

CÁCH XÂY DỰNG HỒ SƠ MỜI THẦU

1. Khái niệm Hồ sơ mời thầu

Theo luật đấu thầu số 43/QH13:

Hồ sơ mời thầu là toàn bộ tài liệu sử dụng cho hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế, bao gồm các yêu cầu cho một dự án, gói thầu, làm căn cứ để nhà thầu, nhà đầu tư chuẩn bị hồ sơ dự thầu và để bên mời thầu tổ chức đánh giá hồ sơ dự thầu nhằm lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư.

2. Điều kiện phát hành Hồ sơ mời thầu

Căn cứ theo khoản 1 Điều 7 luật đấu thầu số 43/2013/QH13 thì hồ sơ mời thầu của gói thầu chỉ được phát hành để lựa chọn nhà thầu khi có đủ các điều kiện sau đây:

- Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được phê duyệt;
- Hồ sơ mời thầu được phê duyệt bao gồm các nội dung yêu cầu về thủ tục đấu thầu, bảng dữ liệu đấu thầu, tiêu chuẩn đánh giá, biểu mẫu dự thầu, bảng khối lượng mời thầu; yêu cầu về tiến độ, kỹ thuật, chất lượng; điều kiện chung, điều kiện cụ thể của hợp đồng, mẫu văn bản hợp đồng và các nội dung cần thiết khác;
- Thông báo mời thầu, thông báo mời chào hàng hoặc danh sách ngắn được đăng tải theo quy định;
- Nguồn vốn cho gói thầu được thu xếp theo tiến độ thực hiện gói thầu;
- Nội dung, danh mục hàng hóa, dịch vụ và dự toán được người có thẩm quyền phê duyệt trong trường hợp mua sắm thường xuyên, mua sắm tập trung;
- Bảo đảm bàn giao mặt bằng thi công theo tiến độ thực hiện gói thầu.

3. Các bước xây dựng Hồ sơ mời thầu

- Bước 1: Xác định loại gói thầu

Cần xác định gói thầu chúng ta chuẩn bị xây dựng là loại gói thầu gì (Gói thầu tư vấn, phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp hay gói thầu hỗn hợp), loại gói thầu thì thường được quy định trong Kế hoạch đấu thầu (nếu có)

- Bước 2: Xác định hình thức đấu thầu và phương thức đấu thầu

- Xác định thuộc hình thức đấu thầu nào thuộc 1 trong 7 hình thức được quy định tại các điều 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26 và 27 Luật đấu thầu số 43

- Xác định phương thức nào (1 giai đoạn 1 túi hồ sơ; 1 giai đoạn 2 túi hồ sơ; 2 giai đoạn 1 túi hồ sơ; 2 giai đoạn 2 túi hồ sơ) và qua mạng hay không qua mạng.

- Bước 3: Xác định các mẫu hồ sơ mời thầu

+ Qua mạng hay không qua mạng

+ Hàng hóa hay xây lắp hay tư vấn, phi tư vấn

- Bước 4: Xây dựng các yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm

Căn cứ trên tính chất của gói thầu từ đó chúng ta xây dựng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm. Yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm được quy định tại Khoản 3, Khoản 4, Khoản 5 Điều 12 Nghị định số 63/2014

- Bước 5: Xây dựng các yêu cầu về năng lực thực hiện hợp đồng tương

tư

Hợp đồng tương tự là một yếu tố rất quan trọng và nhạy cảm đối với các gói thầu xây lắp, mua sắm hàng hóa, phi tư vấn, hỗn hợp (đối với gói tư vấn thì thường dùng để chấm điểm), do đó việc xác định hợp đồng tương tự để đưa vào hồ sơ mời thầu cần phải thực hiện cẩn thận, đảm bảo nguyên tắc "Tuyệt đối không đưa ra các nội dung mang tính định hướng, tạo lợi thế cho một hoặc một số nhà thầu hoặc cản trở sự tham gia của nhà thầu gây ra sự cạnh tranh không bình đẳng; không đưa ra các tiêu chí đánh giá có tính chất cục bộ, địa phương mà chỉ nhà thầu tại địa phương đó mới đáp ứng được"

- Bước 6: Xây dựng các yếu tố kỹ thuật

Tùy thuộc vào tính đặc thù của từng gói thầu mà chúng ta tiến hành các yêu cầu về kỹ thuật, ví dụ:

+ Gói tư vấn: Phạm vi công việc tư vấn gồm những gì

+ Gói xây lắp: Yêu cầu kỹ thuật xây lắp những gì, yêu cầu về nhân sự, thiết bị thi công ra sao, xác định tiên lượng mời thầu theo dự toán được duyệt

+ Gói mua sắm hàng hóa: Yêu cầu kỹ thuật đối với hàng hóa cần những gì, tiêu chuẩn ra sao

- Bước 7: Xây dựng yêu cầu về giải pháp và phương pháp luận

Đưa ra các yêu cầu về giải pháp và phương pháp luận để nhà thầu có cơ sở trình bày hiểu biết và các đề xuất của mình đối với gói thầu

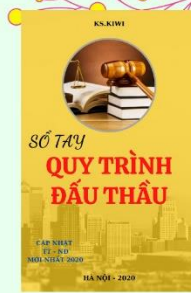
- Bước 8: Xây dựng yêu cầu về tài chính, thương mại

- Cần xác định rõ các yếu tố về tài chính như mức tạm ứng, bảo lãnh hợp đồng, thu hồ tạm ứng, thanh toán giai đoạn, thanh toán hoàn thành, bảo lãnh bảo hành để các nhà thầu có cơ sở chào trên một mặt bằng chung.

- Các xác định rõ các điều kiện thương mại (Thường là gói thầu mua sắm hàng hóa, phi tư vấn hoặc hỗn hợp) như điều kiện giao hàng, tiến độ giao, địa điểm cung cấp dịch vụ hoặc lắp đặt hàng hóa... từ đó các nhà thầu mới có thể chào giá dự thầu một cách chính xác.

Gmail	kiwi.utc@gmail.com
Call/zalo	0929.516.221
Fb: Ki Wi	https://www.facebook.com/KW22668
Fanpage : Sổ tay, tài liệu XDCB - Ki Wi	https://www.facebook.com/Kysuratcan/
Group: ĐẤU THẦU – THI CÔNG - KIỂM TOÁN XDCB	https://www.facebook.com/groups/kiwiutc
Website: Xaydungkiwi.com	http://xaydungkiwi.com/

Mời các bạn tìm đọc:



Zalo: 0929.516.221