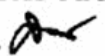


Số: **7458/BKH-QLĐT**V/v chấn chỉnh công tác quản lý  
đấu thầuHà Nội, ngày **20** tháng 10 năm 2010

Kính gửi :

- Các Bộ, cơ quan ngang Bộ, Cơ quan thuộc Chính phủ, Cơ quan khác ở Trung ương ;
- Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương;
- Các Tập đoàn kinh tế nhà nước, các Tổng công ty nhà nước.

Ngày 11/5/2010, Bộ Kế hoạch và Đầu tư có công văn số 3081/BKH-QLĐT về việc tăng cường quản lý công tác đấu thầu, trong đó yêu cầu các Bộ, cơ quan ngang Bộ, UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, các tập đoàn kinh tế và các tổng công ty nhà nước thực hiện nghiêm túc Chỉ thị số 494/CT-TTg ngày 20/04/2010 về việc sử dụng vật tư, hàng hóa sản xuất trong nước và văn bản số 157/TTg-KTN ngày 22/01/2010 về việc thực hiện chỉ định thầu theo văn bản số 229/TTg-KTN và tăng cường công tác quản lý đấu thầu theo trách nhiệm được phân công. Tuy nhiên, trong thời gian qua, việc tăng cường công tác quản lý đấu thầu chuyển biến chưa thực sự rõ nét. Ngoài ra, gần đây, các vấn đề liên quan đến gói thầu EPC đang được các cơ quan quản lý và công chúng quan tâm và có nhiều ý kiến phản hồi khác nhau. Ngày 27/9/2010, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã có công văn số 6791/BKH-QLĐT gửi các phương tiện thông tin đại chúng đề nghị đăng tải các bài viết EPC nhằm mục tiêu căn bản giúp những người thực hiện nắm vững được quy định pháp luật đấu thầu liên quan đến gói thầu EPC, cũng như những vấn đề cần lưu ý trong quá trình triển khai thực hiện. Các bài viết đã được đăng tải trên báo Đấu thầu và một số báo, đang được đăng tại trang web <http://muasamcong.mpi.gov.vn> hoặc <http://www.thongtindauthau.com.vn>.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư đề nghị lãnh đạo các Bộ, cơ quan ngang Bộ, UBND cấp tỉnh, các tập đoàn, tổng công ty chỉ đạo thực hiện nghiêm túc Chỉ thị số 494/CT-TTg ngày 20/04/2010 của Thủ tướng Chính phủ, công văn số 3081/BKH-QLĐT ngày 11/5/2010 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư; đồng thời, tổ chức nghiên cứu các bài viết kèm theo để góp phần quản lý và thực hiện tốt các gói thầu EPC. 

Nơi nhận:

- Như trên;
- Các Thứ trưởng (để b/c);
- Các Vụ: KTCN, KCHT&ĐT, KTDN, KTNN, QLCKKT, PC, TH, TCTT, ĐP, Cục ĐTNN, TT;
- Lưu VT, QLĐT (Y<sub>10</sub>)



## **Giới thiệu loạt bài về EPC của những người làm công tác quản lý đấu thầu**

Gần đây trên một số diễn đàn có đăng tải loạt bài báo của các tác giả về đấu thầu gói thầu EPC, trong đó có đề cập đến một số nội dung thuộc về quy trình lựa chọn nhà thầu đối với gói thầu EPC. Bên cạnh ý kiến tâm huyết và hiểu biết sâu về đấu thầu của một số chuyên gia thì vẫn còn một số cá nhân đưa ra các nhận định chưa thực sự đúng và trúng về quy trình lựa chọn nhà thầu. Việc này có thể gây ra sự hiểu lầm của bạn đọc và công chúng về chính sách của Đảng và Nhà nước ta liên quan đến công tác đấu thầu.

Loạt bài viết này được thực hiện trên quan điểm “nhìn thẳng vào sự thật, nói đúng sự thật”. Trước một hiện tượng còn bất cập, việc phân tích và mổ xẻ vấn đề không thể chỉ nhìn từ góc độ chính sách thuần túy. Quá trình hiện thực hóa các lợi ích cho xã hội còn nằm ở vai những người thực thi chính sách, đưa chính sách vào cuộc sống. Cho dù có thể đã có chính sách đúng nhưng việc thực thi chưa tốt thì cũng không thể đem lại kết quả tốt. Khi xem xét việc thực thi cần làm rõ đúng, sai. Nếu sai cần sửa ngay. Nếu đúng rồi mà vẫn còn bất cập trước những diễn biến mới thì cần tiếp tục có đổi sách kịp thời.

Trong bối cảnh nền kinh tế chuyển đổi như nước ta, tất cả các yếu tố đều chuyển động trong guồng quay phát triển, không có điều kiện nào là ổn định tuyệt đối. Sự thành công của các dự án đầu tư phụ thuộc vào nhiều yếu tố: tuyên truyền trúng và đúng, ý thức cũng như năng lực của người thực hiện, trách nhiệm và sự tạo điều kiện của các cơ quan quản lý nhà nước trong thực hiện chính sách, khả năng xử lý các diễn biến trong hoạt động hàng ngày của dự án ... Để làm tốt những việc này, rất cần những tổ chức và cá nhân nêu trên hoàn thành tốt trách nhiệm và nghĩa vụ của mình, bằng cả cái tâm và kiến thức thường xuyên được trau dồi và cập nhật.

## TỔNG QUAN VỀ EPC

Trong loạt bài trao đổi về EPC của những người làm công tác quản lý về đấu thầu, chúng tôi sẽ cung cấp tới bạn đọc loạt bài viết về các chủ đề: tổng quan về EPC, quy trình xét thầu gói thầu EPC, điều kiện trúng thầu gói thầu EPC, sử dụng lao động nước ngoài, quản lý hợp đồng của chủ đầu tư và một số vấn đề liên quan khác.

Bài 'Tổng quan về EPC' gồm 3 nội dung chính: khái niệm về EPC, bàn luận xung quanh vấn đề lợi thế và bất lợi của EPC và việc áp dụng EPC, với mục tiêu đưa ra cách hiểu chính xác về EPC trước khi đi vào những vấn đề cụ thể ở những bài viết sau.

### 1. Khái niệm EPC

EPC là một hình thức quản lý mới trong triển khai dự án đầu tư xây dựng công trình. EPC là các chữ viết tắt của cụm từ tiếng Anh: Engineering – Procurement of Goods – Construction. Khái niệm này được hiểu là trong cùng một gói thầu, một hợp đồng nhà thầu được giao thực hiện cả ba nội dung công việc: tư vấn (ví dụ: khảo sát, thiết kế, giám sát), mua sắm hàng hóa mà cụ thể là vật tư, thiết bị cho dự án và thi công xây lắp công trình. EPC là một hình thức cụ thể của cách tiếp cận: giao cho cùng một nhà thầu vừa thiết kế vừa thi công xây lắp (Design Build - DB), khác với cách tiếp cận truyền thống thiết kế xong mới chọn nhà thầu thi công (Design – Bid - Build).

Trong mỗi hoàn cảnh cụ thể, EPC bao hàm các phạm vi công việc khác nhau, có thể là việc thực hiện cả dự án, cũng có thể là thực hiện một gói thầu, một hạng mục công trình thuộc dự án. Hiệp hội quốc tế các kỹ sư tư vấn (FIDIC) soạn thảo Điều kiện Hợp đồng mẫu cho dự án EPC, như vậy là áp dụng theo dự án. Tại Trung Quốc, công việc của nhà thầu EPC bắt đầu ngay từ giai đoạn chuẩn bị dự án và chỉ kết thúc ở giai đoạn sau xây dựng, đưa công trình vào vận hành. Ở nước ta, EPC có thể triển khai ở phạm vi gói thầu thực hiện một công trình của dự án như tại nhà máy nhiệt điện Ô Môn 1 – tổ máy 1, cũng có thể ở phạm vi cả dự án như tại nhà máy thủy điện Na Hang – Tuyên Quang.

Khi đưa vào áp dụng trong điều kiện cụ thể của Việt Nam, các nhà quản lý lựa chọn cách sử dụng nguyên gốc tiếng Anh và chỉ giải thích bằng tiếng Việt. Điều này một phần nhằm đảm bảo tính hội nhập trong công tác quản lý kinh tế, tuy nhiên phần nào dẫn đến cách hiểu chưa thống nhất.

Theo khoản 21, Điều 4, Luật Đấu thầu, gói thầu EPC là gói thầu bao gồm toàn bộ các công việc thiết kế, cung cấp thiết bị, vật tư và xây lắp. Nghị định 48/2010/NĐ-CP ngày 07/05/2010 về hợp đồng trong hoạt động xây dựng (điểm

g, khoản 1, Điều 31) quy định: Hợp đồng thiết kế - cung cấp thiết bị công nghệ và thi công xây dựng công trình (Hợp đồng EPC) là hợp đồng để thực hiện các công việc từ thiết kế, cung cấp thiết bị công nghệ đến thi công xây dựng công trình, hạng mục công trình; hợp đồng tổng thầu EPC là hợp đồng thiết kế - cung cấp thiết bị công nghệ và thi công xây dựng tất cả các công trình của một dự án đầu tư. Nghị định cũng phân biệt hợp đồng EPC với hợp đồng chìa khóa trao tay với khái niệm: Hợp đồng tổng thầu chìa khóa trao tay là hợp đồng xây dựng để thực hiện toàn bộ các công việc lập dự án, thiết kế, cung cấp thiết bị công nghệ và thi công xây dựng công trình của một dự án đầu tư xây dựng công trình.

Đối với gói thầu EPC chỉ có một nhà thầu chịu trách nhiệm về các nội dung: tư vấn, mua sắm thiết bị, vật tư và xây lắp. Nhà thầu EPC kết thúc công việc khi đã đào tạo, chuyển giao công nghệ, vận hành chạy thử và công trình được chủ đầu tư nghiệm thu. Đối với hình thức hợp đồng chìa khóa trao tay, ngoài các công việc của nhà thầu EPC, tổng thầu chìa khóa trao tay còn phải thực hiện công việc lập dự án đầu tư, cùng chủ đầu tư tham gia bảo vệ dự án trước người quyết định đầu tư. Như vậy, theo các quy định trên thì khái niệm EPC và chìa khóa trao tay ở Việt Nam không hoàn toàn trùng khớp như cách hiểu của một vài diễn giả từng tham gia tranh luận về vấn đề EPC.

EPC có sự khác biệt cơ bản so với cách triển khai dự án đầu tư xây dựng công trình thông thường. Trong cách làm thông thường, chủ đầu tư chịu trách nhiệm thực hiện hoặc lựa chọn nhiều nhà thầu khác nhau, với điều kiện có đủ năng lực hoạt động xây dựng, thực hiện các khâu khác nhau trong một dự án: ví dụ nhà thầu tư vấn A được lựa chọn thực hiện nhiệm vụ lập báo cáo nghiên cứu khả thi, nhà thầu tư vấn B lập thiết kế kỹ thuật và dự toán, nhà thầu xây lắp C thực hiện gói thầu xây lắp chính của dự án và nhà thầu cung cấp D cung cấp toàn bộ thiết bị của dự án. Nói cách khác, các khâu theo từng chuyên môn được tách bạch rõ ràng: công việc tư vấn do nhà thầu tư vấn đảm nhận, công việc xây lắp do nhà thầu thi công đảm nhận, hàng hóa và thiết bị của công trình do nhà thầu cung cấp đảm nhận. Điều này đồng nghĩa với yêu cầu: phải có thiết kế được duyệt rồi mới tính đến chuyện đấu thầu lựa chọn nhà thầu cung cấp hàng hóa và nhà thầu xây lắp.

## 2. Lợi thế và bất lợi của EPC

Từ cách phân chia công việc nêu trên, phần này của bài viết sẽ tập trung phân tích lợi thế và bất lợi của hình thức EPC so với hình thức thực hiện dự án thông thường.

### Về lợi thế

Thứ nhất, chủ đầu tư được giảm thiểu về công việc quản lý đối với dự án vì đã có một đầu mối thực hiện dự án. Nhà thầu EPC thực hiện luôn các công

việc điều phối, quản lý dự án thay chủ đầu tư. Trách nhiệm kết nối các khâu, các phần trong chuỗi công việc của dự án thuộc về nhà thầu EPC; kể cả việc tổ chức mua sắm, chế tạo và cung cấp thiết bị công nghệ đáp ứng yêu cầu và tiến độ thực hiện của hợp đồng; lựa chọn nhà thầu phụ (nếu có)... Với hình thức này, nhà thầu được phát huy tính sáng tạo cũng như có cơ hội phát triển sâu hơn trong lĩnh vực ngành nghề của mình. Trong thời gian gần đây, nhằm xây dựng năng lực của các nhà thầu Việt Nam, một số nhà thầu trong nước được chỉ định thực hiện gói thầu EPC quan trọng như Tổng Công ty Lắp máy Việt Nam (Lilama) thực hiện dự án EPC nhiệt điện Uông Bí mở rộng 1, Tổng Công ty Sông Đà thực hiện dự án EPC thủy điện Na Hang / Tuyên Quang.

Thứ hai, xuất phát từ việc thiết kế, cung cấp hàng hóa và xây lắp do một đầu mối đảm nhận nên giảm thiểu những rủi ro khi có bất cập hoặc khác biệt giữa thiết kế với thi công. Do nhà thầu thi công được tiếp cận với dự án ngay từ đầu nên giảm được thời gian nhà thầu làm quen với thiết kế, đề xuất điều chỉnh thiết kế cho phù hợp với biện pháp thi công hoặc ngược lại đề xuất điều chỉnh biện pháp thi công cho phù hợp với thiết kế. Ngoài ra, tiến độ của dự án có thể được đẩy nhanh trong trường hợp triển khai công tác thi công ngay cả khi thiết kế chưa hoàn thiện. Với việc hiện thực hóa các lợi thế này, nhà thầu EPC còn có thể giảm được chi phí thực hiện dự án.

Thứ ba, đối với chủ đầu tư thì chi phí đối với gói thầu EPC dễ tiên lượng và kiểm soát hơn nhờ có một đầu mối thực hiện. Có một số hình thức hợp đồng có thể sử dụng như: hợp đồng trọn gói, hợp đồng theo đơn giá. Trong nhiều trường hợp sử dụng vốn từ các tổ chức tín dụng, hợp đồng EPC được ký theo hình thức trọn gói. Điều này tạo thuận lợi cho chủ đầu tư cũng như tổ chức cho vay vốn trong kiểm soát chi phí dự án ngay từ khi bắt đầu triển khai gói thầu EPC.

### **Về bất lợi**

Thứ nhất, yếu tố quyết định thành công hay hiệu quả của dự án phụ thuộc hoàn toàn vào trình độ của nhà thầu EPC. Việc triển khai EPC ở Việt Nam trong thời gian gần đây bất lợi thế này đang có xu hướng lấn lướt. Ví dụ trường hợp nhà máy nhiệt điện Uông Bí mở rộng 1, nhà thầu EPC chưa có kinh nghiệm dẫn đến tiến độ nhà máy chậm hơn 3 năm so với kế hoạch. Một số công trình do nhà thầu EPC Trung Quốc đảm nhận cũng rơi vào tình trạng tương tự. Việc khắc phục bất lợi này nằm trong cơ chế lựa chọn nhà thầu EPC – vấn đề sẽ được bàn tới trong các loạt bài sau.

Thứ hai, chủ đầu tư tạo quyền tự chủ hơn cho nhà thầu nhưng rủi ro trong việc giảm quyền được giám sát của chủ đầu tư là cao, do có một đầu mối chịu trách nhiệm toàn diện về các vấn đề của dự án/gói thầu. Điều này dẫn đến việc kiểm soát của chủ đầu tư, cũng như tư vấn giám sát đối với chất lượng của từng

khâu, từng việc bị hạn chế, trong khi chủ đầu tư vẫn là người chịu trách nhiệm cuối cùng đối với chất lượng và hiệu quả nói chung của công trình. Vấn đề này được bàn tới trong các bài báo gần đây: vật tư không đúng chủng loại yêu cầu và đã được chủ đầu tư và tư vấn giám sát phát hiện nhưng nhà thầu EPC vẫn đưa vào sử dụng cho công trình. Điểm bất lợi này trên lý thuyết sẽ được khắc phục một phần với quy định của Nghị định 48/2010/NĐ-CP khi từng công việc (thiết kế, hồ sơ mời thầu, kết quả lựa chọn nhà thầu) phải nhận được sự đồng thuận của chủ đầu tư.

Thứ ba, trong quá trình thực hiện hợp đồng, nhà thầu EPC có xu hướng tiết kiệm chi phí nhằm tăng lợi nhuận. Một số trường hợp không quan tâm đến chất lượng tổng thể, có thể dẫn đến rủi ro công trình không đáp ứng tiêu chuẩn, chất lượng như yêu cầu của chủ đầu tư. Dự án nêu trong bài “Bẫy đấu thầu giá rẻ” đăng trên báo Thanh Niên ngày 19/8/2010 là một ví dụ về bất lợi này. Vấn đề là ở chỗ quy định các điều kiện, điều khoản ràng buộc trong hợp đồng và có sự kiểm soát, giám sát của chủ đầu tư, tư vấn trong thực hiện hợp đồng. Nội dung này sẽ được bàn luận trong các bài viết tiếp theo.

### **3. Việc áp dụng hình thức EPC**

#### **Nên áp dụng EPC khi nào ?**

EPC nên áp dụng khi dự án có nhiều lựa chọn về biện pháp thi công, đặc biệt là công trình có công nghệ xây dựng tiên tiến, công nghệ thuộc bản quyền của nhà xây dựng. Khi đó thiết kế của dự án phụ thuộc đáng kể vào từng biện pháp thi công. Việc tách khâu thiết kế với cung cấp hàng hóa và xây lắp đối với trường hợp này sẽ khiến chủ đầu tư khó xác định đâu là phương án tốt nhất. Mặt khác, trường hợp chủ đầu tư đã quyết định lựa chọn một thiết kế nhất định để đưa ra đấu thầu thì cũng không đảm bảo tính cạnh tranh bởi thiết kế đó đã có định hướng cho một loại công nghệ / biện pháp thi công nhất định.

EPC phù hợp với các công trình lắp đặt hệ thống cơ khí, hệ thống điện mà việc thiết kế và sản xuất thiết bị không thể thực hiện tách rời. Đây là các công trình, hạng mục công trình đòi hỏi tính đồng bộ hóa cao. Thực tế, nhiều công trình ngành điện, cơ khí, khai khoáng của Việt Nam đã và đang được triển khai theo EPC.

Ngoài ra, các chuyên gia còn khuyến cáo sử dụng EPC trong trường hợp chủ đầu tư không đủ năng lực quản lý dự án khi chia thành nhiều gói thầu có tính chất khác nhau hoặc trường hợp dự án có yêu cầu thực hiện theo tiến độ gấp rút mà không thể cho phép chờ thực hiện xong thiết kế mới bắt tay vào xây dựng.

## Không nên áp dụng EPC khi nào ?

Trong trường hợp chủ đầu tư không thể xác định được yêu cầu đối với công trình, các thông số chính của công trình về công suất, phương án kỹ thuật thì việc áp dụng EPC sẽ chỉ gây bất lợi. Không nên triển khai EPC khi thực tế dự án cho thấy nếu trao thầu theo hình thức EPC thì nhà thầu sẽ chịu rủi ro lớn (ví dụ: dự án/gói thầu có phần khối lượng công tác ngầm lớn mà nhà thầu lại không có điều kiện để thực hiện khảo sát trực tiếp tại hiện trường). Trường hợp này có thể xuất hiện tình huống quyền và nghĩa vụ của các bên không cân đối trong hợp đồng EPC, không đảm bảo tính khả thi của việc triển khai dự án.

Ngoài các yếu tố thuộc về điều kiện cụ thể của dự án và con người làm dự án kể trên, việc lựa chọn có thực hiện theo gói thầu EPC còn phụ thuộc vào bối cảnh chung trong đó hoạt động đầu tư xây dựng được thực hiện. Các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành đang tạo một “độ mờ” hay một sự “linh hoạt” nhất định để các chủ đầu tư lựa chọn ghép phần nào, khâu nào vào với nhau. Hãy cùng nhìn lại hiện tượng áp dụng EPC ở nhiều gói thầu trong thời gian gần đây dẫn đến việc nhà thầu trong nước “đứng ngoài cuộc” đối với các dự án lớn. Nếu chỉ tìm cách đổ lỗi cho quy định của pháp luật thì chắc chắn có phần phiến diện. Chúng ta cần suy ngẫm về vai trò của chủ đầu tư – người được giao quyền sử dụng nguồn vốn nhà nước. Nếu có trách nhiệm với xã hội khi tiêu đồng tiền đó thì hoàn toàn có cách để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước tham gia thực hiện các phần việc của dự án phù hợp với năng lực trong nước.

## Thực tế triển khai EPC

Mỹ đã triển khai hình thức quản lý dự án đầu tư xây dựng theo cách tiếp cận Thiết kế - Xây dựng (DB) từ những năm 1980. Nhật Bản nghiên cứu về EPC cũng trong khoảng thời gian này, sau đó đưa vào áp dụng từ khoảng năm 2001-2002. Trung Quốc cũng đã triển khai các hình thức cụ thể của DB từ đầu thế kỷ XXI<sup>1</sup>. So với các nước này, Việt Nam bắt đầu áp dụng EPC không muộn hơn. Năm 1996 - 1997 chúng ta bắt tay thực hiện dự án nhà máy nhiệt điện Phả Lại 2 theo phương thức EPC, sử dụng vốn vay của Chính phủ Nhật Bản thông qua Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật Bản (JBIC). Các dự án thủy điện Na Hang, nhiệt điện Uông Bí mở rộng 1 lần lượt triển khai từ năm 2000, 2002.

Hình thức quản lý đầu tư này đã phát huy tác dụng ở các nước và dần chiếm tỉ lệ đáng kể trong tổng đầu tư xây dựng ở các nước. Vào thập niên 1980 và 1990 ở Mỹ, chỉ có khoảng 10% các dự án áp dụng DB, đến nay con số này đã đạt khoảng 40%. Tại Trung Quốc, hiện DB chiếm 10% tổng số dự án và khoảng 5% trong tổng giá trị đầu tư xây dựng<sup>2</sup>. Điều này cho thấy EPC không phải là

<sup>1</sup> Tài liệu Hội thảo “First International Conference on Construction in Developing countries” – tháng 8 năm 2008 tại Karachi, Pakistan

<sup>2</sup> Theo: Sách “Understanding and Negotiating turnkey and EPC contracts” của tác giả Joseph A. Huse năm 2002

“chìa khóa vạn năng” cho hoạt động quản lý đầu tư xây dựng và chắc chắn vẫn cần có sự thận trọng trong việc áp dụng hình thức này.

Ở Việt Nam chưa có con số thống kê đầy đủ về việc áp dụng hình thức EPC. Tuy nhiên đã có rất nhiều công trình áp dụng hình thức hợp đồng này. Có chuyên gia ước tính 90% số dự án thượng nguồn thuộc các ngành điện, khai khoáng, dầu khí, luyện kim, hóa chất do nhà thầu EPC Trung Quốc thực hiện. Con số này hiện chưa được kiểm chứng. Để làm rõ thực trạng cũng như tồn tại trong việc áp dụng EPC ở Việt Nam, hiện Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang gấp rút triển khai nhóm nghiên cứu về EPC. Trên cơ sở thông tin được cung cấp từ các Bộ, ngành và địa phương, Bộ Kế hoạch và Đầu tư sẽ nghiên cứu, tổng hợp và báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong thời gian sớm nhất.

Thu Phong

09594240

LawSoft \* Tel: +84-8-3845 6684 \* www.ThuVienPhapLuat.com



## Bài số 2. Quy trình xét thầu gói thầu EPC

Gần đây trên một số diễn đàn có đăng tải một số bài báo của các tác giả về đấu thầu gói thầu EPC, trong đó có đề cập đến một số nội dung thuộc về quy trình lựa chọn nhà thầu đối với gói thầu EPC. Bên cạnh ý kiến tâm huyết và hiểu biết sâu về đấu thầu của một số chuyên gia thì vẫn còn một số cá nhân đưa ra các nhận định chưa thực sự đúng và trúng về quy trình lựa chọn nhà thầu nên có thể gây ra sự hiểu lầm của độc giả về chính sách của Đảng và Nhà nước ta liên quan đến công tác đấu thầu. Xuất phát từ thực tế là cần phải có tiếng nói đa chiều để rộng đường dư luận và từ thực tiễn nên chúng tôi xin giới thiệu đến quý độc giả bài viết về “quy trình xét thầu gói thầu EPC”.

Trước hết về mặt tổng quát theo thông lệ chung, sau khi có dự án được phê duyệt thì bước tiếp theo là triển khai công tác đấu thầu bao gồm các bước: lập Kế hoạch đấu thầu (KHĐT); tổ chức lựa chọn nhà thầu theo tiến độ, phương thức và hình thức đã được phê duyệt trong KHĐT; ký kết hợp đồng với nhà thầu được lựa chọn; nhà thầu tiến hành thực hiện hợp đồng với sự giám sát của chủ đầu tư; và cuối cùng là khâu nghiệm thu, bàn giao và đưa sản phẩm vào sử dụng.

Ở Việt Nam, quy trình tổng quát cũng tương tự như vậy, tuy nhiên đã được cụ thể hoá hơn ở quy trình thực hiện đấu thầu. Cụ thể là sau khi KHĐT được người có thẩm quyền phê duyệt thì trình tự thực hiện đấu thầu đối với một gói thầu nói chung (bao gồm cả đấu thầu EPC) gồm 7 bước: (1) chuẩn bị đấu thầu; (2) tổ chức đấu thầu; (3) đánh giá hồ sơ dự thầu (HSĐT); (4) thẩm định và phê duyệt kết quả đấu thầu; (5) thông báo kết quả đấu thầu; (6) hoàn thiện hợp đồng; và (7) ký kết hợp đồng (Khoản 4 Điều 4 và Mục 3 Chương III của Luật Đấu thầu).

Trước khi đi vào một số bước cụ thể của quy trình đấu thầu gói thầu EPC chúng tôi xin điểm qua một số nội dung cơ bản ở khâu lập KHĐT. Tại khâu này, việc phân chia gói thầu được tiến hành theo trình tự thời gian, tính chất kỹ thuật và quy mô giá trị. Theo đó, đối với toàn bộ các công việc thuộc một dự án đòi hỏi tính đồng bộ cao, chất lượng phải được yêu cầu quản lý tốt, giảm rủi ro khi thực hiện và sự gắn kết chặt chẽ từ khâu thiết kế đến công nghệ chế tạo máy móc, vật tư, thiết bị rồi tới khâu lắp đặt và vận hành cũng như quá trình bảo hành, bảo trì cần do một nhà thầu đảm nhận hoặc chịu trách nhiệm (độc lập nếu đủ năng lực hoặc với vai trò tổng thầu) thì được gọi là gói thầu EPC. Như vậy, đối với việc xây dựng các nhà máy công nghiệp (điện, than, dầu khí, xi măng, hoá chất, luyện kim, cấp nước, xử lý rác thải...) và các công trình về công nghệ thông tin (IT) quy mô lớn thì theo tập quán và thông lệ chung thường được thực hiện theo hình thức gói thầu EPC.

Đối với một gói thầu cụ thể, đặc biệt là gói thầu EPC thì 2 bước trong trình tự thực hiện đấu thầu được coi là quan trọng nhất, ảnh hưởng đến sự thành bại của

gói thầu đó là Bước 1- Chuẩn bị đấu thầu và Bước 3- Đánh giá HSDT. Để độc giả có bức tranh rõ hơn về quy trình đấu thầu EPC, chúng tôi xin đề cập những nội dung căn bản của hai bước thuộc quy trình.

### **1. Chuẩn bị đấu thầu**

Tại bước này, theo quy định của pháp luật về đấu thầu của Việt Nam, chủ đầu tư có trách nhiệm như sau: Lập Hồ sơ mời thầu (HSMT), Sơ tuyển nhà thầu (nếu cần), Mời thầu. Đối với các gói thầu EPC thường có tính chất kỹ thuật phức tạp, đòi hỏi nhà thầu phải có năng lực tốt, kinh nghiệm sâu rộng thì mới bảo đảm quá trình thực hiện thành công gói thầu nên thường được tiến hành sơ tuyển nhà thầu (lựa chọn danh sách nhà thầu tham gia đấu thầu). Việc lập hồ sơ mời sơ tuyển, bao gồm các mức yêu cầu về năng lực (kỹ thuật, tài chính), kinh nghiệm (thực hiện các hợp đồng tương tự, số năm hoạt động trong lĩnh vực đang mời thầu...) là hoàn toàn thuộc trách nhiệm của chủ đầu tư. Do vậy, đối với các trường hợp một số báo nêu về sự thiếu năng lực, kinh nghiệm của các nhà thầu EPC, trong đó có một số nhà thầu Trung Quốc dẫn tới sự chậm trễ, kéo dài quá trình thực hiện hợp đồng thì việc đầu tiên phải quy trách nhiệm của các chủ đầu tư vì Luật đã phân cấp trách nhiệm rõ ràng. Ngoài ra, khi đánh giá mức độ đáp ứng yêu cầu năng lực, kinh nghiệm của các nhà thầu, các chủ đầu tư (đại diện là bên mời thầu) thường căn cứ vào các thông tin được kê khai cụ thể trong hồ sơ dự sơ tuyển (gồm cả công chứng, chứng thực và thậm chí xác nhận của chủ đầu tư trước mà nhà thầu đã hợp tác) để chứng minh năng lực, kinh nghiệm của mình mà không thể cho rằng chỉ cần thuê người lập hồ sơ theo cách “thi hộ, làm bài hộ” còn mình không cần năng lực, kinh nghiệm gì cũng được trúng thầu như báo nêu là không có cơ sở. Còn nếu quả thực chủ đầu tư nào bị nhà thầu “qua mặt” theo cách đó thì cần xem xét lại hoặc là năng lực hoặc là đạo đức công chức của mình.

Bên cạnh công tác sơ tuyển (nếu có) thì một việc hết sức quan trọng của bước Chuẩn bị đấu thầu đó là lập HSMT. Do việc lập HSMT, đặc biệt là đối với các gói thầu EPC, đòi hỏi sự am hiểu thực sự, chuyên môn sâu cả về quy định đấu thầu và lĩnh vực chuyên ngành của gói thầu nên theo quy định nếu chủ đầu tư đủ năng lực thì tự lập HSMT, nếu không đủ năng lực có thể thuê tư vấn lập HSMT. Có thể nói rằng HSMT là “linh hồn” của một cuộc đấu thầu, trong đó “tiêu chuẩn đánh giá- TCDG” thuộc HSMT có vai trò hết sức quan trọng. Việc thành hay bại, nhanh hay chậm, tốt đẹp hay không của một cuộc thầu phụ thuộc vào tính khoa học, rõ ràng và đầy đủ của TCDG. Theo quy định tại Điều 29 của Luật Đấu thầu thì phương pháp đánh giá HSDT phải được thể hiện thông qua TCDG HSDT. TCDG HSDT bao gồm tiêu chuẩn về năng lực, kinh nghiệm (trường hợp không sơ tuyển); tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật và các nội dung để xác định giá đánh giá trên cùng một mặt bằng kỹ thuật, tài chính, thương mại để so sánh xếp hạng các HSDT. Đối với gói thầu EPC, sử dụng phương pháp chấm điểm hoặc đánh giá “đạt/không đạt” để đánh giá về mặt kỹ thuật; và khi xây dựng TCDG về mặt kỹ thuật theo

thang điểm thì phải xác định mức điểm tối thiểu không thấp hơn 70% tổng số điểm, đối với trường hợp gói thầu có yêu cầu kỹ thuật cao thì mức điểm yêu cầu tối thiểu không được quy định thấp hơn 80%. Như vậy, như đã đề cập ở trên thì các gói thầu EPC thường là có yêu cầu kỹ thuật cao nên TCDG theo thang điểm phải được quy định không thấp hơn 80% tổng số điểm. Đề cụ thể hoá hơn đối với gói thầu EPC thì trong HSMT TCDG lại được chia làm 3 nội dung đánh giá quan trọng gồm: TCDG đối với phần E (thiết kế), TCDG đối với phần P (cung cấp vật tư, thiết bị) và TCDG đối với phần C (xây dựng). Tuy nhiên không dừng lại như vậy, nhiều gói thầu EPC còn được đánh giá các các nội dung khác như: vận hành thử, chạy thử nghiệm, hoàn thành, bàn giao, bảo hành, bảo trì dài hạn... Việc xây dựng TCDG đối với từng nội dung công việc cụ thể cũng phải được xây dựng theo nguyên tắc nêu trên. Bên cạnh đó, trong HSMT bao giờ cũng có một nội dung khác rất quan trọng đó là Dự thảo Hợp đồng (bao gồm điều kiện chung và điều kiện cụ thể của hợp đồng). Sau khi có kết quả đấu thầu, đây là nội dung sẽ được chủ đầu tư (đại diện bên mua) và nhà thầu (bên bán) thương thảo, hoàn thiện để đi đến thống nhất, ký kết hợp đồng và từ đó ràng buộc trách nhiệm giữa hai bên.

## **2. Đánh giá HSDT (trình tự xét thầu)**

Tại bước này, Tổ chuyên gia (được thành lập theo quyết định của chủ đầu tư hoặc do tư vấn đấu thầu được chủ đầu tư thuê) tiến hành đánh giá các HSDT theo trình tự như sau:

- **Đánh giá sơ bộ** (kiểm tra tính hợp lệ, sự đầy đủ của HSDT và loại HSDT theo điều kiện tiên quyết nêu trong HSMT);
- **Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm** (trong trường hợp gói thầu không thực hiện sơ tuyển). Việc sơ tuyển hay việc đánh giá về năng lực, kinh nghiệm tại bước này với mục đích chính là nhằm xác định được nhà thầu có đầy đủ năng lực (kỹ thuật, công nghệ, máy móc thiết bị, cơ sở vật chất nhà xưởng, nhân sự và tài chính...) để bảo đảm có khả năng thực hiện được gói thầu (khả năng làm được việc) và kinh nghiệm (đã từng làm thành công một việc có tính chất, quy mô tương tự) để bảo đảm tăng tính khả thi cho việc thực hiện gói thầu đang được mời thầu. Các nhà thầu được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm mới được xem xét đánh giá ở bước tiếp theo là về mặt kỹ thuật.
- **Đánh giá về mặt kỹ thuật**: Căn cứ vào TCDG về mặt kỹ thuật, các yêu cầu về kỹ thuật và các nội dung khác trong HSMT, Tổ chuyên gia có trách nhiệm đánh giá mức độ đáp ứng yêu cầu về mặt kỹ thuật đối với từng nội dung của gói thầu EPC gồm các phần E, P và C hoặc các phần khác như đề cập ở trên. Theo đó, từng nội dung phải được đánh giá đạt hoặc vượt mức yêu cầu tối thiểu (có thể là điểm tối thiểu) và điểm trung bình (có thể là tính bình quân

gia quyền, theo trọng số của từng phần) của các phần phải đạt hoặc vượt mức tối thiểu chung thì mới được coi là đạt yêu cầu về mặt kỹ thuật.

- **Đánh giá về tài chính- thương mại và xác định giá đánh giá:** Các nhà thầu vượt qua bước đánh giá về mặt kỹ thuật thì mới được chuyển sang bước đánh giá về tài chính- thương mại và xác định giá đánh giá (trong đó, giá dự thầu của nhà thầu là một trong nhiều nội dung được đánh giá tại bước này).

Quy trình đánh giá như trên là tương đối cụ thể theo thông lệ chung và từng bước công việc được pháp luật về đấu thầu của Việt Nam quy định rõ ràng song một số người lại nhầm lẫn hoặc giả không hiểu biết nên dẫn tới quy cho “sơ tuyển” và đánh giá về mặt “kỹ thuật” đều là một. Điều này thật đáng tiếc thay khi một vấn đề cụ thể, chuyên môn sâu đòi hỏi những người bàn về nó phải có am hiểu cần thiết thì thực tế nhiều trường hợp lại không như mong muốn, nhưng vẫn được các phóng viên gọi là “chuyên gia về đấu thầu”.

Như vậy, có thể tóm lại rằng với quy trình xét thầu này thì việc đầu tiên là phải qua vòng xem xét về “hình thức bài vở” sau đó đến “nội dung bài thi”. Nếu ai đó cho rằng một nhà thầu chỉ mới thành lập có thể thuê người khác làm bài thi có hay chẳng cũng chỉ được đẹp về “hình thức bài vở” còn không thể qua mặt được Tổ chuyên gia, Bên mời thầu (những người có hiểu biết và có năng lực, kinh nghiệm tổ chức đấu thầu) về “nội dung bài thi”. Trong việc xem xét nội dung bài thi trong đấu thầu thì bao giờ cũng phải tìm được nhà thầu (như thí sinh dự thi) có khả năng làm được việc và đã từng làm một việc tương tự rồi mới được xem xét đến mặt kỹ thuật. Khi mặt kỹ thuật đã được đánh giá là đáp ứng yêu cầu, nghĩa là hàng hoá, công trình, dịch vụ đáp ứng được yêu cầu về chất lượng thì mới được chuyển sang xem xét về mặt tài chính- thương mại và xác định giá đánh giá (trong đó có giá dự thầu). Điều này khẳng định rằng, quy định về đấu thầu của Việt Nam chưa bao giờ đưa tiêu chí “giá rẻ” để lựa chọn nhà thầu và giá cả chỉ được xem xét khi chất lượng (hàng hoá, công trình, dịch vụ) đã đáp ứng yêu cầu. Tuy nhiên, điều đáng tiếc là một số cá nhân (có thể do hiểu biết hạn chế hoặc cố tình lờ vấn đề đi vì mục đích nào đó) khi đề cập đến đấu thầu lại khẳng định “quy định về đấu thầu của Việt Nam thực chất là đấu giá” thì thực sự là không chuẩn xác. Không hiểu những người đó đã từng tham gia lập HSMT, đã từng chấm thầu một gói thầu nào chưa mà dám khẳng định như vậy!?

Cuối cùng khi xem xét đề đề nghị một nhà thầu trúng thầu Luật quy định phải căn cứ vào các tiêu chí như: có HSDT hợp lệ, năng lực, kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu; kỹ thuật đáp ứng yêu cầu; **có giá đánh giá thấp nhất**; và giá đề nghị trúng thầu (là giá dự thầu đã được Tổ chuyên gia sửa lỗi (nếu có) và hiệu chỉnh các sai lệch (nếu có) để đưa về cùng một mặt bằng phạm vi công việc phải thực hiện) không vượt giá gói thầu hoặc dự toán được duyệt.

Toàn bộ các công việc nêu trên và các bước trong quy trình đấu thầu đều thuộc thẩm quyền của chủ đầu tư như việc lựa chọn ai (tổ chức, cá nhân) làm bên

mời thầu, thành lập Tổ chuyên gia đấu thầu rồi đến quyết định tổ chức, đơn vị chịu trách nhiệm thẩm định cho mình trước khi chủ đầu tư phê duyệt kết quả đấu thầu. Và cuối cùng chủ đầu tư cũng là người chịu trách nhiệm ký kết hợp đồng và giám sát việc thực hiện hợp đồng của nhà thầu. Như vậy, việc lựa chọn nhà thầu từ đâu, như thế nào và việc thành- bại, nhanh- chậm, hiệu quả- kém hiệu quả của việc thực hiện gói thầu phần lớn là trách nhiệm của chủ đầu tư. Theo đó, nói như TS.Nguyễn Quang A trên diễn đàn VNR500 ngày 01/9/2010 thì “nếu chủ đầu tư ngớ ngẩn để nhà thầu “giăng bẫy”, thì chắc chắn việc bổ nhiệm cán bộ có vấn đề, hay trình độ họ kém thì là lỗi của ông chủ của chủ đầu tư. Có thể sa thải người, cắt nhắc người hay phải đào tạo lại họ. Còn nếu chủ đầu tư “đi đêm” với nhà thầu để tự giăng bẫy thì vô phương, chỉ có cách dẹp ông “chủ đầu tư” ấy đi thôi”.

Trong bài sau chúng tôi sẽ bàn luận thêm về yếu tố “giá đánh giá” và thế nào là sự “đắt- rẻ” trong đấu thầu để quý độc giả có thêm thông tin xung quanh vấn đề đấu thầu nói chung và đấu thầu EPC nói riêng.

**Nguyễn Đăng Trương**

## Bài số 3: Điều kiện trúng thầu gói thầu EPC

Nguyễn Diệu Phương

Trong hai bài viết trước, bạn đọc đã được giới thiệu quan điểm chung nhất về EPC và khâu trọng yếu quyết định đến chất lượng một cuộc thầu. Bài viết này sẽ tiếp tục làm rõ sự “đắt - rẻ” mà một người làm đấu thầu chuyên nghiệp và chân chính phải nắm cho tường tận.

Theo quy định của Luật Đấu thầu, đối với hồ sơ dự thầu (HSDT) gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp hoặc EPC đã vượt qua bước đánh giá về mặt kỹ thuật thì căn cứ vào **giá đánh giá** để so sánh, xếp hạng HSDT của các nhà thầu. Theo đó, HSDT của nhà thầu có giá đánh giá thấp nhất được xếp thứ nhất và được đề nghị trúng thầu nếu giá dự thầu sau sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch của nhà thầu đó không lớn hơn giá gói thầu trong kế hoạch đấu thầu hoặc dự toán được duyệt (Điều 38 về xét duyệt trúng thầu đối với đấu thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp và EPC).

Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản số 38/2009/QH12 (khoản 1, Điều 2) nêu rõ **“giá đánh giá là giá được xác định trên cùng một mặt bằng về các yếu tố kỹ thuật, tài chính, thương mại và được dùng để so sánh, xếp hạng hồ sơ dự thầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp hoặc gói thầu EPC. *Giá đánh giá bao gồm giá dự thầu do nhà thầu đề xuất để thực hiện gói thầu sau khi đã sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch, cộng với các chi phí cần thiết để vận hành, bảo dưỡng và các chi phí khác liên quan đến tiến độ, chất lượng, nguồn gốc của hàng hoá hoặc công trình thuộc gói thầu trong suốt thời gian sử dụng*”**.

Như vậy, giá dự thầu là giá do nhà thầu nêu trong đơn dự thầu thuộc HSDT, bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói thầu. Còn việc bên mời thầu xác định giá đánh giá đối với gói thầu EPC là nhằm chuyển đổi chi phí do các nhà thầu chào trong HSDT về cùng một mặt bằng: kỹ thuật, tài chính, thương mại và một số yếu tố khác trong cả thời gian vòng đời của dự án để xem xét, lựa chọn nhà thầu chào phương án mang lại “hiệu quả” hay “giá trị đồng tiền” cao nhất của cả vòng đời dự án. Do đó, cơ sở để xét duyệt nhà thầu trúng thầu là giá đánh giá thấp nhất, mà không phải là giá dự thầu do nhà thầu chào thấp nhất.

Theo quy định của Nghị định 85/2009/NĐ-CP về hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng, đối với gói thầu mua sắm hàng hoá, xây lắp, tùy theo tính chất của từng gói thầu mà quy định

các yếu tố về điều kiện kỹ thuật, tài chính và thương mại để xác định giá đánh giá cho phù hợp. Đối với gói thầu mua sắm hàng hoá có thể lựa chọn các yếu tố về kỹ thuật như: tiến độ thực hiện; công suất, hiệu suất của máy móc, thiết bị; mức tiêu hao điện năng, nguyên nhiên vật liệu; chi phí vận hành, duy tu, bảo dưỡng; tuổi thọ và các yếu tố kỹ thuật khác (khoản 3, Điều 25). Đối với gói thầu xây lắp có thể lựa chọn các yếu tố kỹ thuật như: tiến độ thực hiện; chi phí quản lý, vận hành, duy tu, bảo dưỡng, tuổi thọ công trình và các yếu tố kỹ thuật khác để đưa về một mặt bằng đánh giá. HSDT có giá đánh giá thấp nhất sẽ được xếp thứ nhất (khoản 3, Điều 26).

Có thể thấy tùy theo đặc điểm của từng gói thầu mà có những cách thức quy đổi khác nhau về cùng một mặt bằng. Một trong những công việc khó khăn nhất trong việc quy đổi về cùng một mặt bằng là việc *quy đổi nguồn gốc của hàng hóa* do rất khó định lượng. Để hiểu rõ hơn về nội dung này, chúng ta hãy nghiên cứu một ví dụ sau đây:

Bên mời thầu (BMT) X tổ chức đấu thầu gói thầu mua sắm hàng hoá M. Hồ sơ mời thầu (HSMT) do BMT phát hành có ghi việc xác định giá đánh giá theo công thức:

$$B(i) = \text{Giá trị thiết bị (i) trong gói thầu} \times K1$$

Trong đó quy định: nếu cùng là thiết bị sản xuất theo tiêu chuẩn Nhật Bản được sản xuất và lắp ráp tại Malaysia hoặc Thái Lan áp dụng mức  $K1=100\%$  (tức hệ số  $K = 1$ ), còn nếu được sản xuất và lắp ráp tại Việt Nam thì áp dụng mức  $K1=300\%$  (tức hệ số  $K = 3$ ), như vậy, có nghĩa là đưa về cùng mặt bằng giá đánh giá thiết bị sản xuất và lắp ráp tại Việt Nam cao gấp 3 lần so với thiết bị được lắp ráp tại Malaysia hoặc Thái Lan về mặt hệ số  $K1$ .

Vậy, việc HSMT đưa công thức xác định giá đánh giá như trên có phù hợp không?

Xin được trả lời ngay là không được vì: khi chủ đầu tư đưa ra công thức tính căn cứ vào xuất xứ của thiết bị thì cũng cần phải đưa ra được (giải thích, chứng minh) cơ sở kinh tế - kỹ thuật của công thức đó, tức là công thức đưa ra phải mang tính khoa học, khách quan. Căn cứ theo công thức tại tình huống nêu trên thì thấy rằng việc hàng hóa sản xuất tại Việt Nam phải chịu mức chi phí để đưa về cùng một mặt bằng cao gấp 3 lần so với hàng hóa cùng loại sản xuất tại Thái Lan hoặc Malaysia là bất hợp lý. Cách đưa ra hệ số như vậy là thiếu cơ sở tính toán khoa học, thiếu khách quan. Do vậy, việc quy đổi về cùng một mặt bằng về nguồn gốc của hàng hóa là một công việc khó, đòi hỏi cá nhân lập HSMT phải có đủ trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và có “nghề”, có bản lĩnh để đưa ra quy định khách quan, công bằng, tránh khiêu nại, kiến nghị từ nhà thầu hoặc của tổ

chức, cá nhân liên quan. Cách làm hiệu quả nhất là các Bộ, ngành có liên quan cần thành lập một Hội đồng khoa học - kỹ thuật - kinh tế (tập hợp những chuyên gia giỏi, chuyên sâu về lĩnh vực máy móc thiết bị có liên quan) để nghiên cứu và đưa ra công thức tính toán, cũng như hệ số quy đổi phù hợp với từng loại thiết bị, công nghệ để áp dụng khi xác định giá đánh giá. Làm được như vậy là góp phần vào việc lựa chọn được nhà thầu “xứng đáng đồng tiền bát gạo – value for money”, góp phần tạo ra sự công khai, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế.

Trong thực tế của công tác đấu thầu hiện nay, việc lựa chọn các yếu tố để xác định giá đánh giá còn gặp nhiều khó khăn. Nhiều chủ đầu tư, BMT không đưa ra được các yếu tố đánh giá về một mặt bằng trong HSMT nên phải chấp nhận xếp hạng nhà thầu theo giá dự thầu sau khi đã sửa lỗi và hiệu chỉnh sai lệch. Chính vì cách làm này nên dẫn đến tình trạng nhiều gói thầu lựa chọn nhà thầu dựa chủ yếu vào giá dự thầu của nhà thầu. HSĐT có giá dự thầu thấp nhất sẽ có nhiều khả năng trúng thầu. Cách làm này cũng thể hiện năng lực của các chủ đầu tư, BMT cũng như tư vấn lập HSMT còn hạn chế trong việc đề xuất các yếu tố đưa về một mặt bằng và không biết cách xác định chi phí của các yếu tố này ảnh hưởng tới hiệu quả của gói thầu. Bên cạnh đó, có những chủ đầu tư, BMT lại đưa vào HSMT một loạt các yếu tố để đưa về một mặt bằng đánh giá nhưng không đưa ra cách tính hoặc công thức tính các chi phí đưa về một mặt bằng trong HSMT. Trong những trường hợp này, khi đánh giá HSĐT, BMT có thể tự lựa chọn xem yếu tố nào đưa về một mặt bằng và tính toán trên cơ sở thống nhất cách làm trong nội bộ Tổ chuyên gia đấu thầu hoặc bên mời thầu. Với cách làm này, có những yếu tố đưa về một mặt bằng đã quy định trong tiêu chuẩn đánh giá nhưng bị bỏ qua, không xem xét đến khi đánh giá hoặc chỉ lựa chọn các yếu tố đưa về một mặt bằng có lợi cho nhà thầu nào đó. Do cách quy định quá “cởi mở” như vậy trong HSMT và việc áp dụng tùy hứng của BMT, Tổ chuyên gia đấu thầu đã dẫn đến những trường hợp việc xác định giá đánh giá để nhằm loại bỏ các HSĐT không được ưa thích, chứ không căn cứ vào HSMT và HSĐT của nhà thầu một cách khách quan, công bằng.

Qua phân tích nêu trên chúng ta thấy việc quy đổi chi phí về cùng một mặt bằng phải thể hiện những chi phí cụ thể căn cứ vào các điều kiện về mặt kỹ thuật có thể tính toán và lượng hoá kinh tế, kỹ thuật được (chẳng hạn như mức tiêu hao nhiên liệu khác nhau, tiêu hao phụ tùng thay thế khác nhau, thời gian sử dụng khác nhau...) như ví dụ 3 tại Phụ lục 2 Mẫu HSMT mua sắm hàng hóa ban hành kèm theo Thông tư số 05/2010/TT-BKH ngày 10/02/2010, không nên đưa ra một công thức thiếu căn cứ làm hạn chế sự tham gia của nhà thầu hoặc nhằm tạo lợi thế cho một hoặc một số nhà thầu gây ra sự cạnh tranh không bình đẳng. Việc hạn chế sự tham gia của nhà thầu là không phù hợp với quy định của pháp luật về



đấu thầu.

Xác định giá đánh giá là nội dung quan trọng trong quá trình lập HSMT. Công thức quy đổi về cùng một mặt bằng hợp lý sẽ giúp chủ đầu tư lựa chọn chính xác được nhà thầu trúng thầu đem lại hiệu quả cao nhất cho dự án. Vì vậy trong chuẩn bị HSMT, BMT cần nghiên cứu, xem xét đưa ra những yêu cầu phù hợp với tính chất của gói thầu.

Đối với công việc khó khăn này, muốn thực hiện tốt công tác đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu, cần phải có các chuyên gia có chuyên môn sâu và hiểu rõ về gói thầu, có khả năng lựa chọn các yếu tố thích hợp để đưa về một mặt bằng, đồng thời phải đưa ra được cách tính những chi phí ảnh hưởng của các yếu tố này trong suốt vòng đời thực hiện dự án. Với yêu cầu này, các chuyên gia khi xây dựng HSMT, tiêu chuẩn đánh giá HSMT, rõ ràng cần phải có kiến thức chuyên ngành phù hợp với gói thầu, có chuyên môn sâu về gói thầu mới có thể thực hiện được.

Do đó, việc lựa chọn tư vấn không đủ năng lực để giúp chủ đầu tư xây dựng HSMT của nhiều dự án như hiện nay cần phải được xem xét cẩn thận, vì nó không thể đảm bảo có được một HSMT mà trong đó đưa ra đầy đủ, chính xác các yếu tố đưa về một mặt bằng đánh giá phù hợp với điều kiện cụ thể của gói thầu.

Mặc dù chủ đầu tư, BMT có thể sử dụng các mẫu HSMT đối với gói thầu mua sắm hàng hoá, xây lắp đã được Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành, khi xây dựng HSMT, nhưng không thể thiếu “bộ óc” của các chuyên gia tư vấn, của những người trực tiếp soạn thảo HSMT. Đó là nhân tố quyết định đảm bảo đưa các thông tin đầu vào chính xác trong HSMT, trong đó có các điều kiện cụ thể để xác định giá đánh giá, giúp cho việc lựa chọn nhà thầu được thuận lợi, khách quan, công bằng và chính xác.

*Báo Thanh niên số ra ngày 24/8/2010 có bài viết “Đối phó với bẫy thầu giá rẻ” đã trích đăng phỏng vấn TS. Nguyễn Thành Sơn - Giám đốc Công ty Xây dựng Sông Hồng, là người trực tiếp soạn thảo các báo cáo đấu tư, HSMT, tiêu chuẩn đánh giá HSMT đã cho rằng “Trong đấu thầu, nếu thực hiện theo đúng luật, công khai, minh bạch thì dù có bỏ rẻ mà chất lượng kém cũng khó trúng thầu. Nhà thầu có thể chào thầu giá rẻ, nhưng đó mới chỉ là giá chào của nhà thầu. Chủ đầu tư phải chấm, đưa ra giá đánh giá để xếp hạng HSMT. Trong giá đánh giá đã bao hàm yếu tố hiệu quả của cả đời dự án, còn giá rẻ chỉ ảnh hưởng đến chi phí đầu tư. Xét thầu là một công việc hết sức quan trọng, đòi hỏi chủ đầu tư phải có đủ trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và thậm chí cả bản lĩnh nữa để chấm thầu cho thực sự sòng phẳng. Nếu chấm thầu mà tính đến hiệu quả của cả đời dự án thì chắc chắn những nhà thầu giá rẻ sẽ không thể tồn tại”.*

Ý kiến của TS. Nguyễn Thành Sơn là hoàn toàn phù hợp với quy định về

lựa chọn nhà thầu theo Luật Đấu thầu của Việt Nam và các quy định đấu thầu của các tổ chức quốc tế (WB, ADB, JICA...).

Như vậy, cần phân biệt thật rõ ràng “giá đánh giá thấp nhất” với “giá dự thầu thấp nhất”. Luật Đấu thầu quy định nhà thầu được đề nghị trúng thầu là nhà thầu có “giá đánh giá thấp nhất”, chứ không phải nhà thầu có “giá dự thầu thấp nhất”.

Điều 70 Nghị định 85/2009/NĐ-CP đã quy định việc xử lý tình huống trong đấu thầu. Theo đó khoản 5 quy định “trường hợp HSDT có đơn giá khác thường mà gây bất lợi cho chủ đầu tư thì bên mời thầu yêu cầu nhà thầu giải thích, làm rõ bằng văn bản về những đơn giá khác thường đó. Nếu sự giải thích của nhà thầu không đủ rõ, không có tính thuyết phục thì coi đây là sai lệch và thực hiện hiệu chỉnh sai lệch theo quy định như đối với nội dung chào thầu hoặc thiếu của HSDT so với yêu cầu của HSMT theo quy định tại Điều 30 Nghị định này”. Ngoài ra, khoản 10 cũng quy định “trường hợp giá đề nghị trúng thầu do bên mời thầu đề nghị thấp bất thường hoặc thấp dưới năm mươi phần trăm (50%) giá gói thầu hoặc dự toán được duyệt thì trước khi phê duyệt kết quả đấu thầu, chủ đầu tư có thể đưa ra các biện pháp phù hợp như thành lập tổ thẩm định liên ngành để thẩm định kỹ hơn về HSDT của nhà thầu hoặc đưa ra các biện pháp phù hợp trong hợp đồng để bảo đảm tính khả thi cho việc thực hiện”.

Tóm lại, pháp luật về đấu thầu đã có quy định về cách xử lý đối với các trường hợp có giá dự thầu thấp bất thường hoặc quá thấp. Vấn đề còn lại là chủ đầu tư, tổ chuyên gia đấu thầu cần nghiên cứu áp dụng để đạt được mục tiêu là lựa chọn được nhà thầu có năng lực và HSDT đảm bảo được yêu cầu đề ra của HSMT, tức là lựa chọn được phương án chào thầu hiệu quả kinh tế nhất.

## **Bài số 4: Sử dụng lao động nước ngoài, quản lý hợp đồng của chủ đầu tư và một số vấn đề liên quan khác**

Các nội dung cơ bản nhất về EPC, quy trình, thủ tục đấu thầu đối với các gói thầu nói chung và gói thầu EPC nói riêng đã được làm rõ tại các bài báo được đăng tải trên ba kỳ trước. Bài viết này tập trung một số vấn đề liên quan đến việc sử dụng lao động nước ngoài, quản lý hợp đồng, giám sát hợp đồng và một số vấn đề liên quan khác.

### ***Sử dụng lao động nước ngoài***

Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản số 38/2009/QH12 ngày 19/6/2009 (khoản 3 Điều 2) quy định việc cấm sử dụng lao động nước ngoài khi lao động trong nước có đủ khả năng thực hiện và đáp ứng yêu cầu thực hiện gói thầu. Nghị định 85/2009/NĐ-CP (điểm b khoản 2 Điều 23) hướng dẫn cụ thể quy định này. Theo đó, trường hợp gói thầu cần sử dụng lao động nước ngoài có chuyên môn phù hợp với yêu cầu của gói thầu, hồ sơ mời thầu (HSMT) phải yêu cầu nhà thầu kê khai trong hồ sơ dự thầu số lượng, trình độ, năng lực chuyên môn, kinh nghiệm của cán bộ, chuyên gia nước ngoài huy động để thực hiện gói thầu. Nghị định nhấn mạnh nghiêm cấm sử dụng lao động nước ngoài thực hiện công việc mà lao động trong nước có khả năng thực hiện và đáp ứng yêu cầu của gói thầu, đặc biệt là lao động phổ thông, lao động không qua đào tạo kỹ năng, nghiệp vụ.

Các Mẫu HSMT được ban hành kèm theo các Thông tư của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (ví dụ Thông tư số 01/2010/TT-BKH ngày 06/01/2010 quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu xây lắp) đã cụ thể hóa quy định trong Nghị định 85/2009/NĐ-CP về sử dụng lao động nước ngoài. Chủ đầu tư chỉ được quy định về sử dụng lao động nước ngoài khi gói thầu có yêu cầu. Trường hợp gói thầu có quy định về sử dụng lao động nước ngoài thì nhà thầu có thể cân nhắc, xem xét, chào trong HSDT việc sử dụng lao động nước ngoài nhưng phải đảm bảo tuân thủ quy định của HSMT, Nghị định 85/CP và quy định của pháp luật về lao động.

Theo quy định tại Điều 3 của Nghị định 34/2008/NĐ-CP ngày 25/03/2008 quy định về việc tuyển dụng và quản lý người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam (có hiệu lực từ ngày 12/04/2008), một trong những điều kiện để người nước ngoài được phép làm việc tại Việt Nam là họ phải là nhà quản lý, giám đốc điều hành hoặc chuyên gia. Nghị định 34/2008/NĐ-CP nêu rõ chuyên gia là người nước ngoài phải có trình độ chuyên môn, kỹ thuật cao về dịch vụ, thiết bị, nghiên cứu, kỹ thuật hay quản lý (bao gồm kỹ sư hoặc người có trình độ tương đương kỹ sư trở lên;... và người có nhiều kinh nghiệm trong nghề nghiệp, trong điều hành sản xuất, kinh doanh và những công việc quản lý (khoản 3 Điều 2). Trước khi Nghị định 34/2008/NĐ-CP được ban hành thì cũng đã có những văn bản quy phạm pháp luật quy định về sử dụng lao động nước ngoài như Quyết định 87/2004/QĐ-TTg ngày 19/5/2004 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban

hành Quy chế quản lý hoạt động của nhà thầu nước ngoài trong lĩnh vực xây dựng tại Việt Nam.

Chế tài đối với chủ đầu tư trong việc không tuân thủ quy định về sử dụng lao động nước ngoài cũng được quy định tại Nghị định 85/2009/NĐ-CP (điểm d khoản 2 Điều 65). Trong đó, hình thức cấm tham gia hoạt động đấu thầu từ 1 năm đến 3 năm được áp dụng đối với các trường hợp:

a. Tổ chức, cá nhân không quy định trong HSMT, hợp đồng về việc cấm nhà thầu sử dụng người nước ngoài khi người nước ngoài không đủ điều kiện làm việc tại Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam;

b. Tổ chức, cá nhân không quy định trong HSMT, hợp đồng về việc cấm sử dụng lao động nước ngoài khi lao động trong nước đáp ứng yêu cầu của gói thầu hoặc cố tình quy định tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm nhà thầu hoặc các tiêu chuẩn đánh giá khác cao hơn so với nhu cầu thực tế của gói thầu để nhà thầu trong nước không đáp ứng được;

c. Nhà thầu trúng thầu, tổ chức, cá nhân thuộc chủ đầu tư sử dụng người nước ngoài để thực hiện hợp đồng khi người nước ngoài không đủ điều kiện làm việc tại Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Như vậy, có thể thấy rằng cơ sở pháp lý về việc sử dụng lao động nước ngoài là đầy đủ. Trong thời gian qua, một số phương tiện thông tin đại chúng đã phản ánh tình trạng nhà thầu Trung Quốc đưa lao động phổ thông sang Việt Nam làm việc, một số lao động chưa có giấy phép làm việc tại Việt Nam.<sup>1</sup> Vậy thực trạng sử dụng lao động phổ thông nước ngoài, lao động không đạt những điều kiện theo quy định của pháp luật về lao động và pháp luật về đấu thầu bắt nguồn từ đâu?

*Thứ nhất*, thực trạng sử dụng lao động phổ thông bắt nguồn từ việc chủ đầu tư không nhận biết được quyền, nghĩa vụ liên quan đến sử dụng lao động nước ngoài hoặc mặc dù nhận biết là không được phép sử dụng lao động phổ thông nước ngoài nhưng lại không quy định trong HSMT, hợp đồng những ràng buộc về sử dụng lao động theo quy định của pháp luật. Khi nhà thầu sử dụng lao động phổ thông nước ngoài thì không có chế tài quy định trong hợp đồng để xử phạt.

*Thứ hai*, có trường hợp chủ đầu tư đã quy định trong HSMT, hợp đồng việc phải sử dụng lao động nước ngoài theo quy định của pháp luật, nhưng nhà thầu không tuân thủ nghiêm túc, chủ đầu tư biết nhưng "làm ngơ" để tận dụng lao động phổ thông giá rẻ của nước khác (đối với trường hợp một phần hay toàn bộ hợp đồng áp dụng hình thức hợp đồng theo đơn giá) và giữ mối quan hệ "thân thiện" với nhà thầu. Trong những trường hợp này có thể nói là chủ đầu tư đã buông lỏng quản lý hợp đồng.

<sup>1</sup> Vietnamnet, <<http://vn500.vietnamnet.vn/content.aspx?id=1014>>.

*Thứ ba*, thực trạng sử dụng lao động của nhà thầu nước ngoài không tuân thủ quy định của pháp luật một phần còn do công tác quản lý lao động nước ngoài của cơ quan quản lý nhà nước về lao động và cơ quan giúp UBND tỉnh quản lý lao động tại địa phương chưa đáp ứng yêu cầu.

### ***Vai trò quản lý hợp đồng, giám sát của chủ đầu tư***

Đối với hợp đồng EPC, việc quản lý hợp đồng có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự thành công của gói thầu. Việc giám sát hợp đồng do chủ đầu tư và tư vấn giám sát thực hiện. Việc giám sát sẽ bao gồm giám sát tiến độ và chất lượng, đánh giá các đề nghị thanh toán, đánh giá việc chậm trễ hoặc các lỗi của công trình, giải quyết các đề nghị của nhà thầu về các vướng mắc, khó khăn xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng, giám sát và đánh giá các lần kiểm tra và thử nghiệm thiết bị, công trình...

Việc quản lý hợp đồng còn bao gồm việc giám sát việc sử dụng lao động của nhà thầu, việc đảm bảo tiến độ trong quá trình sửa chữa, khắc phục sự cố gặp phải, giải quyết tranh chấp...

Khi nhà thầu chào với giá rẻ thì chủ đầu tư đứng trước khả năng nhà thầu yêu cầu điều chỉnh tăng giá hợp đồng, điều chỉnh hợp đồng trong quá trình thực hiện. Do vậy, trước hết, chủ đầu tư cần quy định trong hợp đồng các trường hợp, điều kiện và phương pháp điều chỉnh giá làm cơ sở cho việc xem xét các đề nghị của nhà thầu.

Một số thông tin phản ánh trong thời gian vừa qua về tiến độ, chất lượng thiết bị, công trình mà nhà thầu Trung Quốc làm tổng thầu không đảm bảo yêu cầu của hợp đồng, nguyên nhân không thể đổ hết lỗi cho nhà thầu, trước hết chủ đầu tư cần xem xét lại trách nhiệm của mình trong việc trao hợp đồng, quản lý, giám sát hợp đồng:

*Thứ nhất*, trong quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng, chủ đầu tư không quy định chặt chẽ những điều khoản của hợp đồng. Với thái độ "rất hợp tác" của nhà thầu trong quá trình thương thảo thì chủ đầu tư khá yên tâm, "lơ là" trong việc quy định các điều khoản về phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại và giải quyết tranh chấp chặt chẽ và phù hợp. Do vậy, khi nhà thầu có hành vi vi phạm hợp đồng như nhà thầu không thực hiện đúng cam kết liên danh hoặc sử dụng nhà thầu phụ; sử dụng nhân sự chủ chốt không đáp ứng yêu cầu của gói thầu; thay đổi tiêu chuẩn về thiết kế, thiết bị, vật liệu; thay đổi thiết bị đã chào; không tuân thủ quy định của pháp luật về lao động; không đảm bảo yêu cầu về quản lý dự án (tổ chức thực hiện hợp đồng, quản lý nhân sự, vệ sinh môi trường, an toàn lao động...), quản lý tiến độ, chất lượng công trình; không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ bảo hành; gây thiệt hại cho chủ đầu tư..., thì chủ đầu tư không có cơ sở hoặc các chế tài trong hợp đồng chưa đủ để khắc phục, đền bù thiệt hại mà nhà thầu gây ra.

*Thứ hai*, năng lực của chủ đầu tư còn hạn chế. Đối với hợp đồng EPC thì có thể áp dụng một hoặc kết hợp nhiều hình thức hợp đồng. Hiện nay, trên thế

09594240

giới, các hình thức hợp đồng phổ biến được áp dụng đối với hợp đồng EPC là hình thức trọn gói và theo đơn giá. Một số chủ đầu tư xác định hình thức hợp đồng chưa phù hợp với tính chất của gói thầu.

Theo Tiến sĩ Nguyễn Quang A, việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng EPC là một việc khó.<sup>2</sup> Thỏa thuận trong hợp đồng nói chung và hợp đồng EPC nói riêng phải chặt chẽ, rõ ràng, đầy đủ.<sup>3</sup> Do vậy, nếu chủ đầu tư không đủ năng lực thì sẽ dẫn đến các điều khoản trong hợp đồng không đủ để ràng buộc trách nhiệm, nghĩa vụ của nhà thầu.

Năng lực hạn chế của chủ đầu tư còn thể hiện trong một số trường hợp khi nhà thầu có vi phạm thì chủ đầu tư không kiên quyết xử lý do sức ép về tiến độ công trình và nhiều lý do chủ quan và khách quan khác. Bên cạnh đó, chủ đầu tư cũng thiếu kiến thức về pháp luật nên khi tranh chấp xảy ra thì e ngại không đưa vụ việc ra giải quyết tại cơ quan trọng tài, tòa án.

Ngoài ra, không thể không đề cập vấn đề minh bạch trong việc lựa chọn nhà thầu của chủ đầu tư. Nhận thức và ý thức của chủ đầu tư về vấn đề minh bạch trong đấu thầu, chính sách chống tham nhũng của chính phủ cần được chấn chỉnh và nâng cao.

*Thứ ba*, tư vấn giám sát độc lập do chủ đầu tư lựa chọn vẫn chưa đáp ứng yêu cầu cả về năng lực, kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp. Đôi khi chủ đầu tư can thiệp vào công việc của tư vấn giám sát hoặc khi tư vấn giám sát phát hiện lỗi, vi phạm của nhà thầu thì chủ đầu tư lại giúp nhà thầu tránh những kết luận bất lợi của tư vấn giám sát. Ngoài ra, một số cán bộ giám sát thuộc chủ đầu tư chưa thực hiện đúng và đầy đủ nhiệm vụ. Đây cũng là một nguyên nhân dẫn đến hợp đồng không được thực hiện theo thỏa thuận đã ký.

*Thứ tư*, công tác nghiệm thu công trình đôi khi chưa được thực hiện nghiêm túc. Có một số gói thầu chủ đầu tư vẫn chấp nhận nghiệm thu, thanh toán có điều kiện khi nhà thầu cam kết sẽ khắc phục được lỗi của thiết bị, công trình.

*Thứ năm*, nguyên tắc minh bạch trong đấu thầu và quản lý hợp đồng chưa được chủ đầu tư thực hiện nghiêm túc.

Trên đây là những thực trạng cơ bản trong công tác quản lý hợp đồng của chủ đầu tư. Do vậy, không chỉ hợp đồng với các nhà thầu Trung Quốc mà các hợp đồng với nhà thầu Việt Nam hay nhà thầu nước ngoài khác, chủ đầu tư cũng cần nâng cao trách nhiệm quản lý hợp đồng, giám sát việc thực hiện của nhà thầu, thực hiện các điều khoản phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại theo các điều khoản của hợp đồng. Khi có tranh chấp xảy ra thì nhanh chóng tìm hướng giải quyết, đồng thời không loại trừ khả năng đưa vụ việc ra cơ quan trọng tài để được giải quyết.

<sup>2</sup> Nguyễn Quang A, <http://vnr500.vn/2010-09-01-trung-quoc-thang-hop-dong-epc-hay-phan-nan-chinh-chung-ta>, 01/9/2010.

<sup>3</sup> Xem Nguyễn Quang A, <http://vnr500.vn/2010-09-01-trung-quoc-thang-hop-dong-epc-hay-phan-nan-chinh-chung-ta>, 01/9/2010.

### **Một số vấn đề liên quan khác**

Trong thời gian qua, thông tin từ một số phương tiện thông tin đại chúng phản ánh nhà thầu Trung Quốc thắng thầu do giá chào rất thấp. Ngoài lý do hàng hóa, thiết bị của Trung Quốc có giá rẻ, chi phí chuyên gia thấp hơn so chi phí mà nhà thầu nước ngoài khác chào, nhà thầu Trung Quốc còn được hưởng các ưu đãi về xúc tiến đầu tư, chính sách thuế, chính sách tín dụng. Trong khi đó, giá hàng hóa, thiết bị nhập khẩu, nguyên liệu, vật liệu đầu vào, giá nhân công lao động của Việt Nam, ở một khía cạnh nào đó, cao hơn của Trung Quốc. Ví dụ, sản xuất thép trong nước phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn nguyên liệu nhập. Trong 6 tháng đầu năm 2010, giá nguyên liệu tăng từ 350 USD một tấn hồi đầu năm lên trên 600 USD vào tháng 4 khiến giá thành sản phẩm phải tăng theo nên khó cạnh tranh với thép Trung Quốc.<sup>4</sup> Chính sách thuế, chính sách tín dụng của Việt Nam chưa thực sự ưu đãi đối với chủ đầu tư và nhà thầu trong nước. Do vậy, các nhà thầu Việt Nam khi tham dự thầu không thể chào thầu với giá thấp trong khi không có trợ giá và các chính sách hỗ trợ khác.

Vấn đề *nhập siêu* từ Trung Quốc trong thời gian qua cũng được báo chí nhắc tới với một trong các lý do là do nhà thầu Trung Quốc thắng thầu nên đưa máy móc, thiết bị Trung Quốc vào Việt Nam. Phạm vi bài viết này không phân tích nguyên nhân, hậu quả từ việc nhập siêu. Tuy nhiên, chúng ta cũng cần nhận biết nếu nhà thầu nước ngoài khác trúng thầu (chẳng hạn từ EU, G7) thì tổng giá trị nhập siêu có thể còn cao hơn tổng giá trị thống kê hiện tại. Vấn đề nhập siêu sẽ chỉ được giải quyết khi chủ đầu tư quán triệt chủ trương mua hàng hóa, thiết bị, nguyên vật liệu trong nước đã sản xuất được và dành thị phần cho các nhà thầu Việt Nam.

Việc các nhà thầu Trung Quốc thắng thầu ở một số gói thầu còn vì lý do mặc dù chủ đầu tư tổ chức đấu thầu rộng rãi quốc tế nhưng chỉ có nhà thầu Trung Quốc tham dự, không có nhà thầu Việt Nam hoặc nhà thầu nước ngoài khác tham dự thầu.

Tóm lại, chúng ta không tẩy chay các nhà thầu đến từ một quốc gia cụ thể, nhưng trước tiên, chúng ta cần khắc phục những tồn tại. Để giúp các nhà thầu trong nước thắng thầu, tham gia với tư cách thành viên liên danh hoặc nhà thầu phụ các gói thầu EPC thì cần những chính sách vĩ mô đồng bộ, sự phối hợp giữa khu vực công và khu vực tư, tăng cường minh bạch trong đấu thầu, tăng cường năng lực của chủ đầu tư. Quan trọng hơn, các nhà thầu trong nước phải tăng cường năng lực cạnh tranh về mọi mặt cả về năng lực công nghệ, quản lý, nhân sự và tính chuyên nghiệp để có thể tham dự thầu và làm tổng thầu các gói thầu EPC./.

Nguyễn Văn Hương

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **1. Luật Đấu thầu 2005**

2. Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản số 38/2009/QH12 ngày 19/6/2009
  3. Nghị định số 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu, Luật sửa đổi và việc lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng
  4. Nghị định số 34/2008/NĐ-CP ngày 25/03/2008 quy định về việc tuyển dụng và quản lý người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam
  5. Thông tư số 01/2010/TT-BKH ngày 06/01/2010 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu xây lắp
  6. Nguyễn Quang A, <http://vnr500.vn/2010-09-01-trung-quoc-thang-hop-dong-epc-hay-phan-nan-chinh-chung-ta>, 01/9/2010.
  7. Vietnamnet, <http://vnr500.vietnamnet.vn/content.aspx?id=1014>
  8. Xã luận, <http://www.xaluan.com/modules.php?name=News&file=article&sid=201030>
-