

Modun MS4: QUẢN LÝ MUA SẮM HÀNG HOÁ TRONG DỰ ÁN ODA

MỤC TIÊU

Objective

Kết thúc Modun MS4 bạn có khả năng:

- Nắm vững những khái niệm, qui định, các hình thức và các yêu cầu cơ bản liên quan tới mua sắm hàng hoá/thiết bị trong khuôn khổ dự án ODA.
- Tổ chức qui trình mua sắm và theo dõi mua sắm hàng hoá/thiết bị trong khuôn khổ dự án ODA

YÊU CẦU

Pre-requirement

Đã kết thúc Modun MS1: “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*” và MS2: “*Mua sắm xây lắp trong dự án ODA*”

PHƯƠNG PHÁP

Methods

- Học viên tự tìm hiểu tài liệu trước khoá học.
- Giáo viên nêu vấn đề, gợi ý, giảng giải và hỗ trợ trong quá trình học.
- Học viên thảo luận nhóm, làm bài tập, chuẩn bị và trình bày về các nội dung xác định dưới sự hỗ trợ của giáo viên.
- Người học tự thực hiện phần Kiểm tra – Đánh giá.

PHƯƠNG TIỆN

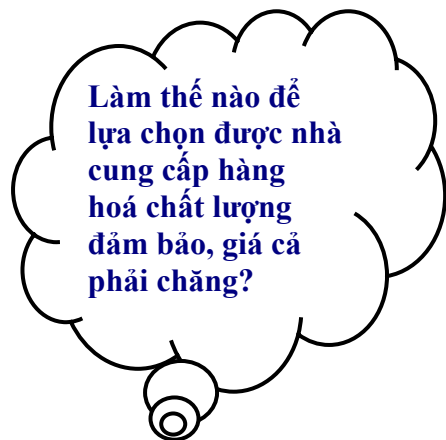
Training Kits

- Tài liệu Modun MS4: “*Mua sắm hàng hoá trong dự án ODA*”
- Các slide trình chiếu của giáo viên.



- Học viên tự tìm hiểu dưới sự hướng dẫn của giáo viên những khái niệm cơ bản, qui định, hình thức, các yêu cầu liên quan tới mua sắm hàng hoá.
- Học viên thảo luận về mô tả đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá, cách định giá “theo vòng đời sản phẩm” và làm bài tập về tổ chức đấu thầu mua sắm hàng hoá dưới sự hỗ trợ của giáo viên.
- Học viên tự đánh giá kết quả học tập.

Bạn chịu trách nhiệm mua sắm hàng hoá trong một dự án ODA? Bạn cần phải tìm hiểu những nội dung sau:



**Ông “mua sắm
HÀNG HOÁ”**

1. Hàng hoá và đặc điểm kỹ thuật

...Cùng thông số kỹ thuật nhưng chất lượng khác nhau; chất lượng đo đếm được và không đo đếm được...

Trang 3

2. Các hình thức, phương thức...

Đấu thầu rộng rãi quốc tế, đấu thầu rộng rãi trong nước... một túi hồ sơ... bảo hiểm...

Trang 5

3. Chuẩn bị hồ sơ mời thầu

Sử dụng tài liệu đấu thầu xây lắp với những bổ sung phù hợp với đấu thầu hàng hoá...

Trang 14

4. Đánh giá và tiêu chuẩn đánh giá

Đánh giá theo “Đạt – Không đạt”
Đánh giá theo “Giá vòng đời sản phẩm”;
Đánh giá theo điểm phân bổ...

Trang 16

5. Quy trình mua sắm hàng hoá

① Lập kế hoạch, chuẩn bị tham chiếu, tiêu chí đánh giá ② Mời thầu ③ Tuyển chọn, ký hợp đồng ④ Triển khai ⑤ Kết thúc hợp đồng

Trang 20

Theo dõi – Đánh giá

Nhiệm vụ; Kế hoạch, phương pháp, công cụ; báo cáo...

Trang 31



GHI NHỚ

- Quan trọng nhất của mua sắm hàng hoá là xác định được đặc điểm kỹ thuật hàng hoá phù hợp, phương pháp đánh giá, so sánh các HSDT.
- Quy trình mua sắm hàng hoá tương tự như mua sắm xây lắp.

1. Những kiến thức cơ bản về hàng hoá và mua sắm hàng hoá, đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá/thiết bị.



Đọc kỹ các **diễn giải** dưới đây để làm rõ hình loại, đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá cần mua sắm trong khuôn khổ dự án ODA cũng như yêu cầu và những đặc điểm của mua sắm hàng hoá:

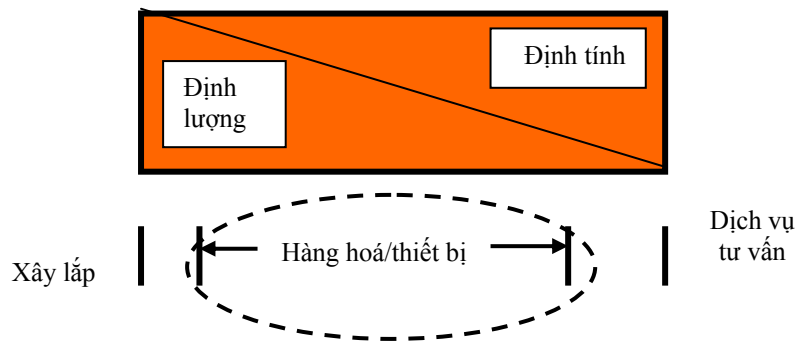
- Hàng hoá cần tổ chức đấu thầu mua sắm trong khuôn khổ dự án ODA là rất đa dạng như danh sách liệt kê dưới đây. Bạn có thể mở rộng thêm danh sách này:

- ☐ Hàng hoá là thiết bị, công cụ để tiến hành nhiệm vụ chính của dự án (ví dụ, máy ủi cho nhiệm vụ xây đường...)
- ☐ Hàng hoá là vật tư, phụ kiện cho nhiệm vụ chính của dự án (ví dụ, xi măng cho công trình xây dựng...)
- ☐ Hàng hoá phục vụ quản lý, triển khai dự án (ví dụ, máy tính và thiết bị ngoại vi...)

- ☐ Hàng hoá phục vụ nghiên cứu phát triển (ví dụ, thiết bị phòng thí nghiệm...)
- ☐ Hàng hoá phục vụ các dự án phát triển xã hội (ví dụ, thiết bị y tế, trang bị trường học...)
- ☐ Hàng hoá phục vụ các công trình phục vụ phát triển nông thôn và môi trường bền vững (ví dụ, vật tư, thiết bị cấp thoát nước, xử lý môi trường, thiết bị cảnh báo thiên tai...)

- Mua sắm hàng hoá là tập hợp một loạt các hoạt động nhằm lựa chọn, hỗ trợ và giám sát nhà thầu có năng lực cung cấp hàng hoá theo đúng các yêu cầu của dự án.
- Mua sắm hàng hoá có sự khác biệt so với mua sắm xây lắp và mua sắm dịch vụ tư vấn (Xem thêm Môđun MS1 “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*”): Mua sắm hàng hoá tuy có một số điểm tương đồng với mua sắm xây lắp (hàng hoá và công trình xây lắp cùng có thể định lượng và cả hai có qui trình đấu thầu tương tự) nhưng chúng có sự khác biệt trong cách xác định các tiêu chuẩn đánh giá và phương pháp lựa chọn các nhà cung cấp tiềm năng. Ngược lại, hàng hoá một phần nào đó giống với việc hoạt động của tư vấn không phải lúc nào cũng có thể mô tả, đo đếm được. Trong Hình 1 ta thấy mua sắm hàng hoá nằm giữa mua sắm xây lắp và dịch vụ trong *Dải mua sắm* mặc dù chúng gần với mua sắm xây lắp hơn.
- Trong thực tế, hàng hoá có thể có cùng thông số kỹ thuật hoặc tương đương nhưng chất lượng lại rất khác nhau. Vì vậy, nhiệm vụ khó khăn nhất trong mua sắm hàng hoá là vấn đề so sánh các chào thầu để tìm ra được nhà cung cấp thoả đáng nhất. Nhiệm vụ này liên quan tới nhiều vấn đề, nhưng trước tiên liên quan tới việc chuẩn bị **đặc điểm kỹ thuật** của hàng hoá cần mua.

Hình 1: Dải mua sắm: Đặc điểm và tương quan của *hàng hoá* với *xây lắp* và *dịch vụ*



- Đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá chỉ ra các yêu cầu chi tiết của người mua (dự án) và cần phải được chuẩn bị và thể hiện một cách rõ ràng, không tham vọng và cần phải chính xác. Đặc điểm kỹ thuật hàng hoá phải thể hiện được:
 - ☐ Các yêu cầu về tính năng hoạt động.
 - ☐ Chính xác các thông số kỹ thuật của sản phẩm.
 - ☐ Môi trường tối ưu cho thiết bị hoạt động bình thường.
 - ☐ Kiểm tra và phương pháp kiểm tra cần sử dụng để xác định các đặc tính ban đầu cũng như đặc tính khi hoạt động.
 - ☐ Các tiêu chuẩn quốc tế hoặc trong nước của hàng hoá/thiết bị.
- Khi chuẩn bị đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá/thiết bị người mua/dự án cần làm rõ:
 - ☐ Ai sẽ là người sẽ sử dụng hàng hoá/thiết bị?
 - ☐ Họ sẽ sử dụng chúng như thế nào?
 - ☐ Môi trường sử dụng, vận hành ra sao?

Hình 2: Ví dụ về đặc điểm kỹ thuật của máy kéo bánh xích 140 sức ngựa

- Thiết bị mới
- Công suất tối thiểu 140 HP ở chế độ quay vòng/phút
- Động cơ diesel làm mát bằng nước
- Hệ thống điện 12/24V
 - Lái trực tiếp
 - Min. 3 số tiến
 - Min 3 số lùi
 - Min 9,5km/h tốc độ.
- Bánh xích với điều khiển thuỷ lực
- Lưỡi ủi thẳng kéo đẩy điều khiển bằng thuỷ lực có điều chỉnh nghiêng.
- Min. trọng lượng hoạt động với lưỡi ủi: 14.500 kg
- Có đèn chiếu sáng trước và hai bên
- Có báo hiệu điện
- Bộ dụng cụ hoàn chỉnh
- Phụ tùng thay thế cần thiết cho 200 h hoạt động ban đầu.
- Thang ca bin cao tối thiểu so với mặt đất 90cm.

Ví dụ về một bản mô tả đặc điểm kỹ thuật của máy kéo bánh xích 140 sức ngựa có thể tham khảo ở Hình 2.

- Quản lý công tác mua sắm hàng hoá là tổng hợp các biện pháp lập kế hoạch, hỗ trợ, theo dõi, đánh giá v.v. nhằm đảm bảo chất lượng và hiệu quả của việc triển khai các hoạt động mua sắm (chuẩn bị, đấu thầu, ký hợp đồng, triển khai xây lắp v.v.). Công việc quản lý này do các cán bộ của dự án chịu trách nhiệm.
- Tính hợp lệ của nhà thầu, những xung đột lợi ích luôn cần được quan tâm để tránh những hậu quả có thể mang lại. Bạn cần xem lại những qui định liên quan tới vấn đề này trong Mô đun MS1 “*Tổng quan mua sắm dự án ODA*”
- Mua sắm hàng hoá trong các dự án ODA, phải tuân thủ các qui định, hướng dẫn của các nhà tài trợ [7, 8, 9] mà Việt Nam đã thoả thuận và cam kết. Điều này đã được Luật Đấu thầu [1], Điều 3.3 ghi rõ. Các nhà tài trợ khác nhau có những yêu cầu khác nhau về qui trình và thủ tục mua sắm hàng hoá, đặc biệt khi tổ chức đấu thầu (ví dụ các nhà tài trợ thường khuyến cáo tham khảo Định ước Quốc tế về Thương mại – INCOTERMS [10]).

Chú ý 1

Tất cả các Định ước Thương mại Quốc tế (INCOTERMS) được miễn tất cả các thuế kể cả thuế giá trị gia tăng VAT. Định ước này tác động tới vận chuyển và bảo hiểm và cần phải tính đến trong đánh giá thầu.

2. Các hình thức, phương thức và hợp đồng mua sắm hàng hoá trong khuôn khổ dự án ODA



Để phân biệt và nắm vững được tính chất, đặc điểm của các hình thức và phương thức mua sắm hàng hoá nhằm chọn ra các giải pháp thích hợp nhất, bạn cần xem lại các hình thức và phương thức mua sắm đã trình bày trong Mô đun MS1: “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*”.

• Các hình thức mua sắm

Phụ thuộc vào nhiều yếu tố (tính chất, qui mô, nguồn cung cấp hàng hoá, sự sẵn sàng của các nhà thầu tiềm năng, nhân lực dự án cho công tác tổ chức, quản lý...) có thể chọn các hình thức mua sắm phù hợp:

- ☐ Đấu thầu cạnh tranh quốc tế
- ☐ Đấu thầu cạnh tranh trong nước
- ☐ Chào hàng cạnh tranh quốc tế
- ☐ Chào hàng cạnh tranh trong nước
- ☐ Mua sắm trực tiếp
- ☐ Mua sắm lặp lại.

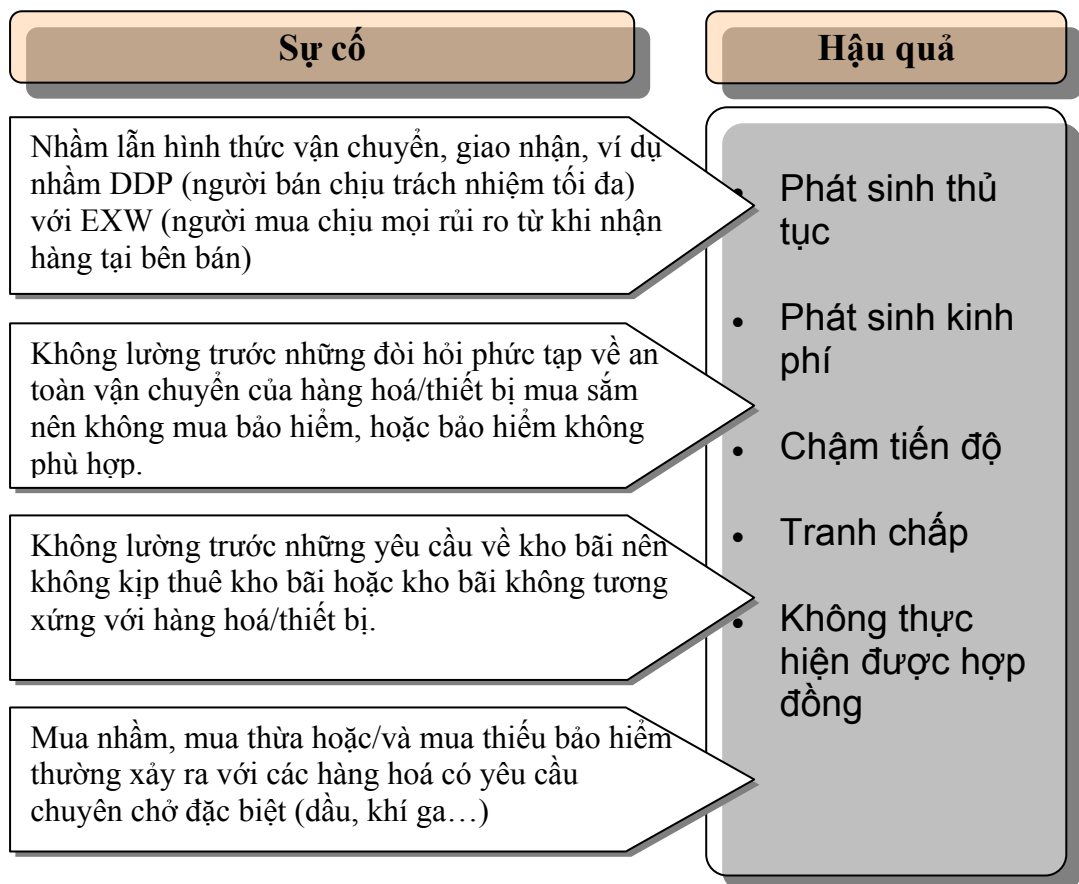
- **Các phương thức mua sắm hàng hoá**

Tuỳ theo qui mô và độ phức tạp của gói thầu cũng như yêu cầu của chủ quản và nhà tài trợ có thể chọn các phương thức mua sắm sau:

- ☐ Đấu thầu một túi hồ sơ
- ☐ Đấu thầu hai túi hồ sơ
- ☐ Đấu thầu một giai đoạn
- ☐ Đấu thầu hai giai đoạn
- ☐ Hoặc kết hợp các hình thức đấu thầu trên

- **Các vấn đề vận chuyển và bảo hiểm trong mua sắm hàng hoá**

Thực tế cho thấy, khi mua sắm hàng hoá, việc hiểu không thấu đáo các luật lệ, qui định về vận chuyển và bảo hiểm hàng hoá đã mang lại những hậu quả ở các mức độ khác nhau cho một số dự án tại Việt Nam. Những trục trặc thường đa dạng, biểu hiện và hậu quả của chúng có thể tóm tắt như Hình 3.





Để tránh và loại bỏ những hậu quả có thể xảy ra, bạn hãy tìm hiểu những mô tả liên quan tới vận chuyển và bảo hiểm hàng hoá. Hãy liên hệ với những hàng hoá bạn đang hoặc có kế hoạch mua sắm:

VẬN CHUYỂN (Những tóm tắt từ INCOTERMS 2000)

- ☐ **Giá và cước vận chuyển (CFR)** (áp dụng cho vận chuyển đường thuỷ):
 - Bên bán giao hàng khi hàng đã được chuyển lên boong tàu tại cảng đi.
 - Bên bán phải chịu các chi phí và cước vận chuyển cần thiết để chuyển hàng đến cảng đến **NHƯNG**
 - Bên mua phải chịu rủi ro việc mất mát hoặc hỏng hóc hàng hoá và mọi chi phí phát sinh xảy ra sau thời điểm hàng đã được giao tại tàu.
 - Bên bán phải thực hiện các thủ tục và chi phí xuất khẩu hàng hoá.
- ☐ **Giá, bảo hiểm và vận chuyển (CIF)** (áp dụng cho vận chuyển đường thuỷ):
 - Bên bán giao hàng khi hàng đã được chuyển lên boong tàu tại cảng đi.
 - Bên bán mua bảo hiểm vận chuyển tránh rủi ro mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá cho đến cảng đến.
 - Bên bán phải ký hợp đồng với công ty bảo hiểm và thanh toán phí bảo hiểm.
 - Bên mua phải chịu rủi ro việc mất mát hoặc hỏng hóc hàng hoá và mọi chi phí phát sinh xảy ra sau thời điểm hàng đã được giao.
 - Bên mua phải thanh toán tiền mua hàng đã thoả thuận trong hợp đồng thương mại.
 - Bên mua phải thu xếp và thanh toán phí làm thủ tục nhập khẩu hàng hoá và nhận hàng tại cảng đến.
- ☐ **Vận chuyển và bảo hiểm (CIP)**
 - Bên bán phải chuyển hàng đến cho công ty vận chuyển mà bên bán chọn và thanh toán chi phí vận chuyển để chuyển hàng đến điểm giao hàng đã định.
 - Bên mua chịu mọi rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng đã được giao
 - Bên bán vẫn cần phải mua bảo hiểm cho rủi ro mất mát hoặc hỏng hóc hàng hoá của bên bán trong khi vận chuyển.
 - Bên bán phải hoàn tất thủ tục xuất khẩu hàng.

☐ **Thanh toán phí giao hàng (DDP)**

- Bên bán giao hàng cho bên mua tại thời điểm hoàn tất thủ tục nhập khẩu.
- Bên bán phải chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan đến việc vận chuyển hàng bao gồm, nếu có các phí (trách nhiệm đối với rủi ro hoàn tất thủ tục hải quan và thanh toán các phí hải quan, thuế và các phí khác) để nhập khẩu hàng hoá vào nước của bên mua.
- DDP là phương thức vận chuyển mà bên bán phải chịu nghĩa vụ tối đa.

☐ **Hàng xuất xưởng (EXW)**

- Bên bán giao hàng khi hàng được xếp tại địa điểm giao hàng của bên mua trên lãnh thổ của bên bán hoặc một địa điểm khác đã định trước (ví dụ tại kho hàng nhà máy), không hoàn tất thủ tục xuất khẩu và không bốc dỡ hàng bằng bất cứ phương tiện gì.
- Phương thức này khiến bên bán có nghĩa vụ tối thiểu nhất, và
- Bên mua phải chịu mọi chi phí và rủi ro trong việc vận chuyển hàng từ lãnh thổ của bên bán.

☐ **Giao hàng lên tàu (FOB)**

- Bên bán giao hàng khi hàng hoá được chuyển lên boong tàu tại cảng đi trong một thời gian qui định.
- Bên mua chịu rủi ro mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá từ khi hàng hoá được đưa lên boong tàu (ví dụ từ khi hàng vào bến tàu và chất hàng lên tàu)
- Bên bán thanh toán các chi phí bốc hàng và thủ tục xuất khẩu.

☐ **Giao hàng tại chỗ (FCA)**

- Bên bán giao hàng.
- Bên mua hoàn tất thủ tục xuất khẩu hàng cho công ty vận chuyển đến điểm giao hàng đã định trước.
- Nếu giao hàng tại khu vực của bên bán thì bên bán có trách nhiệm bốc xếp hàng hoá.
- Nếu giao hàng tại bất cứ địa điểm nào khác thì bên bán không có trách nhiệm dỡ hàng.

☐ **Trả phí vận chuyển (CPT)**

- Bên bán giao hàng cho công ty vận chuyển mà họ lựa chọn.
- Bên bán phải trả thêm chi phí vận chuyển hàng hoá đến nơi giao hàng đã định trước.
- Bên bán phải hoàn tất thủ tục xuất khẩu hàng hoá.
- Khi bên bán nộp danh mục hàng hoá vận chuyển, vận đơn, hoặc biên nhận vận chuyển, bên bán sẽ hoàn thành nghĩa vụ của mình bằng cách nộp các giấy tờ đó do công ty vận chuyển – bên đã ký hợp đồng vận chuyển hàng hoá đến nơi giao hàng cung cấp.
- Bên mua chịu rủi ro mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá và các chi phí sau khi hàng đã được giao tại điểm giao hàng.

BẢO HIỂM



Xác định nội dung và mức độ bảo hiểm luôn là vấn đề bắt buộc hoặc cần thiết đồng thời cũng là vấn đề không dễ dàng. Hãy lưu ý đến những nội dung bảo hiểm sau khi bạn có ý định mua sắm và vận chuyển hàng hoá:

- ☐ Xác định hạng mục, loại hình và mức độ bảo hiểm hàng hoá/thiết bị.
- ☐ Trách nhiệm bảo hiểm của nhà thầu: bảo hiểm gì và mức độ bảo hiểm.
- ☐ Bảo hiểm trách nhiệm bên thứ ba (Những bên chuyên chở, bốc xếp, logistics...)
- ☐ Bồi thường cho người lao động và trách nhiệm của nhà thầu.
- ☐ Bảo hiểm vận tải, chuyên chở (hạng mục, loại hình và mức độ bảo hiểm)

Chú ý 2

Bảo hiểm vận tải tham khảo tại [2] và [10] – Tài liệu tham khảo



GHI NHỚ

- **(Dành) nhiều thời gian cho mô tả đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá/thiết bị sẽ ít thời gian phải tranh luận, tránh hiểu nhầm.**
- **Có rất nhiều phương thức vận chuyển và bảo hiểm hàng hoá. Hãy thận trọng đàm phán, chọn lựa phương thức thích hợp.**

• Hợp đồng và các điều kiện tài chính

Việc xác định trước giá thành của (những) lô hàng trước khi tiến hành mua sắm là cần thiết không chỉ cho việc chuẩn bị tài chính mà còn giúp cho người mua có trước các thông tin chuẩn bị HDMT và xem xét đánh giá các HSĐT.



Xem xét các khoản, mục tạo nên giá thành hàng hoá và cách thức, thủ tục thanh toán hợp đồng mua sắm hàng hoá trong dự án ODA. Hãy liên hệ với hợp đồng mà bạn đang quan tâm hoặc dự kiến sẽ biên soạn:

Bảng 1: Giá thành hợp đồng

Khoản, mục chi trả	
Giá hàng, thiết bị	
Mục 1:	Giá thành hàng, thiết bị chính
Mục 2:	Giá thành phụ kiện thay thế
Mục 3:	Chi phí lắp đặt, hướng dẫn (nếu có)
Giá thành vận chuyển	
Mục 4:	Chi phí chuyên chở hai đầu giao và nhận hàng
Mục 5:	Chi phí kho bãi hai đầu
Thuế, bảo hiểm	
Mục 6:	Thuế xuất, nhập (nếu có)
Mục 7:	<ul style="list-style-type: none"> ○ Bảo hiểm hàng hoá (các cấp độ) ○ Bảo hiểm độc hại (nếu có) ○ Bảo hiểm nhân viên tham gia chuyên trở (nếu có)
Dự phòng (thông thường dưới 10% tổng chi phí - tùy theo hợp đồng) - Mục 8.	

- Cấu trúc giá thành của hàng hoá mua sắm: Giá thành hàng hoá/thiết bị, về cơ bản, được cấu thành từ các khoản mục (Mục 1 - Mục 8) thể hiện trong Bảng 1.
- Việc định trước giá thành mua sắm hàng hoá phải do những người có kinh nghiệm thực hiện trên cơ sở tham khảo các biểu cước phí vận chuyển, bảo hiểm của Việt Nam và Quốc tế. INCOTERMS [10] là văn bản tham khảo cần thiết. Lưu ý rằng tùy thuộc vào giá trị hợp đồng, tính chất của hàng hoá và những thoả thuận của bạn với nhà thầu bạn có những cách thức chi trả hợp đồng khác nhau. Trong ví dụ ở Bảng 2 dưới đây A, B, C là ba loại hàng hoá tương đương với *dây cáp điện, máy tính nguyên bộ và máy phát điện*:

***Bảng 2: Thủ tục thanh toán hợp đồng với các hàng hoá khác nhau**

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
1. Trả trước (1)	0	0	10%
2. Trả trong quá trình vận chuyển	0	0	50%
3. Trả khi có vận đơn (2)	100%	90%	0
4. Trả khi hàng đến nơi (3)	0	10%	0
5. Trả khi kết thúc lắp đặt	0	0	15%
6. Trả khi kết thúc bảo hành	0	0	5%
TỔNG	100%	100%	100%
(1) Được bảo hành bởi bảo lãnh của ngân hàng (2) Thường trả bằng thư tín dụng (LC) (3) Bảo lãnh ngân hàng thực hiện hợp đồng của nhà thầu			

*Nguồn Ngân hàng Thế giới

- **Bảo lãnh dự thầu và Bảo lãnh thực hiện hợp đồng**

Xem MS1: “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*”

Bảo lãnh được hoàn trả cho các nhà thầu không thắng thầu. Mẫu bảo lãnh dự thầu và Bảo lãnh thực hiện hợp đồng có thể tham khảo trong [6]

- **Mẫu hợp đồng**

Mặc dù còn có những yêu cầu khác biệt (không lớn) giữa các nhà tài trợ ODA song có thể đưa ra những nội dung và những phần cơ bản của một bản hợp đồng mua sắm hàng hoá.



Hãy xem xét ba **thành phần** chính của một bản hợp đồng mua sắm hàng hoá: (1) Điều khoản, thông tin cơ bản (2) Kỹ thuật (3) Tài chính. Lưu ý rằng *không nhất thiết* phải sử dụng tất cả các mục đề xuất trong tài liệu tóm tắt này và có những điều khoản và yêu cầu cơ bản *rất tương tự* với các hợp đồng mua sắm xây lắp và mua sắm dịch vụ tư vấn:

Hợp đồng mua sắm hàng hoá (Mục chính)

Các điều khoản cơ bản:

- Danh tính và chủ quản của nhà thầu
- Thủ tục bổ sung (nếu có)
- Thông báo thay đổi chủng loại, yêu cầu hàng hoá (nếu có)
- Quy định về xung đột lợi ích
- Điều chỉnh giá (nếu có)
- Kinh phí dự phòng (nếu có)
- Mức chi cho mua sắm bổ sung (nếu có)
- Tiền sử dụng -Thủ tục chi trả
- Kiểm toán, thuế, bảo hiểm
- Chấm dứt hợp đồng
- Luật phân xử và trách nhiệm pháp lý/Giải quyết tranh chấp
- Thuởng, phạt và bảo hành

Điều khoản kỹ thuật:

- Danh mục, mô tả tính năng, đặc điểm và thông số kỹ thuật của hàng hoá.
- Các yêu cầu về an toàn, môi trường (nếu có)
- Các yêu cầu về phụ tùng, tài liệu đi kèm.
- Các yêu cầu về bảo dưỡng, bảo hành.
- Lịch trình và tiến độ giao nhận: xuất hàng, chuyên chở, bốc dỡ, giao nhận, kết thúc hợp đồng...

Điều khoản tài chính:

- Đơn giá
- Giảm giá
- Giá thành hợp đồng.

Phụ lục:

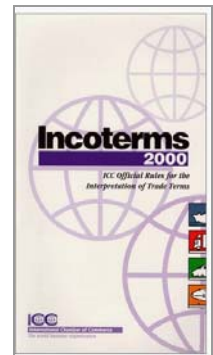
- Ảnh chụp, bản vẽ
- Thông số và mô tả thiết bị cụ thể
- Điều kiện bảo quản, vận chuyển, bốc dỡ đặc biệt
- Mẫu hoá đơn, đơn bảo lãnh...

- **Các điều khoản hợp đồng trong Hồ sơ mời thầu chuẩn**
Xem lại Mô đun MS1 “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*” về các điều khoản hợp đồng chung (GCC) và các điều khoản hợp đồng đặc biệt (SCC) dành cho mỗi gói thầu.

Chú ý 3

Khi sử dụng các mẫu HSMT chuẩn, cần tham vấn và báo cáo Nhà tài trợ ODA để đạt được sự đồng ý và điều chỉnh các điều khoản của Hồ sơ trên tinh thần các thoả thuận của Hiệp định vay.

- 🔗 Mẫu hợp đồng có thể tham khảo trong Tài liệu [6] “*Các mẫu biểu đấu thầu mua sắm hàng hoá*” do MPI hướng dẫn và các mẫu chuẩn đấu thầu mua sắm hàng hoá của các nhà tài trợ ODA, ví dụ của Ngân hàng Thế giới [11]. Ngoài ra, nhiều nhà tài trợ cũng như một số bộ ngành của Việt Nam đã tham khảo và khuyến cáo việc tham khảo các Định ước Thương mại Quốc tế INCOTERMS của Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) [10]





Thực hành 1

- Tên:** “Xác định và mô tả các đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá/thiết bị”
- Mục tiêu:** Giúp học viên hình thành được những kỹ năng cơ bản trong việc xác định và thể hiện các đặc điểm kỹ thuật của hàng hoá/thiết bị phục vụ cho việc mua sắm dự án ODA.
- Thời gian :** 30-45 phút. Thực hiện sau khi kết thúc “2. Các hình thức và phương thức mua sắm hàng hoá trong khuôn khổ dự án ODA”
- Mô tả :**
- Lớp học chia thành các nhóm 5-7 học viên.
 - Giáo viên giới thiệu 2-3 mặt hàng cần phải mua sắm trong khuôn khổ dự án với những mục đích khác nhau (ví dụ, tàu đánh cá cho đánh bắt xa bờ, thiết bị lọc nước cho dự án phát triển cộng đồng vùng thiệt thòi, Thiết bị cảnh báo sóng thần v.v.) và trao nhiệm vụ cho mỗi nhóm “mua sắm” một mặt hàng.
 - Nhiệm vụ của của mỗi nhóm là thảo luận, mô tả và thể hiện các đặc tính kỹ thuật của hàng hoá/thiết bị đã chọn phục vụ cho công tác chuẩn bị và triển khai mua sắm.
 - Nhóm trưởng, thay mặt nhóm, trình bày trước lớp về giải pháp của nhóm, chú ý trả lời các câu hỏi: *Vì sao các đặc điểm được thể hiện là vừa đủ cho nhà thầu hiểu đúng và chuẩn bị được HSDT?*
 - Các nhóm có thể yêu cầu sự hỗ trợ của giáo viên.
 - Các nhóm có thể hỏi, nhận xét
 - Giáo viên nhận xét, tóm tắt.
- Chuẩn bị:** Giấy khổ A0, bút màu, máy chiếu (nếu có)

3. Chuẩn bị hồ sơ mời thầu (HSMT)



Hãy xem xét các yêu cầu, cấu trúc và nội dung cơ bản của HSMT mua sắm hàng hoá. Hãy liên hệ với bộ HSMT MUA SẮM HÀNG HOÁ mà bạn đang quan tâm hoặc dự kiến sẽ chuẩn bị:

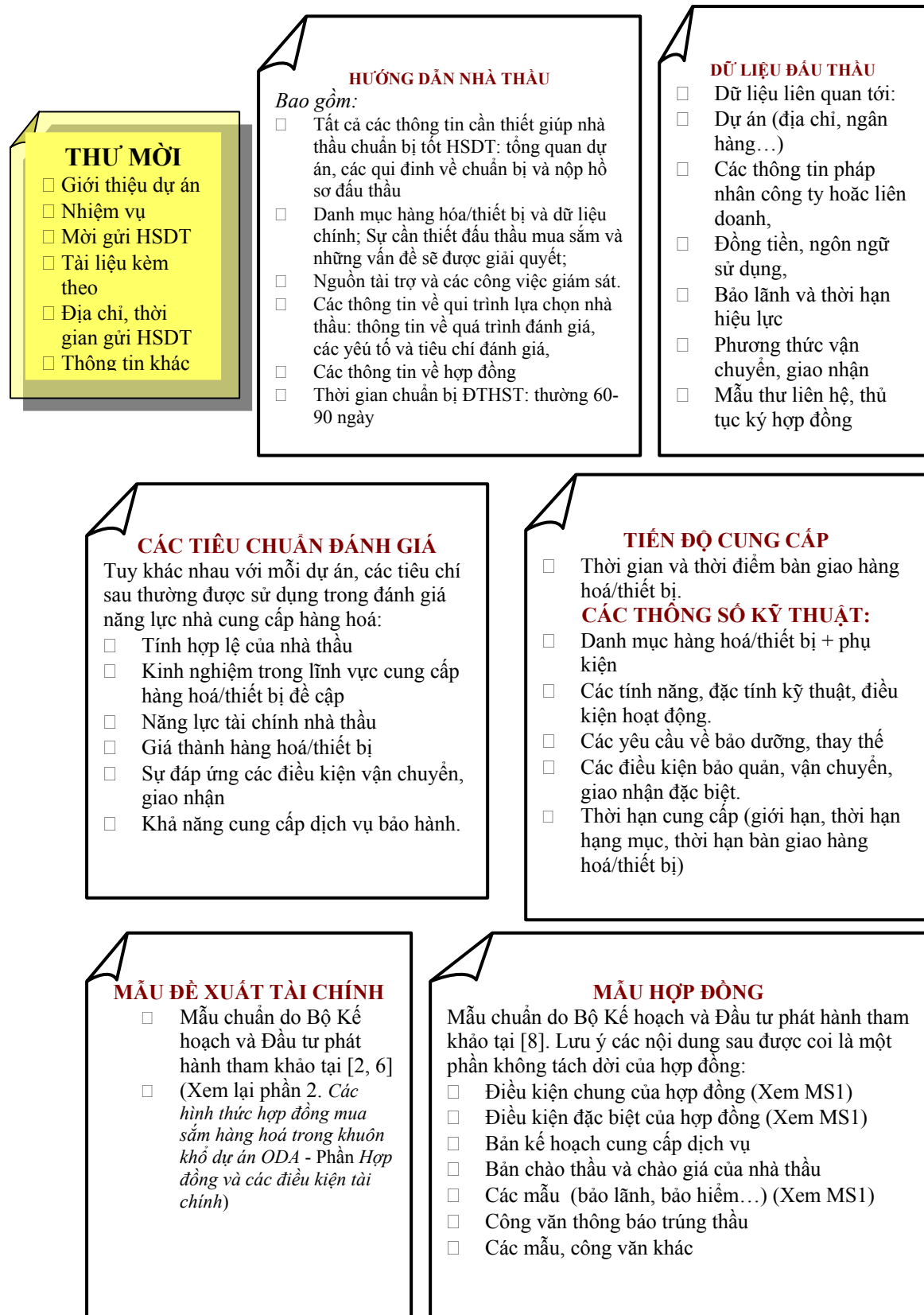
HSMT là văn bản cơ bản và quan trọng nhất giúp nhà thầu chuẩn bị HSDT. Căn cứ vào HSMT, nhà thầu biết: (1) Các yêu cầu của chủ dự án về cách thức chuẩn bị HSDT: Những văn bản nào (kỹ thuật, tài chính, môi trường...), địa điểm, khi nào và bằng cách nào gửi HSDT tới chủ dự án. (2) Các văn bản liên quan tới hợp đồng nhằm giúp các nhà thầu kiểm tra kỹ lưỡng khi chuẩn bị hồ sơ của mình để có thể hiểu tường tận nội dung, các yêu cầu v.v. họ cần phải thực hiện hoặc tuân thủ khi trở thành nhà thầu chính thức.

- **Yêu cầu của HSMT mua sắm hàng hoá (xem MS1)**
- **Cấu trúc và nội dung HSMT mua sắm hàng hoá (Xem MS1)**
 - Một Bộ HSMT mua sắm hàng hoá bao gồm các tài liệu sau:
 - Thư mời thầu
 - Hướng dẫn nhà thầu
 - Bảng dữ liệu đấu thầu
 - Các tiêu chuẩn đánh giá và xét tuyển
 - Phạm vi cung cấp
 - Tiến độ cung cấp
 - Yêu cầu (các thông số) kỹ thuật và bản vẽ
 - Các điều kiện chung của hợp đồng
 - Các điều kiện đặc biệt của hợp đồng
 - Biểu mẫu đấu thầu
 - Tính hợp lệ đối với các quy định về mua sắm trong đấu thầu dự án ODA

Dự án phải sử dụng HSMT chuẩn trong Đấu thầu cạnh tranh Quốc tế (ICB) và Đấu thầu xây lắp trong nước (LCB) và các hình thức khác theo mẫu qui định của các nhà tài trợ. Nội dung chi tiết của Bộ HSMT được thể hiện trong Hình 3.

Có thể tham khảo mẫu HSMT do MPI phát hành trong [6], mẫu HSMT (của ADB) trong [8], mẫu HSMT (của WB) trong [11].

Hình 3: Bộ HSMT mua sắm hàng hoá



4. Đánh giá và tiêu chuẩn đánh giá

Đánh giá HSDT là hoạt động được tiến hành để chọn nhà thầu thích hợp nhất cho cung cấp hàng hoá. Tuy nhiên, việc thống nhất qui trình và các tiêu chuẩn đánh giá là công việc *cần làm trước* khi gửi thư mời thầu để đảm bảo tính minh bạch của dự án, đồng thời giúp cho nhà thầu tập trung vào đúng các yêu cầu của dự án.

Chú ý 4

Nội dung và tiêu chuẩn đánh giá có thể tham khảo trong [6] – Tài liệu tham khảo

• Yêu cầu về đánh giá

Trong quá trình chấm thầu, ban chấm thầu phải tuân thủ các qui tắc sau một cách chặt chẽ:

- ☐ Chống lại mọi nỗ lực gây áp lực nhằm làm thay đổi kết quả chấm thầu
- ☐ Từ chối mọi hành động gian lận và hối lộ
- ☐ Tuân thủ các yêu cầu tiền phê duyệt của nhà tài trợ/ngân hàng, và
- ☐ Nghiêm túc chỉ áp dụng các tiêu chuẩn đánh giá và xét năng lực đã qui định trong HSMT.

• Ban đánh giá

- ☐ Chủ dự án chỉ định Ban chấm thầu/Hội đồng chấm thầu.
- ☐ Nên có ít nhất ba thành viên có năng lực phù hợp trong Ban chấm thầu và lựa chọn thành viên theo loại hình mua sắm.
- ☐ Các thành viên có sự cam kết về thời gian tham gia và các qui định bảo mật thông tin đấu thầu. Danh sách này cũng cần được chủ quản và nhà tài trợ của dự án xét duyệt.

Chú ý 5

Ban chấm thầu cần thống nhất và thử nghiệm các công cụ đánh giá: (1) thống nhất với nhau về cách hiểu và vận dụng các tiêu chí, trọng số và cách tính điểm (2) Làm quen với các phiếu đánh giá.

• Sơ tuyển nhà thầu

Thường áp dụng cho các hợp đồng mua sắm giá trị lớn hoặc mua sắm hàng hoá/thiết bị đặc biệt. Để tổ chức sơ tuyển, xem MS1 “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*”

• Áp dụng các tiêu chuẩn đánh giá

HSDT mua sắm hàng hoá được đánh giá dựa trên 3 tiêu chí sau:

- ☐ Giá dự thầu

- ☐ Các yếu tố kỹ thuật
- ☐ Các yếu tố thương mại, giá vận chuyển, bảo hiểm, đồng tiền chào thầu v.v.

Có một số yếu tố kỹ thuật có thể diễn giải và qui đổi thành điểm, thành tiền nhưng cũng có nhiều yếu tố rất khó hoặc không có khả năng qui đổi. Tuy vậy, tất cả các yếu tố cần được đề cập và xem xét để có thể đánh giá một cách khách quan và hiệu quả các HSDT.



Đọc kỹ các mô tả về các phương pháp đánh giá HSDT mua sắm hàng hoá dưới đây. Hãy liên hệ về khả năng áp dụng chúng trong các gói thầu mà bạn đang quan tâm:

Phương pháp “ĐẠT – KHÔNG ĐẠT”

Đó là phương pháp kết hợp đánh giá kỹ thuật và giá đánh giá. Trong đó đánh giá kỹ thuật không cho điểm cụ thể mà chỉ dựa trên đánh giá xem hàng hoá mà nhà thầu chào có đáp ứng các yêu cầu tối thiểu đã đưa ra trong HSMT hay không. Hồ sơ có hàng hoá chào đáp ứng tất cả các yêu cầu kỹ thuật tối thiểu và có giá đánh giá thấp nhất sẽ là hồ sơ được chọn.

Ví dụ, đánh giá hồ sơ dự thầu của 3 nhà cung cấp A, B, C cho lô hàng là máy ủi.

Đánh giá kỹ thuật:

Bảng 3: Kết quả đánh giá kỹ thuật**

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
1. Sức ủi: 8 tấn	Đạt	Đạt	Đạt
2. Min 300 HP	Đạt	Đạt	Không đạt*
3. Động cơ diesel làm mát bằng nước	Đạt	Đạt	Đạt
4. Khởi động điện	Đạt	Đạt	Đạt
5. Hệ thống điện 24V	Đạt	Đạt	Đạt
6. Hộp số 5 tốc độ	Đạt	Đạt	Đạt
7. Lái trợ lực	Đạt	Đạt	Đạt
8. Lưỡi ủi 3, 5 m dài, 1 m cao	Đạt	Đạt	Đạt
...			

* Chào công suất 296 HP ** Nguồn (WB)

Đánh giá giá dự thầu:

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
Giá dự thầu (đã chuyển sang triệu USD)	24,8	25,0	24.4
Xếp hạng	1	2	Bị loại

Nhà thầu C mặc dù đã gửi thư giải thích rằng (1) không có sự khác biệt giữa công suất 300 HP và 296 HP và (2) Giá dự thầu của mình thấp hơn của Nhà thầu A 400,00USD.

- ☐ **Ưu điểm:** Đơn giản, ít hơn công sức quản lý
- ☐ **Nhược điểm:** Có thể bỏ mất những nhà thầu tiềm năng do cách thức “đánh đồng” các nỗ lực chào giá tốt của nhà thầu.
- ☐ **Áp dụng:** Các hàng hoá phổ biến có chất lượng, tính năng v.v. đã tương đối rõ ràng.

Phương pháp “THEO GIÁ THÀNH VÒNG ĐỜI HÀNG HOÁ”

Phương pháp này dựa trên quan niệm rằng khi xem xét giá trị hữu dụng của hàng hoá/thiết bị cần tính tới không chỉ giá trị hiện tại khi chào bán mà còn cần phải tính tới giá trị lâu dài và thực chất của chúng.

Tổng chi phí (trong thời gian hoạt động của một sản phẩm/ thiết bị)	=	Chi phí khấu hao ban đầu	+	Các chi phí kế tiếp (nhiên liệu, phụ kiện, bảo dưỡng)
--	---	---------------------------------	---	--

Theo đó, giá thành “vòng đời” bao gồm:

- ☐ Giá dự thầu ban đầu có tính đến phụ tùng thay thế, vận chuyển, bảo hiểm v.v.
- ☐ Giá thành đảm bảo hoạt động của sản phẩm trong thời gian tồn tại hữu dụng (x năm) gồm phụ tùng thay thế bổ sung, nhiên liệu, bảo dưỡng. Giá thành hàng năm này được tính vào tổng giá.
- ☐ Giá thành sở hữu trong suốt vòng đời sản phẩm: vòng đời kinh tế hữu dụng (x năm) và giá trị sau khấu hao được tính vào tổng giá.

Ví dụ về tính giá thành theo vòng đời sản phẩm (Bảng 4):

Bảng 4: Đánh giá theo giá thành vòng đời sản phẩm**

	<u>A</u>	<u>B</u>
1. Tổng giá dự thầu ban đầu (không tính chi phí phụ)	46.400	44.350
2. Chi phí nhiên liệu cho 8 năm *	52.000	46.000
3. Chi phí bảo dưỡng 8 năm*	34.000	28.000
4. Trừ giá thành khấu hao/giá chuyển nhượng	2.000	5.000
5. Giá thành vòng đời*	130.000	113.350
6. Chi phí phụ địa phương (15% CIF: giá + bảo hiểm + vận chuyển)	0	6,337
7. Giá đánh giá có chi phí phụ	130.400	119.687
8. Xếp hạng	2	1

* Được tính vào giá trị hiện tại ** Nguồn: WB

- ☐ **Ưu điểm:** Thực chất, hàng hoá mua sắm sẽ có chất lượng.
- ☐ **Nhược điểm:** Đòi hỏi nhiều công sức chuẩn bị và các cơ sở dữ liệu để kiểm chứng.
- ☐ **Áp dụng:** Cho các hàng hoá thiết bị chủ yếu và quan trọng; áp dụng cho các thiết bị có giá thành bảo dưỡng, nhiên liệu rõ ràng và được kiểm chứng.



Còn có những phương pháp khác với phương pháp tính giá theo vòng đời nhưng có bản chất tương tự. Hai trong số này có tên là **Giá thành hiệu quả** và **Giá thành năng suất**.

Phương pháp dựa trên “ĐIỂM PHÂN BỐ”

Phương pháp này gần với phương pháp đánh giá lựa chọn tư vấn. Người ta cố gắng định lượng các tiêu chí đánh giá sau đó so sánh chúng với nhau. Một số tiêu chí đánh giá đã được định lượng trong khi chúng thiên về định tính. Việc định lượng này cần có sự thảo luận và thống nhất trong dự án/người mua trước khi mời thầu. Có hai cách áp dụng phương pháp điểm phân bố :

- ☐ **Cách 1: “Điểm phân bố”:** Tất cả các tiêu chí, kể cả giá dự thầu đều qui về điểm phân bố (ví dụ thang điểm 100). Trong đó giá dự thầu phải chiếm ít nhất 70 điểm. 30 điểm dành cho các yếu tố khác như vận chuyển, bảo hiểm, bảo dưỡng, phụ tùng thay thế v.v.

Ví dụ: Đánh giá theo điểm phân bố cho gói thầu cung cấp ô tô (Bảng 5)

Bảng 5: Đánh giá theo điểm phân bố***

	Tổng số điểm phân bố	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
1. Giá ô tô* (1)	60	55	60	50
2. Giá danh mục phụ tùng chuẩn ** (1)	10	6	4	10
3. Thiết kế và tính năng	5	3	6	5
4. Vận chuyển, giao nhận	5	3	3	0
5. Phụ tùng thay thế và hỗ trợ khách hàng	10	5	4	8
6. Chuẩn hoá	10	10	0	6
Tổng số	100	82	77	79
Xếp hạng		1	3	2
* Giá dự thầu thấp nhất 60: Các giá dự thầu khác theo tỷ lệ				
** Giá dự thầu thấp nhất 10: Các giá dự thầu khác theo tỷ lệ				
(1) Nếu chi phí phụ trong nước áp giá thì giá dự thầu của nước ngoài + 15% CIF và giá dự thầu trong nước sẽ là giá xuất xưởng				
*** Nguồn WB				

- Cách 2: **“Giá dự thầu/điểm phân bổ”**: Chỉ đánh giá theo thang điểm (ví dụ 100) các yếu tố khác ngoài giá. Giá dự thầu sẽ được chia đều cho tổng số điểm phân bổ.

Ví dụ: Đánh giá theo giá dự thầu kết hợp với điểm phân bổ cho gói thầu cung cấp thuyền đánh cá (Bảng 6)

Bảng 6: Đánh giá theo giá dự thầu + điểm phân bổ*

	Tổng số điểm phân bổ	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>
1. Kết cấu thân tàu	30	20	15	25
2. Hầm máy (Công suất, tính năng, độ tin cậy)	30	25	20	26
3. Làm lạnh (Thiết bị, tính năng, độ tin cậy)	30	28	20	23
4. Phụ tùng thay thế và hỗ trợ khách hàng	10	10	10	6
Tổng số điểm phân bổ	100	83	65	80
Giá đánh giá (USD)		450.000	375.000	435.000
Xếp hạng Phương án A: Chọn theo giá cho một điểm phân bổ		5.421	5.769	5.437
Xếp hạng Phương án B: Loại HSDT có điểm phân bổ dưới 75 chọn hồ sơ có giá thấp nhất		83		80
				(435.000)

*Nguồn: WB

- **Ưu điểm**: Sử dụng phương pháp “Điểm phân bổ” có ưu điểm đơn giản, dễ thực hiện.
- **Nhược điểm**: Không phải lúc nào cũng khách quan do việc định lượng tiêu chí định tính là việc rất khó hoặc không thể.
- **Áp dụng**: Khi các yếu tố khác ngoài giá có thể quan sát, mô tả, so sánh.

5. Quy trình mua sắm hàng hoá



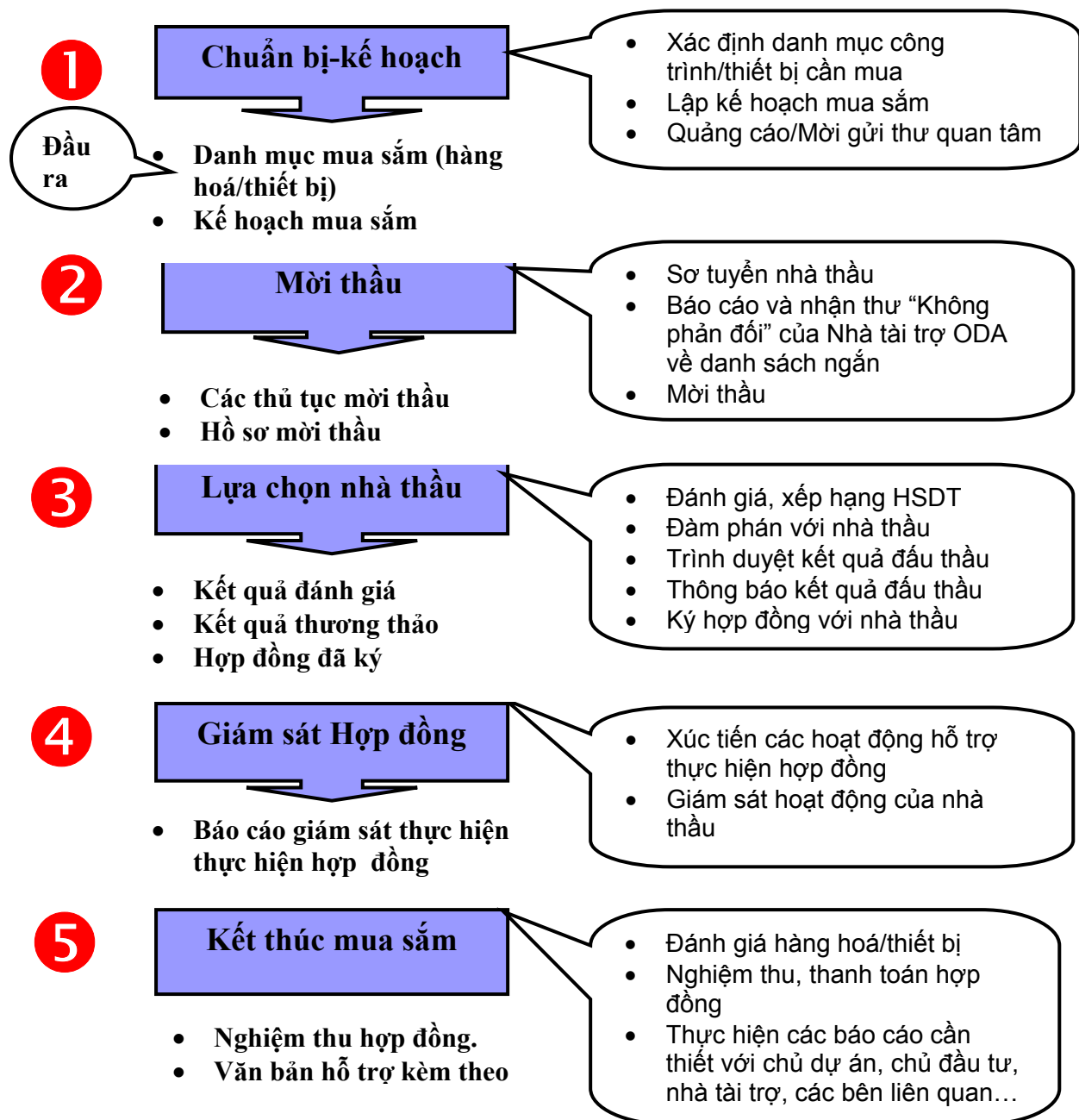
QUI TRÌNH NÀY CÓ CÁC BƯỚC TƯƠNG TỰ NHƯ TRONG QUI TRÌNH MUA SẮM XÂY LẮP. VÌ VẬY, NẾU BẠN NẮM VỮNG QUI TRÌNH MUA SẮM XÂY LẮP BẠN SẼ TIẾT KIỆM ĐÁNG KỂ THỜI GIAN HỌC TẬP. NHIỆM VỤ CỦA BẠN LÚC NÀY LÀ “THAY” CÁC DỮ LIỆU CỦA “XÂY LẮP” BẰNG CÁC DỮ LIỆU CỦA ‘HÀNG HOÁ’




Đọc kỹ các mô tả về các bước của Quy trình mua sắm xây lắp công trình/thiết bị trong Hình 4, lưu ý các đầu ra (văn bản) sau mỗi bước và các hoạt động quản lý cần tác nghiệp:

Hình 4: Quy trình mua sắm hàng hoá

HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ



 Những chi tiết dưới đây mô tả cụ thể các bước của qui trình mua sắm xây lắp. Phương pháp, đầu vào, công cụ, kết quả của qui trình đã được trình bày trong Mô đun MS1: “*Tổng quan mua sắm dự án ODA*”. Tuy nhiên, có nhiều chi tiết là đặc thù cho công việc mua sắm xây lắp

1

Chuẩn bị-kế hoạch

- **Danh mục hàng hoá cần mua sắm:** Đối với những dự án lớn, nhiều hạng mục, công việc chuẩn bị mua sắm bắt đầu bằng việc lên danh sách tất cả các hàng hoá/thiết bị cần để thực hiện dự án. Đối với những dự án nhỏ, hàng hoá/thiết bị cần mua sắm có thể đã rõ từ tham chiếu của dự án.
- **Gói thầu:** để đảm bảo tính kinh tế và hiệu quả, bạn hãy xem xét và quyết định gộp lại hay tách rời các hạng mục vào các *gói thầu*.
- **Lập tiến độ mua sắm:** Nhằm kiểm tra liệu có đủ thời gian phù hợp để tiến hành các bước đấu thầu mua sắm cần thiết cho mỗi hạng mục hay không. Tiến độ này cần được thể hiện trong Kế hoạch mua sắm (Xem *Lập kế hoạch mua sắm hàng hoá*)
- **Lựa chọn phương thức đấu thầu mua sắm** (Xem lại MS1 – “*Tổng quan mua sắm ODA*”): Dự án có thể lựa chọn bất cứ hình thức đấu thầu nào ghi trong Hướng dẫn mua sắm của Chính phủ và của Nhà tài trợ. Lựa chọn phương thức mua sắm hàng hoá dựa trên:
 - ☐ Đặc điểm của hàng hoá cần mua sắm
 - ☐ Giá trị mua sắm
 - ☐ Sự quan tâm của các nhà thầu nước ngoài và khả năng đáp ứng của nhà thầu trong nước
 - ☐ Thời gian và thời điểm giao nhận (các) lô hàng hoá
- **Lập kế hoạch mua sắm hàng hoá:**
Dựa trên danh mục, tiến độ, phương thức mua sắm của các gói thầu, bạn cần cụ thể hoá kế hoạch mua sắm hàng hoá. Lưu ý rằng, mặc dù kế hoạch mua sắm hàng hoá đã được phản ánh trong kế hoạch chung của dự án nhưng đối với các nhiệm vụ mua sắm lớn và phức tạp, kế hoạch mua sắm hàng hoá cần phải được thể hiện chi tiết với các hoạt động cùng lịch trình cụ thể. Ví dụ về một bản kế hoạch như vậy được thể hiện như trong Hình 4 (Xem MS1). Công

cụ thể thể hiện bản kế hoạch là phần mềm Microsoft Project hoặc bạn chỉ cần thể hiện dưới dạng bảng thông thường.

- **Soạn thảo HSMT:** Nhiệm vụ tiếp theo trong qui trình là biên soạn HSMT như đã trình bày trong mục 3. “*Chuẩn bị HSMT*”

- **Gửi thư mời** đến các nhà thầu tiềm năng đề nghị gửi thư quan tâm (LOI): để làm được việc này cán bộ quản lý dự án cần làm hai việc sau:

- ☐ Thu thập danh sách các nhà thầu tiềm năng
- ☐ Đăng quảng cáo để mời các nhà thầu tiềm năng. (Xem Mô đun MS1: “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*” - Mục 3. *Qui trình mua sắm*). Các quảng cáo phải có được những thông tin cơ bản nhất về dự án, về nhiệm vụ, các điều kiện thực hiện. Một ví dụ quảng cáo có thể tham khảo trong Hình 5.

Chú ý 6

Thư quan tâm (LOI) để sơ tuyển thường chỉ áp dụng cho các gói thầu lớn hoặc phức tạp

- ☐ Tổ chức sơ tuyển nhà thầu căn cứ vào tính hợp lệ, kinh nghiệm, tình

Hình 5: Một ví dụ quảng cáo mời thầu

(Nguồn: Báo Lao động 13.8.2006)

Trung Tâm Viễn thông Khu vực I

THÔNG BÁO MỜI THẦU

Trung Tâm Viễn thông Khu vực I chuẩn bị đấu thầu rộng rãi gói thầu: **Mua sắm Router G. SHDSL phát triển dịch vụ MegaWan.**

Kính mời các nhà thầu đủ điều kiện và năng lực tham gia dự thầu.

Nhà thầu tham gia dự thầu được mua 01 bộ hồ sơ mời thầu với khoản lệ phí (không hoàn lại) là 300.000 VNĐ (Ba trăm ngàn đồng)

Phát hành hồ sơ từ 08 giờ đến 16 giờ ngày 21/09/2006.

Hạn cuối cùng nộp hồ sơ trước 14 giờ ngày 06/10/2006.

Mọi thông tin chi tiết xin liên hệ:

Phòng KHVT-XDCB.
Trung tâm Viễn thông Khu vực I
97 Nguyễn Chí Thanh - Đống đa - Hà nội.
ĐT: 04.8400116. FAX: 04.8343736.

trạng và khả năng tài chính, nhân lực, thiết bị huy động v.v. và chọn ra danh sách nhà thầu tiềm năng (danh sách ngắn) cho vòng đấu thầu cung cấp hàng hoá/thiết bị tiếp theo. Phương pháp tham khảo trong MS1 “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*”

- ☐ Tiêu chí đánh giá trong sơ tuyển có thể tham khảo trong [6] – Bảng 7: *Phiếu đánh giá sơ tuyển* là ví dụ tham khảo cho sơ tuyển nhà cung cấp các thiết bị máy tính và

mạng.

- **Báo cáo kết quả đánh giá sơ bộ và danh sách ngắn:** kết quả Đánh giá sơ bộ và Danh sách ngắn được gửi cho cơ quan chủ quản và nhà tài trợ. Danh sách ngắn chỉ có giá trị khi chủ quản dự án chấp nhận và Nhà tài trợ đồng ý thông qua phản hồi bằng Thư chấp thuận (“No Objection”).

Bảng 7: Phiếu đánh giá sơ tuyển (Ví dụ)
 (Chọn nhà thầu tiềm năng gửi HSDT cung cấp hàng hoá)

Tên dự án: Nâng cấp.....	Mã số:
Tên C.ty quan tâm:.....	Người đánh giá: Trần Quang Tèo

Lĩnh vực đánh giá	Điểm		
	Điểm tối đa	Điểm tối thiểu	Điểm thực tế
Hoạt động cung cấp hàng hoá và thâm niên	25		
Hoạt động chính trong lĩnh vực cung cấp thiết bị máy tính và truyền thông;	25	15	
• Có trên 5 năm kinh nghiệm	15		
• Có trên 3 năm kinh nghiệm	5		
• Có hoạt động trọng lĩnh vực nhưng không phải là chính và/hoặc có dưới 3 năm kinh nghiệm	0		
• Không phải hoạt động trong lĩnh vực và/hoặc mới thành lập.	0		
Năng lực cung cấp hàng hoá/ th.bị tương tự	25		
• Đã thực hiện trên 3 dự án tương tự (đóng vai trò chính)	25	15	
• Thực hiện dưới 3 dự án tương tự	15		
• Chưa thực hiện dự án tương tự	0		
Khả năng tài chính phù hợp với nhiệm vụ	25		
• Rất phù hợp	25	15	
• Phù hợp	15		
• Đáp ứng một phần	7		
• Chưa chứng tỏ có đủ năng lực tài chính	0		
Nhân sự đáp ứng với nhiệm vụ cung cấp hàng hoá	15		
• Đáp ứng tốt	15	10	
• Đáp ứng	10		
• Khó đáp ứng	0		
Tham chiếu các khách hàng về nhà cung cấp	10		
• Phản hồi rất tốt	10	7	
• Phản hồi khá	7		
• Phản hồi khác nhau	3		
• Phản hồi xấu	0		
Tổng số	100	62	xxx



Trong thực tế, việc đặt ra những tiêu chí để sơ tuyển tuy không đòi hỏi chặt chẽ như khi đánh giá HSDT nhưng cũng cần quan tâm mức độ “dễ dàng” hay “ngặt nghèo” của đánh giá để tránh những thực tế sau: (1) không hoặc quá ít công ty sẽ tham gia đấu thầu (2) Quá nhiều công ty năng lực hạn chế tham gia đấu thầu.



GHI NHỚ

Kết thúc giai đoạn **Chuẩn bị - Kế hoạch** bạn cần có trong tay (1) Danh mục mua sắm hàng hoá + Giá hàng hoá/thiết bị được duyệt (2) danh sách các nhà thầu có khả năng tham gia tiếp đấu thầu (nếu cần sơ tuyển) (3) HSMT.

2

Mời thầu

- **Mời thầu** : HSMT gồm Thư mời gửi HSDT cùng các tài liệu liên quan (như trong Phần 3. *Chuẩn bị HSMT*) được gửi tới các công ty có trong danh sách ngắn. Lưu ý, chi tiết các tài liệu liên đã trình bày trong Hình 2: *Bộ HSMT*.

Chú ý 7

Ví dụ về *Thư mời thầu* và các tài liệu liên quan tới HSMT (*Tiêu chuẩn đánh giá, Hướng dẫn nhà thầu, mẫu Đề xuất kỹ thuật, Đề xuất tài chính, mẫu Hợp đồng, các mẫu bảo lãnh...*) có thể tham khảo tại [6] - Tài liệu tham khảo.

Những tác nghiệp quản lý cần thiết

- ☐ Kiểm tra và xác nhận các văn bản mời gửi HSDT đã được gửi đi và đến cũng như địa chỉ nhà thầu đã qua sơ tuyển.
- ☐ Ghi nhận các nhà thầu sẽ chính thức gửi HSDT.
- ☐ Tiếp nhận và giải đáp tất cả các thắc mắc và yêu cầu làm rõ nghĩa của các nhà thầu. Các giải đáp này cần phải được gửi cho tất cả các nhà thầu.
- ☐ Những thay đổi, điều chỉnh liên quan tới mời gửi HSDT phải được thông báo đến tất cả các nhà thầu. Những thay đổi lớn liên quan phạm vi công việc, kinh phí v.v phải có được sự chấp thuận của nhà tài trợ và chủ quản dự án.
- ☐ Khi tiếp nhận HSDT phải có sự ký nhận của cán bộ dự án có thẩm quyền. Những thay đổi đặc biệt liên quan tới bảo mật và qui định hồ sơ phải được ghi nhận có sự xác nhận của đại diện nhà thầu.
- ☐ Phải đảm bảo rằng các tài liệu đấu thầu được giữ và bảo quản trong điều kiện an toàn.



GHI NHỚ

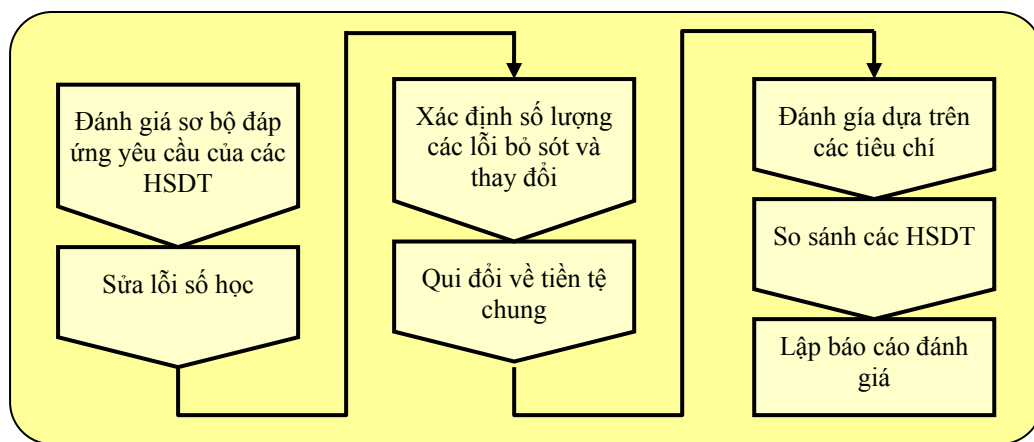
Kết thúc giai đoạn **Mời thầu** bạn cần có trong tay các **HSMT** do các nhà thầu hợp lệ gửi.

3

Lựa chọn nhà thầu

Lựa chọn nhà thầu là bước đòi hỏi nhiều công sức chuẩn bị và thực hiện (Hình 6) liên quan tới việc đánh giá đúng và khách quan năng lực nhà thầu và chọn được nhà cung cấp hàng hoá thích hợp nhất.

Hình 6: Các bước đánh giá HSDT



- **Đánh giá sơ bộ sự đáp ứng yêu cầu (hợp lệ) của HSDT**



Tiến hành ngay trong lễ mở thầu công khai nhằm xác định tính hợp lệ và sự đáp ứng các yêu cầu chung của các HSDT.

- ☐ Loại bỏ những HSDT nộp muộn sau giờ đóng thầu
- ☐ Ban chấm thầu kiểm tra:
 - Các đơn thầu được ký hợp lệ bởi người được uỷ quyền (thư uỷ quyền nếu yêu cầu)
 - Các bảo lãnh thầu theo mẫu phù hợp, số tiền bảo lãnh và thời hạn như qui định.
 - Các gói thầu phải có đầy đủ mọi tài liệu yêu cầu.
 - Các thay đổi cần được xác nhận.
 - Các phép tính số học cần được tính toán hợp lý.
 - Các HSDT phải có đầy đủ báo giá cho tất cả các hạng mục theo qui định trong HSMT.

- **Sửa lỗi số học**

- ☐ Các HSDT sẽ được kiểm tra hết sức cẩn thận các lỗi số học để đảm bảo rằng số lượng và giá khớp với nhau.

- ☐ Tổng giá trị HSDT phải là kết quả của số lượng nhân với giá đơn vị được chào.
- ☐ Giá được viết thành chữ sẽ được làm căn cứ trong trường hợp có sự khác biệt giá trong bản chào giá.
- ☐ Dự án sửa tất cả các lỗi số học rồi thông báo cho từng nhà thầu những thay đổi chi tiết.
- ☐ Nếu nhà thầu không chấp nhận việc sửa các lỗi số học thì HSDT của họ sẽ bị loại bỏ.


• **Xác định những sai lệch so với yêu cầu trong HSMT**

- ☐ Sai lệch lớn:
 - Là những thay đổi làm ảnh hưởng đến phạm vi và chất lượng hoặc quá trình thực hiện hợp đồng.
 - Hạn chế quyền của bên mua (dự án) hoặc nghĩa vụ của nhà thầu, và
 - Tác động không công bằng đến thế cạnh tranh của các nhà thầu khác.
- ☐ Sai lệch nhỏ:
 - Các sai lệch chỉ có tính thương mại.
 - Các sai lệch liên quan tới kỹ thuật.

• **Định lượng những bỏ sót và sai lệch và qui đổi về tiền tệ chung**

- ☐ Những đề xuất dẫn tới các điều khoản thương mại khác biệt:
 - Số tiền tạm ứng,
 - Thay đổi tiến độ thanh toán
 - Thay đổi tiến độ giao hàng
- ☐ (Ví dụ) chào công suất hoặc tiêu chuẩn vận hành cao hơn so với yêu cầu:
 - kích thước động cơ lớn hơn
 - Công suất tải cao hơn

• **Đánh giá HSDT**

 Theo dõi những chi tiết dưới đây mô tả cụ thể các bước đánh giá HSDT:

- ☐ **Bước 1:** Bắt đầu với việc xác định các vấn đề cơ bản sau:
 - HSDT nhận được đúng thời hạn qui định trong HSMT hay không.
 - HSDT có nộp các phí và bảo lãnh thầu không.
 - HSDT có đúng mẫu qui định không, và
 - HSDT có tuân thủ tất cả các yêu cầu bắt buộc không.

- **Bước 2:** lựa chọn để xác định nhà thầu có cung cấp các bằng chứng về kinh nghiệm liên quan để thực hiện cung cấp hàng hoá không.
- **Bước 3:** Đánh giá căn cứ vào giá dự thầu (Xem 4. *Đánh giá và tiêu chuẩn đánh giá HSDT*)
- Các sai lệch có thể dẫn đến HSDT bị loại bỏ:
 - HSDT do một công ty hoặc một liên doanh hợp pháp nộp nhưng khác với nhà thầu được sơ tuyển ban đầu.
 - HSDT nộp áp dụng điều chỉnh giá trong khi HSMT yêu cầu giá cố định.
 - Nếu lỗi số học quá 15%, sai lệch giá quá 10% giá dự thầu thì HSDT sẽ bị loại.
 - HSDT dựa trên một danh mục hàng hoá khác với yêu cầu.
 - Thời gian thực hiện hợp đồng cung cấp không linh hoạt hoặc thực hiện hợp đồng không tuân thủ các thời hạn chính đã qui định, các mốc thời hạn hoặc thời gian thi công dài hơn cho phép, và
 - Hợp đồng thầu phụ một khoản ngân sách và cách thức khác nhiều so với chào thầu.
- Các thay đổi cần được tiếp tục xem xét trước khi ra quyết định loại bỏ HSDT:
 - Thanh toán tạm ứng và các điều khoản thanh toán khác khác với các điều kiện đưa ra.
 - Không tuân thủ các qui định trong nước về lao động, thuế nhập khẩu, phí, các chứng nhận cần thiết.
 - Các nhà thầu phụ không đáp ứng các yêu cầu xác định trước.
 - Bỏ sót các hạng mục hoặc chi tiết nhỏ.
 - Không hoàn toàn chấp nhận các trách nhiệm.
 - Bổ sung, hoặc giới hạn khoản tiền đền bù thiệt hại, và
 - Đề xuất các thay đổi tiêu chuẩn, nguyên vật liệu, điều kiện giao nhận, vận chuyển v.v.

Chú ý 8

Khi đánh giá cần đặc biệt chú ý xem xét và quyết định các sai lệch của HSDT có thể chấp nhận hay không.

Chú ý 9

Dự án có thể loại bỏ tất cả các HSDT khi:

- Giá của HSDT có giá dự thầu thấp nhất vượt quá lớn so với dự toán của gói thầu.
- Khi tất cả các HSDT đều không đáp ứng các yêu cầu cơ bản của HSMT, và
- Khi có đủ bằng chứng rằng đấu thầu đã tổ chức không có tính cạnh tranh.



Trong thực tế, xảy ra các tình huống khi các nhà thầu đều chào giá cao hơn nhiều so với giá dự kiến. Trong trường hợp này, dự án có thể có ba phương án lựa chọn:

- (1) Không chấp nhận tất cả các hồ sơ và tổ chức đấu thầu mới
- (2) Trao thầu cho nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất nhưng giảm một số yêu cầu.
- (3) Không chấp nhận tất cả các chào thầu nhưng đàm phán với một hoặc một số nhà thầu có giá chào thấp để kiểm tra tại sao giá chào lại cao vậy. Nếu phát hiện ra nguyên nhân, trong khả năng của dự án, ví dụ sửa đổi một số yêu cầu thích hợp, thì có khả năng giá dự thầu sẽ giảm đến mức có thể chấp nhận được.



Cần tham khảo [5] – “Các tình huống trong đấu thầu”

- **So sánh các HSDT**

Lưu ý rằng các HSDT chỉ được mang ra so sánh khi chúng:

- ☐ Hợp lệ
- ☐ Đáp ứng các yêu cầu đề ra trong HSMT
- ☐ Đã qua các sửa đổi và qui đổi về giá

Chú ý 10

Xem lại phần
4. Đánh giá
HSDT và tiêu
chuẩn đánh
giá.

- **Báo cáo đánh giá thầu**

Công việc đánh giá HSDT cần được kết thúc và thể hiện trong Báo cáo đánh giá thầu với những nội dung chính sau: Báo cáo này cần được gửi chủ quản dự án và nhà tài trợ và là cơ sở để nhà tài trợ xác nhận “Không phản đối” bằng thư phúc đáp chính thức.

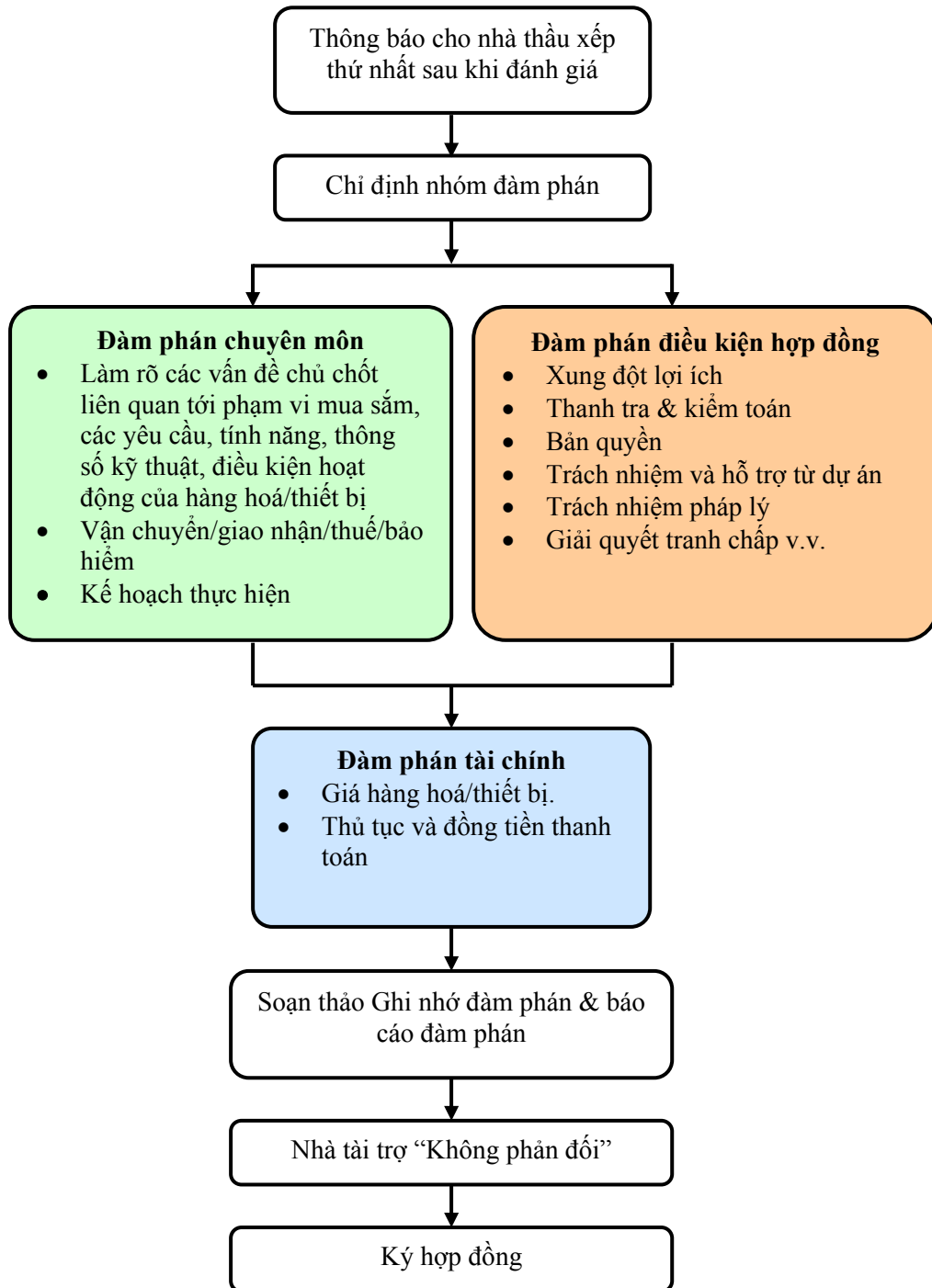
BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ THẦU

- ☐ Ngày và các bước chính trong quá trình đánh giá.
- ☐ Giá chào thầu, sửa lỗi, giảm giá và qui đổi tiền tệ.
- ☐ Điều chỉnh và sai lệch giá
- ☐ Những ưu đãi sản xuất trong nước (nếu áp dụng)
- ☐ Kết quả đánh giá
- ☐ Tên của các nhà thầu bị loại bỏ và lý do, và
- ☐ Đề xuất trao hợp đồng.

- **Đàm phán với nhà cung cấp và ký hợp đồng.**

Thực tế nhiều dự án ODA ở Việt Nam cho thấy khi đàm phán hợp đồng, các nhà thầu thường có sự chuẩn bị đầy đủ và kỹ lưỡng hơn nhiều so với cán bộ quản lý dự án. Vì vậy, cán bộ quản lý mua sắm dự án cần nắm vững các bước và nội dung đàm phán thể hiện trong Hình 7.

Hình 7: Các bước đàm phán hợp đồng



Những tác nghiệp quản lý cần thiết

(Lựa chọn nhà thầu)

- ☐ Kiểm tra các tài liệu sẵn sàng cho đánh giá, đàm phán (*đề xuất, phiếu đánh giá, hợp đồng...*).
- ☐ Kiểm tra sự sẵn sàng của các thành viên ban chấm thầu.
- ☐ Gia hạn hiệu lực HSDT nếu thấy cần thiết. Gia hạn này cũng như những hệ quả của nó (ví dụ, kế hoạch đấu thầu, kế hoạch xây lắp...) cần phải được thông báo đến tất cả các nhà thầu cũng như thông báo tới chủ quản dự án và nhà tài trợ.
- ☐ Sẵn sàng và chứng tỏ sự minh bạch trong bảo mật HSDT, tài liệu và các hoạt động liên quan tới qua trình đánh giá, đàm phán...



GHI NHỚ

- Thực tế cho thấy, khi đàm phán, các nhà thầu thường chuẩn bị tốt hơn cán bộ dự án.
- Khi chuẩn bị, đánh giá, đàm phán, ngoài giá thành, cần đặc biệt chú ý các điều kiện vận chuyển, bảo hiểm, bảo hành hàng hoá.

4

Theo dõi & đánh giá

Theo dõi & đánh giá công tác mua sắm hàng hoá đòi hỏi sự phối hợp của các bộ phận chức năng và quản lý trong nội bộ dự án cũng như sự cộng tác của nhà thầu và sự hỗ trợ của chủ quản và nhà tài trợ dự án.

- **Theo dõi**

Các hoạt động cần theo dõi là nhóm hoạt động kế hoạch - chuẩn bị, nhóm hoạt động đánh giá - chọn thầu, nhóm hoạt động triển khai - kết thúc xây lắp. Việc theo dõi được tiến hành theo tiến trình mua sắm hàng hoá và do các cán bộ được phân công của dự án đảm nhận.

Những tác nghiệp quản lý cần thiết

(Cho công tác theo dõi & đánh giá)

- ☐ Căn cứ vào kế hoạch mua sắm theo dõi việc triển khai kế hoạch
- ☐ Căn cứ việc xem xét các loại báo cáo điều chỉnh hoạt động mua sắm cần thiết.

☐ Không quên thực hiện kiểm tra theo bảng kiểm tra (Bảng 8)



Bạn chịu trách nhiệm theo dõi quá trình mua sắm? Hãy ghi nhận kết quả theo dõi thông qua các câu trả lời trong Bảng 8 - *Bảng kiểm tra hoạt động mua sắm hàng hoá.*

Bảng 8: Kiểm tra nội dung mua sắm hàng hoá

Bảng kiểm tra mua sắm hàng hoá		
TT	NỘI DUNG KIỂM TRA	✓
	Chuẩn bị - kế hoạch	
1	Danh sách mua sắm đã được xác định?	
2	Có thông tin về các nhà thầu tiềm năng?	
3	Có kế hoạch mua sắm rõ ràng và được chấp thuận?	
4	Có cán bộ phụ trách mua sắm thích hợp với nhiệm vụ?	
5	Có kế hoạch huy động chuyên gia chấm thầu?	
6	Các tài liệu mua sắm đã sẵn sàng?	
	Mời thầu - chọn thầu	
7	Ban chấm thầu đã thảo luận và thống nhất về tiêu chí, cách đánh giá?	
8	Các HSDT được mở công khai trước sự chứng kiến của nhà thầu?	
9	Có biên bản kết quả chấm thầu?	
10	Có biên bản kết quả đàm phán?	
	Các kết quả chấm thầu/đàm phán đã được báo cáo cho chủ quản/Ngân hàng/Nhà tài trợ?	
11	Thủ tục Hợp đồng đầy đủ?	
12	Theo dõi-Giám sát hợp đồng	
13	Những thay đổi, điều chỉnh nội dung mua sắm, nội dung hợp đồng đã được thảo luận (<i>bên mua-bên bán</i>) và đã được báo cáo và chấp thuận?	
14	Các hình thức vận chuyển, giao nhận đúng như cam kết?	
15	Nhà thầu đáp ứng tiến độ?	
16	Nhà thầu đảm bảo số lượng và chất lượng các hàng hoá/thiết bị?	
	Nhận được đầy đủ các báo cáo (tháng, quý, giữ kỷ ...) của nhà thầu	
17	Nhiệm vụ dự án đã hoàn thành?	
18	Kết thúc mua sắm	
19	Các hàng hoá/thiết bị được bàn giao đầy đủ cùng các giấy tờ liên quan	
20	Đào tạo chuyển giao đã được tiến hành?	
21	Hợp đồng đã được thanh toán?	
22	Hợp đồng đã được kiểm toán?	
23	Hoàn thành Biên bản thanh lý hợp đồng?	
24	Kết quả mua sắm đã được báo cáo và đã được tham khảo/thể hiện trong báo cáo chung của dự án?	

- **Đánh giá**

Việc đánh giá nội bộ (dự án) hoặc do bên ngoài dự án (nhà tài trợ, chủ đầu tư) tiến hành định kỳ hoặc đột xuất. Tương tự như nội dung theo dõi, nội dung đánh giá thương định hướng vào các nhóm hoạt động kế hoạch - chuẩn bị, nhóm hoạt động đánh giá - chọn thầu, nhóm hoạt động triển khai - kết thúc mua sắm (Xem MS1 “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*”).

- **Nội dung phê duyệt của nhà tài trợ.**

- ☐ Phê duyệt trước và
- ☐ Phê duyệt sau

- **Hệ thống thông tin liên quan tới mua sắm hàng hoá** (theo dõi, đánh giá và quản lý đấu thầu, Lưu trữ tài liệu)

- **Tranh chấp và giải quyết tranh chấp trong mua sắm hàng hoá.**

- **Chấm dứt hợp đồng.**

Chú ý 11

Các nội dung: *Phê duyệt trước và Phê duyệt sau*; Hệ thống thông tin; Tranh chấp và giải quyết tranh chấp; Chấm dứt hợp đồng cần xem lại trong MS1: “*Tổng quan mua sắm trong dự án ODA*”

5

Kết thúc mua sắm



Đọc tham khảo MS1 để biết các công việc kết thúc mua sắm. Lưu ý các công việc này được thể hiện trong *Bảng kiểm tra mua sắm hàng hoá* (Bảng 8) tại bước **4** *Theo dõi –đánh giá*.



Thực hành 2

Tên: “*Thực hành phương pháp đánh giá, xếp hạng HSDT*”

Mục tiêu: Giúp học viên củng cố kiến thức và kỹ năng tổ chức đánh giá HSDT cung cấp hàng hoá.

Thời gian : 45-60 phút. Thực hiện sau khi kết thúc Mô đun.

- Mô tả :**
- Lớp học chia thành các nhóm 5-7 học viên.
 - Giáo viên hướng dẫn, giới thiệu Bài thực hành với các dữ liệu: (1) Loại hàng hoá/thiết bị cần mua (2) Đặc điểm hàng hoá/thiết bị và (3) Giá chào thầu của các công ty và các điều kiện liên quan về vận chuyển, bảo hiểm, giao nhận.
 - Nhiệm vụ của của mỗi nhóm là thảo luận, tính toán để thực hiện đánh giá các hồ sơ và xếp hạng nhà thầu:
 - (1) Chọn phương pháp đánh giá thích hợp
 - (2) Đánh giá và chọn HSDT thích hợp nhất
 - Tối thiểu 2 nhóm lên trình bày về kết quả đánh giá của nhóm mình. Chú ý diễn giải các vấn đề: *Tại sao chọn phương pháp đánh giá này mà không phải là phương pháp kia?; cách tính điểm; Căn cứ xếp hạng nhà thầu.*
 - Các nhóm có thể yêu cầu sự hỗ trợ của giáo viên.
 - Giáo viên nhận xét, tóm tắt.
- Chuẩn bị:**
- Giấy khổ A0, bút màu, máy chiếu (nếu có)
 - Phiếu sơ tuyển nhà thầu cung cấp hàng hoá
 - Phiếu đánh giá HSDT cung cấp hàng hoá



TÀI LIỆU THAM KHẢO

TT	Tên tài liệu	Nguồn***	Mô tả - Tóm tắt
1	<i>Luật đấu thầu (song ngữ Việt – Anh)</i>	Nhà xuất bản Thống kê - 2005	Việt – Anh. 5 chương; 76 điều. Điều 3.3. Qui định về Đấu thầu ODA.
2	<i>Hệ thống VBPL mới qui chế quản lý đấu thầu và xây dựng qui chế đấu thầu</i>	Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia - 2005	Văn bản liên quan của: Chính phủ; Bộ Tài chính; Bộ Xây dựng; Bộ Kế hoạch - Đầu tư và các Bộ và các Ngành khác
3	<i>Nghị định 17/2001/NĐ-CP về quản lý sử dụng ODA</i>	http://mpi.gov.vn/tddg/ME-in-Vietnam/ME-Legislation.vip	Điều 30. Đấu thầu “Việc đấu thầu đối với các chương trình, dự án ODA được thực hiện theo quy định của pháp luật”
4	<i>Nghị định 88/1999/NĐ-CP - Về việc ban hành Quy chế Đấu thầu.</i> Ban hành ngày 1.9.1999	http://dauthau.mpi.gov.vn/VBQPPL/quydingtrongnuoc/nghidinh/mltextrue.2005-10-31.9340844949	Ban hành nhằm thống nhất quản lý các hoạt động đấu thầu: tuyển chọn tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp thực hiện dự án/ từng phần dự án tại Việt Nam
5	<i>Tình huống trong đấu thầu (Hỏi đáp) - Tập 1 - Chủ biên: Ts Nguyễn Việt Hùng</i>	Nhà Xuất bản Thống kê – 2005 - Vụ QLĐT-MPI http://dauthau.mpi.gov.vn/hoidap	Web Site của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Tiếng Việt): Giải đáp các tình huống đấu thầu dưới hình thức Hỏi -Đáp
6	<i>Mẫu hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hoá – Bộ KHĐT - Vụ QLĐT</i>	Nhà xuất bản thống kê . 9.2005	Ban hành kèm theo Quyết định số 909/2005/QĐ-BKH ngày 13/9/2005 của Bộ trưởng Bộ KHĐT (Tiếng Việt)
7	<i>Chính sách và Hướng dẫn mua sắm của Ngân hàng Thế giới (WB)</i>	http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJ ECTS/PROCUREMENT/	Web site của WB (Tiếng Anh): Information for Borrowers; Bidding/Consulting Opportunities; Policies and Procedures ...
8	<i>Hướng dẫn mua sắm trong khuôn khổ Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB)</i>	http://www.adb.org/Procurement/hs-default.asp	Web Site của ADB (Tiếng Anh): Procurement Principles ; Cofinancing Arrangements; Advance Procurement Action; Bidding Procedures...
9	<i>Hướng dẫn mua sắm trong khuôn khổ ODA của Ngân hàng Nhật bản về Hợp tác Quốc tế (JBIC)</i>	http://www.jbic.go.jp/english/oec/guide/pdf/notice_050106.pdf#search=%22JBIC%20procurement%22	Web Site của JBIC – File PDF (Tiếng Anh) “Notice on JBIC Procurement Policy under JBIC ODA Loans” ...
10	<i>Định ước thương mại Quốc tế (INCOTERMS) - Incoterms 2000 (ICC publication No. 560)</i>	Tiếng Việt đặt qua VCCI vcci@fmail.vnn.vn Bản Tiếng Anh (bản gốc) http://www.iccwbo.org/inco/terms/order.asp	Các qui ước Quốc tế về vận tải, thuế quan và bảo hiểm. (The full text of the 13 Incoterms 2000 - the standard trade terms for traders in the 21st century)
11	<i>Tài liệu đấu thầu (WB) cho mua sắm hàng hoá - 2006</i>	http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJ ECTS/PROCUREMENT/	Web site của WB về mua sắm hàng hoá (Tiếng Anh)
12	<i>Mẫu hợp đồng xây dựng công trình dân dụng - Tổ chức Tư vấn Quốc tế về xây dựng (FIDIC) - 2005</i>	Đề xuất của WB bản gốc Tiếng Anh có thể mua qua http://www1.fidic.org/books/hop/default_contracts.asp	Có thể tham khảo Mẫu hợp đồng xây lắp theo “thiết kế-xây dựng” và “Chìa khoá trao tay”; Mẫu Hợp đồng thầu phụ
13	<i>HSMT (WB) xây lắp có giá trị hợp đồng lớn hơn 10 triệu USD - 2006</i>	http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJ ECTS/PROCUREMENT/	Web site của WB về mua sắm (Tiếng Anh)
14	<i>HSMT (WB) xây lắp giá trị dưới 10 triệu USD (Mẫu đơn giản) - 2006</i>	http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJ ECTS/PROCUREMENT/	Web site của WB về mua sắm (Tiếng Anh)

*** Muốn tham khảo hoặc tải nội dung, có thể copy hoặc đánh lại các đường dẫn này vào cửa sổ đường dẫn của các trang web/các trang Web tìm kiếm (*google.com; yahoo.com v.v.*)



Kiểm tra - Đánh giá

Assessment

1. Hãy chọn mô tả đặc điểm kỹ thuật của một trong những hàng hoá sau. Lưu ý bản mô tả của bạn cần đủ giúp nhà thầu hiểu đúng và có thể chuẩn bị HSDT/chào hàng:

- (1) Xe đạp dùng trong thành phố với các ưu tiên về an toàn giao thông.
- (2) Tàu đánh cá cho dự án hỗ trợ đánh bắt xa bờ.
- (3) Đèn xác ắc qui dùng cho ngư dân nuôi thủy sản.
- (4) Thiết bị thử HIV cho dự án chăm sóc sức khỏe cộng đồng
- (5) Máy phát thủy điện công suất <3KW cho dự án phát triển vùng sâu, vùng xa.

Đạt

Chưa đạt

2. Điền các số từ 1 đến 8 chỉ mức độ trách nhiệm (cũng là mức độ rủi ro) của người mua hàng/dự án trong công tác vận chuyển, giao nhận hàng hoá trong các hợp đồng mua bán (1- trách nhiệm lớn nhất, 8 - trách nhiệm ít nhất)

Giá, bảo hiểm và vận chuyển (CIF)

Giá và cước vận chuyển (CFR)

Vận chuyển và bảo hiểm (CIP)

Thanh toán phí giao hàng (DDP)

Hàng xuất xưởng (EXW)

Giao hàng lên tàu (FOB)

Giao hàng tại chỗ (FCA)

Trả phí vận chuyển (CPT)

Đạt

Chưa đạt

3. Đánh dấu chọn những phương pháp đánh giá HSDT phổ biến áp dụng trong các dự án ODA:

Đánh giá dùng hệ thống “Đạt – Không đạt”

☐

Đánh giá dùng Hệ thống điểm phân bổ

☐

Đánh giá dựa trên ngân sách cố định

☐

Đánh giá theo giá thành “vòng đời sản phẩm”

☐

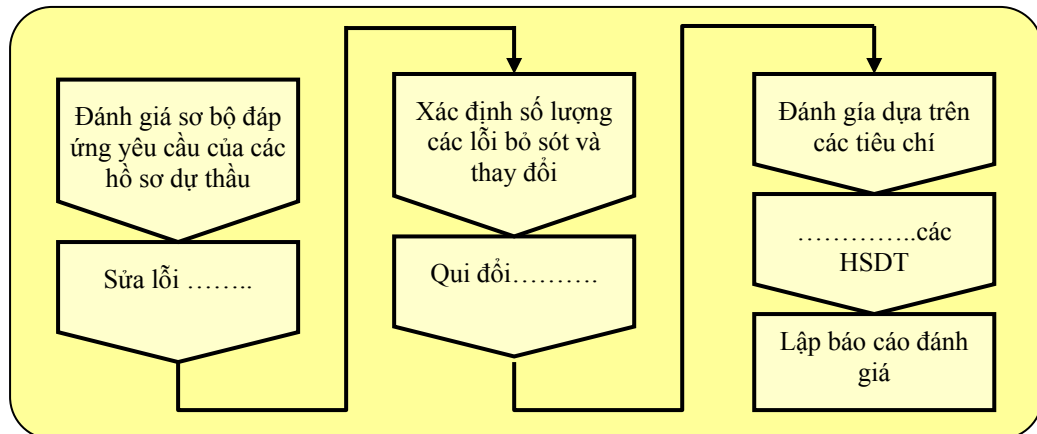
Chỉ định thầu

☐

Đạt

Chưa đạt

4. Hãy điền tiếp vào chỗ trống nhằm thể hiện đầy đủ các các bước đánh giá HSDT mua sắm hàng hoá trong khuôn khổ dự án ODA:



Đạt

Chưa đạt

5. Áp dụng các phương pháp đánh giá đã học, hãy đánh giá và xếp hạng các HSDT căn cứ vào các dữ liệu chào thầu tại (1), (2), (3):

- (1) (Gợi ý: phương pháp giá vòng đời sản phẩm)

Gói thầu máy bơm nước chạy dầu	Giá dự thầu (USD)	
	Cty A	Cty B
1. Tổng giá dự thầu ban đầu (không tính phụ kiện)	36.400	34.350

2. Chi phí nhiên liệu cho 8 năm *	42.000	36.000
3. Chi phí bảo dưỡng 8 năm*	24.000	18.000
4. Trừ giá thành khấu hao/giá chuyển nhượng	1.000	4.000
5. Giá thành vòng đời*		
6. Chi phí phụ địa phương (15% CIF: giá + bảo hiểm + vận chuyển)	0	4,300
7. Giá đánh giá có chi phí phụ		
8. Xếp hạng		

Đạt

Chưa đạt

(2) (Gợi ý: phương pháp điểm phân bổ)

Gói thầu máy cày	Tổng số điểm phân bổ	Cty A	Cty B	Cty C
1. Giá máy cày	60	55	50	60
2. Giá danh mục phụ tùng chuẩn	10	6	4	10
3. Thiết kế và tính năng	5	3	6	5
4. Vận chuyển, giao nhận	5	3	3	0
5. Phụ tùng thay thế và mạng lưới hỗ trợ khách hàng	10	5	4	8
6. Chuẩn hoá	10	10	0	6
Tổng số	100			
Xếp hạng				

Đạt

Chưa đạt

(3) (Gợi ý: phương pháp giá + điểm phân bổ)

Gói thầu đầu kéo xe lửa	Tổng số điểm phân bổ	A	B	C
1. Kết cấu đầu máy	30	20	15	25
2. Động cơ (Công suất, tính năng, độ tin cậy)	30	25	20	26
3. Truyền động (Thiết bị, tính năng, độ tin cậy)	30	28	20	23
4. Phụ tùng thay thế và mạng lưới hỗ trợ khách hàng	10	10	10	6
Tổng số điểm phân bổ	100			
Giá đánh giá (USD)		650.000	575.000	635.000
Xếp hạng Phương án				

Đạt

Chưa đạt