

NHỮNG VẤN ĐỀ GỌI THẦU ĐẤU THẦU CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG Ở TRUNG QUỐC

<i>STT</i>	<i>MỤC LỤC</i>	<i>TRANG</i>
	<i>Lời nói đầu</i>	<i>2</i>
<i>1.</i>	<i>Tăng cường quản lý gọi thầu đấu thầu, đảm bảo chất lượng công trình</i>	<i>3</i>
<i>2.</i>	<i>Cần tăng cường sự giám sát quản lý của chính quyền đối với gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng</i>	<i>6</i>
<i>3.</i>	<i>Một số kiến nghị về công tác gọi thầu đấu thầu hiện nay</i>	<i>10</i>
<i>4.</i>	<i>Một số biện pháp cải tiến và tăng cường công tác gọi thầu đấu thầu công trình</i>	<i>13</i>
<i>5.</i>	<i>Cải tiến phương pháp gọi thầu đấu thầu dự án công trình</i>	<i>15</i>
<i>6.</i>	<i>Thẩm tra trước tư cách: Thiết thực bảo vệ quyền lợi của người gọi thầu và đơn vị đấu thầu</i>	<i>17</i>
<i>7.</i>	<i>Trúng thầu theo giá thấp nhất - Hiện thực và xu thế</i>	<i>19</i>
<i>8.</i>	<i>Một số ý kiến về vấn đề giá sàn</i>	<i>24</i>
<i>9.</i>	<i>Báo giá đấu thầu xây dựng như thế nào để "hai bên đều thắng"</i>	<i>28</i>
<i>10.</i>	<i>Phân tích quyết sách báo giá đấu thầu công trình</i>	<i>32</i>
<i>11.</i>	<i>Lập hồ sơ đấu thầu phải nghiêm túc thận trọng</i>	<i>36</i>
<i>12.</i>	<i>Trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng do thông đồng trong gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng</i>	<i>39</i>

LỜI NÓI ĐẦU

Gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng đã thông dụng trên thế giới hơn 100 năm nay. Ở Trung Quốc nó cũng có hơn 10 năm lịch sử. Nó sẽ là sản phẩm phát triển từng bước của nền kinh tế thị trường Trung Quốc và đã được thực tiễn chứng minh là phương thức giao thầu công trình tương đối hoàn thiện, khoa học và hợp lý. Việc xác lập chế độ gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng có khuynh hướng thực tiễn rất cao, phát huy tác dụng hết sức quan trọng ở mặt bảo đảm chất lượng công trình, nâng cao hiệu quả xây dựng công trình. Đồng thời, nó cũng có tác dụng rất quan trọng, ngăn chặn hành vi hủ bại, tăng cường xây dựng liêm chính, chống lại hành vi cạnh tranh không chính đáng trong xây dựng công trình. Làm thế nào phát huy đầy đủ tác dụng của gọi thầu đấu thầu với chất lượng công trình, khiến cho nó kiểm soát và phục vụ chất lượng công trình, ngăn chặn không để nảy sinh ra vấn đề và ẩn họa, nâng cao toàn diện chất lượng công trình xây dựng, đó là những vấn đề cần phải nghiên cứu thảo luận.

Ở Việt Nam, gọi thầu đấu thầu công trình cũng được áp dụng từ lâu, nhưng cũng đang còn nhiều vấn đề cần nghiên cứu, rút kinh nghiệm.

Trung tâm Thông tin Khoa học Công nghệ Xây dựng tập hợp một số tài liệu của Trung Quốc bàn về vấn đề này để phục vụ cho việc tham khảo những kinh nghiệm của nước ngoài, đặc biệt là của Trung Quốc đang có những vấn đề cần giải quyết phù hợp với sự quan tâm của chúng ta.

TRUNG TÂM THÔNG TIN KHCN XD

Phần 1

TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ GỌI THẦU ĐẤU THẦU ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG CÔNG TRÌNH

I- Gọi thầu đấu thầu là khâu quan trọng đảm bảo chất lượng công trình

Thị trường xây dựng cần phải được điều chỉnh và quy phạm, chất lượng công trình cần phải được nâng cao một cách vững chắc. Làm thế nào, qua việc tăng cường quản lý gọi thầu đấu thầu, có thể nâng cao được chất lượng công trình, ngăn chặn, loại bỏ được các điều kiện nảy sinh những hiện tượng hủ bại thì cần phải giải quyết từ những mặt sau đây:

1- Nghiêm túc quán triệt thực hiện "Luật Xây dựng", "Luật Gọi thầu Đấu thầu", tăng cường ý thức pháp luật và quan niệm gọi thầu đấu thầu trong toàn dân, toàn xã hội. Nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của công tác gọi thầu đấu thầu đối với bảo đảm chất lượng công trình, nhận thức đầy đủ rằng trình độ quản lý gọi thầu đấu thầu có mối quan hệ trực tiếp với chất lượng công trình. Ra sức thực hiện chế độ gọi thầu đấu thầu, bảo đảm gọi thầu 100% số công trình phải gọi thầu, và 100% số công trình phải gọi thầu công khai. Cơ quan chủ quản xây dựng chính quyền cần tăng cường quán triệt "Một số biện pháp xử phạt hành vi vi phạm pháp luật trong xây dựng công trình", đưa công tác gọi thầu đấu thầu vào quỹ đạo pháp chế, khiến cho công tác gọi thầu đấu thầu ngày càng khoa học, càng đầy đủ quy phạm, từ đó thúc đẩy nâng cao vững chắc chất lượng công trình.

2- Thiết lập cơ chế cạnh tranh có quy phạm và trật tự. Cạnh tranh công khai, công minh và bình đẳng là nguyên tắc phải tuân thủ của hoạt động gọi thầu đấu thầu. Muốn kiên trì nguyên tắc cạnh tranh bình đẳng, phải làm tốt hai mặt công tác sau đây: Một mặt, bên giao thầu phải căn cứ vào nguyên tắc gọi thầu công khai và công minh, tạo cơ hội cạnh tranh bình đẳng cho bên nhận thầu. Mặt khác, các bên đấu thầu đều ở vào địa vị bình đẳng trong quá trình đấu thầu, không cho phép bất kỳ bên nào được hưởng một đặc quyền nào trong quá trình đấu thầu. Cơ chế cạnh tranh có quy phạm và trật tự là đòn bẩy mạnh mẽ thúc đẩy sự chọn lọc tự nhiên các doanh nghiệp thi công xây dựng, bố trí nguồn vốn một cách tối ưu. Thông qua cạnh tranh bình đẳng, khiến cho doanh nghiệp xây dựng tự giác tăng cường quản lý, nâng cao trình độ kỹ thuật, tổ chức nhân viên và hiệu suất, hạ thấp giá thành công trình, bảo đảm chất lượng công trình. Đồng thời, tăng cường tác dụng đối với việc quản lý sát sao công tác gọi thầu công trình, ngăn chặn hành vi giao thầu phụ, chuyển thầu công trình, khiến cho dự định về gọi thầu được thực thi toàn diện, áp dụng hoàn toàn cơ chế cạnh tranh.

3- Tăng cường thành lập trung tâm giao dịch thị trường xây dựng. Trung tâm giao dịch thị trường xây dựng là nơi giao dịch và cơ quan quản lý gọi thầu đấu thầu. Đó là hình thức quản lý khá hữu hiệu được tìm ra từ thực tiễn nhiều năm qua. Tăng cường thành lập trung tâm giao dịch, khiến cho nó vận hành một cách tốt đẹp, tăng thêm độ trong sáng của hành vi giao dịch giao nhận thầu công trình, bảo đảm sự cạnh tranh công khai, công minh và bình đẳng trong quá trình giao dịch gọi thầu đấu thầu công trình. Theo tài liệu thống kê, hiện nay Trung Quốc đã thành lập hơn 280 trung tâm giao dịch thị trường xây dựng từ cấp địa khu trở lên, tỷ lệ gọi thầu công trình được nâng cao rõ rệt.

II- Lập và xét duyệt nghiêm ngặt hồ sơ gọi thầu, khống chế trước những nhân tố có ảnh hưởng bất lợi cho chất lượng công trình

Hồ sơ gọi thầu là cây gậy chỉ huy trong suốt quá trình gọi thầu công trình, nội dung của nó vốn là một loại văn bản đề nghị của nội dung hợp đồng thi công, có liên quan tới chi phí xây dựng công trình, thời hạn xây dựng và chất lượng công trình, phạm vi cung ứng vật liệu v.v..., quan hệ trực tiếp tới chất lượng công trình.

1- Việc lập hồ sơ gọi thầu phải tuân thủ pháp luật, pháp quy, chế độ điều lệ của Nhà nước, tỉnh và thành phố, khiến cho các điều khoản của nó đều hợp lý, phù hợp với quy định của pháp luật, bảo đảm cho việc gọi thầu đấu thầu được công bằng, công minh và hợp pháp.

2- Xét duyệt nghiêm ngặt hồ sơ gọi thầu là biện pháp hữu hiệu để tăng cường khống chế trước những nhân tố có ảnh hưởng bất lợi cho chất lượng công trình. Muốn vậy, phải làm tốt mấy mặt công tác chủ yếu sau đây:

a- Tình hình tiền vốn có được, xác định phương thức và tỷ lệ rút vốn. Tiền vốn xây dựng là mấu chốt để đảm bảo tiến độ công trình và chất lượng công trình. Cần phải tuân theo những quy định trong "Thông tin liên bộ Xây dựng, Kế hoạch, Tài chính về việc nghiêm cấm khi nhận thầu nhận đủ số tiền vốn xây dựng công trình". Khi xét đề nghị cho gọi thầu dự án, cần phải kiểm tra chặt chẽ hồ sơ quyết sách và phê chuẩn dự án của cơ quan kế hoạch và chứng từ chứng minh của cơ quan lưu thông tiền tệ về tình hình tiền vốn có được, không được phê chuẩn cho gọi thầu những dự án với tiền vốn xây dựng trong năm không đạt 30% tổng vốn đầu tư công trình. Trong hồ sơ gọi thầu, cần xác định rõ phương thức và tỷ lệ rút vốn để cho doanh nghiệp có đủ tiền vốn đảm bảo tiến độ xây dựng và nâng cao chất lượng thi công công trình.

b- Kiên trì nguyên tắc chất lượng cao và giá cao, quyết toán theo cấp thu phí thực tế của doanh nghiệp, ngăn ngừa hiện tượng ép cấp ép giá. Khi gọi thầu, đơn vị kiến thiết luôn yêu cầu công trình chất lượng cao, doanh nghiệp đấu thầu cũng đều báo giá thầu với chất lượng cao để đạt yêu cầu của đơn vị gọi thầu, nhưng tỷ lệ công trình chất lượng cao trong tổng số hiện nay chỉ đạt 30%. Khi giao thầu công trình, nhiều đơn vị kiến thiết chỉ muốn chất lượng cao mà giá thấp, ép cấp ép giá, yêu cầu doanh nghiệp thi công hạ thấp cấp thu phí. Vì vậy, mọi công trình yêu cầu chất lượng cao đều phải xác định nguyên tắc chất lượng cao trong nội dung hồ sơ gọi thầu, tăng thêm một tỷ lệ nhất định tiền thưởng chất lượng cao trong chi phí xây dựng công trình theo nguyên tắc có thưởng có phạt. Nhằm ngăn ngừa đơn vị kiến thiết nuốt lời hứa, khi gọi thầu cần tính tiền thưởng chất lượng cao vào giá sàn và báo giá đấu thầu, hơn nữa, còn cần phải ghi rõ tiền thưởng chất lượng cao vào điều khoản về giá cả trong hợp đồng. Các doanh nghiệp đấu thầu khi đấu thầu, có thể thống nhất ở một cấp thu phí để tính giá thầu, nhưng khi ký thông báo trúng thầu và ký các điều khoản về giá cả trong hợp đồng sau khi trúng thầu phải căn cứ vào cấp thu phí đã được "Giấy phép thu phí của doanh nghiệp thi công" phê chuẩn để điều chỉnh theo thực tế. Nếu không, cấp thu phí của doanh nghiệp sẽ trở nên hão huyền, bị ép cấp ép giá về thực chất đó cũng là hạ thấp chất lượng công trình.

c- Hạn chế nghiêm ngặt phạm vi cung ứng vật liệu của bên A. Khi xét duyệt hồ sơ gọi thầu, phải xác định rõ chủng loại, kiểu, số lượng vật liệu cung ứng của bên A, trong hồ sơ gọi thầu không được bắt buộc bên A cung ứng hoặc chỉ định nhà máy sản xuất nếu không ghi rõ trong hồ sơ hoặc ghi thêm trong hợp đồng. Nếu vật liệu cung ứng gây ảnh hưởng đến chất lượng hoặc chỉ tiêu công trình thì bên cung ứng vật liệu phải chịu tổn thất.

d- Giao thầu phụ hợp pháp, nghiêm cấm chuyển thầu. Để ngăn ngừa giao thầu phụ trái với quy định của pháp luật và chuyển thầu, hồ sơ gọi thầu yêu cầu doanh nghiệp thi công phải ghi rõ tên phần công trình định giao thầu phụ, phương thức giao thầu phụ, tên và năng lực của đơn vị định thầu phụ vào hồ sơ đấu thầu, hoặc trong quá trình thi công căn cứ vào tình hình thực tế báo cáo xin đơn vị kiến thiết đồng ý. Nếu không xác định rõ phần công trình định giao thầu phụ không phù hợp với quy định thì coi đó là thầu phụ trái phép, đơn vị kiến thiết có quyền huỷ bỏ hợp đồng và báo cáo để cơ quan chủ quản hành chính xây dựng xử phạt.

e- Kiên trì thời hạn thi công hợp lý. Một nhân tố lớn dẫn tới sự cố chất lượng công trình là làm việc không theo quy luật khoa học và khách quan, mù quáng rút ngắn thời hạn thi công đã định, làm "công trình ba bên" (ba bên khảo sát, thiết kế và thi công cùng đồng thời tiến hành công việc của công trình) và "công trình chào mừng". Công trình có chất lượng cao phải được xây dựng trong một thời gian thi công hợp lý. Khi đề ra thời hạn xây dựng công trình, phải tuân theo nguyên tắc khoa học và thực sự cầu thị, không thể mù quáng yêu cầu phải thật nhanh.

f- Căn cứ vào biện pháp xử lý các sai sót thông thường về chất lượng để xác định doanh nghiệp đấu thầu. Sai sót thông thường về chất lượng công trình xây dựng luôn luôn bị quần chúng nhân dân phàn nàn và rất khó xử lý. Khi lập hồ sơ đấu thầu, doanh nghiệp đấu thầu cần phải kết hợp với kinh nghiệm thi công của doanh nghiệp mình và đặc điểm thực tế của công trình, lập riêng biện pháp xử lý các sai sót thông thường về chất lượng. Nếu không có biện pháp xử lý hoặc biện pháp không kiện toàn, ban chấm thầu sẽ trừ điểm chất lượng khi mở thầu, chấm thầu. Cần phải ghi biện pháp xử lý hoặc vấn đề chất lượng vào hợp đồng thi công như là một biện pháp thúc đẩy doanh nghiệp nâng cao chất lượng công trình.

III- Tăng cường quản lý hợp đồng thi công

Quản lý hợp đồng thi công cũng là một mặt quan trọng của công tác gọi thầu đấu thầu. Giữa gọi thầu đấu thầu và hợp đồng thi công có mối quan hệ mật thiết. Chất lượng hợp đồng cũng ảnh hưởng tới chất lượng công trình. Gọi thầu là chào mời và hứa hẹn ký kết hợp đồng, đấu thầu cũng là chào giá và hứa hẹn mới đối với hợp đồng. Quá trình gọi thầu đấu thầu là quá trình xác định các điều khoản về giá cả, chất lượng, thời hạn xây dựng công trình v.v... trong hợp đồng; hồ sơ gọi thầu, hồ sơ đấu thầu và thông báo trúng thầu đều là những bộ phận cấu thành quan trọng của hợp đồng. Cần phải tăng cường thẩm tra hồ sơ hợp đồng, thẩm tra xem nội dung của nó có phù hợp với pháp luật, pháp quy và điều lệ hữu quan hay không, có phù hợp với những chào giá và hứa hẹn trong quá trình gọi thầu đấu thầu hay không, phòng ngừa những "hợp đồng âm dương". Một số đơn vị kiến thiết và doanh nghiệp thi công tùy tiện thay đổi chào giá và hứa hẹn trong gọi thầu đấu thầu ngầm ký với nhau những điều khoản về phương pháp quyết toán, thời gian thi công, phạm vi cung ứng vật liệu v.v... Hậu quả do các hành vi đó gây ra là vi phạm hợp đồng. Việc thiết lập và kiện toàn chế độ kiểm tra việc thực hiện hợp đồng sát sao sẽ nâng cao được tỷ lệ thực hiện hợp đồng, củng cố thành quả gọi thầu đấu thầu.

Phần 2

CẦN TĂNG CƯỜNG SỰ GIÁM SÁT QUẢN LÝ CỦA CHÍNH QUYỀN ĐỐI VỚI GỌI THẦU ĐẤU THẦU CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG

Hiện nay, tăng cường sự giám sát quản lý của chính quyền đối với công tác gọi thầu đấu thầu vẫn là một đề tài và nhiệm vụ quan trọng vô cùng cấp bách của các cấp cơ quan chủ quản hành chính xây dựng và cơ quan giám sát quản lý gọi thầu đấu thầu.

I- Quán triệt Luật Gọi thầu Đấu thầu một cách tích cực và sáng tạo, tăng cường giám sát quản lý gọi thầu đấu thầu

Muốn quán triệt Luật Gọi thầu Đấu thầu, trước hết phải lĩnh hội được cốt lõi tinh thần của nó trên cơ sở nghiên cứu kỹ các điều khoản pháp luật, mọi hoạt động gọi thầu đấu thầu và hành vi giám sát quản lý đều phải xoay quanh điều căn bản là bảo vệ lợi ích Nhà nước, lợi ích chung của xã hội và quyền lợi hợp pháp của các bên đương sự trong hoạt động gọi thầu đấu thầu, bảo đảm chất lượng dự án, hạ thấp giá thành dự án, nâng cao hiệu quả kinh tế của dự án. Cần kết hợp với thực tế của địa phương, quán triệt một cách sáng tạo Luật Gọi thầu Đấu thầu, nếu trong Luật có quy định rõ ràng thì phải chấp hành quy định của Luật, nếu trong Luật không quy định thì cần dựa theo các luật chung liên quan đề ra những biện pháp khả thi và thiết thực; đối với một số biện pháp thành công của địa phương, có khả năng thể hiện đầy đủ chế độ quy tắc theo nghĩa gốc của lập pháp, thì phải tiếp tục thi hành.

Thứ hai, cần phải xử lý đúng đắn mối quan hệ giữa giám sát vĩ mô và giám sát vi mô. Trong thời kỳ chuyển đổi thể chế hiện nay, đầu tư quốc doanh chiếm địa vị chủ đạo, nếu chỉ chú trọng giám sát vĩ mô mà từ bỏ giám sát quá trình thì hoạt động gọi thầu đấu thầu khó tiến hành theo đúng quy tắc và trình tự pháp định. Vì vậy, Luật Gọi thầu Đấu thầu đặc biệt nhấn mạnh chính quyền phải giám sát hoạt động gọi thầu đấu thầu. Tất nhiên, cùng với kinh tế thị trường được phát triển đầy đủ và ý thức tuân thủ pháp luật của mọi người được nâng cao, xu thế tất nhiên của công tác giám sát hành chính gọi thầu đấu thầu là từng bước giảm bớt giám sát quá trình, cuối cùng là thực hiện giám sát vĩ mô.

Thứ ba, cần phải hoàn thiện pháp quy, tăng cường lãnh đạo, điều tra xử lý theo đúng pháp luật đối với các hành vi trái phép. *Một là*, Luật Gọi thầu Đấu thầu là luật tổ tụng mang tính tổng hợp, nhiều quy định còn chưa đủ tính khả thi, cần được cụ thể hoá và hoàn thiện hơn nữa, phải nhanh chóng đề ra những pháp quy hành chính đồng bộ với nó, cố gắng giảm bớt và tránh sự không nhất trí giữa hiểu biết và thực hiện Luật Gọi thầu Đấu thầu. *Hai*, các cấp cơ quan chủ quản hành chính xây dựng phải thiết thực tăng cường lãnh đạo công tác gọi thầu đấu thầu. Giám sát quản lý hoạt động gọi thầu đấu thầu là một công tác quan trọng của các cấp cơ quan chủ quản hành chính xây dựng, phải được các cấp cơ quan chủ quản hành chính xây dựng và lãnh đạo của họ hết sức coi trọng. Các cơ quan hữu quan (như pháp quy, quản lý năng lực doanh nghiệp giám sát an toàn chất lượng v.v...) cần tích cực phối hợp, tạo thành sức mạnh tổng hợp, trao đổi thông tin, cùng nhau chấp hành pháp luật. *Ba*, phải phát huy đầy đủ tác dụng chỉ đạo quản lý ngành của các cơ quan quản lý gọi thầu đấu thầu cấp tỉnh và thành phố (địa khu) cần phát huy đầy đủ tác dụng cầu nối, tăng cường chỉ đạo và quản lý công tác gọi thầu đấu thầu trong khu vực hành chính của mình, thường xuyên tổ chức hoạt động hội thảo, giao lưu và kiểm soát lẫn nhau, đôn đốc kiểm tra tình hình các địa phương chấp

hành pháp quy pháp luật gọi thầu đấu thầu. *Bốn*, nghiêm túc thụ lý các đơn khiếu nại, điều tra xử lý theo pháp luật đối với các hành vi trái phép trong quá trình gọi thầu đấu thầu.

II- Nghiên cứu đề ra trình tự gọi thầu đấu thầu và biện pháp chấm thầu xác định trúng thầu tương ứng với Luật Gọi thầu Đấu thầu.

Một, cần phải căn cứ vào Luật Gọi thầu Đấu thầu, điều chỉnh và thống nhất trình tự gọi thầu. Chủ yếu bao gồm: xác định rõ cơ quan trung gian ra thông báo gọi thầu trong trường hợp gọi thầu công khai, cải tiến phương thức ghi tên đấu thầu, sơ tuyển tư cách, lợi dụng cơ sở thông tin của doanh nghiệp, tiến hành sơ tuyển tư cách bằng máy tính. Các khâu gọi thầu đấu thầu phải áp dụng mọi biện pháp để bảo vệ bí mật cho người đấu thầu trước khi hết thời hạn đấu thầu, đề ra phương pháp nghiêm ngặt xét chọn chuyên gia chấm thầu, ban chấm thầu không tham gia mở thầu, đảm bảo việc chấm thầu được tiến hành trong tình trạng bảo mật nghiêm ngặt, quy định rõ quá trình và phương pháp xác định trúng thầu, hoàn thiện biện pháp giám sát tình hình xét duyệt và thực hiện hợp đồng. Đối với một số công trình đặc thù, có thể mở thầu kỹ thuật trước, mở thầu thương vụ sau nhằm giảm bớt tối đa ảnh hưởng của nhân tố nhân tạo trong quá trình chấm thầu.

Hai, cần phải kết hợp với thực tế địa phương, đề ra quy tắc chấm thầu xác định trúng thầu hợp lý và khoa học, áp dụng các biện pháp chấm thầu khác nhau tùy theo đặc điểm của từng công trình. Đối với những công trình có quy mô khá lớn, yêu cầu kỹ thuật phức tạp, có thể áp dụng biện pháp tính điểm tổng hợp, lượng hoá các chỉ tiêu chấm thầu, đơn vị có điểm tổng hợp cao sẽ trúng thầu; đối với những công trình có quy mô tương đối nhỏ, yêu cầu kỹ thuật đơn giản, các đơn vị đạt tiêu chuẩn trong đợt sơ tuyển tư cách đều có đủ năng lực nhận thầu xây dựng công trình, có thể áp dụng biện pháp chấm thầu xác định trúng thầu theo giá thầu thấp nhất hoặc giá thầu thấp hợp lý, đơn vị đấu thầu báo giá hợp lý và tương đối thấp nhưng không thấp hơn giá thành sẽ trúng thầu; đối với những phương án thiết kế có liên quan tới phát minh kỹ thuật, quyền tài sản trí tuệ hoặc công trình trang trí hoàn thiện cao cấp hoặc những công trình gọi thầu thi công trọn gói, có thể áp dụng biện pháp chấm thầu bình xét tổng hợp, sau khi bình xét, ban chấm thầu xác định người trúng thầu bằng phương thức bỏ phiếu biểu quyết.

Ba, cần phải tăng cường nghiên cứu, tìm tòi biện pháp và trình tự mở thầu, chấm thầu và xác định trúng thầu. Trong thời kỳ chuyển đổi thể chế, công tác gọi thầu đấu thầu đang đứng trước tình hình mới, nhiều vấn đề mới không ngừng xuất hiện. Cơ quan quản lý gọi thầu đấu thầu cấp tỉnh, thành phố cần phải thường xuyên nghiên cứu tính tiên tiến và tính khoa học của biện pháp và quy tắc, kịp thời sửa đổi và điều chỉnh những quy định về phương pháp và trình tự chấm thầu theo ý kiến phản hồi về kiến nghị của các bên trong quá trình thực hiện quy tắc và trình tự chấm thầu.

III- Cần thiết thực quản lý cơ quan phục vụ trung gian và các chuyên gia chấm thầu trong gọi thầu đấu thầu.

1- Tăng cường quản lý đơn vị, quản lý công tác đề xuất và xét duyệt giá sàn. Cần phải thấy rằng, giá sàn của công trình xây dựng còn có thể tồn tại trong thời gian ngắn và có tác dụng nhất định trong quá trình chấm thầu. Vì vậy, tăng cường quản lý công tác đề xuất và xét duyệt giá sàn là hết sức quan trọng. Cần phải làm tốt ba mặt công tác sau đây: *Một*, quy định tiêu chuẩn và trình tự của công tác đề xuất, xét duyệt giá sàn, thống nhất quy cách hồ sơ đề xuất và xét duyệt giá sàn; *Hai*, tăng cường quản lý công tác đề

xuất và xét duyệt giá sàn, khống chế các khâu đề xuất và xét duyệt giá sàn, giảm bớt số người biết giá sàn, hạ thấp khả năng tiết lộ giá sàn; *Ba*, cần phải nhận thức lại tác dụng của giá sàn, tích cực nghiên cứu phương pháp hạn chế bớt tác dụng của giá sàn, cần ra sức khởi xướng dùng phương pháp chấm thầu với "mở thầu có giá sàn, chấm thầu không giá sàn": giá sàn chỉ nhằm khống chế biên độ các báo giá của các đơn vị đấu thầu, khiến cho chúng đạt tới giá trúng thầu mà đơn vị giao thầu công trình mong muốn, không tham gia tính giá thầu thấp nhất, cũng như dùng cách xác định trúng thầu theo bảng kê khối lượng công trình và giá thấp nhất vào việc gọi thầu; chấm thầu bỏ khâu xét duyệt giá sàn đối với các công trình thông thường (5 triệu NDT).

2- Gây dựng và phát triển với mức độ thích hợp các cơ quan đại diện gọi thầu. Đối với các cơ quan đại diện gọi thầu, cần phải khống chế số lượng, bảo đảm chất lượng, phát triển với mức độ thích hợp. Phải đề ra biện pháp quản lý tương ứng, quy phạm cơ chế vận hành và hành vi đại diện của cơ quan đại diện gọi thầu, nâng cao trình độ công tác đại diện, khiến cho họ phát huy được vai trò phục vụ trung gian cần có của mình trên thị trường xây dựng; đồng thời, cần phải bồi dưỡng nghiệp vụ gọi thầu, đấu thầu và các tri thức pháp quy pháp luật hữu quan cho các nhân viên đại diện gọi thầu, thực hiện chế độ có giấy chứng nhận năng lực mới được làm công tác này.

3- Tăng cường giáo dục và quản lý chuyên gia chấm thầu. Văn phòng gọi thầu và cơ quan chủ quản các cấp cần coi trọng công tác lập và quản lý danh sách chuyên gia chấm thầu. Cần dựa vào Luật Gọi thầu Đấu thầu, đề ra "Biện pháp quản lý danh sách kho dữ liệu chuyên gia chấm thầu" phù hợp với thực tế của địa phương mình, quy định rõ về điều kiện, trách nhiệm và quyền lợi của ban chấm thầu, sử dụng và quản lý họ v.v... Cần phải lập danh sách hoặc kho dữ liệu chuyên gia thống nhất trong toàn tỉnh theo từng chuyên ngành, phân loại thành ban chấm thầu chuyên gia và ban chấm thầu thông thường, sử dụng các ban chấm thầu khác nhau tùy theo quy mô và độ khó về kỹ thuật của công trình. Đồng thời, cần tăng cường giáo dục và bồi dưỡng ban chấm thầu, quản lý chặt chẽ tình hình chấm điểm của chuyên gia tham gia quá trình chấm thầu.

IV- Cần nắm chắc công tác quy phạm hoá xây dựng trung tâm giao dịch

Thứ nhất, hoàn thiện chức năng, nâng cao trình độ phục vụ. Theo dòng suy nghĩ về xây dựng một thị trường lớn mở cửa thống nhất và cạnh tranh có trật tự, trung tâm giao dịch cần cố gắng cải thiện điều kiện phần cứng hoàn thiện chức năng phục vụ, nâng cao trình độ phục vụ. Đặc biệt, cần phải điều chỉnh phương thức tổ chức, phương thức quản lý, mở rộng nội dung phục vụ giao dịch, thiết lập thị trường lớn mang tính tổng hợp. Đồng thời, cần tăng cường bồi dưỡng huấn luyện các nhân viên trung tâm giao dịch, nâng cao tố chất tổng hợp của họ, đơn giản hoá thủ tục, nâng cao hiệu suất làm việc của trung tâm.

Thứ hai, hoàn thiện chế độ, xây dựng cơ chế giám sát ràng buộc. Xuất phát từ góc độ quy phạm vận hành thị trường xây dựng, đề ra biện pháp quản lý đồng bộ hơn nữa, hoàn thiện các chế độ quy tắc và trình tự công tác. Cần phải công khai chức năng phục vụ của trung tâm giao dịch và chức năng giám sát của chính quyền, khiến cho trung tâm giao dịch thực sự trở thành pháp nhân thị trường phục vụ các bên gọi thầu đấu thầu. Đồng thời, theo quy định của pháp luật, cần phải quy phạm các loại hoạt động quản lý và thu phí của cơ quan trung tâm, phải thông báo công khai cho mọi người biết nội dung quản lý, chất lượng phục vụ, mức thu phí.

Thứ ba, nắm chắc khâu quản lý máy tính và xây dựng hệ thống mạng thông tin trong gọi thầu đấu thầu. Cần phải lợi dụng "Mạng thông tin công trình xây dựng", tăng

cường quản lý sát sao việc thực hiện dự án, khống chế quá trình và quản lý khép kín đối với thông tin gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng.

V- Tăng cường xây dựng đội ngũ cơ quan giám sát gọi thầu đấu thầu

Quản lý giám sát gọi thầu đấu thầu là một công tác có tính chính trị và tính nguyên tắc rất cao. Muốn làm tốt công tác này, phải bồi dưỡng một đội ngũ chấp pháp có tư tưởng vững vàng, tác phong tốt, nghiệp vụ tinh thông, quản lý và phối hợp giỏi. Vì vậy, cần phải làm tốt việc xây dựng chính trị tư tưởng, kỹ thuật nghiệp vụ, chế độ và cơ chế giám sát của cơ quan quản lý gọi thầu đấu thầu. Phải không ngừng điều chỉnh và hoàn thiện các chế độ quy tắc v.v....., tăng cường quán triệt thực hiện và đôn đốc kiểm tra. Văn phòng gọi thầu tỉnh, thành phố phải tăng cường chỉ đạo và quản lý cơ quan quản lý gọi thầu đấu thầu trong khu vực mình, mỗi năm kiểm tra bình xét một lần, thưởng phạt phân minh. Đồng thời, cần kiên quyết điều tra xử lý theo pháp luật những đơn vị và cá nhân vô trách nhiệm, không tuân thủ pháp luật, lạm dụng chức quyền để mưu lợi riêng.

VI - Tăng cường quản lý sát sao hợp đồng

Phải lấy gọi thầu đấu thầu làm trọng tâm, tăng cường quản lý hợp đồng, giám sát kiểm tra tình hình thực hiện hợp đồng ở giai đoạn thực hiện công trình, điều tra xử lý nghiêm ngặt các hành vi vi phạm pháp luật, vi phạm quy tắc khi thực hiện hợp đồng. Cơ quan quản lý gọi thầu đấu thầu phải phối hợp với các cơ quan chức năng hữu quan, lập hồ sơ, quản lý sát sao, kịp thời phản hồi tình hình thực hiện hợp đồng của đơn vị trúng thầu vào kho dữ liệu thông tin của trung tâm giao dịch đối với từng công trình gọi thầu giao thầu, thể hiện năng lực quản lý, bình xét khen thưởng, trong quá trình chấm thầu, xác định trúng thầu. Chỉ có như vậy mới có thể giữ được tính nghiêm túc của công tác gọi thầu đấu thầu, tăng cường ý thức thực hiện hợp đồng, ý thức tuân thủ pháp luật, bảo đảm chất lượng công trình và hiệu quả đầu tư.

Tóm lại, trong thời kỳ Trung Quốc chuyển hướng từ thể chế kinh tế kế hoạch sang thể chế kinh tế thị trường, trong tình hình tiền vốn quốc hữu, tiền vốn tập thể chiếm địa vị chủ đạo, sự quản lý của chính quyền đối với hoạt động gọi thầu đấu thầu chỉ có thể ngày càng chặt chẽ hơn, sát sao hơn.

Phần 3

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VỀ CÔNG TÁC GỌI THẦU ĐẤU THẦU HIỆN NAY

" Luật Gọi thầu Đấu thầu nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa" (dưới đây gọi tắt là Luật Gọi thầu Đấu thầu) do Chủ tịch Giang Trạch Dân ký đã được thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2000. Sự chính thức ra đời của Luật này có tác dụng thúc đẩy và có ý nghĩa thực tiễn to lớn đối với việc quy phạm thị trường xây dựng Trung Quốc, hoàn thiện pháp quy kinh tế, bảo vệ lợi ích của Nhà nước và lợi ích hợp pháp của các bên đương sự trong gọi thầu đấu thầu.

Luật Gọi thầu Đấu thầu xác định trách nhiệm, nghĩa vụ và trách nhiệm pháp luật tương ứng của người gọi thầu và người đấu thầu dự án công trình trên lãnh thổ Trung Quốc. Quy định về phạm vi và định mức quy mô của dự án xây dựng công trình phải gọi thầu đã được Quốc vụ viện phê chuẩn ngày 04 tháng 4 năm 2000, được Uỷ ban Kế hoạch phát triển Nhà nước công bố thực hiện ngày 01 tháng 5 năm 2000. Trong đó liệt kê rõ phạm vi và định mức quy mô phải gọi thầu. Ví dụ, quy định những dự án xây dựng công trình phải gọi thầu khi đạt một trong những định mức sau đây:

- a- Giá trị hợp đồng thi công trên 2 triệu NDT
- b- Giá trị hợp đồng mua vật liệu, thiết bị quan trọng trên 1 triệu NDT
- c- Giá trị hợp đồng khảo sát, thiết kế, giám sát quản lý v.v... trên 500.000 NDT
- d- Giá trị các hợp đồng từng mặt dưới định mức của các quy định (1),(2),(3) nhưng tổng mức đầu tư dự án trên 30 triệu NDT.

Luật Gọi thầu Đấu thầu ra đời, khiến cho thị trường xây dựng có cơ sở pháp lý. Đối với đơn vị kiến thiết, công tác thực hiện dự án công trình phải dựa theo Luật, "bất kỳ một đơn vị và cá nhân nào cũng không được can thiệp trái phép, gây ảnh hưởng tới quá trình và kết quả chấm thầu". Luật phát huy sức ràng buộc mạnh mẽ của pháp luật đối với việc xây dựng môi trường cạnh tranh công bằng, ngăn chặn các hiện tượng hủ bại trong gọi thầu.

Đối với các đơn vị thi công, "Luật Gọi thầu Đấu thầu" là vũ khí có sức mạnh để tiến vào thị trường rộng lớn trong thế kỷ 21. Thực chất của gọi thầu đấu thầu là cạnh tranh, là so sánh thực lực, cạnh tranh kịch liệt trên thị trường xây dựng từ sau khi thực hiện gọi thầu đấu thầu là điều tất nhiên. Các doanh nghiệp thi công Nhà nước chỉ có cách phải giải quyết về căn bản những vấn đề không linh hoạt trong cơ chế doanh nghiệp Nhà nước, đi sâu cải cách, thiết lập chế độ doanh nghiệp hiện đại, làm rõ quyền tài sản, xác định rõ quyền hạn và trách nhiệm tách chính quyền ra khỏi doanh nghiệp, trút bỏ các gánh nặng để nhẹ gánh xung trận thì mới có thể nâng cao được sức cạnh tranh. Ngoài ra, các đơn vị thi công còn phải tăng cường hạch toán kinh tế nội bộ, hạ thấp giá thành công trình, vì một trong những căn cứ để chấm thầu trong Luật Gọi thầu Đấu thầu là "có thể thoả mãn tối đa các tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp quy định trong hồ sơ gọi thầu", "có thể thoả mãn những yêu cầu căn bản của hồ sơ gọi thầu và giá đấu thầu được bình xét là thấp nhất; trừ trường hợp giá đấu thầu thấp hơn giá thành". Điều này có nghĩa là trên cơ sở đánh giá tổng hợp đơn vị nào có giá thầu thấp sẽ trúng thầu. Quy định này đã nhấn mạnh tác dụng của báo giá trong gọi thầu đấu thầu. Chỉ có hạch toán

kinh tế nội bộ một cách chặt chẽ, hạ thấp giá thành công trình, doanh nghiệp thi công mới có thể báo giá thấp để nâng cao sức cạnh tranh và cuối cùng giành được lợi nhuận.

Trước khi "Luật Gọi thầu Đấu thầu" ra đời và trong quá trình hiện nay đang thực hiện Luật này, một số đơn vị kiến thiết còn có một số thiếu sót về trình tự và biện pháp trong quá trình gọi thầu, bất lợi cho sự phát triển của công tác gọi thầu đấu thầu Trung Quốc. Vì vậy, các cơ quan hữu quan nên chăng cần cải cách một số biện pháp và trình tự quản lý gọi thầu đấu thầu:

1- Cần phải phân tích nghiên cứu cẩn thận về việc phân chia các giai đoạn thầu công trình, không nên quá nhỏ vụn, cũng không nên quá to, khi quyết định cần phải căn cứ vào quy mô, tính chất của công trình, thời hạn thi công, trình tự thi công, mức độ cản trở thi công và các nhân tố tổng hợp khác, cần phải chú ý thích đáng đến số lượng đơn vị đấu thầu có năng lực thi công tương ứng.

2- Khi sơ tuyển tư cách, chủ công trình phải ưu tiên chú ý đến uy tín, năng lực thực hiện hợp đồng, chỉ tiêu chất lượng trong thi công công trình trước đó của đơn vị đấu thầu, nên hạn định số lượng đơn vị đấu thầu trong giai đoạn này, thông thường 8-10 đơn vị đấu thầu cho mỗi giai đoạn thầu công trình là vừa. Hiện nay, một số công trình trong nước, mỗi giai đoạn thầu có hơn 20 đơn vị đấu thầu. Điều này gây khó khăn cho chủ công trình khi chấm thầu, đồng thời cũng gây lãng phí về chi phí đấu thầu cho nhiều đơn vị đấu thầu.

3- Trong công tác gọi thầu đấu thầu hiện nay, báo giá đấu thầu là một khâu hết sức quan trọng. Một số chủ công trình quy định trong hồ sơ gọi thầu hoặc tiêu chuẩn chấm thầu: nếu báo giá vượt quá giá sàn 5% hoặc thấp hơn giá sàn 8% thì loại bỏ. Bản thân quy định này không có sai sót gì, nhưng nó khiến cho các đơn vị thi công không tự tin vào báo giá do mình nêu ra, sợ báo giá thầu của mình vượt quá phạm vi đó, bèn tìm cách để móc ngoặc, đi cửa sau, thăm dò tin tức về giá sàn, khiến cho các hiện tượng tiêu cực nảy sinh nhiều. Kiến nghị, nên chăng cần thay đổi một chút về thời gian đề ra giá sàn. Trong thời gian có hiệu lực từ ngày gửi hồ sơ gọi thầu tới ngày hết hạn nộp hồ sơ đấu thầu (20 ngày), người đấu thầu soạn thảo hồ sơ đấu thầu bao gồm thiết kế tổ chức thi công, báo giá v.v... tính ngược lại từ ngày hết hạn nộp hồ sơ đấu thầu, trong thời gian có thể, chủ công trình giao cho cơ quan trung gian lập giá sàn. Như vậy, về chế độ và trình tự có thể phòng ngừa hiện tượng tiêu cực nảy sinh.

4- Theo "Luật Gọi thầu Đấu thầu", cần phải lập kho dữ liệu chuyên gia để tổ chức ban chấm thầu, đánh số thứ tự các chuyên gia. Khi gọi thầu dự án công trình, xác định thành viên ban chấm thầu bằng phương pháp bốc thăm, không nên công bố danh sách chuyên gia chấm thầu quá sớm. *Trước hết*, nguyên tắc chấm thầu là có thể thỏa mãn tối đa các tiêu chuẩn đánh giá tổng hợp quy định trong hồ sơ gọi thầu. Tiêu chuẩn lựa chọn đầu tiên là người đấu thầu có thiết kế tổ chức thi công hoặc phương án thi công tốt, uy tín cao, tiêu chuẩn chất lượng cao. Điều này yêu cầu người đấu thầu phải đặt trọng điểm tiêu phí công sức vào chất lượng hồ sơ đấu thầu. *Thứ hai*, trước đây có một số người gọi thầu dự án công trình quy định, nếu giá đấu thầu cao hơn giá sàn 5% hoặc thấp hơn giá sàn 8% thì sẽ bị loại bỏ. Tuy không sai, nhưng biện pháp này đi ngược lại với "Luật Gọi thầu Đấu thầu" vì luật này đã quy định rõ: Sau khi đánh giá tổng hợp, đơn vị có giá thầu thấp sẽ trúng thầu nếu giá thầu không thấp hơn giá thành.

5- Hiện nay, hiện tượng chuyển thầu, giao thầu phụ trên thị trường tương đối nổi cộm. Sau khi ký hợp đồng, một số đơn vị nhận thầu đã chuyển thầu toàn bộ công trình hoặc giao thầu phụ phân công trình chủ yếu cho đơn vị thi công khác, trong khi có đơn vị thi công đó còn không có cấp bậc năng lực, làm như vậy họ thu được tiền quản lý.

Theo Luật Gọi thầu Đấu thầu, phải ngăn chặn hiện tượng này, phải ghi rõ điều khoản việc ngăn chặn này vào hợp đồng và điều quan trọng là giám sát chặt chẽ việc thực hiện điều khoản hợp đồng trong thực tế thi công. Nếu hợp đồng có quy định hoặc được sự đồng ý của người gọi thầu, người trúng thầu có thể giao thầu phụ phân công trình không phải là chủ thể, công việc không quan trọng cho đơn vị khác, đơn vị nhận thầu phụ phải có đủ điều kiện năng lực tương ứng và không được giao thầu phụ lần nữa, hay nói cách khác, chỉ có thể giao thầu phụ một lần mà thôi.

6- Phải thiết lập và kiện toàn cơ quan giám sát công tác gọi thầu đấu thầu. Việc thực hiện bất kỳ một pháp quy nào cũng đều không thể tách rời chấp hành và giám sát. Cần phải nghiêm túc tăng cường và kiện toàn cơ quan này, điều tra và xử lý nghiêm các hành vi trái phép như tiết lộ tài liệu bảo mật hoặc tiết lộ giá sàn, cấu kết nhau để gọi thầu, đấu thầu, kỳ thị bài xích v.v... trong quá trình gọi thầu đấu thầu (bao gồm gọi thầu, đấu thầu, mở thầu, chấm thầu, trúng thầu). Đồng thời, cần phải mời cơ quan công chứng xã hội tham gia vào toàn bộ quá trình này; nếu có điều kiện, cần phải mời các đơn vị báo chí tham gia nhằm tăng cường tính công khai và tính trong sáng của quá trình gọi thầu đấu thầu.

Phần 4

MỘT SỐ BIỆN PHÁP CẢI TIẾN, TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC GỌI THẦU ĐẤU THẦU CÔNG TRÌNH

Muốn cải tiến và tăng cường công tác gọi thầu đấu thầu công trình, cần phải áp dụng những biện pháp sau:

1- Nhanh chóng xây dựng thị trường hữu hình, dựa vào pháp luật quy phạm hành vi chủ thể thị trường

Kinh tế thị trường là kinh tế pháp chế. Muốn quy phạm hành vi chủ thể thị trường, thực hiện cạnh tranh công bằng trên thị trường xây dựng, phải đi theo con đường quản lý bằng pháp luật. Vì vậy, phải đẩy mạnh làm việc theo pháp luật, tăng cường ý thức cấp bách về làm việc theo pháp luật. Thiết lập thị trường xây dựng hữu hình là biện pháp mạnh mẽ để tăng cường chế độ báo cáo xây dựng công trình, quy phạm công tác gọi thầu đấu thầu, tăng cường giám sát quản lý thị trường xây dựng. Thông qua việc thiết lập thị trường xây dựng hữu hình, có thể thực sự đưa các đơn vị giao thầu và nhận thầu công trình, các tổ chức phục vụ trung gian cùng tiến vào thị trường, bước vào quản lý thị trường, khiến cho các đơn vị giao thầu và nhận thầu công trình xây dựng từ chỗ vô hình, ẩn nấp, không có trật tự trở thành hữu hình, công khai, có trật tự. Qua đó, tăng cường độ trong sáng của công tác giao thầu và nhận thầu công trình xây dựng, ngăn ngừa hiện tượng không công bằng nảy sinh trên thị trường giữa hai bên giao nhận thầu. Doanh nghiệp thi công cần phải uốn nắn tác phong kinh doanh, triệt để ngăn chặn thủ đoạn cạnh tranh không lành mạnh, cố gắng hết sức "nắm quản lý, luyện nội lực", gia tăng năng lực cạnh tranh, nâng cao hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội của doanh nghiệp thi công, từ đó thúc đẩy các bên giao thầu và nhận thầu công trình đoàn kết với nhau, tự giác và nghiêm túc cùng thực thi trách nhiệm, quyền lợi, nghĩa vụ của mình vì mục tiêu thực hiện hợp đồng.

2- Lập và hoàn thiện các pháp quy đồng bộ về gọi thầu đấu thầu, làm việc theo pháp luật.

Trên cơ sở trưng cầu đầy đủ ý kiến của các bên, sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện hơn nữa "Luật Gọi thầu Đấu thầu" hiện hành; các cơ quan chủ quản địa khu và ngành cần kết hợp với thực tế, đề ra biện pháp thực hiện tương ứng, có quy định rõ ràng và cụ thể về trình duyệt dự án, báo cáo xây dựng, phê duyệt, gọi thầu, chấm thầu v.v... Phá vỡ sự ngăn cách giữa các khu, giữa các ngành, khiến cho đơn vị nhận thầu có thể tiến vào thị trường và tham gia cạnh tranh một cách công bằng. Cần phải đi sâu cải cách thể chế giá cả, quá độ từ trạng thái tĩnh sang trạng thái động, cơ quan quản lý chi phí xây dựng công trình cần căn cứ vào tình hình thị trường, công bố định kỳ giá cả thị trường, cung cấp thông tin cho gọi thầu đấu thầu và dự toán bản quyết toán công trình, thực hiện định giá thị trường. Đồng thời, cần phải tích cực thực hiện chính sách chất lượng cao giá cao, thiết thực gắn chặt chi phí xây dựng công trình với chất lượng công trình.

3- Tăng cường quản lý thống nhất một đầu mối đối với gọi thầu đấu thầu, duy trì trật tự xây dựng

Trước việc có nhiều đầu mối quản lý gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng, một mặt, chính quyền cần phải dùng hình thức pháp luật để xác định rõ chủ thể quản lý, thực

hiện quản lý thống nhất một đầu mối đối với công tác gọi thầu đấu thầu. Việc xác định rõ chức năng trách nhiệm như vậy có thể tránh khỏi hiện tượng đùn đẩy trách nhiệm và bất hoà trong công tác gọi thầu đấu thầu, có thể bịt kín các lỗ hổng trong công tác quản lý gọi thầu đấu thầu, ngăn chặn hiện tượng tiêu cực nảy sinh. Mặt khác, cần quản lý chặt chẽ trình tự đấu thầu, chủ yếu là các khâu thẩm tra tư cách, đề xuất và bảo mật giá sàn, chấm thầu, các quyết sách gọi thầu đấu thầu. Cơ quan công chứng cần giám sát toàn bộ quá trình gọi thầu đấu thầu.

4- Ra sức gây dựng và quy phạm các tổ chức trung gian trên thị trường

Muốn tránh những can thiệp hành chính trong hoạt động gọi thầu đấu thầu công trình và thực hiện cạnh tranh công bằng trên thị trường xây dựng, phải ra sức gây dựng tổ chức trung gian có quy phạm trên thị trường xây dựng, kiên quyết loại bỏ những tổ chức phi pháp và những tổ chức liên doanh giữa thương nhân và chính quyền, chú trọng phát huy vai trò chức năng của hiệp hội ngành, của cơ quan giám sát quản lý xây dựng, cơ quan tư vấn, cơ quan đại diện gọi thầu v.v..., từng bước chuyển chức năng của cơ quan liên quan từ chính quyền sang các tổ chức trung gian, từ đó tách chính quyền ra khỏi doanh nghiệp. Hãy để cho chính quyền tập trung sức lực vào việc đề ra và thực hiện chính sách điều tiết khống chế vĩ mô, giám sát thị trường, bảo vệ sự cạnh tranh công bằng v.v... Doanh nghiệp cần phải tự hoàn thành công tác cụ thể trong gọi thầu đấu thầu dự án xây dựng hoặc uỷ thác cho tổ chức trung gian hoàn thành. Hiện nay, cần phải tăng cường quản lý năng lực của các tổ chức trung gian, chú trọng nâng cao đạo đức nghề nghiệp, tố chất nghiệp vụ và ý thức phục vụ v.v... của họ.

5- Xây dựng đội ngũ giám sát chấp pháp có tố chất cao, trừng trị hiện tượng tiêu cực trong gọi thầu đấu thầu

Việc lập ra đội ngũ giám sát chấp pháp có tố chất cao là bảo đảm quan trọng cho việc quản lý thị trường, giữ vững trật tự trên thị trường, cạnh tranh thực sự công bằng. Bởi vậy, đồng thời với việc hoàn thiện nhanh chóng các pháp quy đồng bộ về gọi thầu đấu thầu, cần phải thiết thực tăng cường xây dựng đội ngũ giám sát chấp pháp, phát huy đầy đủ chức năng của họ, khiến cho họ phối hợp chặt chẽ với cơ quan chủ quản xây dựng các cấp, nắm bắt và giải quyết các vấn đề và mâu thuẫn chủ yếu trong gọi thầu đấu thầu, tăng cường quản lý tổng hợp mọi mặt và toàn bộ quá trình gọi thầu đấu thầu, thực hiện chấp pháp phải nghiêm, đối với các hành vi vi phạm pháp luật phải ra sức uốn nắn, bảo đảm thực hiện toàn diện mọi pháp quy xây dựng. Thông qua các biện pháp giám sát và chấp pháp, xử lý chuyên nghiệp đối với công trình xây dựng, cần phải tấn công mạnh mẽ những hiện tượng tiêu cực trong gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng, thẳng tay trừng trị về mặt chính trị và kinh tế đối với những phần tử hủ bại và người cạnh tranh không lành mạnh. Đối với những vụ việc phải xử trí bằng pháp luật này, quyết không được mềm lòng nhẹ tay, khoan dung, nhân nhượng vô nguyên tắc. Triệt để trị tận gốc những hành vi trái phép trong gọi thầu đấu thầu xây dựng, tạo bầu không khí lành mạnh, cạnh tranh công bằng trên thị trường xây dựng.

Phần 5

CẢI TIẾN PHƯƠNG PHÁP GỌI THẦU ĐẤU THẦU DỰ ÁN CÔNG TRÌNH

Thực hiện chế độ gọi thầu đấu thầu dự án công trình thể hiện nguyên tắc công khai, công minh và công bằng, đã có tác dụng thúc đẩy rất tốt đối với việc nâng cao hiệu quả của dự án xây dựng, thôi thúc doanh nghiệp thi công tăng cường quản lý, hạ thấp giá thành. Nhưng thể chế quản lý gọi thầu đấu thầu dự án công trình hiện hành của Trung Quốc còn tồn tại nhiều điểm cần cải tiến về phương thức gọi thầu, phương pháp chấm thầu.

1- Phương pháp gọi thầu rườm rà, lãng phí nguồn lực xã hội

Phương thức gọi thầu hiện hành của Trung Quốc là phát bản vẽ thiết kế cho các đơn vị đấu thầu, đơn vị đấu thầu tính toán khối lượng công trình rồi căn cứ vào khối lượng công trình do mình tính ra điền đơn giá, đưa vào báo giá. Trước khi đấu thầu, mỗi đơn vị đấu thầu đều phải tốn rất nhiều sức người và sức của để tính toán khối lượng công trình và điền đơn giá, đưa vào báo giá. Đặc biệt là các đơn vị không trúng thầu sẽ bị tổn thất lớn hơn. Còn biện pháp thông dụng trên thế giới là người gọi thầu uỷ thác cho chuyên gia hoặc đơn vị thiết kế thống nhất tính ra khối lượng công trình và thống nhất nêu ra ở hồ sơ gọi thầu. Khi đấu thầu, người đấu thầu chỉ việc điền đơn giá, không cần tính khối lượng công trình, tiết kiệm được rất nhiều sức người và sức của, có thể đơn giản hoá quá trình đấu thầu, rút ngắn được thời gian đấu thầu, hạ thấp giá thành đấu thầu, có lợi cho việc tiết kiệm nguồn lực của toàn xã hội.

2- Thiếu bản kê khối lượng công trình và bản thuyết minh yêu cầu kỹ thuật theo một tiêu chuẩn nhất định

Bản kê khối lượng công trình là nội dung quan trọng của hồ sơ gọi thầu, thuật ngữ và điều mục trong bản này đều được tiêu chuẩn hoá tiện cho công ty nhận thầu lập báo giá; bản thuyết minh yêu cầu kỹ thuật chủ yếu nhằm bổ sung cho những điều bất cập về mặt biểu đạt của bản vẽ gọi thầu, thuyết minh tính chất, phạm vi và điều kiện thi công của công trình gọi thầu để người đấu thầu lập báo giá trên cơ sở hiểu được toàn diện, chính xác về công trình gọi thầu, chỉ đạo công ty nhận thầu thi công sau khi trúng thầu. Trung Quốc vẫn chưa tiêu chuẩn hoá các tài liệu này. Mỗi người đấu thầu lập và điền vào hồ sơ báo giá theo phương thức và thói quen của mình. Như vậy, vừa không quy phạm, chất lượng thấp lại thiếu tính so sánh.

3- Thể chế quản lý định mức hiện hành không phù hợp với sự phát triển của công tác gọi thầu đấu thầu

Thể chế quản lý định mức hiện hành vẫn tồn tại bóng dáng của nền kinh tế kế hoạch. Tuy đã nêu ra việc tách rời "lượng" và "giá", có thể điều chỉnh chênh lệch về lượng, chênh lệch giá, nhưng khi đề ra giá sàn và hồ sơ báo giá, đều áp dụng định mức và tiêu chuẩn chi phí như nhau, rất bất lợi cho việc phản ánh sự chênh lệch về trình độ quản lý và năng lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, cũng bất lợi cho đơn vị gọi thầu chọn ra công ty nhận thầu ưu tú nhất. Còn biện pháp của nước ngoài là quy định thống nhất tiêu chuẩn và phương pháp tính toán khối lượng công trình để cho các công ty nhận thầu tự quyết định lượng tiêu hao nguồn lực và mức thu phí, có lợi cho việc chọn ra

công ty nhận thầu hợp lý nhất, đồng thời cũng có lợi cho công ty nhận thầu tăng cường quản lý, hạ thấp giá thành.

4- Phương pháp chấm thầu có tính hạn chế

Hiện nay, công tác chấm thầu phần lớn các công trình ở Trung Quốc là tính những hệ số khác nhau cho các chỉ tiêu như báo giá, chất lượng, thời gian xây dựng công trình, thiết kế tổ chức thi công, uy tín doanh nghiệp v.v..., căn cứ vào những chỉ tiêu nói trên, chấm điểm đơn vị đấu thầu. Sau khi nhân với hệ số điểm của các chỉ tiêu cộng lại được số điểm, đơn vị nào có tổng số điểm cao nhất sẽ trúng thầu, giá trúng thầu nằm trong phạm vi từ -8% tới +5% giá sàn. Ở đây, tạm thời chưa xét đến tính hợp lý của phạm vi từ -8% đến +5% này (Công ty Taisei Nhật Bản trúng thầu xây dựng nhà máy thủy điện Lubug, Vân Nam với giá báo thấp hơn giá sàn 30%), mà chỉ xét việc tính hệ số cho các chỉ tiêu, đây cũng là phương thức hoàn toàn chủ quan và có tính hạn chế rất lớn. Ví dụ, một công ty nhận thầu nào đó có ưu thế nổi bật về một mặt nào đó, nhưng biện pháp chấm thầu theo phân trăm đã hạn chế mặt này được điểm cao nhất, vì vậy cũng không thể thể hiện đầy đủ ưu thế đó trong suốt quá trình chấm thầu.

Vì vậy, Trung Quốc cần phải cải tiến phương thức gọi thầu đấu thầu hiện hành của Trung Quốc để nó nhanh chóng tiếp cận với thông lệ quốc tế.

Một, tăng cường công tác tiêu chuẩn hoá gọi thầu đấu thầu và lập hồ sơ hợp đồng, hồ sơ đấu thầu được tiêu chuẩn hoá có lợi cho việc lập giá sàn và hồ sơ báo giá; làm cho đơn vị đấu thầu hiểu sâu hơn về công trình gọi thầu; phương án thi công và hồ sơ báo giá của họ trở nên hiện thực hơn, cụ thể hơn, từ đó có lợi cho hạ thấp giá báo, nâng cao hiệu quả. Tất nhiên, tiêu chuẩn hoá hoàn toàn không có nghĩa là rập khuôn cứng nhắc. Cần phải tùy theo sự khác biệt về khu vực hành chính, trình độ biểu đạt, và nên áp dụng và thực hiện nghiêm chỉnh loạt hợp đồng FIDIC, thúc đẩy doanh nghiệp xây dựng Trung Quốc nâng cao trình độ, tham gia cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Hai, áp dụng phương thức gọi thầu đấu thầu thông dụng trên thế giới, đơn vị gọi thầu thống nhất đưa ra bản kê khối lượng chi tiết công trình trong hồ sơ gọi thầu, đơn vị đấu thầu dựa vào bản kê này để điền đơn giá, không áp dụng phương thức tính toán khối lượng công trình để rút ngắn thời gian lập hồ sơ đấu thầu của doanh nghiệp xây dựng, hạ thấp chi phí đấu thầu và nâng cao chất lượng hồ sơ đấu thầu, khiến cho các doanh nghiệp xây dựng Trung Quốc dùng sức người, sức của có hạn vào việc cải thiện quản lý doanh nghiệp, hạ thấp giá thành, từ đó tiết kiệm được tiền vốn của toàn xã hội chứ không phải đều lập ra những hồ sơ báo giá có chất lượng thấp kém.

Ba, cải tiến phương thức chấm thầu hiện hành của Trung Quốc. Nên đề ra quy tắc chấm thầu cụ thể cho từng loại hình công trình khác nhau và thực hiện chúng nghiêm chỉnh; thực hiện chế độ xem xét cho phép tham gia đối với tư cách của nhân viên chấm thầu, tức là muốn tham gia chấm thầu, họ không những phải có tri thức chuyên nghiệp hữu quan và kinh nghiệm thực tế mà còn cần phải có đạo đức nghề nghiệp tốt; nếu vụ lợi, gian dối trong công tác chấm thầu thì sẽ bị xoá bỏ tư cách chấm thầu và vĩnh viễn không được tham gia. Khi chấm thầu, nên áp dụng phương thức bỏ phiếu, yêu cầu mỗi người chấm thầu đều phải đưa ra nhận xét đối với từng hồ sơ đấu thầu, công khai hoá kết quả đấu thầu để mọi người giám sát. Phải thay đổi căn bản hiện trạng rơi vào hình thức của công tác gọi thầu đấu thầu ở Trung Quốc hiện nay. thực sự thể hiện nguyên tắc gọi thầu đấu thầu công khai, công minh và công bằng, thúc đẩy ngành công nghiệp xây dựng phát triển lành mạnh.

Phần 6

THẨM TRA TRƯỚC TƯ CÁCH: THIẾT THỰC BẢO VỆ QUYỀN LỢI CỦA NGƯỜI GỌI THẦU VÀ ĐƠN VỊ ĐẤU THẦU

Hiện nay, các dự án gọi thầu công khai ở Trung Quốc chủ yếu đều áp dụng phương thức thẩm tra trước tư cách. Thông qua thẩm tra trước tư cách tiến hành thẩm tra trước một lần các mặt địa vị pháp luật, trình độ kỹ thuật, tình hình tài vụ, kinh nghiệm thi công công trình tương tự, uy tín thương nghiệp v.v... của đơn vị tham gia đấu thầu dự án để đảm bảo chắc chắn rằng các đơn vị tham gia đấu thầu đều là những nhà thầu có đủ năng lực nhận thầu và có uy tín nhất định, xin miễn tham gia đối với một loạt nhà thầu không đạt tiêu chuẩn, nhằm nâng cao chất lượng và tốc độ của giai đoạn chấm thầu. Thẩm tra trước tư cách vừa là quyền lợi của người gọi thầu vừa là con đường ngắn nhất để đơn vị đấu thầu giành được tư cách đấu thầu.

1- Căn cứ vào đặc tính của công trình, đề ra biện pháp thẩm tra trước tư cách hợp lý

Người gọi thầu tiến hành thẩm tra tư cách theo yêu cầu của thông báo gọi thầu, phạm vi thẩm tra chỉ giới hạn ở tài liệu do các đơn vị ghi tên đấu thầu gửi tới. Nhưng một doanh nghiệp thi công thường có nhiều công ty con hoặc ban dự án, trình độ quản lý và lực lượng kỹ thuật của các công ty con hoặc ban dự án này lại chênh lệch nhau rõ rệt. Kết quả thẩm tra tư cách như vậy thường là kết quả định tính, rất khó thoả mãn về căn bản yêu cầu của người gọi thầu.

Vì vậy, cần phải áp dụng các tiêu chuẩn chấm thầu và phương pháp chấm thầu khác nhau đối với các công trình khác nhau. Thẩm tra trước tư cách bằng phương thức chấm điểm tổng hợp, người gọi thầu có thể đặt ra các hệ số, đề ra biện pháp chấm điểm tương ứng tùy theo nhu cầu của công trình. Người gọi thầu bán hồ sơ thẩm tra trước tư cách cho các doanh nghiệp ghi tên đấu thầu, trong hồ sơ đó ghi rõ yêu cầu gọi thầu, phương thức chấm điểm. Người gọi thầu chấm điểm tổng hợp đối với tài liệu do các đơn vị ghi tên đấu thầu gửi đến và tình hình hiện trường thi công khảo sát được. Chọn ra trước một số đơn vị trước tiếp tham gia đấu thầu, có thể trực tiếp sử dụng điểm số đó trong giai đoạn chấm điểm. Phương pháp này không những tiết kiệm thời gian chấm thầu, mà còn có thể khiến cho người gọi thầu hiểu một cách tổng hợp và trực quan về các đơn vị ghi tên đấu thầu, cho điểm uy tín, thành tích của doanh nghiệp hợp lý hơn.

2- Áp dụng trình tự được tiêu chuẩn hoá, quy phạm hành vi của các bên A và B

Trước hết, cần phải áp dụng trình tự tiêu chuẩn hoá, sử dụng hồ sơ tiêu chuẩn hoá. Biện pháp này có lợi cho việc quy phạm hành vi và nâng cao hiệu quả. Khi thẩm tra trước tư cách, đơn vị kiến thiết cần phải xét duyệt bản gốc tài liệu thẩm tra tư cách doanh nghiệp thi công, ban gọi thầu cần phải không ngừng bổ sung kho thông tin của trung tâm giao dịch công trình xây dựng, đưa các tài liệu như tình hình trúng thầu, thành tích trước đó, tiền vốn, máy móc thiết bị, giám đốc dự án v.v... của các doanh nghiệp thi công vào máy tính trung tâm giao dịch công trình xây dựng. Có thể áp dụng biện pháp dùng máy tính để thẩm tra trước tư cách của các đơn vị đấu thầu công trình có quy mô không lớn, hàm lượng kỹ thuật không cao, vừa tiết kiệm được nhiều công sức và thời gian, vừa giảm bớt ảnh hưởng của các nhân tố chủ quan đối với kết quả thẩm tra trước tư cách.

Thứ hai, tăng cường quản lý giám đốc dự án. Ủy ban xây dựng tỉnh Giang Tô đã có từ sớm " Chế độ chứng nhận năng lực giám đốc dự án", "chế độ" quy định rõ" mỗi

giám đốc dự án về nguyên tắc chỉ có thể phụ trách một dự án công trình tương ứng với cấp bậc năng lực của mình. Căn cứ vào tình hình thực tế công trình ở thành phố Nam Kinh, mỗi giám đốc dự án từ cấp hai trở lên có thể đồng thời phụ trách hai công trình dưới 5 triệu NDT. Thường xuyên đưa những thông tin về tình hình trúng thầu, tình hình thực hiện hợp đồng của giám đốc dự án vào máy tính trung tâm giao dịch công trình xây dựng, đối với dự án lớn có thể giữ lại giấy chứng nhận của giám đốc dự án nhằm đảm bảo công tác của giám đốc dự án được thực hiện trọn vẹn.

3- Điều chỉnh phương pháp để người đấu thầu nắm được hồ sơ gọi thầu, tăng thêm độ trong sáng của gọi thầu

Thông báo gọi thầu cần phải quy định rõ phương pháp nắm được hồ sơ gọi thầu. Khi tiếp nhận việc ghi tên của doanh nghiệp thi công, người gọi thầu có thể bán hồ sơ gọi thầu, hồ sơ gọi thầu cần bao gồm yêu cầu kỹ thuật của dự án gọi thầu, tất cả những yêu cầu và điều kiện có tính chất căn bản đối với người đấu thầu như biện pháp và tiêu chuẩn thẩm tra tư cách, yêu cầu đối với báo giá đấu thầu, tiêu chuẩn chấm thầu và các điều khoản chủ yếu trong hợp đồng dự định sẽ ký kết. Phương pháp này vừa có thể giảm bớt hiện tượng ghi tên tràn lan, vừa có thể giúp cho doanh nghiệp thi công hiểu rõ định tính và định lượng của dự án gọi thầu, nhằm xác định phương án đấu thầu của mình.

4- Tăng cường thẩm tra tư cách người gọi thầu, tạo ra môi trường cạnh tranh công bằng hơn

Điều 9 "Luật Gọi thầu Đấu thầu" quy định: "Nếu dự án gọi thầu phải làm thủ tục thẩm tra phê chuẩn dự án theo quy định hữu quan của Nhà nước thì phải làm thủ tục thẩm tra phê chuẩn trước. Được phê chuẩn, người gọi thầu phải có tiền vốn hoặc nguồn vốn tương ứng đã được xác định chắc chắn để tiến hành dự án gọi thầu, phải ghi đúng sự thật tình hình tiền vốn vào hồ sơ gọi thầu". Hiện nay, khi tiến hành gọi thầu đấu thầu dự án, chúng ta thẩm tra tương đối chặt chẽ doanh nghiệp đấu thầu, nhưng đối với việc thẩm tra tư cách người gọi thầu lại yêu cầu khá sơ sài. Vì vậy tồn tại không ít vấn đề trong quá trình thao tác thực tế.

Hiện nay cần phải làm tốt hai mặt công tác sau đối với việc thẩm tra người gọi thầu: *Một*, coi báo cáo xây dựng là bước khởi đầu, quy phạm trình tự làm việc của người gọi thầu. Báo cáo xây dựng công trình là bước khởi đầu của quản lý gọi thầu đấu thầu. Thông qua báo cáo xây dựng, cơ quan quản lý thị trường xây dựng sẽ giám sát và quản lý công trình xây dựng. Khi làm thủ tục báo cáo xây dựng, người gọi thầu phải mang theo hồ sơ phê chuẩn dự án hoặc kế hoạch đầu tư hàng năm, giấy phép quy hoạch công trình xây dựng và chứng minh tiền vốn. Đối với dự án sửa chữa công trình, khi làm thủ tục báo cáo xây dựng còn phải thẩm tra nguồn gốc công trình xây dựng định sửa chữa. *Hai*, chế độ thẩm tra chặt chẽ đơn vị kiến thiết. Phải lập hồ sơ về tư cách pháp nhân, tiền vốn đăng ký, phạm vi kinh doanh, lực lượng kỹ thuật v.v... của đơn vị kiến thiết ở cơ quan chủ quản hành chính xây dựng. Cơ quan chủ quản hành chính xây dựng phải kịp thời đưa các tài liệu trên vào máy tính trung tâm giao dịch công trình xây dựng nhằm nâng cao tốc độ thẩm tra. Đối với những đơn vị kiến thiết không đủ năng lực giao thầu dự án công trình, cần phải yêu cầu họ uỷ thác cho cơ quan có tư cách tương ứng thay mặt làm các thủ tục có liên quan đến giao thầu dự án công trình.

"Luật Gọi thầu Đấu thầu" không quy định rõ về trách nhiệm pháp luật mà người gọi thầu phải chịu nếu họ vi phạm điều 9 Luật này, công tác thẩm tra người gọi thầu trong thực tiễn cũng rất khó định vị, định tính và định lượng. Rất nhiều vấn đề đòi hỏi cần không ngừng tổng kết kinh nghiệm trong công tác, đề ra chính sách hữu quan nhằm bảo vệ hơn nữa quyền lợi của người gọi thầu và người đấu thầu, tạo ra môi trường cạnh tranh công bằng hơn.

Phân 7

TRÚNG THẦU THEO GIÁ THẤP NHẤT - HIỆN THỰC VÀ XU THẾ

"Luật Gọi thầu và Đấu thầu nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa" được chính thức thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2000, nguyên tắc chấm thầu cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" là trọng tâm của Luật này. "Luật Gọi thầu Đấu thầu" quy định rõ: trúng thầu phải "thoả mãn những yêu cầu căn bản của hồ sơ gọi thầu và có giá đấu thầu đã qua bình xét thấp nhất, nhưng trừ trường hợp giá đấu thầu thấp hơn giá thành" (xem Khoản 2, Điều 4 "Luật Gọi thầu Đấu thầu"). Phương thức chấm thầu cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" này trước đây không được cơ quan quản lý của chính quyền đề xướng - thậm chí còn nghiêm cấm, nay nó đã được pháp luật xác định chỗ đứng của mình, đang đặt ra thách thức mới đối với công tác quản lý gọi thầu đấu thầu.

I- Bối cảnh thi hành

Trong thể chế kinh tế thị trường phát triển đầy đủ, cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" là phương thức chấm thầu thịnh hành trên thế giới được áp dụng rộng rãi cho gọi thầu công trình xây dựng và việc chọn mua hàng hoá của các chính phủ nước ngoài, trở thành một thông lệ quốc tế. Ở Trung Quốc, do thực hiện thể chế kinh tế kế hoạch trong một thời gian dài nên "định mức dự toán" mang đậm màu sắc hành chính luôn luôn có tác dụng rất quan trọng trong lĩnh vực xây dựng công trình. Nhưng giá quy định của sản phẩm xây dựng dưới sự chi phối của dự toán định mức theo kiểu hành chính hiện hành không phản ánh được giá trị và mối quan hệ cung cầu, khiến cho các chức năng của giá cả như điều tiết cung cầu, truyền đạt tín hiệu thị trường, hạch toán giá cả đều bị thui chột hoặc mất đi. Vì vậy, giá cả sản phẩm xây dựng hiện hành rất cuộc cao hay thấp là vấn đề đã được tranh luận từ nhiều năm nay mà vẫn chưa giải quyết nổi. Nó dường như là thấp nếu được xét từ một vài phương diện nào đó: giá quy định của nhân công theo dự toán định mức ở Trung Quốc chỉ là 22 NDT, mỗi công theo giá thị trường hiện hành đã lên tới 30 NDT. Thế nhưng, nếu xét từ phương diện khác thì nó lại quá cao. Khi gọi thầu quốc tế công trình dẫn nước cho nhà máy thủy điện Lubug - Vân Nam, công ty xây dựng Taisei Nhật Bản trúng thầu với báo giá thấp hơn giá sàn 43% và sau khi hoàn thành công trình vẫn có lãi, khiến cho nhiều người phải sửng sốt. Vì vậy, trong điều kiện kinh tế thị trường, cạnh tranh giá cả phải rất thấu đáo và nghiêm ngặt, phải làm cho giá quy định theo kiểu hành chính chuyển hướng sang giá cả do thị trường hình thành, khiến cho giá cả lên xuống theo thị trường. Thông qua cạnh tranh giá cả khiến cho đơn vị kiến thiết thu được hiệu quả kinh tế tương đối tốt, đồng thời cũng thúc đẩy doanh nghiệp thi công tiến bộ toàn diện. Chính quyền chỉ áp dụng các biện pháp kinh tế để điều tiết khống chế vĩ mô, coi trình độ lao động sản xuất, mối quan hệ cung cầu, chất lượng sản phẩm, tiến bộ kỹ thuật, hiệu quả kinh tế v.v... trên thị trường trong nước là tham số tổng hợp hình thành giá cả để điều tiết khống chế.

Hiện nay, ngày càng đi sâu vào công cuộc cải cách mở cửa, giá quy định của chính quyền đối với công trình xây dựng cũng từng bước chuyển từ hình thức quyết định định mức dự toán sang phương hướng "khống chế số lượng, chỉ đạo giá cả, cạnh tranh chi phí", cạnh tranh có tác dụng ngày càng kịch liệt. Chính điều này đã tạo cơ sở thuận lợi cho việc thi hành quy định "trúng thầu theo giá thấp nhất", thời cơ thi hành quy định "trúng thầu theo giá thấp nhất" đã chín muồi.

II- Tình hình thi hành

Theo nguyên tắc tiến dân một cách tích cực, ổn định và có thứ tự, thành phố Nam Kinh tỉnh Giang Tô đẩy mạnh áp dụng phương thức chấm thầu cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" trong công tác gọi thầu đấu thầu các loại hình công trình, thu được nhiều kinh nghiệm quý báu trong khi không ngừng tìm tòi và thử nghiệm. Cách làm chủ yếu của họ như sau:

Không còn cưỡng chế phải lập giá sàn của dự án gọi thầu công trình xây dựng, xoá bỏ phạm vi "gọi thầu có hiệu quả" từ +5 đến -7, thị trường quyết định chi phí xây dựng công trình, thay đổi phương thức định giá thúc đẩy, dựa vào định mức dự toán, để cho đơn vị đấu thầu tự định giá và tự chủ báo giá tùy theo trình độ quản lý kỹ thuật của mình. Trong điều kiện cạnh tranh thị trường công khai, công minh và công bằng, các chuyên gia kinh tế bình xét thầu công trình về mặt kinh tế. Ban quản lý sẽ tùy tình hình mà lựa chọn chuyên gia chấm thầu từ kho dữ liệu về các chuyên gia của ban chấm thầu, cuối cùng xác định một cách khoa học và hợp lý báo giá thấp nhất không thấp hơn giá thành công trình.

Để đảm bảo quy định "trúng thầu theo giá thấp nhất" được thi hành một cách thuận lợi, văn phòng gọi thầu thành phố này đã áp dụng các biện pháp mạnh mẽ ở mọi mặt. *Trước hết*, họ nhanh chóng lập kho dữ liệu về các chuyên gia kinh tế chấm thầu, mời mấy chục chuyên gia kinh tế cao cấp, chuyên gia kiểm toán cao cấp, chuyên gia giá xây dựng đăng ký v.v... của cơ quan tư vấn giá xây dựng, các trường đại học chuyên nghiệp, doanh nghiệp thi công quốc doanh lớn và vừa v.v... để thành lập các ban chấm thầu nhằm đặt cơ sở vững chắc cho công nghệ chấm thầu; *thứ hai*, để phòng ngừa báo giá bị tính nhầm, bỏ sót v.v... do bản vẽ thi công chưa đủ sâu hoặc bàn giao không rõ, không phản ánh chân thực tình hình báo giá, các công trình áp dụng phương thức gọi thầu tính toán chi tiết khối lượng công trình hiện vật, thống nhất tiêu chuẩn, tiện cho việc bình xét; *thứ ba*, trong hồ sơ gọi thầu, yêu cầu đơn vị đấu thầu phải ghi rõ lý do và biện pháp hạ giá thành hoặc ưu đãi, không được báo giá không rõ ràng; *thứ tư*, cho phép đơn vị gọi thầu được gọi thầu lại hoặc thương lượng lần lượt với đơn vị đấu thầu nếu giá trúng thầu thấp nhất vẫn cao hơn giá sàn nhằm ngăn ngừa các đơn vị đấu thầu báo giá cao lên, bảo đảm lợi ích của ban quản lý, đơn vị trúng thầu phải nộp thư bảo đảm thực hiện hợp đồng của ngân hàng tương ứng với 5% - 10% giá trị hợp đồng. Và số tiền bảo đảm này cũng tăng lên tương ứng nếu mức chênh lệch giữa giá trúng thầu và giá sàn tăng lên.

III- Những vấn đề tồn tại và phân tích

1- Cơ quan quản lý gọi thầu phải tăng cường tuyên truyền, thúc đẩy hai bên gọi thầu và đấu thầu thay đổi quan niệm tư tưởng, hiểu rõ và thích ứng với phương thức chấm thầu cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" tiên tiến và khoa học này.

Cũng như mọi sự vật mới phải trải qua quá trình nhận thức - hiểu rõ - tiếp thu, phương thức chấm thầu theo giá thấp nhất cũng được thực hiện hoàn toàn không xuôi chèo mát mái, mà gặp phải sự phản đối từ mọi phía. Trong quá trình thực hiện, nhiều đơn vị kiến thiết và hầu hết các đơn vị thi công đều không có thiện ý với phương thức chấm thầu này. Ban quản lý ngại rằng "của rẻ là của ôi". Đặc biệt là do thiếu nhân tài quản lý công trình mà năng lực quản lý thi công thành yếu kém, một số trường học, bệnh viện, đơn vị hành chính sự nghiệp hoặc doanh nghiệp sợ rằng sau khi trúng thầu theo giá thầu thấp nhất, đơn vị thi công sẽ cắt xén công đoạn thi công và vật liệu, làm bừa làm ẩu những hành vi tội tệ đó, không có cách nào giám sát và hạn chế mạnh mẽ được. Mặt khác, để thể hiện thành tích công tác, người phụ trách ban quản lý càng coi

trọng chất lượng và thời hạn xây dựng công trình, mà không coi trọng khâu tiết kiệm vốn đầu tư vì nếu xảy ra sự cố gì về an toàn hoặc chất lượng do giá rẻ dẫn đến thì họ khó khước từ trách nhiệm. Trong gọi thầu đấu thầu, được sự bảo hộ lâu nay của cơ quan quản lý thuộc chính quyền, các doanh nghiệp thi công đã quen với các phương thức chấm thầu hạn chế cạnh tranh như loại bỏ khi giá thầu ở ngoài phạm vi +5 và -7 so với giá sàn, cho trúng thầu theo giá bằng 95% - 98% giá sàn. Họ coi phương thức cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" là phương thức đưa họ đến bước đường cùng và họ không thể tiếp thu được. Ngoài ra, trình độ quản lý của rất nhiều đơn vị thi công chưa cao, thường ngày họ coi nhẹ tích lũy tư liệu, càng không nói đến lập định mức nội bộ cho nên họ không có cách nào nắm được chính xác giá thành của doanh nghiệp mình, báo giá thầu hoá thành không sát thực tế.

2- Tồn tại đầy đủ các điều kiện cạnh tranh trên thị trường xây dựng là điều hết sức quan trọng và cần thiết để phát huy đầy đủ ưu thế của phương thức chấm thầu cho "trúng thầu theo giá thấp nhất", khiến cho công tác gọi thầu đấu thầu đạt được hiệu quả làm hài lòng mọi người.

Bản chất của gọi thầu đấu thầu chính là "cạnh tranh". Chỉ khi có tương đối nhiều đơn vị đấu thầu tham gia, cạnh tranh khá đầy đủ thì giá trị thực sự của công trình mới được hiện rõ trên thị trường, phương thức chấm thầu cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" mới có thể phát huy ưu thế của mình. Ngược lại, nếu cạnh tranh không đầy đủ thì các đơn vị đấu thầu dễ liên kết với nhau, báo giá cao lên, dẫn tới giá trúng thầu vẫn cao, xấp xỉ, thậm chí cao hơn giá dự toán, giá sàn, "giá thấp mà vẫn không thấp", lợi ích của đơn vị kiến thiết bị tổn hại.

3- Vấn đề chủ yếu nhất tồn tại trong quá trình thực hiện phương thức chấm thầu cho "trúng thầu theo giá thấp nhất" hiện nay và cũng là vấn đề cần nghiên cứu trọng điểm và tốn nhiều công sức để giải quyết, đó vẫn là hiện tượng cạnh tranh bằng giá thấp không tính tới giá thành, có thể gây hậu quả nghiêm trọng.

"Luật Gọi thầu Đấu thầu" quy định rõ giá trúng thầu không được thấp hơn giá thành. Giá thành được nêu ra trong Luật là giá thành cá biệt của người đấu thầu, chứ không phải là giá bình quân xã hội. Nếu giá trúng thầu của người đấu thầu thấp hơn giá thành cá biệt của mình thì có nghĩa là sau khi ký hợp đồng, có thể người đấu thầu sẽ tìm mọi cách cắt xén công đoạn thi công và vật liệu, làm bù làm ẩu để tiết kiệm các khoản chi và tránh thua lỗ, gây cho người gọi thầu bị tổn thất khó thu hồi được; nếu người đấu thầu lấy việc chèn ép các đối thủ cạnh tranh làm mục đích, đợi sau khi ký hợp đồng sẽ dùng phương thức khác. Để tăng thêm vốn đầu tư bằng được nên đã đấu thầu với giá thấp hơn giá thành cá biệt, và như vậy là cấu thành hành vi cạnh tranh không chính đáng bán phá giá với giá thấp, vi phạm những quy định hữu quan của "Luật Giá cả" và "Luật chống cạnh tranh không chính đáng".

Sự ra đời của loại hành vi cạnh tranh gây hậu quả nghiêm trọng, bất chấp được mất trong kinh doanh và không phù hợp với kinh tế thị trường này quan hệ rất lớn đến sự trì trệ của công cuộc cải cách thể chế xây dựng và cải cách các doanh nghiệp xây dựng hiện nay. Theo thống kê, trong ngành công nghiệp xây dựng Trung Quốc hiện nay số doanh nghiệp hoàn thành cải cách chỉ chiếm 30%, kém xa mức 77% số doanh nghiệp Nhà nước của cả nước đã hoàn thành cải cách.

IV- Biện pháp giải quyết và xu thế phát triển

"Luật Gọi thầu Đấu thầu" được công bố thi hành đã xác định xu thế phát triển của hành vi giao dịch giao nhận thầu trên thị trường xây dựng. Luật này là một luật quan

trọng về xây dựng, bên chủ thể của thị trường xây dựng phải nghiêm chỉnh và tự giác tuân thủ. Hiện trạng thị trường xây dựng chưa phù hợp với yêu cầu của Luật Gọi thầu Đấu thầu, các bên phải cố gắng làm cho thị trường xây dựng phù hợp với yêu cầu của Luật.

1- Cơ quan chính quyền phải thay đổi thể chế hành chính hiện hành

Hiện nay, doanh nghiệp thiếu quyền tự chủ, thể chế "nồi cơm chung" lớn cũng toàn năng, nhỏ cũng toàn năng vẫn tồn tại phổ biến, phải nhanh chóng tách chính quyền khỏi doanh nghiệp theo nguyên tắc của nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, thay đổi chức năng của chính quyền, cần phải tích cực dẫn dắt doanh nghiệp xây dựng chuyển đổi cơ chế kinh doanh, thể hiện chế độ công ty có quy phạm, hoàn thiện hệ thống thị trường, kiện toàn pháp chế, đưa doanh nghiệp ra thị trường, khiến cho doanh nghiệp biết cách để sinh tồn trong sự cạnh tranh gay gắt, không ngừng tăng cường sức sống tự chủ kinh doanh, tự chịu lỗ lãi, tự kìm chế, tự phát triển của doanh nghiệp.

Cơ quan chủ quản xây dựng cần phải cùng với cơ quan tài chính địa phương áp dụng các biện pháp như doanh nghiệp và tài chính cùng bỏ vốn, từng bước chuyển chức năng xã hội của doanh nghiệp cho địa phương, từng bước giảm nhẹ gánh nặng xã hội của doanh nghiệp. Nhanh chóng hoàn thiện cơ chế bảo đảm xã hội như y tế, dưỡng lão v.v..., tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có ưu thế tham gia cạnh tranh một cách thuận lợi.

2- Cơ quan chủ quản hành chính xây dựng phải tăng cường quy phạm thị trường xây dựng, bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng và có trật tự

Mấy năm gần đây, thị trường hữu hình giao dịch công trình xây dựng liên tục hình thành ở các nơi trong cả nước, bảo đảm mạnh mẽ cho công tác giao dịch giao nhận thầu công trình xây dựng được tiến hành một cách trong sáng, công khai, chặn đứng các hiện tượng tiêu cực. Trên cơ sở này, trước hết còn phải tăng cường hơn nữa xây dựng thị trường hữu hình, đẩy mạnh chức năng quản lý như nhanh chóng hoàn thiện cơ chế cho phép tiến vào thị trường, loại bỏ những đội ngũ thi công yếu kém, rối loạn hoặc phân tán, đưa vào các doanh nghiệp thi công ưu tú mạnh, có năng lực và kỷ cương, làm trong sạch môi trường cạnh tranh thị trường, chỉ như vậy mới có thể ngăn ngừa được hiệu quả của hiện tượng cạnh tranh tiêu cực, bảo đảm cho môi trường thị trường xây dựng có quy phạm trật tự, công minh và công bằng.

Thứ hai, cần phải tăng cường gây dựng và phát triển các cơ quan trung gian xã hội như cơ quan đại diện gọi thầu, cơ quan tư vấn về chi phí xây dựng công trình v.v... nhằm thích ứng với nhu cầu phát triển của thị trường xây dựng trong thời kỳ mới. Khác với những ban quản lý phân bố ở các ngành, các công ty như đại diện gọi thầu, tư vấn về chi phí xây dựng công trình chuyên làm công tác chi phí xây dựng công trình tinh thông nghiệp vụ, có nhiều nhân tài, thành thạo hơn về tình hình các mặt trong thị trường xây dựng như vật liệu, nhân công, quản lý, pháp quy chính sách v.v..., có lợi cho việc nâng cao chất lượng gọi thầu đấu thầu công trình.

Thứ ba, để thực hiện thuận lợi phương thức "trúng thầu theo giá thấp nhất" thì chế độ đảm bảo thực hiện hợp đồng phải là sự bảo đảm vững chắc và không thể thiếu được. Nếu vì giá thấp mà sinh ra những vấn đề như sự cố chất lượng, thời hạn xây dựng công trình bị kéo dài v.v... thì chế độ đảm bảo thực hiện hợp đồng có thể bù đắp một cách tối đa những tổn thất của ban quản lý. Nhưng do thủ tục phức tạp, pháp chế không kiện toàn nên chế độ đảm bảo thực hiện hợp đồng hiện nay (giấy bảo đảm của ngân hàng) phát huy tác dụng rất nhỏ, sức đe dọa, cảnh báo đối với đơn vị thi công cũng còn

rất thấp. Bởi vậy, cần phải ra sức thúc đẩy thiết lập và kiện toàn chế độ bảo đảm thực hiện hợp đồng, khiến cho nó thực sự phát huy được tác dụng một cách xứng đáng.

3- Đứng trước sự phát triển rất nhanh của ngành công nghiệp xây dựng, đồng thời với tăng cường quy phạm thị trường, việc thúc đẩy ngành công nghiệp xây dựng và doanh nghiệp xây dựng nhanh chóng cải cách là vô cùng quan trọng và cấp bách.

Cùng với kinh tế thị trường không ngừng phát triển, chính quyền sẽ phải không ngừng giảm bớt các biện pháp bảo hộ doanh nghiệp, sự bảo hộ của địa phương và của ngành và dần mất đi. Tất cả các doanh nghiệp về cơ bản đều ở địa vị cạnh tranh bình đẳng, đứng trước cục diện cạnh tranh kịch liệt. Bất kỳ một doanh nghiệp xây dựng nào cũng đều bị đào thải nếu thiếu năng động. Đối với các doanh nghiệp thi công, thiết lập chế độ doanh nghiệp hiện đại là nội dung quan trọng nhằm thích ứng với điều kiện kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa. Các doanh nghiệp thi công phải làm tốt công tác cải cách thể chế quản lý, chuyển đổi cơ chế kinh doanh của doanh nghiệp, hoàn thiện bộ máy quản lý pháp nhân doanh nghiệp, thực hiện đổi mới chế độ và cơ chế quản lý doanh nghiệp. Đặc biệt là các tập đoàn doanh nghiệp càng phải giảm tầng quản lý, tăng cường quản lý, giảm bớt số nhân viên, nâng cao hiệu suất, hạ thấp giá thành, cải thiện công nghệ và đổi mới trang thiết bị kỹ thuật của doanh nghiệp, nâng cao trình độ thành thạo kỹ thuật cho công nhân, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Thứ hai, trong quá trình thiết lập chế độ doanh nghiệp hiện đại, cần phải ra sức tổ chức lại tài sản và lưu thông tiền vốn, làm sống động phân tiền vốn tồn đọng và mới tăng thêm, mở rộng phân tiền vốn có thể biến đổi khiến cho tài sản doanh nghiệp phát huy được hiệu quả kinh tế lớn nhất, luôn luôn giữ được ưu thế trong cạnh tranh thị trường.

Thứ ba, một công tác cấp bách nữa là doanh nghiệp thi công phải đề ra định mức báo giá của doanh nghiệp mình theo định mức của Nhà nước, tính toán giá thành cá thể của doanh nghiệp nhằm thích ứng với yêu cầu báo giá đấu thầu, tăng cường năng lực cạnh tranh thị trường của mình. Chỉ có biết người biết ta mới có thể trăm trận trăm thắng.

Phần 8

MỘT SỐ Ý KIẾN VỀ VẤN ĐỀ GIÁ SÀN

I- Vấn đề giá sàn

Là giá cả mong đợi của đơn vị gọi thầu, giá sàn có tác dụng quan trọng trong quá trình chấm thầu, xác định trúng thầu. Thông thường các hồ sơ gọi thầu đều quy định đơn vị nào có giá đấu thầu gần đúng nhất với giá sàn sẽ trúng thầu, nhưng do tính hạn chế của người đề ra giá sàn và cơ sở đề ra giá sàn nên những người đấu thầu ưu tú hơn lại thường mất cơ hội trúng thầu.

Nói cho cùng, giá sàn là một hình thức biểu hiện của chi phí xây dựng công trình, được cấu thành bởi giá thành, lợi nhuận và tiền thuế. Nó thống nhất với nội dung cấu thành của báo giá đấu thầu thể hiện tổng hợp trình độ kỹ thuật, năng lực quản lý và đường lối kinh doanh của người đấu thầu. Rõ ràng là những người đấu thầu khác nhau sẽ có thể báo giá đấu thầu khác nhau đối với cùng một dự án gọi thầu. Tuy các địa phương có quy định thống nhất về phương pháp và tiêu chuẩn tính toán, nhưng vì gọi thầu đấu thầu là sản phẩm của thể chế kinh tế thị trường, nên nếu quy định thống nhất tỷ lệ lợi nhuận thì gọi thầu đấu thầu không còn ý nghĩa nữa. Vì vậy, hồ sơ gọi thầu thường không quy định một cách cứng nhắc mà để cho người đấu thầu tự xác định, sau khi đã căn cứ vào các nhân tố như tình hình thị trường, năng lực thi công hiện có của doanh nghiệp, độ khó về kỹ thuật của dự án gọi thầu, tình hình cạnh tranh. Nếu tỷ lệ lợi nhuận do người đấu thầu nào đó xác định xấp xỉ hoặc bằng tỷ lệ lợi nhuận do người đề ra giá sàn áp dụng thì người đấu thầu đó có nhiều khả năng trúng thầu nhất. Rõ ràng điều này không công bằng đối với những người đấu thầu khác.

Giá thành công trình là toàn bộ tiền vốn của doanh nghiệp thi công bỏ vào một dự án, bao gồm chi phí cho công nhân, tiền vật liệu, chi phí máy móc thi công, các chi phí trực tiếp, chi phí ở hiện trường và chi phí gián tiếp khác. Các địa phương đều có tiêu chuẩn định mức khả thi tương ứng về tính toán những chi phí này, nhưng có một số chi phí do việc tính toán còn liên quan đến phương án, phương pháp thi công. Phương pháp, tiêu chuẩn tính toán một số chi phí này cần dùng những quy định dựa vào phương án, phương pháp thi công để xác định. Do các doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật và năng lực quản lý khác nhau nên họ có phương án và phương pháp thi công khác nhau. Được lập ra nhờ dựa vào các phương án và phương pháp thi công khác nhau, các báo giá đấu thầu đương nhiên sẽ không giống nhau, thậm chí còn chênh lệch nhau khá lớn. Qua nguyên tắc đề ra giá sàn của Bộ Xây dựng Trung Quốc và tỉnh Hải Nam, ta có thể phát hiện ra rằng việc đề ra giá sàn thiếu một chỗ dựa, đó là thiết kế tổ chức thi công. Người đề ra giá sàn thường hay giả thiết theo cách thông thường. Nếu những giả thiết đó trùng hợp hoặc gần đúng với phương án và phương pháp xác định thiết kế tổ chức thi công của người đấu thầu nào đó thì người đấu thầu đó có nhiều khả năng trúng thầu nhất. Cũng như nhân tố xác định tỷ lệ lợi nhuận, điều này không công bằng đối với những người đấu thầu khác.

Chính vì những tính hạn chế và không đáng tin cậy này của giá sàn, mà khi quyết định, một số người giao thầu công trình đã hoàn toàn vứt bỏ giá trúng thầu được xác định dựa trên giá sàn, khiến cho công tác gọi thầu đấu thầu chỉ còn là hình thức.

Đồng thời, do tầm quan trọng không thể thay thế của giá sàn, công tác giữ bí mật giá sàn mang lại sức ép rất lớn, một số người đấu thầu không ngần ngại coi thường pháp

luật, tìm cách hối lộ để biết được giá sàn, điều chỉnh báo giá xấp xỉ với giá sàn để mong trúng thầu, bất chấp giá sàn có chính xác hay không. Họ không hề cố gắng đạt được trúng thầu bằng cách tăng cường quản lý, nỗ lực nâng cao trình độ kỹ thuật, hạ thấp giá thành công trình, nâng cao sức cạnh tranh.

Vì vậy, giá sàn chỉ có thể có tác dụng tham khảo trong quá trình chấm thầu, xác định trúng thầu, chúng ta không nên nhấn mạnh quá mức tầm quan trọng của nó hoặc thậm chí coi đó là chỉ tiêu duy nhất.

II- Vấn đề "+3, -5"

Vấn đề "+3, -5" có nghĩa là nhiều địa phương quy định báo giá của người đấu thầu cao hơn giá sàn 3% hoặc thấp hơn giá sàn 5% sẽ bị loại bỏ. Ở một mức độ nhất định, quy định này thể hiện nguyên tắc giá thấp hợp lý, không phải chỉ có giá thầu thấp nhất mới trúng thầu, nhưng hiệu quả thực tế lại không hoàn toàn như vậy. Trên đây đã phân tích do những hạn chế của người đề ra giá sàn và chỗ dựa đề ra giá sàn, nên giá sàn có tính không đáng tin cậy rất lớn. Nếu coi giá sàn là tiêu chuẩn để xác định việc loại bỏ báo giá đấu thầu thì có thể mất đi một số người đấu thầu ưu tú.

Điều 41 "Luật Gọi thầu Đấu thầu" quy định: "Đấu thầu của người trúng thầu phải phù hợp với một trong những điều kiện sau đây:.... (2) Có thể thoả mãn yêu cầu căn bản của hồ sơ gọi thầu, có giá đấu thầu được bình xét là thấp nhất; nhưng trừ trường hợp giá đấu thầu thấp hơn giá thành công trình". Dựa vào quy định này, chúng tôi cho rằng không nên có quy định nào giới hạn thấp nhất về giá trong gọi thầu công trình. Chúng ta có thể hạ rất thấp giá thành công trình bằng cách tổ chức thi công một cách tiên tiến khoa học, ứng dụng kỹ thuật mới, vật liệu mới, công nghệ mới, máy móc mới. Một số người đấu thầu hạ thấp lợi nhuận đấu thầu xuống rất thấp, thậm chí không cần lợi nhuận nhằm mở ra thị trường xây dựng mới. Đây chính là kết quả của cạnh tranh, là kết quả của việc hạ thấp giá thành công trình, nâng cao hiệu quả kinh tế mà người gọi thầu mong muốn, cũng là một trong những tôn chỉ lập pháp của "Luật Gọi thầu Đấu thầu".

"Luật Gọi thầu Đấu thầu" quy định: Người có giá đấu thầu được bình xét là thấp nhất sẽ trúng thầu, đồng thời nếu báo giá đấu thầu thấp hơn giá thành công trình thì người đấu thầu đó không trúng thầu. Vậy làm thế nào để xác định giá đấu thầu có thấp hơn giá thành hay không? Tiểu tổ chấm thầu cần phải nghiêm túc phân tích phương pháp tổ chức thi công khoa học tiên tiến, kỹ thuật mới, vật liệu mới, công nghệ mới, máy móc mới v.v... mà người đấu thầu áp dụng có thể hạ thấp được giá thành hay không. Đồng thời, còn phải phân tích người đấu thầu hạ lợi nhuận xuống rất thấp có phải là vì mục đích mở ra thị trường mới hay không. Chúng ta cần phải tin rằng tiểu tổ chấm thầu trong khi bình xét có thể vạch trần được mọi ý đồ dùng báo giá thấp hơn giá thành để được trúng thầu, sau khi khởi công công trình sẽ cắt xén công đoạn thi công và vật liệu, hạ thấp chất lượng, tranh cãi mặc cả giá.

Vì vậy, chúng tôi cho rằng trong gọi thầu công trình, mọi phương pháp giới hạn mức thấp nhất của báo giá đều không thể áp dụng.

III- Vấn đề chấm thầu, xác định trúng thầu.

Phương pháp chấm thầu, xác định trúng thầu mỗi nơi một khác, nhưng khác nhau ít, giống nhau nhiều

1- Phương pháp chấm thầu, xác định trúng thầu theo các nhân tố đơn lẻ: Tiểu tổ chấm thầu lấy giá dự toán đã được xét duyệt làm tiêu chuẩn cơ bản, xác định phạm vi dao động của báo giá (thường là +2%, -5%), những người đấu thầu và các thành viên

tiểu tổ chấm thầu báo giá trong phạm vi dao động này (nghĩa là tỷ lệ phần trăm dao động của báo giá). Lại đem giá trị bình quân báo giá của những người đấu thầu và giá trị bình quân báo giá của các thành viên tiểu tổ chấm thầu tính bình quân lần nữa, ta được giá sàn (thường gọi là "phương pháp ba bình quân"). Người đấu thầu nào có báo giá gần nhất với giá sàn sẽ trúng thầu.

"Phương pháp ba bình quân" xác định giá sàn, thoạt nhìn dường như đó là một phương pháp tính toán sai số. Tuy nó chỉ cho ta biết một số liệu đơn giản, nhưng nội hàm phong phú ở đằng sau số liệu đó lại hoàn toàn không có sự nghi ngờ. Vì có sự khác nhau về trình độ kỹ thuật, năng lực quản lý, đường lối kinh doanh giữa các doanh nghiệp, tất nhiên báo giá đấu thầu của họ cũng khác nhau. Không biết cái giá sàn có được sau bình quân, rồi lại bình quân và những số liệu có nội hàm không giống nhau ấy có thể nói lên điều gì. Giá sàn đó cũng để lại ẩn họa cho công tác quản lý hợp đồng trong giai đoạn thực hiện công trình sau đó. Vì vậy, chúng tôi cho rằng không nên áp dụng "phương pháp ba bình quân" để xác định giá sàn, cần phải nghiêm túc đề ra và xác định theo nguyên tắc của Bộ Xây dựng.

Thực chất của phương pháp chấm thầu, xác định trúng thầu theo các nhân tố đơn lẻ là một loại phương pháp có sáng có tối. Phương pháp này vốn chú trọng đánh giá phân kỹ thuật trong đấu thầu của người đấu thầu, đánh giá độ tin cậy của các biện pháp bảo đảm chất lượng, an toàn, thời hạn công trình, tính tiên tiến của kỹ thuật, tính khoa học trong tổ chức thi công của người đấu thầu v.v..., lấy các đánh giá đó làm cơ sở quan trọng để xác định trúng thầu. Nhưng phương pháp chấm thầu, xác định trúng thầu theo các nhân tố đơn lẻ lại coi báo giá đấu thầu là điều kiện duy nhất để chấm thầu và xác định trúng thầu, hoàn toàn bỏ qua đánh giá phân kỹ thuật trong đấu thầu. Rõ ràng, người trúng thầu được xác định bằng phương pháp này không phù hợp với quy định của điều 41 "Luật Gọi thầu Đấu thầu".

Phương pháp chấm thầu, xác định trúng thầu theo các nhân tố đơn lẻ đã dùng "phương pháp ba bình quân" để xác định giá sàn, người đấu thầu có báo giá đấu thầu gần nhất với giá sàn sẽ trúng thầu. Quy định này trực tiếp đi ngược với nguyên tắc "người có giá đấu thầu đã được bình xét là thấp nhất sẽ trúng thầu" của "Luật Gọi thầu Đấu thầu", tuy giá đấu thầu đã được bình xét là thấp nhất hoàn toàn không nhất định phải là giá đấu thầu thấp nhất, nhưng rõ ràng việc người có giá đấu thầu gần nhất với giá sàn sẽ trúng thầu không thể hiện được nguyên tắc đó, đồng thời xét về hình thức, nó có vẻ phù hợp với nguyên tắc công khai, công bằng và công minh, song thực tế lại đi ngược với nguyên tắc quan trọng nhất là công minh vì cơ hội trúng thầu của mọi người đấu thầu đều như nhau, nhưng điều này đối với người đấu thầu có thực lực hơn lại là không công minh.

2- Phương pháp chấm thầu xác định trúng thầu tính điểm nhiều phần; bao gồm 4 nội dung: Báo giá công trình, chất lượng công trình, an toàn công thi công và uy tín doanh nghiệp, cho điểm theo chế độ phần trăm, người được điểm cao nhất sẽ trúng thầu. báo giá công trình 75 điểm, chất lượng công trình 15 điểm, an toàn thi công 5 điểm, uy tín doanh nghiệp 5 điểm. Tiêu chuẩn cho điểm là:

a- Đối với báo giá công trình, áp dụng phương pháp có tối có sáng cũng là "phương pháp 3 bình quân" tính giá sàn, công thức tính điểm như sau:

$$75 - \text{số dao động đi xuống lớn nhất} \times (\text{Giá sàn} - \text{Báo giá}) / \text{Giá sàn} \times 100$$

b- Đối với điểm chất lượng công trình, căn cứ vào tình hình các công trình do người đấu thầu hoàn thành đã qua nghiệm thu trong năm trước được khen thưởng chất lượng cao của thành phố, tỉnh hoặc Nhà nước để cho điểm

c- Điểm an toàn công trình, căn cứ vào tình hình quản lý hiện trường thi công, tình hình nảy sinh ra sự cố an toàn của người đấu thầu trong năm trước để cho điểm.

d- Điểm uy tín doanh nghiệp; căn cứ vào mức độ văn minh ở hiện trường thi công, tác phong kinh doanh, quản lý doanh nghiệp, tình hình thực hiện hợp đồng của người đấu thầu để cho điểm.

So với phương pháp chấm thầu, xác định trúng thầu theo các nhân tố đơn lẻ, phương pháp này tiến bộ hơn. Nó quan tâm thích đáng tới các nhân tố như chất lượng, an toàn và uy tín v.v..., nhưng ta vẫn có thể thấy rằng báo giá công trình chiếm 75%, có tác dụng quyết định. Nguyên lý cho điểm của nó gần như tương tự phương pháp chấm thầu, xác định trúng thầu theo nhân tố đơn lẻ. Qua công thức tính điểm, ta có thể thấy rằng người có giá đấu thầu gần nhất với giá sàn sẽ được điểm cao nhất, cũng có nghĩa là có nhiều khả năng trúng thầu nhất. Tính bất hợp lý của phương pháp này đã được phân tích ở trên, ở đây không cần nói thêm.

Tuy phương pháp chấm thầu tính điểm nhiều phần cũng cho điểm chất lượng, an toàn v.v..., nhưng phương pháp tính điểm này còn khác xa nguyên tắc người trúng thầu phải "thỏa mãn yêu cầu căn bản của hồ sơ gọi thầu" quy định trong "Luật Gọi thầu Đấu thầu". Nguyên tắc này đòi hỏi người đấu thầu phải cam kết rõ ràng về chất lượng, thời hạn xây dựng công trình, an toàn v.v... trong hồ sơ đấu thầu. Chấm thầu chính là đánh giá mức độ tin cậy của các biện pháp về các mặt tổ chức, kỹ thuật, tài vụ v.v... của người đấu thầu để đảm bảo thực hiện những cam kết đó. Còn phương pháp chấm thầu tính điểm nhiều phần khi cho điểm chất lượng, an toàn v.v... chỉ quan tâm tới tình hình chất lượng, an toàn của người đấu thầu một năm trước đó, tuy điều này cũng có thể phản ánh được thực lực của người đấu thầu ở một mức độ nhất định, nhưng "Luật Gọi thầu Đấu thầu" lại yêu cầu người đấu thầu phải thỏa mãn yêu cầu căn bản của chính dự án gọi thầu. Đồng thời, chúng ta biết rằng các ban công trình (đội, ban dự án) trong đơn vị đấu thầu phát triển không cân đối với nhau, vì vậy việc phương pháp này hoàn toàn bỏ qua tình hình các biện pháp bảo đảm về chất lượng, thời hạn xây dựng công trình, an toàn v.v... của người đấu thầu đối với dự án gọi thầu, rõ ràng là điều không hợp lý.

Hiện nay, tuy công tác gọi thầu đấu thầu vẫn chưa hoàn thiện, nhưng suy cho cùng gọi thầu đấu thầu là một sự việc mới, cần phải học tập và quán triệt sâu sắc Luật này, các địa phương phải nhanh chóng đề ra quy tắc thực hiện và quy định quản lý gọi thầu đấu thầu tương ứng, khiến cho công tác gọi thầu đấu thầu từng bước pháp chế hoá, quy phạm hoá.

Phần 9

BÁO GIÁ ĐẤU THẦU CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG NHƯ THẾ NÀO ĐỂ "HAI BÊN ĐỀU THẮNG"?

Báo giá đấu thầu công trình xây dựng là một trong những nhân tố quan trọng nhất trong quá trình gọi thầu đấu thầu. Ở một mức độ nhất định, báo giá cao hay thấp quyết định người đấu thầu có thể trúng thầu hay không. Giá thành doanh nghiệp là một bộ phận chủ yếu cấu thành nên giá cả, là giới hạn đáy của báo giá đấu thầu doanh nghiệp. Phần báo giá đấu thầu cao hơn giá thành doanh nghiệp được coi là lợi nhuận mong đợi của doanh nghiệp. Nếu báo giá thấp hơn giá thành doanh nghiệp thì 80% - 90% là doanh nghiệp sẽ bị thua lỗ. Trong điều kiện kinh tế thị trường hoàn toàn, hợp đồng được ưu tiên dành cho người đấu thầu báo giá tương đối thấp. Đó là thông lệ quốc tế, "Luật Gọi thầu Đấu thầu" của Trung Quốc cũng khẳng định điều này. Vì vậy, báo giá cao hoàn toàn không luôn luôn có nghĩa là lợi nhuận cao, báo giá quá cao có thể làm cho doanh nghiệp không trúng thầu, do đó mà về căn bản không thể nói tới vấn đề thực hiện lợi nhuận mong đợi. Nhưng tình hình thực tế của Trung Quốc không cho phép hạ thấp báo giá đấu thầu một cách không hạn chế, pháp luật nghiêm cấm báo giá thấp hơn giá thành vì nó không những làm rối loạn trật tự thị trường mà còn có thể gây những nguy hại tiềm tàng cho chất lượng công trình. Điều này đối với chủ dự án và đơn vị trúng thầu đều là kết quả "hai bên cùng thua". Vì vậy, báo giá đấu thầu công trình xây dựng và giá thành doanh nghiệp là hai mặt mâu thuẫn với nhau, là vấn đề cần phải coi trọng và tiến hành nghiên cứu.

I- Mối quan hệ biện chứng giữa báo giá đấu thầu và giá thành công trình

Điều 33 "Luật Gọi thầu Đấu thầu" quy định: " Người đấu thầu không được báo giá thấp hơn giá thành để cạnh tranh đấu thầu"; điều kiện thứ hai về trúng thầu được quy định trong điều 41 là: " Có thể thoả mãn yêu cầu căn bản của hồ sơ gọi thầu và có giá đấu thầu đã được bình xét là thấp nhất, nhưng trừ trường hợp giá đấu thầu thấp hơn giá thành". Hai điều này đều quy định rõ giá đấu thầu của doanh nghiệp không được thấp hơn giá thành doanh nghiệp. Ngoài ra, "Luật chống cạnh tranh không chính đáng của nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa" quy định ở điều 11: "Người kinh doanh không được nhằm mục đích chèn ép đối thủ cạnh tranh, bán hàng với giá thấp hơn giá thành".

Giá thành nói ở đây có nghĩa là giá thành cá biệt mà người đấu thầu phải chi để hoàn thành dự án đấu thầu, chứ không phải là giá thành bình quân xã hội. Do trình độ quản lý, năng lực kỹ thuật và điều kiện của mỗi người đấu thầu khác nhau nên khi hoàn thành các dự án gọi thầu như nhau, giá thành cá biệt của họ cũng không thể hoàn toàn giống nhau. Người đấu thầu có trình độ quản lý cao, lực lượng kỹ thuật mạnh, trang bị tiên tiến, giá thành sản xuất và kinh doanh của họ thấp, có điều kiện tham gia cạnh tranh với giá khá thấp. Điều này chứng tỏ rằng họ có thực lực cạnh tranh dồi dào, hơn nữa giá đó thường thấp hơn giá thành bình quân xã hội. Chúng ta phải bảo vệ, đề xướng và khích lệ người đấu thầu dùng giá đấu thầu thấp hơn giá thành bình quân xã hội nhưng không thấp hơn giá thành cá biệt của mình. Để tạo lập uy tín, chiếm lĩnh thị trường hoặc xuất phát từ lợi ích lâu dài, một số người vứt bỏ lợi ích trước mắt, đấu thầu với giá thấp bằng giá thành, trường hợp này cũng được pháp luật cho phép. Mục đích và thực chất của việc gọi thầu giao thầu công trình xây dựng chính là lựa chọn người trúng thầu thích hợp thông qua sự cạnh tranh giữa những người đấu thầu, đặc biệt là sự cạnh tranh ở mặt

báo giá đấu thầu. Vì vậy, chỉ cần báo giá của người đấu thầu không thấp hơn giá thành cá biệt của họ, dù cho nó thấp hơn giá thành bình quân của ngành cũng hoàn toàn có thể được chấp nhận.

Việc "Luật Gọi thầu Đấu thầu" nghiêm cấm người đấu thầu cạnh tranh đấu thầu với báo giá thấp hơn giá thành cá biệt của mình có 4 mục đích chủ yếu sau đây:

a- Nhằm bảo vệ lợi ích hợp pháp của người gọi thầu, bảo đảm chất lượng công trình, tránh hiện tượng người đấu thầu sau khi trúng thầu với báo giá thấp hơn giá thành lại vi phạm pháp luật, dùng những thủ đoạn hạ thấp giá thành một cách không chính đáng như làm bữa, làm ẩu, cắt xén công đoạn thi công và vật liệu, đổi chác vật liệu v.v...hòng cứu vãn những tổn thất do trúng thầu với giá thấp tạo nên, từ đó gây tổn hại cho chất lượng công trình.

b- Nhằm bảo vệ lợi ích hợp pháp của người đấu thầu, ngăn ngừa cạnh tranh quá mức, giảm bớt tối đa hành vi trước mắt của doanh nghiệp. Việc người đấu thầu cạnh tranh đấu thầu với giá thấp hơn giá thành, đối với bản thân doanh nghiệp, đó là hành vi tự sát, có ảnh hưởng xấu tới lợi ích lâu dài và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp, không phù hợp với nguyên tắc công bằng, công minh và thành thực.

c- Nhằm giữ gìn trật tự bình thường trên thị trường xây dựng, tự do cạnh tranh, ngăn chặn người đấu thầu cạnh tranh không chính đáng với báo giá thấp hơn giá thành của mình, đồng thời làm tổn hại lợi ích hợp pháp của những người đấu thầu khác cạnh tranh với báo giá hợp lý.

d- Người đấu thầu cạnh tranh với báo giá thấp hơn giá thành cá biệt của mình còn bị nghi ngờ là "bán phá giá", vi phạm quy định liên quan của "Luật giá cả" và "Luật chống cạnh tranh không chính đáng" của Trung Quốc.

II- Cơ sở báo giá đấu thầu của doanh nghiệp

Quyền tự chủ quy định giá cả là quyền lợi cơ bản nhất của doanh nghiệp trong điều kiện kinh tế thị trường. Có thể coi doanh nghiệp xây dựng báo giá đấu thầu là họ định giá sản phẩm xây dựng. Cơ sở định giá cơ bản của doanh nghiệp là giá thành sản xuất kinh doanh của họ và tình hình cung cầu trên thị trường. Trong đó, giá thành sản xuất kinh doanh là tổng số các loại hao phí lao động sống và lao động vật hoá của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất hàng hoá và cung cấp dịch vụ, vừa bao gồm chi phí tài vụ, chi phí quản lý và chi phí tiêu thụ. Đối với doanh nghiệp xây dựng, giá thành của họ thường có hai bộ phận cấu thành:

a- Chi phí trực tiếp cho công trình, gồm chi phí nhân công, chi phí vật liệu (bao gồm cả phần thiết bị lâu bền), chi phí máy móc thi công

b- Chi phí gián tiếp cho công trình, gồm chi phí trong thời gian đấu thầu, chi phí cho thủ tục bảo đảm, tiền bảo hiểm, tiền thuế, chi phí nghiệp vụ, công trình tạm, lãi khoản vay, chi phí quản lý sản xuất thi công, chi phí quản lý doanh nghiệp v.v... Chỉ có xác định chính xác giá thành thì mới có thể đề ra giá cả hợp lý. Nhưng khi đấu thầu, thực tế ta không thể xác định được giá thành, chỉ có thể căn cứ vào giá thành các công trình tương tự trước đó của doanh nghiệp và tài liệu nội bộ khác, nghiên cứu các nhân tố rủi ro trong thời gian thực hiện công trình, cuối cùng mới có thể phác tính được giá thành.

Vậy giá dự tính được lập ra thường dựa vào định mức và bản vẽ có thể trở thành cơ sở báo giá đấu thầu của doanh nghiệp hay không? Xét về mặt lý luận, loại dự tính này chỉ có thể coi là giá cả mong muốn về mặt xã hội của dự án công trình, gồm ba phần đó là giá thành bình quân xã hội, lợi nhuận dự kiến và tiền thuế. Nhưng giá thành

bình quân xã hội chỉ là vấn đề khái niệm, không thể suy xét đầy đủ bởi đặc điểm và sự khác biệt của từng dự án công trình, nó cũng không phải là giá trị bình quân giản đơn hoặc giá trị bình quân có cân nhắc từng bộ phận của giá thành cá biệt doanh nghiệp. Nói chung, ngay cả khi lợi nhuận dự kiến và tiền thuế đều bằng không, giá cả dự tính cũng có thể cao hơn giá thành cá biệt của doanh nghiệp. Vì vậy, giá cả dự tính công trình có sự khác biệt về bản chất với giá thành cá biệt của doanh nghiệp. Vì bản chất lựa chọn thông qua cạnh tranh của gọi thầu đấu thầu, nên khi báo giá, doanh nghiệp vừa phải quan tâm đến giá thành bình quân xã hội, vừa phải quan tâm tới giá thành cá biệt của doanh nghiệp, đồng thời còn phải nghiên cứu tình hình nhu cầu thị trường và điều kiện cạnh tranh của doanh nghiệp; lựa chọn giá nào giữa giá cả dự tính và giá thành cá biệt của doanh nghiệp để quyết sách báo giá. Đây cũng là cơ sở cơ bản để đánh giá báo giá đấu thầu có hợp lý hay không.

III- Làm thế nào để nhận định báo giá đấu thầu thấp hơn giá thành doanh nghiệp

Trong thực tế, việc nhận định báo giá đấu thầu của người đấu thầu có giá thấp hơn giá thành cá biệt của doanh nghiệp hay không là một vấn đề kỹ thuật tương đối phức tạp, phải dựa vào đặc điểm và yêu cầu của bản thân dự án công trình, tham khảo giá thành bình quân xã hội và căn cứ vào tình hình cụ thể của từng người đấu thầu để xác định. Ban chấm thầu phải đảm nhận công việc này trong quá trình chấm thầu và đưa ra nhận định cuối cùng.

Có người cho rằng, nói chung hiện nay công tác gọi thầu công trình đều đã có giá sàn, vậy thì có thể coi giá sàn là cơ sở để quy định một biểu đồ đi xuống hay không? So sánh giá sàn với báo giá đấu thầu, nếu báo giá đấu thầu nằm trong phạm vi biên độ dao động đi xuống này thì được coi là có thể chấp nhận, nếu vượt quá phạm vi biên độ đó thì được coi là thấp hơn giá thành doanh nghiệp, không thể trúng thầu. Thực ra, biện pháp này có ít nhất hai điểm bất cập:

a- Vẫn chưa quan tâm tới sự khác biệt giữa các giá thành doanh nghiệp, tách giá cả ra khỏi phương pháp đấu thầu. Về bản chất, phương pháp này chẳng khác gì phương pháp lập giá dựa vào định mức.

b- Nếu đề ra biên độ đó thì sẽ làm cho doanh nghiệp cố gắng hết sức dựa vào biên độ này vì chỉ có trong phạm vi biên độ này và gần nhất với giới hạn thấp, họ mới có khả năng trúng thầu. Vì vậy, trong thực tế, không nên đưa ra biên độ khống chế này, vì giá sàn chỉ có thể dùng để tham khảo định tính, không nên dùng làm cơ sở nhận định định lượng.

Khi thao tác thực tế, trước hết có thể dựa vào giá sàn, đưa ra phán đoán định tính sơ bộ về báo giá đấu thầu. Sau đó, có thể phân tích đánh giá từ những góc độ khác nhau, đó là:

a- Phân tích so sánh với báo giá đấu thầu của tất cả những người đấu thầu khác. Trong điều kiện cạnh tranh thị trường phát triển đầy đủ, báo giá của các doanh nghiệp không nên chênh nhau quá lớn. Nếu báo giá thấp nhất gần hơn với một vài báo giá tương đối thấp khác, hoặc tuy chênh lệch nhau tương đối nhiều nhưng vẫn ở trong phạm vi có thể chấp nhận thì báo giá thấp nhất đó có thể là hợp lý; ngược lại, nếu báo giá thấp nhất thấp hơn khá nhiều so với các báo giá thấp khác thì nó phải được phân tích kỹ thuật hơn nữa.

b- Đánh giá thực lực tổng hợp của doanh nghiệp (bao gồm thiết bị máy móc, lực lượng kỹ thuật, trình độ quản lý v.v...) kết hợp với phương án đấu thầu, phân tích trọng điểm biện pháp cụ thể hạ thấp giá thành của họ như mua vật liệu, áp dụng kỹ thuật mới, công nghệ mới, phương án thi công có khoa học, sắp xếp thời gian xây dựng công trình

và kế hoạch điều phối sức lao động hợp lý v.v... Chỉ cần những biện pháp này có khoa học, hợp lý, đáng tin cậy, có khả năng làm tốt, về cơ bản có thể hạ thấp giá thành thì có thể chấp nhận báo giá thấp nhất đó.

Tất nhiên, những nhận định này khó tránh khỏi mang tính chủ quan nhất định, các thành viên trong ban chấm thầu có thể hiểu khác nhau về cùng một vấn đề. Khi có bất đồng ý kiến khá lớn, tập thể ban chấm thầu thảo luận quyết định, hoặc trực tiếp áp dụng phương thức bỏ phiếu biểu quyết, đưa ra kết luận theo nguyên tắc thiểu số phục tùng đa số.

IV- Đối sách phòng ngừa doanh nghiệp báo giá thấp hơn giá thành

Người đấu thầu cạnh tranh báo giá với giá thấp hơn giá thành của mình là điều mà cả Nhà nước lẫn chủ công trình đều không mong muốn. Đặc biệt là dưới tiền đề thị trường xây dựng của Trung Quốc phát triển chưa hoàn thiện, cơ chế chưa kiện toàn và ý thức pháp luật của các chủ thể thị trường còn khá non yếu, càng cần phải coi trọng và phòng ngừa vấn đề này. Nói chung, cần phải làm tốt ba mặt sau:

Trước hết, muốn nâng cao toàn diện tố chất doanh nghiệp xây dựng, một mặt doanh nghiệp phải tăng cường hạch toán giá thành, hiểu thật đầy đủ mức độ giá thành của mình, lập định mức nội bộ doanh nghiệp riêng của mình theo trình độ quản lý kinh doanh của mình. Chỉ có như vậy, doanh nghiệp mới có thể cân nhắc kỹ lưỡng khi báo giá đấu thầu, không báo giá mù quáng tùy tiện. Mặt khác, phải bắt tay vào các mặt quản lý và kỹ thuật, nâng cao hiệu quả, hạ thấp giá thành, mở rộng "không gian giảm giá" của doanh nghiệp nhằm thích ứng với tình hình cạnh tranh kịch liệt về giá cả. Cũng chỉ có như vậy, doanh nghiệp mới có động lực phát triển, trình độ chung của ngành xây dựng mới có thể không ngừng nâng cao.

Thứ hai, cần phải xây dựng cơ chế ràng buộc bên ngoài doanh nghiệp. Thực hiện chế độ tiền bảo đảm đấu thầu, tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng, nâng cao thích đáng của hai số tiền bảo đảm trên, tăng cường sức ràng buộc của chúng, buộc người đấu thầu phải suy nghĩ kỹ khi quyết định báo giá đấu thầu. Đồng thời, phải nhanh chóng thiết lập hoàn thiện chế độ thư bảo đảm của ngân hàng và bảo đảm của bên thứ ba nhằm giảm nhẹ trách nhiệm cho doanh nghiệp, tránh xuất hiện hiện tượng "ứng vốn" một cách biến tướng, cố gắng giảm bớt áp dụng phương thức dùng tiền mặt, hối phiếu, séc v.v...

Thứ ba, tăng cường quản lý hợp đồng. Người gọi thầu phải thực hiện nghiêm ngặt các điều khoản về giá công trình trong hợp đồng, bảo vệ tính quyền uy của kết quả gọi thầu đấu thầu, bảo đảm tính nghiêm túc của hợp đồng công trình xây dựng, cố gắng giảm bớt các loại "di chứng" do trúng thầu theo giá thấp. Đồng thời, dù giá trúng thầu cao hay thấp, người gọi thầu cũng không thể lơ là lỏng lẻo giám sát quản lý hoặc hạ thấp yêu cầu đối với chất lượng, cần làm việc theo pháp luật, phải dám giải quyết tranh chấp hợp đồng thông qua các biện pháp pháp luật khi cần thiết, đối với những doanh nghiệp vì giá thấp mà trúng thầu, lại do giá thấp mà bị thua lỗ thì quyết không nhân nhượng vô nguyên tắc. Khi bước vào cạnh tranh thị trường, phải tuân thủ "quy tắc cuộc chơi", không tạo bất kỳ cơ hội nào cho doanh nghiệp đầu cơ trục lợi, làm rối loạn trật tự thị trường.

Tóm lại, khi xử lý vấn đề quan hệ giữa báo giá đấu thầu và giá thành doanh nghiệp, một mặt phải trả lại cho doanh nghiệp, cho thị trường quyền tự chủ định giá, mặt khác, cần phải thiết lập cơ chế chọn lọc tự nhiên và cơ chế ràng buộc hạn chế hoàn thiện, khuyến khích người đấu thầu dùng giá thấp cao hơn giá thành cá biệt của mình để cạnh tranh đấu thầu, từ đó hình thành cục diện tự do cạnh tranh. Chỉ có như vậy, công tác gọi thầu đấu thầu mới có sức sống, doanh nghiệp mới tiến bộ, xã hội mới phát triển.

Phần 10

PHÂN TÍCH QUYẾT SÁCH BÁO GIÁ ĐẤU THẦU CÔNG TRÌNH

Đấu thầu công trình xây dựng là quá trình hoạt động của doanh nghiệp nhận thầu xây dựng sau khi giành được tư cách đấu thầu, trên cơ sở nghiên cứu kỹ lưỡng điều kiện và yêu cầu của hồ sơ gọi thầu, ước tính giá thành, chi phí xây dựng v.v... của dự án công trình gọi thầu, lập hồ sơ đấu thầu; nộp hồ sơ đấu thầu cho chủ công trình trong thời hạn quy định, tích cực tham gia cạnh tranh và cố gắng đạt được trúng thầu. Giá thầu của người đấu thầu phải được bộ máy quản lý kinh doanh của doanh nghiệp và các chuyên gia cùng xem xét và phân tích nhằm xác định báo giá cuối cùng. Quyết sách báo giá là khâu quan trọng nhất quyết định doanh nghiệp nhận thầu công trình xây dựng có thể trúng thầu hay không. Vậy thì làm thế nào đưa ra được báo giá có khoa học và hợp lý? Cần phải nghiêm túc điều tra và phân tích những mặt sau đây:

I- Yêu cầu đối với các yếu tố cần có khi quyết sách báo giá đấu thầu công trình

Quyết sách chính xác phải dựa trên sự phân tích nhiều nhân tố, quá trình quyết sách báo giá đấu thầu là quá trình thu thập chính lý phân tích những thông tin có liên quan tới báo giá. Khi quyết sách báo giá đấu thầu công trình, phải hiểu và có đủ các yếu tố sau:

1- Tình hình cơ bản của chủ công trình. Ở đây, cũng phải hiểu mối quan hệ lệ thuộc của chủ công trình. Chủ công trình là cơ quan thay mặt Nhà nước thực hiện dự án đấu thầu, những chủ công trình này thay mặt Nhà nước quản lý tiền vốn đầu tư, không chịu trách nhiệm quản lý dự án trong thời gian sau. Có chủ công trình thay mặt chính quyền địa phương thực hiện dự án đấu thầu, quản lý giám sát toàn bộ quá trình từ khi dự án được duyệt, tập trung tiền vốn, đấu thầu thiết kế, đấu thầu giám sát quản lý, đấu thầu công trình tới xây dựng công trình và kinh doanh sau đó. Có chủ công trình là công ty cổ phần hữu hạn, thay mặt ban giám đốc công ty quản lý quá trình xây dựng dự án công trình. Có chủ công trình là doanh nghiệp, cơ quan hành chính sự nghiệp Nhà nước, đơn vị chịu trách nhiệm chính thường là phòng xây dựng cơ bản. Phân tích mối quan hệ lệ thuộc của chủ công trình có thể xác định mức giá vĩ mô của báo giá công trình, hiểu được nguồn vốn và tình hình giải ngân tiền vốn, chu kỳ sản sinh và đầu tư tiền vốn, từ đó có thể xác định mối quan hệ giữa chi phí xây dựng công trình và thời hạn xây dựng công trình; ngoài ra, phân tích dạng thức quản lý, phương pháp quản lý của chủ công trình, quyết sách cho đúng là yếu tố cơ bản để xác định báo giá công trình.

2- Chiến lược của doanh nghiệp thi công ở khu vực có dự án đấu thầu. Doanh nghiệp thi công phải có chiến lược phát triển của mình. Chiến lược đó cần được xác định dựa vào xu thế lớn xây dựng cơ bản của đất nước. Ví dụ, Nhà nước ưu tiên xây dựng khu vực miền Tây, doanh nghiệp thi công phải nắm bắt xu thế này, đưa vào chiến lược làm nội dung chủ yếu. Trong các doanh nghiệp thi công, có doanh nghiệp chuyên về xây dựng đường sắt, xây dựng đường ô tô hoặc xây dựng nhà cửa, những chuyên ngành này gần gũi nhau. Nếu muốn phát triển vượt quá phạm vi chuyên ngành, phải nghiêm túc phân tích báo giá đấu thầu, xác định mức giá đấu thầu, nhằm mở rộng sang lĩnh vực chuyên ngành mới, mở ra địa bàn kinh doanh mới dưới tiền đề củng cố địa bàn kinh doanh hiện có.

3- Hồ sơ dự toán công trình phải cụ thể, xác thực. Hồ sơ dự toán công trình là tài liệu cơ sở ra quyết sách, dựa trên định mức khái dự toán, hồ sơ gọi thầu, tình hình khảo

sát hiện trường để lập ra. Đó là chỗ dựa căn bản của quyết sách báo giá đấu thầu. Tiêu chuẩn của hồ sơ dự toán công trình xác thực là bốn "nhất trí", tức là khối lượng công trình trong hồ sơ dự toán công trình phải nhất trí với khối lượng công trình trong bản kê khai công trình, hồ sơ dự toán công trình phải nhất trí với quy định hiện hành của Nhà nước về định mức khối, dự toán; cấu thành đơn giá của hồ sơ dự toán công trình phải nhất trí với thiết kế tổ chức thi công, hồ sơ dự toán công trình phải nhất trí với yêu cầu cụ thể của hồ sơ gọi thầu.

4- Bản biện pháp chấm thầu của chủ công trình. Biện pháp chấm thầu của chủ công trình là tiêu chuẩn lượng hoá hồ sơ đấu thầu, là văn bản quan trọng để chủ công trình chấm thầu, xác định trúng thầu và trao hợp đồng. Chủ công trình có thể gửi cho người đấu thầu bản biện pháp chấm thầu kèm theo hồ sơ gọi thầu. Một số tỉnh và thành phố lại quy định cụ thể trong quy định quản lý gọi thầu đấu thầu. Một số chủ công trình không có biện pháp chấm thầu cụ thể, mà theo tập quán chấm thầu của nơi có dự án, quyết sách đấu thầu cũng cần phải được nghiên cứu kỹ.

5- Tập quán báo giá của đối thủ cạnh tranh. Ta có thể tìm ra tập quán báo giá của các đối thủ cạnh tranh từ kho số liệu nhiều lần báo giá đấu thầu. Có đối thủ cậy thế chỉ có mình mới đủ năng lực thi công dự án nên thường báo giá cao, có đối thủ không có việc làm rất cần trúng thầu để nuôi đội ngũ công nhân viên của mình nên thường báo giá thấp; có đối thủ trúng thầu với giá thấp, sau đó giành được hiệu quả kinh doanh thông qua đòi bồi thường công trình và do Nhà nước điều chỉnh chính sách. Người ra quyết sách đấu thầu phải nghiêm túc nghiên cứu vấn đề các đối thủ cạnh tranh đã đấu thầu ở trạng thái tâm lý nào.

II- Biện pháp quyết sách đấu thầu công trình

Quyết sách đấu thầu liên quan tới tình hình hai biện pháp chấm thầu: giá thầu thấp hợp lý và giá sàn phức hợp. Giá thầu thấp hợp lý là so sánh các báo giá của những người đấu thầu với giá sàn của chủ công trình, người có giá thầu thấp nhất trong phạm vi hữu hiệu sẽ trúng thầu. Ví dụ, trong quá trình chấm thầu một công trình ở Bắc Kinh, dựa vào quy định giá thầu hữu hiệu có giới hạn thấp nhất, người ta chọn ra được ba đơn vị đấu thầu có giá thấp, điểm lượng hoá của báo giá đấu thầu thấp thứ nhất là 60 điểm, của báo giá đấu thầu thấp thứ hai là 40 điểm, của báo giá đấu thầu thấp thứ ba là 20 điểm. Lấy số điểm này cộng với điểm (phương án) tổ chức thi công và điểm uy tín doanh nghiệp. Đơn vị có số điểm cao nhất sẽ trúng thầu và được trao hợp đồng. Giá sàn phức hợp là sự phức hợp giữa giá sàn của chủ công trình nhân với hệ số quy định và báo giá đấu thầu bình quân hữu hiệu của những đơn vị đấu thầu nhân với hệ số báo giá nào thấp hơn giá sàn phức hợp mấy phần trăm là được điểm cao nhất, căn cứ vào đó đánh giá các báo giá đấu thầu, lượng hoá và sắp xếp chúng theo thứ tự, từ đó xác định đơn vị trúng thầu. Dựa vào hai biện pháp chấm thầu nói trên, dưới đây chúng tôi xin bàn về hai phương pháp quyết sách đấu thầu.

1- Phương pháp hạch toán giá thành. Phương pháp quyết sách hạch toán giá thành là phương pháp phân tích cấu thành các khoản chi phí trong mức giá đấu thầu chung. Trước hết, căn cứ vào chi phí trực tiếp cho công trình, phân tích tỷ trọng các chi phí như chi phí nhân công, chi phí vật liệu, chi phí sử dụng máy móc v.v... để tiến hành quyết sách, đồng thời nghiên cứu mức chênh lệch giữa tình hình thực tế nơi có dự án và định mức dự toán, phân tích giá thành thực tế công trình từ khởi công tới hoàn thành, so sánh giá thành thực tế công trình với giá thành dự toán xác định chi phí trực tiếp cho công trình. Tiếp theo, nghiên cứu tình hình thích ứng của đơn vị đấu thầu đối với dự án đó, xác định xem sử dụng thiết bị hiện có hay là phải tăng thêm thiết bị mới mới có thể hoàn thành dự án đó, sử dụng thiết bị hiện có của doanh nghiệp có thể tiết kiệm được

bao nhiêu tiền vốn, tăng thêm thiết bị mới cần bao nhiêu chi phí nữa, từ đó xác định giá thành công trình và tiến hành quyết sách. Sau nữa, xác định chi phí quản lý và dự tính tỷ lệ lợi nhuận, các chi phí khác. Căn cứ tình hình kinh doanh của đơn vị đấu thầu, xác định chi phí quản lý và lợi nhuận của doanh nghiệp ở dự án đó, dựa vào cơ sở này để quyết sách đấu thầu.

2- Phân tích toán học đối với quyết sách báo giá

Phân tích toán học đối với quyết sách báo giá có tiền đề là bản dự toán công trình, hồ sơ gọi thầu và tình hình thực tế hiện trường, các bước phân tích như sau:

a- Giả thiết giá sàn. Khi giả thiết giá sàn, phải tin tưởng hoàn toàn vào giá thầu do mình tính toán, sử dụng chính xác định mức theo quy định của hồ sơ gọi thầu, giá thầu của người đấu thầu phải giống về căn bản với dự toán của chủ công trình. Theo tập quán, chủ công trình thường hạ thấp dự toán 3% - 10%, coi đó là số tiền quy định tạm thời. Đây là biện pháp quản lý của chủ công trình, nhằm ngăn ngừa quyết sách vượt quá giá dự toán. Khi giả thiết giá sàn của chủ công trình, có thể nhân báo giá của người đấu thầu với 0,97 - 0,9, coi đó là giá sàn cần thiết.

b- Xác định phạm vi đấu thầu hữu hiệu. Chấm điểm lượng hoá các báo giá của giá sàn phức hợp, chỉ có nằm trong phạm vi đấu thầu hữu hiệu thì mới có thể tham gia hợp thành, nếu không sẽ bị đào thải ngay từ vòng đấu lượng hoá, càng không thể nói tới cạnh tranh báo giá. Phạm vi đấu thầu hữu hiệu có thể xác định theo biện pháp chấm thầu. Ví dụ, theo quy định gọi thầu đấu thầu của thành phố Bắc Kinh, phạm vi đấu thầu hữu hiệu là -7% tới +5% giá sàn của chủ công trình, theo Quy định gọi thầu đấu thầu đường quốc lộ tỉnh Liêu Ninh, phạm vi đấu thầu hữu hiệu là -20% tới +5% giá sàn của chủ công trình. Giả sử giá sàn của chủ công trình là A thì theo Quy định gọi thầu đấu thầu của tỉnh Liêu Ninh, phạm vi đấu thầu hữu hiệu là từ 0,80A tới 1,05A.

c- Phân tích trạng thái tâm lý của chủ công trình. Chủ công trình không muốn ký hợp đồng với người đấu thầu có giá thầu cao hơn giá sàn nhằm tiết kiệm tiền vốn, họ cũng không muốn ký hợp đồng với người đấu thầu có giá thầu thấp nhất để tránh tình trạng tranh chấp kinh tế và không thể đảm bảo chất lượng công trình do chi phí xây dựng công trình quá thấp. Theo định mức hiện hành, thành phố Bắc Kinh quy định người nào báo giá gần nhất với mức -7% giá sàn thì lượng hoá báo giá của người đó sẽ được điểm cao nhất. Theo Quy định gọi thầu đấu thầu đường sắt tỉnh Liêu Ninh, người nào có báo giá gần với mức -15% giá sàn phức hợp thì người đó sẽ được điểm lượng hoá báo giá cao nhất, giá đấu thầu thấp hơn giá sàn hợp thành -18% vẫn có hiệu lực, nhưng chấm điểm lượng hoá báo giá cần thấp hơn -15%.

d- Phân tích tình hình báo giá của đối thủ cạnh tranh. Hễ tham gia đấu thầu, hầu như ai cũng muốn trúng thầu, cũng muốn có một báo giá giàu sức cạnh tranh. Tất cả mọi người đấu thầu đều có ảnh hưởng trực tiếp đối với giá sàn hợp thành chấm thầu. Nếu biện pháp chấm thầu quy định báo giá thấp hơn giá sàn hợp thành 10% sẽ được điểm cao nhất thì có thể giả sử báo giá của các đối thủ cạnh tranh là số ngẫu nhiên thấp hơn giá sàn giả thiết trong khoảng 8% - 10%, muốn chọn để dùng các số ngẫu nhiên đó có thể phân tích số liệu nhiều lần báo giá đấu thầu của các đồng nghiệp, phân tích mấy loại có thể tính được độ tiếp cận của báo giá để quyết sách.

e- Tính toán độ tiếp cận của báo giá với giá sàn hợp thành. Có thể tính độ tiếp cận của báo giá với giá sàn hợp thành qua công thức:

$$P = A_1 \times \delta = A_2 \times X + B \times Y$$

Trong đó:

P: Báo giá cuối cùng của người đấu thầu

A_1 : Giá sàn hợp thành giả thiết (Giá sàn phức hợp)
 δ : mức dao động cao nhất của điểm lượng hoá giá sàn hợp thành (thường là 0,9 - 0,95)

A_2 : Giá sàn của chủ công trình giả thiết

B: Giá trị bình quân báo giá hữu hiệu giả thiết của những người đấu thầu

X: Hệ số giá sàn của chủ công trình (thường là 0,5-0,8)

Y: Hệ số số bình quân của báo giá đấu thầu

Trong đó: $B = (N_1 + N_2 + \dots + N_n) / N$

N_1 : Báo giá cuối cùng có thể có của những người đấu thầu (được rút ra ngẫu nhiên trong phạm vi thầu hữu hiệu)

N: Số người đấu thầu tham gia hợp thành.

Công thức này có tính ngẫu nhiên nhất định, có thể đưa ra mấy giả thiết, sau cùng xác định báo giá cuối cùng của mình.

III- Vài vấn đề cần phải chú ý trong quyết sách báo giá đấu thầu công trình

Quyết sách báo giá đấu thầu công trình là một hoạt động quyết sách quan trọng trong công tác kinh doanh của doanh nghiệp, là hoạt động đòi hỏi người quyết sách và nhân viên nghiệp vụ phải phối hợp chặt chẽ với nhau. Nhân viên nghiệp vụ phải hết sức tỷ mỉ, người quyết sách phải thận trọng bội phần, phải tránh những sai lầm sau trong quyết sách báo giá:

a- Tránh sai lầm không sát với thực tế giá thành; chỉ luôn luôn muốn trúng thầu với giá thấp. Tục ngữ nói: "Tiền nào của đấy", khi quyết sách không cần biết giá thành công trình ra sao, chỉ một mực hạ thấp giá để mong trúng thầu, một khi đã ký hợp đồng, vấn đề chi phí xây dựng công trình khác nhau sẽ gây ra vi phạm tiến độ công trình, giảm chất lượng công trình.

b- Tránh sai lầm coi báo giá không cân đối là kỹ xảo báo giá. Thực sự cầu thị là căn bản, báo giá không cân đối trên thực tế là một hành vi đầu cơ. Các nhân viên chấm thầu của chủ công trình đều là các chuyên gia giỏi nghiệp vụ. Tuy một số đơn giá không cân đối có ưu thế nhất thời khi lượng hoá báo giá, báo giá có thể bị loại.

c- Tránh sai lầm ngại chấp nhận rủi ro. Các chuyên gia quản lý cho rằng rủi ro là sự đáp lại. Khi quyết sách, có thể nghiên cứu các điều kiện có lợi và điều kiện bất lợi, có thể hạn chế được rủi ro xuống tới mức thấp nhất. Người quyết sách ngại chấp nhận rủi ro không phải là một nhà doanh nghiệp dũng cảm mưu trí. Khi quyết sách phải dũng cảm chấp nhận rủi ro, sau khi ký hợp đồng phải phòng ngừa rủi ro thông qua quản lý, điều hoà phối hợp hữu hiệu, khiến cho doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh tế tương đối lý tưởng.

d- Tránh sai lầm quyết sách dựa vào sự đồng tình. "Kinh tế thị trường không tin vào những giọt nước mắt" là một câu danh ngôn chí lý, thị trường xây dựng ngày càng hoàn thiện, ngày càng pháp chế hoá. Sau khi dự án công trình được duyệt, các công việc thiết kế, giám sát quản lý, thi công đều lựa chọn doanh nghiệp thực hiện thông qua hoạt động gọi thầu đấu thầu. Vấn đề dự toán, quyết toán vượt qua khái toán đã được trị tận gốc. Các hiện tượng dựa vào thoả hiệp để tăng và bổ sung khái toán đã lùi vào dĩ vãng. Cũng không thể dựa vào sự đồng tình của chủ công trình để cứu vãn sai lầm trong quyết sách.

Phần 11

LẬP HỒ SƠ ĐẤU THẦU PHẢI NGHIÊM TÚC THẬN TRỌNG

Lập hồ sơ đấu thầu là một việc lớn có quan hệ tới sự sinh tồn và phát triển của nhà thầu, cần được hết sức coi trọng. Sau đây là một số kinh nghiệm về lập hồ sơ đấu thầu đã được đúc kết.

Muốn trúng thầu, hãy chú ý:

Muốn sinh tồn, trước hết nhà thầu tiếp nhận được công trình dưới tiền đề không bị lỗ vốn. Xét theo quan điểm của chủ công trình, hồ sơ đấu thầu của nhà thầu gửi đến phải hữu hiệu, báo giá hợp lý, phương án khả thi, nhân viên và thiết bị bố trí đạt yêu cầu, năng lực đạt tiêu chuẩn v.v... Vì vậy, trước tiên xin bàn tới một số vấn đề cần chú ý khi lập hồ sơ đấu thầu để trúng thầu:

1- Hồ sơ đấu thầu hữu hiệu phải có hình thức bên ngoài phù hợp với yêu cầu. Sau khi lập và đóng gáy hồ sơ đấu thầu, phải gói kín và niêm phong gửi đi theo yêu cầu của hồ sơ gọi thầu. Niêm phong ở đây có ý nghĩa nghiêm ngặt, tức là sau khi gói kín hồ sơ đấu thầu, phải đóng dấu "Niêm phong" trên cả 6 mặt gói hồ sơ đấu thầu, không được bỏ sót mặt nào, nếu không thì có thể bị loại. Ví dụ, khi đấu thầu xây dựng đường cao tốc Kinh Châu - Tương Phàn tháng 9 năm 2000, có 6 nhà thầu bị loại vì gói hồ sơ đấu thầu không đóng dấu "Niêm phong" ở bên ngoài, thậm chí có một nhà thầu chỉ vì bỏ sót một mặt gói hồ sơ đấu thầu không đóng dấu "Niêm phong" mà bị cơ quan công chứng tuyên bố là "hình thức bên ngoài của hồ sơ đấu thầu này không phù hợp yêu cầu của hồ sơ gọi thầu" và bị loại bỏ.

2- Hồ sơ đấu thầu phải được biên tập có mỹ quan, dễ giở để xem, đóng gáy phải thật đẹp. Một hồ sơ đấu thầu có mỹ quan sẽ gây ấn tượng tốt cho chủ công trình và các chuyên gia chấm thầu, ấn tượng đầu tiên là mạnh mẽ nhất, có thể chi phối ý định chấm điểm của các chuyên gia.

3- Trừ trường hợp chủ công trình đã tỏ rõ không cho phép điều chỉnh giá khi cần thiết, thông thường trước khi đấu thầu, các nhà thầu đều có thể áp dụng phương pháp điều chỉnh giá đột xuất dưới hình thức gửi đơn điều chỉnh giá bổ sung nhằm sửa đổi báo giá cuối cùng của mình. Đơn điều chỉnh giá thường chỉ có thể hạ giá chứ không thể nâng giá vì hạ giá khiến cho mọi người nghĩ rằng nhà thầu cạnh tranh giá nhằm mục đích trúng thầu, nếu nâng giá thì khiến cho mọi người nghĩ rằng nhà thầu đã dò biết được giá sàn và ý định của chủ công trình, khiến cho chủ công trình nghi ngờ nhà thầu làm điều không tốt. Để tránh nghi ngờ, thường chủ công trình không lựa chọn những nhà thầu như vậy. Có một công ty do khi cần đã nâng giá thêm mấy trăm nghìn Nhân dân tệ mà bị thất bại trong đấu thầu hệ thống dẫn nước cho nhà máy điện Vĩnh Lạc huyện Vạn tỉnh Tứ Xuyên năm 1999.

4- Thư bảo đảm đấu thầu hết sức quan trọng. Để bảo vệ lợi ích của mình, chủ công trình yêu cầu rất nghiêm ngặt đối với hình thức, số lượng và lời văn của thư bảo đảm đấu thầu do nhà thầu nộp. Một nhà thầu có thực lực thường không có vấn đề gì khi làm thư bảo đảm đấu thầu công trình trong nước, nhưng việc làm thư bảo đảm khi họ đấu thầu công trình nước ngoài hoặc khi các nhà thầu nhỏ và vừa đấu thầu công trình trong nước thì hoàn toàn không phải thật dễ dàng. Đối với những công trình không thể làm thư bảo đảm đấu thầu, nhà thầu không nhất thiết phải đấu thầu. Nhưng hễ làm thư

bảo đảm đấu thầu, phải kiểm tra nghiêm ngặt quy cách hành văn, số lượng, số tiền và các yêu cầu khác trong thư bảo đảm đấu thầu, khiến cho nó nhất trí với hồ sơ đấu thầu, nếu không thì cũng bị chủ công trình loại ra vì lý do thư đó không phù hợp với yêu cầu.

5- Tài liệu thẩm tra tư cách phải tở mỷ đầy đủ, thực sự cầu thị, không được gian dối, có càng nhiều giấy khen thưởng càng tốt. Tài liệu thẩm tra tư cách là sự tổng kết thành tích của nhà thầu ở những công trình tương tự trước đó. Có chủ công trình còn quy định sẽ tăng điểm cho nhà thầu đã từng được một loại khen thưởng nào đó. Ta phải thu thập chính lý, biên tập cẩn thận các tài liệu hữu quan, cố gắng đạt được lời văn và hình vẽ đều phong phú đẹp đẽ. Nếu ta không có kinh nghiệm thi công loại công trình đó thì có thể cân nhắc đấu thầu chung với nhà thầu khác có kinh nghiệm, tuyệt đối không được gian dối để tránh bị thất bại.

6- Giá dự toán vật liệu phải chính xác. Giá vật liệu là cơ sở để làm giá. Nếu nó không chính xác thì toàn bộ báo giá sẽ chênh lệch với giá sàn rất lớn. Vì vậy, nhà thầu phải điều tra thực sự giá vật liệu của địa phương nơi đặt công trình, để nắm được thật chắc.

7- Thẩm tra kỹ lưỡng biển báo giá khối lượng công trình, tránh sai sót về lời văn, cách tính.

8- Phải nghiên cứu kỹ công nghệ lập biểu đồ phương án kỹ thuật, phải cố gắng lập được rõ ràng trên cơ sở chính xác, khiến cho chuyên gia thoạt nhìn đã hiểu ngay, người ngành khác cũng có thể hiểu được. Bản vẽ công trình của nhà thầu có kinh nghiệm rất gọn gàng sáng sủa, ký hiệu có hình tượng. Ví dụ, khi lập bản vẽ bố trí thi công, các ký hiệu của thiết bị cơ giới như ô tô, máy xúc, máy ủi v.v... và các công trình hạ tầng cơ sở như nhà máy nước, kho tàng, trạm phân phối điện v.v... đều được thiết kế thành các mô hình hiện vật. Khi kiểm tra bản vẽ, các chuyên gia sẽ rất nhẹ nhõm, dễ hiểu, không tốn sức. Còn có nhà thầu khi lập bản vẽ chỉ quan tâm tới tính chính xác, nhưng xem thường tính thẩm mỹ, dùng những ký hiệu hình học khó nhớ như vòng tròn, ngôi sao, hình tam giác v.v... để biểu thị như trên bản đồ Trung Quốc khiến cho chuyên gia thẩm tra bản vẽ cứ phải lật đi lật lại luôn luôn để xem ký hiệu, so sánh đối chiếu, tốn nhiều công sức, ngẫu nhiên nhà thầu có thể bị cho điểm ấn tượng khá thấp.

9- Phải hết sức cố gắng áp dụng các phương án kỹ thuật thông thường, có ứng dụng khá rộng mà nhà thầu có kinh nghiệm thành thạo và chọn các thiết bị đồng bộ thông thường. Điều này hoàn toàn không có nghĩa là không áp dụng các kỹ thuật mới, công nghệ mới, thiết bị mới, phương án mới, mà chỉ có nghĩa là các chuyên gia đều biết rõ thiết bị thông thường, phương án thông thường áp dụng thành công trong thực tế, bảo đảm chất lượng công trình. Còn áp dụng phương án mới, công nghệ mới, thiết bị mới, nếu các chuyên gia không hiểu rõ, ban chấm thầu chất vấn thì nhà thầu có thể bị điểm kỹ thuật thấp, trừ khi nào nhà thầu đưa được những số liệu thiết thực khả thi, những ví dụ áp dụng thành công, tham số tính năng và những thiết bị đồng bộ, bảo đảm chắc chắn rằng phương án khả thi, thuyết phục được ban chấm thầu.

10- Nhà thầu cần bố trí hợp lý thiết bị thi công đối với công trình đấu thầu, phải kinh tế và hợp lý, không quá nhiều, không quá ít và phù hợp với thiết bị sử dụng báo giá. Một số nhà thầu khi lần đầu đấu thầu ở lĩnh vực mới vì không có kinh nghiệm thường đưa ra tất cả thiết bị tiên tiến cao cấp và công suất lớn mà mình có hoặc thuê được, khiến cho chuyên gia biết ngay là người "ngoại đạo", không có kinh nghiệm thi công loại công trình đó. Làm như vậy, còn có thể gây phiền phức cho công tác báo giá: Nếu báo giá theo đúng phương án, chọn dùng các thiết bị cao cấp công suất lớn một cách không thích đáng thì giá sẽ quá cao; nếu chọn dùng các thiết bị thích hợp báo giá

không đúng với phương án thì sẽ khiến cho chủ công trình nghi ngờ. Bởi vậy, bố trí thiết bị thi công phải sát thực tế, theo nguyên tắc tiên tiến, kinh tế, thích hợp.

Muốn có lãi, hãy chú ý:

Mục đích phấn đấu trúng thầu của nhà thầu là nhằm có lãi. Vì vậy, khi lập hồ sơ đấu thầu, phải vận dụng tốt sách lược báo giá, tạo điều kiện thuận lợi cho kết toán thi công hoặc đòi bồi thường thi công sau đó, bảo đảm có lợi nhuận. Sách lược báo giá rất nhiều, có mấy vấn đề then chốt sau đây:

1- Nghiên cứu kỹ hồ sơ đấu thầu, điều tra chủ công trình, đề phòng bị lừa. Đấu thầu ở một nơi lạ, phải thận trọng, cần làm rõ tính hợp pháp của địa vị chủ công trình. Có một số công trình do chính quyền địa phương hoặc doanh nghiệp, cá nhân bỏ vốn xây dựng, tiền vốn xây dựng không bảo đảm. Sau khi nhà thầu trúng thầu, họ rơi vào tình cảnh tiến thoái lưỡng nan: tiến hành thi công thì không thể kết toán tiền công trình, rút lui lại bị lỗ vốn. Tệ hại hơn, có kẻ lừa gạt giả danh gọi thầu để lừa lấy số tiền đảm bảo đấu thầu. Vì vậy, đối với những công trình xây dựng có "cạm bẫy", đặc biệt là có yêu cầu dùng tiền mặt để bảo đảm đấu thầu, phải đấu thầu hết sức thận trọng, tránh bị lừa.

Phải vận dụng một cách thích đáng phương pháp báo giá không cân đối, tránh lạm dụng, cần vận dụng trong điều kiện vừa bảo đảm không nâng tổng mức giá, vừa bảo đảm có thể thành công trong việc đòi bồi thường thi công. Vì vậy, tiền đề để vận dụng linh hoạt phương pháp này là phải nghiên cứu đầy đủ bản vẽ, nghiêm túc kiểm tra nhiều lần khối lượng công trình.

3- Tổng mức giá đấu thầu là cơ sở quan trọng nhất để xác định trúng thầu, vì vậy, việc khống chế tổng mức giá là rất quan trọng. Việc xác định tổng mức giá đấu thầu phải dựa trên cơ sở làm giá ở mức bình thường, điều chỉnh theo quy luật báo giá của đối thủ cạnh tranh, xu hướng giá sàn của chủ công trình và năng lực chịu đựng của bản thân nhà thầu. Vì vậy, hạ giá phải có mức độ, trong tình hình bình thường không được đấu thầu với giá thấp hơn giá thành.

4- Một điều quan trọng nữa là tạo dựng mối quan hệ tốt đẹp với chủ công trình. Dù có trúng thầu hay không, dù trước khi trúng thầu, đang thi công hay đã xây dựng xong công trình, giữ mối quan hệ bình thường với chủ công trình sẽ luôn luôn có lợi cho việc đấu thầu sau này. Hoàn toàn có hại nếu gây mâu thuẫn với chủ công trình. Vì trong một lĩnh vực có hạn, khi đấu thầu, nhà thầu thường gặp lại nhân viên làm việc cho chủ công trình trước. Một lần hợp tác vui vẻ sẽ khiến cho người ta muốn hợp tác lần nữa, còn lần hợp tác trước không vui vẻ thì sẽ bất lợi cho việc trúng thầu trong đấu thầu lần này.

Tóm lại, thời gian đấu thầu công trình xây dựng gấp gáp, nhiệm vụ nặng nề, công tác lập hồ sơ đấu thầu rất phức tạp. Muốn làm tốt hồ sơ đấu thầu, phải nghiêm túc, thận trọng, chu đáo, đạt được cả hình thức lẫn nội dung đều phù hợp với yêu cầu trong hồ sơ gọi thầu của chủ công trình.

Phần 12

TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI SAI LẦM KÝ KẾT HỢP ĐỒNG DO THÔNG ĐỒNG TRONG GỌI THẦU ĐẤU THẦU CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG

Trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng là trách nhiệm của một bên đương sự phải bồi thường tổn thất do làm trái nghĩa vụ phải có của mình theo nguyên tắc thành thực trong quá trình ký kết hợp đồng khiến cho bên đương sự kia bị tổn thất lợi ích tin cậy. Đây là loại trách nhiệm trước khi thực hiện hợp đồng.

I- Quy định của Trung Quốc về chế độ trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng

Trước đây, pháp luật của Trung Quốc điều 61 "Quy tắc chung Luật Dân sự" và điều 16 "Luật Hợp đồng kinh tế" có quy định về trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng. Nhưng hai điều này chỉ là quy định mang tính liệt kê, tức là quy định hình thức hành vi sai lầm ký kết hợp đồng bao gồm sai lầm ký kết hợp đồng được xác nhận là không có hiệu lực hoặc bị huỷ bỏ, còn trong thực tiễn thường thấy nhất là những sai lầm ký kết khi hợp đồng chưa thành lập, nhưng chúng chưa được đưa vào quy định. Cũng có nghĩa là quy định của "Quy tắc chung Luật Dân sự" và "Luật Hợp đồng kinh tế" chỉ phản ánh một phần nội dung trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng, chưa xác lập được nguyên tắc chung về trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng.

"Luật Hợp đồng nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa" bắt đầu được thi hành từ 01 tháng 10 năm 1999, xác lập chế độ trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng, xác định rõ giới hạn của trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng, khiến cho quy định lập pháp của Trung Quốc về trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng càng thêm đầy đủ. Điều 42 "Luật Hợp đồng" quy định: "Trong quá trình ký kết hợp đồng, nếu đương sự có một trong những tình huống sau và gây tổn thất cho đối phương thì phải chịu trách nhiệm bồi thường tổn thất:

- a- Mượn tiếng ký kết hợp đồng để thương lượng với dụng ý xấu;
- b- Cố ý che giấu những sự thực quan trọng có liên quan tới việc ký kết hợp đồng hoặc cung cấp thông tin giả;
- c- Có các hành vi khác vi phạm nguyên tắc thành thực". Theo quy định này, dù hợp đồng đã được thành lập hay chưa, có hiệu lực hay không, có bị huỷ bỏ hay không, trong quá trình ký kết hợp đồng, nếu một bên đương sự có hành vi vi phạm nguyên tắc thành thực, gây tổn thất cho đối phương thì họ phải chịu trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng. Quy định của "Luật Hợp đồng" về chế độ trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc bảo vệ sự công minh và an toàn của giao dịch.

II- Quy định của Trung Quốc nghiêm cấm thông đồng trong gọi thầu đấu thầu

Cùng với "Luật Gọi thầu đấu thầu" có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2000, công tác xây dựng công trình của Trung Quốc đã thực hiện rộng rãi chế độ gọi thầu đấu thầu. Theo Ủy ban Kế hoạch phát triển Nhà nước Trung Quốc cho biết, các loại công trình công cộng và dự án xây dựng trọng điểm Nhà nước đạt định mức quy mô do Nhà nước quy định đã thực hiện rộng rãi chế độ gọi thầu đấu thầu. Theo thống kê chưa đầy đủ, tỷ lệ gọi thầu công trình xây dựng trong cả nước Trung Quốc năm 2000 đạt

63%. Tỷ lệ gọi thầu thi công dự án xây dựng hệ thống thủy lợi từ trên 50% trong thập kỷ 90 tăng lên tới 90% hiện nay. Điều này chứng tỏ gọi thầu để giao thầu công trình xây dựng đã trở thành hình thức chủ yếu nhất trong giao thầu công trình xây dựng.

Nhưng vì hoạt động thị trường của Trung Quốc không có quy phạm, còn tồn tại nhiều sự thông đồng trong hoạt động gọi thầu đấu thầu của người gọi thầu hoặc người đấu thầu, khiến cho các hiện tượng nhận hối lộ, ăn tiền hoa hồng hoặc vôi vĩnh điều này điều nọ nảy sinh. Những hành vi phạm tội kinh tế như gọi thầu nhận hối lộ v.v... chiếm tỷ lệ khá lớn ở các địa phương. Ở một số khu vực kinh tế phát triển, các vụ án người gọi thầu tham ô nhận hối lộ thông qua việc giao thầu công trình chiếm khoảng 30% tội phạm kinh tế trong khu vực, một tỷ lệ khá lớn. Trong quá trình giao thầu công trình, thông đồng gọi thầu đấu thầu là phương tiện điển hình nhất để cho người gọi thầu hoặc người đấu thầu tham ô nhận hối lộ.

Xét thấy tình hình này, trên cơ sở "Luật Xây dựng" và "Luật chống cạnh tranh không chính đáng", "Luật Gọi thầu Đấu thầu" nhấn mạnh hơn nữa quy định nghiêm cấm hành vi thông đồng trong gọi thầu đấu thầu, một hành vi rất dễ dẫn đến người gọi thầu tham ô nhận hối lộ. Điều 32 "Luật Gọi thầu Đấu thầu" quy định: "Những người đấu thầu không được thông đồng với nhau để báo giá, không được chèn ép sự cạnh tranh công bằng của những người đấu thầu khác, làm tổn hại lợi ích hợp pháp của người gọi thầu hoặc của người đấu thầu khác. Những người đấu thầu không được thông đồng với người gọi thầu để đấu thầu, làm tổn hại lợi ích của Nhà nước, lợi ích chung của xã hội hoặc lợi ích hợp pháp của người khác". Mục đích của người đấu thầu hoặc người gọi thầu thông đồng trong gọi thầu đấu thầu hòng giành được lợi ích không chính đáng, hành vi này phải trả giá bằng sự tổn hại lợi ích của Nhà nước, lợi ích chung của xã hội hoặc lợi ích hợp pháp của người khác. Vì vậy, xác định rõ yếu tố pháp luật của hành vi thông đồng trong gọi thầu đấu thầu có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với việc răn đe và phân biệt hành vi thông đồng trong gọi thầu đấu thầu, bảo vệ lợi ích tin cậy của bên bị tổn thất.

III- Định nghĩa và phân loại hành vi thông đồng trong gọi thầu đấu thầu

Trong quá trình gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng, thông đồng là những người đấu thầu thông đồng với nhau, nâng cao giá thầu với dụng ý xấu hoặc người gọi thầu thông đồng với người đấu thầu nhằm đạt được mục đích gạt bỏ đối thủ cạnh tranh khác. Căn cứ vào sự khác nhau của chủ thể thông đồng, thông đồng trong gọi thầu đấu thầu được chia ra làm hai loại: *Một*, sự thông đồng giữa người gọi thầu và người đấu thầu; *Hai*, sự thông đồng giữa những người đấu thầu với nhau. Loại hành vi thông đồng thứ nhất thường thấy hơn trong thực tiễn. Thông đồng gọi thầu đấu thầu là hành vi mang tính cố ý chủ quan, tức là có biểu thị ý đồ rõ ràng, hy vọng đạt được mục đích thông đồng với dụng ý xấu. Sự cố ý này có thể được hình thành trước khi đấu thầu, cũng có thể được hình thành trong quá trình đấu thầu. Nếu người gọi thầu sau khi ngâm xác định người trúng thầu mới bắt đầu gọi thầu, thì sự cố ý thông đồng giữa người gọi thầu và người đấu thầu được hình thành trước khi đấu thầu; khi người gọi thầu hoặc ban chấm thầu nhận hối lộ, lấy hồ sơ đấu thầu của người đấu thầu được chỉ định riêng làm tiêu chuẩn để quyết định chọn hay bỏ thì sự cố ý thông đồng giữa người gọi thầu và người đấu thầu được hình thành trong quá trình đấu thầu. Khi một người muốn trúng thầu móc ngoặc với người đấu thầu khác để đấu thầu, thì sự cố ý thông đồng giữa những người đấu thầu với nhau được hình thành trước đấu thầu; nếu người đấu thầu móc ngoặc với người đấu thầu khác sau khi bắt đầu đấu thầu, thực hiện hành vi thông đồng thì sự cố ý

thông đồng giữa những người đấu thầu với nhau được hình thành trong quá trình đấu thầu.

Trong quá trình gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng, các thủ đoạn của hành vi thông đồng trong quá trình gọi thầu đấu thầu mà người gọi thầu hoặc người đấu thầu thực hiện không hoàn toàn giống nhau, trong thực tiễn có một số loại hành vi dưới đây là những thủ đoạn điển hình của hành vi thông đồng:

Loại hành vi thông đồng giữa người gọi thầu và người đấu thầu:

1- Trước khi công khai mở thầu, người gọi thầu ngầm mở hồ sơ đấu thầu, rồi tiết lộ tình hình liên quan cho người đấu thầu được chỉ định riêng chưa gửi hồ sơ đấu thầu biết hoặc giúp người đấu thầu được chỉ định riêng đổi hồ sơ đấu thầu, thay đổi giá thầu.

2- Người đấu thầu bằng cách làm trái phép nhận được người gọi thầu tiết lộ cho người đấu thầu biết những thông tin bí mật như giá sàn v.v...

3- Khi thẩm tra, bình xét, lựa chọn hồ sơ đấu thầu, người gọi thầu đối xử khác biệt với các hồ sơ đấu thầu như nhau hoặc tương tự nhau, của những người đấu thầu khác nhau;

4- Khi yêu cầu người đấu thầu phải làm sáng rõ nội dung của hồ sơ đấu thầu, người gọi thầu cố ý nêu ra những câu hỏi có tính gợi ý, tạo điều kiện cho người đấu thầu đó trúng thầu;

5- Người gọi thầu ngầm quyết định trước về người trúng thầu, khi xác định người trúng thầu, người gọi thầu lấy hồ sơ đấu thầu của người đó làm tiêu chuẩn để quyết định lựa chọn.

6- Người gọi thầu câu kết với người đấu thầu, người đấu thầu cố ý hạ thấp giá thầu khi đấu thầu. Sau khi trúng thầu, người đấu thầu này được người gọi thầu bồi thường vượt quá định mức.

7- Trong hồ sơ gọi thầu, người gọi thầu yêu cầu phải sử dụng một kỹ thuật nào đó, mà kỹ thuật này lại do người đấu thầu nào đó chuyên nắm giữ.

Loại hành vi thông đồng giữa những người đấu thầu

1- Những người đấu thầu hẹn ước với nhau, cùng nâng hoặc hạ thấp báo giá đấu thầu;

2- Những người đấu thầu hẹn ước với nhau, luân phiên nhau trúng thầu với mức giá cao ở các dự án gọi thầu tương tự;

3- Những người đấu thầu tiến hành cạnh tranh giá với nhau trước, cùng nhau xác định trước người trúng thầu, sau đó mới tham gia đấu thầu;

4- Những người đấu thầu thông đồng với nhau ở những việc khác ngoài giá thầu nhằm gạt bỏ đối thủ cạnh tranh khác.

IV- Bồi thường tổn thất do thông đồng trong gọi thầu đấu thầu

Hành vi thông đồng trong quá trình gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng là hành vi có dụng ý xấu, đi ngược lại nguyên tắc thành thực, gây tổn hại nghiêm trọng lợi ích tin cậy của người gọi thầu hoặc người đấu thầu. Vì vậy, người có hành vi thông đồng trong gọi thầu đấu thầu phải chịu trách nhiệm về sai lầm ký kết hợp đồng.

1- Bồi thường trách nhiệm sai lầm ký kết hợp đồng

Trách nhiệm sai lầm ký kết hợp đồng thuộc về trách nhiệm bồi thường tổn thất, bồi thường trách nhiệm sai lầm ký kết hợp đồng là người có hành vi sai lầm ký kết hợp đồng bồi thường cho người tin cậy bị tổn thất về lợi ích tin cậy do sai lầm ký kết hợp đồng đó gây ra. Tổn thất lợi ích tin cậy có thể là tổn thất tài sản, cũng có thể là tổn thất phi tài sản. Tổn thất phi tài sản của người tin cậy là tổn hại về tâm lý, tinh thần. Bồi thường tổn hại tinh thần thuộc về phạm vi điều chỉnh trách nhiệm xâm phạm quyền lợi, không thảo luận ở đây.

Tổn thất về tài sản của người tin cậy bao gồm tổn hại phải chịu và lợi ích mất đi. Tổn hại phải chịu là có ngụ ý cho rằng do phát sinh sự cố tổn hại, mức bồi thường cho người được hưởng bằng số tài sản hiện có của người ấy bị giảm đi. Điều 113 "Luật Hợp đồng" quy định: Nếu một bên đương sự không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng hoặc thực hiện không theo đúng quy định của hợp đồng, gây tổn hại cho đối phương thì phải bồi thường tương đương với mức tổn thất do vi phạm hợp đồng", cũng có nghĩa là yêu cầu việc bồi thường phải lấy mức tổn thất phải chịu làm cơ sở. Còn tổn thất về lợi ích tin cậy thông thường, mọi người cho rằng tổn thất lợi ích tin cậy phải bao gồm chi phí cho ký kết hợp đồng, chi phí cho công tác chuẩn bị thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, chi phí chuẩn bị lĩnh vốn được giao sau khi hợp đồng được thiết lập và các tổn thất khác mà người tin cậy phải chịu khi các hợp đồng tin cậy khác được thành lập hoặc có hiệu lực nhưng cuối cùng hợp đồng chưa được thành lập, không có hiệu lực hoặc bị huỷ bỏ. Lợi ích mất đi là có ngụ ý rằng do phát sinh sự cố tổn hại mức bồi thường cho người được hưởng bằng số tài sản của người đó cần phải tăng thêm nhưng không tăng được. Điều 113 Luật Hợp đồng cũng quy định, tổn thất do vi phạm hợp đồng bao gồm cả lợi ích có thể thu được sau khi thực hiện hợp đồng, đã thừa nhận lợi ích mất đi nằm trong phạm vi của bồi thường tổn hại; Còn tổn thất của lợi ích tin cậy mất đi, mọi người thừa nhận đó là tổn thất do mất cơ hội ký kết các hợp đồng khác.

Phạm vi bồi thường trách nhiệm sai lầm ký kết hợp đồng lấy tổn thất lợi ích làm cơ sở, không có mức tối đa. Có chuyên gia cho rằng phạm vi bồi thường tổn hại của trách nhiệm sai lầm ký kết hợp đồng không cần phải lấy giới hạn là không vượt quá lợi ích thực hiện hợp đồng, mà cần phải thực sự cầu thị, người chịu tổn hại bị tổn thất bao nhiêu thì người mắc sai lầm ký kết hợp đồng phải bồi thường bấy nhiêu, nếu không sẽ là dung túng cho kẻ mắc sai lầm. Gần đây, nước Đức phát triển tiên lệ, đã biểu thị rõ ràng không giới hạn mức bồi thường tổn hại lợi ích tin cậy do sai lầm ký kết hợp đồng gây ra ở lợi ích thực hiện hợp đồng.

2- Bồi thường về thông đồng gọi thầu đấu thầu

Thể hiện trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng do thông đồng trong gọi thầu đấu thầu, phạm vi bồi thường của người có hành vi sai lầm ký kết hợp đồng bao gồm các khoản sau:

a- Chi phí cho ký kết hợp đồng, tức là chi phí mà người gọi thầu hoặc người đấu thầu khác chi cho công tác gọi thầu đấu thầu. Trong đó bao gồm sức người, tiền vốn và vật tư chi phí cho thông báo gọi thầu, lập hồ sơ gọi thầu, khảo sát hiện trường, lập và gửi hồ sơ đấu thầu, mở thầu và chấm thầu v.v...

b- Chi phí cho việc chuẩn bị thực hiện hợp đồng là người gọi thầu hoặc người đấu thầu khác với sự thành thật đã ký kết hợp đồng và đã chi cho công tác chuẩn bị hợp đồng. Chi phí này cũng khác nhau tùy theo thời điểm phát hiện ra sai lầm ký kết hợp đồng;

c- Lãi của các khoản chi phí trên, số lãi này cần phải tính theo lãi suất cho vay cao nhất của ngân hàng thời kỳ đó;

d- Tổn thất do mất cơ hội ký kết hợp đồng với người thứ ba

Trong bốn khoản chi phí bồi thường nói trên, ba khoản bồi thường trên tương đối dễ có chứng cứ và xác định được mức cụ thể, nhưng việc xác định khoản bồi thường thứ tư thì khá phức tạp. *Trước hết*, người đấu thầu bị tổn hại lợi ích tin cậy phải chứng minh cơ hội ký kết hợp đồng với người thứ ba là tồn tại khách quan và nếu người đấu thầu đó nắm chắc được cơ hội thì chắc chắn sẽ ký xong hợp đồng. Nhưng không bồi thường những tổn thất trong trường hợp người đấu thầu đó vì tham gia đấu thầu công trình này không tham gia đấu thầu các công trình khác. Nguyên nhân là người đấu thầu đó chỉ mới có "cơ hội của cơ hội ký kết hợp đồng với người thứ ba", đó vẫn là một nhân tố không xác định. *Thứ hai*, khi xác định mức bồi thường cho người đấu thầu đó bị mất cơ hội ký kết hợp đồng với người thứ ba, phải xem xét trạng thái cụ thể của "cơ hội" này. Nếu người thứ ba đã ký hợp đồng giao nhận thầu công trình tương tự với người thứ tư thì lợi nhuận thuần mà người thứ tư có thể thu được sau khi ký hợp đồng chính là tổn thất tin cậy của người đấu thầu đó. Nếu người thứ ba vẫn còn chưa ký hợp đồng giao nhận thầu công trình với nhà thầu khác, thì người chịu trách nhiệm không phải bồi thường tổn thất bất kể người thứ ba có muốn ký hợp đồng giao nhận công trình đó hay không.

Trong quá trình gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng, người gọi thầu hoặc người đấu thầu thực hiện hành vi thông đồng khiến cho người đấu thầu khác hoặc người gọi thầu bị tổn thất to lớn về kinh tế, đồng thời còn gây ra ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động gọi thầu đấu thầu. Vì vậy, hai bên gọi thầu và đấu thầu để phải hiểu rõ đầy đủ trách nhiệm đối với sai lầm ký kết hợp đồng do thông đồng gọi thầu đấu thầu công trình xây dựng, tăng cường phân biệt và phòng ngừa hành vi thông đồng trong gọi thầu đấu thầu. Điều này có lợi cho việc bảo đảm thực hiện gọi thầu đấu thầu một cách công khai, công bằng và công minh, bảo vệ lợi ích của Nhà nước, lợi ích chung của xã hội và quyền lợi hợp pháp của các bên đương sự trong gọi thầu đấu thầu, nâng cao hiệu quả kinh tế, và cũng có tác dụng rất quan trọng trong việc bảo đảm chất lượng công trình xây dựng.