quặng Apatit gồm 3 loại:

Bảng 2.1: Đặc điểm quặng Apatit

Loại Quặng Apatit	Hàm lượng P_2O_5	Đặc điểm
Quặng (I)	31 – 33%	Tiêu thụ trực tiếp
Quặng (II)	22 – 24%	Tiêu thụ trực tiếp
Quặng (III)	14 – 16%	Mang đi tuyển ra Quặng tuyển

Nguồn: mục Sản phẩm vinaapaco.com

Sản lượng khai thác Quặng Apatit được dùng chủ yếu trong công nghiệp sản xuất phân lân nung chảy, photpho vàng; sản xuất Dicanxi photphat (DCP) để cung cấp thức ăn gia súc, bột giặt, chất tẩy rửa; sản xuất ra Axit photphoric (H_3PO_4) nồng độ cao sử dụng trong linh kiện, thiết bị điện tử, thuốc trừ sâu...Quặng Apatit được dùng làm nguyên liệu chính sản xuất ra phân bón Suphphotphat đơn, Diamoni photphat (DAP), NPK phục vụ cho ngành nông nghiệp chăm sóc cây trồng, dược phẩm vì hợp chất có chứa photphat là nguồn cung dưỡng chất, năng lượng cho các loại cây trồng... Đối với ngành công nghiệp quốc phòng, Quặng Apatit được sử dụng để làm ra nguyên tố photpho.

- Các sản phẩm khác: Quặng Fenspat, Quặng Kaolin, Phân bón NPK, Đá phosphate loại (I) và loại (II), Đá xây dựng, Phụ gia các loại

Bên cạnh đó, Công ty còn kinh doanh ở một số lĩnh vực khác như:

- Chế tạo sản phẩm cơ khí; Đúc thép, sửa chữa thiết bị vận tải đường sắt, đường bộ; Thi công các công trình kiến trúc; Xây dựng cơ bản kỹ thuật hạ tầng, công trình thuỷ lợi, đường giao thông, đường sắt, công trình đường dây tải điện và trạm biến áp đến 35KV;

- KD xăng dầu; Chế biến chất phụ gia cho SX phân bón, hoá chất cơ bản;

- Xuất nhập khẩu nguyên liệu, vật tư, thiết bị phục vụ cho SXKD;

- KD nhà khách, nhà nghỉ, TB phụ tùng, MM, nguyên vật liệu hoá chất, các loại phân bón, SC cơ điện, phương tiện vận tải; Đào tạo công nhân kỹ thuật.

➤ Các đặc điểm đặc thù trong sản phẩm kinh doanh của Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam và ảnh hưởng đến công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa:

Tính chất của sản phẩm: Sản phẩm chính là quặng Apatit

Đặc điểm: Quặng apatit là nguyên liệu đầu vào quan trọng trong sản xuất phân bón và hóa chất. Sản phẩm có giá trị lớn, khối lượng lớn, và cần đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt như hàm lượng P₂O₅, độ ẩm, và tạp chất.

Ảnh hưởng:

• Việc đấu thầu mua sắm máy móc, thiết bị khai thác phải đảm bảo năng lực vận hành ổn định để xử lý hiệu quả các loại quặng có tính chất khác nhau.

• Nhà thầu cung cấp hàng hóa cần cam kết chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn kỹ thuật và phù hợp với quy trình chế biến.

Đặc thù khai thác: Điều kiện địa chất phức tạp

Đặc điểm: Apatit Việt Nam khai thác tại các mỏ với điều kiện địa chất đa dạng, địa hình khó khăn, thường xuyên bị ảnh hưởng bởi thời tiết.

Ảnh hưởng:

• Công tác đấu thầu phải ưu tiên thiết bị khai thác và vận chuyển phù hợp với điều kiện địa hình phức tạp, đảm bảo khả năng hoạt động bền bỉ trong môi trường khắc nghiệt.

• Yêu cầu đánh giá kỹ năng lực của nhà thầu trong việc cung cấp các dịch vụ bảo trì, sửa chữa tại chỗ.

Quy trình sản xuất khép kín, đòi hỏi tính đồng bộ cao

Đặc điểm: Sản xuất của Công ty Apatit Việt Nam thường bao gồm khai thác, tuyển quặng và chế biến. Mỗi giai đoạn cần thiết bị chuyên dụng với độ chính xác và tính đồng bộ cao.

Ảnh hưởng:

- Việc tổ chức đấu thầu cần xem xét các nhà thầu có khả năng cung cấp giải pháp đồng bộ, phù hợp với từng giai đoạn sản xuất.
- Quy trình đánh giá thầu cần chú trọng đến kinh nghiệm và năng lực của nhà thầu trong các dự án tương tự.

Tính chất chu kỳ của ngành: Phụ thuộc vào thị trường phân bón và hóa chất

Đặc điểm: Nhu cầu về quặng apatit chịu ảnh hưởng từ thị trường phân bón và hóa chất, có thể biến động theo mùa vụ nông nghiệp hoặc chính sách nhà nước.

Ảnh hưởng:

- Công tác đấu thầu cần linh hoạt trong việc lên kế hoạch mua sắm, đảm bảo nguồn cung thiết bị và vật tư sẵn sàng để đáp ứng nhu cầu tăng cao đột biến.
- Ưu tiên các gói thầu có thời gian thực hiện nhanh và nhà thầu có khả năng cung cấp linh hoạt.

Yêu cầu bảo vệ môi trường trong khai thác

Đặc điểm: Khai thác quặng apatit có nguy cơ tác động lớn đến môi trường, như xói mòn đất, ô nhiễm nguồn nước và không khí.

Ảnh hưởng:

- Các gói thầu mua sắm thiết bị cần ưu tiên các công nghệ hiện đại, giảm thiểu tác động môi trường và tiết kiệm năng lượng.
- Quy trình đánh giá thầu phải bổ sung tiêu chí về công nghệ thân thiện với môi trường và năng lực của nhà thầu trong tuân thủ các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường.

Các đặc điểm đặc thù trong sản phẩm và hoạt động của Công ty Apatit Việt Nam đòi hỏi công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa phải được thực hiện một cách chuyên nghiệp, linh hoạt, và bám sát các tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường cũng như yêu cầu vận hành của doanh nghiệp. Điều này giúp đảm bảo hiệu quả khai thác, đáp ứng nhu cầu thị trường và duy trì vai trò chiến lược của công ty trong ngành công nghiệp khai thác khoáng sản.

2.1.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2018 - 2023

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động SXKD của Công ty giai đoạn 2018 – 2023

STT	Tên chỉ tiêu	DVT	Kết quả thực hiện					
			2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3604	2749	2815	3343	3868,5	3368,4
2	Giá trị SXCN	Tỷ đồng	3237	3088	2254	2936	3687,5	2892,4
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	192	107	260	372	1021,9	693,9
4	Thu nộp ngân sách	Tỷ đồng	520	436	338	372	455,2	612,9
5	Lương bình quân	1000đ/người/tháng	12500	10700	9500	14200	17000	17500
6	Lao động bình quân	Người	2564	2461	1918	1931	2002	2104

Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Apatit Việt Nam các năm giai đoạn 2018-2023

Trong giai đoạn 2018 – 2023, tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Apatit Việt Nam gặp nhiều biến động và khó khăn do bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi các yếu tố bên ngoài như thị trường phân bón, chính sách khai thác tài nguyên và sự biến động của giá cả. Đặc biệt là do thời kỳ suy thoái do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đã dẫn đến việc sụt giảm nhu cầu, từ đó làm giảm doanh thu trong các năm tiếp theo.

Tuy nhiên, tình hình kinh doanh đã có dấu hiệu phục hồi từ năm 2020 và đạt đỉnh điểm ở năm 2022 khi lần đầu tiên, lợi nhuận trước thuế của công ty đạt con số hơn 1000 tỷ đồng và có dấu hiệu bình ổn hơn ở năm 2023.

Nhìn chung, Công ty Apatit Việt Nam đã vượt qua nhiều thách thức trong giai đoạn 2018 – 2023 với các dấu hiệu phục hồi và tăng trưởng tích cực:

- Tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận mạnh mẽ.
- Tăng thu nhập cho người lao động.
- Tái cơ cấu lao động và tối ưu hóa chi phí.

2.2. Thực trạng công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam

2.2.1. Đặc điểm các gói thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam

a. Hình thức thực hiện đấu thầu

Do hoạt động thăm dò, khai thác mỏ quặng cũng ngày càng lớn hơn, quy mô hơn nên đòi hỏi các trang thiết bị phục vụ cho hoạt động thăm dò, khai thác nói riêng và các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Apatit nói chung cũng phát triển theo.

Bảng 2.3. Cơ cấu số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo hình thức

STT	Hình thức và phương thức đấu thầu	Năm					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
		Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu
1	Hình thức áp dụng Luật đấu thầu	38.00	12.00	9.00	33.00	43.00	31
2	Hình thức chào giá rộng rãi	65.00	40.00	43.00	54.00	86.00	96
3	Hình thức chào giá rút gọn	57.00	37.00	31.00	36.00	72.00	69
4	Hình thức báo giá cạnh tranh	16.00	18.00	15.00	22.00	29.00	20
5	Hình thức mua sắm thông qua biên bản duyệt giá	5.00	2.00	0.00	9.00	12.00	24
6	Hình thức mua sắm trực tiếp	12.00	0.00	0.00	8.00	10.00	21
	Tổng số gói thầu	193	109	98	162	252	261

Nguồn: Phòng Kế hoạch thị trường

Bảng 2.4: Tỷ trọng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo hình thức

STT	Hình thức và phương thức đấu thầu	Năm					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
		Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng
1	Hình thức áp dụng Luật đấu thầu	19.69%	11.01%	9.18%	20.37%	17.06%	11.88%
2	Hình thức chào giá rộng rãi	33.68%	36.70%	43.88%	33.33%	34.13%	36.78%
3	Hình thức chào giá rút gọn	29.53%	33.94%	31.63%	22.22%	28.57%	26.44%
4	Hình thức báo giá cạnh tranh	8.29%	16.51%	15.31%	13.58%	11.51%	7.66%
5	Hình thức mua sắm thông qua biên bản duyệt giá	2.59%	1.83%	0.00%	5.56%	4.76%	9.20%
6	Hình thức mua sắm trực tiếp	6.22%	0.00%	0.00%	4.94%	3.97%	8.05%

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Có 6 hình thức thực hiện tổ chức đấu thầu đang được Công ty Apatit Việt Nam áp dụng đó là:

- Hình thức áp dụng Luật đấu thầu
- Hình thức chào giá rộng rãi
- Hình thức chào giá rút gọn
- Hình thức báo giá cạnh tranh
- Hình thức mua sắm thông qua biên bản duyệt giá

- Hình thức mua sắm trực tiếp

Số lượng gói thầu áp dụng **hình thức chào giá rộng rãi và hình thức chào giá rút gọn** chiếm tỷ lệ cao do nhu cầu mua sắm chủ yếu là những loại vật tư, phụ tùng có thể được cung cấp bởi nhiều nhà thầu nên việc áp dụng chủ yếu hai hình thức này sẽ giúp tăng tính cạnh tranh giữa các nhà đầu tư và giúp cho công ty tiết kiệm được chi phí một cách tối đa. Tổng tỷ trọng của hai hình thức này thường chiếm từ 60 – 75% trong tổng số cơ cấu các hình thức tổ chức đấu thầu. Bên cạnh đó thì còn một số các loại hình thức khác như là báo giá cạnh tranh, mua sắm thông qua biên bản duyệt giá và mua sắm trực tiếp. Với nội dung của một số gói thầu liên quan đến việc mua sắm đơn giản là thiết bị văn phòng phẩm, thiết bị tin học khi sử dụng hình thức này sẽ mang lại được nhiều lợi ích và nhiều tiện lợi. Tất cả các hình thức tổ chức đấu thầu của Công ty Apatit luôn được thực hiện đúng theo quy định của pháp luật đấu thầu trong nước và quốc tế, cũng như làm theo những hướng dẫn cụ thể của các văn bản pháp luật đó.

b. Nội dung hàng hóa tiến hành tổ chức đấu thầu mua sắm

Việc mua sắm hàng hóa của Công ty Apatit có vai trò quyết định rất quan trọng, vì hầu hết các hàng hóa được mua sắm là các thiết bị, máy móc chuyên ngành và không chuyên ngành sẽ phục vụ cho hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản. Nếu không mua sắm đầy đủ tất cả các thiết bị cần thiết thì hoạt động thăm dò khai thác chế biến sẽ bị đình trệ và không thể thực hiện nếu chỉ cần thiếu một thiết bị.

Bảng 2.5: Số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm hàng hóa

STT	Nội dung mua sắm	Năm					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
		Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu	Số lượng gói thầu
1	Vật tư cho sửa chữa, bảo dưỡng	26.00	20.00	21.00	24.00	36.00	40.00
2	Vật tư cho công tác phân tích chất lượng sản phẩm	17.00	13.00	12.00	26.00	31.00	24.00
3	Vật tư cho công tác khai thác khoáng sản	58.00	31.00	23.00	45.00	84.00	82.00
4	Vật tư cho công tác chế biến khoáng sản	65.00	39.00	27.00	46.00	58.00	64.00
5	Các loại dịch vụ thuê ngoài	8.00	6.00	5.00	9.00	18.00	29.00
6	Các loại vật tư, dịch vụ khác phục vụ hoạt động SXKD chung	19.00	17.00	10.00	14.00	25.00	22.00
	Tổng	193.00	109.00	98.00	162.00	252.00	261.00

Nguồn: Phòng Kế hoạch thị trường

Bảng 2.6: Tỷ trọng số lượng các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm hàng hóa

STT	Nội dung mua sắm	Năm					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
		Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng
1	Vật tư cho sửa chữa, bảo dưỡng	13.47%	18.35%	21.43%	14.81%	14.29%	15.33%
2	Vật tư cho công tác phân tích chất lượng sản phẩm	8.81%	11.93%	12.24%	16.05%	12.30%	9.20%
3	Vật tư cho công tác khai thác khoáng sản	30.05%	28.44%	23.47%	27.78%	33.33%	31.42%
4	Vật tư cho công tác chế biến khoáng sản	33.68%	35.78%	27.55%	28.40%	23.02%	24.52%
5	Các loại dịch vụ thuê ngoài	4.15%	5.50%	5.10%	5.56%	7.14%	11.11%
6	Các loại vật tư, dịch vụ khác phục vụ hoạt động SXKD chung	9.84%	15.60%	10.20%	8.64%	9.92%	8.43%

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Các nội dung mua sắm của Công ty gồm có:

- *Vật tư cho sửa chữa bảo dưỡng*: Vật tư cho sửa chữa, bảo dưỡng cấp BD3 đối với nhóm thiết bị khai thác và vận tải chủ yếu, gồm: máy xúc, máy khoan, máy gạt, máy nén khí, ô tô vận tải các sản phẩm khai thác trên khai trường, đầu máy đường sắt (cấp 6.000 giờ đối với thiết bị tư bản, cấp 2000 giờ đối với thiết bị Liên Xô cũ và tương đương).

- *Vật tư cho công tác phân tích chất lượng sản phẩm* của phòng KSCL, vật tư phục vụ SCL tài sản cố định.

- *Vật tư phục vụ công tác khai thác khoáng sản*: Các loại vật tư chủ yếu, gồm: Dầu diesel, xăng, dầu mỡ phụ, điện năng, thuốc tuyển, hoá chất cho Tuyển Quặng, bi thép, băng tải, vải lọc phục vụ Tuyển Quặng, lớp ô tô tải, răng gầu, mũi khoan, búa khoan, chông khoan, vật tư khoan địa chất.

- *Vật tư phục vụ công tác chế biến khoáng sản*: Vòng bi các loại, sắt thép các loại

- *Các loại dịch vụ thuê ngoài*: Khoan, nổ mìn; quan trắc môi trường, phục hồi môi trường; xử lý chất thải; kiểm định thiết bị; kiểm toán; bốc xúc, vận chuyển.

- *Các loại vật tư, dịch vụ khác phục vụ hoạt động SXKD chung*: Vật liệu hàn (que hàn, Ôxy ...), ni tơ, ắc quy, một số vật liệu phụ dùng chung cho toàn Công ty.

Qua bảng số liệu có thể thấy nội dung mua sắm vật tư cho công tác khai thác và chế biến khoáng sản hàng năm là rất lớn thường chiếm từ 50 – 65% nội dung mua sắm hàng hóa của Công ty Apatit. Trong đó cao nhất là năm 2019 chiếm tới 64,22% cơ cấu mua sắm hàng hóa của năm. Nội dung mua sắm này chiếm trọng yếu tỷ lệ mua sắm hàng

năm tại công ty bởi đây là các vật tư phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty.

Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng đầu tư vào việc sửa chữa, bảo dưỡng máy móc do đây là nhân tố chính ảnh hưởng đến năng suất của việc khai thác và chế biến khoáng sản nên nội dung mua sắm này thường chiếm từ 13-21% tỷ trọng mua sắm hàng hóa của Công ty. Nội dung mua sắm vật tư cho công tác chất lượng sản phẩm cũng được công ty tập trung đầu tư bởi đây là giai đoạn đánh giá toàn bộ quá trình khai thác, chế biến sản xuất, từ đó đánh giá chất lượng sản phẩm, đưa thành quả tốt nhất đến tay khách hàng nên Công ty cũng xác định rằng đầu tư cho nó là không được ngần ngại và phải đảm bảo tốt nhất về chất lượng. Ngoài ra, Công ty Apatit luôn đầu tư đầy đủ các trang thiết bị làm việc cho cán bộ công nhân viên, ban lãnh đạo các phòng ban như máy tính xách tay, máy fax, máy in, máy photo, máy tính cá nhân...

c. Quy mô các gói thầu

Có thể thấy hầu hết các hàng hóa được tiến hành đấu thầu mua sắm là hàng hóa do các nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm cung cấp. Tất cả các hàng hóa đó đều có giá trị rất lớn. Một gói thầu có giá trị phụ thuộc vào nội dung mua sắm của gói thầu đó là hàng hoá chuyên ngành hay hàng hoá thông thường. Vì đặc trưng của ngành khai thác khoáng sản là hàng hoá có giá trị cao, hàng hoá có hàm lượng kĩ thuật hiện đại nên giá trị thường lớn. Dưới đây là bảng tổng hợp giá trị các hàng hóa được tiến hành mua sắm tại Công ty.

Bảng 2.7: Giá trị trúng thầu của các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm

STT	Nội dung mua sắm	Năm					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
		Giá trị (triệu đồng)	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị (triệu đồng)
1	Vật tư cho sửa chữa, bảo dưỡng	34,310.35	9,818.10	11,689.84	18,688.22	28,348.90	48,042.43
2	Vật tư cho công tác phân tích chất lượng sản phẩm	16,235.67	9,836.65	7,362.53	31,345.45	26,474.27	39,235.54
3	Vật tư cho công tác khai thác khoáng sản	65,673.34	26,573.56	15,638.34	48,265.24	83,432.43	96,102.65
4	Vật tư cho công tác chế biến khoáng sản	56,738.98	28,946.12	18,472.54	50,234.34	72,535.54	78,453.92
5	Các loại dịch vụ thuê ngoài	10,948.23	4,829.34	3,429.21	12,432.32	19,543.43	36,325.23
6	Các loại vật tư, dịch vụ khác phục vụ hoạt động SXKD chung	19,657.43	14,789.23	6,343.54	13,432.43	23,532.43	25,418.23
	Tổng	203,564.00	94,793.00	62,936.00	174,398.00	253,867.00	323,578.00

Nguồn: Phòng Kế hoạch thị trường

Bảng 2.8: Tỷ trọng giá trị trúng thầu của các gói thầu mua sắm hàng hóa theo nội dung mua sắm

STT	Nội dung mua sắm	Năm					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
		Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng
1	Vật tư cho sửa chữa, bảo dưỡng	16.85%	10.36%	18.57%	10.72%	11.17%	14.85%
2	Vật tư cho công tác phân tích chất lượng sản phẩm	7.98%	10.38%	11.70%	17.97%	10.43%	12.13%
3	Vật tư cho công tác khai thác khoáng sản	32.26%	28.03%	24.85%	27.68%	32.86%	29.70%
4	Vật tư cho công tác chế biến khoáng sản	27.87%	30.54%	29.35%	28.80%	28.57%	24.25%
5	Các loại dịch vụ thuê ngoài	5.38%	5.09%	5.45%	7.13%	7.70%	11.23%
6	Các loại vật tư, dịch vụ khác phục vụ hoạt động SXKD chung	9.66%	15.60%	10.08%	7.70%	9.27%	7.86%
	Tổng						

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Qua bảng số liệu cho thấy, đối với hàng hóa là vật tư cho công tác khai thác và chế biến khoáng sản thì chiếm giá trị lớn nhất trong tổng số giá trị đấu thầu của tổng các gói thầu. Vì đây là một loại hàng hóa quan trọng, có tính chất quyết định đến hoạt động của Công ty và việc sản xuất cũng như cung cấp những loại hàng hóa này là rất phức tạp, đòi hỏi dây chuyền sản xuất phải hiện đại nên giá trị của nó thường rất lớn. Giá trị của những loại hàng hóa này thường chiếm từ 54 – 62% so với tổng giá trị tất cả các gói thầu. Riêng năm 2022 thì chiếm 61,44% tổng giá trị đấu thầu. Còn đối với hàng hóa là vật tư cho sửa chữa bảo dưỡng cũng là một loại hàng hóa khá quan trọng. Nó sẽ phục vụ cho mọi hoạt động được thực hiện nhanh hơn, trơn tru và hiệu quả hơn. Với những loại hàng hóa này thì giá trị cũng khá lớn, thường chiếm từ 10 – 19 % tổng giá trị đấu thầu. Hơn nữa do nhu cầu về chất lượng đầu ra sản phẩm của khách hàng ngày càng tăng nên Công ty vẫn phải tiến hành đầu tư cập nhật và nâng cấp máy móc phục vụ cho công tác phân tích chất lượng sản phẩm, do đó giá trị của nó cũng không ngừng tăng lên và không thể phủ nhận được vai trò của nó.

2.2.2. Các căn cứ tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa của Công ty Apatit Việt Nam

Để tổ chức hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa, Công ty Apatit Việt Nam đã dựa trên những căn pháp lý cụ thể từ Luật Đấu thầu, Nghị định, Thông tư hướng dẫn chi tiết và các văn bản hướng dẫn liên quan... Dưới đây là các căn cứ pháp lý chủ yếu và chi tiết áp dụng vào quá trình xây dựng quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam:

- Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2013 và có hiệu lực từ ngày 1/7/2014.

- Luật Bảo vệ môi trường số 72/2020/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XIV thông qua ngày 17 tháng 11 năm 2020.

- Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII thông qua ngày 24 tháng 11 năm 2015.

- Luật Thương mại số 36/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XI thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005.

- Luật Cảnh tranh số 23/2018/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XIV thông qua ngày 12 tháng 6 năm 2018.

- Nghị định số 08/2022/NĐ-CP ngày 10 tháng 01 năm 2022 của Chính phủ Quy định chi tiết một số điều của Luật Bảo vệ môi trường.

- Thông tư số 04/2017/TT-BKHĐT ngày 15 tháng 11 năm 2017 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư Quy định chi tiết về lựa chọn nhà thầu qua Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia.

- Thông tư số 11/2019/TT-BKHĐT ngày 16 tháng 12 năm 2019 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư Sửa đổi, bổ sung một số điều của các thông tư liên quan đến hoạt động lựa chọn nhà thầu.

- Nghị định số 50/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 6 năm 2016 của Chính phủ Quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kế hoạch và đầu tư.

- Quy định mua sắm vật tư, dịch vụ trong Công ty Apatit Việt Nam” (Ban hành kèm theo Quyết định số: 1282/QĐ – KH TT ngày 30 tháng 12 năm 2022)

- Quy chế mua sắm vật tư, dịch vụ và quản lý, sử dụng vật tư phục vụ SXKD trong Công ty Apatit Việt Nam” (Ban hành kèm theo Quyết định số: 187/QĐ – HĐTV ngày 29/12/2022 của Hội đồng thành viên Công ty Apatit Việt Nam)

Việc xây dựng các quy định dựa theo căn cứ vào Pháp luật Việt Nam đã giúp cho Công ty Apatit Việt Nam tổ chức hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa đúng theo quy định, đảm bảo tính minh bạch, cạnh tranh và lựa chọn được nhà thầu có năng lực tốt nhất và đảm bảo hiệu quả trong hoạt động đấu thầu.

2.2.3. Năng lực tổ chức đấu thầu của Công ty Apatit Việt Nam

a. Năng lực pháp lý

Công ty Apatit Việt Nam là doanh nghiệp nhà nước, do đó chịu sự điều chỉnh của:

- **Luật Đấu thầu 2013** và các văn bản hướng dẫn.

- Quy định về quản lý vốn nhà nước và ngân sách, đặc biệt là trong các hoạt động mua sắm hàng hóa phục vụ khai thác và chế biến apatit.

Công ty có tư cách pháp nhân rõ ràng, được cấp giấy phép hoạt động trong lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản. Điều này đảm bảo đủ năng lực để tổ chức đấu thầu các gói thầu liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

b. Năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân sự

Chuyên gia và cán bộ đấu thầu:

- Được đào tạo bài bản về đấu thầu, có chứng chỉ đấu thầu theo quy định tại **Thông tư số 04/2019/TT-BKHĐT**.

- Am hiểu quy trình, kỹ năng đánh giá và thương thảo hợp đồng.

Hiện tại về đội ngũ nhân sự, tại phòng Kế hoạch thị trường, có tổng cộng mười cán bộ chịu trách nhiệm cho công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa. Còn tại các chi nhánh, xí nghiệp, số lượng cán bộ sẽ dao động từ 2 - 4 cán bộ mỗi đơn vị.

Bảng 2.9: Chi tiết năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân sự Công ty

	Cấp bậc học vấn			Trình độ chuyên môn		
	Cử nhân đại học (dưới 2 năm kinh nghiệm)	Thạc sĩ (trên 5 năm kinh nghiệm)	Tiến sĩ (trên 15 năm kinh nghiệm)	Kinh tế	Kỹ thuật	Khác
Số lượng cán bộ	2	5	3	3	5	2

Nguồn: Phòng Kế hoạch thị trường

Bảng trên là tổng hợp năng lực chuyên môn của các cán bộ trực thuộc Phòng kế hoạch thị trường tại Tổng Công ty. Còn tại các chi nhánh và xí nghiệp thì luôn đảm bảo có ít nhất 2 cán bộ có trên 5 năm kinh nghiệm thực hiện công tác tổ chức đấu thầu để đảm bảo có đủ hiểu biết, kiến thức và năng lực đối phó với các tình huống phát sinh.

Đội ngũ nhân sự theo cấp bậc học vấn:

Cử nhân đại học (dưới 2 năm kinh nghiệm): Các cán bộ này thường tập trung vào các nhiệm vụ cơ bản và hỗ trợ, đồng thời có nhu cầu đào tạo nâng cao để phát triển kỹ năng chuyên môn. Điều này tạo cơ hội cải thiện tính liên tục và kế thừa trong tổ chức.

Thạc sĩ (trên 5 năm kinh nghiệm): là nhân sự nòng cốt, có kiến thức chuyên môn sâu rộng và kinh nghiệm thực tiễn. Họ sẽ đảm nhận hầu hết các nhiệm vụ trong công tác tổ chức đấu thầu.

Tiến sĩ (trên 15 năm kinh nghiệm): là những chuyên gia giàu kinh nghiệm, đóng vai trò quan trọng trong Công ty vì họ có khả năng ra quyết định chiến lược và xây dựng hệ thống quản lý hiệu quả.

Đội ngũ nhân sự theo trình độ chuyên môn:

Kinh tế: đảm nhận vai trò then chốt trong phân tích tài chính, xây dựng kế hoạch đấu thầu, và đánh giá tính hiệu quả kinh tế của các dự án.

Kỹ thuật: đóng vai trò quan trọng trong việc đánh giá các tiêu chí kỹ thuật, đảm bảo dự án đạt chất lượng cao nhất sao cho phù hợp với đặc thù là công ty khai thác và chế biến khoáng sản.

Khác: bao gồm chuyên gia pháp lý hoặc các lĩnh vực hỗ trợ như quản lý dự án. Vai trò của các cán bộ này trong công tác tổ chức đấu thầu thường liên quan đến tuân thủ pháp luật và giảm thiểu rủi ro pháp lý.

Công ty luôn luôn đảm bảo đội ngũ nhân sự bắt buộc phải có trình độ cử nhân đại học trở lên để có nền tảng chuyên môn vững chắc, đặc biệt ở nhóm kỹ thuật và các cán bộ thực sĩ, tiến sĩ. Các cán bộ cũng sẽ được đào tạo đầy đủ về các mặt kinh tế, kỹ thuật và pháp lý để đảm bảo thực hiện nhiệm vụ một cách toàn vẹn và hiệu quả nhất.

c. Năng lực tài chính

Là doanh nghiệp lớn và có sự hỗ trợ từ Nhà nước, Apatit Việt Nam có khả năng huy động các nguồn vốn ổn định từ:

- Ngân sách Nhà nước cấp (đối với các dự án công ích hoặc ưu tiên ngành khai khoáng).
- Các quỹ tín dụng hoặc vốn vay ưu đãi để phục vụ mua sắm thiết bị khai thác, chế biến.

Với lợi thế từ nguồn thu ổn định từ khai thác và tiêu thụ apatit, công ty có khả năng cân đối dòng tiền phục vụ cho việc tổ chức đấu thầu các gói thầu có quy mô lớn.

Bên cạnh đó, Công ty chịu sự giám sát tài chính từ các cơ quan quản lý nhà nước, giúp giảm thiểu rủi ro thất thoát vốn và đảm bảo tính minh bạch trong sử dụng tài chính cho hoạt động đấu thầu.

d. Năng lực quản lý quy trình và công nghệ đấu thầu

Hệ thống quy trình nội bộ:

- Có quy trình tổ chức đấu thầu rõ ràng, bao gồm lập kế hoạch, phát hành hồ sơ mời thầu, đánh giá thầu và ký kết hợp đồng.

Ứng dụng công nghệ thông tin:

- Sử dụng Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia (e-GP) để đăng tải thông tin và tổ chức đấu thầu trực tuyến.

- Hệ thống quản lý dữ liệu đấu thầu hiện đại, giảm thiểu sai sót thủ công.

2.2.4. Quy trình bộ máy tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam

Dựa trên thực tế và các quy định pháp luật liên quan, quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam có thể xây dựng gồm các bước cơ bản sau. Quy trình này đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật Việt Nam về đấu thầu (Luật Đấu thầu 2013, Nghị định 63/2014/NĐ-CP, và các thông tư hướng dẫn) và phù hợp với đặc thù của công ty.

Bảng 2.10. Công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam

Nội dung công việc	Phòng ban chủ trì	Phòng ban hỗ trợ	Nội dung hỗ trợ
Nghiên cứu và xây dựng nội dung hướng dẫn chi tiết nhằm cụ thể hóa các cơ chế, chính sách, hệ thống hóa quy trình, cùng các văn bản pháp lý liên quan đến công tác tổ chức đấu thầu và mua sắm hàng hóa	Phòng Kế hoạch thị trường	Phòng pháp chế	Hỗ trợ tư vấn pháp lý, rà soát tính hợp lệ của các quy định, văn bản
Lập kế hoạch nhu cầu mua sắm vật tư, dịch vụ	Các phòng ban theo quy định		
Chuẩn bị hồ sơ mời thầu	Phòng Kế hoạch thị trường	Phòng Tài chính Kế toán	Kiểm tra tính pháp lý và kỹ thuật của hồ sơ.
Chủ trì, đầu mối và thực hiện công tác tổ chức đấu thầu	Phòng Kế hoạch thị trường	Phòng Tài chính Kế toán	Tiếp nhận và quản lý hồ sơ dự thầu từ các nhà thầu
Đánh giá hồ sơ dự thầu	Hội đồng giá	Phòng Tài chính Kế toán	Hỗ trợ thẩm định, kiểm tra năng lực tài chính của nhà thầu
Trình phê duyệt và thương thảo hợp đồng	Hội đồng giá	Phòng Tài chính Kế toán	Hỗ trợ đánh giá tài chính, xây dựng dự toán chi phí và phân bổ nguồn vốn hợp lý
Thực hiện hợp đồng	Các phòng ban có liên quan	Phòng Tài chính Kế toán	Nghiệm thu hàng hóa và kiểm tra thanh toán theo điều khoản hợp đồng
Tổng kết, đánh giá hiệu quả quá trình đấu thầu và thực hiện hợp đồng. Lập báo cáo kết quả đấu thầu gửi các cơ quan quản lý (nếu có yêu cầu).	Phòng Kế hoạch thị trường		

Nguồn: Tác giả tổng hợp

2.2.5. Quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam

2.2.5.1. Hình thức áp dụng Luật đấu thầu

Hình thức này được áp dụng cho các đơn hàng mua sắm có giá dự toán ≥ 3 tỷ đồng, trừ các đơn hàng mua sắm trực tiếp. Hình thức đấu thầu được lựa chọn là hình thức **đấu thầu qua mạng**.

Trình tự hồ sơ thực hiện theo Luật đấu thầu và các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật đấu thầu.

Hình 2.2: Quy trình tổ chức đấu thầu theo hình thức Luật đấu thầu



Nguồn: Quy trình đấu thầu qua mạng theo Dauthau.info

Bước 1: Chuẩn bị chọn lựa nhà thầu

Bên mời thầu sẽ thực hiện đăng nhập vào hệ thống. Bên mời thầu sẽ chọn mục “Dịch vụ phi tư vấn” hoặc “Hàng hóa” hoặc “Xây lắp” để lập E-HSMT.

Bước 2: Tổ chức lựa chọn nhà thầu phù hợp với các tiêu chí

Thời gian chuẩn bị E-HSDT tối thiểu 10 ngày đối với gói thầu áp dụng đấu thầu rộng rãi. Đối với gói thầu áp dụng chào hàng cạnh tranh thông thường thì tối thiểu 5 ngày làm việc kể từ ngày đầu tiên đăng tải E-TBMT trên Hệ thống.

• Sửa đổi và làm rõ E-HSMT

Để sửa đổi E-HSMT, bên mời thầu cần đăng nhập và chỉnh sửa trực tiếp trên Hệ thống sau khi có sự chấp thuận về nội dung của chủ đầu tư. Bên mời thầu cũng phải đăng tải quyết định sửa đổi E-HSMT (kèm theo các nội dung sửa đổi).

Việc sửa đổi phải thực hiện trước thời điểm đóng thầu tối thiểu 03 ngày làm việc. Đối với trường hợp không bảo đảm đủ thời gian như nêu trên thì phải gia hạn thời gian đóng thầu.

Trường hợp cần làm rõ E-HSMT, nhà thầu gửi đề nghị làm rõ đến bên mời thầu thông qua Hệ thống tối thiểu 03 ngày làm việc trước ngày có thời điểm đóng thầu để xem xét, xử lý. Nội dung làm rõ E-HSMT được bên mời thầu đăng tải lên Hệ thống.

- Nộp E-HSDT (Hồ sơ dự thầu qua mạng)

Nhà thầu chỉ nộp một bộ E-HSDT đối với một E-TBMT khi tham gia lựa chọn nhà thầu qua mạng. Đối với trường hợp liên danh, thành viên đứng đầu liên danh hoặc thành viên được phân công trong thỏa thuận liên danh sẽ nộp E-HSDT. Nộp E-HSDT và mở thầu

Bước 3: Đánh giá E-HSDT, xếp hạng nhà thầu

Bên mời thầu đăng nhập vào Hệ thống và tải E-HSDT của các nhà thầu để tổ chức đánh giá. Việc đánh giá E-HSDT được thực hiện theo quy định của Luật đấu thầu, Nghị định số 63/2014/NĐ-CP và tiêu chuẩn đánh giá nêu trong E-HSMT. Trong đó, cần lưu ý một số vấn đề như sau:

- Đối với các nội dung về năng lực và kinh nghiệm, việc đánh giá E-HSDT được thực hiện trên cơ sở các thông tin nhà thầu kê khai trong E-HSDT mà không cần đính kèm file tài liệu chứng minh.

- Nhà thầu được mời vào thương thảo hợp đồng phải nộp các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm, năng lực kỹ thuật cho bên mời thầu để đối chiếu với thông tin nhà thầu kê khai trong E-HSDT.

- Căn cứ vào E-HSDT của các nhà thầu đã nộp trên Hệ thống và phương pháp đánh giá E-HSDT quy định trong E-HSMT, bên mời thầu chọn 01 trong 02 quy trình đánh giá E-HSDT cho phù hợp để đánh giá E-HSDT gồm:

- + Quy trình 01: áp dụng đối với phương pháp “giá đánh giá” và “giá thấp nhất”

- + Quy trình 02: áp dụng đối với gói thầu theo phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ, đánh giá E-HSDT theo phương pháp “giá thấp nhất” và các E-HSDT đều không có bất kỳ ưu đãi nào.

- Làm rõ E-HSDT, bên mời thầu và nhà thầu tiến hành làm rõ E-HSDT trực tiếp trên Hệ thống.

- Tổ chuyên gia vận dụng Mẫu báo cáo đánh giá (mẫu số 1) ban hành kèm theo Thông tư số 23/2015/TT-BKHĐT ngày 21/12/2015 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư để lập báo cáo đánh giá E-HSDT.

- + Phê duyệt danh sách xếp hạng nhà thầu, trên cơ sở kết quả đánh giá E-HSDT của tổ chuyên gia, bên mời thầu trình chủ đầu tư phê duyệt danh sách xếp hạng nhà thầu theo Phụ lục số 5A ban hành kèm theo Thông tư số 23/2015/TT-BKHĐT.

Bước 4: Thương thảo hợp đồng, trình thẩm định và phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu

Việc thương lượng hợp đồng, trình, phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu phải thực hiện theo quy định tại Điều 19 và Điều 20 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

Sau khi kết quả lựa chọn nhà thầu được phê duyệt, bên mời thầu phải đăng tải thông tin về kết quả lựa chọn nhà thầu trên Hệ thống, gồm các nội dung chủ yếu sau: Thông tin về gói thầu, về nhà thầu trúng thầu, Quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu.

Bước 5: Hoàn thiện, ký kết hợp đồng

Bên mời thầu và nhà thầu phải hoàn thiện và ký kết hợp đồng trên cơ sở tuân thủ quy định của Luật đấu thầu, Nghị định số 63/2014/NĐ-CP và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

Ví dụ minh họa: Gói thầu “Cung cấp máy tính bảng phục vụ công tác chuyển đổi số Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam”

Chi tiết nguồn vốn: Vốn sản xuất

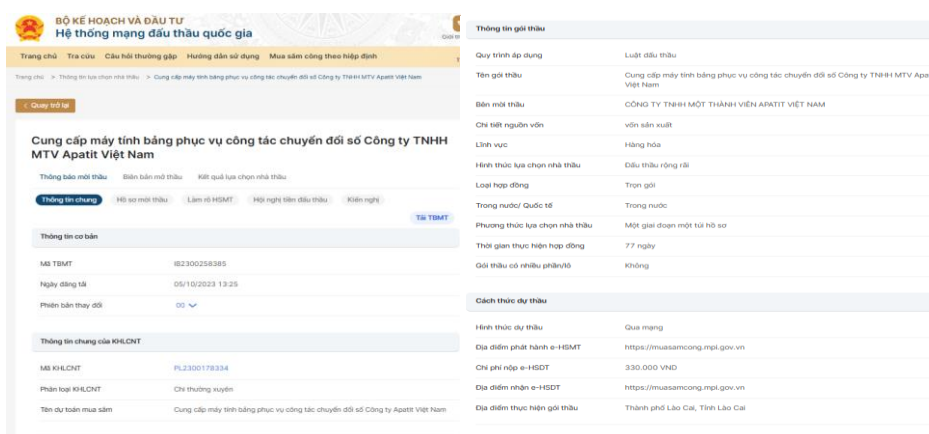
Hình thức lựa chọn nhà thầu: Đấu thầu rộng rãi

Phương thức lựa chọn nhà thầu: Một giai đoạn một túi hồ sơ

Dự toán mua sắm được lập bởi Phòng Kế hoạch thị trường và được Tổng giám đốc phê duyệt.

Phòng Kế hoạch thị trường trực tiếp thực hiện lập HSĐT và tổ chức công tác tổ chức đấu thầu.

Hình 2.3: E-HSMT được đăng tải trên mạng đấu thầu quốc gia



Nguồn: Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia

Hình 2.4: Mục lục của E-HSMT của gói thầu cung cấp máy tính bảng

Cung cấp máy tính bảng phục vụ công tác chuyển đổi số Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam

Thông báo mời thầu	Biên bản mở thầu	Kết quả lựa chọn nhà thầu		
Thông tin chung	Hồ sơ mời thầu	Làm rõ HSMT	Hội nghị tiền đấu thầu	Kiến nghị
STT	Tên phần/ Tên chương	Tải tất cả file đính kèm	Tải tất cả biểu mẫu webform	
1	Phần 1: Thủ tục đấu thầu			
1.1	Chương I: Chỉ dẫn nhà thầu			
1.2	Chương II: Bảng dữ liệu			
1.3	Chương III: Tiêu chuẩn đánh giá HSDT	TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ VỀ KỸ THUẬT - OK.docx		
1.4	Chương IV: Biểu mẫu mời thầu và dự thầu			
1.5	Biểu mẫu mời thầu			
1.6	Biểu mẫu dự thầu			
2	Phần 2: Yêu cầu về kỹ thuật			
2.1	Chương V: Yêu cầu về kỹ thuật	CHƯƠNG V. YÊU CẦU KỸ THUẬT - OK.docx		
3	Phần 3: Điều kiện hợp đồng và biểu mẫu hợp đồng			
3.1	Chương VI: Điều kiện chung của hợp đồng			
3.2	Chương VII: Điều kiện cụ thể của hợp đồng			
3.3	Phần 4. Biểu mẫu hợp đồng	Mẫu HD.docx		

Nguồn: Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia

Nhìn chung, Công ty đã thực hiện tốt việc áp dụng chặt chẽ Luật đấu thầu thông qua hình thức này. Các bước trong quy trình đều được thực hiện nghiêm ngặt dưới sự giám sát của các cấp lãnh đạo bởi đây đều là các gói thầu có giá trị lớn nên được sự kiểm soát chặt chẽ hơn, dẫn đến hạn chế được các sai sót trong quá trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa. Tuy nhiên, việc áp dụng hình thức này mới được sử dụng ở Tổng công ty và chưa được thực hiện đầy đủ ở chi nhánh và xí nghiệp. Hiện tại, khi có các nhu cầu mua sắm phải thực hiện theo hình thức này, các chi nhánh và xí nghiệp thường chuyển dự toán về Tổng công ty để thực hiện công tác tổ chức đấu thầu qua mạng. Theo quy định, dù kế hoạch nhu cầu mua sắm vật tư, dịch vụ đã được lập từ sớm nhưng vì đổ dồn hết cho phòng ban thuộc Tổng Công ty nên thường không theo kịp tiến độ và đổ dồn vào các tháng cuối năm khiến cho công tác tổ chức còn nhiều hạn chế trong thời gian thực hiện.

2.2.5.2. Hình thức chào giá rộng rãi

Hình thức này được áp dụng cho các đơn hàng mua sắm có giá dự toán từ 1 đến 3 tỷ đồng, trừ các đơn hàng mua sắm trực tiếp.

Hình 2.5: Quy trình tối chức đấu thầu theo hình thức chào giá rộng rãi



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Bước 1 : Chuẩn bị Hồ sơ mời chào giá (HSMCG) gồm :

a. Căn cứ lập HSMCG:

- Đơn hàng hoặc kế hoạch mua sắm vật tư, dịch vụ hoặc nhu cầu khác đã được phê duyệt theo quy định

- Dự toán đơn hàng hoặc dự toán kế hoạch thực hiện mua sắm được phê duyệt.

b. Nội dung chủ yếu của HSMCG:

- Các yêu cầu chủ yếu về vật tư, dịch vụ :

+ Tên vật tư, dịch vụ yêu cầu; ký mã hiệu/danh điểm/ số chế tạo, số lượng (khối lượng), chất lượng, nội dung công việc, đặc tính kỹ thuật chủ yếu của vật tư...

+ Các yêu cầu về thương mại: đơn giá, thuế, phí, địa điểm và thời gian giao hàng (thời gian thực hiện dịch vụ), điều kiện thanh toán, điều kiện bảo hành, bảo trì, chuyển giao công nghệ, dịch vụ sau bán hàng...

+ Các yêu cầu về tư cách pháp nhân của NCC : Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy chứng nhận đăng ký thành lập doanh nghiệp (đối với đơn vị lần đầu tham gia cung ứng) hoặc có tên trên cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh đối mặt với mặt hàng kinh doanh có điều kiện (nếu có), thông tin giới thiệu nhà cung cấp...

+Các yêu cầu về Hồ sơ chào giá (HSCG): hình thức, thời gian phát hành HSCG, thời hạn hiệu lực của HSCG, thời hạn nộp (tối thiểu 7 ngày làm việc kể từ ngày phát hành HSMCG), bảo đảm chào giá, bảo đảm thực hiện Hợp đồng.

+ Tiêu chuẩn đánh giá HSCG : về năng lực của NCC, về kỹ thuật (xuất sứ, nước sản xuất... đánh giá đạt/không đạt, giá (giá chào, giá đánh giá...), điều kiện thanh toán, điều kiện bảo hành, dịch vụ sau bán hàng...

+ Các yêu cầu cần thiết khác

Bước 2 : phát hành và gửi HSMCG

- HSMCG do thường trực HDG (Ban giá) lập và được Tổng Giám đốc (Thủ trưởng đơn vị) phê duyệt trước khi phát hành.

- Việc thông báo mời chào giá rộng rãi phải được gửi đăng tải trên ít nhất một trong các phương tiện thông tin đại chúng sau: báo đấu thầu hoặc mạng đấu thầu quốc gia hoặc một tờ báo khác hoặc website của Công ty Apatit Việt Nam trong vòng 3 ngày làm việc (trừ thứ 7 và chủ nhật và ngày Lễ) kể từ ngày ký thông báo mời chào giá và sẵn sàng để cấp (hoặc bán) HSMCG cho các NCC quan tâm.

- HSMCG có thể được phát hành đồng thời với thông báo mời chào giá.

Hình 2.6: Thông báo tổ chức chào giá rộng rãi gói thầu vật tư phục vụ sản xuất

TẬP ĐOÀN HÒA CHẤT VIỆT NAM CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 1508/TB - APTVN

Lào Cai, ngày 27 tháng 7 năm 2022

THÔNG BÁO TỔ CHỨC CHÀO GIÁ RỘNG RÃI **Cung cấp vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023** **Chi nhánh Tuyển Tăng Loàng**

Công ty TNHH một thành viên Apatit Việt Nam tổ chức phiên chào giá mua sắm vật tư 6 tháng cuối năm 2023 - Chi nhánh Tuyển Tăng Loàng, vào hồi 15 giờ 00 phút, ngày 27/7/2023 tại Công ty TNHH một thành viên Apatit Việt Nam, địa chỉ: Đại lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19, phường Bắc Cường, TP Lào Cai, Tỉnh Lào Cai.

Kính mời đại diện Quý khách hàng là các doanh nghiệp trong và ngoài nước, có chức năng và có khả năng cung cấp vật tư tham gia chào giá để bán vật tư hàng hóa của phiên chào giá này.

Thông tin chi tiết về phiên chào giá:

1. Tên hàng hóa, quy cách và số lượng hàng hóa

TT	Tên vật tư	Quy cách hoặc tương đương	ĐVT	Số lượng	Ghi chú
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Gầu mức liệu máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02	
2	Mặt đầu máy rửa 1201	D2200	Cái	02	
3	Côn trung gian máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02	
4	Vành răng bị động máy rửa 1201	Z138, m22	Cái	01	
5	Bánh tỷ máy rửa 1201 gồm cả trục	Bản vẽ	Cụm	08	
6	Vành ga lê máy rửa 1201	D2200	Cái	02	
7	Trục răng chủ động máy nghiền	Z22, m16	Cái	01	
8	Xéc măng tuốc bin khí	TB300-1,6	Cái	04	

Các khách hàng tham gia phiên chào giá tham khảo thêm về quy cách, thông số kỹ thuật và tiêu chuẩn hàng hóa tại Phòng KHTT - Công ty Apatit Việt Nam; Địa chỉ: Đại lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19, phường Bắc Cường, TP Lào Cai, tỉnh Lào Cai, SĐT: 0214 3852 275 (Phòng KHTT)

Các thông tin khác liên quan đến hàng hóa chào giá, phiên chào giá được quy định cụ thể trong bộ Hồ sơ mời chào giá phát hành kèm theo Thông báo này.

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

Bước 3 : nộp, tiếp nhận và mở HSCG

a. Để đảm bảo các NCC có đủ thời gian chuẩn bị HSCG quy định thời gian nộp HSCG không sớm hơn 7 ngày làm việc kể từ ngày phát hành HSMCG.

b. Thường trực HĐQT (Ban giá) chịu trách nhiệm tiếp nhận các HSCG trực tiếp từ các NCC hoặc thông qua các hình thức khác (chuyển phát nhanh, bưu chính...)

c. HSCG của các NCC phải được nộp trong phong bì dán kín, có niêm phong, trong thời hạn được quy định tại HSMCG. Mọi HSCG nhận được sau thời hạn quy định tại HSMCG phải được gửi trả lại nguyên trạng cho NCC đã gửi HSCG đó hoặc phải lập biên bản hủy nguyên trạng HSCG này.

d. HSCG phải được lưu giữ theo chế độ quản lý hồ sơ “ mật ” cho đến khi các HSMCG được mở đồng thời theo quy định tại điểm e dưới đây.

e. Các HSCG nhận được đúng thời hạn quy định phải được mở đồng thời một cách công khai tại địa điểm quy định trong HSMCG trong vòng 01 giờ đồng hồ kể từ thời điểm hết hạn nộp HSCG với sự chứng kiến của các thành phần HĐQT (Ban giá) với số lượng người có mặt ít nhất là 3 và các NCC đã nộp HSCG (nếu có).

f. HĐQT (Ban giá) lập biên bản về việc mở HSCG gồm các thông tin: tình trạng niêm phong của HSCG, thông tin về vật tư, dịch vụ, giá chào, thời gian giao hàng (tiến độ thực hiện), thanh toán, bảo hành, bảo đảm chào giá...), có xác nhận của các NCC tham dự (nếu có) để làm cơ sở đánh giá, lựa chọn NCC .

Bước 4. Đánh giá HSCG và phê duyệt lựa chọn NCC:

a. Ngay sau khi mở HSCG, HĐQT (Ban giá) tiến hành so sánh, đánh giá HSCG của các NCC, lập biên bản đánh giá HSCG và trình duyệt lựa chọn NCC.

b. Thường trực HĐQT (Ban giá) tổng hợp hồ sơ trình duyệt Tổng Giám đốc (Thủ trưởng đơn vị) lựa chọn NCC, hồ sơ gồm ;

+ Kế hoạch mua sắm (đơn hàng), dự toán được duyệt.

+ HSMCG

+ Các HSCG của các NCC kèm biên bản mở HSCG

+ Các hồ sơ, tài liệu khác liên quan (nếu có)

+ Biên bản đánh giá HSCG (Đối với biên bản đánh giá HSCG do Ban giá đơn vị lập sau khi Thủ trưởng đơn vị duyệt phải được duyệt qua Chủ tịch Hội đồng giá và Tổng Giám đốc Công ty trước khi triển khai ký Hợp đồng)

Bước 5: Thương thảo và ký kết hợp đồng

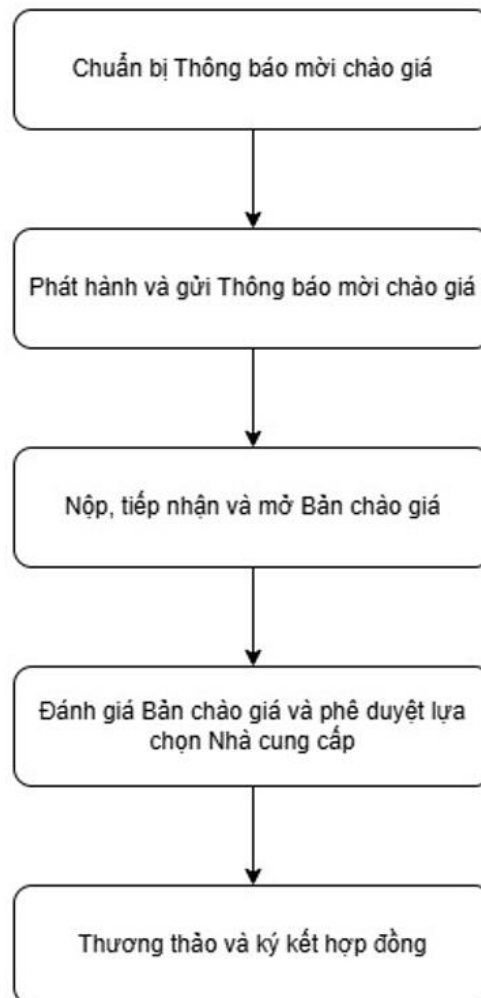
Bên mời thầu và nhà thầu phải hoàn thiện và ký kết hợp đồng trên cơ sở tuân thủ quy định của Luật đấu thầu, Nghị định số 63/2014/NĐ-CP và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

Công ty Apatit Việt Nam đã thực hiện khá tốt công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa thông qua hình thức chào giá rộng rãi. Các công tác đều tuân thủ chặt chẽ với pháp luật cũng như quy định đã đề ra. Đây là hình thức tổ chức đấu thầu được công ty áp dụng nhiều nhất trong tổng số các gói thầu được tổ chức trong năm. Tuy nhiên, bên cạnh đó, vẫn còn một số hạn chế còn tồn tại như HSMCG chưa được lập một cách đầy đủ nhất, vẫn còn thiếu thông tin cần thiết để có thể đánh giá HSCG của NCC, vấn đề này cũng đang được Ban lãnh đạo xem xét và hoàn thiện hơn về công tác lập HSMCG.

2.2.5.3. Hình thức chào giá rút gọn

Hình thức này được áp dụng cho các đơn hàng mua sắm có giá dự toán từ 300 triệu đến dưới 1 tỷ đồng, trừ các đơn hàng mua sắm trực tiếp

Hình 2.7: Quy trình tổ chức đấu thầu theo hình thức chào giá rút gọn



Nguồn: Phòng Tác giả tự tổng hợp

Bước 1 : chuẩn bị thông báo mời chào giá (TBMCG) gồm :

a. Căn cứ lập TBMCG: Đơn hàng mua sắm vật tư, dịch vụ hoặc nhu cầu khác kèm dự toán đã được phê duyệt theo quy định

b. Nội dung chủ yếu của TBMCG :

- Các yêu cầu về vật tư, dịch vụ :

+ Tên vật tư (dịch vụ) , ký mã hiệu/danh điểm/ số chế tạo, nội dung công việc, số lượng(khối lượng), chất lượng, đặc tính kỹ thuật chủ yếu của vật tư ...

+ Các yêu cầu về thương mại: đơn giá, thuế, phí, địa điểm và thời gian giao hàng(thời gian thực hiện dịch vụ), điều kiện thanh toán, điều kiện bảo hành, bảo trì, chuyển giao, dịch vụ sau bán hàng...

+ Các yêu cầu về tư cách pháp nhân của nhà cung cấp: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy chứng nhận đăng ký thành lập doanh nghiệp (đối với đơn vị lần đầu tham gia cung ứng), hoặc có tên trên cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh đối mặt với mặt hàng kinh doanh có điều kiện (nếu có), thông tin giới thiệu nhà cung cấp...

+Các yêu cầu về bản chào giá (BCG) : hình thức,thời hạn hiệu lực của BCG, thời hạn nộp (tối thiểu 5 ngày làm việc kể từ ngày phát hành TBMCG), bảo đảm chào giá (nếu cần).

+ Các nội dung cần thiết khác

Bước 2 : phát hành và gửi TBMCG

a.TBMCG do thường trực HĐG (Ban giá) lập và được Tổng Giám đốc (Thủ trưởng đơn vị) phê duyệt trước khi phát hành.

b. TBMCG phải được gửi cho tối thiểu 3 đơn vị có khả năng đáp ứng yêu cầu là NCC thông qua các hình thức : trực tiếp, chuyển phát nhanh, thư điện tử, fax trong vòng 3 ngày làm việc kể từ ngày TBMCG được phê duyệt.

Bước 3 : nộp, tiếp nhận và mở BCG.

a. Để đảm bảo các NCC có đủ thời gian chuẩn bị BCG, quy định thời gian nộp BCG không sớm hơn 5 ngày làm việc kể từ ngày phát hành TBMCG.

b.Thường trực HĐG (Ban giá) chịu trách nhiệm tiếp nhận các BCG trực tiếp từ các NCC hoặc thông qua các hình thức khác (chuyển phát nhanh, bưu chính...)

c. Trong thời hạn nộp BCG nếu có thêm các NCC ngoài danh sách được duyệt biết nhu cầu và muốn tham gia chào giá thì thường trực HĐG (Ban giá) phải tiếp nhận BCG của các NCC này để báo cáo HĐG đưa vào xem xét, đánh giá lựa chọn NCC.

d. Các BCG của các NCC nộp phải được lưu giữ theo chế độ quản lý hồ sơ “mật” cho đến khi các BCG được mở đồng thời công khai theo quy định tại điểm e dưới đây.

e. Các BCG nhận được đúng thời hạn quy định phải được mở đồng thời một cách công khai tại địa điểm quy định trong TBMCG trong vòng 01 giờ đồng hồ kể từ thời điểm hết hạn nộp BCG với sự chứng kiến của các thành phần HĐG (Ban giá) với số lượng người có mặt ít nhất là 3 và các NCC đã nộp BCG (nếu có).

f. HĐG (Ban giá) lập biên bản về việc mở BCG gồm các thông tin: tình trạng niêm phong của BCG, thông tin về hàng hóa, giá chào, thời gian giao hàng, thanh toán, bảo hành, bảo đảm chào giá...), có xác nhận của các NCC tham dự (nếu có).

Bước 4. Đánh giá BCG và phê duyệt lựa chọn NCC:

a. Ngay sau khi mở BCG, HĐG (Ban giá) tiến hành so sánh, đánh giá các BCG của các NCC, lập biên bản đánh giá BCG và trình duyệt lựa chọn NCC.

b. Thường trực HĐG (Ban giá) tổng hợp hồ sơ trình duyệt Tổng Giám đốc (Thủ trưởng đơn vị) lựa chọn nhà cung cấp, hồ sơ gồm ;

+ Kế hoạch mua sắm hàng hoá, dịch vụ (đơn hàng)

+ TBMCG

+ Các BCG của các NCC kèm biên bản mở BCG

+ Các hồ sơ, tài liệu khác liên quan

+ Biên bản đánh giá BCG (Đối với biên bản đánh giá BCG do Ban giá chi nhánh lập sau khi Giám đốc chi nhánh duyệt phải được duyệt qua Chủ tịch Hội đồng giá Công ty trước khi triển khai thu mua)

Bước 5: Thương thảo và ký kết hợp đồng

Bên mời thầu và nhà thầu phải hoàn thiện và ký kết hợp đồng trên cơ sở tuân thủ quy định của Luật đấu thầu, Nghị định số 63/2014/NĐ-CP và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

Để đánh giá chung, Công ty Apatit Việt Nam đã thực hiện khá tốt quy trình tổ chức đấu thầu theo hình thức chào giá rút gọn, tuân thủ nghiêm ngặt theo pháp luật Việt Nam. Đây là hình thức tổ chức đấu thầu được Công ty áp dụng khá nhiều

trong tổng số các gói thầu được diễn ra trong năm, thường chiếm từ 22% - 34% tỷ trọng. Tuy nhiên, vẫn có tình trạng các nhà thầu được gửi TBMCG là những nhà thầu quen, nhà thầu từng kí kết hợp đồng với công ty hoặc các nhà thầu cần duy trì mối quan hệ thân thiết vì việc chọn các nhà thầu được gửi HSMCG là ý kiến chủ quan của cán bộ phụ trách công tác chứ chưa có quy định cụ thể nào về việc chọn NCC cả.

2.2.5.4. Hình thức báo giá cạnh tranh

Hình thức này được áp dụng cho các đơn hàng mua sắm có giá dự toán từ trên 20 triệu đến 300 triệu đồng, trừ các đơn hàng mua sắm.

Trên cơ sở kế hoạch (hoặc đơn hàng) mua sắm vật tư, dịch vụ được duyệt, thường trực HĐG (Ban giá) khảo sát thị trường, liên hệ để giới thiệu nhu cầu mua sắm và nhận báo giá của ít nhất 3 NCC có đủ năng lực và điều kiện cung cấp vật tư, dịch vụ

HĐG(Ban giá) thực hiện đánh giá, so sánh báo giá của các NCC và tham khảo thêm giá cả thị trường, giá đã mua kỳ gần nhất và các kênh thông tin khác lập biên bản và đề xuất lựa chọn NCC và giá mua để trình Tổng Giám đốc (Thủ trưởng đơn vị) phê duyệt (Đối với biên bản do Ban giá đơn vị lập sau khi Thủ trưởng đơn vị duyệt phải được duyệt qua Chủ tịch Hội đồng giá Công ty trước khi triển khai hợp đồng mua)

Hình 2.8: Thông báo mời chào hàng cạnh tranh gói thầu dịch vụ nổ mìn

TẬP ĐOÀN HÒA CHẤT VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 496/TB-KHTT

Lào Cai, ngày 15 tháng 6 năm 2022

THÔNG BÁO MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH VỀ VIỆC CHÀO GIÁ DỊCH VỤ NỔ MÌN 6 THÁNG CUỐI NĂM NĂM 2022

Kính gửi: Các đơn vị có khả năng làm dịch vụ nổ mìn.

Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam có nhu cầu về nổ mìn trên các khai trường của Công ty 6 tháng cuối năm 2022 với các sản phẩm và khối lượng dự kiến như sau:

TT	Khai trường	Sản phẩm	ĐVT	Khối lượng	Đơn giá chào (đ/m ³)	Ghi chú
1	Khai trường Mỏ Cóc	Đá + Quặng 2 + Quặng 4	m ³	330.000		m ³ trong đơn giá là m ³ quy đặc
		Đất + Quặng 3	m ³	40.000		
2	Khai trường 10	Đá + Quặng 2 + Quặng 4	m ³	20.000		
		Đất + Quặng 3	m ³	150.000		

Đề nghị Quý đơn vị có khả năng cung cấp dịch vụ nổ mìn các loại sản phẩm trên gửi cho Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam hồ sơ chào hàng ghi rõ các nội dung như sau:

A. Yêu cầu về năng lực của đơn vị tham gia dịch vụ nổ mìn tại các Khai trường của Công ty Apatit Việt Nam.

I. Yêu cầu về năng lực

1. Đơn vị tham gia phải nộp đăng kí kinh doanh và giấy phép làm dịch vụ nổ mìn do cơ quan quản lý nhà nước cấp (photo công chứng gửi cho Công ty Apatit Việt Nam).

2. Số lượng hợp đồng cung cấp dịch vụ giống hoặc tương tự: 01 (Nhà cung cấp dịch vụ nộp hợp đồng cung cấp dịch vụ tương tự, bao gồm cả tài liệu chứng minh đã hoàn thành thực hiện hợp đồng trong khoảng thời gian từ 03 năm trước thời điểm chào giá). Nhà cung cấp dịch vụ không có hợp đồng tương tự không hoàn thành hoặc bỏ dở do lỗi của nhà cung cấp dịch vụ.

3. Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2019, 2020, 2021 hoặc báo cáo thuế năm 2019, 2020, 2021 (Giá trị tài sản ròng năm 2021 phải dương).

II. Yêu cầu kỹ thuật

1. Xây dựng phương án nổ mìn trên các khai trường.

2. Đường kính lỗ khoan:

- Nổ mìn lần 1 đường kính $\Phi 100 + \Phi 160$ mm

- Nổ mìn lần 2 đường kính $\Phi 32 + \Phi 130$ mm

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

Nhìn chung, Công ty đã thực hiện tốt theo quy định của Công ty về quy trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa theo hình thức báo giá cạnh tranh và theo quy định của pháp luật. Tuy nhiên, vẫn có hạn chế về nghiệp vụ thu thập thông tin về giá cả, chất lượng của các nhà cung cấp trên thị trường dẫn đến công tác liên hệ để giới thiệu nhu

cầu và nhận báo giá của các nhà cung cấp chưa thực sự hiệu quả vì chưa có được thông tin của những nhà thầu tiềm năng nhất.

2.2.5.5. Hình thức mua sắm thông qua biên bản duyệt giá

Hình thức này áp dụng cho các đơn hàng mua sắm có giá dự toán từ 20 triệu đồng trở xuống.

Trên cơ sở kế hoạch (hoặc đơn hàng) mua sắm vật tư, dịch vụ được duyệt, thường trực HĐG (Ban giá) khảo sát thị trường lấy báo giá của ít nhất 1 nhà cung cấp, lập biên bản duyệt giá trình HĐG (Ban giá) ký và duyệt Tổng Giám đốc (Thủ trưởng đơn vị) để triển khai mua.

2.2.5.6. Hình thức mua sắm trực tiếp

Trên cơ sở kế hoạch (đơn hàng) mua sắm vật tư, dịch vụ đã được phê duyệt HĐG (Ban giá) gửi thông báo mời chào giá đến NCC được lựa chọn, tiếp nhận hồ sơ chào giá của NCC và lập tờ trình Tổng Giám đốc (Thủ trưởng đơn vị) phê duyệt ký Hợp đồng mua sắm trực tiếp.

Về tổng thể, Công ty đã thực hiện tốt việc tổ chức công tác tổ chức đấu thầu theo các hình thức áp dụng Luật đấu thầu; hình thức Chào giá rộng rãi; hình thức Chào giá rút gọn; Hình thức Báo giá cạnh tranh; hình thức Mua sắm thông qua biên bản duyệt giá; hình thức Mua sắm trực tiếp theo quy định đã được Công ty đề ra cũng như chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật Việt Nam. Bên cạnh đó, vẫn còn một số hạn chế mà Công ty cần nhìn nhận ra để tiến hành đưa ra giải pháp để công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa được hoàn thiện hơn, chặt chẽ hơn.

2.2.5.7. So sánh các hình thức tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa

a. Hình thức tổ chức đấu thầu theo Luật đấu thầu

❖ Ưu điểm:

Tính minh bạch và công bằng: Luật Đấu thầu quy định rõ các nguyên tắc và quy trình tổ chức đấu thầu, từ lập kế hoạch, phát hành hồ sơ mời thầu, đến đánh giá và công bố kết quả. Điều này đảm bảo tính công khai, minh bạch và hạn chế tình trạng gian lận, tiêu cực. Mọi nhà thầu có đủ năng lực đều có cơ hội tham gia bình đẳng, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Tuân thủ pháp luật, giảm rủi ro pháp lý: Doanh nghiệp thực hiện đúng theo Luật Đấu thầu sẽ tránh được các khiếu kiện liên quan đến quy trình không minh bạch hoặc

phân biệt đối xử giữa các nhà thầu. Việc tuân thủ cũng giúp doanh nghiệp tăng uy tín trong mắt đối tác và cơ quan quản lý.

Đảm bảo hiệu quả kinh tế: Hệ thống tiêu chí đánh giá và lựa chọn nhà thầu trong Luật giúp đảm bảo chi phí hợp lý, chất lượng sản phẩm, dịch vụ cao, tránh lãng phí tài nguyên.

Tạo sự chuẩn hóa và đồng bộ: Các quy trình, biểu mẫu, báo cáo được thống nhất, dễ dàng trong quản lý và kiểm soát.

❖ **Nhược điểm:**

Quy trình phức tạp và tốn thời gian: Việc thực hiện đầy đủ các bước theo quy định có thể mất nhiều thời gian, gây ảnh hưởng đến tiến độ công việc, đặc biệt đối với các gói thầu nhỏ hoặc yêu cầu cấp bách.

Chi phí hành chính cao: Do quy trình đòi hỏi nhiều hồ sơ, giấy tờ, các doanh nghiệp có thể tốn kém chi phí cho việc lập hồ sơ, thẩm định và tổ chức đấu thầu.

Thiếu linh hoạt: Các quy định cứng nhắc đôi khi không phù hợp với những tình huống đặc thù, khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc ứng phó với những yêu cầu thay đổi nhanh chóng từ thị trường.

Nguy cơ tiêu cực ở khâu thực hiện: Mặc dù quy trình được chuẩn hóa, nhưng nếu không giám sát chặt chẽ, vẫn có thể xảy ra tiêu cực, như thông đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu.

b. Tổ chức đấu thầu không theo Luật Đấu thầu

❖ **Ưu điểm:**

Linh hoạt và nhanh chóng: Không bị ràng buộc bởi các quy định cứng nhắc, doanh nghiệp có thể điều chỉnh quy trình đấu thầu phù hợp với nhu cầu cụ thể, từ đó rút ngắn thời gian và đáp ứng yêu cầu khẩn cấp.

Giảm bớt chi phí hành chính: Việc bỏ qua các bước không cần thiết trong quy trình giúp tiết kiệm chi phí tổ chức, lập hồ sơ và giám sát.

Tối ưu hóa cho các dự án nhỏ: Với các dự án giá trị nhỏ, việc tổ chức đấu thầu đơn giản, không cần áp dụng Luật Đấu thầu sẽ giúp tiết kiệm thời gian và nguồn lực.

Tập trung vào hiệu quả thực tế: Doanh nghiệp có thể ưu tiên các yếu tố thực tế như mối quan hệ đối tác lâu dài hoặc sự phù hợp của nhà thầu hơn là chỉ dựa trên tiêu chí giá thấp.

❖ **Nhược điểm:**

Thiếu minh bạch và công bằng: Do không có khung pháp lý rõ ràng, hình thức này dễ dẫn đến tình trạng thiên vị, thông đồng, hoặc lạm dụng quyền lực để lựa chọn nhà thầu không phù hợp.

Nguy cơ rủi ro pháp lý: Nếu xảy ra tranh chấp, việc tổ chức đấu thầu không theo Luật Đấu thầu có thể không được pháp luật bảo vệ hoặc có thể bị xử phạt do không tuân thủ quy định.

Hiệu quả kinh tế không được đảm bảo: Do không có quy trình chuẩn hóa, việc lựa chọn nhà thầu có thể dựa trên cảm tính hoặc mối quan hệ, dẫn đến rủi ro về chất lượng hàng hóa/dịch vụ không đạt yêu cầu hoặc chi phí bị đội lên cao.

Khó kiểm soát và đánh giá: Thiếu các tiêu chí đánh giá rõ ràng, việc kiểm soát và giám sát hiệu quả quá trình đấu thầu trở nên khó khăn.

Bảng 2.10: So sánh tổng quan giữa hai loại hình thức tổ chức đấu thầu

Tiêu chí	Theo Luật Đấu thầu	Không theo Luật Đấu thầu
Minh bạch	Cao	Thấp
Thời gian thực hiện	Lâu, phức tạp	Nhanh, linh hoạt
Chi phí hành chính	Cao	Thấp
Hiệu quả kinh tế	Được đảm bảo nhờ quy định chặt chẽ	Phụ thuộc vào năng lực người thực hiện
Rủi ro pháp lý	Thấp, do tuân thủ pháp luật	Cao
Khả năng kiểm soát	Dễ kiểm soát nhờ hệ thống tiêu chí rõ ràng	Khó kiểm soát

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Có thể thấy, Công ty Apatit Việt Nam đã quy định về hình thức tổ chức đấu thầu phù hợp với từng loại quy mô các gói thầu:

- **Tổ chức đấu thầu theo Luật Đấu thầu** phù hợp cho các dự án lớn (theo quy định của Công ty là các gói thầu có giá trị trên 3 tỷ đồng), yêu cầu mức độ minh bạch, công bằng cao và tránh các rủi ro pháp lý.

- **Tổ chức đấu thầu không theo Luật Đấu thầu** phù hợp với các dự án nhỏ (theo quy định của Công ty là các gói thầu có giá trị dưới 3 tỷ đồng), yêu cầu cấp bách hoặc có tính chất đặc thù.

2.2.6. Quy định về Hồ sơ mời chào giá, Thông báo chào giá

Điều kiện đủ để có một HSMCG, TBCG tốt là hồ sơ phải đáp ứng được các yêu cầu sau về nội dung và hình thức như sau:

Về hình thức:

- Nội dung được trình bày rõ ràng, mạch lạc, dễ hiểu.

- Các phần nội dung cần được đánh số thứ tự và sắp xếp thuận lợi cho việc tìm kiếm thông tin.

Hình 2.9: Ví dụ về HSMCG gói thầu mua sắm vật tư sửa chữa vận hành của chi nhánh Tuyên Tăng Loông

TẬP ĐOÀN HÓA CHẤT VIỆT NAM CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM	
HỒ SƠ MỜI CHÀO GIÁ	
Tên đơn hàng mua sắm	Mua sắm vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 - Chi nhánh Tuyên Tăng Loông
Số hiệu đơn hàng:	113/ĐH-CD ngày 04/7/2023
Ngày phát hành HSMCG:	27 / 7 / 2023
Ban hành kèm theo quyết định số: 1509/QĐ-APTVN ngày 27 / 7 / 2023, Về việc ban hành Hồ sơ mời chào giá cung cấp vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 - Chi nhánh Tuyên Tăng Loông	
<i>Lào Cai, Ngày 27 tháng 7 năm 2023</i> ĐẠI DIỆN BÊN MỜI CHÀO GIÁ TỔNG GIÁM ĐỐC	

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

Về nội dung:

- Cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết cho nhà thầu.
- Thông tin phải rõ ràng, cụ thể.
- Không được nêu bất cứ điều kiện nào nhằm hạn chế sự tham gia của NCC hoặc nhằm tạo lợi thế cho một hoặc một số NCC, gây sự cạnh tranh không bình đẳng .

- Đối với đơn hàng có nhiều mục vật tư, số lượng lớn: phải nêu rõ Bên mua có quyền lựa chọn mua một, hoặc một số hoặc tất cả các mục vật tư có trong đơn hàng với số lượng có thể nhỏ hơn hoặc tối đa bằng số lượng trong đơn hàng.

- Đối với các vật tư thông dụng, có nhiều loại tương đương nhau sẵn có trên thị trường:

- Không được nêu yêu cầu cụ thể về nhãn hiệu, nhà sản xuất, xuất xứ vật tư

- Trường hợp không thể mô tả chi tiết vật tư được thì nêu nhãn hiệu, thông số kỹ thuật của một sản phẩm cụ thể để tham khảo, minh họa cho yêu cầu về vật tư cần mua sắm nhưng phải ghi kèm theo cụm từ : “ hoặc tương đương” và không được sử dụng các tiêu chí tham khảo, minh họa đó như là điều kiện tiên quyết để loại bỏ các HSCG hoặc BCG sản phẩm tương đương.

- Đối với vật tư kỹ thuật yêu cầu tính tương thích với thiết bị, dây chuyền công nghệ thì ngoài các nội dung yêu cầu về vật tư (tên, đặc tính kỹ thuật, danh điểm/số chế tạo, chất lượng, nhà sản xuất, xuất xứ...) thì phải ghi thêm tên thiết bị, dây chuyền công nghệ mà vật tư đó được sử dụng để thay thế.

- Có thể chấp nhận NCC là đơn vị độc lập hoặc liên danh giữa các NCC với điều kiện NCC liên danh phải đảm bảo các yêu cầu của HSMCG, TBCG

❖ Nội dung lập Hồ sơ mời chào giá

➤ *Yêu cầu về tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp*

Để đánh giá được năng lực nhà thầu, cần phải xét đến các yếu tố như là lịch sử hoàn thành hợp đồng đã thầu, năng lực tài chính, kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan,... Các tiêu chuẩn này sẽ được quy định tùy theo quy mô và nội dung kỹ thuật của gói thầu.

➤ *Yêu cầu về mặt kỹ thuật*

HSMCG bao gồm các yêu cầu về phạm vi cung cấp, số lượng, chất lượng hàng hóa được các định thông qua đặc tính, thông số kỹ thuật, tiêu chuẩn công nghệ.

➤ *Yêu cầu về mặt tài chính, thương mại*

HSMCG bao gồm các chi phí để thực hiện gói thầu, điều kiện giao hàng, phương thức và điều kiện thanh toán.

➤ *Chỉ dẫn đối với nhà thầu*

Đây là nội dung rất quan trọng trong HSMCG, phụ thuộc vào đặc điểm của gói thầu. Mặc dù đã có mẫu sẵn nhưng việc soạn thảo phần này yêu cầu càng cụ thể và đầy đủ thì càng dễ dàng đối với nhà thầu trong công tác chuẩn bị HSCG.

Chi dẫn đối với nhà thầu bao gồm: chuẩn bị HSCG, nộp HSCG, mở thầu và đánh giá HSCG, trúng thầu.

(Minh họa về nội dung lập HSMCG được trích dẫn ở Phụ lục 1)

Bộ Hồ sơ mời chào giá của Công ty được xây dựng một cách chuyên nghiệp và bài bản, đảm bảo cung cấp đầy đủ thông tin với yêu cầu kỹ thuật và tài chính rõ ràng, minh bạch và chặt chẽ. Điều này không chỉ giúp các nhà thầu nắm bắt chính xác phạm vi, yêu cầu và tiêu chuẩn của dự án mà còn tạo ra một môi trường cạnh tranh công bằng và minh bạch cho tất cả các bên tham gia. Sự hoàn thiện của HSMCG thể hiện sự am hiểu sâu sắc của Công ty đối với luật đấu thầu và các quy định lựa chọn nhà thầu, đồng thời phản ánh tinh thần trách nhiệm và sự cẩn trọng trong việc tìm kiếm đối tác phù hợp.

Với một HSMCG được chuẩn bị kỹ lưỡng, Công ty không chỉ thu hút các nhà thầu có năng lực, mà còn đảm bảo nâng cao chất lượng dự án và tối ưu hóa hiệu quả đầu tư. Sự minh bạch và công bằng trong tổ chức đấu thầu là nền tảng quan trọng để xây dựng uy tín, tạo niềm tin cho các nhà thầu và thúc đẩy một môi trường kinh doanh minh bạch, lành mạnh, đồng thời góp phần vào sự phát triển bền vững của Công ty.

Tuy nhiên, công tác lập HSMCG thực tế vẫn còn tồn tại những hạn chế khi vẫn còn một số gói thầu còn quy định sơ sài, thiếu thông tin, không đúng trình tự của HSMCG mẫu gây khó khăn trong việc nhận được HSCG đáp ứng được nhu cầu và chất lượng nhất.

2.2.7. Quy định về đánh giá hồ sơ chào giá và lựa chọn nhà thầu của Công ty Apatit Việt Nam

a. Quy định về đánh giá hồ sơ chào giá

Việc đánh giá Hồ sơ chào giá được thực hiện theo các bước được quy định dưới đây:

B1. Đánh giá về tính hợp lệ của Hồ sơ chào giá:

Hồ sơ chào giá được đánh giá là hợp lệ khi bao gồm đầy đủ các nội dung theo yêu cầu của Hồ sơ chào giá. Nếu đánh giá là hợp lệ thì được chuyển sang đánh giá bước tiếp theo.

B2. Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm:

Đánh giá theo tiêu chí đạt/ không đạt để đánh giá năng lực và kinh nghiệm của Nhà cung cấp trên cơ sở các tiêu chí yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm được nêu tại Hồ sơ mời chào giá. Nếu đánh giá là đạt thì được chuyển sang đánh giá bước tiếp theo.

B3. Đánh giá về kỹ thuật:

Sử dụng tiêu chí đạt/ không đạt làm cơ sở để đánh giá về mặt kỹ thuật bao gồm:

- Hàng mới 100%, chưa qua sử dụng, có đặc tính, thông số kỹ thuật, tiêu chuẩn sản xuất, nguồn gốc, xuất xứ rõ ràng.

- Bên chào giá chào phụ tùng vật tư có quy cách mã hiệu hoặc tương đương nhưng phải đảm bảo lắp lẫn được với thiết bị của Bên mời chào giá đang sử dụng (Bên chào giá cung cấp bản vẽ chứng minh lắp lẫn với thiết bị Bên mời chào giá đang sử dụng). Để đảm bảo tính lắp lẫn Bên mời chào giá khuyến khích tạo điều kiện cho các bên chào giá tham gia khảo sát trực tiếp tại nhà máy

- Mức độ đáp ứng các yêu cầu về bảo hành: Nhà cung cấp phải trình bày thời gian và cách thức thực hiện bảo hành trong thời gian bảo hành.

- Ngoài ra cần đáp ứng tính hợp lý và hiệu quả kinh tế của phương án cung cấp, vận chuyển hàng và tiến độ cung cấp hàng hóa và cam kết đáp ứng các điều kiện chính của hợp đồng

Nếu đánh giá kỹ thuật là đạt thì được chuyển sang đánh giá bước tiếp theo.

B4. Đánh giá về giá: Sử dụng phương pháp giá thấp nhất

- Cách xác định giá thấp nhất theo các bước sau:

+ Bước 1: Xác định giá các hồ sơ chào giá (đã bao gồm sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá (nếu có)...))

+ Bước 2: Xác định giá trên cơ sở quy về một mặt bằng, có tính đến các điều kiện về giao hàng, thanh toán, bảo hành....

+ Bước 3: Xếp hạng các hồ sơ chào giá, Hồ sơ chào giá có giá thấp nhất được xếp hạng thứ nhất.

Quy trình đánh giá hồ sơ chào giá của Công ty Apatit Việt Nam được tuân thủ theo Luật Đấu thầu Việt Nam (Luật số 43/2013/QH13) và các nghị định, thông tư hướng dẫn liên quan như Nghị định số 63/2014/NĐ-CP về hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu. Các quy định này nhấn mạnh nguyên tắc minh bạch, cạnh tranh, bình đẳng, đảm bảo lựa chọn nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm phù hợp với yêu cầu của gói thầu. Tuy nhiên, phương pháp đánh giá chưa linh hoạt khi đang chỉ áp dụng phương pháp giá thấp nhất.

*Ví dụ minh họa: Đánh giá và xếp hạng các nhà thầu tham gia đấu thầu gói thầu “**Cung cấp vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 chi nhánh Tuyển Tăng Loỏng**” .*

Hình 2.10: Báo cáo đánh giá hồ sơ chào giá gói thầu số hiệu 113/ĐH, ngày 04/07/2023

TẬP ĐOÀN HOÁ CHẤT VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Lào Cai, ngày 04 tháng 8 năm 2023

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ CHÀO GIÁ

Tên đơn hàng: cung cấp vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 Chi nhánh Tuyển Tăng Loông
Số hiệu đơn hàng: 113/ĐH-CD, ngày 04/7/2023

Căn cứ Quyết định số: 187/QĐ-HĐTV ngày 29/12/2022, V/v ban hành Quy chế mua sắm vật tư, dịch vụ và quản lý, sử dụng vật tư phục vụ sản xuất;

Căn cứ Quyết định số: 1282/QĐ-KHTT ngày 30/12/2022 của Tổng Giám đốc Công ty, V/v ban hành Quy chế mua sắm vật tư, dịch vụ và quản lý, sử dụng vật tư phục vụ sản xuất;

Căn cứ Quyết định số: 243/QĐ-TCLĐ ngày 03/06/2022 của Tổng Giám đốc Công ty, V/v Thành lập Hội đồng giá Công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Thông báo tổ chức chào giá số: 1508/TB-APTVN ngày 27/7/2023, V/v Mời chào giá cấp vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 - Chi nhánh Tuyển Tăng Loông, phục vụ sản xuất;

Căn cứ Hồ sơ mời chào giá (HSMCG) và Hồ sơ chào giá (HSCG) của các nhà cung cấp;

Hội đồng giá xin báo cáo kết quả tiếp nhận, mở, kiểm tra và đánh giá HSCG của các nhà cung cấp như sau:

1. Tiếp nhận và mở HSCG:

Hết thời gian nhận HSCG theo quy định của HSMCG (15 giờ 00p ngày 03/8/2023). Hội đồng giá đã nhận được 03 HSCG của các nhà cung cấp, bao gồm:

1. Công ty CP Cơ khí đúc A
2. Công ty CP Cơ điện B
3. Công ty TNHH dịch vụ kỹ thuật C

Vào lúc 15 giờ 30 phút cùng ngày, HDG và đại diện các nhà cung cấp có HSCG được nộp đã tiến hành mở công khai các HSCG (Biên bản mở HSCG kèm theo báo cáo này).

1

2. Đánh giá tính hợp lệ, sự đáp ứng của Hồ sơ chào giá:

2.1. Đánh giá tính hợp lệ của HSCG:

Các nhà cung cấp có HSCG hợp lệ đáp ứng yêu cầu HSMCG:

1. Công ty CP Cơ khí đúc A
2. Công ty CP Cơ điện B
3. Công ty TNHH dịch vụ kỹ thuật C

2.2. Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm của nhà cung cấp:

Các nhà cung cấp có HSCG đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm của HSMCG:

1. Công ty CP Cơ khí đúc A
2. Công ty CP Cơ điện B
3. Công ty TNHH dịch vụ kỹ thuật C

2.3. Đánh giá về kỹ thuật:

Các nhà cung cấp có HSCG đáp ứng yêu cầu kỹ thuật của HSMCG:

1. Công ty CP Cơ khí đúc A
2. Công ty CP Cơ điện B

Các nhà cung cấp có HSCG không đáp ứng yêu cầu HSMCG:

1. Công ty TNHH dịch vụ kỹ thuật C (không có bản vẽ kỹ thuật kèm theo)

2.4. Đánh giá về giá:

Chi tiết như Biểu so sánh giá chào của các HSCG kèm theo Báo cáo.

2.5. Tổng hợp kết quả đánh giá các HSCG:

Như trong Biểu tổng hợp kết quả đánh giá HSCG kèm theo báo cáo.

BIỂU SO SÁNH GIÁ CHÀO CỦA CÁC HSCG

STT	TÊN VẬT TƯ	QUY CÁCH- MÃ HIỆU	ĐVT	SỐ LƯỢNG	Công ty CP Cơ khí đúc A	Công ty CP Cơ điện B
1	Gầu mức liệu máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02	129.580.000	125.840.000
2	Mặt đầu máy rửa 1201	Д2200	Cái	02	250.800.000	248.600.000
3	Côn trung gian máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02	56.100.000	55.000.000
4	Vành răng bị động máy rửa 1201	Z138, m22	Cái	01	429.000.000	423.500.000
5	Bánh tỷ máy rửa 1201 gồm cả trục	Bản vẽ	Cụm	08	372.240.000	361.680.000
6	Vành ga lê máy rửa 1201	Д2200	Cái	02	430.100.000	316.140.000
7	Trục răng chủ động máy nghiền	Z22, m16	Cái	01	220.000.000	214.500.000
8	Xéc măng tuốc bin khí	TB300-1,6	Cái	04	344.080.000	334.400.000
*	Tổng cộng giá chào của hàng hóa đã bao gồm thuế, phí, lệ phí				2.231.900.000	2.079.660.000

*Giao hàng tại kho bên mua (Lào Cai) trong vòng 120 ngày làm việc kể từ ngày ký hợp đồng.

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

b. Quy định về việc lựa chọn và thông báo lựa chọn nhà thầu

Nhà cung cấp được xem xét, quyết định lựa chọn cung cấp vật tư khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

1. Có Hồ sơ mời chào giá đáp ứng tất cả các yêu cầu trong Hồ sơ mời chào giá;
2. Được xem xét đề nghị cung cấp hàng hóa theo xếp hạng các Hồ sơ chào giá từ thứ nhất đến các thứ hạng tiếp theo.

Sau khi thẩm định hoàn tất và có quyết định chính thức về lựa chọn nhà thầu, công ty cần thông báo một cách minh bạch và rõ ràng. Bên mời thầu gửi thông báo thầu cho nhà thầu không trúng thầu nhưng không phải giải thích lý do không trúng thầu. Đồng thời, thông báo trúng thầu được gửi tới nhà thầu trúng thầu, để tiếp tục quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng phải dựa trên kết quả đấu thầu được phê duyệt, mẫu hợp đồng đã điền đầy đủ các thông tin cụ thể của gói thầu, các yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu, các nội dung nêu trong hồ sơ dự thầu và việc giải thích làm rõ hồ sơ dự thầu của nhà thầu trúng thầu, các nội dung cần thương thảo, hoàn thiện hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà thầu trúng thầu, là cơ sở để tiến hành ký kết hợp đồng. Trước khi ký hợp đồng thì bên dự thầu sẽ phải nộp bảo đảm thực hiện hợp đồng.

Hình 2.11. Thông báo kết quả trúng thầu gói thầu số hiệu 113/ĐH, ngày 04/07/2023

TẬP ĐOÀN HOA CHẤT VIỆT NAM CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số:/TB-APTVN

Lào Cai, ngày tháng 8 năm 2023

THÔNG BÁO KẾT QUẢ Phiên chào giá rộng rãi cung cấp vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 – Chi nhánh Tuyển Tăng Loỏng (Phiên chào giá ngày 27/7/2023)

Kính gửi :

Căn cứ Thông báo tổ chức chào giá số: 1508/TB-APTVN ngày 27/7/2023,
V/v Mời chào giá cấp vật tư sửa chữa 6 tháng cuối năm 2023 - Chi nhánh Tuyển
Tăng Loỏng, phục vụ sản xuất;

Căn cứ Quyết định số:/QĐ-APTVN ngày/8/2023 của Tổng giám
đốc Công ty, V/v phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp, đơn giá và giá trị vật
tư sửa chữa 6 tháng cuối năm 2023 - Chi nhánh Tuyển Tăng Loỏng (phiên chào
giá ngày 27/7/2023).

CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM

Trân trọng thông báo kết quả như sau:

1. Khách hàng thắng chào giá: Công ty CP Cơ điện B
2. Đơn giá, số lượng hàng hóa thắng chào giá: Chi tiết phụ lục kèm theo
Tổng giá trị thắng chào giá: **2.079.660.000**, đồng (Bằng chữ: Hai tỷ không
trăm bảy mươi chín triệu sáu trăm sáu mươi nghìn đồng).
Tổng giá trị trên đã bao gồm thuế GTGT 10% và tất cả các loại phí, lệ phí
đề giao tại kho Công ty Apatit Việt Nam (Lào Cai).
3. Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày ra thông báo này, Công ty Apatit
Việt Nam sẽ hoàn thiện thủ tục để ký hợp đồng.
Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam trân trọng thông báo và cảm ơn Quý
khách hàng đã quan tâm và tham gia chào giá./.

Nơi nhận:.....

- Như trên;

- Lưu: VT, KHTT.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

2.3. Ví dụ minh họa công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam

2.3.1. Giới thiệu về gói thầu

Tên đơn hàng: Đơn hàng mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Loỏng

Số hiệu đơn hàng: 170/ĐH-CĐ ngày 17/09/2023

Hình thức lựa chọn nhà cung cấp: Chào giá rộng rãi theo Quyết định số 1282/QĐ-KHTT ngày 30/12/2022

Thời gian tổ chức mua sắm: Quý 3, 4 năm 2023.

Nguồn vốn: Vốn của Công ty

Giá trị gói thầu: 1.463.220.000 VNĐ

Hình thức hợp đồng: Hợp đồng theo đơn giá cố định

2.3.2. Quy trình tổ chức gói thầu mua sắm vật tư

Bước 1: Chuẩn bị Hồ sơ mời chào giá:

a. Căn cứ lập HSMCG

Phòng Cơ điện lập dự toán kế hoạch mua sắm vật tư và trình Phó Tổng giám đốc phê duyệt.

Hình 2.12: Quyết định phê duyệt kế hoạch mua sắm vật tư

TẬP ĐOÀN HÓA CHẤT VIỆT NAM CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: /QĐ-APTVN Lào Cai, ngày tháng 10 năm 2023

QUYẾT ĐỊNH

Về việc phê duyệt kế hoạch mua sắm vật tư
phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Lương

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Quyết định số 187/QĐ-HĐTV ngày 29/12/2022 của Hội đồng thành viên Công ty về việc mua sắm vật tư, dịch vụ và quản lý, sử dụng vật tư phục vụ sản xuất kinh doanh trong công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Quyết định số 1282/QĐ-KHTT ngày 30/12/2022 của Tổng Giám đốc Công ty về việc ban hành quy định mua sắm vật tư, dịch vụ phục vụ sản xuất kinh doanh trong Công ty Apatit Việt Nam;

Xét đề nghị của Hội đồng giá tại Tờ trình số 310/TTr-KHTT ngày 02 tháng 10 năm 2023, về việc đề nghị phê duyệt kế hoạch mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Lương.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt kế hoạch mua sắm, đơn giá và giá trị dự toán mua sắm vật tư phục vụ sản xuất như sau:

Chi tiết tại Phụ lục đính kèm Quyết định này.

Điều 2. Ông Chủ tịch và các thành viên Hội đồng giá và Trưởng các phòng, ban chức năng có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:
- NHC điều 2;
- Lưu KHTT, VT (gốc).

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

PHỤ LỤC

(Kèm theo Quyết định số: /QĐ-APT/VN ngày tháng 10 năm 2023)

1. Tên vật tư, chủng loại, số lượng, đơn giá và giá trị dự toán mua sắm vật tư:

TT	Tên vật tư	Mã vật tư	Quy cách	ĐVT	Số lượng	Đơn giá (đồng/ĐVT)	Thành tiền (đồng)
1	Tấm lót máy đập PK (Trong lượng 3.551 Kg/bộ) Từ số 1-11		PFS 1210	Bộ	03	141.000.000	423.000.000
2	Thanh đập phân kích		PFS 1210	Thanh	48	18.900.000	907.200.000
*	Cộng (Chưa bao gồm thuế VAT)						1.330.200.000
*	Thuế VAT 10%						133.020.000
*	Tổng giá trị (bao gồm thuế VAT)						1.463.220.000

- Đơn giá trên là giá giao tại kho của Công ty.
- Tổng giá trị dự toán đã bao gồm tất cả các loại thuế, phí và lệ phí.
- Hình thức lựa chọn nhà cung cấp: Chào giá rộng rãi.
- Thời gian tổ chức chào giá: Quý 3,4 năm 2023.
- Thời gian cung cấp vật tư hàng hóa: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng.
- Hình thức hợp đồng mua sắm: Hợp đồng theo đơn giá cố định. |

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

b. Lập Hồ sơ mời chào giá

Dựa trên dự toán gói thầu đã được phê duyệt, Phòng Kế hoạch thị trường bắt đầu lập HSMCG cho gói thầu. Sau khi được HĐG của Công ty kiểm duyệt và Ban Giám đốc thẩm định, phê duyệt, bộ phận phụ trách HSMCG hoàn thiện và tiến hành đăng tải, bao gồm các nội dung chính:

Giới thiệu tổng quan về dự án: Tên gói thầu, địa điểm, thời gian thực hiện, chủ đầu tư, ngày đăng tải,...

Các điều kiện tiên quyết: Quy định bắt buộc trong HSMT và các trường hợp dẫn đến loại bỏ Hồ sơ dự thầu (HSĐT).

Yêu cầu năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu: Các tiêu chí cụ thể để đảm bảo đáp ứng năng lực.

Yêu cầu kỹ thuật: Bao gồm các điều kiện từ hồ sơ thiết kế kỹ thuật, bảng tiên lượng, chỉ dẫn kỹ thuật và các yêu cầu bổ sung (nếu có).

Yêu cầu tài chính, thương mại: Chi tiết các chi phí thực hiện gói thầu, giá chào thầu, bảng biểu kèm theo, điều kiện và phương thức thanh toán,...

Điều kiện hợp đồng: Quy định chung và cụ thể liên quan đến việc thực hiện hợp đồng.

Quá trình lập HSMCG được triển khai nhanh chóng, đúng tiến độ và kế hoạch do Công ty đề ra. HSMCG được xây dựng đảm bảo tính chính xác, chặt chẽ với đầy đủ tài liệu đính kèm, đa dạng và phù hợp với các quy định pháp luật hiện hành, đảm bảo tính hợp pháp.

Công ty đã thiết lập các tiêu chí đánh giá HSCG một cách chi tiết và hiệu quả. Việc áp dụng tiêu chí Đạt/Không đạt giúp sàng lọc nhanh chóng các nhà thầu không đáp ứng yêu cầu ngay từ các giai đoạn đầu, nâng cao hiệu quả chọn lọc nhà thầu chất lượng.

Hình 2.13: Ví dụ về HSMCG đơn hàng 170/ĐH-CD ngày 17/09/2023

Chương I. YÊU CẦU VỀ HỒ SƠ CHÀO GIÁ

Mục 1. Bên mời chào giá

1. Tên bên mời chào giá: Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam
2. Bên mời chào giá mời các Nhà cung cấp tham gia chào giá rộng rãi, cung cấp vật tư theo Đơn hàng mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2024- Chi nhánh tuyển Tăng Loong.
3. Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định

Mục 2. Các yêu cầu về vật tư

Phạm vi công việc, yêu cầu của đơn hàng nêu tại Chương II của Hồ sơ mời chào giá này.

Mục 3. Các yêu cầu về tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp

Nhà cung cấp phải nộp các giấy tờ sau:

1. Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh.
2. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào hàng (Giấy ủy quyền, quyết định bổ nhiệm hoặc văn bản tương đương).
3. Tài liệu chứng minh năng lực kinh nghiệm:
 - Bản giới thiệu về Nhà cung cấp;
 - Báo cáo tài chính năm 2022 (*Giá trị tài sản ròng phải dương*) và xác nhận hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế năm 2022 của nhà cung cấp
 - Hợp đồng cung cấp hàng hóa giống hoặc tương tự vật tư thuộc đơn hàng (cung cấp bản gốc hoặc phô tô công chứng).
 - Bên mời chào giá có thể chấp nhận Nhà cung cấp là một đơn vị độc lập hoặc liên danh giữa các Nhà cung cấp với điều kiện đảm bảo các yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá.

Mục 4. Các yêu cầu về thương mại

1. Giá, thuế, phí, lệ phí:

*Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường
(HSMCG này được minh họa rõ hơn ở Phụ lục 2)*

Bước 2: Phát hành và gửi HSMCG

HSMCG được phát hành đồng thời cùng với thông báo mời chào giá. Thông báo mời chào giá phải được đăng tải trên website của Công ty Apatit Việt Nam trong vòng 3 ngày làm việc (Trừ thứ bảy, chủ nhật và ngày Lễ) kể từ ngày ký thông báo mời chào giá và sẵn sàng để cấp (hoặc bán) HSMCG cho các NCC quan tâm.

Hình 2.14: Thông báo mời chào giá được đăng tải trên website Công ty



The screenshot shows the top navigation bar of the VINAAPACO website. The header includes the company name 'VINAAPACO' with a logo, contact information (Đại lộ Trần Hưng Đạo, Tổ 19, P. Bắc Cường, tỉnh Lào Cai), a hotline number (84) 0214 3852 252, a 'Checkmail' button, and a search bar. The main navigation menu contains links for 'TRANG CHỦ', 'GIỚI THIỆU', 'CÔNG BỐ THÔNG TIN', 'SẢN PHẨM', 'DANH SÁCH TIN TỨC', and 'LIÊN HỆ'. The main content area displays a 'CÔNG BỐ THÔNG TIN' (Public Information) section with the title 'Thông báo tổ chức chào giá rộng rãi (CV số: 1656/TB-APTVN)'. Below the title is a grey box containing the text 'Vui lòng xem tại đây ==>' and a red circular icon with a document symbol. At the bottom of the page, there is a note: 'This entry was posted in Công bố thông tin. Bookmark the permalink.'

Nguồn: Trang web Công ty <https://vinaapaco.com/>

Hình 2.15: Thông báo mời chào giá đơn hàng 170/ĐH-CD ngày 17/09/2023

TẬP ĐOÀN HÓA CHẤT VIỆT NAM CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: /TB-APTVN Lào Cai, ngày tháng 10 năm 2023

THÔNG BÁO TỔ CHỨC CHÀO GIÁ RỘNG RÃI

Về việc cung cấp vật tư phục vụ BD3,
sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Lương

Công ty Apatit Việt Nam tổ chức phiên chào giá mua vật tư phục vụ sản xuất vào hồi 07 giờ 30 phút ngày /10/2023 tại Văn phòng Công ty Apatit Việt Nam, địa chỉ: Đại lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19, phường Bắc Cường, TP Lào Cai, tỉnh Lào Cai.

Kính mời đại diện Quý khách hàng là các doanh nghiệp trong nước có chức năng và có khả năng cung cấp vật tư tham gia chào giá để bán toàn bộ số lượng vật tư hàng hóa của phiên chào giá này.

Thông tin chi tiết về Phiên chào giá:

1. Tên hàng hóa, quy cách và số lượng hàng hóa

TT	Tên vật tư	Quy cách	ĐVT	Số lượng	Ghi chú
1	Tâm lót máy đập PK (Trọng lượng 3.551 Kg/bộ) Từ số 1÷11	PFS 1210	Bộ	03	
2	Thanh đập phân kích	PFS 1210	Thanh	48	

Các khách hàng tham gia phiên chào giá tham khảo thêm về quy cách, tiêu chuẩn hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam, địa chỉ tại Đại lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19, phường Bắc Cường, TP Lào Cai, tỉnh Lào Cai

2. Các thông tin khác liên quan đến hàng hóa chào giá, Phiên chào giá được quy định cụ thể trong bộ Hồ sơ mời chào giá.

3. Thời gian, địa điểm nhận Hồ sơ mời chào giá: Từ 7 giờ 30 phút ngày /10/2023 đến 09 giờ 00 phút ngày 17/10/2023, tại Phòng Kế hoạch thị trường, Công ty Apatit Việt Nam, địa chỉ Đại lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19, phường Bắc Cường, TP Lào Cai, tỉnh Lào Cai, SĐT: 02143 852 275.

Bước 3: Nộp, tiếp nhận và mở HSCG

Trong công tác tổ chức đấu thầu mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023 – Chi nhánh tuyển Tăng Loong, sau khi phát hành thông báo tổ chức chào giá rộng rãi, Công ty đã tiếp nhận ba túi Hồ sơ chào giá của các công ty: Công ty TNHH Cơ khí đúc A, Công ty TNHH Cơ khí đúc B và Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C.

Các HSCG được mở đồng thời công khai. Sau đó, HĐG (Ban giá) tiến hành lập biên bản về việc mở HSCG gồm các thông tin: tình trạng niêm phong của HSCG, thông tin về vật tư, dịch vụ, giá chào, thời gian giao hàng (tiến độ thực hiện), thanh toán, bảo hành, bảo đảm chào giá...), để làm cơ sở đánh giá, lựa chọn NCC.

Hình 2.16: Biên bản về việc mở HSCG đơn hàng 170/ĐH-CD ngày 17/09/2023

TẬP ĐOÀN HÓA CHẤT VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN MỞ HỒ SƠ

Phiên chào giá rộng rãi cung cấp vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023 - Chi nhánh tuyển Tăng Loong
(Phiên chào giá ngày 04/10/2023)

Căn cứ Quyết định số 187/QĐ-HĐTV ngày 29/12/2022 v/v ban hành quy chế mua sắm vật tư, dịch vụ và quản lý, sử dụng vật tư phục vụ sản xuất kinh doanh trong Công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Quyết định số 1282/QĐ-KHHT ngày 30/12/2022 v/v ban hành quy định mua sắm vật tư, dịch vụ phục vụ sản xuất kinh doanh trong Công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Quyết định số: 243/QĐ-TCLĐ ngày 03/06/2022 của Tổng Giám đốc Công ty V/v thành lập Hội đồng giá Công ty;

Căn cứ Thông báo tổ chức chào giá rộng rãi số 1656/TB-APTVN ngày 03/10/2023 v/v chào giá cung cấp vật tư phục vụ sản xuất;

Hôm nay, vào hồi 09 giờ 05 phút ngày 17/10/2023, tại Văn phòng Công ty Apatit Việt Nam, đã tiến hành mở hồ sơ phiên chào giá rộng rãi cung cấp vật tư phục vụ sản xuất.

I. CÁC THÔNG TIN CHUNG

1. Tên gói chào: Đơn hàng mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Loong
2. Thời gian phát hành Hồ sơ mời chào giá: Từ 07 giờ 30 phút ngày 04/10/2023 đến 09 giờ 00 phút ngày 17/10/2023.
3. Thời gian nhận Hồ sơ chào giá: Từ 07 giờ 30 phút ngày 04/10/2023 đến 09 giờ 00 phút ngày 17/10/2023.
4. Các nhà cung cấp đã nhận Hồ sơ mời chào giá và nộp Hồ sơ tham dự chào giá:

TT	Tên nhà cung cấp nhận Hồ sơ mời chào giá	Tên nhà cung cấp nộp Hồ sơ chào giá	Thời gian nộp Hồ sơ
1	Công ty TNHH Cơ khí đúc A	Công ty TNHH Cơ khí đúc A	16 giờ 15 phút ngày 16/10/2024
2	Công ty TNHH Cơ khí đúc B	Công ty TNHH Cơ khí đúc B	16 giờ 00 phút ngày 16/10/2024
3	Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C	Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C	08 giờ 00 phút ngày 17/10/2024

II. THÀNH PHẦN THAM DỰ PHIÊN CHÀO GIÁ

A. ĐẠI DIỆN BÊN MỜI CHÀO GIÁ

- Bà: Ngô Văn A - Chức vụ: Trưởng phòng KHTT - Thường trực HDG
- Bà: Đinh Thị B - Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty - Ủy viên
- Ông: Tô Văn C - Chức vụ: Trưởng phòng Cơ điện - Ủy viên
- Ông: Trần Văn D - Chức vụ: Trưởng phòng Vật tư - Ủy viên

B. ĐẠI DIỆN NHÀ CUNG CẤP THAM DỰ PHIÊN CHÀO GIÁ

- Công ty TNHH Cơ khí đúc A (Vắng mặt)
- Công ty TNHH Cơ khí đúc B (Vắng mặt)
- Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C (Vắng mặt)

III. THÔNG TIN CHỦ YẾU:

Các thông tin chủ yếu của Hồ sơ chào giá của các khách hàng tham dự phiên chào giá:

TT	Nội dung	Công ty TNHH Cơ khí đúc A	Công ty TNHH Cơ khí đúc B	Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C
1	Tình trạng niêm phong của hồ sơ chào giá	Có	Có	Có
2	Hồ sơ pháp nhân (Giấy chứng nhận ĐKKD) hoặc có tên trên công thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp...	Có	Có	Có
3	Bảo đảm tham gia chào giá	Có	Có	Có
4	Phiếu chào giá và biểu giá chào hàng (do đại diện hợp pháp của nhà cung cấp ký)	Có	Có	Có
5	Thông tin về vật tư, dịch vụ	Đầy đủ	Đầy đủ	Đầy đủ
6	Thông tin về giá chào	1.513.380.000 đồng (Đã bao gồm thuế, phí, lệ phí)	1.516.680.000 đồng (Đã bao gồm thuế, phí, lệ phí)	1.419.000.000 đồng (Đã bao gồm thuế, phí, lệ phí)
7	Thông tin về bảo hành	Đáp ứng yêu cầu của HSMCG	Đáp ứng yêu cầu của HSMCG	Đáp ứng yêu cầu của HSMCG
8	Địa điểm giao hàng	Tại kho bên mua	Tại kho bên mua	Tại kho bên mua
9	Thời gian giao hàng	Trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng	Trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng	Trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

Bước 4: Đánh giá HSCG và phê duyệt lựa chọn NCC

Ngay sau khi mở HSCG, HDG (Ban giá) tiến hành so sánh, đánh giá HSCG của các NCC và lựa chọn Công ty TNN MTV Cơ khí và Dịch vụ C là công ty trúng thầu.

HDG (Ban giá) lập biên bản đánh giá HSCG và trình duyệt lựa chọn NCC.

Hình 2.17: Báo cáo đánh giá hồ sơ chào giá đơn hàng 170/ĐH-CD ngày 17/09/2023

TẬP ĐOÀN HOA CHẤT VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Lào Cai, ngày 21 tháng 10 năm 2023

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HỒ SƠ CHÀO GIÁ

Tên đơn hàng: Đơn hàng mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyến Tăng Loông

Số hiệu đơn hàng: 170/ĐH-CD ngày 17/09/2023

Kính gửi: Ông Tổng Giám đốc Công ty

Căn cứ Quyết định số 187/QĐ-HĐTV ngày 29/12/2022 về việc ban hành quy chế mua sắm vật tư, dịch vụ và quản lý, sử dụng vật tư phục vụ sản xuất kinh doanh trong Công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Quyết định số 1282/QĐ-KHTT ngày 30/12/2022 về việc ban hành quy định mua sắm vật tư, dịch vụ phục vụ sản xuất kinh doanh trong Công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Quyết định số: 243/QĐ-TCLĐ ngày 03/06/2022 của Tổng Giám đốc Công ty V/v thành lập Hội đồng giá Công ty;

Căn cứ Thông báo tổ chức mời chào giá số 1650/TB-APTVN ngày 03/10/2023 của Công ty Apatit Việt Nam cho Đơn hàng mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyến Tăng Loông;

Căn cứ biên bản mở hồ sơ phiên chào giá ngày 17 tháng 10 năm 2023.

Hội đồng giá xin báo cáo kết quả tiếp nhận, mở, kiểm tra, đánh giá HSCG của các nhà cung cấp như sau:

1. Tiếp nhận và mở HSCG

- Hết thời gian nhận HSCG theo quy định của HSMCG (09 giờ 00 ngày 17/10/2024), Hội đồng giá đã nhận được 03 HSCG của các nhà cung cấp, bao gồm:

1. Công ty TNHH Cơ khí đúc A
2. Công ty TNHH Cơ khí đúc B
3. Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C

- Vào lúc 09 giờ 05 cùng ngày, Hội đồng giá và đại diện nhà cung cấp có HSCG được nộp đã tiến hành mở công khai các HSCG (Biên bản mở HSCG kèm theo báo cáo này).

2. Đánh giá HSCG của các nhà cung cấp

2.1. Đánh giá tính hợp lệ của HSCG:

1. Công ty TNHH Cơ khí đúc A
2. Công ty TNHH Cơ khí đúc B
3. Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C

2.2. Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm của nhà cung cấp:

Các nhà cung cấp có HSCG đáp ứng yêu cầu HSMCG, bao gồm:

1. Công ty TNHH Cơ khí đúc A
2. Công ty TNHH Cơ khí đúc B
3. Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C

2.3. Đánh giá về kỹ thuật:

Các nhà cung cấp có HSCG đáp ứng yêu cầu HSMCG, bao gồm:

1. Công ty TNHH Cơ khí đúc A
2. Công ty TNHH Cơ khí đúc B
3. Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C

2.4. Đánh giá về giá:

Chi tiết như Biểu so sánh giá chào của các HSCG kèm theo Báo cáo.

2.5. Tổng hợp kết quả đánh giá các HSCG: Như trong Biểu tổng hợp kết quả đánh giá HSCG kèm theo báo cáo.

2.6. Kết luận:

Căn cứ kết quả đánh giá các HSCG ở trên, HSCG của nhà cung cấp Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C đáp ứng được tất cả các yêu cầu trong HSMCG và có giá đánh giá thấp nhất. Do đó, nhà cung cấp Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C được xem xét lựa chọn là nhà cung cấp cho đơn hàng này.

3. Đề xuất:

Theo kết quả đánh giá các HSCG, HĐG giá đề xuất phê duyệt kết quả chào giá cho đơn hàng mua sắm vật tư với các nội dung sau:

- Nhà cung cấp được lựa chọn: **Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C.**
- Số lượng và chủng loại: chi tiết như phụ biểu kèm theo
- Giá đề nghị phê duyệt: **1.419.000.000 đồng**

Giá trên là giá giao đến địa điểm giao hàng tại kho bên mua, đã bao gồm tất cả các loại thuế, phí, lệ phí.

- Thời gian giao hàng: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng.
 - Thời hạn thanh toán:
 - Thanh toán 95% giá trị hợp đồng trong vòng 30 ngày kể từ ngày nghiệm thu nhập kho và bên bán hoàn thành các thủ tục thanh toán. Thanh toán 5% giá trị còn lại sẽ thanh toán sau khi Bên bán hoàn thành nghĩa vụ bảo hành theo hợp đồng đã ký.
 - Hoặc thanh toán 100% giá trị hợp đồng trong vòng 30 ngày kể từ ngày nghiệm thu nhập kho và bên bán hoàn thành thủ tục thanh toán kèm theo thư bảo lãnh bảo hành có giá trị 5% giá trị hợp đồng có thời hạn 06 tháng kể từ thời điểm nghiệm thu.
 - Hình thức hợp đồng: Theo đơn giá cố định
- HDG xin báo cáo Tổng Giám đốc phê duyệt.

HỘI ĐỒNG GIÁ

Ngô Văn A.....

Đinh Thị B.....

Tô Văn C.....

Trần Văn D.....

CHỦ TỊCH HDG

Hoàng Văn A

BIỂU TỔNG HỢP KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ HSCG

TT	Nội dung đánh giá	Công ty TNHH Cơ khí đúc A	Công ty TNHH Cơ khí đúc B	Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C
1	Tính hợp lệ của HSCG	Hợp lệ	Hợp lệ	Hợp lệ
2	Đánh giá về năng lực kinh nghiệm	Đáp ứng	Đáp ứng	Đáp ứng
	- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	Đáp ứng	Đáp ứng	Đáp ứng
	- Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào hàng	Đáp ứng	Đáp ứng	Đáp ứng
	- Bản giới thiệu về Nhà cung cấp	Đáp ứng	Đáp ứng	Đáp ứng
	- Hợp đồng cung cấp hàng hóa giống hoặc tương tự vật tư thuộc đơn hàng	Đáp ứng	Đáp ứng	Đáp ứng
3	Đánh giá về kỹ thuật	Đáp ứng	Đáp ứng	Đáp ứng
4	Đánh giá về giá	1.513.380.000 đ	1.516.680.000 đ	1.419.000.000 đ

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

HDG đã thực hiện việc đánh giá HSCG một cách chi tiết, hiệu quả và nhanh chóng. Trong quá trình xem xét Hồ sơ, HDG đã đưa ra các nhận định cụ thể, minh bạch, phù hợp với yêu cầu của HSMCG.

Các nhiệm vụ được phân công rõ ràng đến từng bộ phận và cá nhân, kèm theo các tiêu chí cụ thể để hỗ trợ việc đánh giá và nhận xét chính xác. Từng đề xuất từ phía nhà thầu đều được HDG xem xét kỹ lưỡng, đánh giá chi tiết và chấm điểm minh bạch. Điều này cho thấy công tác đánh giá HSCG của gói thầu đã được triển khai đáp ứng tốt các yêu cầu đặt ra.

Hình 2.18: Quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC

TẬP ĐOÀN HÓA CHẤT VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: /QĐ-APTVN

Lào Cai, ngày tháng 10 năm 2023

QUYẾT ĐỊNH

Về việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Loông
(Phiên chào giá rộng rãi ngày 04/10/2023)

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

Căn cứ Quyết định số 187/QĐ-HĐTV ngày 29/12/2022 v/v ban hành quy chế mua sắm vật tư, dịch vụ và quản lý, sử dụng vật tư phục vụ sản xuất kinh doanh trong Công ty Apatit Việt Nam;

Căn cứ Quyết định số 1282/QĐ-KHTT ngày 30/12/2022 v/v ban hành quy định mua sắm vật tư, dịch vụ phục vụ sản xuất kinh doanh trong Công ty Apatit Việt Nam;

Xét đề nghị của Hội đồng giá tại Tờ trình số 347/TTr-KHTT ngày 28/10/2023 về việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp, đơn giá và giá trị mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Loông, phiên chào giá rộng rãi ngày 04/10/2023.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp, đơn giá và giá trị mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyển Tăng Loông, phiên chào giá rộng rãi ngày 04/10/2023.

Chi tiết tại Phụ lục đính kèm Quyết định này.

Điều 2. Các ông Chủ tịch và các thành viên Hội đồng giá, Trưởng các phòng ban chức năng Công ty có liên quan căn cứ Quyết định thi hành ./.

Nơi nhận:

- Như điều 2;

- Lưu: KHTT, VT (gốc).

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

Hình 2.19: Thông báo kết quả chọn NCC

TẬP ĐOÀN HÒA CHẤT VIỆT NAM
CÔNG TY APATIT VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: /TB-APTVN

Lào Cai, ngày tháng 10 năm 2023

THÔNG BÁO KẾT QUẢ

**Phiên chào giá rộng rãi cung cấp vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyến Tầng Loông
(Phiên chào giá rộng rãi ngày 04/10/2023)**

Căn cứ Thông báo tổ chức mời chào giá số 174/TB-APTVN ngày 29/01/2023 của Công ty Apatit Việt Nam cho Đơn hàng mua sắm vật tư sửa chữa thường xuyên (vòng bi quý 1 năm 2024);

Căn cứ Quyết định số /QĐ-APTVN ngày /10/2023 của Tổng Giám Đốc Công ty về việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp, đơn giá và giá trị mua sắm vật tư phục vụ sản xuất, phiên chào giá ngày 04/10/2023;

Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam thông báo kết quả phiên chào giá như sau:

1. Khách hàng thắng chào giá: **Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C.**

2. Đơn giá, số lượng hàng hóa thắng chào giá: *Chi tiết xem Phụ lục kèm theo.*

Tổng giá trị thắng chào giá: **1.419.000.000 đồng.**

Tổng giá trị trên đã bao gồm tất cả các loại thuế, phí và lệ phí, chi phí vận chuyển đến kho Chi nhánh tuyến Tầng Loông, Công ty Apatit Việt Nam (Khu CN Tầng Loông Huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai).

3. Trong vòng 07 ngày làm việc kể từ ngày ra Thông báo này, Công ty Apatit Việt Nam sẽ hoàn thiện thủ tục để ký Hợp đồng.

Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam trân trọng thông báo và cảm ơn Quý khách hàng đã quan tâm và tham gia chào giá.

Nơi nhận:

Các NCC tham gia chào giá:

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguồn: Các Biểu mẫu của phòng Kế hoạch thị trường

Làm rõ các vấn đề về nhãn hiệu, mẫu mã, nguồn gốc của hàng hóa, phương án giao hàng mà nhà thầu đã đề xuất.

HDG đã tiến hành mời đàm phán với nhà thầu được đề xuất trúng thầu là Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C. Nội dung đàm phán tập trung vào các vấn đề chính sau:

- Xác định và giải quyết những sai lệch về kỹ thuật giữa HSMCG và HSCG.
- Đàm phán, thảo luận để tìm ra giải pháp thi công tối ưu, góp phần giảm chi phí gói thầu.
- Thống nhất về thời gian thi công và các yêu cầu khác liên quan trong quá trình thực hiện dự án.

Ngày 30/10/2023, đại diện hai Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam và Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ C đã tiến hành ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa “ Mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023 – Chi nhánh tuyển Tăng Loong”.
(trích dẫn hợp đồng ở Phụ lục 3)

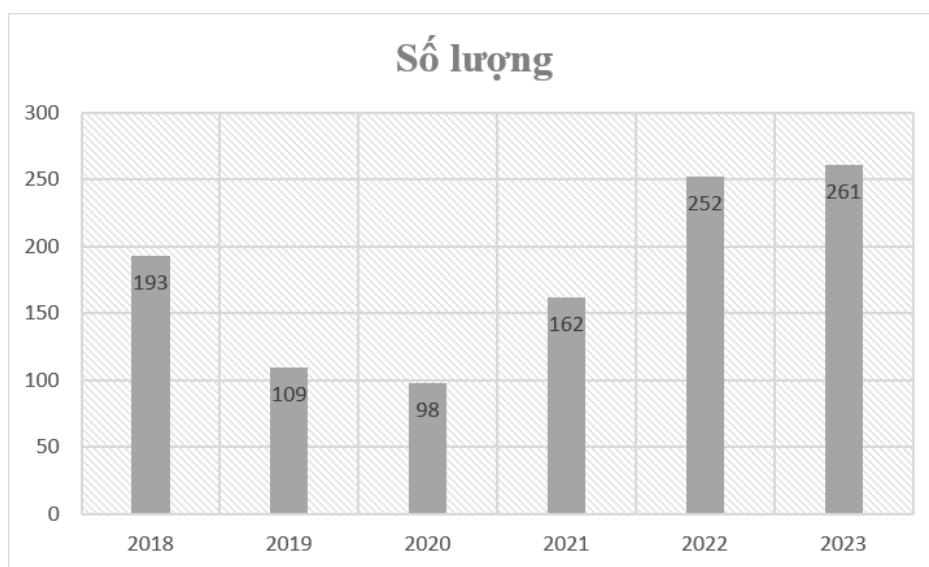
2.4. Đánh giá công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam giai đoạn 2018 – 2023

2.4.1. Các kết quả đạt được

2.4.1.1. Các chỉ tiêu định lượng

- Số lượng gói thầu được tổ chức đấu thầu tăng

Biểu đồ 2.1: Số lượng gói thầu được tổ chức giai đoạn 2018 – 2023



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Có thể thấy, nhu cầu mua sắm và số lượng các gói thầu của công ty có sự giảm mạnh trong vòng hai năm 2019-2020 bởi đây là giai đoạn nền kinh tế bị ảnh hưởng nặng nề dưới tác động của đại dịch Covid-19. Hoạt động khai thác khoáng sản và sản xuất kinh doanh bị hạn chế nhiều do nhu cầu của thị trường giảm nên phần lớn nhu cầu mua sắm ở giai đoạn này nhằm phục vụ mục đích duy trì hoạt động sản xuất và khai thác cơ

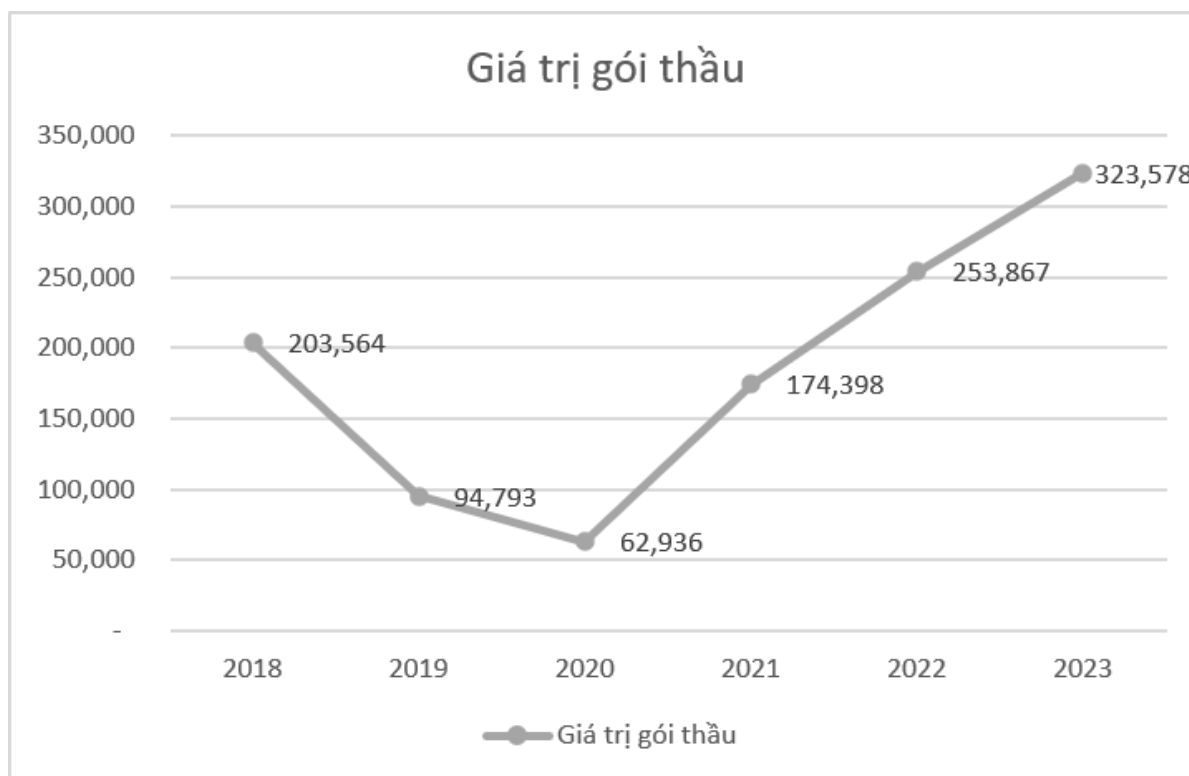
bản của Công ty. Trong vòng từ năm 2021 đến năm 2023 là khi nền kinh tế đã bắt đầu trở lại, nhu cầu mua sắm hàng hóa của công ty tăng mạnh. Điển hình là năm 2022 có số lượng gói thầu tăng mạnh 55,55% so với năm 2021.

Sự gia tăng liên tục của số lượng gói thầu trong các năm gần đây cho thấy nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ của công ty đang tăng lên, có thể là do các dự án mới hoặc yêu cầu cải thiện, nâng cấp cơ sở vật chất.

Số lượng gói thầu tăng cao trong năm 2022 và giữ đều ở số lượng lớn đến năm 2023 còn cho thấy công ty có tiềm lực tài chính mạnh hơn, sẵn sàng chi tiêu lớn để đáp ứng nhu cầu phát triển.

b. Tổng giá trị các gói thầu được tổ chức đấu thầu tăng

Biểu đồ 2.2: Giá trị các gói thầu được tổ chức đấu thầu giai đoạn 2018 – 2023



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Công ty đã có biến động lớn trong giá trị thầu qua các năm:

- **Năm 2018:** Giá trị gói thầu đạt 203,564 triệu đồng, là mức khá cao trong giai đoạn này.

- **Năm 2019 và 2020:** Giá trị gói thầu giảm mạnh, lần lượt xuống còn 94,793 triệu đồng (giảm 53,5% so với 2018) và 62,936 triệu đồng (giảm tiếp 33,6% so với 2019).

Điều này có thể phản ánh sự giảm sút trong hoạt động đấu thầu của công ty trong những năm này.

- **Năm 2021:** Giá trị gói thầu tăng lên 174,398 triệu đồng, tuy nhiên vẫn thấp hơn năm 2018. Sự phục hồi này có thể liên quan đến những yếu tố như cải thiện hoạt động sản xuất, nhu cầu thị trường tăng hoặc các dự án đầu tư mới.

- **Năm 2022:** Giá trị thầu tiếp tục tăng lên 253,867 triệu đồng, đánh dấu một sự phục hồi mạnh mẽ so với các năm trước đó.

- **Năm 2023:** Giá trị gói thầu đạt mức cao nhất trong giai đoạn này với 323,578 triệu đồng, tăng 27,46% so với năm 2022. Đây là một sự tăng trưởng mạnh mẽ, phản ánh công ty đang mở rộng quy mô sản xuất, triển khai nhiều dự án lớn các gói thầu giá trị cao.

Sự hồi phục và phát triển mạnh mẽ từ 2021 đến 2023: Sự tăng trưởng mạnh mẽ trong giá trị các gói thầu trong giai đoạn từ 2021 đến 2023 có thể phản ánh sự phục hồi sau giai đoạn khó khăn (ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 vào 2020), và công ty đã có những chiến lược phù hợp để vượt qua khó khăn, duy trì hoạt động sản xuất và đầu tư vào các dự án lớn.

c. Tiết kiệm được chi phí

Hàng hóa được mua sắm qua hình thức đấu thầu được coi là hiệu quả. Bởi vì sự cạnh tranh công bằng minh bạch giữa các nhà thầu không chỉ ở chất lượng của hàng hóa mà còn ở giá cả. Do vậy hàng năm việc tiến hành đấu thầu mua sắm hàng hóa của Công ty Apatit Việt Nam đã tiết kiệm được cho chính Công ty, cho nhà nước hàng tỷ đồng.

Bảng 2.11: Tiết kiệm qua thực hiện công tác tổ chức đấu thầu của Công ty

Năm	Giá trị gói thầu (triệu đồng)	Giá trị trúng thầu (triệu đồng)	Giá trị tiết kiệm (triệu đồng)	Tỷ lệ tiết kiệm
2018	224,496	203,564	20,932	9.32%
2019	98,395	94,793	3,602	3.66%
2020	67,285	62,936	4,349	6.46%
2021	182,593	174,398	8,195	4.49%
2022	294,583	253,867	40,716	13.82%
2023	366,938	323,578	43,360	11.82%

Nguồn: Phòng Kế hoạch thị trường

Có thể thấy được là hàng năm hoạt động đấu thầu dù tiến hành bất cứ hình thức hay phương thức nào thì đều mang lại hiệu quả chi phí rất lớn cho Công ty Apatit Việt

Nam cũng như chủ đầu tư. Mức tiết kiệm cao nhất trong giai đoạn 2018-2023 là vào năm 2023 đã tiết kiệm được 43.360 triệu đồng so với tổng giá trị đấu thầu của năm. Vì đây cũng là năm mà hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa diễn ra rất sôi động. Hàng năm thì mức tiết kiệm trung bình đạt từ 3,8% đến xấp xỉ 14% so với tổng giá trị đấu thầu của năm. Như vậy là không thể phủ nhận được tính hiệu quả về chi phí của hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty Apatit Việt Nam. Đặc biệt khi mà hàng hóa mua sắm là để phục vụ cho ngành khai thác và chế biến khoáng sản là có giá trị rất lớn, do đó tính hiệu quả về chi phí lại càng có ý nghĩa sâu sắc.

Hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa hàng năm đã góp phần tạo ra mức tiết kiệm đáng kể cho Công ty. Thứ nhất, sự cạnh tranh giữa các nhà thầu trong quá trình đánh giá thương mại đã tạo điều kiện cho Công ty lựa chọn được nhà thầu đáp ứng tốt nhất các yêu cầu trong hồ sơ mời thầu, đồng thời mang lại hiệu quả cao nhất về giá cả. Điều này giúp Công ty tiết kiệm được vốn đầu tư nếu lựa chọn đúng nhà thầu đạt tiêu chí đề ra.

Thứ hai, hoạt động đấu thầu đã góp phần giảm thiểu khả năng chậm tiến độ trong việc thực hiện hợp đồng của các nhà thầu, điều này thường dẫn đến chi phí đầu tư phát sinh. Nhờ vào quy trình tuyển chọn nghiêm ngặt trong đấu thầu, hầu hết các nhà thầu đều hoàn thành đúng tiến độ cung cấp theo hợp đồng, từ đó hạn chế tối đa các khoản chi phí phát sinh trong quá trình thực hiện.

Thứ ba, trong trường hợp các nội dung mua sắm hàng hóa có tính chất tương đồng, Công ty có thể tiết kiệm thời gian và chi phí bằng cách chỉ định thầu ngay cho nhà thầu đã từng hợp tác trước đó, thay vì phải tổ chức lại một cuộc đấu thầu mới. Điều này đặc biệt có ý nghĩa trong bối cảnh hiện nay, khi mà nhiều tổ chức đang phải đối mặt với những khó khăn về tài chính và vốn đầu tư.

d. Thời gian thực hiện gói thầu đúng tiến độ

Vì đấu thầu là một quá trình xem xét rất kỹ lưỡng về năng lực, kinh nghiệm của các nhà cung cấp nên việc các nhà thầu sau khi thắng thầu có khả năng hoàn thành đúng tiến độ thực hiện hợp đồng rất cao. Chỉ có hoạt động đấu thầu mới có thể đảm bảo được khả năng thực hiện hợp đồng đúng tiến độ là lớn nhất so với tất cả các hoạt động mua sắm khác. Tiến độ thực hiện dự án sẽ có là yếu tố quyết định sự thành công của dự án trong khai thác khoáng sản. Do vậy, trong mỗi một gói thầu, điều mà bên mời thầu quan tâm nhất chính là việc thực hiện đúng tiến độ. Cho đến nay thì hầu hết các dự án đang thực hiện đều đang cố gắng hoàn thành tiến độ.

Bảng 2.12: Tiến độ hoàn thành dự án của các gói thầu đã thực hiện

STT	Nội dung	Năm					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Tổng số gói thầu đã thực hiện	193	109	98	162	252	261
2	Số gói thầu hoàn thành đúng tiến độ	179	101	86	151	243	250
3	Mức độ hoàn thành	92.75%	92.66%	87.76%	93.21%	96.43%	95.79%

Nguồn: Phòng Kế hoạch thị trường

Tuy chưa có một năm nào mức độ hoàn thành đạt được là 100%, xong mức độ đó đạt tỉ lệ trung bình tương đối cao, trung bình là từ 87% đến xấp xỉ 97%. Đây là một con số mà rất nhiều chủ đầu tư luôn mong muốn đạt được cho các dự án của mình. Qua bảng số liệu có thể đánh giá được mức độ hoàn thành các gói thầu đều tăng sau mỗi năm (ngoại trừ năm 2019 và 2020 do ảnh hưởng của đại dịch Covid 19), cao nhất là năm 2022 đạt 96.43%. Điều này cho thấy tiêu chuẩn đánh giá các nhà thầu ngày càng được tiến hành kỹ lưỡng, thắt chặt hơn, đánh giá đúng được khả năng. Công ty Apatit cũng luôn xác định việc nhà thầu có khả năng hoàn thành được hợp đồng đúng tiến độ hay không là rất quan trọng vì vậy không ngừng đặt ra những tiêu chí đánh giá để đảm bảo được điều đó, hơn nữa đối với ngành khoáng sản nói riêng thì việc hoàn thành cung cấp các hàng hóa là rất khó thực hiện được, cho nên hiệu quả về mặt thời gian luôn được đánh giá cao.

2.4.1.2. Các chỉ tiêu định tính

a. Tuân theo pháp luật đấu thầu Việt Nam

Quá trình tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa tại Công ty được thực hiện theo trình tự quy định bởi pháp luật hiện hành. Trong giai đoạn lập kế hoạch đấu thầu, Công ty luôn cam kết tuân thủ các quy định của Nhà nước, đồng thời thiết kế và tổng dự toán phải được phê duyệt. Hồ sơ mời chào giá được xây dựng dựa trên kế hoạch đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt, đảm bảo chất lượng cao, đầy đủ, chi tiết và rõ ràng, nhằm tránh gây hiểu lầm cho các nhà thầu, mặc dù vẫn có một số sai sót nhỏ về chính tả.

Để đảm bảo quy trình đấu thầu diễn ra một cách bài bản và minh bạch, Công ty Apatit Việt Nam đã bố trí nhân lực và cơ sở vật chất hợp lý. Mọi khâu của quy trình đấu thầu đều được tổ chức một cách khoa học, bao gồm: sơ tuyển, mời thầu, phát hành hồ sơ mời chào giá. Công ty cũng tổ chức các cuộc họp để làm rõ hồ sơ mời chào giá và

giải quyết các thắc mắc từ phía nhà thầu, đảm bảo rằng việc quản lý hồ sơ chào giá và mở thầu diễn ra công khai, đúng thời hạn.

Thời gian đánh giá hồ sơ chào giá cũng được thực hiện theo đúng kế hoạch, với các bước trình bày kết quả thầu, thương thảo, và ký kết hợp đồng dựa trên các yêu cầu và quy định hiện hành cũng như các quyết định phê duyệt của các cấp có thẩm quyền.

Đặc biệt, Công ty luôn chú trọng đến việc thành lập tổ chuyên gia chấm thầu đáp ứng các yêu cầu pháp luật. Các thành viên của tổ chuyên gia không chỉ có chứng chỉ tham gia khóa học về đấu thầu mà còn phải có trình độ chuyên môn liên quan đến gói thầu, am hiểu các nội dung cụ thể tương ứng, cùng với tối thiểu ba năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực kinh tế và kỹ thuật liên quan.

Thông qua việc tuân thủ các quy định pháp luật về đấu thầu, Công ty không chỉ đảm bảo tính minh bạch và công bằng trong quá trình đấu thầu mà còn tối ưu hóa khả năng lựa chọn nhà thầu có năng lực, góp phần vào thành công chung của các dự án đầu tư.

b. Linh hoạt trong việc quản lý tiến độ hợp đồng sau đấu thầu

Một trong những thành tựu nổi bật trong quy trình đấu thầu và quản lý hợp đồng tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam là khả năng linh hoạt trong quản lý tiến độ hợp đồng sau đấu thầu. Thành tựu này không chỉ phản ánh sự nhạy bén của công ty trong việc ứng phó với những thay đổi của thị trường mà còn thể hiện khả năng điều chỉnh kịp thời các kế hoạch nhằm đảm bảo chất lượng và hiệu quả của dự án

• *Tổ chức thực hiện hợp đồng hiệu quả*

Sau khi hợp đồng được ký kết, Công ty Apatit đã thiết lập một hệ thống quản lý hợp đồng chặt chẽ và hiệu quả. Điều này bao gồm việc phân công rõ ràng trách nhiệm cho từng bộ phận và cá nhân trong việc theo dõi tiến độ thực hiện hợp đồng. Công ty đã tạo lập một lịch trình chi tiết cho từng giai đoạn của dự án, từ khâu chuẩn bị, thực hiện cho đến nghiệm thu, giúp các bên liên quan có thể dễ dàng nắm bắt tình hình và tiến độ công việc.

• *Điều chỉnh linh hoạt theo yêu cầu thực tế*

Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam đã thể hiện sự linh hoạt trong việc điều chỉnh tiến độ hợp đồng dựa trên các yếu tố thực tế phát sinh trong quá trình thực hiện. Ví dụ, nếu có các sự kiện không lường trước như điều kiện thời tiết xấu, sự chậm trễ trong cung ứng vật liệu, công ty có thể nhanh chóng đánh giá tình hình và thương thảo với nhà thầu để điều chỉnh các mốc thời gian hoặc áp dụng các biện pháp hỗ trợ khác nhằm đảm bảo tiến độ hoàn thành dự án.

- *Giao tiếp hiệu quả với nhà thầu*

Một yếu tố quan trọng trong việc linh hoạt quản lý tiến độ hợp đồng chính là khả năng giao tiếp hiệu quả với các nhà thầu. Công ty thường xuyên tổ chức các cuộc họp giữa các bên liên quan để thảo luận về tiến độ thực hiện, cũng như các vấn đề phát sinh trong quá trình thi công. Điều này không chỉ giúp kịp thời nắm bắt thông tin mà còn tạo ra không gian cho các nhà thầu bày tỏ ý kiến và đề xuất giải pháp, từ đó góp phần nâng cao tính hợp tác và đồng thuận trong công việc.

- *Đánh giá và rút kinh nghiệm*

Sau mỗi dự án, công ty thường tổ chức các buổi đánh giá tổng kết để rút ra bài học kinh nghiệm. Việc này không chỉ giúp công ty nhận diện được những vấn đề còn tồn tại mà còn tạo điều kiện để cải tiến quy trình quản lý hợp đồng trong tương lai. Bằng cách liên tục học hỏi và cải thiện, công ty đã thể hiện cam kết trong việc nâng cao năng lực quản lý và khả năng ứng phó với các thách thức trong công tác đấu thầu và thực hiện hợp đồng.

c. *Đảm bảo chất lượng hàng hóa và dịch vụ*

Công ty đã xây dựng các tiêu chí đánh giá kỹ thuật chặt chẽ, giúp lựa chọn được những nhà thầu có năng lực và kinh nghiệm phù hợp. Việc này không chỉ đảm bảo chất lượng hàng hóa đầu vào mà còn giúp tối ưu hóa quy trình sản xuất, giảm thiểu rủi ro về chất lượng trong hoạt động kinh doanh.

d. *Nâng cao năng lực cạnh tranh*

Quy trình đấu thầu hiệu quả đã giúp Công ty Apatit Việt Nam cải thiện vị thế trên thị trường, thu hút được nhiều đối tác và khách hàng hơn. Sự thành công trong đấu thầu không chỉ tạo điều kiện cho công ty có nguồn cung hàng hóa ổn định mà còn góp phần tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận.

2.4.2. Những tồn tại trong công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa

Bên cạnh những thành công mà công tác tổ chức đấu thầu mang lại thì vẫn còn những hạn chế còn tồn tại làm ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của công tác tổ chức đấu thầu. Dưới đây là những đánh giá về các hạn chế:

2.4.2.1. Hồ sơ mời chào giá còn sai sót

Thực tế cho thấy nội dung của nhiều HSMCG vẫn còn sai sót so với thực tế. Nó làm ảnh hưởng rất lớn đến nội dung của HSCG, cũng như chất lượng của công tác tổ chức đấu thầu. Hiện nay HSMCG của một số gói thầu được lập tại Công ty có những nội dung chưa phù hợp với Luật Đấu thầu như sau:

Vẫn có trường hợp một số HSMCG vẫn yêu cầu cụ thể về nguồn gốc, xuất xứ của hàng hoá, vật tư, thiết bị hoặc ký hiệu mã hiệu của thiết bị. Tại Điều 89 của Luật Đấu thầu quy định các hành vi bị cấm trong đấu thầu: nêu yêu cầu về nhãn hiệu, xuất xứ hàng hoá cụ thể trong HSMT đối với đấu thầu MSHH, xây lắp. Do đó ảnh hưởng đến tính công bằng trong cạnh tranh đấu thầu.

Một số HSMCG quy định thời gian tối thiểu chuẩn bị HSCG ngắn hơn so với quy định của Luật Đấu thầu là chưa phù hợp. Do đó, gây khó khăn cho các nhà thầu trong việc chuẩn bị HSCG vừa đáp ứng về chất lượng vừa đảm bảo về thời gian. Ảnh hưởng đến chất lượng HSCG của các nhà thầu do thời gian chuẩn bị ít.

Ví dụ minh họa: Gói thầu 1821/TB-APTVN của Chi nhánh Khai thác 1 về “Mua sắm máy móc khai thác quặng với yêu cầu tích hợp hệ thống điều khiển tự động tiên tiến.” Trong HSMCG có yêu cầu: Máy móc phải có tính năng điều khiển từ xa thông qua hệ thống IoT; Nhà thầu phải cung cấp dịch vụ hậu mãi và bảo trì trong vòng 5 năm; Yêu cầu cung cấp hàng mẫu để đánh giá kỹ thuật trước khi ký hợp đồng. Các yêu cầu này đến một số vấn đề phát sinh: Chỉ một số ít nhà thầu có đủ khả năng cung cấp, dẫn đến hạn chế sự cạnh tranh; Yêu cầu cung cấp hàng mẫu khiến các nhà thầu nhỏ gặp khó khăn do chi phí vận chuyển và thời gian giao hàng; Yêu cầu bảo trì trong 5 năm làm tăng giá thành gói thầu, khiến ngân sách công ty phải cân đối lại. Dẫn đến chỉ có một nhà thầu nộp HSCG, làm giảm tính cạnh tranh của gói thầu và không mang lại hiệu quả về kinh tế.

Một số tiêu chuẩn kỹ thuật trong HSMCG còn nêu chung chung và không phù hợp với nội dung gói thầu. Các nguyên tắc đánh giá HSCG nêu trong HSMCG còn chưa đầy đủ và chưa đúng theo quy định; còn tình trạng thiếu thống nhất giữa tiêu chuẩn đánh giá HSCG và các yêu cầu nêu trong HSMCG chưa phù hợp với Luật Đấu thầu. Điều này gây khó khăn cho các nhà thầu trong việc chuẩn bị HSCG và công tác xét thầu của HDG.

HSMCG một số gói thầu còn sơ sài, không đầy đủ, không theo đúng trình tự của HSMCG mẫu, các điều kiện tiên quyết để loại bỏ HSCG có trường hợp không đúng với quy định. Có HSMCG quy định khá nhiều điều kiện tiên quyết để loại bỏ HSCG hoặc đưa ra yêu cầu quá cao gây khó khăn cho việc lựa chọn nhà thầu thậm chí dẫn đến việc không thể lựa chọn được nhà thầu trúng thầu theo yêu cầu của HDG.

2.4.2.2. Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá chưa linh hoạt

Theo quy trình hiện tại, HSCG đều được tiếp nhận bằng túi hồ sơ vật lý theo hình thức tiếp nhận trực tiếp từ các nhà cung cấp hoặc thông qua các hình thức như chuyển phát nhanh, bưu chính,... (Trừ các gói thầu được áp dụng hình thức đấu thầu qua mạng)

Quy trình tiếp nhận hồ sơ dự thầu có thể gặp khó khăn trong việc đảm bảo tính linh hoạt, đặc biệt khi nhà thầu muốn nộp hồ sơ qua mạng hoặc khi có các yêu cầu thay đổi, bổ sung vào HSCG.

Ví dụ minh họa: Gói thầu 1453/TB-APTVN của Chi nhánh Khai thác 2 về “Mua sắm máy bảo dưỡng, bảo trì quý II năm 2023.” Vào thời điểm còn ngày đóng thời gian nhận hồ sơ chào giá 2 ngày, Công ty TNHH cơ khí Phương Trang đã liên lạc với đầu mối tổ chức đấu thầu của Công ty Apatit Việt Nam cho biết đang gửi Hồ sơ chào giá về Công ty theo hình thức bưu điện, tuy nhiên vào thời điểm đó, do tình hình thời tiết cực đoan, Hồ sơ chào giá đã không được đưa đến Công ty theo đúng quy định về thời gian nên Công ty Phương Trang đã không được tham gia xét hồ sơ chào giá.

2.4.2.3. Công tác đánh giá hồ sơ chào giá chưa đầy đủ

❖ Về đánh giá năng lực nhà thầu

Hiện nay, trong quá trình tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam, công tác kiểm tra tư cách nhà thầu - yếu tố then chốt đảm bảo lựa chọn các đối tác có đủ năng lực và uy tín - chưa được coi trọng và thực hiện một cách đầy đủ. Đây là một tồn tại đáng chú ý, có thể tiềm ẩn những rủi ro cho quá trình triển khai hợp đồng và thực hiện dự án.

- Yêu cầu năng lực nhà thầu chưa đủ sâu sát

Trong hồ sơ mời chào giá của Công ty, các yêu cầu về năng lực của nhà thầu được đưa ra khá rõ ràng, bao gồm yêu cầu về kinh nghiệm, năng lực tài chính và năng lực kỹ thuật. Tuy nhiên, các quy định hiện tại về yêu cầu năng lực vẫn còn sơ sài, chủ yếu dựa trên các tài liệu do nhà thầu tự cung cấp mà không có cơ chế xác minh độc lập. Điều này có thể dẫn đến việc thông qua các nhà thầu không đủ năng lực thực hiện, tiềm ẩn nguy cơ trong việc hoàn thành dự án theo yêu cầu về chất lượng và tiến độ.

- Thiếu kiểm tra độ tin cậy của tài liệu tài chính

Công ty mở rộng việc đấu thầu cả trong và ngoài nước, vì vậy, với những gói thầu quốc tế, nhà thầu thường nộp báo cáo tài chính đã được kiểm toán như một bằng chứng cho năng lực tài chính của họ. Tuy nhiên, hiện nay Công ty chưa có quy trình cụ thể để xác minh độ tin cậy của cơ quan kiểm toán hoặc xác thực thông tin trong báo cáo tài chính. Một số nhà thầu có thể hợp tác với các đơn vị kiểm toán thiếu uy tín hoặc báo cáo tài chính không phản ánh đầy đủ và chính xác tình hình tài chính của họ. Việc này gây khó khăn cho Công ty trong việc đánh giá đúng năng

lực tài chính của nhà thầu và có thể dẫn đến việc lựa chọn các nhà thầu không đủ khả năng tài chính để đảm bảo thực hiện hợp đồng một cách bền vững.

- Thiếu minh chứng đáng tin cậy về kinh nghiệm năng lực thực hiện dự án tương tự

Để đánh giá năng lực kỹ thuật và kinh nghiệm của nhà thầu, Công ty yêu cầu các nhà thầu cung cấp các tài liệu chứng minh, như các hợp đồng hoặc biên bản nghiệm thu của các dự án tương tự mà họ đã thực hiện. Tuy nhiên, Công ty chưa có biện pháp kiểm chứng độ tin cậy và tính chính xác của các tài liệu này. Các nhà thầu có thể cung cấp các hồ sơ hợp lệ trên hình thức nhưng chưa đảm bảo phản ánh chính xác kinh nghiệm thực tế của họ. Điều này có thể khiến Công ty không lựa chọn được đối tác có năng lực thực sự, làm ảnh hưởng đến chất lượng công việc sau khi ký kết hợp đồng.

- Quản lý thiếu chặt chẽ với nhà thầu quen thuộc

Đối với các nhà thầu thường xuyên tham gia đấu thầu và có mối quan hệ lâu năm với Công ty, quy trình kiểm tra tài liệu năng lực của họ đôi khi được thực hiện sơ sài hơn so với các nhà thầu mới.

❖ Về phương pháp đánh giá HSCG còn chưa thực sự linh hoạt theo thực tế hiện tại của các gói thầu

Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam luôn chú trọng ứng dụng công nghệ thông tin trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm cả lĩnh vực đấu thầu mua sắm hàng hóa. Tuy nhiên, phương pháp đánh giá HSCG hiện tại vẫn còn một số hạn chế, chưa thực sự linh hoạt để đáp ứng yêu cầu thực tế của từng gói thầu.

Hiện nay, phương thức đánh giá HSCG tại công ty còn mang tính cứng nhắc. Nhiều tiêu chí đánh giá được áp dụng theo một khuôn mẫu chung, chưa điều chỉnh phù hợp để phản ánh đầy đủ các yếu tố đặc thù của từng gói thầu. Điều này dẫn đến việc đánh giá chưa chính xác, chưa thể hiện rõ năng lực và uy tín của các nhà thầu. Đồng thời, tính minh bạch trong quy trình đánh giá cũng chưa được đảm bảo ở mức cao. Một số trường hợp việc đánh giá HSCG chưa đủ rõ ràng, dẫn đến nghi ngờ về sự công bằng và khách quan trong việc lựa chọn nhà thầu.

Ví dụ minh họa: Gói thầu 39/TB-KHHT về “Cung cấp thiết bị khai thác quặng” tại xí nghiệp khai thác 3. Gói thầu yêu cầu các nhà thầu cung cấp các thiết bị hiện đại, phù hợp với địa hình phức tạp tại khu vực mỏ khai thác, đồng thời đảm bảo yếu tố tiết kiệm năng lượng và thân thiện với môi trường.

Do thiếu các tiêu chí đánh giá chi tiết và phù hợp, Công ty đã áp dụng một khuôn mẫu tiêu chuẩn chung để đánh giá HSCG. Các tiêu chí này không phản ánh đầy đủ yêu cầu kỹ thuật đặc thù của thiết bị khai thác tại khu vực địa hình đồi núi hiểm trở. Ví dụ, tiêu chí về hiệu suất khai thác chỉ được đánh giá trên cơ sở số liệu lý thuyết mà không có yêu cầu thử nghiệm thực tế trong điều kiện tương tự.

Trong số 5 nhà thầu tham gia, 3 nhà thầu có năng lực thực tế và sản phẩm phù hợp với điều kiện khai thác của công ty đã bị loại do không đạt điểm tối thiểu ở các tiêu chí hình thức, dù họ có kinh nghiệm thực hiện các dự án tương tự. Ngược lại, nhà thầu trúng thầu cung cấp thiết bị không đáp ứng đầy đủ hiệu suất thực tế khi đưa vào vận hành. Kết quả là công ty phải mất thêm 2 tháng để khắc phục và thay thế thiết bị, dẫn đến chi phí gia tăng hơn 1 tỷ đồng và ảnh hưởng lớn đến tiến độ sản xuất.

Ngoài ra, quy trình đánh giá HSCG hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào con người, trong khi việc ứng dụng công nghệ thông tin để tự động hóa, nâng cao hiệu quả và độ chính xác chưa được phát huy đầy đủ. Hệ quả là việc lựa chọn nhà thầu kém hiệu quả có thể gây ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa, tiến độ giao hàng và chi phí mua sắm. Đồng thời, phương thức đánh giá cứng nhắc cũng làm giảm tính cạnh tranh trong đấu thầu, hạn chế sự tham gia của các nhà thầu tiềm năng.

Việc lựa chọn nhà thầu không phù hợp tiềm ẩn nguy cơ làm giảm chất lượng hàng hóa cung cấp, gây trễ tiến độ, và thậm chí gây thiệt hại về tài chính cho công ty.

2.4.2.4. Chậm tiến độ thực hiện đấu thầu

Dù đã đưa ra nhiều giải pháp để hạn chế tình trạng chậm tiến độ thực hiện đấu thầu, Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam vẫn gặp phải những vấn đề nhất định về tiến độ thực hiện, điều này ảnh hưởng đáng kể đến thời gian thực hiện hợp đồng và hiệu quả tổng thể của quá trình đấu thầu.

Ví dụ minh họa: Gói thầu 1052/TB-APTVN về “Cung cấp vật tư phục vụ sửa chữa xúc CAT 374C và đầu máy CK quý III năm 2023”, theo dự toán, gói thầu phải được triển khai vào đầu tháng 8 của quý III nhưng do chậm trễ trong công tác lập HSMCG nên gói thầu bị đẩy lùi thực hiện vào đầu tháng 9 (tức bị chậm tiến độ 1 tháng).

2.4.3. Nguyên nhân của các tồn tại trong công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa

2.4.3.1. Nguyên nhân chủ quan

a. Nguyên nhân của việc Hồ sơ mời chào giá còn sai sót

Nhân lực tham gia công tác tổ chức đấu thầu còn nhiều hạn chế:

Công ty đang trong tình trạng thiếu cán bộ làm công tác tổ chức đấu thầu. Số lượng cán bộ làm công tác lập HSMCG tại Công ty chỉ tập trung cho các cán bộ thuộc phòng Kế hoạch thị trường. Trong đó chỉ có mười cán bộ đảm nhiệm vai trò chính lập HSMCG cho gói thầu xây lắp và MSHH tại Tổng Công ty. Những người còn lại tham gia giúp đỡ cho các cán bộ chính. Số lượng các gói thầu của Tổng Công ty là rất lớn dẫn đến một cán bộ phải đảm nhận chồng chéo các nhiệm vụ làm cho dễ bị phân tán và dễ nhầm lẫn, từ đó hiệu quả công việc không cao và không tránh khỏi có sai sót.

***Ví dụ minh họa:** Tháng 11 năm 2022, chi nhánh Tuyển Bắc Nhạc Sơn có hai gói thầu 1723/TB-APTVN về cung cấp vật tư sửa chữa bảo dưỡng và gói thầu 1732/TB-APTVN cung cấp vật tư sửa chữa thường xuyên. Hai gói thầu này được chuyển về Tổng Công ty cho một cán bộ thực hiện. Tuy nhiên trong quá trình thực hiện lập hồ sơ mời chào giá, trong quá trình cuối năm có nhiều gói thầu đang được tổ chức nên đã dẫn đến sai sót trong việc soạn thảo HSMCG, nhầm lẫn giữa danh mục sản phẩm của hai gói thầu với nhau, cụ thể là vật tư trục răng chủ động máy nghiền và bánh trục răng 2 hộp giảm tốc.*

Công tác đào tạo cán bộ cho hoạt động đấu thầu chưa được quan tâm đúng mức

Để tạo điều kiện cho các cán bộ làm công tác lập HSMCG nói riêng và các cán bộ làm công tác đấu thầu nói chung thì sự quan tâm của Ban Giám đốc là rất quan trọng. Ban Giám đốc cần phải đặc biệt quan tâm đến công tác đào tạo cán bộ. Tuy nhiên, tại Công ty thì công tác đào tạo cán bộ cho hoạt động đấu thầu lại chưa được Ban Giám đốc quan tâm đúng mức.

Công tác đào tạo đội ngũ cán bộ cho hoạt động đấu thầu là rất cần thiết bởi vì các văn bản pháp luật về đấu thầu chỉ là công cụ để hướng dẫn mọi người thực hiện đấu thầu còn thực hiện tốt hay không lại phụ thuộc vào năng lực, phẩm chất của người thực hiện. Việc cập nhật các thay đổi trong các văn bản pháp luật về đấu thầu để hướng dẫn mọi người thực hiện phải được làm thường xuyên. Tuy nhiên việc cập nhật thông tin của Công ty còn chậm, chưa nhanh nhạy còn mang nặng tính hình thức nên quy trình đấu thầu đôi khi còn xảy ra sai sót. Công ty còn chưa có các trung tâm đào tạo cán bộ về đấu thầu, còn thiếu cán bộ trẻ, và thiếu cán bộ giỏi thực sự có thể chỉ đạo, hướng dẫn trực tiếp quá trình soạn thảo HSMCG, các công tác liên

quan đến đấu thầu cũng chưa được quan tâm đúng mức. Ban Giám đốc Công ty chưa thực sự quan tâm đến việc cử các cán bộ làm công tác đấu thầu đi học các lớp đào tạo nâng cao về chuyên môn và nghiệp vụ liên quan đến đấu thầu.

Các thông tin về đấu thầu và thị trường không được cập nhật thường xuyên

Các thông tin về đấu thầu không được cập nhật thường xuyên và nhanh chóng. Nguyên nhân là do Công ty thiếu nhân lực cho công tác lập HSMCG. Như trên đã đề cập, Cán bộ chính làm công tác lập HSMCG tại Tổng Công ty chỉ có mười người, các cán bộ này cũng phải kiêm luôn việc lập dự toán. Việc kiêm nhiều trách nhiệm nên khó có thể hoàn thành tốt tất cả các trọng trách được giao. Cán bộ này phải làm nhiều và sẽ không còn thời gian để thường xuyên cập nhật các thông tin về đấu thầu, thị trường, giá cả, chất lượng và độ tin cậy của các nhà cung cấp. Cụ thể là:

Thông tin lỗi thời về giá cả thị trường:

- Nếu giá vật tư, thiết bị hoặc dịch vụ không được cập nhật theo thời gian thực, các dự toán chi phí có thể bị sai lệch. Điều này dẫn đến việc lập hồ sơ mời chào giá với giá dự toán không sát thực tế, khiến:

- Nhà thầu có thể đưa ra giá không cạnh tranh hoặc không khả thi.
- Gây khó khăn cho công ty khi đánh giá và so sánh giữa các nhà thầu.

Tiêu chuẩn kỹ thuật không đáp ứng yêu cầu hiện hành:

- Thiếu thông tin cập nhật về các công nghệ mới, tiêu chuẩn kỹ thuật hoặc quy chuẩn pháp luật có thể dẫn đến việc đưa vào HSMCG các yêu cầu kỹ thuật lạc hậu. Điều này:

- Làm giảm khả năng thu hút các nhà thầu uy tín, có năng lực.
- Tăng nguy cơ chậm tiến độ hoặc thất bại khi triển khai dự án với các giải pháp không còn phù hợp.

Ví dụ minh họa: Công ty Apatit Việt Nam tổ chức đấu thầu mua sắm một lô máy xúc phục vụ khai thác quặng quý I năm 2023. Trong hồ sơ mời chào giá, công ty đưa ra tiêu chuẩn kỹ thuật yêu cầu rằng máy xúc phải có dung tích gầu từ 1,5 m³ đến 2,0 m³, công suất động cơ tối thiểu 200 HP, theo thông số kỹ thuật từ năm 2018. Tuy nhiên, từ năm 2022, công nghệ khai thác đã cải tiến, các nhà sản xuất lớn trên thị trường chỉ cung cấp dòng máy xúc với dung tích gầu tiêu chuẩn từ 2,5 m³ trở lên để tăng hiệu quả khai thác. Các dòng máy xúc cũ với dung tích 1,5 m³ - 2,0 m³ gần như không còn được sản xuất hoặc phân phối. Dẫn đến hệ quả là hạn chế số lượng nhà thầu tham gia, không tận dụng được công nghệ mới và phát sinh lãng phí thời gian và chi phí.

Như vậy có thể thấy, thông tin là một trong những yếu tố hết sức quan trọng để đảm bảo thực hiện tốt công tác lập HSMCG. Nhưng tại Công ty, thông tin lại không được cập nhật thường xuyên như vậy là một nguyên nhân dẫn đến việc lập HSMCG chất lượng không cao.

b. Nguyên nhân của việc yêu cầu nộp hồ sơ chào giá chưa linh hoạt

Quy định pháp lý chưa đồng bộ: Mặc dù Công ty đã có áp dụng Luật đấu thầu qua mạng nhưng hình thức này mới chỉ áp dụng chủ yếu ở Tổng Công ty, nhưng các quy định chi tiết về cách thức nộp hồ sơ trực tuyến, điều chỉnh hồ sơ còn chưa đồng bộ với toàn bộ các chi nhánh và xí nghiệp khác. Điều này khiến quy trình tiếp nhận hồ sơ thiếu linh hoạt khi có các thay đổi hoặc bổ sung vào HSCG.

Hạn chế về hạ tầng công nghệ thông tin: Một số chi nhánh chưa triển khai hoặc chưa thành thạo việc áp dụng công nghệ trong nộp và tiếp nhận hồ sơ dự thầu trực tuyến, khiến các nhà thầu gặp khó khăn khi muốn nộp hồ sơ qua mạng. Việc cập nhật hoặc điều chỉnh hồ sơ do lỗi kỹ thuật, lỗi mạng, hoặc hạn chế trong hệ thống nộp hồ sơ trực tuyến có thể gây cản trở cho các nhà thầu.

Quy trình nội bộ phức tạp: quy trình nội bộ Công ty vẫn còn cứng nhắc, thiếu sự linh hoạt trong việc tiếp nhận, xử lý các điều chỉnh hồ sơ. Quy trình phê duyệt thay đổi hồ sơ nhiều bước và không tối ưu, dẫn đến việc tiếp nhận HSCG không đáp ứng được yêu cầu linh hoạt khi có điều chỉnh.

c. Nguyên nhân của việc công tác đánh giá hồ sơ chào giá chưa đầy đủ

❖ Đánh giá năng lực nhà thầu chưa đủ sâu sát và chính xác

Thiếu cơ chế giám sát độc lập

Hiện tại, các quy trình kiểm tra tư cách nhà thầu tại Công ty chủ yếu dựa trên hồ sơ do nhà thầu cung cấp mà không có sự tham gia của các đơn vị với cơ chế giám sát độc lập đối với quá trình đánh giá tư cách nhà thầu và thẩm định thông tin hồ sơ (bao gồm cả báo cáo tài chính và kinh nghiệm của nhà thầu), như cơ quan thẩm định độc lập hoặc các chuyên gia bên ngoài. Điều này làm cho các thông tin được cung cấp không có sự đối chiếu và kiểm chứng khách quan. Việc không có quy trình đánh giá độc lập cũng khiến Công ty phụ thuộc hoàn toàn vào thông tin mà nhà thầu đưa ra, dễ dẫn đến việc chấp nhận các nhà thầu không đủ năng lực.

Quan hệ thân thiết với các nhà thầu quen thuộc

Do mối quan hệ hợp tác lâu dài với một số nhà thầu, công ty có xu hướng tin tưởng vào năng lực và kinh nghiệm của họ mà không thực hiện quy trình kiểm tra lại thường

xuyên. Tuy nhiên, thực tế là năng lực tài chính và kinh nghiệm của các nhà thầu có thể thay đổi theo thời gian và phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Nếu Công ty không thực hiện công tác kiểm tra định kỳ với các nhà thầu này, nguy cơ xảy ra các vấn đề về hiệu suất trong thực hiện hợp đồng sẽ tăng lên, đặc biệt là khi tình hình tài chính của nhà thầu suy giảm hoặc khả năng thực hiện công việc không còn được đảm bảo như trước.

❖ Phương pháp đánh giá HSCG còn chưa linh hoạt

Thiếu quy định chi tiết trong đánh giá và lựa chọn nhà thầu

- Khung pháp lý nội bộ chưa hoàn thiện: Công ty Apatit Việt Nam chưa xây dựng hoặc ban hành được các văn bản hướng dẫn chi tiết về tiêu chí và phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu (HSDT) phù hợp với từng loại gói thầu. Các hướng dẫn chủ yếu dựa trên quy định chung của pháp luật, mà chưa điều chỉnh theo nhu cầu thực tiễn của công ty hoặc đặc thù ngành khai thác và chế biến khoáng sản.

- Thiếu phân tích đặc thù của từng gói thầu: Trong thực tế, mỗi gói thầu có các yêu cầu kỹ thuật, điều kiện thực hiện và phạm vi khác nhau. Tuy nhiên, công ty lại áp dụng một bộ tiêu chí chung, dẫn đến việc đánh giá thiếu sự linh hoạt và không phản ánh đúng mức năng lực thực tế của các nhà thầu.

Ví dụ minh họa: Xét theo ví dụ tại mục 2.3 của đề án, gói thầu 1656/TB-APTVN về việc “Cung cấp vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023 – chi nhánh tuyển Tăng Loong”, trong ba công ty nộp HSCG và được đánh giá kết quả đáp ứng đầy đủ các nội dung trong HSCG, Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ Thương mại Hồng Hà đã được phê duyệt chọn nhà cung cấp vì là Công ty đưa ra mức giá thấp nhất. Hầu hết các gói thầu hiện tại sau khi đã được đánh giá đạt về các tiêu chí cần trong HSCG thì sẽ được lựa chọn dựa trên mức giá thấp nhất mà chưa xét cụ thể về chênh lệch chất lượng hàng hóa giữa các bên. Việc đánh giá này vẫn còn cứng nhắc và chưa linh hoạt theo tình hình thực tế của từng gói thầu.

- Đội ngũ cán bộ chưa được đào tạo sâu về xây dựng tiêu chí đánh giá: Cán bộ phụ trách đánh giá tại công ty chủ yếu dựa vào các tiêu chí sẵn có mà chưa được trang bị kiến thức để phát triển hoặc tùy chỉnh bộ tiêu chí cho từng gói thầu cụ thể. Điều này dẫn đến việc đánh giá thiên về khuôn mẫu mà không đảm bảo sự phù hợp với các yêu cầu kỹ thuật hay năng lực thực tế của nhà thầu.

- Tâm lý an toàn và tuân thủ tối đa quy định chung: Các quy trình đấu thầu thường được xây dựng với mục tiêu giảm thiểu rủi ro về pháp lý, dẫn đến xu hướng tuân thủ cứng nhắc các quy định tiêu chuẩn, thay vì tìm cách cải thiện hoặc làm rõ các yêu cầu cho phù hợp với thực tế.

Chưa áp dụng triệt để công nghệ thông tin trong quản lý công tác tổ chức đấu thầu

Sự thiếu hụt về công nghệ thông tin trong quy trình đấu thầu khiến công tác quản lý và kiểm soát thông tin hồ sơ mời thầu trở nên thủ công và dễ sai sót. Các nền tảng số hóa có thể hỗ trợ lưu trữ, theo dõi và đánh giá hồ sơ một cách nhanh chóng và chính xác, nhưng tại Công ty Apatit Việt Nam, hệ thống này chưa được triển khai đầy đủ. Điều này không chỉ kéo dài thời gian mà còn gây ra sự thiếu minh bạch trong các bước kiểm tra và đánh giá nhà thầu.

d. Nguyên nhân của việc tiến độ thực hiện công tác tổ chức đấu thầu chậm

Một trong những nguyên nhân dẫn đến chậm tiến độ đấu thầu là do quá trình lập kế hoạch đấu thầu thiếu linh hoạt và chưa được phân bổ đều trong năm. Đơn vị chủ trì thường dồn kế hoạch mua sắm vào cuối năm, dẫn đến khối lượng công việc gia tăng đột ngột và gây quá tải. Điều này làm giảm hiệu quả trong quá trình triển khai đấu thầu và dẫn đến việc chậm trễ trong xử lý hồ sơ và quy trình mời thầu.

Khi khối lượng công việc tăng đột biến vào cuối năm, việc bố trí nhân sự và nguồn lực để xử lý hồ sơ đấu thầu cũng gặp nhiều khó khăn. Sự quá tải về công việc này dẫn đến việc chậm trễ trong việc phê duyệt các hồ sơ, đánh giá hồ sơ dự thầu, và tổ chức các phiên đấu thầu, gây ảnh hưởng lớn đến tiến độ của toàn bộ quá trình đấu thầu và tiến độ thực hiện hợp đồng.

Trong một số trường hợp, quy trình phê duyệt nội bộ của công ty, bao gồm các bước xem xét hồ sơ và các thủ tục phê duyệt đấu thầu, kéo dài hơn so với dự kiến. Quy trình phê duyệt hồ sơ mời thầu, đặc biệt là khi có sự tham gia của nhiều bên liên quan và các cấp quản lý khác nhau, thường mất nhiều thời gian hơn mong đợi, dẫn đến sự chậm trễ trong việc phát hành hồ sơ mời thầu và khởi động quá trình đấu thầu.

Ví dụ minh họa: Gói thầu 228/TB-CGVC về “Cung cấp vật tư phục vụ sản xuất” tại văn phòng Công ty Apatit Việt Nam. Gói thầu được tổ chức bằng hình thức báo giá cạnh tranh. Theo quy định, Công ty phải nhận được báo giá của ít nhất 3 nhà cung cấp để đề xuất lựa chọn NCC phù hợp. Tuy nhiên, ở gói thầu này, Công ty chỉ nhận được một bản chào giá của Công ty TNHH Vật tư và Thiết bị Minh Phát. Và theo quy trình, các cán bộ thực hiện công tác tổ chức đấu thầu phải tiếp tục khảo sát thị trường và liên hệ các công ty khác để nhận được đủ số lượng báo giá cần thiết. Và cuối cùng, Công ty TNHH Vật tư và Thiết bị Minh Phát được chọn làm NCC. Điều này cho thấy, việc thực hiện nghiêm ngặt theo quy trình mà chưa có sự ứng biến linh hoạt đã gây tiêu tốn thêm thời gian và chưa đạt được hiệu quả như mong muốn.

Khi tiến độ đấu thầu bị chậm trễ, tiến độ thực hiện hợp đồng cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Các hợp đồng mua sắm hàng hóa có tính chất liên quan đến các dự án lớn, đặc biệt là các dự án khai thác và sản xuất, sẽ không được triển khai đúng thời hạn, gây ảnh hưởng đến toàn bộ kế hoạch sản xuất và kinh doanh của công ty. Việc chậm trễ trong đấu thầu có thể dẫn đến các chi phí phát sinh ngoài kế hoạch, bao gồm các chi phí liên quan đến kéo dài thời gian thực hiện hợp đồng, lưu kho, và các khoản phí phạt do không đáp ứng thời hạn.

2.4.3.2. Nguyên nhân khách quan

Ngoài các nguyên nhân chủ quan thì còn có một số những nguyên nhân khách quan làm cho công tác tổ chức đấu thầu của Công ty Apatit Việt Nam còn chậm chễ về tiến độ, công tác đánh giá thẩm định chưa chặt chẽ, công tác đấu thầu chưa đạt được hiệu quả như mong muốn như sau

Sự biến động của nền kinh tế trong công tác tổ chức đấu thầu

Trong bối cảnh kinh tế năm 2020, khi đại dịch COVID-19 gây ảnh hưởng nghiêm trọng trên toàn cầu, Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam cũng chịu tác động lớn, đặc biệt trong các hoạt động đấu thầu mua sắm. Một trong những vấn đề nổi bật là hiện tượng “HSMCG không theo kịp thời giá”, gây ra sự bất cập trong việc xác định giá dự toán.

Tại thời điểm lập HSMCG, giá nguyên vật liệu và các chi phí liên quan thường được dự toán dựa trên dữ liệu thị trường tại thời điểm đó. Tuy nhiên, khi nhà thầu lập HSMCG thị trường có thể đã biến động mạnh mẽ, dẫn đến giá thành thực tế chênh lệch đáng kể so với giá dự toán ban đầu. Sự khác biệt này ảnh hưởng lớn đến việc đánh giá tài chính của các nhà thầu, gây ra sự thiếu chính xác và không công bằng trong việc lựa chọn nhà thầu phù hợp.

Trong một số trường hợp nghiêm trọng, sự biến động kinh tế khiến giá cả thay đổi nhanh đến mức cần phải tổ chức lại quá trình đấu thầu, dẫn đến chậm trễ trong việc thực hiện gói thầu. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến tiến độ triển khai gói thầu mà còn tác động tiêu cực đến toàn bộ kế hoạch dự án của công ty.

Ví dụ minh họa: Năm 2020, Công ty tổ chức đấu thầu gói thầu cung cấp vật tư sản xuất bao gồm than hoạt tính và hóa chất tuyển quặng, với giá dự toán ban đầu là 1 tỷ 500 triệu đồng. Gói thầu được lập HSMCG vào tháng 5/2020, khi giá thị trường của các vật tư này tương đối ổn định. Tuy nhiên, do tác động của đại dịch COVID-19, giá nguyên vật liệu trên thị trường thế giới tăng mạnh vào cuối năm, đặc biệt là than hoạt tính (tăng 20%) và hóa chất tuyển quặng (tăng 15%).

Tại thời điểm nhà thầu nộp HSCG (tháng 11/2020), giá thực tế trên thị trường đã vượt xa giá dự toán trong HSMCG. Các nhà thầu buộc phải điều chỉnh giá trong HSCG để phản ánh chi phí thực tế, khiến giá chào thầu cao hơn nhiều so với dự toán ban đầu. HDG gặp khó khăn trong việc đánh giá tài chính vì sự chênh lệch lớn giữa giá chào thầu và giá dự toán, dẫn đến tranh cãi về tính chính xác và công bằng trong lựa chọn nhà thầu.

Do không đạt được thỏa thuận về giá và không tìm ra giải pháp đánh giá phù hợp, công ty phải hủy thầu và tổ chức lại toàn bộ quy trình đấu thầu. Quá trình hủy thầu và tổ chức lại đấu thầu làm chậm tiến độ cung ứng vật tư tới 3 tháng, ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất của công ty, khiến sản lượng khai thác quặng giảm 10% so với kế hoạch quý IV/2020.

Hạn chế về hạ tầng và năng lực kỹ thuật

Đấu thầu qua mạng tại Việt Nam đã được khuyến khích áp dụng rộng rãi nhờ những lợi ích mà nó mang lại, như tăng tính minh bạch, tiết kiệm thời gian và chi phí. Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam cũng đã từng bước triển khai đấu thầu qua mạng trong các hoạt động mua sắm và đầu tư. Tuy nhiên, thực tế triển khai vẫn còn tồn tại một số hạn chế về hạ tầng và năng lực kỹ thuật.

Cơ sở vật chất phục vụ đấu thầu qua mạng tại công ty và một số nhà thầu chưa được đồng bộ và hiện đại hóa, khiến cho quá trình đấu thầu đôi lúc không diễn ra suôn sẻ. Một số trường hợp, hồ sơ dự thầu trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia bị thiếu thông tin hoặc tải lên không đầy đủ do các lỗi kỹ thuật, như kết nối không ổn định, hệ thống quá tải, hoặc thiếu kỹ năng xử lý phần mềm của các bên liên quan.

Những hạn chế này không chỉ gây ra sự chậm trễ trong quá trình đánh giá hồ sơ mà còn ảnh hưởng đến tính minh bạch và hiệu quả của hoạt động đấu thầu. Để khắc phục, công ty cần nâng cấp hạ tầng công nghệ thông tin, đồng thời tăng cường đào tạo kỹ năng sử dụng hệ thống cho cán bộ và phối hợp chặt chẽ với các nhà thầu để đảm bảo quá trình đấu thầu qua mạng được thực hiện một cách hiệu quả và liền mạch.

CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC ĐẦU THẦU MUA SẮM HÀNG HÓA TẠI CÔNG TY TNHH MTV APATIT VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2030

3.1. Định hướng phát triển của Công ty Apatit Việt Nam đến năm 2030

a. Định hướng phát triển chung của Công ty

Đến năm 2030, Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam đặt mục tiêu phát triển thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực khai thác và chế biến apatit tại Việt Nam, góp phần quan trọng vào sự phát triển bền vững của ngành công nghiệp khai khoáng của quốc gia. Để đạt được điều này, công ty sẽ tập trung vào việc phát huy tối đa nội lực, tăng cường hợp tác liên kết và hợp tác quốc tế, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng công nghệ tiên tiến trong quản lý và khai thác, nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm thiểu tác động tiêu cực tới môi trường.

Những mục tiêu chiến lược của Apatit Việt Nam đến năm 2030 được xây dựng dựa trên các nguyên tắc trọng tâm sau đây:

- **Đảm bảo phát triển bền vững:** Thực hiện chiến lược khai thác và chế biến hiệu quả tài nguyên apatit, nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu, đồng thời bảo đảm trữ lượng tài nguyên cho tương lai.

- **Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế:** Định hướng đưa Apatit Việt Nam thành công ty có năng lực cạnh tranh ngang tầm với các doanh nghiệp cùng lĩnh vực trong khu vực Đông Nam Á, tiến tới hội nhập sâu rộng vào thị trường quốc tế.

- **Gia tăng giá trị kinh tế - xã hội:** Góp phần tăng thu ngân sách nhà nước, tạo việc làm ổn định cho người lao động, và đảm bảo lợi ích hài hòa cho các bên liên quan, bao gồm cổ đông, người lao động, cộng đồng và đối tác.

Để đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững đến năm 2030, công ty xác định mục tiêu xây dựng và phát triển đội ngũ nhân lực chất lượng cao, có năng lực chuyên môn và kỹ thuật vững vàng:

- **Giai đoạn 2024 - 2025:** Phát triển đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn tương đương với các công ty khai khoáng hàng đầu trong khu vực Đông Nam Á, với khả năng tự vận hành và quản lý 10-15 dự án khai thác và chế biến apatit quy mô trung bình.

- **Giai đoạn 2026 - 2028:** Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng được yêu cầu công việc theo tiêu chuẩn quốc tế, có khả năng tự chủ điều hành 20-25 dự án lớn, đặc biệt chú trọng vào các dự án có yếu tố công nghệ cao và tự động hóa.

• **Giai đoạn 2029 - 2030:** Xây dựng đội ngũ nhân lực đạt chuẩn quốc tế, có khả năng quản lý điều hành 30 dự án khai thác và chế biến lớn, hướng đến việc tự chủ hóa hoàn toàn trong vận hành và quản lý chuỗi cung ứng khai khoáng.

Trong kế hoạch phát triển đến năm 2030, Apatit Việt Nam đặt ra các chỉ tiêu phát triển cụ thể nhằm đảm bảo sự tăng trưởng toàn diện về quy mô và chất lượng sản xuất, bao gồm:

• **Sản lượng khai thác:** Đạt sản lượng khai thác apatit tối ưu mỗi năm, đáp ứng đủ nhu cầu tiêu thụ trong nước và mở rộng thị trường xuất khẩu, dự kiến tăng trưởng sản lượng trung bình 5-7%/năm.

• **Tổng doanh thu và lợi nhuận:** Đảm bảo tổng doanh thu tăng trưởng ổn định, hướng tới đạt ngưỡng doanh thu hàng nghìn tỷ đồng vào năm 2030, với mức lợi nhuận sau thuế tăng trưởng đều đặn 8-10%/năm.

• **Đầu tư công nghệ và thiết bị:** Đến năm 2030, Apatit Việt Nam sẽ hoàn tất quá trình hiện đại hóa dây chuyền sản xuất, tích hợp các công nghệ tự động hóa trong khai thác và chế biến apatit nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất và giảm thiểu chi phí vận hành.

b. Định hướng phát triển trong công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa của Công ty

Trên cơ sở mở rộng quy mô khai thác và chế biến, Apatit Việt Nam xác định hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì chất lượng và hiệu quả sản xuất. Để thực hiện mục tiêu này, công ty định hướng phát triển hoạt động đấu thầu theo các nguyên tắc sau:

• **Hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu:** Tăng cường quy trình đấu thầu tuân thủ chặt chẽ quy định của pháp luật trong nước và các chuẩn mực quốc tế. Tất cả các giai đoạn từ lập kế hoạch, mời thầu, đánh giá và ký kết hợp đồng đều phải đảm bảo tính minh bạch và cạnh tranh công bằng giữa các nhà thầu.

• **Xây dựng mối quan hệ bền vững với các nhà cung cấp uy tín:** Duy trì và phát triển hợp tác với các nhà thầu có kinh nghiệm, năng lực tài chính và kỹ thuật cao, đồng thời đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng trong quá trình đấu thầu.

• **Nâng cao năng lực cán bộ đấu thầu:** Đào tạo, nâng cao chuyên môn và kinh nghiệm cho đội ngũ cán bộ phụ trách đấu thầu, đặc biệt chú trọng đến các kỹ năng đánh giá hồ sơ dự thầu và thương thảo hợp đồng. Đồng thời, đội ngũ cần được cập nhật thường xuyên về các quy định pháp luật đấu thầu mới nhất.

- **Đẩy mạnh công tác mua sắm tài sản chiến lược:** Tập trung vào các tài sản và hàng hóa thiết yếu phục vụ cho mục tiêu gia tăng sản lượng khai thác và chế biến. Đặc biệt ưu tiên các thiết bị công nghệ cao, thân thiện với môi trường để đảm bảo hoạt động sản xuất đạt hiệu suất tối ưu.

- **Tăng cường liên kết và hợp tác quốc tế:** Apatit Việt Nam hướng đến việc tăng cường liên kết với các tổ chức quốc tế và chuyên gia đấu thầu hàng đầu để tiếp cận các giải pháp và công nghệ hiện đại, nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong công tác đấu thầu.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty Apatit Việt Nam

Để nâng cao hiệu quả trong công tác tổ chức đấu thầu, Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam cần xây dựng và thực hiện các giải pháp cụ thể, hướng tới hoàn thiện quy trình tổ chức đấu thầu, nâng cao năng lực cán bộ, đảm bảo chất lượng hồ sơ đấu thầu. Các giải pháp này không chỉ giúp Công ty Apatit Việt Nam nâng cao tính minh bạch, mà còn cải thiện chất lượng trong công tác đấu thầu, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của công ty trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay.

3.2.1. Nâng cao chất lượng hồ sơ mời chào giá

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Chất lượng hồ sơ mời chào giá là yếu tố then chốt quyết định sự thành công của quá trình tổ chức đấu thầu, vì đây là tài liệu định hướng chính cho các nhà thầu, giúp họ hiểu rõ yêu cầu, quy mô và tiêu chuẩn của dự án. Dù Công ty đã thường xuyên cập nhật các quy định trong việc xây dựng HSMCG xong thực tế thực hiện vẫn còn những sai sót về thiếu nội dung thông tin, HSMCG chưa yêu cầu sâu sát về chất lượng hàng hóa. Từ đó, xây dựng hệ thống văn bản quy định hoàn thiện, liên tục được đổi mới cho phù hợp với bối cảnh thực tế.

❖ Chủ thể thực hiện giải pháp

Phòng Kế hoạch thị trường chịu trách nhiệm chính trong việc nghiên cứu và soạn thảo nội dung; Tổng giám đốc ban hành các văn bản quy định này.

❖ Nội dung thực hiện giải pháp

Phòng Kế hoạch thị trường cần xây dựng các tiêu chuẩn và quy trình rõ ràng, minh bạch để đảm bảo hồ sơ mời chào giá đáp ứng đầy đủ yêu cầu. Các bước triển khai bao gồm:

Xác định rõ các yêu cầu kỹ thuật và tiêu chuẩn: HSMCG cần chi tiết hóa yêu cầu kỹ thuật và tiêu chuẩn ngành, giúp nhà thầu hiểu rõ các yếu tố quan trọng của dự án, từ đó đưa ra giải pháp phù hợp. Điều này giúp giảm thiểu sai sót trong quá trình đánh giá và ký kết hợp đồng, tiết kiệm thời gian và chi phí.

Quy định chi tiết về năng lực tài chính và kinh nghiệm của nhà thầu: Công ty Apatit Việt Nam cần đưa ra các yêu cầu rõ ràng về năng lực tài chính và kinh nghiệm của nhà thầu, đảm bảo họ có đủ tiềm lực và khả năng thực hiện dự án một cách hiệu quả. Việc này không chỉ giúp công ty sàng lọc được các nhà thầu phù hợp mà còn tránh được các rủi ro do nhà thầu không đáp ứng đủ tiêu chuẩn.

Làm rõ tiêu chí và phương pháp đánh giá hồ sơ dự thầu: Một hồ sơ mời chào giá tốt cần bao gồm các tiêu chí đánh giá chi tiết, chẳng hạn như tiêu chí về kỹ thuật, giá thành, thời gian hoàn thành và các yếu tố môi trường. Phương pháp đánh giá cũng cần được quy định rõ ràng, để nhà thầu có thể chuẩn bị hồ sơ đáp ứng tốt nhất các yêu cầu, đồng thời giúp công ty có thể đánh giá khách quan và minh bạch.

❖ Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp

Các hồ sơ được xây dựng chặt chẽ hơn, rõ ràng, và minh bạch, giảm thiểu rủi ro gây tranh chấp hoặc khiếu nại từ nhà thầu. Đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu cụ thể của gói thầu, giúp nhà thầu hiểu rõ nội dung công việc và cung cấp các đề xuất chính xác.

Hồ sơ mời chào giá được chuẩn hóa giúp quá trình đánh giá hồ sơ chào giá nhanh chóng hơn, nhờ giảm thiểu sự nhập nhằng hoặc sai lệch trong các tiêu chí đánh giá. Lựa chọn được nhà thầu phù hợp nhất, đảm bảo chất lượng hàng hóa, tiến độ cung cấp và tối ưu hóa chi phí.

Giảm thiểu các bước chỉnh sửa hoặc bổ sung hồ sơ mời chào giá trong quá trình đấu thầu, nhờ công tác chuẩn bị kỹ lưỡng ngay từ đầu. Hạn chế việc phát hành các văn bản làm rõ hoặc điều chỉnh, tiết kiệm thời gian và công sức của cả công ty lẫn các nhà thầu.

Việc cải thiện khâu xây dựng hồ sơ sẽ giảm thiểu các vấn đề phát sinh trong các bước tiếp theo của quy trình đấu thầu, từ đó cải thiện hiệu quả tổng thể. Hỗ trợ giải quyết các hạn chế về thời gian thực hiện đấu thầu (như việc dồn dập vào cuối năm) bằng cách rút ngắn thời gian từng giai đoạn.

3.2.2. Linh hoạt trong việc nộp hồ sơ chào giá

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Việc linh hoạt hơn trong việc tiếp nhận hồ sơ và xử lý HSCG cũng là một vấn đề cần phải quan tâm khi ngoại trừ các gói thầu được áp dụng theo Luật đấu thầu Việt Nam,

các gói thầu được áp dụng các hình thức khác thì đều đang tiếp nhận HSCG bằng túi hồ sơ vật lý, như vậy là thiếu đi sự linh hoạt trong công tác nhận và quản lý hồ sơ.

❖ **Chủ thể thực hiện giải pháp**

Phòng Kế hoạch thị trường và toàn bộ các phòng ban có thực hiện công tác tổ chức đấu thầu.

❖ **Nội dung thực hiện giải pháp**

Triển khai hình thức nộp hồ sơ chào giá trực tuyến

Thiết lập cổng thông tin điện tử (E-Procurement System) để các nhà thầu có thể tải lên hồ sơ chào giá một cách thuận tiện, an toàn và tiết kiệm thời gian.

Đảm bảo cổng thông tin có các tính năng sau:

- Tải lên và xác nhận nộp hồ sơ.
- Tự động ghi nhận thời gian nộp hồ sơ (timestamp).
- Bảo mật dữ liệu hồ sơ đến thời điểm mở thầu.

Đào tạo nhân sự công ty và nhà thầu về cách sử dụng hệ thống.

Mở rộng khung thời gian nộp hồ sơ

Thay vì chỉ nhận hồ sơ trong giờ hành chính, công ty có thể:

- Cho phép nộp hồ sơ ngoài giờ hành chính thông qua hệ thống trực tuyến.
- Đặt các **hộp thu hồ sơ vật lý bảo mật** tại địa điểm cố định, được giám sát, để nhà thầu nộp ngoài giờ.

Thông báo rõ ràng về thời gian gia hạn trong các thư mời chào giá hoặc tài liệu liên quan.

Cho phép nhiều phương thức nộp hồ sơ

Đa dạng hóa các kênh nhận hồ sơ, bao gồm:

- Nộp hồ sơ trực tiếp tại văn phòng công ty.
- Gửi qua đường bưu điện với xác nhận ngày nộp là ngày gửi theo dấu bưu điện.
- Nộp trực tuyến qua email hoặc hệ thống quản lý đấu thầu điện tử.

Đảm bảo rằng các phương thức đều được hướng dẫn cụ thể và công khai để tránh nhầm lẫn.

Đơn giản hóa thủ tục xác nhận nộp hồ sơ

Triển khai quy trình tự động gửi email hoặc tin nhắn xác nhận ngay sau khi nhà thầu nộp hồ sơ thành công qua bất kỳ hình thức nào.

Đối với hồ sơ nộp trực tiếp hoặc qua bưu điện, sử dụng biên bản xác nhận nhanh gọn với chữ ký điện tử hoặc con dấu đơn giản.

❖ Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp

Giảm thiểu các rào cản về mặt địa lý và thời gian, đặc biệt đối với các nhà thầu ở xa. Nâng cao tính minh bạch và giảm nguy cơ mất hoặc thất lạc hồ sơ.

Tăng tính linh hoạt, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà thầu trong việc hoàn thiện hồ sơ. Giảm áp lực dồn nộp vào giờ cao điểm, tránh tình trạng ùn tắc.

Các nhà thầu có nhiều sự lựa chọn linh hoạt, phù hợp với điều kiện thực tế của họ. Tăng tỷ lệ tham gia, đặc biệt đối với các nhà thầu có hạn chế về phương tiện hoặc khoảng cách.

Khi được thực hiện đúng cách, giải pháp này không chỉ cải thiện hiệu quả công tác đấu thầu mà còn góp phần nâng cao hình ảnh chuyên nghiệp của công ty trên thị trường.

3.2.3. Hoàn thiện công tác đánh giá Hồ sơ chào giá

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Hiện nay, Công ty đang áp dụng phương pháp giá thấp nhất cho tất cả các hình thức tổ chức đấu thầu và việc áp dụng như vậy là cứng nhắc và chưa phù hợp với mỗi gói thầu với những hình thức tổ chức và đặc điểm khác nhau. Việc không áp dụng linh hoạt phương pháp trong đánh giá hồ sơ chào giá khiến công ty chưa khai thác được lợi thế của các phương pháp trong từng gói thầu sao cho tối ưu và đạt được hiệu quả cao nhất. Chính vì vậy, Công ty cần đưa ra những quy định rõ ràng về các quy chuẩn trong công tác đánh giá hồ sơ chào giá cũng là một trong các ưu tiên hiện tại của Công ty.

❖ Chủ thể thực hiện giải pháp

Phòng Kế hoạch thị trường

❖ Nội dung thực hiện giải pháp

Công tác đánh giá hồ sơ chào giá là một bước then chốt trong quy trình đấu thầu, có tầm quan trọng không kém so với công tác lập hồ sơ mời chào giá. Đây được ví như quá trình "cầm cân nảy mực," đòi hỏi sự chính xác cao trong việc phân loại và xếp hạng các nhà thầu từ tốt nhất đến yếu nhất, đảm bảo lựa chọn được đối tác phù hợp nhất với yêu cầu của từng gói thầu. Dù có nhiều hay ít nhà thầu tham gia,

việc đánh giá vẫn phải được thực hiện trong thời gian quy định. Thời gian này không được quá nhanh gây sơ suất, nhưng cũng không thể chậm trễ để tránh ảnh hưởng bởi các yếu tố bên ngoài như biến động giá cả hoặc nguồn cung ứng vật liệu. Việc đẩy nhanh tiến độ và nâng cao chất lượng đánh giá HSCG sẽ giúp Công ty Apatit Việt Nam đảm bảo hiệu quả của công tác tổ chức đấu thầu, đồng thời sớm triển khai các dự án và phát huy giá trị kinh tế của chúng.

Xác định tiêu chí đánh giá cụ thể và rõ ràng: Cần quy định rõ các yếu tố đánh giá về kỹ thuật của các sản phẩm, dịch vụ được chào giá, bao gồm các yêu cầu về chất lượng, đặc tính kỹ thuật, tính năng của vật tư, khả năng đáp ứng yêu cầu của dự án; Phải có quy định rõ ràng về cách thức tính toán và so sánh giá chào, đảm bảo sự công bằng và minh bạch. Phải có các điều kiện rõ ràng về giá trị tổng thể của gói thầu, các khoản chi phí phát sinh và các khoản khấu trừ nếu có; Xác định rõ các yêu cầu về năng lực tài chính, kinh nghiệm, nhân lực của nhà thầu để đảm bảo nhà thầu có đủ khả năng thực hiện gói thầu.

Cập nhật linh hoạt các phương pháp đánh giá: Quy định về đánh giá hồ sơ chào giá cần được linh hoạt để phù hợp với từng loại gói thầu khác nhau. Cụ thể, công ty cần có quy định chi tiết về việc đánh giá hồ sơ chào giá đối với từng nhóm hàng hóa, dịch vụ, và công trình khác nhau, đối với các gói thầu về vật tư, cần đánh giá không chỉ về giá cả mà còn về chất lượng, nguồn gốc, xuất xứ của sản phẩm.

Sử dụng công nghệ thông tin để hỗ trợ quá trình đánh giá: Áp dụng phần mềm chuyên dụng và hệ thống công nghệ thông tin để tự động hóa một số bước trong quy trình đánh giá hồ sơ chào giá. Các công cụ này sẽ giúp giảm thiểu sai sót trong việc nhập liệu, đồng thời nâng cao độ chính xác và hiệu quả đánh giá.

❖ Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp

Việc hoàn thiện phương pháp đánh giá giúp phản ánh đầy đủ và chính xác năng lực thực tế của các nhà thầu. Các tiêu chí đánh giá được điều chỉnh linh hoạt và phù hợp với đặc thù từng gói thầu, từ đó giảm thiểu những sai sót hoặc thiếu sót trong quá trình đánh giá, đảm bảo lựa chọn nhà thầu có năng lực tốt nhất.

Quy trình đánh giá được xây dựng và thực hiện dựa trên những tiêu chí rõ ràng, nhất quán, giúp loại bỏ các yếu tố chủ quan và nghi ngờ về sự không công bằng. Điều này tạo lòng tin với các nhà thầu và các bên liên quan, đồng thời cải thiện hình ảnh và uy tín của công ty trong hoạt động đấu thầu.

Phương pháp đánh giá được hoàn thiện sẽ xem xét toàn diện các yếu tố về kỹ thuật, tài chính, và kinh nghiệm của nhà thầu. Nhờ đó, công ty có thể chọn được nhà thầu không chỉ đáp ứng yêu cầu của dự án mà còn mang lại giá trị kinh tế tốt nhất.

Các tiêu chí đánh giá được thiết kế linh hoạt hơn, giúp công ty dễ dàng ứng phó với những biến động về giá cả, nguồn cung, và yêu cầu kỹ thuật đặc thù của các gói thầu khác nhau.

3.2.4. Hoàn thiện bộ máy, kế hoạch tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Hiện nay, Công ty đã có những phân công quy định cụ thể về việc lên kế hoạch nhu cầu mua sắm các giai đoạn trong năm tuy nhiên vẫn có sự hạn chế khi các gói thầu thường bị dồn dập vào cuối năm.

Công việc tổ chức đấu thầu tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam được thực hiện chủ yếu bởi đội ngũ nhân sự chuyên trách, không thể thay thế bằng máy móc hay thiết bị tự động. Mỗi gói thầu có tính chất, yêu cầu riêng, đòi hỏi sự linh hoạt, nhạy bén trong xử lý của con người. Tuy nhiên, bộ phận chuyên trách về đấu thầu tại Công ty, dù có chuyên môn cao, nhưng số lượng nhân sự hạn chế. Trong bối cảnh số lượng gói thầu hàng năm ngày càng tăng và khối lượng công việc lớn, tình trạng quá tải là khó tránh khỏi.

Với Công ty có quy mô lớn như Công ty Apatit Việt Nam, cần tối ưu hóa, hoàn thiện và tinh gọn bộ máy cũng như lên kế hoạch bài bản để công tác tổ chức đấu thầu được diễn ra nhanh chóng, chính xác và đúng tiến độ nhất.

❖ Chủ thể thực hiện giải pháp

Phòng Kế hoạch thị trường

❖ Nội dung thực hiện giải pháp

Phòng Kế hoạch thị trường cần liên tục tổ chức các cuộc họp định kỳ cũng như theo dõi thị trường, theo dõi thực trạng diễn ra các gói thầu tại công ty để thảo luận và hoàn thiện các quy định nội bộ về công tác tổ chức đấu thầu.

Phân công công việc và trách nhiệm rõ ràng: Hiện nay, công tác phân công nhiệm vụ giữa các phòng ban và cá nhân còn chưa rõ ràng, dẫn đến tình trạng một cá nhân đảm nhiệm nhiều nhiệm vụ hoặc một công việc lại được nhiều người phụ trách. Điều này không chỉ gây khó khăn trong việc xác định trách nhiệm mà còn làm giảm hiệu quả công việc. Để khắc phục tình trạng này, Công ty cần xây dựng và triển khai một hệ thống phân công nhiệm vụ cụ thể và chi tiết, đảm bảo rằng mỗi cá nhân và phòng ban đều có

rõ ràng về quyền hạn và trách nhiệm. Quy trình phân công nhiệm vụ phải dựa trên năng lực chuyên môn và kinh nghiệm của từng cá nhân, đồng thời cần có sự phân cấp rõ ràng để tránh sự chồng chéo và bảo đảm hiệu quả công việc. Báo cáo tiến độ thường xuyên: Mỗi phòng ban, cá nhân liên quan cần thực hiện báo cáo cụ thể hàng tuần về tiến độ các dự án và gói thầu, giúp bộ phận đấu thầu nắm bắt tình hình và điều phối kịp thời. Bên cạnh đó, báo cáo năm cần có nội dung phân tích, đánh giá kết quả thực hiện và đề xuất các giải pháp khắc phục hạn chế, cải thiện hiệu quả tổ chức đấu thầu trong thời gian tới.

Xây dựng kế hoạch đấu thầu chi tiết và hợp lý: Kế hoạch đấu thầu chi tiết là yếu tố then chốt giúp công tác tổ chức đấu thầu được diễn ra nhanh chóng và chính xác. Để đạt được mục tiêu này, công ty cần chú trọng vào các bước quan trọng sau:

- **Khảo sát và đánh giá nhu cầu:** Trước khi lập kế hoạch, công ty cần thực hiện một khảo sát thực tế về tình hình nhu cầu mua sắm, phân tích mức độ ưu tiên của từng gói thầu. Việc khảo sát này giúp xác định đúng nhu cầu thực tế, tránh tình trạng thừa hoặc thiếu, từ đó giảm thiểu lãng phí nguồn lực.
- **Phân chia gói thầu hợp lý:** Các gói thầu cần được phân chia một cách hợp lý, không quá lớn để tránh tình trạng một gói thầu phụ thuộc vào gói thầu khác. Cần phải có sự hiểu biết sâu sắc về đặc điểm của từng dự án, quy định pháp lý và khả năng tài chính của công ty để phân chia gói thầu sao cho hiệu quả nhất.
- **Xây dựng dự toán chính xác:** Giá trị dự toán cần được tính toán cẩn thận, dựa trên khảo sát thị trường, giá trị các gói thầu trước đây và các yếu tố chi phí dự phòng. Việc xác định dự toán không hợp lý sẽ dẫn đến tình trạng đấu thầu lại hoặc phát sinh chi phí ngoài dự kiến, gây chậm trễ và làm tăng chi phí của dự án.

Thực hiện báo cáo tiến độ định kỳ và cải tiến quy trình: Mỗi phòng ban và cá nhân liên quan đến công tác tổ chức đấu thầu cần thực hiện báo cáo tiến độ hàng tuần về các gói thầu đang triển khai. Các báo cáo này giúp nắm bắt tình hình thực tế, đưa ra các biện pháp điều phối kịp thời khi có sự cố xảy ra. Đồng thời, báo cáo năm cần phải tổng kết, đánh giá hiệu quả công tác đấu thầu và đề xuất những cải tiến cho các năm sau.

Tổ chức các cuộc họp định kỳ và theo dõi thị trường: Phòng Kế hoạch thị trường cần tổ chức các cuộc họp định kỳ để theo dõi tình hình đấu thầu tại Công ty. Các cuộc họp này giúp các bộ phận liên quan thảo luận về các vấn đề phát sinh, chia sẻ thông tin và đánh giá những điều chỉnh cần thiết trong các quy định nội bộ. Đồng thời, việc theo dõi thị trường và các thay đổi trong các chính sách đấu thầu sẽ giúp công ty luôn chủ động trong việc xây dựng và điều chỉnh kế hoạch đấu thầu.

❖ **Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp**

Cải thiện chất lượng tổ chức đấu thầu

- ***Phân công công việc rõ ràng:*** Bộ máy tổ chức đấu thầu được phân cấp, phân nhiệm cụ thể, giảm thiểu tình trạng chồng chéo hoặc bỏ sót trách nhiệm. Điều này giúp nâng cao hiệu quả quản lý và tổ chức đấu thầu, đảm bảo tính nhất quán và minh bạch.

- ***Chuyên nghiệp hóa quy trình:*** Các bước trong kế hoạch đấu thầu được thực hiện bài bản, chi tiết, tạo tiền đề cho việc lựa chọn nhà thầu đúng yêu cầu, đáp ứng tiến độ và chất lượng công việc.

Nâng cao hiệu quả quản lý nhân sự

- ***Giảm áp lực công việc:*** Nhờ quy hoạch bộ máy hợp lý, khối lượng công việc được phân bổ đều, tránh tình trạng quá tải vào cuối năm.

- ***Tăng năng suất lao động:*** Đội ngũ cán bộ được đào tạo bài bản và ứng dụng quy trình tối ưu sẽ nâng cao năng lực giải quyết công việc.

Đảm bảo tiến độ đấu thầu và dự án

- ***Giảm thiểu chậm trễ:*** Kế hoạch đấu thầu chi tiết giúp công ty thực hiện các gói thầu đúng tiến độ, hạn chế tối đa tình trạng chậm trễ do các bước xử lý không đồng bộ.

- ***Quản lý tốt nguồn lực:*** Việc xây dựng kế hoạch đấu thầu hiệu quả cho phép công ty tối ưu hóa sử dụng nhân sự, tài chính và thời gian, tránh tình trạng dồn dập vào cuối năm.

Tối ưu chi phí và hiệu quả kinh tế

- ***Giảm thất thoát, lãng phí:*** Kế hoạch đấu thầu sát thực tế và hợp lý giúp công ty dự toán chi phí chính xác, hạn chế vượt ngân sách hoặc đấu thầu lại.

- ***Tăng khả năng cạnh tranh:*** Quy trình đấu thầu minh bạch, hiệu quả giúp công ty thu hút các nhà thầu uy tín, từ đó nâng cao chất lượng hàng hóa và tối ưu giá trị kinh tế.

3.2.5. Bồi dưỡng năng lực chuyên môn cho đội ngũ cán bộ làm công tác tổ chức đấu thầu

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu là nhân tố quyết định sự thành công trong công tác tổ chức đấu thầu của công ty. Nhân sự thiếu kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn sẽ gây ảnh hưởng lớn đến hiệu quả công tác tổ chức đấu thầu. Vì vậy, Công ty Apatit Việt Nam cần tập trung vào nâng cao năng lực chuyên môn và kỹ năng mềm cho đội ngũ này để quản lý các hoạt động tổ chức đấu thầu một cách hiệu quả.

❖ Chủ thể thực hiện giải pháp

Phòng Kế hoạch thị trường; Phòng Tổ chức lao động

❖ **Nội dung thực hiện giải pháp**

• *Đào tạo chuyên sâu về đấu thầu:* Công ty nên tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu về quy trình tổ chức đấu thầu, kỹ thuật lập và đánh giá hồ sơ, giúp cán bộ nắm bắt và áp dụng đúng các quy định pháp luật và tiêu chuẩn đấu thầu trong nước và quốc tế. Các khóa học cần bao gồm các kỹ năng về phân tích, đánh giá và ra quyết định trong quá trình đấu thầu.

• *Nâng cao kiến thức pháp lý liên quan đến đấu thầu:* Bên cạnh kỹ thuật, đội ngũ cán bộ cũng cần nắm vững các quy định pháp luật liên quan đến đấu thầu, để đảm bảo hồ sơ mời thầu tuân thủ đầy đủ các quy định của nhà nước và tránh được các tranh chấp pháp lý không mong muốn.

• *Phát triển kỹ năng mềm:* Đội ngũ cán bộ cần được bồi dưỡng thêm các kỹ năng mềm như giao tiếp, đàm phán, quản lý thời gian và kỹ năng xử lý tình huống. Những kỹ năng này không chỉ giúp cán bộ làm việc hiệu quả mà còn giúp tạo dựng và duy trì mối quan hệ tốt với các đối tác và nhà thầu.

• *Đào tạo cán bộ về kỹ năng phân tích và soạn thảo hồ sơ:* Đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu cần được đào tạo chuyên sâu về kỹ năng lập hồ sơ mời thầu. Các kỹ năng này bao gồm cách phân tích yêu cầu kỹ thuật, xây dựng tiêu chí đánh giá và phương pháp lựa chọn nhà thầu, đảm bảo hồ sơ mời thầu phù hợp với yêu cầu cụ thể của từng dự án.

• *Khuyến khích cập nhật kiến thức mới:* Apatit Việt Nam nên tạo điều kiện cho cán bộ tham gia các hội nghị, hội thảo chuyên ngành để cập nhật các kiến thức mới về luật pháp đấu thầu, công nghệ và các xu hướng quản lý. Điều này sẽ giúp đội ngũ cán bộ nắm bắt và áp dụng kịp thời các phương pháp đấu thầu tiên tiến nhất.

Song song với việc nâng cao trình độ chuyên môn, Công ty đặc biệt là tổ chức Đảng, đoàn thể trong Công ty nên tăng cường các lớp học về chính trị, tư tưởng cho toàn thể cán bộ nói chung và cán bộ tham gia công tác đấu thầu nói riêng. Vì họ không những phải có nhận thức đúng đắn, kinh nghiệm, trình độ mà còn phải có đạo đức.

Hiện nay Công ty vẫn thiếu cán bộ giỏi về công tác tư vấn đấu thầu. Trong khi đó, số lượng gói thầu tại Công ty lại ngày một tăng, công việc thường đổ dồn cho một số ít cán bộ giỏi. Do vậy, trong thời gian tới Công ty cần phải tổ chức tuyển dụng và đào tạo thêm một số cán bộ giỏi phục vụ cho công tác đấu thầu.

Ngoài ra, Công ty cần phải có chính sách hậu đãi thỏa đáng để thu hút và giữ chân những cán bộ có trình độ, kinh nghiệm làm việc hiệu quả. Chính sách tiền lương, tiền

thường hợp lý, cũng như các chính sách nghỉ ngơi, chăm sóc sức khỏe, nghỉ mát và môi trường làm việc tốt sẽ thu hút nhân tài và giữ chân những người làm được việc.

❖ Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp

Việc đầu tư vào nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ làm công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty Apatit Việt Nam sẽ mang lại những lợi ích lớn đối với công ty. Đầu tiên, việc tăng cường đào tạo và cập nhật kiến thức sẽ giúp đội ngũ cán bộ hiểu rõ và nắm vững quy trình đấu thầu cũng như các quy định pháp lý liên quan. Điều này không chỉ đảm bảo rằng công tác tổ chức đấu thầu diễn ra chính xác và tuân thủ quy định mà còn giúp tối ưu hóa hiệu quả hoạt động, giảm thiểu rủi ro và sai sót trong quá trình đấu thầu.

Đồng thời, việc nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ sẽ tạo điều kiện để đưa ra những cải tiến và giải pháp sáng tạo trong công tác đấu thầu, giúp công ty hoàn thiện quy trình và nâng cao chất lượng công tác lựa chọn nhà thầu. Nhờ vậy, Công ty Apatit Việt Nam có thể tiết kiệm thời gian và chi phí, đồng thời đảm bảo sự minh bạch và công bằng trong suốt quá trình đấu thầu.

Bên cạnh đó, nâng cao năng lực chuyên môn của cán bộ đấu thầu cũng sẽ giúp tạo dựng niềm tin và uy tín đối với các nhà thầu và các bên liên quan. Các đối tác và nhà thầu sẽ tin tưởng vào sự chuyên nghiệp của đội ngũ, góp phần xây dựng môi trường đấu thầu minh bạch, cạnh tranh và hiệu quả.

Đầu tư vào đào tạo cán bộ cũng mang lại lợi ích dài hạn cho công ty, bởi đây là cơ hội để phát triển và giữ chân những nhân viên tài năng. Nhân viên được đào tạo bài bản sẽ cảm thấy gắn bó và cam kết lâu dài với công ty, giúp Công ty Apatit Việt Nam xây dựng được đội ngũ nhân lực ổn định, chất lượng và luôn sẵn sàng đối mặt với những thách thức mới.

3.2.6. Hoàn thiện về phương tiện tổ chức và quản lý đấu thầu mua sắm hàng hóa

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Đến nay, công tác đấu thầu qua mạng tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam tuy đã được triển khai phổ biến và đi vào thực tiễn, nhưng vẫn còn một số hạn chế về cơ sở vật chất và hạ tầng công nghệ. Có thể thấy, công tác đấu thầu qua mạng mới chỉ được thực hiện ở Tổng công ty chứ chưa được phổ biến rộng rãi ở các chi nhánh và xí nghiệp. Hệ thống máy móc, thiết bị phục vụ đấu thầu của Công ty và một số nhà thầu chưa đồng bộ, chưa được nâng cấp hiện đại, dẫn đến khó khăn trong việc đảm bảo sự xuyên suốt và hiệu quả trong quá trình thực hiện đấu thầu. Điều này đôi khi gây ra tình trạng hồ sơ trên hệ thống còn thiếu hoặc thông tin chưa đầy đủ, ảnh hưởng đến chất lượng và tiến độ đấu thầu.

Bên cạnh đó, việc linh hoạt hơn trong việc tiếp nhận hồ sơ và xử lý HSCG cũng là một vấn đề cần phải quan tâm khi ngoại trừ các gói thầu được áp dụng theo Luật đấu thầu Việt Nam, các gói thầu được áp dụng các hình thức khác thì đều đang tiếp nhận HSCG bằng túi hồ sơ vật lý, như vậy là thiếu đi sự linh hoạt trong công tác nhận và quản lý hồ sơ.

❖ **Chủ thể thực hiện giải pháp**

Phòng Kế hoạch thị trường và toàn bộ các phòng ban, chi nhánh, xí nghiệp có thực hiện công tác tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hóa

❖ **Nội dung thực hiện giải pháp**

Trên thế giới, hình thức đấu thầu qua mạng đã phổ biến và phát triển mạnh mẽ, mang lại nhiều lợi ích vượt trội. Tại Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam, đấu thầu qua mạng cho phép mọi thông tin của bên mời thầu được công khai đầy đủ trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia. Điều này tạo điều kiện cho tất cả các nhà thầu tiềm năng có cơ hội ngang nhau trong việc tiếp cận thông tin và tham gia dự thầu. Để phổ biến và khuyến khích hình thức đấu thầu này cho toàn bộ các chi nhánh và xí nghiệp, Công ty cần chủ trương thực hiện một số giải pháp như:

Mở rộng áp dụng đấu thầu qua mạng:

Đấu thầu qua mạng đã chứng minh được những ưu điểm vượt trội trong việc công khai minh bạch thông tin, giảm thiểu chi phí và thời gian trong quá trình đấu thầu. Để áp dụng hình thức này rộng rãi hơn, Công ty cần:

- Đặt mục tiêu cụ thể cho từng chi nhánh, xí nghiệp: Công ty cần xác định chỉ tiêu cụ thể về số lượng gói thầu thực hiện qua mạng mỗi năm tại các chi nhánh và xí nghiệp, từ đó thúc đẩy sự phát triển và ứng dụng hình thức đấu thầu qua mạng trong toàn bộ hệ thống.
- Đào tạo và tập huấn cho cán bộ: Tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu về đấu thầu qua mạng và cập nhật những Thông tư, quy định mới nhất của Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Đào tạo cũng cần bao gồm các kỹ năng về quản lý và vận hành hệ thống đấu thầu điện tử.
- Hội thảo trao đổi kinh nghiệm: Công ty có thể tổ chức các hội thảo, tọa đàm giữa các đơn vị trong Tổng công ty và các chi nhánh, xí nghiệp để chia sẻ kinh nghiệm, giải quyết các vấn đề vướng mắc và tìm ra giải pháp hiệu quả trong việc triển khai đấu thầu qua mạng.

Nâng cấp hạ tầng công nghệ thông tin

Để đảm bảo hệ thống đấu thầu qua mạng hoạt động ổn định và hiệu quả, Công ty cần:

- Đầu tư nâng cấp thiết bị và phần mềm: Hệ thống đấu thầu qua mạng cần được trang bị đầy đủ các thiết bị và phần mềm hiện đại, đảm bảo sự ổn định và khả năng xử lý nhanh chóng, chính xác thông tin của tất cả các bên tham gia đấu thầu. Các thiết bị, phần mềm này phải tương thích và có thể tích hợp với hệ thống hiện tại của Công ty cũng như của các nhà thầu.
- Tăng cường bảo mật hệ thống: Việc bảo mật thông tin trong đấu thầu qua mạng là cực kỳ quan trọng. Công ty cần triển khai các biện pháp bảo mật tiên tiến, bảo vệ dữ liệu của người tham gia và tránh tình trạng rò rỉ thông tin trong suốt quá trình đấu thầu.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và lập hồ sơ đấu thầu

- Để nâng cao hiệu quả công tác lập hồ sơ và quản lý hồ sơ chào giá, Công ty có thể áp dụng các giải pháp công nghệ sau:
- Tích hợp phần mềm quản lý đấu thầu: Công ty nên sử dụng phần mềm chuyên dụng để tự động hóa quy trình lập và quản lý hồ sơ mời chào giá. Phần mềm này có khả năng kiểm tra lỗi, phân loại thông tin và đảm bảo tính chính xác của hồ sơ, đồng thời hỗ trợ trong việc lưu trữ và bảo mật dữ liệu hiệu quả.
- Ứng dụng hệ thống quản lý tài liệu (DMS) và lưu trữ đám mây: Hệ thống DMS sẽ giúp Công ty lưu trữ và quản lý hồ sơ chào giá một cách hợp lý, dễ dàng truy cập và đảm bảo tính bảo mật. Việc lưu trữ hồ sơ trên nền tảng đám mây sẽ giúp chia sẻ tài liệu nhanh chóng và an toàn giữa các bộ phận liên quan, đồng thời dễ dàng truy xuất và sửa đổi hồ sơ khi cần thiết.
- Tự động hóa quy trình phản hồi và điều chỉnh hồ sơ: Công ty có thể sử dụng phần mềm tự động để cập nhật và điều chỉnh hồ sơ mời chào giá. Điều này sẽ giúp việc điều chỉnh hồ sơ trở nên nhanh chóng và chính xác, đồng thời thông báo ngay lập tức cho tất cả nhà thầu về các thay đổi để tránh sự nhầm lẫn và đảm bảo sự đồng bộ trong toàn bộ quá trình đấu thầu.

❖ Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp:

Tăng cường tính minh bạch, công bằng và cạnh tranh lành mạnh: Nhờ các thông tin được công khai trực tuyến, các nhà thầu có thể dễ dàng tiếp cận thông tin mà không phụ thuộc vào tương tác trực tiếp.

Tiết kiệm chi phí: Giảm thiểu các chi phí in ấn, thủ tục hành chính và tiết kiệm thời gian cho cả bên mời thầu và nhà thầu.

Nâng cao hiệu quả quản lý: Đấu thầu qua mạng đơn giản hóa quy trình mua hồ sơ và nộp thầu, giảm thiểu sai sót trong quản lý hồ sơ và tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm soát quy trình.

Những nỗ lực này giúp Công ty Apatit Việt Nam không chỉ tối ưu hóa quy trình đấu thầu, nâng cao tính minh bạch và hiệu quả, mà còn tạo dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh, hiện đại hóa hoạt động đấu thầu, góp phần nâng cao vị thế của Công ty trong ngành khai thác khoáng sản.

3.2.7. Thiết lập hệ thống kiểm tra và giám sát độc lập

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Hiện nay, quy trình kiểm tra tư cách nhà thầu tại Công ty chủ yếu dựa trên hồ sơ do nhà thầu cung cấp và được chính HDG thực hiện kiểm tra đánh giá chứ chưa có đơn vị nào giám sát độc lập các tài liệu, hồ sơ kinh nghiệm hay các thông tin khác mà nhà thầu cung cấp. Việc HDG đảm nhiệm quá nhiều chức năng cũng sẽ là một rủi ro khiến cho việc xác thực không được đảm bảo khách quan, minh bạch, công bằng. Chính vì vậy, cần thiết lập hệ thống kiểm tra và giám sát độc lập để quá trình này đạt được hiệu quả cao hơn.

Bên cạnh đó, Công ty Apatit là một doanh nghiệp lớn với rất nhiều gói thầu lớn trong năm, nên bộ máy tổ chức cũng phức tạp. Nên để tối ưu hóa cho hoạt động tổ chức đấu thầu được thực hiện trơn tru, đúng tiến độ thì việc cần hoàn thiện bộ máy cũng như xây dựng một hệ thống giám sát độc lập cũng được ưu tiên hàng đầu.

❖ Chủ thể thực hiện giải pháp

Phòng Kế hoạch thị trường phối hợp cùng văn phòng công ty, phòng Tổ chức lao động

❖ Nội dung thực hiện giải pháp

Tổng giám đốc cần ra quyết định dựa trên văn bản trình thiết lập thêm bộ phận cụ thể với chức năng đánh giá tư cách nhà thầu và thẩm định thông tin hồ sơ bao gồm cả báo cáo tài chính và kinh nghiệm của nhà thầu để không còn phụ thuộc vào các tài liệu tự cung cấp của nhà thầu, từ đó có sự đối chiếu khách quan và loại bỏ đi những nhà thầu không đủ tư cách.

Phát triển một hệ thống giám sát tự động để theo dõi từng giai đoạn của quy trình đấu thầu, từ việc lập kế hoạch, thông báo mời thầu, đến tiếp nhận hồ sơ và xét duyệt kết quả. Hệ thống này có thể bao gồm các công cụ như phần mềm quản lý dự án hoặc nền tảng chuyên biệt để theo dõi thời gian, khối lượng công việc, và trạng thái của từng gói thầu.

Tự động cập nhật tiến độ công việc và thông báo kịp thời khi có các bước bị chậm trễ hoặc có vấn đề cần khắc phục. Điều này giúp công ty kiểm soát sát sao tiến độ đầu thầu và tránh tình trạng trì hoãn vào những giai đoạn quan trọng. Đảm bảo công tác tổ chức đầu thầu đúng theo tiến độ kế hoạch đã đề ra.

Cung cấp các báo cáo tiến độ và đánh giá hiệu quả công tác đầu thầu theo định kỳ cho các bên liên quan như phòng kế hoạch, tài chính, quản lý dự án và các bộ phận liên quan khác. Hệ thống giám sát này nên có cơ chế phản hồi nhanh chóng để các bộ phận có thể điều chỉnh khi cần thiết.

Việc cung cấp thông tin cập nhật giúp các bên liên quan phối hợp tốt hơn và kịp thời điều chỉnh kế hoạch khi cần, từ đó đảm bảo quy trình đầu thầu được thực hiện đúng tiến độ và hiệu quả.

❖ **Kết quả dự kiến thực hiện giải pháp**

Tăng cường tính minh bạch và công bằng trong đầu thầu: Hệ thống giám sát và kiểm tra độc lập giúp đảm bảo các bước trong quá trình đầu thầu được thực hiện đúng quy trình, đúng pháp luật, và hạn chế các hành vi gian lận hoặc thiên vị. Điều này củng cố niềm tin của các nhà thầu và các bên liên quan vào công tác đầu thầu của công ty.

Cải thiện chất lượng đánh giá HSCG: Việc có một cơ quan giám sát độc lập hỗ trợ kiểm tra và xác minh thông tin trong hồ sơ sẽ giảm thiểu tình trạng thiếu sót hoặc sai lệch dữ liệu. Điều này giúp đảm bảo quá trình đánh giá hồ sơ chính xác hơn, lựa chọn được nhà thầu có năng lực thực sự.

Giảm rủi ro pháp lý: Hệ thống giám sát độc lập đóng vai trò như một cơ chế phòng ngừa các khiếu nại hoặc tranh chấp phát sinh trong đầu thầu. Nếu có vấn đề xảy ra, dữ liệu từ hệ thống giám sát có thể được sử dụng để làm bằng chứng minh bạch, từ đó hạn chế các rủi ro về pháp lý.

Nâng cao năng lực quản lý đầu thầu: Công ty có thể sử dụng dữ liệu từ hệ thống giám sát để đánh giá hiệu quả của từng gói thầu, xác định các điểm yếu cần cải thiện, từ đó hoàn thiện chính sách và quy trình đầu thầu.

Cải thiện uy tín Công ty: Việc áp dụng hệ thống giám sát độc lập không chỉ giúp cải thiện chất lượng đầu thầu mà còn nâng cao hình ảnh của Công ty Apatit Việt Nam trong mắt các đối tác, nhà thầu và cơ quan quản lý. Điều này có thể thu hút thêm nhiều nhà thầu uy tín tham gia các gói thầu của công ty.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh ngày càng gay gắt, công tác đấu thầu đóng vai trò quan trọng trong việc tối ưu hóa chi phí, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ, và củng cố năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam. Đề án này đã tập trung phân tích hiện trạng, nêu rõ những thành tựu và hạn chế còn tồn tại trong công tác tổ chức đấu thầu của công ty, đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tổ chức đấu thầu, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động mua sắm hàng hóa của công ty trong thời gian tới.

Qua quá trình nghiên cứu, đề án đã chỉ ra một số thành tựu đáng ghi nhận như tính linh hoạt trong quản lý tiến độ hợp đồng sau đấu thầu, đảm bảo chất lượng hàng hóa, dịch vụ và việc duy trì các mối quan hệ lâu dài với các nhà cung cấp uy tín. Những thành tựu này không chỉ giúp nâng cao hiệu quả kinh tế mà còn tạo nền tảng phát triển bền vững cho Công ty Apatit Việt Nam, góp phần vào mục tiêu phát triển ngành khai thác và chế biến khoáng sản quốc gia.

Tuy nhiên, công tác tổ chức đấu thầu của công ty vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế cần khắc phục, như tình trạng chậm tiến độ, thiếu hiệu quả trong công tác kiểm tra tư cách nhà thầu, và quy trình đấu thầu chưa tối ưu. Những hạn chế này không chỉ ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện dự án mà còn tiềm ẩn nhiều rủi ro về tài chính và pháp lý, từ đó ảnh hưởng đến uy tín của công ty. Các nguyên nhân đã được phân tích sâu, bao gồm từ yếu tố quản lý nội bộ đến các ảnh hưởng từ yếu tố khách quan như quy định pháp lý.

Dựa trên các phân tích trên, đề án đã đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng công tác tổ chức đấu thầu tại Công ty Apatit Việt Nam. Những giải pháp như tăng cường hoạt động marketing trong thu thập thông tin đấu thầu, hoàn thiện quy trình kỹ thuật, và nâng cao năng lực chuyên môn của đội ngũ cán bộ sẽ là các bước đi quan trọng nhằm đảm bảo tính minh bạch, hiệu quả và chuyên nghiệp của hoạt động đấu thầu.

Tóm lại, với những giải pháp đồng bộ và kịp thời, công tác đấu thầu của Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam sẽ ngày càng hoàn thiện, góp phần thực hiện mục tiêu phát triển bền vững đến năm 2030, đồng thời củng cố vị thế của công ty trong ngành khai thác và chế biến khoáng sản tại Việt Nam. Nghiên cứu hy vọng đã đóng góp những kiến thức và thông tin hữu ích, góp phần giúp công ty đạt được những kết quả tích cực hơn trong hoạt động đấu thầu và mua sắm hàng hóa trong tương lai.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS.Nguyễn Thị Hường (2001), *Kinh doanh quốc tế - tập I*, nhà xuất bản lao động xã hội, Hà Nội.
2. TS. Đinh Đào Ánh Thủy (2018), *Giáo trình đấu thầu*, NXB Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
3. Từ Quang Phương, Phạm Văn Hùng (2013), *Giáo trình kinh tế đầu tư*, NXB Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
4. Ngô Thị Bích Đào. THS. 538 (2002), *Giải pháp hoàn thiện hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa ở Công ty Đầu tư và phát triển công nghệ truyền hình VTC, Quản trị kinh doanh.*
5. Công ty Apatit Việt Nam (2018 – 2023), *Báo cáo tài chính Công ty Apatit Việt Nam.*
6. Công ty Apatit Việt Nam (2018 – 2023), *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty Apatit Việt Nam.*
7. Công ty Apatit Việt Nam (2018 – 2023), *Quy định chức năng phòng ban Công ty Apatit Việt Nam.*
8. Công ty Apatit Việt Nam (2018 – 2023), *Báo cáo quản trị Công ty Apatit Việt Nam.*
9. Các gói thầu của Công ty Apatit Việt Nam trên hệ thống “”muasamcong””.
10. Quy định mua sắm vật tư, dịch vụ trong Công ty Apatit Việt Nam.
11. Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 do Quốc hội ban hành ngày 26 tháng 11 năm 2013.
12. Luật Đấu thầu số 15/2023/QH15 do Quốc hội ban hành ngày ngày 23 tháng 6 năm 2023.
13. Quốc hội nước cộng hòa XHCN Việt Nam (2005), luật đấu thầu số 61/2005/QH11, Quốc hội nước cộng hòa XHCN Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005.
14. Các văn bản pháp lý liên quan
15. Ngân hàng phát triển châu Á (ADB), “Sơ tuyến, hướng dẫn đấu thầu” T6/2018.

DANH MỤC PHỤ LỤC

Phụ lục 1

Nội dung lập Hồ sơ mời chào giá

Yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm của Công ty trong HSMCG

Chương I. YÊU CẦU VỀ HỒ SƠ CHÀO GIÁ

Mục 1. Bên mời chào giá.

1. Tên bên mời chào giá: Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam
2. Bên mời chào giá mời các Nhà cung cấp tham gia chào giá rộng rãi, cung cấp vật tư theo đơn hàng “ Mua sắm vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 - Chi nhánh Tuyên Tăng Loong”.
3. Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định.

Mục 2. Các yêu cầu về vật tư.

Phạm vi, yêu cầu của đơn hàng nêu chi tiết tại Chương II của Hồ sơ mời chào giá này hoặc chi tiết tại thông báo mời chào giá.

(Tên, ký mã hiệu/ danh hiệu/ số chế tạo, số lượng, chất lượng, đặc tính kỹ thuật chủ yếu, nhà sản xuất, xuất xứ của vật tư)

Mục 3. Các yêu cầu về tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp.

Nhà cung cấp phải nộp các giấy tờ sau:

1. Có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/ giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/ Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, Giấy phép kinh doanh đối với mặt hàng kinh doanh có điều kiện...*(bản công chứng)*.

2. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào hàng *(Giấy ủy quyền, quyết định bổ nhiệm hoặc văn bản tương đương)*.

3. Tài liệu chứng minh năng lực kinh nghiệm: Nhà cung cấp phải cung cấp tài liệu chứng minh các nội dung sau:

- Bản giới thiệu về nhà cung cấp.

- Báo cáo tài chính từ năm 2020 đến 2022 đã được kiểm toán hoặc cơ quan thuế xác nhận.

- Hợp đồng cung cấp hàng hóa vật tư, thiết bị tuyển khoáng đã thực hiện trong vòng 3 năm gần đây (từ 2020 đến 2022), kèm theo hóa đơn GTGT và biên bản nghiệm thu hoặc biên bản thanh lý hợp đồng *(các chứng từ trên là bản gốc hoặc bản sao công chứng ngoại trừ hóa đơn GTGT hoặc những hợp đồng với Công ty Apatit VN)*. Số lượng hợp đồng tương tự ≥ 1 hợp đồng, trong đó có ít nhất một hợp đồng có giá trị $\geq 1.500.000.000$, đồng (bao gồm thuế GTGT).

- Giấy phép bán hàng hoặc giấy xác nhận cung cấp của nhà sản xuất, giấy chứng nhận quan hệ đối tác trong trường hợp Nhà cung cấp không phải là nhà sản xuất ra hàng hóa. Trong trường hợp viết bằng ngôn ngữ khác thì phải kèm theo bản dịch công chứng *(tùy vào yêu cầu phức tạp của hàng hóa mà bên mời chào hàng có thể yêu cầu Nhà cung cấp giấy phép bán hàng, tuy nhiên phải phù hợp với quy định của Công ty Apatit Việt Nam)*.

- Bên mời chào giá có thể chấp nhận Nhà cung cấp là một đơn vị độc lập hoặc liên danh giữa các Nhà cung cấp với điều kiện đảm bảo các yêu cầu của Hồ sơ mời

Yêu cầu về phạm vi, kỹ thuật hàng hóa

Chương II. PHẠM VI, YÊU CẦU CỦA ĐƠN HÀNG

Nhà cung cấp phải chào hàng hóa theo nội dung yêu cầu dưới đây:

1. Phạm vi cung cấp hàng hóa, yêu cầu kỹ thuật:

- Tên đơn hàng: Mua sắm vật tư sửa chữa vận hành 6 tháng cuối năm 2023 -

Chi nhánh Tuyển Tăng Lòong

- Số hiệu đơn hàng: 113 /ĐH-CD ngày 04/7/2023

- Tên vật tư:

STT	Tên Vật Tư	Mã hiệu	ĐVT	Số lượng
1	Gầu mức liệu máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02
2	Mặt đầu máy rửa 1201	Д2200	Cái	02
3	Côn trung gian máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02
4	Vành răng bị động máy rửa 1201	Z138, m22	Cái	01
5	Bánh tỷ máy rửa 1201 gồm cả trục	Bản vẽ	Cụm	08
6	Vành ga lê máy rửa 1201	Д2200	Cái	02
7	Trục răng chủ động máy nghiền	Z22, m16	Cái	01
8	Xéc măng tuốc bin khí	TB300-1,6	Cái	04

2. Tiến độ cung cấp

TT	Danh mục hàng hóa	Quy cách mã hiệu Thông số kỹ thuật	ĐVT	Số lượng	Tiến độ cung cấp	Địa điểm cung cấp
1	Gầu mức liệu máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02	120 ngày kể từ ngày kết hợp đồng	Kho bên mua (mọi chi phí lên xuống hàng bên bán chịu)
2	Mặt đầu máy rửa 1201	Д2200	Cái	02		
3	Côn trung gian máy rửa 1201	Bản vẽ	Cái	02		
4	Vành răng bị động máy rửa 1201	Z138, m22	Cái	01		
5	Bánh tỷ máy rửa 1201 gồm cả trục	Bản vẽ	Cụm	08		

Yêu cầu về mặt tài chính, thương mại

chào giá.

Mục 4. Các yêu cầu về thương mại.

1. Giá, thuế, phí, lệ phí:

a. Giá chào:

Giá chào là giá do nhà cung cấp ghi trong đơn chào hàng, bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện đơn hàng tại địa điểm giao hàng theo yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá, bao gồm cả thuế, phí, lệ phí và chi phí liên quan khác.

Trường hợp Nhà cung cấp chào giá không bao gồm thuế, phí và lệ phí (nếu có) thì Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp sẽ bị loại.

b. Giảm giá: Trường hợp nhà cung cấp có đề xuất giảm giá thì có thể theo hình thức thư giảm giá riêng hoặc ghi trực tiếp vào đơn chào hàng và bảo đảm Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá. Trong đề xuất giảm giá, Nhà cung cấp cần nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể nêu trong phạm vi cung cấp. Trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các hạng mục. Thư giảm giá gửi sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá sẽ không được chấp nhận.

c. Nhà cung cấp có thể chào cho một, một phần hoặc toàn bộ hàng hóa thuộc phạm vi cung cấp tùy thuộc vào khả năng thực tế của mình.

2. Địa điểm và thời gian giao hàng:

a. Địa điểm giao hàng là:

- Hàng giao tại kho Bên Mua (tại Lào Cai), chi phí bốc xếp và vận chuyển hai đầu do Bên Bán chịu.

b. Thời gian giao hàng:

- Giao hàng xong trong vòng 120 ngày kể từ ngày ký hợp đồng.

3. Thanh toán:

- Bên Mua thanh toán 95% giá trị hợp đồng trong vòng 60 ngày kể từ ngày nghiệm thu nhập kho và Bên Bán hoàn thành thủ tục thanh toán. Thanh toán 5% giá trị còn lại sau khi Bên Bán hoàn thành nghĩa vụ bảo hành theo hợp đồng đã ký.

- Hoặc thanh toán 100% giá trị hợp đồng trong vòng 60 ngày kể từ ngày nghiệm thu nhập kho và Bên Bán hoàn thành thủ tục thanh toán kèm bảo lãnh bảo hành 5% giá trị hợp đồng.

- Hình thức thanh toán: chuyển khoản.

4. Bảo hành hàng hóa:

- Nhà cung cấp phải cam kết bảo hành hàng hóa theo đúng tiêu chuẩn của nhà sản xuất.

5. Nhà sản xuất, nguồn gốc, xuất xứ:

- Hàng hóa được chào phải thể hiện rõ nhà sản xuất, xuất xứ và có nguồn gốc hợp pháp.

Yêu cầu về nội dung của hồ sơ chào giá

- Đầy đủ CO + CQ nếu là hàng nhập khẩu hoặc chứng chỉ chất lượng đòi với hàng sản xuất trong nước.

Mục 5. Chi phí, đồng tiền, ngôn ngữ trong chào hàng.

1. Nhà cung cấp phải chịu mọi chi phí liên quan đến quá trình tham dự chào giá.
2. Đồng tiền tham dự chào giá và đồng tiền thanh toán là: VNĐ.
3. Hồ sơ chào giá cũng như tất cả văn bản và các tài liệu liên quan đến Hồ sơ chào giá được trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung cấp phải được viết bằng tiếng Việt. Các tài liệu và tư liệu bổ trợ trong Hồ sơ chào giá có thể được viết bằng ngôn ngữ khác, đồng thời kèm theo **bản dịch công chứng** sang tiếng Việt. Trường hợp thiếu bản dịch, nếu cần thiết, bên mời thầu có thể yêu cầu cung cấp gửi bổ sung.

Mục 6. Nội dung Hồ sơ chào giá.

Nhà cung cấp phải chuẩn bị 01 bản gốc và 01 bản chụp Hồ sơ chào giá, bao gồm các nội dung sau:

1. Đơn chào hàng theo Mẫu số 01, Biểu giá chào hàng theo Mẫu số 02 *Chương III Quy định biểu mẫu hồ sơ chào giá đối với bên chào giá.*

Nhà cung cấp phải nộp Hồ sơ chào giá có đơn chào hàng và biểu giá, các ô để trống phải điền đủ thông tin theo yêu cầu.

Trường hợp tại cột “đơn giá” và cột “thành tiền” của một mục mà Nhà cung cấp không ghi giá trị hoặc ghi là “0” thì được coi là Nhà cung cấp đã phân bổ giá của mục này vào các mục khác trong đơn hàng, Nhà cung cấp phải có trách nhiệm thực hiện hết tất cả các công việc theo yêu cầu nêu trong Hồ sơ mời chào giá với đúng giá đã chào.

2. Bảo đảm tham gia chào giá theo hình thức nộp tiền mặt, chuyển khoản cho Bên mời chào giá hoặc thư bảo lãnh do ngân hàng, tổ chức tài chính hoạt động tại Việt Nam phát hành cho bên thụ hưởng là Bên mời chào giá, bao gồm đầy đủ các nội dung cơ bản của bảo lãnh tham gia chào giá.

- Giá trị của Bảo đảm tham gia chào giá: **60.000.000 (Bằng chữ: Sáu mươi triệu đồng chẵn).**

- Thời gian có hiệu lực của bảo lãnh tham gia chào giá : **bằng thời gian có hiệu lực của hồ sơ chào giá cộng thêm 30 ngày.**

3. Các tài liệu chứng minh tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp theo quy định tại Mục 3 của Hồ sơ mời chào giá này.

4. Bản kê các điều kiện thương mại: giao hàng, thanh toán, bảo hành... theo mẫu số 03, chương III- Quy định biểu mẫu đối với bên chào giá.

5. Bảng liệt kê các chi tiết danh mục hàng hóa phù hợp với yêu cầu về phạm vi cung cấp nêu tại Chương II- Phạm vi, yêu cầu của đơn hàng, bao gồm cả các tài liệu chứng minh về nguồn gốc, xuất xứ theo Mẫu số 04, Chương III.

6. Phương án cung cấp, vận chuyển hàng hóa an toàn đến nơi giao nhận, phù

Yêu cầu về cách thức nộp, tiếp nhận và mở hồ sơ chào giá

hợp với yêu cầu về tiêu độ cung cấp.

7. Bản cam kết đáp ứng các điều kiện tài chính của Hợp đồng nêu tại Mẫu số 05, Chương III.

Mục 7. Thời gian hiệu lực của Hồ sơ chào giá.

1. Thời gian có hiệu lực của Hồ sơ chào giá là tối thiểu **30 ngày**, kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá (*trong quá trình đánh giá hồ sơ chào giá, trường hợp cần thiết Bên mời chào giá có thể yêu cầu gia hạn hiệu lực hồ sơ chào giá*).

Mục 8. Nộp, tiếp nhận, mở Hồ sơ chào giá.

1. Hồ sơ chào giá phải được nộp trong phong bì dán kín, có niêm phong và nộp trực tiếp hoặc gửi theo đường bưu điện đến địa chỉ của bên mời chào giá (*Phòng KHTT - Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam – Đại lộ Trần Hưng Đạo, Tổ 19, Phường Bắc Cường, TP Lào Cai, Tỉnh Lào Cai*) và không muộn hơn **15 giờ 00 phút ngày 03 / 8 / 2023**. Các hồ sơ chào giá được gửi đến Bên mời chào giá sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá sẽ không được xem xét.

2. Các Hồ sơ chào giá sẽ được mở đồng thời một cách công khai tại Trụ sở Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam – Đại lộ Trần Hưng Đạo, Tổ 19, Phường Bắc Cường, TP Lào Cai, Tỉnh Lào Cai vào lúc **15 giờ 30 phút ngày 03 / 8 / 2023**. Bên mời chào giá mời các Nhà cung cấp đã nộp Hồ sơ chào giá chứng kiến và xác nhận việc mở các Hồ sơ chào giá, tuy nhiên trong mọi trường hợp việc mở Hồ sơ chào giá vẫn được tiến hành vào thời gian đã được quy định trong Thông báo tổ chức chào giá mà không phụ thuộc vào sự có mặt hay vắng mặt của các Nhà cung cấp này.

3. Các thông tin về nội dung chủ yếu của Hồ sơ chào giá của nhà cung cấp bao gồm tối thiểu các nội dung: tên nhà cung cấp, giá chào, thời gian có hiệu lực của Hồ sơ chào giá, ... sẽ được lập thành một biên bản chung để làm cơ sở đánh giá lựa chọn nhà cung cấp.

4. Bên mời chào giá chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong các Hồ sơ cho đến khi công bố kết quả lựa chọn Nhà cung cấp.

Mục 9. Làm rõ Hồ sơ chào giá.

1. Sau khi mở Hồ sơ chào giá, nhà cung cấp có trách nhiệm làm rõ Hồ sơ chào giá theo yêu cầu của bên mời chào giá (nếu có). Trường hợp Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp thiếu tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực kinh nghiệm thì Bên mời chào giá yêu cầu Nhà cung cấp làm rõ, bổ sung tài liệu để chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện. Đối với các nội dung đề xuất về kỹ thuật, tài chính nêu trong Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp, việc làm rõ phải đảm bảo nguyên tắc không làm thay đổi bản chất của Nhà cung cấp tham gia chào giá, không làm thay đổi nội dung cơ bản của Hồ sơ chào giá đã nộp, không thay đổi giá chào.

2. Việc làm rõ Hồ sơ chào giá giữa Nhà cung cấp và Bên mời chào giá được

Phụ lục 2

Ví dụ minh họa hồ sơ mời chào giá đơn hàng 170/ĐH-CD

HỒ SƠ MỜI CHÀO GIÁ

(Kèm theo Quyết định số: /QĐ-APTVN ngày /10/2023)

HỒ SƠ MỜI CHÀO GIÁ

- Tên đơn hàng: Đơn hàng mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2024- Chi nhánh tuyến Tăng Lương
- Số hiệu đơn hàng: 170/ĐH-CD ngày 17/09/2023
- Phát hành ngày: /10/2023

**KT. TÓNG GIÁM ĐỐC
PHÒ TÓNG GIÁM ĐỐC**

Nguyễn Văn Tạo

Chương I. YÊU CẦU VỀ HỒ SƠ CHÀO GIÁ

Mục 1. Bên mời chào giá

1. Tên bên mời chào giá: Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam

2. Bên mời chào giá mời các Nhà cung cấp tham gia chào giá rộng rãi, cung cấp vật tư theo Đơn hàng mua sắm vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2024- Chi nhánh tuyến Tầng Loông.

3. Loại hợp đồng: Theo đơn giá cố định

Mục 2. Các yêu cầu về vật tư

Phạm vi công việc, yêu cầu của đơn hàng nêu tại Chương II của Hồ sơ mời chào giá này.

Mục 3. Các yêu cầu về tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp

Nhà cung cấp phải nộp các giấy tờ sau:

1. Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh.

2. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người ký đơn chào hàng (Giấy ủy quyền, quyết định bổ nhiệm hoặc văn bản tương đương).

3. Tài liệu chứng minh năng lực kinh nghiệm:

- Bản giới thiệu về Nhà cung cấp;

- Báo cáo tài chính năm 2022 (*Giá trị tài sản ròng phải dương*) và xác nhận hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế năm 2022 của nhà cung cấp

- Hợp đồng cung cấp hàng hóa giống hoặc tương tự vật tư thuộc đơn hàng (cung cấp bản gốc hoặc phô tô công chứng).

- Bên mời chào giá có thể chấp nhận Nhà cung cấp là một đơn vị độc lập hoặc liên danh giữa các Nhà cung cấp với điều kiện đảm bảo các yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá.

Mục 4. Các yêu cầu về thương mại

1. Giá, thuế, phí, lệ phí:

a. Giá chào:

Giá chào là giá do Nhà cung cấp ghi trong đơn chào hàng, bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện đơn hàng tại địa điểm giao hàng theo yêu cầu của Hồ sơ mời chào giá, bao gồm cả thuê, phí, lệ phí và chi phí liên quan khác. Trường hợp Nhà cung cấp chào giá không bao gồm thuê, phí, lệ phí (nếu có) thì Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp sẽ bị loại.

b. Trường hợp Nhà cung cấp có đề xuất giảm giá thì có thể theo hình thức thư giảm giá riêng hoặc ghi trực tiếp vào đơn chào hàng và bảo đảm Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá. Trong đề xuất giảm giá, Nhà cung cấp cần nêu rõ nội dung và cách thức giảm giá vào các hạng mục cụ thể nêu trong phạm vi công việc. Trường hợp không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các hạng mục. Thư giảm giá gửi sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá sẽ không được chấp nhận.

c. Nhà cung cấp chào toàn bộ hàng hóa thuộc phạm vi cung cấp.

2. Địa điểm và thời gian giao hàng:

a. Địa điểm giao hàng là: Tại kho Chi nhánh tuyến Tầng Loóng, Công ty Apatit Việt Nam (Khu CN Tầng Loóng, huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai), bóc xếp hai đầu do Nhà cung cấp thực hiện

b. Thời gian giao hàng:

Trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng, Bên bán sẽ thông báo bằng văn bản, mail, fax hoặc điện thoại trước 02 ngày khi giao hàng.

3. Thanh toán: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày giao nhận hàng.

4. Bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng:

- Nhà cung cấp bảo hành về chất lượng hàng hóa bán cho Công ty Apatit Việt Nam khi đưa vào sử dụng, quá trình sử dụng nếu Công ty Apatit Việt Nam phát hiện chất lượng sản phẩm không đảm bảo thì Nhà cung cấp có trách nhiệm đổi lại hàng và phải chịu bồi thường tất cả các thiệt hại do chất lượng không đảm bảo gây ra bằng tiền theo tính toán của Công ty Apatit Việt Nam (không trái với quy định của pháp luật).

- Hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng: Nhà cung cấp hỗ trợ Công ty Apatit Việt Nam cung cấp những tài liệu kỹ thuật, các dịch vụ kỹ thuật sau sửa chữa và

đưa ra những khuyến nghị sử dụng thiết bị dựa trên cơ sở những yêu cầu và thực tế sử dụng của Công ty Apatit Việt Nam.

5. Nhà sản xuất, nguồn gốc, xuất xứ:

Hàng hóa được chào phải thể hiện rõ nhà sản xuất, xuất xứ và có nguồn gốc hợp pháp.

Mục 5. Chi phí, đồng tiền và ngôn ngữ trong chào giá

1. Nhà cung cấp phải chịu mọi chi phí liên quan đến quá trình tham dự chào giá.

2. Đồng tiền tham dự chào giá và đồng tiền thanh toán là VNĐ.

3. Hồ sơ chào giá cũng như tất cả các văn bản và các tài liệu liên quan đến Hồ sơ chào giá được trao đổi giữa Bên mời chào giá và Nhà cung cấp phải được viết bằng tiếng Việt. Các tài liệu và tư liệu bổ trợ trong Hồ sơ chào giá có thể được viết bằng ngôn ngữ khác, đồng thời kèm theo bản dịch sang tiếng Việt có xác nhận đóng dấu của cơ quan dịch thuật. Trường hợp thiếu bản dịch, nếu cần thiết, Bên mời chào giá có thể yêu cầu Nhà cung cấp gửi bổ sung.

Mục 6. Nội dung Hồ sơ chào giá

Nhà cung cấp phải chuẩn bị 01 bản gốc và 01 bản chụp Hồ sơ chào giá bao gồm các nội dung sau:

1. Đơn chào hàng theo Mẫu số 01, Biểu giá chào hàng theo Mẫu số 02 Chương III – Biểu mẫu.

Nhà cung cấp phải nộp Hồ sơ chào giá có đơn chào hàng và biểu giá theo Mẫu số 01, Mẫu số 02 Chương III – Biểu mẫu, các ô để trống phải điền đủ thông tin theo yêu cầu.

Trường hợp tại cột “đơn giá” và cột “thành tiền” của một mục mà Nhà cung cấp không ghi giá trị hoặc ghi là “0” thì được coi là Nhà cung cấp đã phân bổ giá của mục này vào các mục khác trong đơn hàng, Nhà cung cấp phải có trách nhiệm thực hiện hết tất cả các công việc theo yêu cầu nêu trong Hồ sơ mời chào giá với đúng giá đã chào.

2. Bảo đảm tham gia chào giá theo hình thức nộp tiền mặt, chuyển khoản cho Bên mời chào giá hoặc thư bảo lãnh do ngân hàng, tổ chức tài chính hoạt động

tại Việt Nam phát hành cho bên thụ hưởng là Bên mời chào giá, bao gồm đầy đủ các nội dung cơ bản của bảo lãnh tham gia chào giá.

- Giá trị của Bảo đảm tham gia chào giá: 15.000.000 đồng.

- Thời gian có hiệu lực của bảo lãnh tham gia chào giá là 60 kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá.

3. Các tài liệu chứng minh tư cách pháp nhân, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp theo quy định tại Mục 3 của Hồ sơ mời chào giá này.

4. Bản kê các điều kiện thương mại: giao hàng, thanh toán, bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ sau bán hàng (nếu có), v.v... theo mẫu số 03, Chương III – Biểu mẫu.

5. Bảng liệt kê chi tiết danh mục hàng hóa phù hợp với yêu cầu về phạm vi cung cấp nêu tại Chương II – Phạm vi, yêu cầu của đơn hàng, bao gồm cả các tài liệu chứng minh về nguồn gốc, xuất xứ theo Mẫu số 04, Chương III – Biểu mẫu.

6. Phương án cung cấp, vận chuyển hàng hóa an toàn đến nơi giao nhận, phù hợp với yêu cầu về tiến độ cung cấp.

7. Bản cam kết đáp ứng các điều kiện chính của Hợp đồng nêu tại Mẫu số 05, Chương III – Biểu mẫu.

Mục 7. Thời hạn hiệu lực của Hồ sơ chào giá

Thời hạn hiệu lực của Hồ sơ chào giá là 30 ngày, kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá.

Mục 8. Nộp, tiếp nhận, mở Hồ sơ chào giá

1. Hồ sơ chào giá phải được nộp trong phong bì dán kín, có niêm phong và gửi về địa chỉ: phòng Kế hoạch Thị trường, Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam – Đại lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19, phường Bắc Cường, thành phố Lào Cai, tỉnh Lào Cai không muộn hơn 09 giờ 00 phút ngày 17 tháng 10 năm 2023. Các Hồ sơ chào giá được gửi đến Bên mời chào giá sau thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ chào giá sẽ không được xem xét.

2. Các Hồ sơ chào giá sẽ được mở đồng thời một cách công khai tại phòng Kế hoạch Thị trường, Công ty TNHH MTV Apatit Việt Nam – Đại lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19, phường Bắc Cường, thành phố Lào Cai, tỉnh Lào Cai vào hồi 09 giờ 05 phút ngày 17 tháng 10 năm 2023. Bên mời chào giá mời các Nhà cung cấp đã

nộp Hồ sơ chào giá chứng kiến và xác nhận việc mở các Hồ sơ chào giá, tuy nhiên trong mọi trường hợp việc mở Hồ sơ chào giá vẫn được tiến hành vào thời gian đã được quy định trong Thông báo tổ chức chào giá/ thư mời chào giá mà không phụ thuộc vào việc có mặt hay không của các Nhà cung cấp này.

3. Các thông tin về nội dung chủ yếu của Hồ sơ chào giá của các Nhà cung cấp bao gồm tối thiểu các nội dung: tên Nhà cung cấp, giá chào, thời gian có hiệu lực của Hồ sơ chào giá, ... sẽ được lập thành một biên bản chung để làm cơ sở đánh giá lựa chọn Nhà cung cấp.

4. Bên mời chào giá chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong các Hồ sơ cho đến khi công bố kết quả lựa chọn Nhà cung cấp.

Mục 9. Làm rõ Hồ sơ chào giá

1. Sau khi mở Hồ sơ chào giá, Nhà cung cấp có trách nhiệm làm rõ Hồ sơ chào giá theo yêu cầu của Bên mời chào giá (nếu có). Trường hợp Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp thiếu tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực kinh nghiệm thì Bên mời chào giá yêu cầu Nhà cung cấp làm rõ, bổ sung tài liệu để chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện. Đối với các nội dung đề xuất về kỹ thuật, tài chính nêu trong Hồ sơ chào giá của Nhà cung cấp, việc làm rõ phải đảm bảo nguyên tắc không làm thay đổi bản chất của Nhà cung cấp tham gia chào giá, không làm thay đổi nội dung cơ bản của Hồ sơ chào giá đã nộp, không thay đổi giá chào.

2. Việc làm rõ Hồ sơ chào giá giữa Nhà cung cấp và Bên mời chào giá được thực hiện thông qua văn bản.

3. Trong thời gian 03 ngày kể từ ngày mở Hồ sơ chào giá, trường hợp Nhà cung cấp phát hiện Hồ sơ chào giá của mình thiếu các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện thì Nhà cung cấp được phép gửi tài liệu đến Bên mời chào giá để làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện của mình. Bên mời chào giá có trách nhiệm tiếp nhận những tài liệu làm rõ của Nhà cung cấp để xem xét, đánh giá các tài liệu làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực kinh nghiệm được coi như một phần của Hồ sơ chào giá.

4. Việc làm rõ Hồ sơ chào giá chỉ được thực hiện giữa Bên mời chào giá và Nhà cung cấp có Hồ sơ chào giá cần phải làm rõ. Các tài liệu làm rõ về tư cách hợp lệ, năng lực thực hiện được coi là một phần của Hồ sơ chào giá và được Bên mời chào giá bảo quản như Hồ sơ chào giá.

Phụ lục 3

Hợp đồng mua bán hàng hóa đơn hàng 170/DH-CD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

(V/v mua sắm vật tư phục vụ
BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023 - Chi nhánh tuyến Tầng Loóng)
Số: 531/HĐ-APT, ngày 30/10/2023

Căn cứ Bộ Luật dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015 được Quốc hội nước CH XHCN Việt Nam khoá XIII, kỳ họp thứ 10 thông qua ngày 24/11/2015, có hiệu lực từ ngày 01/01/2017;

Căn cứ Luật thương mại số 36/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XI, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005;

Căn cứ quyết định số 1795/TB-APT VN ngày 30/10/2023 về việc thông báo kết quả phiên chào giá rộng rãi cung cấp vật tư phục vụ BD3, sửa chữa đột xuất quý 4/2023- Chi nhánh tuyến Tầng Loóng (phiên chào giá ngày 04/10/2023) đã được Tổng Giám đốc Công ty Apatit Việt Nam phê duyệt;

Căn cứ nhu cầu và khả năng mỗi bên.

Chúng tôi gồm có:

Gọi tắt là	Bên A (bên mua hàng)	Bên B (bên bán hàng)
Đơn vị	Công ty TNHH một thành viên Apatit Việt Nam	Công ty TNHH MTV Cơ khí và Dịch vụ
Người đại diện	Ông: Nguyễn Thanh Hà	Ông: Lê Quốc
Chức vụ	Tổng Giám Đốc	Giám đốc
Có TK số		
Mở tại Ngân hàng	Nông nghiệp & PTNT Cam Đường - tỉnh Lào Cai	Nông nghiệp & PTNT Ý Yên - tỉnh Nam Định
Mã số thuế	5300100276	0601017431
Điện thoại		
Số Fax		
Email nhận hóa đơn điện tử	hoadonvinaapaco2@gmail.com	
Địa chỉ:	Đại Lộ Trần Hưng Đạo, tổ 19 Phường Bắc Cường, TP Lào Cai, tỉnh Lào Cai	Xóm 8 khu E, thị trấn Lâm, huyện Ý Yên, tỉnh Nam Định

Hai bên thỏa thuận ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, theo đó Bên Mua đồng ý mua, Bên Bán đồng ý bán hàng hóa với các điều khoản và điều kiện như sau:

Điều 1. Hàng hóa:

TT	Tên hàng hóa	Quy cách, mã hiệu	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (đ, chưa VAT)	Thành tiền (đ, chưa VAT)	Bảo hành (giờ)	Nước sản xuất
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1	Tầm lót máy đập PK (Trọng lượng 3.551 Kg/bộ) Từ số 1÷11	PFS 1210	Bộ	03	134.000.000	402.000.000	4.000	VN
2	Thanh đập phân kích	PFS 1210	Thanh	48	18.500.000	888.000.000	1.400	VN
* Tổng cộng giá chào của vật tư đã bao gồm thuế, phí, lệ phí						1.419.000.000		

❖ Chất lượng hàng hóa:

- Hàng hóa do Bên Bán cung cấp: Mới 100%, chưa qua sử dụng, đúng quy cách mã hiệu, đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật, nước sản xuất như trên.

Điều 2. Điều kiện bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật:

1. Bảo hành hàng hóa:

- Hàng hóa vật tư theo hợp đồng được bảo hành theo cột ghi chú (Cột VIII) của hợp đồng hoặc trong vòng 06 tháng kể từ ngày hai bên hoàn tất các thủ tục nghiệm thu theo quy định tùy theo điều kiện nào đến trước.

- Trong thời gian bảo hành sau khi nhận thông báo của bên Mua (bằng điện thoại, Email hoặc văn bản..) về hàng hóa gặp sự cố hư hỏng do chất lượng của hàng hóa, thì trong vòng 48 giờ bên bán phải có mặt tại hiện trường để khắc phục, sửa chữa hư hỏng hoặc cấp hàng thay thế và bên bán chịu mọi chi phí phát sinh (nếu có).

Điều 3. Giá cả, giá trị hợp đồng:

1. Giá cả: Đơn giá ghi tại [Điều 1];

2. Tổng giá trị hợp đồng: 1.419.000.000, đồng;

- Bằng chữ: **Một tỷ, bốn trăm mười chín triệu, bốn trăm mười chín nghìn đồng;**

- Tổng giá trị hợp đồng đã gồm thuế GTGT, phí, lệ phí và các chi phí khác để đưa hàng hóa đến địa điểm giao hàng theo hợp đồng;

3. Loại hợp đồng: Hợp đồng theo đơn giá cố định.

Điều 4. Giao hàng, nghiệm thu, giao nhận:

1. Thời gian giao hàng: Xong trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng.
2. Địa điểm giao hàng: kho Chi nhánh tuyến Tầng Loóng, Công ty Apatit Việt Nam (Khu CN Tầng Loóng Huyện Bảo Thắng, tỉnh Lào Cai)
3. Các quy định về giao hàng:
 - a. Thông báo giao hàng: Trước khi giao hàng bên bán phải gửi công văn thông báo cho bên Mua bằng văn bản.
 - b. Phương thức giao hàng và chi phí: Toàn bộ chi phí bốc xếp, vận chuyển, lên xuống hàng hóa do bên Bán chịu trách nhiệm.
4. Phương thức xác định số lượng, chất lượng:
 - Khi giao nhận hàng hóa phải tổ chức kiểm tra, nghiệm thu kỹ thuật theo yêu cầu của bên Mua cho hàng hóa cung cấp tại [Điều 1- hàng hóa].
 - Hai bên lập biên bản nghiệm thu/ kiểm nhập khi giao nhận hàng hóa.
5. Xử lý khi có khác biệt về số lượng, chất lượng so với hợp đồng: Trong trường hợp hàng không đảm bảo quy định của hợp đồng dẫn đến việc bên Mua không nhận hàng thì Bên Bán phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về mọi chi phí thiệt hại có liên quan (nếu có).

Điều 5. Bảo đảm thực hiện hợp đồng:

- Ngay sau khi ký kết hợp đồng (Trong vòng 7 ngày làm việc) Bên bán phải cung cấp bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho bên Mua.
- Hình thức bảo lãnh: Thư bảo lãnh ngân hàng.
- Giá trị bảo lãnh: 3% giá trị hợp đồng (tương ứng giá trị **42.570.000**, đồng).
- Hiệu lực bảo lãnh: Có hiệu lực kể từ khi phát hành đến hết 31/12/2023.

Điều 6. Thanh toán:

1. Phương thức thanh toán: Bằng chuyển khoản.
2. Thời hạn thanh toán
 - Thanh toán 95% giá trị thực nhập trong vòng 30 ngày kể từ ngày bên bán giao hàng xong và bàn giao đầy đủ hồ sơ thanh toán, 5% còn lại Công ty Apatit Việt Nam tạm thời giữ lại trong quá trình NCC bảo hành hàng hoá và sẽ thanh toán hết sau khi NCC hoàn thành nghĩa vụ bảo hành.

3. Bộ chứng từ thanh toán hợp lệ gồm có
- + Biên bản nghiệm thu hàng hóa;
 - + Chứng nhận xuất xưởng (bản gốc hoặc bản sao công chứng);
 - + Hóa đơn GTGT do Bộ tài chính quy định;
 - + Bảo lãnh bảo hành (nếu có);
 - + Các tài liệu khác kèm theo của hàng hóa (nếu có).

Điều 7. Trách nhiệm các bên:

1. Trách nhiệm Bên Mua

- Bố trí kho để xếp hàng hóa.
- Tổ chức kiểm tra, kiểm nghiệm, tiếp nhận và làm thủ tục giao nhận vật tư hàng hóa khi Bên bán thực hiện giao hàng (*do Hội đồng nghiệm thu bên Mua và bên Bán*).
- Bên Mua có trách nhiệm yêu cầu Bên bán phối hợp để giải trình, giải quyết mọi vấn đề có liên quan đến vật tư hàng hóa do Bên bán cung cấp theo hợp đồng này hoặc khi cơ quan chức năng có thẩm quyền yêu cầu.
- Thanh toán cho Bên bán theo quy định của hợp đồng khi có đầy đủ các chứng từ hợp lệ.

2. Trách nhiệm của Bên bán

- Trước khi giao hàng phải thông báo cho bên Mua bằng văn bản.
- Tổ chức giao hàng theo đúng chủng loại, số lượng, chất lượng, thời gian và địa điểm như đã thỏa thuận trong hợp đồng.
- Chịu hoàn toàn trách nhiệm trước Bên Mua và các cơ quan chức năng có thẩm quyền của nhà nước về nguồn gốc, xuất xứ và tính hợp pháp của vật tư hàng hóa, chứng từ liên quan mà Bên bán cung cấp cho Bên Mua.
- Bên bán hoàn toàn chịu trách nhiệm về mọi thiệt hại phát sinh do việc khiếu nại của bên thứ ba về việc vi phạm bản quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến hàng hóa mà Bên bán cung cấp cho bên Mua.
- Chịu trách nhiệm bảo hành vật tư hàng hóa cung cấp theo quy định tại khoản 2 [Điều 2] – Bảo hành.
- Trong trường hợp vật tư hàng hóa do bên Bán cung cấp không đảm bảo

chất lượng theo quy định của hợp đồng gây thiệt hại cho bên Mua thì bên Mua có quyền yêu cầu Bên bán bồi thường mọi tổn thất liên quan (nếu có).

Điều 8. Giải quyết tranh chấp:

1. Bên Mua và Bên bán có trách nhiệm giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa hai bên thông qua thương lượng, hòa giải.

2. Nếu tranh chấp không thể giải quyết được bằng thương lượng, hòa giải trong thời gian 30 ngày kể từ ngày phát sinh tranh chấp thì bất kỳ bên nào cũng đều có thể yêu cầu đưa việc tranh chấp ra giải quyết tại tòa án nhân dân TP Lào Cai để giải quyết. Phán xét của Tòa buộc hai bên phải thực hiện, án phí do bên thua chịu. Hợp đồng này được tham chiếu và được chi phối theo pháp luật Việt Nam.

Điều 9. Cam kết chung:

1. Hai bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản đã ghi trong hợp đồng. Các điều khoản khác không ghi trong hợp đồng thì thống nhất thực hiện theo Bộ luật dân sự số 91/2015/QH13 và Luật thương mại số 36/2005/QH11.

2. Trong quá trình thực hiện nếu có bất kỳ sự sửa đổi hoặc phát sinh, hai bên phải kịp thời thông báo cho nhau và thống nhất bằng văn bản mới có hiệu lực thi hành. Bên nào tự ý vi phạm hợp đồng thì phải chịu hoàn toàn trách nhiệm.

Điều 10. Hiệu lực của Hợp đồng:

- Hợp đồng có hiệu lực từ ngày ký và mặc nhiên được thanh lý sau 30 ngày kể từ khi hai bên hoàn thành nghĩa vụ theo các điều khoản của Hợp đồng mà không có khiếu kiện gì.

- Hợp đồng này được lập thành 07 bản (gồm 10 Điều, 05 trang) có giá trị pháp lý như nhau, Bên Mua giữ 05 bản, Bên bán giữ 02 bản làm căn cứ thực hiện./

ĐẠI DIỆN BÊN MUA (BÊN A)

ĐẠI DIỆN BÊN BÁN (BÊN B)

TỔNG GIÁM ĐỐC

GIÁM ĐỐC