

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN

KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC ĐẦU THẦU XÂY LẮP TẠI
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN & XÂY DỰNG
GIAO THÔNG 24-3**

Sinh viên thực hiện : Lê Thị Ngọc Tiên

Lớp : Kinh tế đầu tư K41

Giảng viên hướng dẫn : TS. Ngô Thị Thanh Thúy

BÌNH ĐỊNH, THÁNG 6/2022

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẤU THẦU VÀ CHIẾN LƯỢC ĐẤU THẦU XÂY LẮP	4
1.1. Lý luận chung về đấu thầu và đấu thầu xây lắp	4
<i>1.1.1. Lý luận chung về đấu thầu.....</i>	<i>4</i>
1.1.1.1. Khái niệm.....	4
1.1.1.2. Đặc điểm	6
1.1.1.3. Phân loại.....	7
<i>1.1.2. Lý luận chung về đấu thầu xây lắp</i>	<i>8</i>
1.1.2.1. Xây lắp	8
1.1.2.2. Đấu thầu xây lắp.....	10
1.1.2.3. Hình thức đấu thầu xây lắp.....	11
1.1.2.4. Quy trình đấu thầu.....	12
1.2. Chiến lược đấu thầu xây lắp	16
<i>1.2.1. Chiến lược và xây dựng chiến lược đấu thầu</i>	<i>16</i>
1.2.2. Một số yêu cầu	17
1.2.3. Phân loại.....	18
1.2.3.1. Chiến lược phát triển tập trung	18
1.2.3.2. Chiến lược phát triển hội nhập.....	19
1.2.3.3. Chiến lược đa dạng hóa.....	19
1.2.3.4. Chiến lược suy giảm	20
1.3. Hồ sơ dự thầu và các văn bản pháp lý liên quan tới hoạt động đấu thầu xây lắp.....	20
1.3.1. Chuẩn bị hồ sơ dự thầu.....	20
1.3.2. Chuẩn bị nội dung về kỹ thuật.....	21
1.3.3. Chuẩn bị nội dung về tài chính.....	22
1.3.4. Chuẩn bị nội dung về pháp lý	24
1.3.5. Nộp hồ sơ dự thầu	25
1.3.6. Hoàn thiện và kí kết hợp đồng.....	27
1.4. Nội dung các bước xây dựng chiến lược đấu thầu xây lắp	28
1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược đấu thầu xây lắp	29
1.5.1. Các yếu tố bên trong.....	29

1.5.1.1. Tài chính	29
1.5.1.2. Công nghệ	30
1.5.1.3. Nhân lực	30
1.5.1.4. Marketing	31
1.5.1.5. Quản trị điều hành và văn hóa tổ chức	31
1.5.1.6. Cơ sở vật chất	31
1.5.2. Các yếu tố bên ngoài.....	32
1.5.2.1. Vai trò của khách hàng	32
1.5.2.2. Vai trò của nhà cung ứng	33
1.5.2.3. Khả năng của đối thủ cạnh tranh	34
1.5.2.4. Các đối thủ tiềm ẩn mới.....	34

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CHIẾN LƯỢC ĐẦU THẦU XÂY LẬP TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN & XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3

2.1. Giới thiệu chung về công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn & xây dựng giao thông 24-3.....	36
2.1.1. Giới thiệu quá trình hoạt động của Công ty	36
2.1.1.1. Tên địa chỉ Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3	36
2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng của Công ty.....	36
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty	37
2.1.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3 giai đoạn 2019-2021	38
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ	41
2.1.2.1. Chức năng	41
2.1.2.2. Nhiệm vụ	41
2.1.2.3. Sơ đồ tổ chức quản lý.....	42
2.2. Thực trạng xây dựng chiến lược đấu thầu tại Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn & xây dựng giao thông 24-3 giai đoạn 2019-2021.....	44
2.2.1. Thực trạng xây dựng chiến lược đấu thầu tại Công ty	44
2.2.2. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược đấu thầu xây lắp tại công ty	47
2.2.2.1. Các yếu tố bên trong	47
2.2.2.2. Các yếu tố bên ngoài	55

2.3. Kết quả đạt được và một số hạn chế	60
2.3.1. Những kết quả đạt được.....	60
2.3.2. Một số hạn chế và nguyên nhân.....	75
2.3.2.1. Một số hạn chế.....	75
2.3.2.2. Nguyên nhân	76
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC ĐẦU THẦU XÂY LẮP TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3.....	78
3.1. Sứ mệnh và tầm nhìn của Công ty trong những năm tới.....	78
3.1.1. Định hướng sản xuất kinh doanh của Công ty.....	78
3.1.2. Định hướng trong công tác đấu thầu của Công ty.....	79
3.2. Một số đề xuất nhằm hoàn thiện chiến lược đấu thầu xây lắp tại Công ty.....	79
3.2.1. Xác định được mục tiêu và nâng cao khả năng thắng thầu ..	79
3.2.2. Nâng cao vị thế của Công ty trong ngành xây dựng nhằm tăng khả năng cạnh tranh của Công ty	82
3.2.3. Chủ động nắm bắt thông tin và tìm kiếm thị trường	86
3.2.4. Một số đề xuất khác.....	87
KẾT LUẬN	89
TÀI LIỆU THAM KHẢO	91
PHỤ LỤC	92

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1. 1. Cách tính giá thành cho một công việc phần xây lắp và lắp đặt thiết bị	23
Bảng 1. 2. Cách tính giá thành cho một công việc phần mua sắm thiết bị	24
Bảng 2. 1. Bảng giá trị tài sản của Công ty năm 2021	37
Bảng 2. 2. Kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2019-2021	39
Bảng 2. 3. Tỷ suất tự tài trợ của Công ty giai đoạn 2019-2021.....	48
Bảng 2. 4. Tỷ suất sinh lời trên tài sản của Công ty giai đoạn 2019-2021...48	
Bảng 2. 5. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu của Công ty giai đoạn 2019-2021.....	49
Bảng 2. 6. Nguồn nhân lực tại Công ty giai đoạn 2019-2021	51
Bảng 2. 7. Thiết bị máy móc của Công ty	54
Bảng 2. 8. Những dự án trúng thầu gần đây nhất của Công ty	60
Bảng 2. 9. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp giai đoạn 2019-2021	63
Bảng 2. 10. Tỷ số thanh toán hiện hành của Công ty giai đoạn 2019-2021	69
Bảng 2.11. Tỷ số thanh toán nhanh của Công ty giai đoạn 2019-2021	70
Bảng 2. 12. Hệ số nợ của Công ty giai đoạn 2019-2021	711
Bảng 2. 13. Một số dự án đấu thầu bị loại của Công ty.....	76

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Hình 2. 1: Sơ đồ tổ chức quản lý tại Công ty.....	42
--	-----------

DANH MỤC VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Chữ đầy đủ
1	BOT	Xây dựng-vận hành-chuyên giao
2	BTO	Xây dựng-chuyên giao-vận hành
3	CP	Chính phủ
4	NĐ	Nghị định
5	ĐHKTQD	Đại học kinh tế quốc dân
6	NXB CTQG	Nhà xuất bản chính trị quốc gia

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực hiện :

Lớp:.....Khóa:

Tên đề tài :

.....

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:

2. Nội dung của đề tài:

- Cơ sở lý thuyết:

- Cơ sở số liệu:

- Phương pháp giải quyết các vấn đề:

3. Hình thức của đề tài:

- Hình thức trình bày:

- Kết cấu của đề tài:

4. Những nhận xét khác:

.....

.....

II. Đánh giá cho điểm:

- Tiến trình làm đề tài :

- Nội dung đề tài :

- Hình thức đề tài :

Tổng cộng:

Bình Định, Ngày tháng năm.....

Giảng viên hướng dẫn

NHẬN XÉT CỦA GIÁNG VIÊN VẤN ĐÁP/PHẢN BIỆN

Họ tên sinh viên thực hiện :

Lớp:.....Khóa:

Tên đề tài :

.....

I. Nội dung nhận xét:

1. Nội dung của đề tài:

- Cơ sở lý thuyết:

- Cơ sở số liệu:

- Phương pháp giải quyết các vấn đề:

2. Hình thức của đề tài:

- Hình thức trình bày:

- Kết cấu của đề tài:

3. Những nhận xét khác:

II. Đánh giá cho điểm:

- Nội dung đề tài :

- Hình thức đề tài :

Tổng cộng:

Bình Định, Ngày tháng năm.....

Giảng viên phản biện

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bất kỳ hoạt động nào đều cần có những chiến lược riêng và cụ thể để đạt được hiệu quả cao nhất. Trong công tác đấu thầu cũng vậy, cần phải có những chiến lược đấu thầu để có khả năng trúng thầu đem lại hiệu quả lợi nhuận cho Công ty, để có thể trúng được thầu phải trải qua các đánh giá của chủ đầu tư, vì vậy cần phải có những mặt lợi thế riêng để có thể cạnh tranh với các nhà thầu khác. Chiến lược đấu thầu có vai trò quan trọng đối với Công ty, nhờ thực hiện những chiến lược tạo ra năng lực cạnh tranh mà có thể phát huy được khả năng trúng thầu, có những chiến lược giúp xây dựng các bằng kỹ thuật hay tài chính trong đơn dự thầu để công tác đấu thầu đạt hiệu quả đem lại lợi nhuận trong công tác sản xuất.

Đấu thầu xây lắp góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý nhà nước về đầu tư và xây dựng, hạn chế và loại trừ tình trạng như thất thoát, lãng phí vốn đầu tư và các hiện tượng tiêu cực khác trong xây dựng.

Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3 thành lập ngày 08/03/2008. Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty là lĩnh vực xây lắp trong đó đấu thầu là một công tác then chốt để tìm kiếm công việc đầu vào. Kể từ khi thành lập, công tác đấu thầu của Công ty chủ yếu dựa trên kế hoạch kinh doanh hàng năm hoặc ứng biến theo tình huống cụ thể, mà ít có chiến lược dài hạn. Vì vậy doanh nghiệp phát triển không ổn định, không bền vững và luôn đối mặt với những khó khăn về vốn, về việc làm, về thị trường, Với vai trò quan trọng của chiến lược đấu thầu mà Công ty vẫn chưa thực hiện tốt vẫn còn những tồn tại cần khắc phục và phát triển tốt hơn trong chiến lược đấu thầu, vì vậy tác giả chọn đề tài “Hoàn thiện chiến lược đấu thầu xây lắp tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3”.

2. Mục tiêu của đề tài

- Hệ thống lý luận về đấu thầu và chiến lược đấu thầu xây lắp
- Phân tích thực trạng chiến lược đấu thầu xây lắp tại công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3
- Đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện chiến lược đấu thầu xây lắp tại công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3.

3. Phạm vi nghiên cứu

- Về nội dung: Đề tài chỉ giới hạn phạm vi là đấu thầu, công tác đấu thầu, chiến lược trong công tác đấu thầu.
- Về mặt không gian: Tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3, địa chỉ 144B, QL1A, Tổ dân phố 2, Thị xã Đức Phổ, tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam.
- Về mặt thời gian: Nghiên cứu trong giai đoạn 2019-2021.
- Về đối tượng: Chiến lược đấu thầu tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

4. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

- Nghiên cứu này sử dụng các phương pháp: thống kê, mô tả, so sánh, đánh giá, tổng hợp, ...
- Công cụ chính: Sử dụng chương trình xử lý số liệu bằng Excel kết hợp với thống kê mô tả, so sánh, đánh giá, tổng hợp, ...

5. Nội dung nghiên cứu

- Chương 1: Lý luận chung về đấu thầu và chiến lược đấu thầu xây lắp.
- Chương 2: Phân tích thực trạng chiến lược đấu thầu xây lắp tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.
- Chương 3: Một số đề xuất nhằm hoàn thiện chiến lược đấu thầu xây lắp tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

Tác giả xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Kinh tế-Kế toán, giảng viên hướng dẫn TS. Ngô Thị Thanh Thúy, các cán bộ trong Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn và xây dựng giao thông 24-3 đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ tác giả hoàn thành bài khóa luận của mình. Do hạn chế về lý luận, thời gian nghiên cứu nên đề tài còn những thiếu sót, tác giả rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô trong Bộ môn và Hội đồng của Khoa để bài viết của tác giả được hoàn thành tốt hơn.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẤU THẦU VÀ CHIẾN LƯỢC ĐẤU THẦU XÂY LẮP

1.1. Lý luận chung về đấu thầu và đấu thầu xây lắp

1.1.1. Lý luận chung về đấu thầu

1.1.1.1. Khái niệm

Để thực hiện hoạt động mua sắm (hàng hóa, dịch vụ hay công trình) thì bên mua có thể tiến hành theo hai cách khác nhau. Cách thứ nhất, mua tự do trao đổi với bên bán (tổ chức hoặc cá nhân) về nhu cầu mua sắm để đạt được thỏa thuận về chất lượng và giá cả dựa vào quyết định chủ quan của cả hai bên; trong trường hợp này bên mua thường đồng thời là chủ sở hữu khoản tiền dành cho việc mua sắm. Và cách thứ hai là bên mua tiến hành lựa chọn bên bán theo một quy trình nhất định dưới sự kiểm soát của các cơ quan quản lý khác. Quy trình này được áp dụng cho tất cả các hoạt động mua sắm của bên mua trong một thời gian dài. Bên mua thường không phải là chủ sở hữu khoản tiền được sử dụng. Cách mua sắm thứ hai ở Việt Nam thường được gọi là đấu thầu.

Trong phạm vi một nền kinh tế, khoản tiền dùng cho các hoạt động mua sắm (hay nói chung là hoạt động đầu tư) được huy động từ hai nguồn, đó là nguồn tiền tư nhân và nguồn tiền do nhà nước quản lý (hay còn gọi tiền của công). Việc sử dụng khoản tiền từ nguồn thứ hai bắt buộc phải tuân thủ theo những quy định về mua sắm do nhà nước ban hành nhằm đảm bảo mang lại hiệu quả cao.

Như vậy, đấu thầu có thể được hiểu là một cách thức mua sắm (hàng hóa, công trình hoặc dịch vụ) mà trong đó bên mua và bên bán phải tuân thủ theo các quy định do tổ chức quản lý nguồn vốn sử dụng cho việc mua sắm này ban hành. Thông thường, thuật ngữ đấu thầu được sử dụng trong trường hợp sử dụng vốn do nhà nước quản lý, vì vậy đôi khi trong thực tế thuật ngữ mua sắm công có thể thay cho thuật ngữ đấu thầu.

Dưới đây là định nghĩa về đấu thầu đã được đề cập trong một số tài liệu.

- Theo từ điển Bách khoa Việt Nam (do Trung tâm biên soạn từ điển Bách khoa Việt Nam biên soạn, xuất bản năm 1995) Đấu thầu là phương thức giao dịch đặc biệt, người muốn xây dựng công trình (người gọi thầu) công bố trước các yêu cầu và điều kiện xây dựng công trình để người nhận xây dựng công trình (người dự thầu) công bố giá mà mình muốn nhận. Người gọi thầu sẽ lựa chọn người dự thầu nào phù hợp với điều kiện của mình với giá thấp hơn. Phương thức đấu thầu được áp dụng tương đối phổ biến trong việc mua sắm tài sản và xây dựng các công trình tư nhân và nhà nước.

- Theo Từ điển tiếng Việt (do Viện ngôn ngữ khoa học biên soạn, xuất bản năm 1998) Đấu thầu được giải thích là độ công khai, ai nhận làm, nhận bán với điều kiện tốt nhất thì được giao cho làm hoặc được bán hàng.

- Theo Từ điển Kinh tế học hiện đại (do NXB CTQG và ĐHKQTĐ hợp tác xuất bản năm 1999) thì đấu thầu là một đề nghị trả mà một cá nhân hay một tổ chức đưa ra để sở hữu hoặc kiểm soát tài sản, các đầu vào, hàng hóa hay dịch vụ. Người ra quyết định tối đa hóa lợi ích sẽ cân đối mức tự nguyện trả biên của mình với chi phí cơ hội của số tiền được yêu cầu để trả.

- Theo Luật đấu thầu của Việt Nam thì đấu thầu là quá trình lựa chọn cho nhà thầu đáp ứng yêu cầu của bên mời thầu trên cơ sở đảm bảo tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế.

Đấu thầu là một cuộc thi

Đề thi: Hồ sơ mời thầu - Hồ sơ yêu cầu

Giám khảo: Bên mời thầu – Bên mua

Thí sinh: Các nhà thầu – Bên bán

Bài thi: Hồ sơ dự thầu – bản chào hàng – đề xuất dự thầu

Thời gian làm bài: Thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu

Thời điểm cuối cùng nộp bài: Thời điểm đóng thầu

Chấm điểm: Xét thầu – chấm thầu

Thông báo kết quả: Thông báo tên nhà thầu trúng thầu

Tham gia trực tiếp vào hoạt động đấu thầu – mua sắm gồm bên mua (hay còn gọi là bên mời thầu) và bên bán (hay còn gọi là nhà thầu). Các yêu cầu mua sắm của bên mời thầu được thể hiện trong một bộ tài liệu gọi là *Hồ sơ mời thầu* do bên mời thầu chuẩn bị và các bản chào hàng hay còn gọi là đề xuất dự thầu được các nhà thầu thể hiện trong một bộ tài liệu gọi là *Hồ sơ dự thầu*.

1.1.1.2. Đặc điểm

- Đấu thầu là một hoạt động thương mại. Trong đó bên dự thầu là các cá nhân hay tổ chức có đủ điều kiện và mục tiêu mà bên dự thầu hướng tới là lợi nhuận, còn bên mời thầu là xác lập được hợp đồng mua bán hàng hóa, sử dụng dịch vụ với các điều kiện tốt nhất cho họ.

- Đấu thầu là một giai đoạn tiền hợp đồng. Hoạt động đấu thầu luôn gắn với quan hệ mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ. Trong nền kinh tế đấu thầu không diễn ra như một hoạt động độc lập, nó chỉ xuất hiện khi con người có nhu cầu mua sắm hàng hóa và sử dụng dịch vụ. Mục đích cuối cùng của đấu thầu là giúp bên mời thầu tìm ra chủ thể có khả năng cung cấp hàng hóa, dịch vụ với chất lượng và giá cả tốt nhất. Sau khi quá trình đấu thầu hoàn tất, người trúng thầu sẽ cùng với người tổ chức đấu thầu đàm phán, để kí kết hợp đồng mua bán hàng, cung ứng dịch vụ hay xây lắp công trình.

- Mục đích của việc đấu thầu là tuyển chọn nhà thầu có đủ năng lực đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu.

- Quan hệ đấu thầu luôn được xác lập giữa một bên mời thầu và nhiều bên dự thầu. Những vẫn có trường hợp ngoại lệ như trong trường hợp chỉ định đầu tư.

- Hình thức pháp lí của quan hệ đấu thầu hàng hóa, dịch vụ là hồ sơ mời thầu và hồ sơ dự thầu. Hồ sơ mời thầu là văn bản pháp lí do bên mời thầu lập, trong đó có đầy đủ những yêu cầu về kỹ thuật, tài chính và thương mại của hàng hóa cần mua sắm, dịch vụ cần sử dụng. Còn hồ sơ dự thầu thể hiện năng lực, mức độ đáp ứng của bên dự thầu trước các yêu cầu trong hồ sơ mời thầu.

- Việc lựa chọn nhà thầu theo yêu cầu của bên mời thầu và phải tuân theo một trình tự nhất định do pháp luật quy định.

- Xét trên góc độ giá cả thì đấu thầu cần thiết phải có sự khống chế về giá, gọi là giá gói thầu hoặc dự án được đưa ra bởi bên mời thầu theo khả năng tài chính của bên mời thầu. Bên dự thầu mà đưa ra giá thấp nhất với các điều kiện tương đối hợp lí sẽ có khả năng trúng thầu.

1.1.1.3. Phân loại

Một dự án có thể có nhiều thành phần ở các lĩnh vực khác nhau. Khi chủ đầu tư tổ chức đấu thầu một dự án, có nhiều doanh nghiệp, tổ chức tham gia vào cuộc đấu thầu. Mỗi nhà thầu tham dự có thế mạnh ở những lĩnh vực nhất định. Việc chia thành các gói thầu sẽ giúp cho chủ đầu tư tìm ra các nhà thầu phù hợp với từng lĩnh vực, bộ phận của dự án.

- *Gói thầu tư vấn*: Trong lĩnh vực đầu tư, tư vấn được hiểu là việc cung cấp những kinh nghiệm, chuyên môn cần thiết cho chủ đầu tư trong quá trình xem xét, kiểm tra và ra quyết định ở tất cả các giai đoạn của một dự án đầu tư.

Ở giai đoạn chuẩn bị đầu tư, bên mời thầu có thể tổ chức đấu thầu cho những công việc như lập báo cáo nghiên cứu tiền khả thi và khả thi, lập quy trình, tổng sơ đồ phát triển, đánh giá báo cáo nghiên cứu khả thi và tiền khả thi, đánh giá báo cáo lập quy hoạch, tổng sơ đồ phát triển.

Trong giai đoạn thực hiện dự án, các dịch vụ tư vấn cần thiết có thể là khảo sát, lập thiết kế, tổng dự toán và dự toán, đánh giá, thẩm tra thiết kế, dự toán và tổng dự

toán, lập các hồ sơ mời thầu hoặc đánh giá hồ sơ dự thầu cho các cuộc đấu thầu khác, giám sát việc thi công công trình xây dựng, lắp đặt thiết bị và cung cấp các hàng hóa khác.

Trong giai đoạn vận hành kết quả đầu tư, dịch vụ tư vấn có thể là nghiên cứu thị trường, nghiên cứu tác động của dự án đến môi trường, đào tạo, chuyển giao công nghệ, quản lý dự án.

- *Gói thầu xây lắp*: Xây lắp là những công việc thuộc về xây dựng công trình, hạng mục công trình và lắp đặt thiết bị cho các công trình, hạng mục công trình. Đấu thầu xây lắp được tiến hành ở giai đoạn thực hiện dự án.

- *Gói thầu mua sắm hàng hóa và các dịch vụ khác*: Mua sắm hàng hóa là việc cung cấp máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất, nguyên vật liệu, thành phẩm, bán thành phẩm, bản quyền sở hữu công nghiệp, bản quyền sở hữu công nghệ ... Còn các dịch vụ khác ở đây được hiểu là các dịch vụ ngoài những dịch vụ tư vấn đã nêu ở trên, các dịch vụ này có thể là dịch vụ vận chuyển, dịch vụ bảo hiểm, dịch vụ sửa chữa bảo dưỡng, kiểm tra chất lượng hàng hóa.

- *Gói thầu thực hiện dự án*: Khi chủ đầu tư có ý tưởng nhưng không thể hoặc không muốn tự mình tiến hành chuẩn bị đầu tư, thực hiện đầu tư và thậm chí là vận hành kết quả của đầu tư thì có thể tổ chức đấu thầu để chọn đối tác thực hiện ý tưởng đầu tư. Đó là các dự án có dạng chìa khóa trao tay, dự án BOT, dự án BTO.

1.1.2. Lý luận chung về đấu thầu xây lắp

1.1.2.1. Xây lắp

*** Xây lắp (Installation Work) trong đấu thầu:**

Xây lắp là nội dung cần được lên kế hoạch từ phía nhà thầu trong gói xây lắp, bao gồm hai nội dung là xây dựng và lắp đặt. Trong quá trình chuẩn bị các yêu cầu cho công việc xây lắp, doanh nghiệp cần làm rõ danh mục nội dung xây dựng và danh mục nội dung lắp đặt (Đình Đào Ánh Thủy, 2018). Trong đó, công việc xây

lắp phải đưa ra được những yêu cầu đầy đủ và phù hợp với đặc điểm công trình, và với các quy định của ngành, chuyên ngành tại thời điểm tổ chức đấu thầu.

*** Một số yêu cầu về công việc xây lắp:**

- Lựa chọn tiêu chuẩn kỹ thuật

Bất cứ gói thầu xây lắp nào cũng phải đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật về xây dựng nói chung, và những quy định về chuyên ngành nói riêng. Chất lượng của các công trình xây dựng lại phụ thuộc nhiều vào chất lượng của nguyên vật liệu.

Vì vậy, bên cạnh việc chỉ dẫn cụ thể về tiêu chuẩn kỹ thuật mà các công trình cần đáp ứng, hồ sơ mời thầu cần quy định thêm về chất lượng của nguyên vật liệu xây dựng.

- Yêu cầu về công việc xây dựng

Ở nội dung này, nhóm chuẩn bị hồ sơ mời thầu đưa ra các yêu cầu liên quan đến việc chuẩn bị mặt bằng xây dựng, vận chuyển phế thải phế liệu, vận chuyển và bảo quản nguyên vật liệu, trình tự thi công, biện pháp thi công tổng thể và từng hạng mục, biện pháp huy động nhân sự và máy móc thiết bị, và những yêu cầu đặc biệt khác của gói thầu trong trường hợp cần thiết. Tuy nhiên, những yêu cầu đặc biệt cũng phải mang tính khả thi.

- Yêu cầu về công việc lắp đặt

Các yêu cầu về lắp đặt các biển báo, các hệ thống cấp thoát nước, điện, thông tin, thang máy, hệ thống cứu hỏa... cho công trình xây dựng cần được nhóm soạn thảo đưa ra một cách cụ thể.

Các yêu cầu có thể là: yêu cầu về tổ chức lắp đặt, nghiệm thu, vận hành, giám sát, kiểm tra chất lượng...

Trong trường hợp chất lượng công việc lắp đặt phụ thuộc vào điều kiện thời tiết thì hồ sơ mời thầu cần nêu rõ quy định về điều kiện thực hiện công việc này.

- Yêu cầu về tiến độ

Chất lượng và tiến độ xây dựng công trình có thể phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như khí hậu. Do đó, khi soạn thảo nội dung này, nhóm chuẩn bị nghiên cứu đặc điểm của công trình để đưa ra những yêu cầu về tiến độ hợp lí, và mang tính khả thi cao.

Tiến độ phải tính đến cả khoảng thời gian dự trù cho việc tạm ngừng công trình xây dựng khi thời tiết không thuận lợi.

1.1.2.2. Đấu thầu xây lắp

- *Đấu thầu xây lắp* được hiểu là hình thức đấu thầu lựa chọn nhà thầu để thực hiện những công việc xây dựng và lắp đặt các công trình, hạng mục công trình, cải tạo, sửa chữa lớn. Thực chất của đấu thầu xây lắp là việc áp dụng phương pháp xét hiệu quả thực tế trong việc lựa chọn đơn vị thi công xây dựng. Phương pháp này đòi hỏi sự so sánh giữa các đơn vị tham gia đấu thầu trên cùng một phương diện như kỹ thuật, uy tín của đơn vị tham dự đấu thầu, tài chính, ... để chọn ra một nhà thầu có đủ khả năng để thực hiện gói thầu.

Về bản chất đấu thầu xây lắp cũng giống như hoạt động mua bán, tuy nhiên nó khác những hợp đồng mua bán khác là hàng hóa ở đây là công việc, và chỉ có một người bán nhưng lại có nhiều người mua. Người bán là chủ đầu tư, người mua là các nhà thầu, người bán lựa chọn người mua theo nhiều tiêu chí khác nhau như năng lực thực hiện. Trước đây việc lựa chọn nhà thầu phụ thuộc nhiều vào giá mà người mua đưa ra tuy nhiên cho đến nay mức giá không ảnh hưởng đến việc lựa chọn nhà thầu, mà chủ yếu là xét đến yếu tố kỹ thuật, năng lực của nhà thầu, còn mức giá có thể thương lượng sau đó.

Trên thực tế thấy rằng việc lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng là một công việc quan trọng bởi có lựa chọn được nhà thầu tốt, có đầy đủ năng lực thì công trình mới hoàn thành tốt, đảm bảo chất lượng.

1.1.2.3. Hình thức đấu thầu xây lắp

Hiện nay, có hai hình thức đấu thầu cho gói thầu xây lắp bao gồm: chỉ định thầu thông thường và chào hàng cạnh tranh.

* Hình thức chỉ định thầu:

- Theo quy định chỉ định thầu đối với nhà thầu được áp dụng trong trường hợp: Gói thầu cung cấp sản phẩm, dịch vụ công, gói thầu có giá gói thầu trong hạn mức được áp dụng chỉ định thầu theo quy định của Chính phủ phù hợp với điều kiện kinh tế – xã hội trong từng thời kỳ (Điều 22 Luật đấu thầu 2013)

- Theo Điều 54 Nghị định 63/2014/NĐ-CP hướng dẫn Luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu có quy định về Hạn mức chỉ định thầu như sau:

- Gói thầu có giá trị trong hạn mức được áp dụng chỉ định thầu theo quy định của Luật Đấu thầu bao gồm (Điều 22 Luật đấu thầu 2013):

+ Không quá 500 triệu đồng đối với gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, dịch vụ công; không quá 01 tỷ đồng đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp, mua thuốc, vật tư y tế, sản phẩm công;

+ Không quá 100 triệu đồng đối với gói thầu thuộc dự toán mua sắm thường xuyên.

* Hình thức chào hàng cạnh tranh:

- Chào hàng cạnh tranh được áp dụng đối với gói thầu có giá trị trong hạn mức theo quy định của Chính phủ và thuộc một trong các trường hợp sau đây:

+ Gói thầu dịch vụ phi tư vấn thông dụng, đơn giản;

+ Gói thầu mua sắm hàng hóa thông dụng, sẵn có trên thị trường với đặc tính kỹ thuật được tiêu chuẩn hóa và tương đương nhau về chất lượng;

+ Gói thầu xây lắp công trình đơn giản đã có thiết kế bản vẽ thi công được phê duyệt.

- Phạm vi áp dụng chào hàng cạnh tranh được quy định như sau (Điều 57 Nghị định 63/2014/NĐ-CP):

+ Chào hàng cạnh tranh theo quy trình thông thường áp dụng đối với gói thầu quy định tại Điều 23 của Luật Đấu thầu có giá trị không quá 05 tỷ đồng.

+ Chào hàng cạnh tranh theo quy trình rút gọn áp dụng đối với gói thầu quy định của Luật Đấu thầu có giá trị không quá 500 triệu đồng, gói thầu quy định của Luật Đấu thầu có giá trị không quá 01 tỷ đồng, gói thầu đối với mua sắm thường xuyên có giá trị không quá 200 triệu đồng.

1.1.2.4. Quy trình đấu thầu

Đối với gói thầu xây lắp, chủ đầu tư có thể áp dụng hình thức chỉ định thầu hoặc chào hàng cạnh tranh. Tuy nhiên, mỗi hình thức đấu thầu đều có các quy trình riêng. Cụ thể:

*** Đối với quy trình chỉ định thầu thông thường được tiến hành các bước như sau:**

Bước 1. Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu:

- Lập hồ sơ yêu cầu:

Nội dung hồ sơ yêu cầu bao gồm các thông tin tóm tắt về dự án, gói thầu; chỉ dẫn việc chuẩn bị và nộp hồ sơ đề xuất; tiêu chuẩn về năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu; tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật và xác định giá chỉ định thầu. Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt để đánh giá về năng lực, kinh nghiệm và đánh giá về kỹ thuật;

- Thẩm định và phê duyệt hồ sơ yêu cầu và xác định nhà thầu được đề nghị chỉ định thầu, trong đó:

+ Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định trước khi phê duyệt;

+ Việc phê duyệt hồ sơ yêu cầu phải bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định hồ sơ yêu cầu;

+ Nhà thầu được xác định để nhận hồ sơ yêu cầu khi có tư cách hợp lệ theo quy định của Luật Đấu thầu và có đủ năng lực, kinh nghiệm thực hiện gói thầu.

Bước 2. Tổ chức lựa chọn nhà thầu:

- Hồ sơ yêu cầu được phát hành cho nhà thầu đã được xác định;
- Nhà thầu chuẩn bị và nộp hồ sơ đề xuất theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu.

Bước 3. Đánh giá hồ sơ đề xuất và thương thảo về các đề xuất của nhà thầu:

- Việc đánh giá hồ sơ đề xuất phải được thực hiện theo tiêu chuẩn đánh giá quy định trong hồ sơ yêu cầu. Trong quá trình đánh giá, bên mời thầu mời nhà thầu đến thương thảo, làm rõ hoặc sửa đổi, bổ sung các nội dung thông tin cần thiết của hồ sơ đề xuất nhằm chứng minh sự đáp ứng của nhà thầu theo yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm, tiến độ, khối lượng, chất lượng, giải pháp kỹ thuật và biện pháp tổ chức thực hiện gói thầu.

- Nhà thầu được đề nghị chỉ định thầu khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây: Có hồ sơ đề xuất hợp lệ; có năng lực, kinh nghiệm và đề xuất kỹ thuật đáp ứng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu; có giá đề nghị chỉ định thầu không vượt dự toán gói thầu được duyệt.

Bước 4. Trình, thẩm định; phê duyệt và công khai kết quả chỉ định thầu theo quy định:

Bước 5. Hoàn thiện và ký kết hợp đồng:

Hợp đồng ký kết giữa các bên phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả chỉ định thầu, biên bản thương thảo hợp đồng, hồ sơ đề xuất, hồ sơ yêu cầu và các tài liệu liên quan khác.

*** Đối với quy trình chào hàng cạnh tranh thông thường:**

Bước 1: Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu:

- Lập hồ sơ yêu cầu: Nội dung hồ sơ yêu cầu bao gồm các nội dung thông tin tóm tắt về dự án, gói thầu; chỉ dẫn việc chuẩn bị và nộp hồ sơ đề xuất; tiêu chuẩn về năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu; tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật và xác định giá thấp nhất. Sử dụng tiêu chí đạt, không đạt để đánh giá về năng lực, kinh nghiệm và đánh giá về kỹ thuật;

- Thẩm định và phê duyệt hồ sơ yêu cầu:

+ Hồ sơ yêu cầu phải được thẩm định theo quy định trước khi phê duyệt;

+ Việc phê duyệt hồ sơ yêu cầu phải bằng văn bản và căn cứ vào tờ trình phê duyệt, báo cáo thẩm định hồ sơ yêu cầu.

Bước 2: Tổ chức lựa chọn nhà thầu:

- Bên mời thầu đăng tải thông báo mời chào hàng theo quy định của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

- Hồ sơ yêu cầu được phát hành cho các nhà thầu có nhu cầu tham gia theo thời gian quy định trong thông báo mời chào hàng nhưng bảo đảm tối thiểu là 03 ngày làm việc, kể từ ngày đầu tiên các thông tin này được đăng tải trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia hoặc trên Báo đấu thầu;

- Việc sửa đổi, làm rõ hồ sơ yêu cầu thực hiện theo quy định của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

- Nhà thầu nộp hồ sơ đề xuất đến bên mời thầu bằng cách gửi trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện. Mỗi nhà thầu chỉ được nộp một hồ sơ đề xuất;

- Bên mời thầu chịu trách nhiệm bảo mật các thông tin trong hồ sơ đề xuất của từng nhà thầu. Ngay sau thời điểm đóng thầu, bên mời thầu tiến hành mở các hồ sơ đề xuất và lập biên bản mở thầu bao gồm các nội dung: Tên nhà thầu; giá chào; thời gian có hiệu lực của hồ sơ đề xuất; giá trị, thời gian có hiệu lực của bảo đảm dự thầu; thời gian thực hiện hợp đồng và gửi văn bản này đến các nhà thầu đã nộp hồ sơ đề xuất.

Bước 3: Đánh giá các hồ sơ đề xuất và thương thảo hợp đồng:

- Bên mời thầu đánh giá các hồ sơ đề xuất được nộp theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu. Nhà thầu được đánh giá đáp ứng yêu cầu khi có hồ sơ đề xuất hợp lệ; đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm; tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “đạt”;

- Bên mời thầu so sánh giá chào của các hồ sơ đề xuất đáp ứng về kỹ thuật để xác định hồ sơ đề xuất có giá chào thấp nhất. Nhà thầu có giá chào thấp nhất sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) và không vượt giá gói thầu sẽ được mời vào thương thảo hợp đồng;

- Việc thương thảo hợp đồng thực hiện theo quy định của Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

Bước 4: Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu:

Việc trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu thực hiện theo quy định.

Bước 5: Hoàn thiện và ký kết hợp đồng:

Hợp đồng ký kết giữa các bên phải phù hợp với quyết định phê duyệt kết quả chào hàng cạnh tranh, biên bản thương thảo hợp đồng, hồ sơ đề xuất, hồ sơ yêu cầu và các tài liệu liên quan khác.

Bước 6: Thời gian trong chào hàng cạnh tranh thông thường:

- Thời gian chuẩn bị hồ sơ đề xuất tối thiểu là 05 ngày làm việc, kể từ ngày đầu tiên phát hành hồ sơ yêu cầu;

- Trường hợp cần sửa đổi hồ sơ yêu cầu, bên mời thầu phải thông báo cho các nhà thầu trước thời điểm đóng thầu tối thiểu 03 ngày làm việc để nhà thầu có đủ thời gian chuẩn bị hồ sơ đề xuất;

- Thời gian đánh giá hồ sơ đề xuất tối đa là 20 ngày, kể từ ngày mở thầu đến khi bên mời thầu có tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu kèm theo báo cáo kết quả đánh giá hồ sơ đề xuất;

- Thời gian thẩm định kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 07 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được hồ sơ trình thẩm định;

- Thời gian phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu tối đa là 05 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được tờ trình đề nghị phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu của bên mời thầu và báo cáo thẩm định của đơn vị thẩm định.

1.2. Chiến lược đấu thầu xây lắp

1.2.1. Chiến lược và xây dựng chiến lược đấu thầu

- *Chiến lược* là “việc xác định” các mục tiêu, mục đích cơ bản dài hạn của doanh nghiệp và việc áp dụng một chuỗi các hành động cũng như phân bổ các nguồn lực cần thiết để thực hiện mục tiêu này” (Chandler, A.1962)

Chiến lược phải bao gồm:

- + Mục tiêu cần đạt được
- + Các quyết định chiến lược
- + Các chính sách thích hợp
- + Các kế hoạch và chương trình hành động cụ thể

- *Đấu thầu* (theo Luật 2013): Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu của bên mời thầu để lựa chọn nhà thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp đối với các gói thầu thuộc các dự án, trên cơ sở đảm bảo tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế.

- *Chiến lược đấu thầu xây lắp* là định hướng và phạm vi của một doanh nghiệp trong dài hạn nhằm giành lợi thế cạnh tranh trong đấu thầu.

- *Xây dựng chiến lược đấu thầu*: Trong ngành xây dựng thì đấu thầu là cuộc cạnh tranh gay gắt và căng thẳng, cho nên để thắng thầu thì đòi hỏi nhà thầu phải có nhiều yếu tố về kinh nghiệm và chuyên môn, xây dựng chiến lược đấu thầu cho phù hợp với tình hình thực.

+ Xác định được mục tiêu trong đấu thầu là thắng thầu.

+ Xây dựng được vị thế của công ty trong thị trường ngành xây dựng; nâng cao năng lực nhân sự, trình độ kỹ thuật, tài chính, ... tạo ra được lợi thế cạnh tranh.

+ Thấu hiểu được thị trường mục tiêu chủ động tham gia các dịch vụ cung cấp cơ sở dữ liệu hàng đầu trong ngành xây dựng để nắm bắt được thông tin các đơn vị đang thực hiện nhiều dự án.

+ Nâng cao khả năng quan hệ: Duy trì và tạo dựng mối quan hệ với những ông chủ thầu.

+ Tìm hiểu thông tin các nhà thầu khác, để xây dựng được hồ sơ dự thầu mang tính cạnh tranh.

1.2.2. Một số yêu cầu

Quá trình xây dựng chiến lược đấu thầu xây lắp cần đáp ứng các yêu cầu sau:

- Khi xây dựng chiến lược phải đưa ra các giải pháp phát huy các thế mạnh và hạn chế các điểm yếu của doanh nghiệp.

- Chiến lược cần xác định phạm vi thực hiện, mục tiêu và những điều kiện cơ bản để thực hiện mục tiêu đó.

- Chiến lược phải dự đoán được sự thay đổi môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.

- Chiến lược cần ngắn gọn, đơn giản, xúc tích, có thể thực hiện được.

- Tận dụng được những cơ hội do môi trường bên ngoài đem lại.

- Có các phương án dự phòng, kịp thời phản ứng với thay đổi của môi trường kinh doanh.

- Chiến lược phải đảm bảo cân đối nguồn tài chính, kết hợp tốt giữa các phòng ban với nhau, kết hợp hài hòa giữa lợi ích hiện tại và lợi ích lâu dài, lấy hiệu quả kinh tế - xã hội làm tiêu chí đánh giá.

1.2.3. Phân loại

1.2.3.1. Chiến lược phát triển tập trung

Công ty tập trung vào một lĩnh vực, một ngành hàng, một dãy sản phẩm nhất định nhằm tạo ra tốc độ phát triển nhanh cho doanh nghiệp. Có 3 mức chiến lược:

- *Tập trung xâm nhập thị trường*: Là loại chiến lược doanh nghiệp tìm cách mở rộng quy mô, thị phần ở những thị trường hiện tại với những sản phẩm hiện tại. Doanh nghiệp không cần đầu tư mới, tận dụng những ưu thế thị trường, sử dụng tối đa công cụ marketing.

- *Tập trung phát triển thị trường*: Là loại chiến lược doanh nghiệp tìm cách phát triển những thị trường mới trên cơ sở những sản phẩm hiện tại của mình. Về mặt tương đối sản phẩm hiện tại ở thị trường mới được xem là sản phẩm mới. Doanh nghiệp tăng quy mô thị trường và phải gia tăng khả năng quản lý.

- *Tập trung phát triển sản phẩm*: Là loại chiến lược doanh nghiệp tìm cách cải tiến hay đưa ra các sản phẩm mới cho những thị trường hiện tại của mình. Chiến lược này đòi hỏi chi phí đầu tư cao. Khả năng nghiên cứu và thương mại hóa sản phẩm phải được củng cố và nâng cao.

Một biến thể của loại chiến lược này là “*Chiến lược hót kem (hót váng sữa)*”, loại chiến lược này có đặc điểm: Hướng tới khách hàng mạo hiểm, sản phẩm có tính năng tuyệt hảo, giá cao, tiếp thị tập trung, sản lượng ít.

1.2.3.2. Chiến lược phát triển hội nhập

Là loại chiến lược mà doanh nghiệp tìm cách đầu tư vào các giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh, hay tìm cách đầu tư để kiểm soát đối thủ và thị trường. Chiến lược này tạo ra mức độ phát triển ổn định cho doanh nghiệp. Duy trì khả năng cạnh tranh.

- *Chiến lược hội nhập dọc về phía trước*: Là loại chiến lược mà doanh nghiệp tìm cách đầu tư và kiểm soát các hoạt động phía đầu ra của mình, nhằm bảo đảm ổn định đầu ra. Chiến lược này có thể gặp khó khăn nếu doanh nghiệp không có tính chuyên nghiệp cao.

- *Chiến lược hội nhập dọc về phía sau*: Là loại chiến lược mà công ty tìm cách đầu tư và kiểm soát những hoạt động đầu vào của mình (như kiểm soát cung ứng nguyên vật liệu, ...). Loại chiến này đòi hỏi chi phí đầu tư cao và dễ gặp nguy hiểm khi công nghệ hay thị trường thay đổi nhanh. Ưu điểm của loại chiến lược này là chủ động trong sản xuất kinh doanh, thu lại được một phần lợi nhuận, quy mô tăng dần một cách ổn định nhưng đầu tư ban đầu lớn, dễ bị lệ thuộc công nghệ, tính chuyên nghiệp hóa bị ảnh hưởng.

- *Chiến lược hội nhập ngang*: Là chiến lược mà doanh nghiệp tìm cách đầu tư và kiểm soát đối thủ cạnh tranh hay sát nhập, liên kết để khống chế thị trường. Hội nhập ngang có thể hội nhập theo thị trường hay hội nhập theo công nghệ.

1.2.3.3. Chiến lược đa dạng hóa

Là loại chiến lược mà doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản phẩm/thị trường hay đầu tư phát triển những ngành hàng mới. Có 3 loại đa dạng hóa:

- *Đa dạng hóa đồng tâm*: Là chiến lược mà doanh nghiệp tìm cách phát triển những sản phẩm hay dãy sản phẩm có liên quan chặt chẽ về công nghệ hay thị trường.

- *Đa dạng hóa hàng ngang*: Doanh nghiệp đầu tư vào các lĩnh vực mới, thậm chí xa lạ với ngành hàng truyền thống của mình.

- *Đa dạng hóa hỗn hợp*: Kết hợp giữa đa dạng hóa đồng tâm và đa dạng hóa hàng ngang.

1.2.3.4. Chiến lược suy giảm

- *Chiến lược thu hẹp*:

+ Khi doanh nghiệp phát triển quá nhanh, quá rộng cần tổ chức lại.

+ Khi doanh nghiệp tái cấu trúc lại hoạt động do áp lực cạnh tranh.

+ Khi doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả trên thị trường.

+ Khi doanh nghiệp cải tổ hệ thống quản lý nhân sự.

- *Chiến lược cắt giảm*:

+ Khi doanh nghiệp cần tập trung nguồn lực cho những lĩnh vực hay thị trường chính.

+ Khi doanh nghiệp không thành công ở một thị trường hay ngành hàng của mình.

+ Khi một cấp chiến lược của doanh nghiệp tỏ ra quá khác biệt so với các cấp chiến lược còn lại của doanh nghiệp.

+ Khi doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi chính sách chống độc quyền của Chính phủ.

- *Chiến lược thanh lý*: Khi doanh nghiệp không còn con đường nào khác, cần tối thiểu hóa thiệt hại.

1.3. Hồ sơ dự thầu và các văn bản pháp lý liên quan tới hoạt động đấu thầu xây lắp

1.3.1. Chuẩn bị hồ sơ dự thầu

Bên mời thầu đánh giá, lựa chọn nhà thầu thông qua hồ sơ dự thầu. Căn cứ theo quy định Nghị định 63/2014/NĐ-CP và hướng dẫn về việc lập hồ sơ mời thầu xây

lắp theo quy định tại Thông tư 03/2015/TT-BKHĐT thì có thể xác định các giấy tờ cần có trong hồ sơ dự thầu mà nhà thầu cần chuẩn bị gồm:

- Đơn dự thầu (theo mẫu).
- Thỏa thuận liên danh, nếu đây là trường hợp nhà thầu liên danh.
- Bảo đảm dự thầu.
- Các tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của người sẽ ký vào đơn dự thầu.
- Các tài liệu, chứng cứ để chứng minh năng lực cũng như kinh nghiệm của nhà thầu.
- Đề xuất kỹ thuật đối với gói thầu.
- Đề xuất về giá và các bảng biểu.
- Đề xuất phương án kỹ thuật thay thế
- Các tài liệu khác theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, bảng dữ liệu đấu thầu.

1.3.2. Chuẩn bị nội dung về kỹ thuật

Căn cứ vào bản vẽ kỹ thuật của hồ sơ mời thầu để bóc tách khối lượng công việc cần làm trong gói thầu.

Các biện pháp và tổ chức thi công của gói thầu được thể hiện qua bản thuyết minh các biện pháp thi công. Bản thuyết minh các biện pháp thi công thường bao gồm các nội dung chính sau:

- Giới thiệu chung về công trình
- Yêu cầu kỹ thuật
- + Các quy định chung về kỹ thuật, chất lượng sản phẩm xây lắp.
- + Yêu cầu kỹ thuật đối với từng loại công việc, từng loại vật tư.
- Các yêu cầu về nghiệm thu khối lượng chất lượng công trình, xử lý chất thải môi trường, bảo hành công trình, ...

- Các biện pháp tổ chức thi công phù hợp và hiệu quả nhất, bao gồm:

+ Công tác chuẩn bị để mở công trình: Chuẩn bị đường thi công, xây dựng công trình nhà tạm, kho bãi tập kết nguyên vật liệu, ...

+ Đảm bảo an toàn lao động trong quá trình thi công, thiết bị đảm bảo vệ sinh môi trường

+ Phương án tổ chức thi công chi tiết tùy theo đặc điểm, khối lượng công việc mà đưa ra các biện pháp thi công tiến độ thi công, bố trí nhân lực, huy động máy móc cho thi công, sau đó được tổng hợp để tính tổng tiến độ thi công, tổng số nhân lực và máy móc cần huy động.

- Nhà thầu thi công xây dựng có nghĩa vụ: Thi công xây dựng theo đúng thiết kế, tiêu chuẩn áp dụng, quy chuẩn kỹ thuật, đảm bảo chất lượng, tiến độ, an toàn và bảo vệ môi trường (Luật số 50/2014/QH13).

1.3.3. Chuẩn bị nội dung về tài chính

Giá dự thầu là yếu tố cơ bản quyết định đến khả năng thắng thầu của Công ty, nó phải được xác định dựa trên những cơ sở khoa học, những quy định của pháp luật và tình hình thực tế của thị trường, của Công ty và những biến động của nền kinh tế.

Cơ sở xây dựng đơn giá dự thầu:

- Căn cứ vào hồ sơ thiết kế kỹ thuật đã được chủ đầu tư thông qua

- Căn cứ vào bảng tiên lượng mời thầu của Ban quản lý dự án

- Căn cứ vào biện pháp tổ chức thi công do Công ty thiết kế để tính khối lượng phụ tạm phục vụ thi công.

- Xây dựng đơn giá chi tiết:

+ Giá vật tư nguyên liệu: Lấy giá vật tư theo thông báo giá gần nhất của cơ quan chức năng và tính vận chuyển vào chân công trình.

+ Máy thi công: Căn cứ vào giá ca máy gần nhất của Bộ xây dựng

+ Giá thành cho một công việc phần xây lắp và lắp đặt thiết bị được tính dựa vào định mức dự toán căn cứ tập Định mức số 12/2021/TT-BXD ngày 31 tháng 8 năm 2021 của Bộ xây dựng.

Bảng 1. 1. Cách tính giá thành cho một công việc phần xây lắp và lắp đặt thiết bị

STT	Thành phần chi phí	Ký hiệu	Cách tính
I	Chi phí trực tiếp		
1	Chi phí vật liệu	VL	CPVL
2	Chi phí nhân công	NC	CPNC
3	Chi phí máy xây dựng	M	CPM
	Cộng chi phí trực tiếp	T	VL+NC+M
II	Chi phí gián tiếp	GT	C+LT+T
1	Chi phí chung	C	T x 6,70%
2	Chi phí xây dựng nhà tạm để ở và điều hành thi công	LT	T x 1,00%
3	Chi phí công việc không xác định được khối lượng từ thiết kế	TT	T x 2,50%
III	Thu nhập chịu thuế tính trước	TL	(T+GT) x 5,50%
IV	Chi phí xây dựng trước thuế	Gtt	(T+GT+TL)
V	Thuế giá trị gia tăng	GTGT	Gtt x 10,00%
VI	Tổng cộng	G	Gtt+GTGT

(Nguồn: Định mức xây dựng thông tư 12/2021 TT-BXD)

Bảng 1. 2. Cách tính giá thành cho một công việc phần mua sắm thiết bị

STT	Thành phần chi phí	Ký hiệu	Cách tính
I	Chi phí trực tiếp		
1	Chi phí vật liệu	VL	CPVL
2	Chi phí nhân công	NC	CPNC
3	Chi phí máy xây dựng	M	CPM
	Cộng chi phí trực tiếp	T	VL+NC+M
II	Chi phí gián tiếp	GT	C+LT+TT
1	Chi phí chung	C	T x 1,10%
2	Chi phí xây dựng nhà tạm để ở và điều hành thi công	LT	T x 0,00%
3	Chi phí công việc không xác định được khối lượng từ thiết kế	TT	T x 0,00%
III	Thu nhập chịu thuế tính trước	TL	(T+GT) x 0,00%
IV	Chi phí xây dựng trước thuế	Gtt	(T+GT+TL)
V	Thuế giá trị gia tăng	GTGT	Gtt x 10,00%
VI	Tổng cộng	G	Gtt+GTGT

(Nguồn: Định mức xây dựng thông tư 12/2021 TT-BXD)

1.3.4. Chuẩn bị nội dung về pháp lý

Chuẩn bị các thủ tục, giấy tờ, theo yêu cầu của Bên mời thầu:

- Bảo lãnh dự thầu
- Đơn dự thầu hợp lệ (phải có chữ ký của người thẩm quyền).
- Bản sao giấy đăng ký kinh doanh
- Tài liệu giới thiệu năng lực tài chính và kinh nghiệm của nhà thầu kể cả nhà thầu phụ nếu có.
- Văn bản thỏa thuận liên doanh (trường hợp liên doanh dự thầu)

- Luật xây dựng quy định chung về điều kiện năng lực của tổ chức hoạt động xây dựng: Tổ chức tham gia hoạt động xây dựng được phân hạng I, hạng II, hạng III do cơ quan Nhà nước có thẩm quyền về xây dựng đánh giá, cấp chứng chỉ năng lực. Bộ Xây dựng cấp chứng chỉ năng lực hạng I, Sở Xây dựng cấp chứng chỉ năng lực hạng II, hạng III. Tổ chức tham gia hoạt động xây dựng phải đăng ký kinh doanh nghề nghiệp phù hợp theo quy định của pháp luật. (Điều 148 Luật số 50/2014/QH13 của Quốc hội)

- Chứng chỉ hành nghề hoạt động xây dựng là văn bản xác nhận năng lực hành nghề, do cơ quan có thẩm quyền cấp cho cá nhân quy định tại Điều 148 của Luật này có đủ trình độ chuyên môn và kinh nghiệm nghề nghiệp về lĩnh vực hành nghề. (Điều 149 Luật số 50/2014/QH13 của Quốc hội)

1.3.5. Nộp hồ sơ dự thầu

- Sau khi đã tập hợp đủ các hồ sơ theo hồ sơ dự thầu thì thực hiện sắp xếp tài liệu, kiểm tra 1 lần nữa các chỗ có chữ ký của người đại diện hợp pháp hoặc được ủy quyền sau đó sao chép (photocopy) hồ sơ rồi đóng quyển. Lưu ý đến bản gốc, bản chụp của hồ sơ, hồ sơ dự thầu khi nộp bắt buộc phải có bản gốc. Bảo quản hồ sơ dự thầu ở trạng thái tốt nhất, niêm phong cẩn thận, trong trường hợp phải di chuyển đi xa có thể thực hiện niêm phong sau.

- Hồ sơ nộp cho Bên mời thầu theo thời gian địa điểm quy định, cần cử người đại diện tham dự lễ mở thầu và ký các văn bản trong quá trình mở thầu. Đến thời điểm đóng thầu cần có mặt tại buổi lễ để chứng kiến và ký xác nhận vào biên bản đóng thầu, lúc đó cần nắm và biết được các thông tin có bao nhiêu nhà thầu tham dự, gồm những nhà thầu nào, lưu ý về những hồ sơ của các nhà thầu khác đã nộp. Đến thời điểm mở thầu, cần tham dự và lắng nghe bên mời thầu phổ biến về trình tự thực hiện và các quy định trong buổi lễ, một số trình tự thực hiện cần lưu ý:

+ Theo quy định việc mở thầu được thực hiện đối với từng hồ sơ dự thầu theo thứ tự chữ cái tên của nhà thầu (Nghị định số 43/2014/NĐ-CP), đây là việc nhỏ

nhưng nhiều nhà thầu không để ý, việc này có ẩn ý sâu xa của những nhà làm luật đó là để tạo sự công bằng, mình bạch cho các nhà thầu tham dự, tránh sự lộn xộn hoặc sắp đặt có chủ ý của bên mời thầu, do đó nếu bên mời thầu nào không thực hiện theo trình tự này, cần có ý kiến ngay tại buổi mở thầu.

+ Tiếp theo, theo quy định bên mời thầu phải "*Yêu cầu đại diện từng nhà thầu tham dự mở thầu xác nhận việc có hoặc không có thư giảm giá kèm theo hồ sơ dự thầu của mình*". Việc này có thể có hai tình huống xảy ra, một là có thể nhà thầu nộp riêng thư giảm giá, lúc đó cần ghi nhận trong biên bản mở thầu là có thư giảm giá nộp kèm và tình trạng niêm phong của thư giảm giá, hai là có thể nhà thầu đóng kèm thư giảm giá trong hồ sơ đã được niêm phong mà chính người đi mở có thể "biết hoặc không biết". Trong trường hợp bên mời thầu không thực hiện nghiêm túc việc này, người tham gia cần có ý kiến đề nghị thực hiện theo nội dung này.

+ Bước tiếp theo sẽ là kiểm tra niêm phong của các hồ sơ dự thầu khi mở, cách làm khoa học và đảm bảo sự công bằng thì nên để nhà thầu (có hồ sơ dự thầu kế tiếp được mở) kiểm tra tình trạng niêm phong của của hồ sơ dự thầu đang chuẩn bị được mở. Lưu ý về tình trạng niêm phong, đặc biệt là niêm phong của thư giảm giá (nếu nộp riêng rẽ với các thùng/hộp hồ sơ dự thầu). Nếu bên mời thầu có vấn đề gì đó mà các nhà thầu cảm thấy chưa thoải mái ở mục này thì nên đề xuất kiến nghị.

+ Sau khi qua các bước nêu trên hồ sơ sẽ được mở, lúc đó cần sử dụng các phương tiện để ghi chép chính xác các thông tin: Tên nhà thầu; số lượng bản gốc, bản chụp hồ sơ; giá dự thầu ghi trong đơn dự thầu; giá trị giảm giá (nếu có); thời gian có hiệu lực của hồ sơ dự thầu; thời gian thực hiện hợp đồng; giá trị, hiệu lực của bảo đảm dự thầu; các thông tin khác liên quan (nếu có). Ghi đầy đủ lần lượt từng hồ sơ dự thầu được mở, đối với hồ sơ dự thầu của mình thì cần đối chiếu với thông tin được công bố. Tất cả các thông tin công bố nêu trên sẽ được lập thành biên bản mở thầu, do đó khi bên mời thầu phát hành biên bản thì cần kiểm tra, đối chiếu lại với các thông tin mà mình đã ghi chép được, sau khi thấy trùng khớp thì tiến hành ký vào

trang tham dự. Biên bản này từng nhà thầu tham dự sẽ được nhận 01 bản, lưu ý biên bản cần đóng dấu giáp lai, nếu bên mời thầu không thực hiện như vậy thì cá nhân tham dự có thể ký nháy vào từng trang để đảm bảo sự thống nhất của biên bản mở thầu.

+ Đối với gói thầu thực hiện theo phương thức 1 giai đoạn 2 túi hồ sơ thì hồ sơ đề xuất tài chính sẽ được bên mời thầu niêm phong lại, khi đó cần lưu ý: Để đảm bảo giá dự thầu bí mật tuyệt đối, nên gom các hồ sơ đề xuất tài chính lại vào bỏ vào 01 thùng/hộp, sau đó sử dụng giấy niêm phong, trên giấy niêm phong cần có các thành phần tham dự lễ mở thầu ký vào. Khi thực hiện ký niêm phong cần dán niêm phong một cách cẩn trọng, tốt nhất nên chụp ảnh lại từng niêm phong đã ký để đến thời điểm mở hồ sơ đề xuất tài chính đối chiếu lại.

1.3.6. Hoàn thiện và kí kết hợp đồng

- Nguyên tắc chung của hợp đồng

Hợp đồng được ký kết giữa các bên là hợp đồng dân sự; được thỏa thuận bằng văn bản để xác lập trách nhiệm của các bên trong việc thực hiện toàn bộ phạm vi công việc thuộc hợp đồng. Hợp đồng đã được các bên ký kết, có hiệu lực và phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam là văn bản pháp lý ràng buộc trách nhiệm của các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Nội dung của hợp đồng phải được lập theo mẫu quy định trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu, đồng thời phù hợp với kết quả thương thảo hợp đồng, kết quả lựa chọn nhà thầu trên cơ sở yêu cầu của gói thầu và hướng dẫn của cơ quan quản lý Nhà nước chuyên ngành.

Trước khi ký kết hợp đồng, các bên có thể thỏa thuận việc sử dụng trọng tài để giải quyết các tranh chấp xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng. Nội dung liên quan đến việc sử dụng trọng tài phải được quy định cụ thể trong hợp đồng.

- Điều kiện ký kết hợp đồng được quy định như sau (Điều 82 Nghị định 95/2020/NĐ-CP):

Thứ nhất, tại thời điểm ký kết, hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất của nhà thầu được lựa chọn còn hiệu lực.

Thứ hai, tại thời điểm ký kết, nhà thầu được lựa chọn phải bảo đảm đáp ứng yêu cầu về năng lực kỹ thuật, tài chính để thực hiện gói thầu. Trường hợp cần thiết, chủ đầu tư tiến hành xác minh thông tin về năng lực của nhà thầu, nếu vẫn đáp ứng yêu cầu thực hiện gói thầu thì mới tiến hành ký kết hợp đồng.

Thứ ba, chủ đầu tư phải bảo đảm các điều kiện về vốn tạm ứng, vốn thanh toán, mặt bằng thực hiện và các điều kiện cần thiết khác thuộc trách nhiệm của mình để triển khai thực hiện gói thầu theo đúng tiến độ.

1.4. Nội dung các bước xây dựng chiến lược đấu thầu xây lắp

- Xác định tình hình thực tế tại Công ty: Kết quả hoạt động kinh doanh, kế hoạch sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của 3 năm gần nhất, kinh nghiệm của nhà thầu.

- Cải tiến năng suất lao động, đào tạo đội ngũ cán bộ nhân sự chủ chốt: Giảm chi phí cho nguồn lực sức lao động, nâng cao trình độ chuyên môn kỹ năng để thực hiện được nhiều dự án đa dạng hay yêu cầu nghiêm ngặt về kỹ thuật, năng suất lao động đạt hiệu quả thực hiện dự án theo đúng tiến độ.

- Nâng cao công nghệ kỹ thuật xây dựng mang lại lợi thế: Công nghệ tiên tiến hiện đại sẽ giúp cho Công ty có lợi thế riêng, các công trình được áp dụng công nghệ kỹ thuật sẽ được xây dựng tốt hơn, đảm bảo đạt chuẩn và độ bền cao, công trình dự án được sử dụng tốt hơn và lâu bị xuống cấp.

- Giá công trình ở mức cạnh tranh: Giá là một trong những yếu tố quan trọng để thắng thầu; thực hiện tốt các hoạt động để tối đa hóa chi phí, mang lại mức giá có thể cạnh tranh với các đối thủ cùng lĩnh vực mà không bị thua lỗ.

- Phân tích môi trường ngành: Môi trường ngành là yếu tố quyết định để ngành được phát triển thuận lợi hay không, tìm hiểu được môi trường ngành và nắm bắt được thông tin là điều kiện thuận lợi để phát triển. Môi trường ngành tốt thì việc phát triển trong ngành cũng sẽ được kéo theo tạo cơ hội phát triển, và nếu môi trường ngành không tốt thì ngành cũng sẽ bị trì trệ theo, khó phát triển.

- Phân tích đối thủ: Đối thủ cạnh tranh là bất kỳ cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp cạnh tranh với công ty trong cùng một ngành hoặc cung cấp những sản phẩm, dịch vụ tương tự với công ty. Phân tích đối thủ cạnh tranh là quá trình lựa chọn đối thủ cạnh tranh, phân tích thế mạnh, điểm yếu, điểm giống nhau và khác biệt trong sản phẩm, dịch vụ của đối thủ cũng như chiến lược đấu thầu của họ. Từ đó, có thể hoạch định chiến lược đấu thầu phù hợp đem lại lợi thế trúng thầu cho công ty.

Phân tích đối thủ cạnh tranh là một phần thiết yếu của chiến lược doanh nghiệp. Công ty cần phải tiến hành phân tích đối thủ cạnh tranh ở các giai đoạn kinh doanh khác nhau để lên chiến lược ứng phó phù hợp trong từng giai đoạn.

Đồng thời tiếp cận với tệp khách hàng mục tiêu một cách hiệu quả trước sự cạnh tranh của những doanh nghiệp khác.

- Lựa chọn chiến lược phát triển trong doanh nghiệp: Lựa chọn chiến lược phát triển phù hợp cho Công ty để có thể hoạt động có hiệu quả trong sản xuất kinh doanh, tập trung phát triển đúng định hướng mục tiêu nâng cao khả năng thực hiện thầu và khả năng trúng thầu.

1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược đấu thầu xây lắp

1.5.1. Các yếu tố bên trong

1.5.1.1. Tài chính

Điều kiện tài chính được xem là phương pháp đánh giá vị trí cạnh tranh tốt nhất của một doanh nghiệp và là điều kiện thu hút các nhà đầu tư. Để có thể xây dựng một chiến lược kinh doanh hiệu quả cần xem xét những mặt mạnh, mặt yếu về tài chính

của doanh nghiệp. Việc xem xét các mặt mạnh và mặt yếu này thường được thực hiện thông qua việc phân tích tài chính của doanh nghiệp qua các năm. Một số chỉ tiêu, chỉ số đáng quan tâm là:

- Tổng tài sản.
- Các chỉ số về khả năng thanh toán: Khả năng thanh toán hiện thời và khả năng thanh toán nhanh.
- Các chỉ số về đòn cân nợ: Khả năng thanh toán lãi vay.
- Các chỉ số về hoạt động: Vòng quay hàng tồn kho, vòng quay vốn, vòng quay các khoản phải thu, kỳ thu tiền bình quân.
- Các chỉ số về doanh lợi: ROI, ROA, ROE.
- Bên cạnh đó là chỉ số về mức tăng trưởng là phần trăm tăng trưởng của các chỉ tiêu, chỉ số trên qua các năm.

1.5.1.2. Công nghệ

Yếu tố công nghệ đang ngày càng chiếm vị trí quan trọng ảnh hưởng đến chiến lược và lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp. Không những giúp tiết kiệm chi phí, thời gian mà nó còn giúp cho các sự phối hợp của các phòng ban trong doanh nghiệp được nhịp nhàng hơn (thông qua một hệ thống thông tin hiệu quả). Điều quan trọng không phải là tổng giá trị mà doanh nghiệp đã đầu tư vào khoa học công nghệ mà là tính hiệu quả của nó. Một số doanh nghiệp đầu tư mạnh vào khoa học công nghệ nhưng lại có tác dụng ngược lại, làm hao phí nguồn lực của doanh nghiệp đó là do không có sự nghiên cứu kỹ về mặt hiệu quả, tính thích hợp của công nghệ mới vào bộ máy hoạt động của mình.

1.5.1.3. Nhân lực

Nguồn nhân lực có vai trò hết sức quan trọng đối với sự thành công của doanh nghiệp. Từ khâu thu thập thông tin để lên kế hoạch cho đến thực thi, đánh giá chiến

lược, con người luôn đóng vai trò trọng tâm. Việc chọn đúng người để cống hiến cho mục tiêu của doanh nghiệp là rất cần thiết. Trong quyển sách nổi tiếng “Từ tốt đến vĩ đại”, Jim Collins đã đưa ra lời khuyên đó là “Tìm cho đúng người để mời lên xe (và mời những người không phù hợp xuống xe), rồi mới nghĩ xem sẽ lái chiếc xe đi đâu”. Qua đó, ta thấy được tầm quan trọng của chất xám, đó là một trong những lợi thế cạnh tranh bền vững nhất mà một doanh nghiệp có thể sở hữu.

1.5.1.4. Marketing

Những hoạt động marketing trong doanh nghiệp bao gồm nghiên cứu môi trường kinh doanh để nhận diện các cơ hội thị trường, phân khúc thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu và định vị thị trường, đồng thời phân tích khách hàng và các yếu tố liên quan để hình thành các chiến lược marketing, thiết kế, tổ chức thực hiện và kiểm tra các chiến lược sản phẩm, giá cả, phân phối và xúc tiến bán hàng.

1.5.1.5. Quản trị điều hành và văn hóa tổ chức

Năng lực quản trị của một tổ chức thể hiện trong việc điều hành của Ban quản trị, Ban giám đốc doanh nghiệp có mang lại hiệu quả cao hay không. Điều đó thể hiện ở hai mặt: lãnh đạo và quản lý. Mặt lãnh đạo hàm ý muốn nói việc chỉ huy, dẫn hướng “con tàu” có đi đúng hướng đi đã đặt ra hay không. Mặt quản lý chỉ về khía cạnh điều phối các công việc một cách chính xác, hiệu quả đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Văn hoá tổ chức là hình thức tín ngưỡng, giá trị và thói quen được phát triển trong suốt quá trình lịch sử của tổ chức. Những điều này được thể hiện trong cách điều hành và hành vi ứng xử của các thành viên. Không những có tác dụng trong việc phối hợp để thực thi các chiến lược, văn hóa tổ chức còn có tác dụng giữ chân nhân viên bên cạnh các yếu tố về lương thưởng và chế độ đãi ngộ.

1.5.1.6. Cơ sở vật chất

Nhà xưởng, kho bãi, cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị... là những yếu tố không thể thiếu trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với ngành xây

dựng, yếu tố cơ sở vật chất còn được biểu thị qua mạng lưới chi nhánh, mạng lưới các máy thi công đó đang sở hữu vì mạng lưới này thể hiện mức độ đầu tư của công ty vào cơ sở vật chất nhằm gia tăng các kênh phân phối, mức độ tiếp cận của công ty với khách hàng. Đây là các nhân tố quan trọng để đảm bảo cho chiến lược kinh doanh có được thực thi hay không và khi thực hiện chiến lược thì phải kết hợp và sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn lực này.

1.5.2. Các yếu tố bên ngoài

Phân tích môi trường ngành theo Michael Porter: Môi trường ngành là môi trường bên ngoài doanh nghiệp nhưng lại tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, gồm 5 yếu tố cơ bản là: Khách hàng mua sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp; nhà cung cấp các đầu vào cho sản xuất; đối thủ cạnh tranh; các đối thủ tiềm ẩn và sản phẩm thay thế. Để xây dựng một chiến lược cạnh tranh thắng lợi các nhà quản trị phải phân tích chúng một cách sâu sắc và toàn diện. Bởi chỉ có thật hiểu biết chúng thì doanh nghiệp mới nhận thức được mặt mạnh và mặt yếu của mình để từ đó đưa ra các đối sách thích hợp tận dụng các cơ hội và né tránh các nguy cơ do môi trường ngành đem lại. Đó cũng là 5 thế lực thường xuyên gây sức ép lên doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ dành được thắng lợi khi chế ngự được mối tương quan lực lượng giữa doanh nghiệp và các thế lực đó.

1.5.2.1. Vai trò của khách hàng

Khách hàng có một quyền năng đặc biệt đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào. Họ có thể là người sử dụng cuối cùng nhưng cũng có thể là các doanh nghiệp khác có nhu cầu về sản phẩm của doanh nghiệp đó và có khả năng thanh toán. Khách hàng đóng một vai trò trung tâm trong việc phân tích chiến lược của doanh nghiệp. Họ là người mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Có thể coi họ là một phần của doanh nghiệp. Sự trung thành của khách hàng mang đến cho doanh nghiệp một thế lợi lớn. Sự trung thành đó thường được hình thành trên những mối liên hệ cảm tính mà một

doanh nghiệp khác mới xâm nhập khó có thể dỡ bỏ. Nhìn chung, đó là kết quả của một chiến lược cạnh tranh khác biệt hoá sản phẩm thành công, làm thoả mãn được nhu cầu của khách hàng thậm chí hơn cả sự mong muốn của họ. Mục tiêu của chiến lược cạnh tranh khác biệt hoá sản phẩm là thông qua chất lượng sản phẩm và dịch vụ, hình thức mẫu mã cũng như giá trị tăng thêm của sản phẩm để kéo độ co giãn của cầu theo giá xuống nhằm tạo ra một không gian giá tựa độc quyền cho doanh nghiệp. Khi sản phẩm đã được khác biệt hoá sẽ làm tăng vị thế của doanh nghiệp, bởi vì khách hàng sẽ rất tốn kém cho việc chuyển sang mua sản phẩm của nhà cung cấp khác. Gây dựng lòng tin cho khách hàng là một vấn đề đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần có những mối liên hệ sau bán hàng với khách hàng thông qua nhiều hình thức khác nhau như: Hội nghị khách hàng, nhóm khách hàng trọng điểm, chăm sóc khách hàng... Tuy nhiên việc coi "khách hàng là thượng đế" chỉ có nghĩa khi nó mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

1.5.2.2. Vai trò của nhà cung ứng

Nhà cung ứng là các cá nhân hay doanh nghiệp có khả năng đáp ứng các nguồn đầu vào cho doanh nghiệp như: Nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, nhân công, vốn... Tương tự như phân tích khách hàng, bây giờ chỉ khác là vị trí của doanh nghiệp là khách hàng, doanh nghiệp cần khai thác triệt để những lợi thế của khách hàng đã phân tích ở trên. Các nhà cung ứng cũng có thể gây áp lực mạnh đối với hoạt động của doanh nghiệp. Nói chung doanh nghiệp cần một nguồn cung ứng đầu vào ổn định, giá cả và chất lượng hợp lý để hàng hoá của mình có khả năng cạnh tranh trên thị trường. Cho nên mối quan hệ với nhà cung ứng thường là mối quan hệ làm ăn hữu hảo và lâu dài. Đối với nhà cung ứng vật tư thiết bị máy móc: Trước khi lựa chọn nhà cung ứng chính thức cần phân tích các yếu tố có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp như uy tín và thành tích của nhà cung ứng đó trong quá khứ và hiện tại, giá cả và chất lượng hàng hoá, điều kiện và thời gian đặt hàng cũng như giao

hàng, khoảng cách vận chuyển hàng... cố gắng phát hiện ra các chi tiết có thể giảm chi phí cho các đầu vào này của doanh nghiệp.

1.5.2.3. Khả năng của đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh thường là mối đe dọa chủ yếu đến sự phát triển của doanh nghiệp, đặc biệt trong giai đoạn thị trường đã bão hoà và có những chướng ngại cản trở việc rút lui khỏi thị trường của các doanh nghiệp trong ngành. Bởi vậy việc phân tích các đối thủ cạnh tranh là hết sức quan trọng. Doanh nghiệp phải biết số lượng các đối thủ cạnh tranh, cường độ cạnh tranh cũng như tốc độ tăng trưởng ngành kinh doanh, tỉ trọng vốn cố định của các đối thủ cạnh tranh, các mục tiêu và các chiến lược kinh doanh cũng như các đối sách mà các đối thủ cạnh tranh đang sử dụng, khả năng các đối thủ cạnh tranh thay đổi chiến lược như thế nào, kết quả tài chính và vị trí trên thị trường cũng như tiềm năng tài chính của họ. Nên chọn ra một số đối thủ cạnh tranh quan trọng nhất rồi so sánh với khả năng cạnh tranh của mình theo các tiêu thức như: Mẫu mã sản phẩm, khả năng cung cấp, giá cả sản phẩm, quảng cáo, chất lượng sản phẩm, tiềm năng phát triển, sự linh hoạt, doanh thu, lợi nhuận, thị phần, ... khi đánh giá cần lưu ý rằng những điểm kém hơn vẫn có thể tạo ra các chiến lược kinh doanh khác nhau và không được gộp tất cả chúng lại thành điểm yếu của doanh nghiệp. Đồng thời xem xét họ có nhận định như thế nào về đối thủ khác, khả năng thích ứng đối với những thay đổi liên quan đến từng lĩnh vực hoạt động và khả năng chịu đựng của họ với các cuộc cạnh tranh kéo dài. Việc hiểu biết sâu sắc các đối thủ cạnh tranh giúp doanh nghiệp đề ra các đối sách thích hợp và các thay đổi chiến lược cần thiết để đạt được mục tiêu của mình.

1.5.2.4. Các đối thủ tiềm ẩn mới

Đối thủ tiềm ẩn mới là các doanh nghiệp mới tham gia kinh doanh trong ngành hoặc có ý định thâm nhập thị trường, chưa có đe dọa trực tiếp đến lợi ích kinh doanh của doanh nghiệp nhưng có khả năng trở thành đối thủ cạnh tranh làm cản trở đến lợi ích của doanh nghiệp trong tương lai. Một vấn đề doanh nghiệp cần quan tâm là

điểm mạnh của các đối thủ tiềm ẩn mới ở chỗ họ thường có tiềm năng mạnh về tài chính và công nghệ mới.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CHIẾN LƯỢC ĐẦU THẦU XÂY LẮP TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN & XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3

2.1. Giới thiệu chung về công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn & xây dựng giao thông 24-3

2.1.1. Giới thiệu quá trình hoạt động của Công ty

2.1.1.1. Tên địa chỉ Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3

- Tên Công ty viết bằng tiếng Việt: CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3

- Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: TRANSPORT ENGINEERING AND CONSULTING CO.LTD NO. 24-3

- Tên công ty viết tắt: TECCO 24-3

- Địa chỉ trụ sở chính: 144B, QL1A, Tổ dân phố 2, Thị xã Đức Phổ, Tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam

- Điện thoại: 0355.975397- 0976960136

- Fax: 0355.975 397

- Mã số thuế: 4300372662

- Vốn điều lệ: 3.000.000.000 đồng

2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng của Công ty

- Tên người đại diện theo pháp luật: (Ông) Phạm Văn Dũng, chức vụ Giám đốc

- Đăng kí lần đầu: 08/03/2008 và cấp lại lần 2: 06/10/2017

- Nơi cấp: Sở kế hoạch và đầu tư Tỉnh Quảng Ngãi

- Công ty thành lập năm 2008, đã tham gia thi công và hoàn thành một số công trình đạt tiến độ, kỹ mỹ thuật. Trải qua hơn 12 năm hoạt động cho đến nay Công ty vẫn đứng vững và càng khẳng định vị thế của mình. Công ty đang từng bước phát triển về mọi phương diện sẵn sàng tham gia và hoàn thành tốt các công trình.

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty

Bảng 2. 1. Bảng giá trị tài sản của Công ty năm 2021

DVT: VNĐ

Tài sản	Số tiền	Nguồn vốn	Số tiền
Tài sản ngắn hạn	31.245.435.720	Nợ phải trả	26.244.105.385
Tài sản dài hạn	1.331.286.732	Vốn chủ sở hữu	6.332.617.067
Tổng	32.576.722.452	Tổng	32.576.722.452

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tổng tài sản của Công ty năm 2021 là 32.576.722.452 VNĐ trong đó tài sản ngắn hạn là 31.245.435.720 VNĐ (chiếm 95,91% tổng tài sản) và tài sản dài hạn là 1.331.286.732 VNĐ (chiếm 4,09% tổng tài sản). Còn phần tổng nguồn vốn của Công ty năm 2021 là 32.576.722.452 VNĐ trong đó phần nợ phải trả là 26.244.105.385 VNĐ (chiếm 80,56% tổng nguồn vốn) và Vốn chủ sở hữu là 6.332.617.067 VNĐ (chiếm 19,44% tổng nguồn vốn). Trong cơ cấu nguồn vốn chủ yếu là vốn vay điều này sẽ có tác động đối với quá trình sản xuất kinh doanh của công ty:

- Ưu điểm:

+ Tài trợ hoạt động Công ty thông qua việc vay vốn cho phép chủ Công ty mở rộng sản xuất kinh doanh.

+ Lãi suất phải trả trên khoản vay được xem là khoản chi phí hợp lệ và được khấu trừ thuế, giúp giảm số tiền Công ty đóng thuế hàng năm, lãi suất vay cũng được xem là một lá chắn thuế cho Công ty.

+ Duy trì được dòng tiền trong hoạt động kinh doanh, đấu thầu, xúc tiến thương mại của Công ty.

+ Không làm thay đổi cơ cấu chủ sở hữu hiện tại.

- *Nhược điểm:*

+ Công ty không thanh toán khoản vay, khoản nợ đúng hạn sẽ làm ảnh hưởng mức độ tín nhiệm của Công ty và sẽ khiến cho Công ty gặp nhiều khó khăn khi vay vốn trong tương lai.

+ Công ty sử dụng vốn vay càng nhiều nguy cơ phá sản càng cao. Khoản vay có thể cung cấp tiền mặt cho Công ty trong ngắn hạn nhưng có thể tác động nghiêm trọng đến dòng tiền dài hạn làm tăng rủi ro tài chính, gia tăng áp lực lên các hoạt động kinh doanh của Công ty.

+ Công ty bị động trong quá trình vay vốn vì số lượng vay còn phụ thuộc vào quyết định từ ngân hàng và chịu sự giám sát trong thời gian sử dụng vốn vay, ngân hàng giám sát Công ty về việc sử dụng vốn vay phải đúng mục đích ghi trong hợp đồng.

Căn cứ theo Điều 6 *Nghị định 39/2018/NĐ-CP* có hiệu lực từ ngày 11/03/2018 đánh giá công ty có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 100 người. Tổng doanh thu của năm không quá 50 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 20 tỷ đồng được sắp xếp vào quy mô Công ty nhỏ.

2.1.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3 giai đoạn 2019-2021

Kết quả kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3 được thể hiện qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm gần đây như sau:

Bảng 2. 2. Kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2019-2021

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2019	2020	2021
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.216.143.073	40.905.124.453	43.890.262.750
2. Các khoản giảm trừ doanh thu			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.216.143.073	40.905.124.453	43.890.262.750
4. Giá vốn bán hàng	25.974.243.828	38.212.329.870	40.052.380.673
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.241.899.245	2.692.794.583	3.837.882.077
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1.440.654	5.621.720	8.930.261
7. Chi phí tài chính	194.278.437	322.997.664	473.894.722
8. Chi phí quản lí kinh doanh	1.281.397.279	1.291.221.682	1.552.843.262
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	767.664.183	1.084.196.957	1.820.074.354
10. Thu nhập khác			1.380.420
11. Chi phí khác			
12. Lợi nhuận khác			1.380.420
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	767.664.183	1.084.196.957	1.821.454.774
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	153.532.837	151.787.574	364.290.955
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	614.131.346	932.409.383	1.457.163.819

(Nguồn: Phòng kế toán)

Dựa vào bảng số liệu trên ta có thể thấy kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2019 – 2021 biến động cụ thể qua các năm:

Các ngành trong nền kinh tế đều bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid, trong đó ngành xây dựng cũng không ngoại trừ, các công trình xây dựng không được triển khai do thiếu nhân lực, ảnh hưởng cách ly, ... các gói thầu dự án giảm, tình trạng cạnh tranh trong ngành mạnh, vốn đầu tư cho kết cấu hạ tầng hạn hẹp, không có dự án mới triển khai. Vì vậy, không có sự đột phá về xây dựng, gia tăng dự án nhiều. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2019 chỉ đạt 28.216.143.073 VNĐ, đến năm 2020 doanh thu thuần là 40.905.124.453 VNĐ (tăng 44,97% so với năm 2019), có thể thấy rằng ngành đang bắt đầu hồi phục trở lại trong giai đoạn nền kinh tế đang từng bước phát triển đã có sự đi lên rõ ràng gia tăng các công trình dự án, ngành bất động sản du lịch phát triển, nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng sau khoảng thời gian khủng hoảng do đại dịch. Trên đà phát triển đó, Công ty đã nắm bắt được tình hình và có những công tác chuẩn bị, công tác kế hoạch để có hướng đi và giải quyết nâng cao chất lượng, cùng với đó tại thời điểm năm 2021 do ảnh hưởng của các trận bão lớn, làm hư hại nhà cửa công trình nên có nhiều dự án sửa chữa và xây mới từ đó Công ty nhận được nhiều dự án và có sự thay đổi trong doanh thu, doanh thu thuần năm 2021 đạt 43.890.262.750 VNĐ tăng cao hơn so với năm 2020 là 2.985.138.297 VNĐ (tức tăng 7,3% so với năm 2020). Nhìn chung, doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty qua 3 năm đều tăng.

Do doanh thu của Công ty liên tục tăng cao và không có sự biến động nhiều trong chi phí sản xuất nên dẫn đến lợi nhuận sau thuế của Công ty trong giai đoạn cũng tăng lên qua các năm. Năm 2019 lợi nhuận sau thuế đạt 614.131.346 VNĐ và của năm 2020 đạt 932.409.383 VNĐ, cao hơn 318.278.037 VNĐ (tức tăng 51,83%). Lợi nhuận sau thuế của năm 2021 đạt 1.457.163.819 VNĐ tăng 524.754.436 VNĐ (tương đương tăng 56,27%) so với năm 2020.

Như vậy, trong 3 năm gần đây từ năm 2019 – 2021 Công ty ngày càng có sự phát triển theo chiều hướng đi lên. Công ty đang từng bước phát triển và tạo vị thế vững chắc trong ngành xây dựng trên địa bàn huyện và trong tỉnh. Vào năm 2021 Công ty áp dụng được nhiều biện pháp tăng năng suất lao động, trình độ kỹ thuật chuyên môn, và trong thời gian phục hồi sửa chữa sau thiên tai, sử dụng đầy đủ các chi phí để tăng lợi nhuận cho Công ty. Vậy nên mức doanh thu bán hàng tăng theo từng năm và lợi nhuận sau thuế của Công ty cũng tăng qua các năm.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ

2.1.2.1. Chức năng

- Tham gia với các cơ quan chức năng để xây dựng quy hoạch, kế hoạch phát triển hạ tầng theo định hướng phát triển chung của địa bàn tham gia dự án xây dựng.

- Xây dựng định hướng chiến lược sản xuất kinh doanh, kế hoạch sản xuất kinh doanh dài hạn, ngắn hạn hàng năm về đầu tư, xây dựng phát triển kết cấu hạ tầng đô thị, khu đô thị mới, khu công nghiệp, khu chế xuất, sản xuất kinh doanh các chủng loại vật liệu xây dựng.

- Lập quản lý và tổ chức triển khai thực hiện các dự án đầu tư xây dựng, giao thông, công nghiệp, nông nghiệp, dân dụng, thủy lợi, buôn bán vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng, khai thác đất đồi, khai thác đá, cát, sỏi, đất sét.

2.1.2.2. Nhiệm vụ

- Công ty có trách nhiệm là đơn vị chuyên ngành trong lĩnh vực xây dựng công trình giao thông, thủy lợi, dân dụng, hạ tầng kỹ thuật.

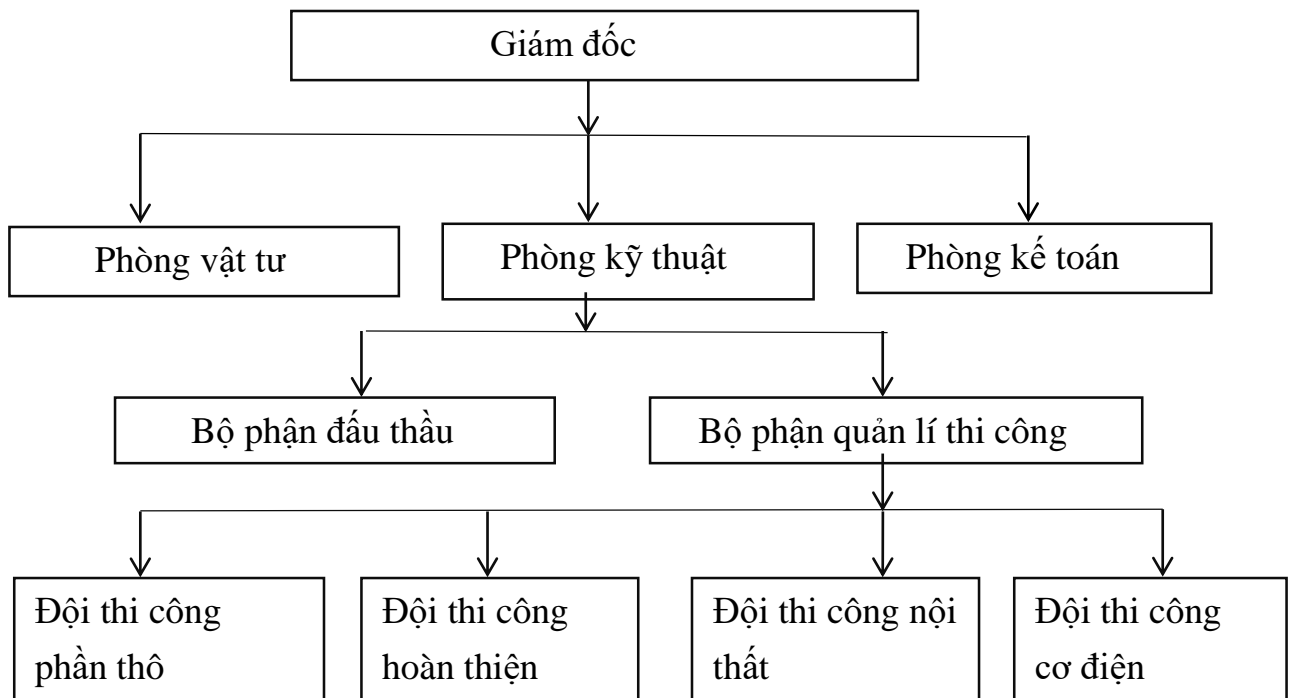
- Đầu tư mở rộng, nâng cao vị thế nhằm duy trì phát triển Công ty ngày càng lớn mạnh, góp phần vào sự phát triển của ngành.

- Thực hiện tốt, tuân thủ quy định của pháp luật, đúng quy định của nhà nước về thuế và các quy định khác về chính sách thực hiện, an ninh trật tự, ...

- Tạo việc làm ổn định cho địa phương và góp phần giải quyết việc làm ổn định xã hội.

- Thiệt quyết toán định kì về kết quả tài chính của Công ty, giải quyết kịp thời cho chủ đầu tư và nội bộ Công ty.

2.1.2.3. Sơ đồ tổ chức quản lý



Hình 2. 1. Sơ đồ tổ chức quản lý tại Công ty

- *Giám đốc* là người quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của công ty, là người lãnh đạo công ty.

- *Bộ phận phòng vật tư* nhìn chung thì có chức năng cơ bản gồm cung cấp, quản lý vật tư, giá cả vật liệu và cách sử dụng, tham mưu cho Giám đốc về chiến lược sản xuất kinh doanh. Mục đích chính của phòng vật tư là giám sát lập kế hoạch và điều phối hàng tồn kho, mua hàng cho công ty, họ được giao nhiệm vụ nghiên cứu mức giá tốt nhất, theo dõi mức tồn kho, phân phối vật tư và đàm phán hợp đồng. Nghiên cứu

các nhà cung cấp tiềm năng, đàm phán giá cả có lợi cho doanh nghiệp, làm việc với các nhà quản lý để xác định nhu cầu cung cấp. Đề xuất phương pháp cải thiện quy trình hiện có để giảm chi phí, nâng cao số lượng, chất lượng. Tổng hợp, đánh giá tất cả số liệu vật tư. Quản lý việc phân phối vật tư trong tổ chức. Giám sát mức tồn kho. Phối hợp với ban giám đốc, các bộ phận khác để lên kế hoạch cho mô hình dự báo. Chuẩn bị dữ liệu, báo cáo, hồ sơ chi tiết về hoạt động mua sắm, số lượng, nhà cung cấp. Duy trì và thiết kế ngân sách. Tuyển dụng, phát triển, đào tạo nhân viên cho bộ phận vật tư. Phát triển, duy trì mối quan hệ với các nhà cung cấp tốt. Đạt được mức phối hợp cao với người dùng. Đảm bảo hiệu quả và trung thực hồ sơ để cung cấp lộ trình kiểm toán.

- *Bộ phận phòng kỹ thuật* có chức năng nghiên cứu, tư vấn, tham mưu và đề xuất giải pháp liên quan đến các lĩnh vực sau của doanh nghiệp: Quản lý, điều hành và kiểm tra những việc liên quan đến kỹ thuật, công nghệ. Mục tiêu nhằm đảm bảo tiến độ sản xuất, kế hoạch và các dự án của công ty. Đồng thời đảm bảo an toàn lao động, chất lượng cũng như khối lượng và hiệu quả hoạt động của toàn công ty. Quản lý việc sử dụng, sửa chữa, bảo trì, mua sắm bổ sung các trang thiết bị, máy móc phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- *Phòng kế toán* có nhiệm vụ tổ chức thực hiện công tác kế toán của công ty, giúp Giám đốc bảo toàn và phát triển vốn của công ty; đề xuất các giải pháp và điều kiện tạo nguồn vốn cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh, đầu tư phát triển công ty; quản lý, kiểm tra, giám sát công tác tài chính kế toán của công ty theo pháp luật về tài chính, kế toán; có các quyền hạn và nghĩa vụ theo quy định của pháp luật. Kế toán trưởng chịu trách nhiệm trước Giám đốc, Hội đồng quản trị của công ty và pháp luật về nhiệm vụ được phân công và ủy quyền. Tiêu chuẩn tuyển chọn kế toán trưởng của Công ty được thực hiện theo quy định của luật kế toán và các quy định của pháp luật.

- *Bộ phận đấu thầu*: Chức năng tham mưu giúp Giám đốc, bộ phận phòng kỹ thuật thực hiện công tác quản lý trong lĩnh vực kỹ thuật và đấu thầu; là đầu mối chủ

trì, hướng dẫn, giám sát về công tác lựa chọn nhà thầu, thẩm định hồ sơ trong quá trình lựa chọn nhà thầu; là đầu mối về quản lý chất lượng và các vấn đề về kỹ thuật, dự toán chi phí của các dự án do công ty làm chủ đầu tư; nghiên cứu kỹ thuật; chủ trì công tác kiểm tra, giám sát an toàn lao động vệ sinh môi trường tại công trường. Nhiệm vụ thực hiện công tác thẩm định, trình Giám đốc phê duyệt theo quy định hồ sơ, phương án kỹ thuật và dự toán khảo sát xây dựng, thiết kế bản vẽ thi công.

- *Bộ phận quản lý thi công*: Chức năng tham mưu giúp Giám đốc quản lý về hoạt động đầu tư xây dựng, có nhiệm vụ quản lý chất lượng xây dựng công trình. Quản lý tiến độ xây dựng thi công xây dựng công trình. Quản lý khối lượng thi công xây dựng công trình. Quản lý chi phí đầu tư xây dựng trong quá trình thi công xây dựng. Quản lý hợp đồng xây dựng. Quản lý an toàn lao động, môi trường xây dựng.

- *Các đội thi công* có chức năng thi công hạng mục được bộ phận kỹ thuật giao, chịu trách nhiệm cho từng bộ phận, nhiệm vụ là thi công, lập quyết toán công trình hạng mục công trình do Công ty giao, quản lý sửa chữa bảo dưỡng các công cụ do Công ty giao phục vụ cho công tác được hiệu quả và an toàn.

2.2. Thực trạng xây dựng chiến lược đấu thầu tại Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn & xây dựng giao thông 24-3 giai đoạn 2019-2021

2.2.1. Thực trạng xây dựng chiến lược đấu thầu tại Công ty

- Để xây dựng chiến lược đấu thầu có hiệu quả thì công ty phải xác định được mục tiêu và phương hướng rõ ràng, cụ thể thông qua đó thực hiện các công việc cần phải làm và đạt được để xây dựng chiến lược đấu thầu; trong thời gian qua công ty luôn dựa vào tình hình thực tế để đảm bảo thực hiện chiến lược đấu thầu có hiệu quả:

+ Công ty dựa vào kết quả hoạt động kinh doanh để thực hiện các chính sách, công việc phù hợp với tình hình thực tế, có khả năng thực hiện được để xác định các công việc cụ thể cần làm trong việc xây dựng chiến lược.

+ Kết quả kinh doanh hiệu quả có lợi nhuận cải thiện được công tác hoạt động sản xuất làm giảm bớt các chi phí nâng cao lợi nhuận, đồng thời khi thực hiện giá dự thầu cũng sẽ làm giảm bớt chi phí, nên giá dự thầu nằm ở mức cạnh tranh với các nhà thầu khác trong cùng lĩnh vực.

+ Xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh dựa vào tình hình nhằm tận dụng và sử dụng tốt các nguồn lực trong doanh nghiệp, kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty đa phần đều tăng qua các năm để khuyến khích các nhân viên làm việc có hiệu quả và nhiệt huyết đóng góp qua các năm mà không bị thụt lui để công ty ngày càng hoạt động có hiệu quả, tận dụng hết mọi nguồn lực hiện có mà không bị dư thừa và lãng phí.

+ Tình hình tài chính của công ty ổn định qua 3 năm gần nhất không có nợ xấu, nợ thuế, hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả; đề xuất kế hoạch sản xuất kinh doanh tăng qua các năm nên nhờ vậy mà công ty đã cố gắng thực hiện được các chỉ tiêu này và đem lại lợi nhuận sau thuế tăng qua các năm.

+ Công ty luôn cố gắng để có khả năng trúng thầu các dự án nâng cao kinh nghiệm nhà thầu, để các chủ đầu tư xem xét kinh nghiệm nhà thầu đã từng làm có phù hợp với dự án hiện tại.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ nhân sự chủ chốt, có kinh nghiệm nhiều năm trong quá trình thực hiện các dự án, các nhân viên cũ kèm cặp cho các nhân viên mới, sự san sẻ chia sẻ và học hỏi công việc làm cải tiến năng suất lao động; năng suất lao động được cải tiến, giảm bớt chi phí trong nội dung tài chính, giá công trình dự thầu của công ty đạt ở mức cạnh tranh.

- Kinh nghiệm nhà thầu được nâng cao nhờ thực hiện được nhiều dự án, có các phương pháp kỹ thuật và thực hiện công nghệ kỹ thuật trong xây dựng:

+ Tuân thủ thiết kế xây dựng được duyệt khi trúng thầu dự án, tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật áp dụng cho công trình, quy định của pháp luật về sử dụng vật liệu;

bảo vệ môi trường, phòng chống cháy nổ và điều kiện khác theo quy định của pháp luật, tạo sự tin tưởng và hài lòng đối với chủ đầu tư; góp phần nâng cao uy tín xây dựng được thương hiệu đáng tin cậy.

+ Bảo đảm an toàn cho công trình xây dựng, người, thiết bị thi công, công trình ngầm và các công trình liên kết, có biện pháp cần thiết hạn chế thiệt hại về người và tài sản khi xảy ra sự cố gây mất an toàn trong quá trình thi công xây dựng giảm thiệt hại về người và của để không phải phát sinh thêm nhiều chi phí khác trong việc đền bù.

+ Thực hiện các biện pháp kỹ thuật an toàn riêng đối với những hạng mục công trình có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn lao động, phòng chống cháy nổ.

+ Sử dụng vật tư, vật liệu đúng chủng loại quy cách, số lượng theo yêu cầu của thiết kế xây dựng, bảo đảm tiết kiệm trong quá trình thi công xây dựng.

+ Thực hiện kiểm tra, giám sát và nghiệm thu công việc xây dựng, giai đoạn chuyển bước thi công quan trọng khi cần thiết để kịp thời nắm bắt được tình hình và sửa chữa khi gặp vấn đề; quản lý tốt hơn trong công tác xây dựng.

+ Có hệ thống quản lý chất lượng phù hợp và thiết lập hồ sơ quản lý chất lượng công trường thi công xây dựng.

+ Có trách nhiệm bảo hành công trình thi công tạo được sự tin tưởng với chủ đầu tư.

- Ngành xây dựng là một trong những ngành quan trọng của nền kinh tế. Hiện nay, ngành xây dựng vẫn đang chiếm vị thế quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế. Các công trình dự án trong Tỉnh vẫn đang được triển khai và thực hiện để ngày càng hoàn thiện hơn về cơ sở hạ tầng, là điều kiện để công ty có khả năng dự thầu và trúng thầu các dự án.

- Hiện nay, các đối thủ cùng lĩnh vực trong khu vực Tỉnh rất nhiều, nhưng đối thủ mạnh nhất đối với công ty là Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn đầu tư và xây

dựng Bách Bằng, xác định được đối thủ mạnh trong ngành để từ đây, Công ty thực hiện các công việc tạo ra chiến lược cạnh tranh trong tham gia đấu thầu.

- Công ty chọn chiến lược phát triển tập trung xâm nhập thị trường trong doanh nghiệp vì chiến lược này phù hợp với tình hình thực tế của công ty. Quy mô công ty còn nhỏ, vốn đầu tư còn hạn chế, nguồn khách hàng trong Tỉnh và ngoài Tỉnh vẫn chưa tiếp cận được hết nên khi chọn chiến lược này sẽ làm mở rộng qui mô và thị phần tăng khả năng trúng thầu dự án ở những thị trường hiện tại với những sản phẩm hiện tại. Chiến lược phát triển tập trung xâm nhập thị trường trong doanh nghiệp sẽ làm doanh nghiệp tập trung phát triển qui mô thị phần, để từ đó thực hiện được chiến lược đấu thầu đạt hiệu quả, khi công ty chú trọng vào xâm nhập thị trường hơn, thì việc tìm kiếm được các dự án sẽ tăng cao và việc tham gia đấu thầu của công ty sẽ có hiệu quả.

2.2.2. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược đấu thầu xây lắp tại công ty

2.2.2.1. Các yếu tố bên trong

*** Tài chính**

- Tài chính doanh nghiệp là thuật ngữ được dùng để mô tả cho những công cụ, công việc quan trọng trong hệ thống tài chính của doanh nghiệp. Các hoạt động liên quan đến việc huy động vốn và sử dụng nguồn vốn đó để đầu tư vào tài sản trong doanh nghiệp nhằm tạo ra lợi nhuận cho chủ sở hữu doanh nghiệp và nó có ảnh hưởng trực tiếp đến chiến lược đấu thầu của Công ty, tài chính đảm bảo thì Công ty mới có khả năng xây dựng được chiến lược tốt, nó bổ sung và là nguồn gốc cho mọi hoạt động của Công ty.

Trong đấu thầu với khả năng tài chính mạnh sẽ được chủ đầu tư đánh giá cao vì nếu như trước đây sau khi trúng thầu nhà thầu sẽ được chủ đầu tư ứng cho một khoản vốn (thường là 10%) để thi công, nhưng hiện nay hầu như trong các hồ sơ mời thầu

chủ đầu tư thường yêu cầu nhà thầu tự ứng vốn trước thi công cho đến khi có khối lượng nghiệm thu rồi mới thanh toán, do đó chỉ có những công ty có năng lực tài chính mạnh mới đáp ứng được.

Bảng 2. 3. Tỷ suất tự tài trợ của Công ty giai đoạn 2019-2021

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Nguồn vốn chủ sở hữu	5.535.892.752	5.743.224.035	6.332.617.067
Tổng tài sản	30.892.553.293	31.275.892.558	32.576.722.452
Tỷ suất= Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng tài sản	0,18	0,18	0,19

(Nguồn: Phòng kế toán)

- Tỷ suất tự tài trợ của Công ty trong giai đoạn 2019-2021 tương đối thấp, khả năng tự chủ tài chính của Công ty không cao, tuy nhiên Công ty đang sử dụng tốt công cụ đòn bẩy tài chính.

Bảng 2.4. Tỷ suất sinh lời trên tài sản của Công ty giai đoạn 2019-2021

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tổng lợi nhuận sau thuế	614.131.346	932.409.383	1.457.163.819
Tổng tài sản	30.892.553.293	31.275.892.558	32.576.722.452
Tỷ suất ROA = Tổng lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	0,02	0,03	0,04

(Nguồn: Phòng kế toán)

- Tỷ suất sinh lời trên tài sản cho biết Công ty tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng tài sản. Năm 2019 Công ty tạo ra 0,02 đồng lợi nhuận từ một đồng tài sản, năm 2020 Công ty tạo ra 0,03 đồng lợi nhuận từ một đồng tài sản và năm 2021 Công ty tạo ra 0,04 đồng lợi nhuận từ một đồng tài sản, nhìn chung tỷ suất này còn thấp, nhưng vẫn có chuyển biến tăng qua các năm tuy không cao nhưng vẫn có tiến triển hơn, tỷ suất này đo lường hoạt động hiệu quả tài chính mà không quan tâm đến cấu trúc tài chính.

Bảng 2.5. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu của Công ty giai đoạn 2019-2021

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tổng lợi nhuận sau thuế	614.131.346	932.409.383	1.457.163.819
Vốn chủ sở hữu	5.535.892.752	5.743.224.035	6.332.617.067
Tỷ suất ROE= Tổng lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	0,11	0,16	0,23

(Nguồn: Phòng kế toán)

- Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) cho biết cứ một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2019, một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 0,11 đồng lợi nhuận; năm 2020, một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 0,16 đồng lợi nhuận và năm 2021, một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,23 đồng lợi nhuận, các tỷ suất này đều tăng qua các năm, điều này cũng đồng nghĩa với việc kinh doanh của Công ty hiệu quả tăng qua các năm.

*** Công nghệ:**

- Hiện tại Công ty còn sử dụng những công nghệ cũ, chưa được đầu tư mới,
- Công nghệ thủ công sử dụng nhiều sức lao động; vì nguồn lực tài chính có hạn, công ty chưa đủ tiềm lực để đầu tư một công nghệ mới với số tiền đầu tư lớn.
- Vẫn sử dụng những biện pháp kỹ thuật thi công kết hợp với công nghệ truyền thống, chưa sử dụng được các công nghệ tiên tiến mới như: Vẫn còn sử dụng trộn bê tông bằng máy thay vì sử dụng công nghệ phun bê tông.



Trộn bê tông bằng máy



Công nghệ phun bê tông

Công nghệ phun bê tông là công nghệ mới có sự kết hợp giữa phương pháp xử lý nước thải và quy trình ướt của bê tông, sử dụng khí nén và phun khô để vận chuyển xi măng đến vòi phun. Xi măng sẽ được trộn với nước và phun để tạo nên hỗn hợp. Phun bê tông tiện lợi, dễ sử dụng, đảm bảo về cả chi phí và chất lượng), trộn bê tông bằng máy cần nhiều lao động trong quá trình thi công và kéo dài thời gian thực hiện, phun bê tông công nghệ mới tuy thời gian thi công nhanh nhưng chi phí cao.

Bê tông phun có thể được phun bằng phương pháp ướt và khô; phương pháp phun ướt ít bụi hơn khi phun hàm lượng xi măng nhiều hơn và khối lượng hao hụt

nhỏ khoảng 12%; phương pháp phun khô nhiều bụi hơn và khối lượng hao hụt lớn hơn khoảng 25%.

*** Nhân lực**

Bảng 2.6. Nguồn nhân lực tại Công ty giai đoạn 2019-2021

ĐVT: Người

Phòng ban đơn vị	2019		2020		2021	
	Đại học	Trung cấp	Đại học	Trung cấp	Đại học	Trung cấp
Chuyên ngành cầu đường	5	1	5	1	5	1
Chuyên ngành thủy lợi	6		6		6	
Chuyên ngành xây dựng dân dụng	2		2		2	
Chuyên ngành trắc đạc	1	1	1	1	1	1
Công nhân kỹ thuật		15	2	15	2	15
Cán bộ giám sát an toàn lao động		2		2		2
Chỉ huy kỹ thuật	1	2	1	2	1	2
Tổng lao động	15	21	17	21	17	21

(Nguồn: Phòng kế toán)

- Năm 2020-2021 Công ty tuyển thêm nhân sự có kỹ thuật chuyên môn để phát huy hiệu quả trong xây dựng, đảm bảo quá trình hoạt động, nguồn nhân lực chất lượng sẽ là điều kiện để doanh nghiệp tạo ra lợi thế trong việc xây dựng chiến lược đấu thầu, thi công công trình đạt hiệu quả, thực hiện đúng yêu cầu kỹ thuật, tiến độ dự án, giảm chi phí sai sót trong quá trình thi công chưa đảm bảo, giúp tiết kiệm thời gian và chi phí.

Ngoài ra, Công ty còn có khả năng huy động lực lượng công nhân kịp thời về số lượng và chất lượng để phục vụ cho quá trình thi công công trình theo kịp tiến độ.

*** Marketing**

- Có các pano quảng cáo ngoài trời về Công ty, pano được treo ở vị trí đông người, nơi người dân thường xuyên qua lại, pano xuất hiện một thời gian dài nơi người dân hay bất cứ khách hàng hay chủ đầu tư tương lai đều sẽ được nhìn thấy và cứ thế lặp đi lặp lại hàng ngày khi đi qua tuyến đường treo pano quảng cáo, Công ty sẽ được nhiều người biết đến, và điều này cũng là một trong những cơ hội trong việc có thêm cơ hội khi chủ đầu tư mời thầu và xem xét khi đưa ra quyết định mở thầu.

- Giữ mối quan hệ hợp tác làm ăn với khách hàng hiện tại, theo dõi các khách hàng hiện tại một vài tháng sau khi hoàn thành xong công trình, để kiểm tra và có biện pháp khi chủ đầu tư yêu cầu hay cần giúp đỡ. Điều này tăng thêm uy tín cho Công ty, nhờ vậy mà Công ty cũng sẽ được các khách hàng hiện tại này ủng hộ và có thể giới thiệu cho người quen hay đối tác của họ.

- Theo dõi các khách hàng tiềm năng, tìm kiếm thông tin tạo sự hợp tác, nắm bắt được tình hình thực tế và các thông tin để chuẩn bị cho những dự án mà Công ty muốn tham gia.

- Thực hiện các hoạt động bảo vệ môi trường, xử lý rác thải đúng nơi quy định, dọn dẹp các chất thừa thải hay vệ sinh nơi công trường sau khi hoàn thành dự án.

*** Quản trị điều hành và văn hóa tổ chức**

- Có các nội quy, quy chế trong Công ty tạo sự nề nếp, nghiêm túc trong công tác làm việc.

- Cấp trên gương mẫu, tạo dựng được sự uy nghiêm để cấp dưới noi gương và thực hiện đúng theo các nguyên tắc trong nội quy.

- Các phòng ban tham gia thực hiện công việc chín chu, hoàn thành tốt công việc được giao.

- Làm việc nhiệt tình, góp sức và kiến thức vào trong công việc, không vì lợi ích riêng, kê không chi phí và các nguyên vật tư để bán hay làm việc gian dối.

- Nhìn chung, bộ máy quản lí của Công ty tương đối đầy đủ, có sự phối hợp trong các phòng ban, mỗi phòng ban có trách nhiệm và nhiệm vụ công việc rõ ràng nên tạo dựng được môi trường làm việc ổn định mang lại hiệu quả cao trong công việc, là điểm mạnh để xây dựng chiến lược đấu thầu có hiệu quả khi phân công công việc và trau dồi kĩ năng cho các phòng ban tốt hơn.

*** Cơ sở vật chất**

- Cơ sở vật chất là điều kiện để Công ty hoạt động và sử dụng trong hoạt động kinh doanh.

- Đối với Công ty xây dựng, máy móc thiết bị được xem là bộ phận chủ yếu và quan trọng nhất trong tài sản cố định của Công ty. Nó là thước đo trình độ kỹ thuật, thể hiện năng lực hiện có đồng thời là nhân tố quan trọng góp phần tăng khả năng cạnh tranh của Công ty trong đấu thầu.

- Trong quá trình chấm thầu năng lực về máy móc thiết bị được chủ đầu tư xem xét rất kĩ, bởi vì nó có tác động rất lớn đối với chất lượng công trình và tiến độ thi công. Khi đánh giá về năng lực thiết bị chủ đầu tư thường đánh giá các mặt sau:

+ Tính hiện đại của thiết bị biểu hiện ở các thông số như tên nhà sản xuất, nước sản xuất, model, năm sản xuất, công suất, giá trị còn lại của thiết bị.

+ Tình trạng đồng bộ của thiết bị để đảm bảo sự đồng bộ phù hợp giữa các thiết bị.

+ Tính hiệu quả: Thể hiện qua việc sử dụng máy móc thiết bị sẽ tác động như thế nào đến hiệu quả sản xuất, khả năng huy động và phát huy tối đa nguồn lực về máy móc thiết bị sẵn có phục vụ cho mục đích cạnh tranh của nhà thầu.

+ Tính đổi mới là khả năng đáp ứng mọi yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh và đồng thời cũng là yếu tố nâng cao năng lực cạnh tranh. Trong quá trình thi

công yếu tố này sẽ giúp cho Công ty quyết định sự lựa chọn, tính toán và đưa ra các giải pháp hợp lí nhất.

Bảng 2.7. Thiết bị máy móc của Công ty

STT	Tên tài sản	Công suất
1	Xe đào KoMatSu	0.7m ³
2	Xe đào Kobeco	0.3m ³
3	Xe đào MiSuBiSi	0.3m ³
4	Xe ủi D30P	110CV
5	Xe ủi D20P	110CV
6	Xe Lu tinh	10T
7	Xe FoTon	6T
8	Xe DonFen	6,35T
9	Xe BoMaz	7T
10	Xe Chiến thắng	3,45T
11	Xe Ô tô 7 chỗ MiSuBiSi Jolie	
12	Máy trộn	350 lít
13	Máy phát điện	5kg
14	Máy bơm nước	
15	Máy đầm dùi	
16	Máy cắt thép	
17	Máy kinh Vỹ Nikin	
18	Máy Thủy bình	
19	Xe FoTon	6T

(Nguồn: Phòng kế toán)

Vì tính chất công việc nên tài sản cố định chủ yếu của Công ty là công cụ dụng cụ, vật kiến trúc và phương tiện vận tải nhằm đáp ứng điều kiện cho việc xây dựng, sản xuất của Công ty. Nhìn chung thì Công ty có các máy móc thiết bị để xây dựng

tương đối đầy đủ để thi công các công trình dự án, và có thể thuê bên ngoài nếu là dự án lớn, cơ sở vật chất, máy móc thiết bị có vai trò vô cùng quan trọng, tạo điều kiện khả năng cạnh tranh, nâng cao chất lượng công trình từ đó giảm được chi phí trong xây dựng, tạo được lợi thế cạnh tranh, xây dựng được chiến lược đấu thầu có hiệu quả.

2.2.2.2. Các yếu tố bên ngoài

*** Vai trò của khách hàng**

- Khách hàng là những nhà đầu tư, chủ đầu tư hay tổ chức. Khách hàng tạo ra áp lực mặc cả, hướng vào giảm giá và áp lực nâng cao chất lượng dịch vụ tác động đến lợi nhuận của công ty, khi khách hàng có ưu thế thì sẽ kéo giá xuống, đòi hỏi nâng cao chất lượng, và buộc công ty phải cung cấp dịch vụ tốt hơn, vì vậy doanh nghiệp cần xác định được khách hàng hiện tại, tìm kiếm được các mối quan hệ, các chủ đầu tư tương lai để định hướng chiến lược rõ ràng.

- Khách hàng chủ yếu của công ty là các chủ đầu tư thuộc Tỉnh. Mối quan hệ gần gũi, có thể gặp mặt được nhiều lần, nên sự trao đổi dễ dàng. Tuy nhiên, vì chỉ có nhiều khách hàng trong Tỉnh nên cũng là điều đáng lo ngại, vì có nhiều công ty xây dựng khác, nên khi tổ chức về các vấn đề mời thầu, khách hàng sẽ có nhiều lựa chọn cho các công ty mời thầu, nếu công ty có các lợi thế cạnh tranh riêng, có các kỹ thuật thi công tốt, chi phí có thể chấp nhận được thì khách hàng sẽ chọn, không thì khách hàng sẽ chọn những nhà thầu khác. Điều này làm công ty phải hạ giá thành sản phẩm so với những công ty khác để có cơ hội trúng thầu.

- Sau khi hoàn thành các công trình dự án công ty vẫn tiếp tục giữ liên lạc với khách hàng cũ, gọi điện hay gặp mặt để hỏi thăm về công trình dự án, có những trục trặc nào xảy ra sau khi hoàn thành dự án, để công ty có thể khắc phục được, điều này tạo nên sự hài lòng cũng như uy tín với khách hàng, cơ hội để khách hàng cũ giới thiệu công ty với những người quen hay đối tác của khách hàng. Từ đó, công ty có

thể khai thác được nhiều khách hàng hơn nữa, tìm kiếm được các dự án mới từ những khách hàng mới.

- Một số khách hàng trong Tỉnh của Công ty:
 - + Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất huyện Đức Phổ
 - + Công ty xây dựng La Hà
 - + Ban quản lý xây dựng nông thôn mới xã Phổ Nhơn
 - + Ban quản lý xây dựng nông thôn mới xã Phổ Thuận
 - + Ban quản lý xây dựng nông thôn mới xã Phổ Vinh
 - + Ban quản lý xây dựng nông thôn mới xã Phổ Quang
 - + Ban quản lý thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia xã Phổ Quang
 - + Ban quản lý thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia xã Phổ Văn
 - + Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất huyện Ba Tơ

*** Vai trò của nhà cung ứng**

- Cung ứng các nguyên vật tư phục vụ cho công tác xây dựng của công ty. Chủ yếu nhà cung ứng của công ty là các nhà cung ứng trong Tỉnh, nên một nhà cung ứng có thể cung ứng cho nhiều công ty xây dựng khác nhau trong cùng lĩnh vực, nên giá cả sẽ cạnh tranh, tăng giảm giá phụ thuộc vào nhà cung ứng và thị trường.

- Công ty cần tìm kiếm và làm ăn lâu dài uy tín với các nhà cung ứng. Thiết lập mối quan hệ tốt với nhà cung ứng để mang lại nhiều lợi thế cho doanh nghiệp, làm ăn hợp đồng lâu dài, tạo được sự hài lòng, trả nợ đúng hạn, chất lượng tin tưởng lâu dài. Giá cả biến động phù hợp và có sự thương lượng với nhau để giải quyết các nguồn đầu vào hợp lí.

- Các nhà cung ứng chủ yếu của Công ty:
 - + Công ty trách nhiệm hữu hạn Nghĩa Kim Mai: cung ứng sắt, thép, ...

+ Công ty cổ phần tập đoàn Hoa Sen- chi nhánh tỉnh Quảng Ngãi: cung ứng các loại tôn, ...

+ Công ty cổ phần Đá Mỹ Trang: cung ứng đất, đá, cát bụi, ...

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại và dịch vụ ô tô Tín Thành Hưng: cho thuê xe phục vụ công trình xây dựng như xe đổ bê tông, xe đổ đất, ...

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên sản xuất thương mại và dịch vụ điện công nghiệp Hùng Thịnh: cung ứng các thiết bị đồ điện phục vụ trong công tác xây dựng công trình.

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Thu Hương: cung ứng kim loại và quặng kim loại, vật liệu thiết bị lắp đặt trong xây dựng, ...

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn xây dựng và quảng cáo Hồng Sang.

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên tư vấn và xây lắp Khang Thịnh: cung ứng các bản vẽ hay tư vấn các thiết kế thi công, nội dung các công việc, ...

*** Khả năng của đối thủ cạnh tranh**

Các đối thủ cạnh tranh trong ngành tương đối đa dạng với các tiềm lực khác nhau, là những người tham gia dự thầu. Số lượng đối thủ và năng lực của các đối thủ trên thị trường quyết định mức độ cạnh tranh làm ảnh hưởng đến khả năng thắng thầu của doanh nghiệp. Công ty cần phải hiểu biết về đối thủ cạnh tranh để xác định chiến lược cạnh tranh. Phân tích đối thủ cạnh tranh, biết mình biết ta, tự nhận thức và nâng cao hơn nữa để có được lợi thế trong công tác xây dựng.

- Một số đối thủ cạnh tranh trong Tỉnh:

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn đầu tư và xây dựng Bách Bằng

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên xây dựng Nhất Hòa

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn đầu tư và xây dựng Ánh Linh

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn xây dựng Minh Hoan

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên xây dựng dịch vụ thương mại Đạt Nguyên.

- Trong đó, đối thủ mạnh nhất và quan trọng, chiếm hầu hết các dự án mà Công ty tham gia là: Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn đầu tư và xây dựng Bách Bằng.

Về mẫu mã sản phẩm, công ty đối thủ xây dựng nhiều loại công trình dự án khác nhau, Giám đốc là người có kinh nghiệm trong nghề xây dựng hơn 20 năm, từ khi còn đi làm việc cho một công ty xây dựng khác, thực hiện cùng lúc nhiều loại dự án khác nhau, có nguồn nhân lực lớn và nguồn tài chính mạnh trong đó nguồn nhân lực của đối thủ hiện có là 100 người, với nguồn lực tài chính vốn điều lệ là 15.000.000.000 VNĐ; người quản lý trong Công ty có cả hai người con trai học chuyên ngành xây dựng nên quản lý và thực hiện các công việc ngoài công trường tốt, khắt khe, ra công trường chỉ huy và giám sát, mang lại tiến độ thi công chính xác, thực hiện các công việc đúng theo yêu cầu trong sơ đồ bản vẽ hay thi công kỹ thuật, giảm chi phí phát sinh.

Đối thủ sử dụng các biện pháp kỹ thuật thi công tiên tiến và hiện đại hơn so với Công ty, có các máy móc tiên tiến, có xe trộn bê tông, xe đổ đất, xe xúc đất, máy lu đường nhựa atphan, máy rải và hoàn thiện mặt đường, máy xúc gầu ngược, cần cẩu đặt trên ô tô, ... mà không cần phải đi thuê, nên chi phí cho các thiết bị này được giảm bớt, đây cũng là một lợi thế cạnh tranh của đối thủ khi có sẵn các loại máy thi công xây dựng từ đó tham gia và dự thầu bằng tài chính sẽ thấp hơn với Công ty vì Công ty còn phải đi thuê những loại máy thi công này từ bên ngoài nên chi phí cao hơn, buộc phải kê chi phí cao để khi trúng thầu không bị lỗ.

- Công ty đối thủ có nhà máy sản xuất gạch không nung, tự cung tự cấp cho chính dự án công trình của họ, ngoài ra còn cung cấp gạch trên thị trường; nên giá thành sản phẩm sẽ thấp hơn so với công ty khi công ty mọi thứ đều mua từ các nhà cung ứng bên ngoài, giá cả phụ thuộc vào nhà cung ứng và thị trường.

- Công ty đối thủ đã từng thực hiện các dự án lớn, và hầu hết các dự án lớn trong Tỉnh đều trúng thầu và thi công công trình, nên tạo được sự uy tín, sự hài lòng đối với các chủ đầu tư.

- Đối thủ hoạt động trong ngành xây dựng từ lâu, trước Công ty nên có mối quan hệ nhiều và rộng rãi, các khách hàng cũ hài lòng với chất lượng sản phẩm công trình mà đối thủ thi công nên họ vẫn muốn hợp tác khi có các dự án.

- Công ty đối thủ ngày càng mở rộng, có cả nhà máy sản xuất, họ đầu tư theo chiều rộng; ngày càng phát triển hơn nữa, chứng tỏ đối thủ sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả lợi nhuận, ngày càng mở rộng thêm, điều này cũng là một phần quan trọng trong việc xem xét của các chủ đầu tư dự án, vì chỉ khi kinh doanh có hiệu quả thì mới đầu tư theo chiều rộng được, cũng đồng nghĩa với vấn đề sẽ thực hiện dự án công trình thuận lợi vì nguồn tài chính ổn định.

*** Khả năng của các đối thủ tiềm ẩn mới**

- Các đối thủ tiềm ẩn đang cố gắng gia nhập vào thị trường mục tiêu của Công ty làm thay đổi áp lực và bản đồ cạnh tranh. Cần nghiên cứu và tìm hiểu các thông tin để giúp Công ty bảo vệ vị trí duy trì hàng rào hợp pháp nhằm ngăn cản sự xâm nhập ngành.

- Đối thủ tiềm ẩn mới là: Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên tư vấn thiết kế xây dựng – Nội thất kiến trúc xanh:

Hiện tại Công ty đối thủ này đã trúng được nhiều thầu dự án với các công trình thi công nội thất kiến trúc xanh, nhưng là các dự án kiến trúc xanh, thiết kế thi công chủ yếu là đồ gỗ, tuy không cùng một sản phẩm dịch vụ nhưng nó có liên quan đến công trình dự án.

Các công trình dự án của Công ty đối thủ nhìn bắt mắt, đẹp kích thích thị hiếu của khách hàng, nên khách hàng sẽ có nhiều lựa chọn hơn trong dự án của họ.

Công ty đối thủ cũng hướng tới một tệp khách hàng chung với Công ty nên thị trường khách hàng sẽ bị phân chia và làm giảm bớt lượng khách hàng.

2.3. Kết quả đạt được và một số hạn chế

2.3.1. Những kết quả đạt được

- Công ty trong thời gian qua giai đoạn 2019-2021 nhìn chung đã thực hiện được những nội dung trong công tác đấu thầu đem lại hiệu quả trong công tác, nhờ sự cố gắng nỗ lực và dựa vào tình hình thực tế của công ty, dựa vào thị trường nguồn cung cầu, dựa vào chủ trương Nhà nước, ... mà công ty đã trúng được một số dự án trong thời gian qua.

Bảng 2. 8. Những dự án trúng thầu gần đây nhất của Công ty

STT	Tên dự án/ Chủ đầu tư	Vai trò	Ngày kí hợp đồng	Giá hợp đồng
1	Trường Tiểu học Phổ Ninh-06 phòng học, 2 tầng. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ	Nhà thầu độc lập	08/04/2019	2.384.156.000
2	Trường Tiểu học Phổ Ninh-Nhà Hiệu bộ. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ	Nhà thầu độc lập	16/07/2019	3.421.624.000
3	Trường Tiểu học Phổ Phong nâng cấp, mở rộng 10 phòng học. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và	Nhà thầu độc lập	06/08/2019	4.955.254.000

	phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ			
4	Tuyến Ông Sanh- Đập Ô Lòi-KDC 5. Ban Quản lý thực hiện Chương trình mục tiêu quốc gia xã Phổ Cường	Nhà thầu độc lập	30/09/2019	1.202.265.000
5	Công trình nâng cấp tuyến đường Nguyễn Nghiêm. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Ba Tơ	Nhà thầu độc lập	12/11/2019	5.640.078.000
6	Thi công đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ	Nhà thầu độc lập	08/05/2020	3.582.581.000
7	Nâng cấp đập dâng nước Ông Sĩ xã Phổ Khánh. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng Thị xã Đức Phổ	Nhà thầu độc lập	25/06/2020	2.640.998.000
8	Sửa chữa nâng cấp tuyến kênh N16-3. Công ty TNHH MTV Khai thác chương trình thủy lợi Quảng Ngãi	Nhà thầu độc lập	30/09/2020	6.882.608.000

9	Trường Trung học số 2 Phố Thuận. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng Thị xã Đức Phổ	Nhà thầu độc lập	15/10/2020	1.695.355.000
10	Đầu tư xây dựng hạ tầng khu xử lý liên hợp chất thải rắn thị xã Đức Phổ, Hạng mục: Đường dẫn đường Đức Phổ-km7(QL24) giai đoạn 2. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ	Nhà thầu liên danh	21/12/2020	13.165.585.000
11	Đường Trung tâm Thị Trấn Đức Phổ nối dài huyện Đức Phổ. Công ty xây dựng La Hà	Nhà thầu độc lập	10/02/2021	5.656.565.000
12	Sửa chữa nâng cấp hệ thống nước sạch xã Phố Thuận. Nước sạch và vệ sinh môi trường nông thôn Quảng Ngãi	Nhà thầu độc lập	06/08/2021	4.013.117.000
13	Gói thầu số 5: Thi công xây dựng công trình. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ	Nhà thầu độc lập	29/12/2021	8.634.462.803

(Nguồn: Phòng đấu thầu)

Nguyên nhân:

+ Đây là những dự án có quy mô nhỏ và vừa phù hợp với phương tiện máy móc thi công, phù hợp với kỹ thuật thi công, năng lực tài chính và kinh nghiệm của Công ty trong công tác xây dựng.

+ Trong giai đoạn 2019-2021 Công ty kinh doanh đạt hiệu quả, lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng, năng lực tài chính ổn định, không có nợ xấu; không nợ thuế, ... nên được các chủ đầu tư đánh giá tốt trong vấn đề về năng lực tài chính của Công ty, những đánh giá này cũng nói lên được sự đảm bảo thi công hoàn thiện của Công ty với chủ đầu tư về dự án được tiến hành.

Bảng 2. 9: Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp giai đoạn 2019-2021

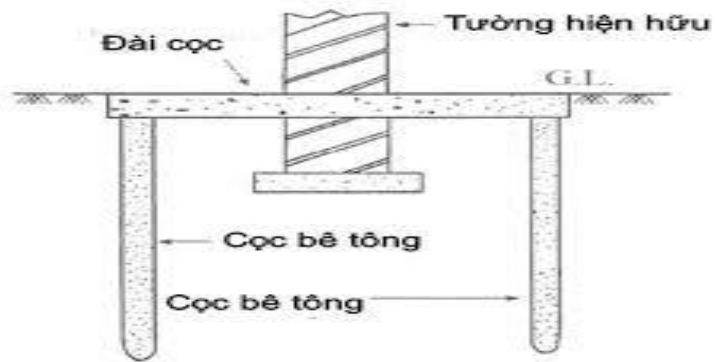
Năm	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Lợi nhuận sau thuế	614.131.346	932.409.383	1.457.163.819
Tốc độ tăng tăng		51,83	56,28

(Nguồn: Phòng kế toán)

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp tăng qua các năm, năm 2020 lợi nhuận sau thuế tăng 51,83% so với năm 2019 đạt 932.409.383 VNĐ; năm 2021 lợi nhuận sau thuế tăng 56,28% so với năm 2020 đạt 1.457.163.819 VNĐ kinh doanh đạt hiệu quả, ngày càng cải thiện được công tác hoạt động sản xuất làm giảm bớt các chi phí nâng cao lợi nhuận.

+ Đội ngũ cán bộ chủ chốt, đội ngũ cán bộ tại công trường đảm bảo điều kiện về yêu cầu kinh nghiệm, trình độ cũng như là kỹ thuật chuyên môn, áp dụng được kiến thức vào trong các công trình xây dựng, đem lại hiệu quả chất lượng, đặc biệt là lượng lao động trong dự án có tuổi đời khá trẻ họ thể hiện được tính sáng tạo trong công việc.

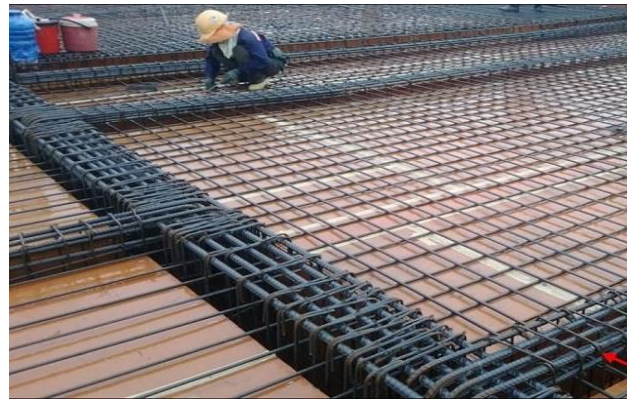
+ Dự án thi công phù hợp với kỹ thuật thi công, Công ty đã từng thi công các hạng mục tương tự trong dự án. Một số biện pháp thi công:



Thi công đất và gia cố nền móng



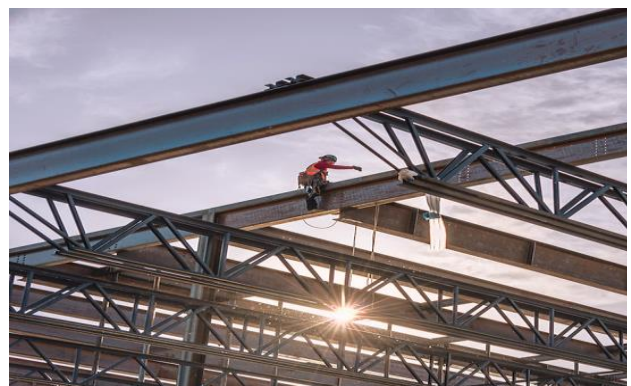
Thi công ván khuôn, giàn giáo



Thi công cốt thép



Thi công bê tông



Thi công lắp dựng kết cấu thép



Thi công kết cấu gạch đá



Thi công hoàn thiện

Thi công đất: trong thi công xây dựng công tác đất chiếm một vị trí quan trọng. Chất lượng và tiến độ thi công đất có ảnh hưởng quyết định đến chất lượng và tiến độ thi công nền và móng công trình. Khối lượng công tác đất và mức độ khó dễ trong thi công đất phụ thuộc vào đặc tính cấu tạo của công trình, loại móng, điều kiện địa chất, địa hình, khí hậu, thời tiết, v.v. Nói chung thi công đất khối lượng lớn, công việc nặng nhọc có thể gặp rất nhiều khó khăn, trở ngại. Vì vậy, việc lựa chọn phương án thi công đất có ý nghĩa kinh tế, kỹ thuật quan trọng, góp phần nâng cao chất lượng công trình, rút ngắn thời gian thi công, hạ giá thành công trình, giảm những công việc nặng nhọc cho người công nhân; Gia cố nền móng là biện pháp sửa chữa, khắc phục và cải thiện tình trạng của nền móng công trình. Việc gia cố nền móng thật sự cần thiết nhằm tăng cường kết cấu nền móng của một công trình hiện hữu. Biện pháp này bao gồm việc lắp đặt các gối đỡ tạm thời hoặc vĩnh viễn vào kết cấu móng hiện có. Để đạt được khả năng chịu lực mong muốn.

Thi công ván khuôn, giàn giáo: Là hệ thống dùng để chống đỡ cốppha sàn bê tông, để bao che an toàn thi công xây dựng. Nó được thiết kế nhiều loại để tối ưu về tính an toàn, tiết kiệm chi phí cho từng công việc nên ngày nay con người sáng chế ra các loại phù với đặc tính công việc.

Thi công cốt thép: Cốt thép là một loại vật liệu xây dựng có khả năng chịu lực kéo, có tính đàn hồi cao, độ dẻo lớn, chịu kéo và chịu nén tốt. Cốt thép được đặt vào bê tông chủ yếu là để chịu lực kéo thay cho bê tông, ngăn cản sự phát triển vết nứt trong bê tông, ngoài ra cũng dùng cốt thép cùng chịu nén với bê tông. Cốt thép đặt vào bê tông được tạo thành dạng lưới hoặc khung, chỗ các cốt thép giao nhau được liên kết bằng hàn hoặc buộc bằng dây thép mềm. Cốt thép dùng trong kết cấu bê tông phải đảm bảo các yêu cầu của thiết kế, đồng thời phù hợp với tiêu chuẩn và các tiêu chuẩn, quy phạm khác có liên quan.

Thi công bê tông: là công đoạn quan trọng quyết định chất lượng công trình

Trộn bê tông bằng máy đặt tại công trường: Bê tông cho tất cả các kết cấu của công trình đều được trộn bằng máy trộn bê tông 500 lít đặt tại hiện trường. Cấp phối (Xi măng, cát, đá) phải đúng theo thiết kế – cấp phối được nhà thầu xây dựng, kiểm tra, đệ trình bên A phê duyệt. Thời gian phải đủ để vật liệu được trộn đều (khoảng 2,5 phút với máy trộn 500 lít). Trình tự đổ vật liệu vào máy trộn: Trước hết đổ 15-20% lượng nước, sau đó đổ xi măng và cốt liệu cùng một lúc, đồng thời đổ dần và liên tục phần nước còn lại. Khi dùng phụ gia thì việc trộn phụ gia phải theo chỉ dẫn của người sản xuất phụ gia.

Trong quá trình trộn để tránh hỗn hợp bê tông bám dính vào thùng trộn, cứ sau 2 giờ làm việc cần đổ vào thùng trộn cốt liệu lớn và nước của một mẻ trộn và quay máy trộn khoảng 5 phút, sau đó cho cát và xi măng vào trộn tiếp theo thời gian qui định.

Vận chuyển vật liệu:

- Bê tông đổ bằng máy trộn tại chỗ sẽ được vận chuyển theo phương thẳng đứng bằng vận thăng và tời, vận chuyển ngang bằng xe cải tiến, xe cút kít.
- Các phương tiện vận chuyển phải đảm bảo bê tông không bị phân tầng, kín khí để đảm bảo không làm mất nước xi măng trong khi vận chuyển.
- Đường vận chuyển phải bằng phẳng tiện lợi.

Đổ bê tông:

- Trước khi đổ bê tông: kiểm tra lại hình dáng, kích thước, khe hở của ván khuôn. Kiểm tra cốt thép, sàn giáo, sàn thao tác. Chuẩn bị các ván gỗ để làm sàn công tác.
- Chiều cao rơi tự do của bê tông không quá 1,5m – 2m để tránh phân tầng bê tông.
- Khi đổ bê tông phải đổ theo trình tự đã định, đổ từ xa đến gần, từ trong ra ngoài, bắt đầu từ chỗ thấp trước, đổ theo từng lớp, xong lớp nào đầm lớp ấy.
- Dùng đầm bàn cho sàn, đầm dùi cho cột, dầm, tường.
- Chiều dày lớp đổ bê tông tuân theo bảng 16 TCVN4453: 1995 để phù hợp với bán kính tác dụng của đầm.
- Bê tông phải đổ liên tục không ngừng tùy tiện, trong mỗi kết cấu mạch ngừng phải bố trí ở những vị trí có lực cắt và mô men uốn nhỏ.
- Khi trời mưa phải che chắn, không để nước mưa rơi vào bê tông. Trong trường hợp ngừng đổ bê tông qua thời hạn qui định ở bảng 18 TCVN 4453:1995.
- Bê tông móng chỉ được đổ lên lớp đệm sạch trên nền đất cứng.
- Đổ bê tông cột có chiều cao nhỏ hơn 5m và tường có chiều cao nhỏ hơn 3m thì nên đổ liên tục.
- Cột có kích thước cạnh nhỏ hơn 40cm, tường có chiều dày nhỏ hơn 15cm và các cột bất kì nhưng có đai cốt thép chông chéo thì nên đổ liên tục trong từng giai đoạn có chiều cao 1,5m.
- Cột cao hơn 5m và tường cao hơn 3m nên chia làm nhiều đợt nhưng phải đảm bảo vị trí và cấu tạo mạch ngừng thi công hợp lí.

Đầm bê tông: là nhằm làm cho hỗn hợp bê tông được đặc chắc, bên trong không bị các lỗ rỗng, bên mặt ngoài không bị rỗ, và làm cho bê tông bám chặt vào cốt thép.

Yêu cầu của đầm là phải đầm kỹ, không bỏ sót và đảm bảo thời gian, nếu chưa đầm đủ thời gian thì bê tông không được lèn chặt, không bị rỗng, lỗ. Ngược lại, nếu đầm quá lâu, bê tông sẽ nhão ra, đá sỏi to sẽ lắng xuống, vữa ximăng sẽ nổi lên trên, bê tông sẽ không được đồng nhất.

Đối với sàn, nền, mái thì dùng đầm bàn để đầm, khi đầm mặt phải kéo từ từ, các dải chồng lên nhau 5-10cm. Thời gian đầm ở 1 chỗ khoảng 30-50s.

Đối với cột, dầm thì dùng đầm dùi để đầm, chiều sâu mỗi lớp bê tông khi đầm dùi khoảng 30-50cm, khoảng cách di chuyển đầm dùi không quá 1,5 bán kính tác dụng của đầm. Thời gian đầm khoảng 20-40s. Chú ý trong quá trình đầm tránh làm sai lệch cốt thép.

Bảo dưỡng bê tông:

Bảo dưỡng bê tông tức là thực hiện việc cung cấp nước đầy đủ cho quá trình thủy hoá của xi măng-quá trình đông kết và hoá cứng của bê tông. Trong điều kiện bình thường. Ngay sau khi đổ 4 giờ nếu trời nắng ta phải tiến hành che phủ bề mặt bằng để tránh hiện tượng ‘trắng bề mặt’ bê tông rất ảnh hưởng đến cường độ nhiệt độ 15oC trở lên thì 7 ngày đầu phải tưới nước thường xuyên để giữ ẩm, khoảng 3 giờ tưới 1 lần, ban đêm ít nhất 2 lần, những ngày sau mỗi ngày tưới 3 lần. Tưới nước dùng cách phun (phun mưa nhân tạo), không được tưới trực tiếp lên bề mặt bê tông mới đông kết. Nước dùng cho bảo dưỡng, phải thoả mãn các yêu cầu kỹ thuật như nước dùng trộn bê tông. Với sàn mái có thể bảo dưỡng bằng cách xây be, bơm 1 đan nước để bảo dưỡng. Trong suốt quá trình bảo dưỡng, không để bê tông khô trắng mặt.

Thi công lắp dựng kết cấu thép: Khi lắp dựng cốt thép, các bộ phận lắp dựng trước không được gây trở ngại cho các bộ phận lắp dựng sau. Có biện pháp ổn định vị trí cốt thép không để biến dạng trong quá trình thi công bê tông. Khi đặt cốt thép và cốp pha tựa vào nhau tạo thành một tổ hợp cứng thì cốp pha chỉ được đặt trên các giao điểm của cốt thép chịu lực và theo đúng vị trí quy định của thiết kế.

Các con kê cần đặt tại các vị trí thích hợp tùy theo mật độ cốt thép. Con kê có chiều dày bằng lớp bê tông bảo vệ cốt thép và làm bằng các vật liệu không ăn mòn cốt thép và không phá hủy bê tông, thường là từ bê tông đúc sẵn có mác lớn hơn mác thiết kế. Sai lệch chiều dày lớp bê tông bảo vệ so với thiết kế không được vượt quá 3mm đối với chiều dày lớp bảo vệ nhỏ hơn 15mm và 5mm đối với chiều dày lớp bảo vệ lớn hơn 15mm.

Thi công kết cấu gạch đá: Kết cấu gạch đá được sử dụng làm kết cấu chịu lực như xây tường, cột, móng,

Thi công hoàn thiện: Phần hoàn thiện bao gồm các công đoạn tạo vẻ thẩm mỹ cho ngôi nhà như trát tường, láng sàn, ốp lát gạch, lắp đặt hệ thống kỹ thuật điện, cấp thoát nước, điện thoại,

+ Các tỷ số tài chính doanh nghiệp tương đối đảm bảo tạo nên niềm tin cũng như là khẳng định được tài chính của Công ty trong quá trình thực hiện sản xuất xây dựng.

Bảng 2. 10. Tỷ số thanh toán hiện hành của Công ty giai đoạn 2019-2021

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tài sản ngắn hạn	29.875.246.550	30.034.543.264	31.245.435.720
Nợ ngắn hạn	22.772.091.860	23.874.592.804	24.775.390.820
Tỷ số = Tài sản ngắn hạn/nợ ngắn hạn	1,31	1,25	1,26

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tỷ số thanh toán hiện hành cho biết khả năng của Công ty trong việc dùng các tài sản ngắn hạn như tiền mặt, hàng tồn kho hay các khoản phải thu để chi trả cho các khoản nợ ngắn hạn của mình. Giai đoạn 2019-2021 tỷ số này đều lớn hơn 1 chứng

tổ Công ty đang trong tình trạng đảm bảo có khả năng sẽ hoàn trả được các khoản nợ. Điều này cũng là nguyên nhân mà nhà thầu trúng thầu vì nó đảm bảo được khả năng trả nợ cũng như quá trình thi công trong dự án được tiến triển thuận lợi không nợ xấu, thi công đúng tiến độ, không bị trục trặc.

Bảng 2. 11. Tỷ số thanh toán nhanh của Công ty giai đoạn 2019-2021

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.695.186.322	16.440.298.633	16.830.923.569
Các khoản phải thu	13.825.198.947	13.309.945.017	13.359.712.321
Các khoản đầu tư ngắn hạn			
Nợ ngắn hạn	22.772.091.860	23.874.592.804	24.775.390.820
Tỷ số= (Tiền và các khoản tương đương tiền + Các khoản phải thu + Các khoản đầu tư ngắn hạn)/Nợ ngắn hạn	1,28	1,21	1,22

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tỷ số thanh toán nhanh cho biết liệu Công ty có đủ các tài sản ngắn hạn để trả cho các khoản nợ ngắn hạn mà không cần phải bán hàng tồn kho hay không. Tỷ số này phản ánh chính xác hơn tỷ số thanh toán hiện hành. Giai đoạn 2019-2021 tỷ số thanh toán nhanh của Công ty đều lớn hơn 1 chứng tỏ Công ty có khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn.

Bảng 2.12: Hệ số nợ của Công ty giai đoạn 2019-2021

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tổng nợ	23.982.710.265	25.422.701.276	26.244.105.385
Tổng tài sản	30.892.553.293	31.275.892.558	32.576.722.452
Hệ số nợ = Tổng nợ/tổng tài sản	0,77	0,81	0,81

(Nguồn: Phòng kế toán)

Hệ số nợ tương đối cao, nhưng vẫn thấp hơn 1, Công ty vẫn có khả năng trả nợ, nhưng sẽ gặp khó khăn, nếu kinh doanh không hiệu quả hoặc gặp trục trặc không thể xoay chuyển được Công ty buộc phải phá sản hoặc thanh lý tài sản để trả nợ.

+ Ngành xây dựng là một trong những ngành chủ chốt của nền kinh tế. Các dự án xây dựng tại Tỉnh ngày càng được triển khai để hoàn thiện cơ sở hạ tầng mang lại chất lượng phục vụ cho đời sống. Đây là cũng điều kiện để Công ty phát huy được những chiến lược đấu thầu để kết quả trúng thầu là cao nhất. Nhà nước ngày càng quan tâm hoàn thiện công tác quản lý đấu thầu. Làm cho công tác tổ chức thầu trở nên công khai, minh bạch, thể hiện rõ tính cạnh tranh công bằng. Bên cạnh đó, việc ban hành luật đấu thầu cùng những văn bản hướng dẫn thi hành luật tạo cho công tác đấu thầu có một hành lang cụ thể, tạo sự dễ dàng trong đấu thầu. Công ty hoạt động kinh doanh có hiệu quả đã góp phần tạo thế và lực để hoạt động đấu thầu có cơ sở đạt được những kết quả lớn hơn. Công ty đã có thể đáp ứng yêu cầu của nhiều gói thầu hơn, hướng tới nhiều loại công trình khác nhau, thi công nhiều công trình một lúc... Trải qua quãng thời gian dài hoạt động, Công ty có nhiều kinh nghiệm trong hoạt động đấu thầu. Với những công trình đã thực hiện, Công ty đã tạo được uy tín trong lòng khách hàng, xây dựng được một số thị trường truyền thống.

+ Công ty dự đoán đối thủ và các nhà thi công khác. Khả năng tài chính, năng lực thi công, đội ngũ cán bộ, số năm kinh nghiệm của họ. Để từ đó đưa ra giá dự thầu

mang tính cạnh tranh. Dự đoán được sự giảm giá trong giá dự thầu để không bị lỗ mà xác suất trúng thầu là cao nhất.

+ Tạo được các mối quan hệ với chủ đầu tư nên có thể có những thông tin chi tiết trong dự án, để chuẩn bị hồ sơ dự thầu đạt chất lượng.

+ Công ty chọn chiến lược phát triển tập trung xâm nhập thị trường phù hợp với tình hình thực tế tại Công ty, với vốn đầu tư có hạn, thì chiến lược này phù hợp với công ty, tập trung xâm nhập thị trường để tìm kiếm được các dự án xây dựng công trình nhờ vào kỹ thuật thi công, năng suất lao động để đem lại lợi thế cạnh tranh, mang lại kết quả vì vậy Công ty đã trúng thầu được một số dự án trong khu vực của Tỉnh.

- Thời gian qua giai đoạn 2019-2021 Công ty có những chiến lược trong công tác đấu thầu:

+ Đảm bảo về năng lực tài chính để có thể nhận thầu và thực hiện được các công trình dự án, không có nợ xấu, nợ dài hạn, không nợ thuế điều này cũng chứng minh được năng lực của Công ty tạo nên sự uy tín với chủ đầu tư.

+ Cải tiến trình độ chuyên môn của các bộ phận, nhất là bộ phận phòng kỹ thuật, để xác định được những thông tin xây dựng nên bản tiên lượng khối lượng công việc và đơn giá chính xác, bản vẽ thi công trình bày đẹp rõ ràng thu hút chủ đầu tư.

+ Nghiên cứu hồ sơ thiết kế, các quy chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn áp dụng cho dự án, chỉ dẫn kỹ thuật và quy định của hợp đồng xây dựng.

+ Xây dựng các phương pháp kỹ thuật thi công phù hợp với quy mô dự án, có kinh nghiệm trong nhiều dự án khác, rút ra được các lợi thế hay giảm được các chi phí khác để giá dự thầu khi đi đấu thầu là hợp lí nằm trong ngưỡng chấp nhận được.

+ Các bảng tính trong giá dự thầu được Công ty kiểm tra rà soát, phân tích đầy đủ, trình bày đẹp đẽ, rõ ràng thuận lợi cho việc quản lý và cũng thuận lợi cho việc

xem xét của chủ đầu tư về phần kỹ thuật và tài chính mà Công ty sẽ thực hiện khi trúng thầu.

+ Công ty tạo được mối quan hệ với những nhà đầu tư cũng như là những nhà thầu khác, có thể tìm hiểu được đối phương trong quá trình mà mình tham gia đấu thầu hay phương pháp thi công kỹ thuật từ đó tạo hướng xây dựng đơn giá hợp lí cho Công ty xác xuất trúng thầu cao, mà lợi nhuận vẫn đạt yêu cầu mà Công ty đề ra.

+ Thực hiện nội dung về quản lý an toàn lao động, chất lượng thi công xây dựng công trình và bảo trì công trình xây dựng.

- Một ví dụ điển hình về hồ sơ dự thầu của Công ty

Gói thầu: Gói thầu số 5. Thi công xây dựng công trình. Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ

+ Đơn dự thầu (phụ lục)

+ Bảo lãnh dự thầu

+ Giấy chứng nhận đăng kí doanh nghiệp công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên (phụ lục)

+ Bảng tổng hợp giá dự thầu (phụ lục)

+ Thiết bị thi công chủ yếu dự kiến huy động để thực hiện gói thầu (phụ lục)

+ Chứng chỉ năng lực hoạt động xây dựng (phụ lục)

- Hợp đồng tương tự do nhà thầu thực hiện
- Mô tả tính chất tương tự của hợp đồng

+ Hợp đồng thi công xây dựng công trình: Số 62/2020/HĐ-XD. Gói thầu số 06 Thi công xây dựng công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ giữa Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ và Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn và xây dựng giao thông 24-3. (phụ lục)

- Phụ lục hợp đồng xây dựng: Số 03-62/2020/PLHĐ-XD giữa Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ và Công ty.
- Biên bản nghiệm thu hoàn thành đưa công trình vào sử dụng.

+ Hợp đồng thi công xây dựng công trình: Số 174/2020/HĐ-XD. Gói thầu số 06 Thi công xây dựng công trình: Đầu tư xây dựng hạ tầng khu xử lí liên hợp chất thải rắn thị xã Đức Phổ, hạng mục Đường dẫn đường Đức Phổ-KM7 (QL24), giai đoạn 2; giữa Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ và Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

- Phụ lục hợp đồng (Kèm theo hợp đồng số 174/2020/HĐ-XD ngày 21/12/2020).
- Biên bản nghiệm thu hoàn thành đưa công trình vào sử dụng.

+ Hợp đồng thi công xây dựng công trình: Số 76/2019/HĐ-XD. Gói thầu số 06 Toàn bộ xây dựng công trình : Nâng cấp tuyến đường Nguyễn Nghiêm giữa Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất huyện Ba Tơ và liên danh Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

- Phụ lục hợp đồng (Kèm theo hợp đồng số 76/2019/HĐ-XD ngày 12/11/2019)
- Biên bản thương thảo hợp đồng gói thầu số 06 Toàn bộ xây dựng công trình : Nâng cấp tuyến đường Nguyễn Nghiêm.

+ Bảng đề xuất nhân sự chủ chốt.

+ Bảng lý lịch chuyên môn nhân sự chủ chốt.

+ Hợp đồng lao động

+ Hợp đồng nguyên tắc (V/v thuê thiết bị, máy thi công Gói thầu số 5: Thi công xây dựng công trình: Đường Đức Phổ-Phổ Khánh (ĐH.47, các đoạn còn lại).

+ Tình hình tài chính của nhà thầu (Số liệu tài chính 3 năm gần nhất)

+ Doanh thu bình quân hàng năm từ hoạt động xây dựng

+ Báo cáo tài chính năm 2018: Đơn vị Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

+ Báo cáo tài chính năm 2019: Đơn vị Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

+ Báo cáo tài chính năm 2020: Đơn vị Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

+ Nguồn lực tài chính

2.3.2. Một số hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Một số hạn chế

- Chưa tận dụng và huy động được nguồn tài chính một cách hiệu quả để đáp ứng trong những gói thầu dự án xây dựng.

- Kỹ thuật thi công vẫn chưa được tự động hóa cơ giới, vẫn cần sử dụng nhiều sức lao động, nên chi phí trong quá trình xây dựng sẽ cao, và thời gian tiến độ thi công dự án cũng kéo dài.

- Sử dụng những công nghệ thi công cũ, không có dây chuyền sản xuất, chủ yếu là sự phối hợp giữa các bộ phận lao động với nhau.

- Giá thành dự thầu của Công ty còn cao so với trung bình chung các nhà thầu khác tham gia.

- Kinh nghiệm nhà thầu trong những dự án lớn còn thấp chưa đủ tin cậy cho chủ đầu tư, nên khả năng khó trúng thầu.

- Chính vì những hạn chế này nên thời gian qua có một số dự án Công ty không trúng thầu:

Bảng 2. 13. Một số dự án đấu thầu bị loại của Công ty

STT	Tên dự án	Chủ đầu tư
1	Xây mới tuyến đường, hệ thống thoát nước đường Trần Hưng Đạo trung tâm Thị xã Đức Phổ	Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ
2	Dự án đường vào cụm công nghiệp Phố Hòa	Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ
3	Dự án đường Trà Câu- KM7 (Quốc lộ 24)	Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ
4	Công trình kè sông Lò Bó	Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất Thị xã Đức Phổ

(Nguồn: Phòng đấu thầu)

2.3.2.2. Nguyên nhân

- Đây là những dự án với quy mô lớn, năng lực thiết bị, nhân công chưa đủ sức đảm đương các công trình có yêu cầu khắt khe về chất lượng kỹ thuật và tiến độ.

- Công ty có quy mô nhỏ, các công trình dự án lớn đòi hỏi tài chính tốt, quy mô Công ty lớn nên khả năng cạnh tranh với các công ty cùng lĩnh vực gay gắt, không thể thắng thầu, còn hạn hẹp về tài chính.

- Hồ sơ thiết kế và bản tiên lượng còn có những thiếu sót.

- Công ty còn yếu trong khâu tìm kiếm thông tin thị trường, thông tin khách hàng, thông tin về đối thủ cạnh tranh nguyên nhân là do Công ty chưa thực sự quan tâm và có kế hoạch trong công tác Marketing, tìm hiểu thị trường hay thông tin khách hàng.

- Một số máy móc thiết bị thi công đã cũ, chưa được nâng cấp, chậm được đổi mới trong khi các công trình xây dựng đang ngày càng đa dạng về yêu cầu, kỹ thuật thi công vì nguồn vốn của Công ty hạn hẹp, mà việc đầu tư phát triển trong kinh

doanh cần đảm bảo nên việc phân bổ nguồn vốn đầu tư để mua sắm máy móc thiết bị mới là quá lớn.

- Trong các bảng tính của giá thành dự thầu còn cao so với mặt bằng chung hoặc vượt ngưỡng chấp nhận của chủ đầu tư.

- Chưa tiếp cận và nắm bắt rõ được thị trường, khi thông tin đấu thầu đưa ra có nhiều nhà thầu khác đã nắm bắt được nội dung, nên họ chuẩn bị đơn dự thầu tốt hơn.

- Không có công nghệ nào mới hay không có công nghệ sử dụng máy móc hiện đại, dây chuyền sản xuất, chủ yếu là người lao động nên tiến độ thực hiện dự án kéo dài, chi phí cao, mà chủ đầu tư lại muốn tối ưu hóa chi phí nên sẽ chọn những nhà thầu khác có sử dụng kỹ thuật tiên tiến hơn, mà chi phí thì ở mức chấp nhận được của chủ đầu tư.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN CHIẾN LƯỢC ĐẦU THẦU XÂY LẮP TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3

3.1. Sứ mệnh và tầm nhìn của Công ty trong những năm tới

3.1.1. Định hướng sản xuất kinh doanh của Công ty

- Xác định các mục tiêu tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng trong sản xuất kinh doanh từ 15%-20%, chú trọng đặc biệt vào hiệu quả, chất lượng, tiến độ và đảm bảo an toàn trong thi công xây dựng.

- Xây dựng chính sách chất lượng, mục tiêu chất lượng đảm bảo trung hạn và dài hạn, trong đó cụ thể hóa cho từng công trình, dự án, lấy uy tín với khách hàng và hiệu quả kinh tế làm chủ đạo.

- Tăng cường công tác đào tạo cán bộ, chú trọng bồi dưỡng nâng cao trình độ quản lý cũng như kinh nghiệm chuyên môn cho những cán bộ đang công tác tại công ty nhất là một số cán bộ chủ chốt có năng lực. Mặt khác, tuyển dụng được nguồn nhân lực có trình độ từ bên ngoài.

- Chỉ đạo công tác thanh quyết toán nhanh gọn và tập trung thu hồi công nợ để đảm bảo sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao.

- Tăng cường công tác quản lý các thiết bị máy móc đã đầu tư mua sắm để phát huy hiệu quả công suất cao nhất.

- Công tác an toàn lao động phải thực hiện đúng quy định, thường xuyên liên tục và đảm bảo tốt vệ sinh môi trường.

- Đáp ứng đầy đủ chế độ đối với người lao động, không ngừng nâng cao hiệu quả đời sống cho cán bộ công nhân viên.

3.1.2. Định hướng trong công tác đấu thầu của Công ty

Công ty cố gắng thực hiện mục tiêu từng bước trở thành nhà thầu có chỗ đứng trong khu vực tỉnh Quảng Ngãi với những chiến lược nâng cao vị thế của Công ty, đem lại sản phẩm công trình mang tính cạnh tranh, giá cả cập nhật, kỹ thuật tiên tiến, thời gian thực hiện đúng với tiến độ, với trình độ của các cán bộ nhân sự chủ chốt để đem lại lợi thế cạnh tranh hơn cho công ty, để công ty có khả năng trúng thầu là cao nhất.

3.2. Một số đề xuất nhằm hoàn thiện chiến lược đấu thầu xây lắp tại Công ty

3.2.1. Xác định được mục tiêu và nâng cao khả năng thắng thầu

*** Thực hiện chuyên môn hóa công tác lập hồ sơ dự thầu**

- Việc tổ chức lập hồ sơ dự thầu đòi hỏi có tính khoa học kỹ lưỡng và kiến thức về nhiều mặt của công tác thi công xây dựng công trình. Sự chuyên môn hóa sẽ làm tăng hiệu quả, chất lượng hồ sơ dự thầu sẽ được nâng cao hơn. Công tác lập hồ sơ dự thầu là bước quan trọng, quyết định chất lượng tranh thầu. Công tác lập hồ sơ dự thầu được tiến hành theo từng loại dự án khác nhau trong đó biện pháp công nghệ, kỹ thuật thi công, giá, điều kiện thanh toán là các nội dung cơ bản nhất đòi hỏi phải phù hợp với năng lực tài chính, kỹ thuật của công ty.

- Trong công tác lập hồ sơ dự thầu, công ty cần tổ chức thành các nhóm chuyên môn để hỗ trợ lẫn nhau:

+ Nhóm làm phần hành chính pháp lý: Nhóm này phải nắm bắt được các văn bản pháp lý, nghị định chủ trương của cơ quan ban ngành để xây dựng được hồ sơ mời thầu cho phù hợp thỏa mãn yêu cầu của chủ đầu tư.

+ Nhóm làm hồ sơ kỹ thuật: bao gồm những cán bộ kỹ thuật, chuyên gia có tay nghề và trình độ chuyên môn. Nhóm này dựa vào sự hiểu biết, kinh nghiệm và những thông tin thu được để thực hiện đầy đủ chính xác các khâu: lập bản vẽ thiết kế và

biện pháp thi công, biện pháp đảm bảo chất lượng, bố trí máy móc thiết bị, vật tư vật liệu và nhân công thực hiện dự án. Đồng thời đưa ra sơ đồ tổ chức hiện trường, bố trí lao động, máy móc thi công sao cho hiệu quả nhất. Đây chính là khâu quyết định đến các chỉ tiêu kỹ thuật của công trình như tiến độ, chất lượng, an toàn, ... trong thi công công trình. Đồng thời thực hiện công tác này có thể tránh được sự chông chéo trong quản lý và sử dụng hiệu quả máy móc thiết bị.

+ Nhóm làm phần tài chính: Kế khai năng lực tài chính của Công ty đây cũng là vấn đề quan trọng trong việc sơ tuyển nhà thầu đạt năng lực tài chính để thực hiện gói dự án; thực hiện lập giá dự thầu dựa vào định mức được ban bố gần nhất, thuyết minh biểu tính giá dự thầu. Đảm bảo các điều kiện thanh toán hợp đồng có lợi cho doanh nghiệp nhưng chủ đầu tư cũng dễ dàng chấp nhận.

*** Nâng cao năng lực lập hồ sơ dự thầu**

- Hồ sơ dự thầu trình bày cẩn thận, rõ ràng, văn phong trong sáng, có tính thuyết phục cao và thỏa mãn được yêu cầu của chủ đầu tư. Phải thể hiện được sự thận trọng và hoàn chỉnh của công tác chuẩn bị, bởi đó chính là sự khẳng định việc coi trọng dự án mà công ty tham gia dự thầu. Việc soạn thảo phải do người có chuyên môn thực hiện, soạn thảo một cách có khoa học và kỹ lưỡng trước khi nộp hồ sơ dự thầu. Hồ sơ dự thầu phải đảm bảo về mặt kỹ thuật, tài chính thương mại, pháp luật, ...

*** Nâng cao năng lực thực hiện thầu**

Hoạt động đấu thầu xây lắp diễn ra trước khi công trình được đưa vào thi công nên chủ đầu tư phải đánh giá khả năng thi công và chất lượng công trình dựa trên các công trình tương tự mà nhà thầu đã thực hiện, trình độ và kinh nghiệm của nhân viên kỹ sư xây dựng, máy móc thiết bị mà công ty có thể huy động được cho dự án, ... Những yếu tố này là năng lực thực hiện thầu. Năng lực thực hiện thầu thể hiện khả năng thi công công trình như trình bày trong hồ sơ kỹ thuật vì vậy nó là một yếu tố quan trọng để lựa chọn nhà thầu của chủ đầu tư. Nâng cao năng lực thực hiện thầu là nâng cao khả năng trúng thầu của công ty.

*** Hoàn thiện công tác thu thập và xử lý thông tin**

- Việc thu thập, xử lý thông tin dự án, các gói thầu, về chủ đầu tư và thông tin về các nhà thầu khác, ... là yếu tố quan trọng để công ty đưa ra quyết định tham gia dự thầu hay không, là một trong những cơ sở quan trọng để công ty xây dựng hồ sơ dự thầu.

- Nâng cao công tác thu thập dữ liệu, thiết lập hệ thống thông tin đầy đủ, đồng bộ và hiện đại. Những nhân viên chuyên làm công tác về thu thập và xử lý thông tin phải được đào tạo sử dụng thành thạo các thiết bị có liên quan, đồng thời phải nắm rõ mục tiêu, nhiệm vụ của mình, của công ty. Hệ thống thông tin này phải cập nhật đầy đủ kịp thời những định hướng chiến lược, những chính sách ưu tiên của Nhà nước, giá cả thay đổi trong định mức dự toán, ... những đặc điểm kinh tế xã hội của từng giai đoạn, từng địa phương, những thông tin chi tiết về các nhà thầu, chủ đầu tư và những dự án sắp được đem ra đấu thầu. Đây chính là cơ sở dữ liệu quan trọng để công ty có thể tiến hành phân tích và xử lý thông tin có hiệu quả.

*** Hoàn thiện công tác xác định giá bỏ thầu**

- Sử dụng phần mềm dự toán vào công tác dự toán giá dự thầu, để hạn chế sự sai sót trong quá trình lên giá.

- Bóc tách khối lượng công việc cụ thể chi tiết thì càng dễ dàng trong quá trình thi công, đặc biệt nó giúp xác định mức giá bỏ thầu một cách tương đối chính xác, sự chênh lệch sai sót thấp. Tuy nhiên, công việc này đòi hỏi cán bộ lập hồ sơ phải có kinh nghiệm chuyên môn cao. Ở công ty hiện nay, cán bộ đào tạo một cách có hệ thống về lập hồ sơ dự thầu không nhiều, chủ yếu là tích lũy kinh nghiệm trong quá trình làm việc. Do đó công ty cần đầu tư vào đào tạo chuyên sâu về công tác lập hồ sơ dự thầu. Tiến tới xây dựng đội ngũ cán bộ đấu thầu có trình độ cao, được chuyên môn hóa.

3.2.2. Nâng cao vị thế của Công ty trong ngành xây dựng nhằm tăng khả năng cạnh tranh của Công ty

*** Tăng cường công tác quản lý chất lượng công trình**

Chất lượng công trình là một trong những tiêu chuẩn quan trọng nhất mà bên mời thầu sử dụng để xét thầu và giao thầu đối với các nhà thầu. Chủ đầu tư bỏ vốn ra xây dựng công trình với mong muốn công trình chất lượng cao mang lại lợi ích cho họ. Chính vì vậy công ty muốn tham dự thầu và trúng thầu thì phải chứng tỏ được mình có phương pháp quản lý chất lượng khoa học, có khả năng thi công công trình có chất lượng cao. Để làm được điều này công ty có thể chia nhỏ quản lý theo từng yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng công trình. Từ đó có những cách, hướng giải quyết riêng cho từng vấn đề của từng loại yếu tố cụ thể. Cụ thể như sau:

- Quản trị chất lượng trong khâu thiết kế: Đây là giai đoạn rất quan trọng vì nó định hướng cho công tác thi công công trình đạt hiệu quả cao, tránh sai sót về mặt kinh tế - kỹ thuật có thể gây hậu quả lớn như thi công công trình không đúng tiêu chuẩn kỹ thuật đặt ra. Trong giai đoạn này, bản vẽ thiết kế kỹ thuật thi công đều thể hiện những thông số kỹ thuật đã được phê chuẩn là tiêu chuẩn chất lượng quan trọng mà sản phẩm sản xuất ra phải tuân thủ. Thông thường, các yêu cầu chất lượng công trình được nhà thiết kế kỹ thuật đại diện cho chủ đầu tư ấn định công ty cần phải xây dựng hệ thống quản lý đồng bộ, đáp ứng nhu cầu của khách hàng (chủ đầu tư), bằng cách tập hợp đội ngũ kiến trúc sư có trình độ kinh nghiệm để khảo sát thiết kế, bóc tách bản vẽ, nghiên cứu cân đối và thực hiện triển khai kế hoạch thiết kế thi công.

- Quản trị chất lượng nguyên vật liệu, chế phẩm và thiết bị: Đây là biện pháp quan trọng đảm bảo chất lượng công trình. Vì chất lượng nguyên vật liệu hình thành nên thực thể công trình. Công ty cần phải kiểm chứng nguyên vật liệu, chế phẩm và thiết bị thi công trình trước khi đưa vào xây dựng kiểm tra tình hình cung ứng vật tư, nguyên vật liệu đúng số lượng, chất lượng, chủng loại và thời gian cung ứng trong suốt quá trình thi công.

- Quản trị chất lượng công trình trong thi công xây lắp: Giai đoạn thi công xây lắp là giai đoạn phức tạp nhất. Vì vậy, trong quá trình thi công cán bộ cán bộ kỹ thuật phải kiểm tra kỹ lưỡng, dứt điểm từng phần công việc để đảm bảo công tác kiểm tra được tiến hành thường xuyên theo tiến độ công trình và đảm bảo đúng tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng mới được phép thực hiện thi công xây dựng các công việc tiếp theo. Để đảm bảo hiệu quả trong quá trình thi công xây lắp thì các cán bộ kỹ thuật phải thực hiện những công việc sau:

+ Kiểm tra chất lượng các chi tiết, bộ phận, bán thành phẩm sau từng công tác xây lắp, phát hiện sai sót và có biện pháp khắc phục kịp thời.

+ Thiết lập và thực hiện các tiêu chuẩn, quy trình, thao tác thực hiện từng công việc.

+ Kiểm tra thường xuyên máy móc thiết bị: độ an toàn, năng lực từng loại và có kế hoạch duy trì bảo dưỡng kịp thời máy móc thiết bị phục vụ cho việc thi công công trình.

+ Kiểm tra, hiệu chỉnh thường kỳ các công cụ kiểm tra, đo lường chất lượng. Trong giai đoạn này, ở mỗi thao tác.

*** Đầu tư mua sắm máy móc**

- Do những yêu cầu ngày càng cao về kỹ thuật, tính phức tạp trong quá trình thực hiện dự án đòi hỏi máy móc thiết bị, công nghệ phải không ngừng được cải tiến, thay thế cho phù hợp. Việc đầu tư vào máy móc, thiết bị và công nghệ là chiến lược quan trọng dài hạn và cần phải làm của công ty nhằm đáp ứng các yêu cầu mới của thị trường hiện nay. Mục tiêu của giải pháp là khắc phục những bất lợi do thiếu máy móc, thiết bị và công nghệ hiện đại phục vụ cho quá trình thi công xây lắp, dẫn đến công ty không có khả năng thực hiện những biện pháp thi công tiên tiến, rút ngắn tiến độ và giảm giá thành công trình. Máy móc hiện đại là cơ sở của chất lượng công trình, là nhân tố chính ảnh hưởng đến tiến độ thi công, khẳng định khả năng thực

hiện gói thầu của công ty, tăng uy tín cho công ty, tạo lòng tin với chủ đầu tư qua đó tăng khả năng thắng thầu, đáp ứng yêu cầu của hoạt động kinh doanh và phục vụ định hướng lâu dài.

- Trong hồ sơ dự thầu, năng lực về máy móc trang thiết bị thi công là yếu tố quan trọng để bên mời thầu đánh giá và cho điểm. Nhà thầu nào có máy móc thiết bị càng hiện đại tiên tiến thì cơ hội trúng thầu càng cao. Hơn nữa, với sự đòi hỏi ngày càng cao của chủ đầu tư về tiêu chuẩn kỹ thuật và tiến độ thi công xây dựng công trình thì đây là vấn đề quan tâm hàng đầu của bên mời thầu khi xét thầu. Bởi vậy công ty cần phải đầu tư vào trang thiết bị để nâng cao năng lực kỹ thuật của công ty đáp ứng yêu cầu của bên mời thầu và tăng sức cạnh tranh với các nhà thầu khác.

- Thực tế máy móc của công ty còn lạc hậu, máy đời cũ hay mua sắm từ lúc công ty vừa hoạt động đến giờ, công suất hiệu năng cũng đã giảm qua các công trình hay qua các năm, không còn phù hợp với các công trình yêu cầu thẩm mỹ cao, hay yêu cầu kỹ thuật khá phức tạp, vì thế công ty cần có những biện pháp đầu tư vào máy móc, trang thiết bị phù hợp để nâng cao khả năng trúng thầu.

- Việc đầu tư máy móc thiết bị là một chiến lược lâu dài và yêu cầu nguồn vốn đầu tư lớn nên công ty cần lưu ý một số điều:

+ Khả năng cung cấp tài chính ổn định lâu dài để đầu tư, nên sử dụng nguồn vốn vay dài hạn và các nguồn vốn khấu hao của công ty.

+ Công ty cần có một số cán bộ kỹ thuật chuyên về máy móc thiết bị, vận hành và bảo dưỡng, yêu cầu biết rõ tình trạng hiện tại, khả năng cải tiến và vận dụng thiết bị công ty hiện có. Mặt khác, nắm bắt được những công nghệ thiết bị hiện đại hơn mà thị trường xây lắp đang sử dụng; từ đó, phân tích, tổng hợp, đánh giá xem xét khi nào cần cải tạo, mua mới hay kết hợp cả hai.

- Trước hết là phải nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc sẵn có: lựa chọn phương án cơ giới xây dựng tối ưu, phân phối máy móc hợp lý theo tiến độ thi công, phân bố

máy móc theo các địa điểm xây dựng và mặt bằng hợp lý, điều phối máy móc giữa các công trường; Có kế hoạch cải tiến sử dụng máy móc, nhằm nâng cao hệ số sử dụng máy theo công suất theo thời gian và đầu máy đưa vào hoạt động.

- Đổi mới máy móc theo các hình thức:

+ Chuyên giao công nghệ thông qua liên doanh với các Công ty khác.

+ Mua mới công nghệ bằng vốn tự có, vay ngân hàng, chú ý tính toán kỹ lưỡng hiệu quả của máy móc đó mang lại thông qua các chỉ tiêu: thời gian thu hồi vốn (T), thu nhập hiện tại ròng (NPV), tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR), ...

+ Thuê tài chính: Theo phương thức thuê tài chính Công ty sẽ đi thuê các tài sản cố định về hoạt động và được quyền sử dụng, tính khấu hao, nhưng không có quyền sở hữu, hết hạn hợp đồng Công ty được phép mua lại tài sản cố định với giá hợp lý.

- Ngoài ra để nâng cao năng lực kinh tế kỹ thuật (năng lực, máy móc thiết bị) tăng khả năng cạnh tranh tham gia đấu thầu, công ty có thể thực hiện liên doanh liên kết với các đơn vị khác. Đây là giải pháp quan trọng và hữu hiệu đối với công ty trong điều kiện còn hạn chế về kỹ thuật. Bởi vậy mở rộng quan hệ liên kết, công ty sẽ tận dụng được nhiều công nghệ kỹ thuật thi công của đơn vị bạn. Hơn nữa theo phương án này công ty sẽ nâng cao năng lực kinh tế kỹ thuật của mình mà không cần phải bỏ vốn đầu tư. Tuy nhiên để thực hiện phương án này công ty cần phải có khả năng đàm phán ngoại giao tốt và ưu thế vượt trội một lĩnh vực nào đó.

- Hoạt động kiểm tra chất lượng máy móc phải được tiến hành thường xuyên. Hoạt động này giúp cán bộ quản lý biết máy nào chưa phát huy tác dụng, máy nào hỏng, ...xác định chính xác tiến độ thi công hợp lý. Các máy móc thiết bị chuyên dụng cần được cán bộ kỹ thuật có kinh nghiệm, trình độ chuyên môn giỏi đánh giá kiểm tra.

3.2.3. Chủ động nắm bắt thông tin và tìm kiếm thị trường

*** Công tác dự báo thị trường**

- Đặc điểm của hoạt động xây dựng là sử dụng lượng lớn nguyên vật liệu lại tiến hành trong thời gian dài, giá cả khi tiến hành lập hồ sơ dự thầu đến khi tiến hành xây dựng rồi đến hoàn thành công trình có thể trải qua những biến động lớn. Điều này ảnh hưởng đến giá dự thầu, giá thành xây dựng và lợi nhuận của công ty.

- Trong những năm qua, công tác dự báo thị trường ở Công ty còn hạn chế, hầu như là dựa vào cảm tính, chưa thực sự được quan tâm và nghiên cứu dẫn đến tình trạng bị bất ngờ, phản ứng không kịp, chịu ảnh hưởng nghiêm trọng như biến động giá xăng dầu, gạch ngói, sự lên giá của sắt thép, tăng giá xi măng, ... Chính vì vậy, công ty phải đẩy mạnh công tác dự báo một cách thường xuyên, có độ tin cậy chính xác nghiên cứu các yếu tố có tác động mạnh nhất, trực tiếp nhất đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, xác định các thông tin có thể xảy ra trong tương lai để giúp ban lãnh đạo công ty trong công tác quản lý, lập kế hoạch kinh doanh dự báo được sự thay đổi nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường, giảm trừ bị lỗ cho công ty.

*** Tăng cường Marketing**

- Đầu tư cho hoạt động Marketing, thông qua hoạt động Marketing, công ty sẽ gây dựng được uy tín của mình trên thị trường, tạo dựng được lòng tin của khách hàng đồng thời giúp công ty có những thông tin quý giá về hoạt động của thị trường đấu thầu.

- Đầu tư hoạt động quảng cáo để truyền tải thông tin đến khách hàng, quảng cáo có thể khuyến khích chủ đầu tư hay khách hàng biết đến nhiều hơn và lựa chọn mình.

- Đầu tư xúc tiến thương mại để thúc đẩy tìm kiếm thị trường đầu ra, hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả.

- Đầu tư phát triển thương hiệu để tạo dựng hình ảnh công ty, thu hút khách hàng mới, khả năng trúng thầu cao; uy tín của thương hiệu tạo lòng trung thành của khách hàng đối với sản phẩm công trình, đem lại lợi thế cạnh tranh cho công ty, khách hàng tin tưởng vào chất lượng yên tâm khi kí kết hợp đồng.

- Làm tốt chất lượng công trình đối với khách hàng là góp phần quảng bá cho công ty.

*** Phân loại tìm kiếm thị trường**

- Công ty cần phân chia thị trường xây dựng ra thành các mảng thị trường nhỏ có tính chất đồng nhất cao về một mặt nào đó để tìm cách xâm nhập vào thị trường đó phù hợp với sở trường của công ty.

- Phân loại theo tính chất công trình: Thi công xây dựng dân dụng, các công trình thủy lợi, công trình giao thông, ...

- Phân loại theo quy mô: Thị trường các công trình lớn, thị trường các công trình nhỏ, vừa, ...

- Phân loại theo tính chất của chủ đầu tư dự án: Nhà nước hay tư nhân

Điều này sẽ giúp cho công ty xác định được thị trường trọng tâm, thị trường công ty có lợi thế, thị trường tiềm năng cần mở rộng. Ở thị trường có lợi thế khả năng trúng thầu cao, thu được lợi nhuận lớn thì cần hướng tới sự quan tâm, tập trung vào. Ở thị trường tiềm năng mà công ty có thể lấn tới mở rộng tầm ảnh hưởng, nâng cao khả năng cạnh tranh cần có chiến lược kinh doanh phù hợp như giảm giá dự thầu, chấp nhận thực hiện dự án với lợi nhuận không lớn để tìm kiếm khách hàng mới hoặc giữ mỗi khách hàng, quảng bá hình ảnh, xúc tiến thương mại, ...

3.2.4. Một số đề xuất khác

- Cần xây dựng các công tác kế hoạch sản xuất kinh doanh sát với tiềm lực trong công ty để mang lại hiệu quả lợi nhuận, trích một phần lợi nhuận để bổ sung thêm nguồn vốn nâng cao năng lực tài chính.

- Huy động thêm vốn đầu tư phát triển các thiết bị máy móc thi công để rút ngắn thời gian thi công, tiết kiệm chi phí về nhân sự và chi phí về công, hạ giá bỏ thầu mà vẫn đảm bảo chất lượng tốt cho công trình.

- Đào tạo mới và đào tạo lại đội ngũ cán bộ công nhân viên.

KẾT LUẬN

Đấu thầu tạo môi trường lành mạnh giúp các nhà thầu nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, tạo sự công bằng và hiệu quả cao trong xây dựng. Nhờ nguyên tắc công khai và bình đẳng trong đấu thầu, công ty cần phát huy đến mức cao nhất cơ hội tìm kiếm dự án, tham gia đấu thầu và ký kết hợp đồng (nếu trúng thầu), tạo ra công ăn việc làm cho người lao động, phát triển sản xuất kinh doanh.

Để thắng thầu mỗi nhà thầu phải chọn trọng điểm để đầu tư về các mặt kỹ thuật, công nghệ và lao động, nâng cao trình độ chuyên môn, kinh nghiệm cho cán bộ công nhân viên, tạo điều kiện hoàn thiện về mặt tổ chức. Từ đó nâng cao năng lực công ty không chỉ trong một lần tham gia đấu thầu mà còn góp phần phát triển mở rộng quy mô doanh nghiệp dần dần.

Thông qua đấu thầu, doanh nghiệp xây dựng sẽ tự nâng cao hiệu quả công tác quản trị tài chính, làm giảm chi phí và thúc đẩy nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiện nay, Nhà nước đã và đang quan tâm đến vấn đề đấu thầu một cách nghiêm túc, bằng chứng là việc ban hành bộ luật Đấu thầu hướng dẫn chi tiết và cụ thể về đấu thầu. Tuy nhiên để bộ luật này đi vào cuộc sống và làm tốt vai trò hướng dẫn của nó thì Nhà nước cần tạo điều kiện để doanh nghiệp nắm bắt được thông tin và thực hiện, xây dựng được quy chế, hành lang pháp lý bảo đảm cho các doanh nghiệp xây dựng hoạt động đem lại hiệu quả, lợi nhuận trong quá trình đấu thầu, hồ sơ thủ tục các cách thức cũng ngăn gọn xúc tích tiết kiệm được thời gian và nguồn lực.

Qua quá trình tìm hiểu thực tế và được sự giảng dạy của thầy, cô trường Đại học Quy Nhơn em đã hiểu được tầm quan trọng của công tác đấu thầu và chiến lược đấu thầu, đó là một quyết định có ý nghĩa chiến lược đối với bất kỳ đơn vị kinh doanh nào. Trong giai đoạn 2019 – 2021, Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn & xây dựng giao thông đã lập ra chiến lược và tổ chức thực hiện bằng sự nỗ lực cố gắng của các

đơn vị trong Công ty từng bước xây dựng và hoàn thiện chiến lược đấu thầu tốt hơn để nâng cao khả năng trúng thầu. Kết quả nhìn chung đã đang và hoàn thiện được chiến lược đấu thầu trong Công ty. Bên cạnh đó, Công ty vẫn tồn tại một số hạn chế trong công tác hoàn thiện chiến lược đấu thầu, cần đưa ra những phương pháp đề xuất tốt hơn.

Với sự lãnh đạo trên cơ sở khoa học Giám đốc cùng với tinh thần trách nhiệm và sự nỗ lực cố gắng cao của mỗi cán bộ công nhân viên, sự linh hoạt của đội ngũ quản lý, em tin rằng Công ty sẽ ngày càng phát triển mạnh mẽ và đạt hiệu quả cao hơn.

Trong thời gian qua tại Công ty, em đã được tiếp cận với tình hình thực tế, được hiểu về cơ cấu tổ chức cũng như công tác kế hoạch và đầu tư của Công ty. Em đã hoàn thành được bài khóa luận tốt nghiệp của mình với hướng nghiên cứu ứng dụng nhằm giải quyết vấn đề hoàn thiện chiến lược đấu thầu tại Công ty và đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện chiến lược đấu thầu. Với kiến thức và kinh nghiệm bản thân còn nhiều hạn chế nên bài khóa luận tốt nghiệp không tránh khỏi sai sót, em rất mong nhận được sự thông cảm và những lời nhận xét góp ý của quý thầy cô cũng như các cô, chú, anh chị trong Công ty để bài khóa luận tốt nghiệp được hoàn thiện hơn. Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến sự hướng dẫn nhiệt tình của cô Ngô Thị Thanh Thúy và các cán bộ nhân viên trong Công ty trách nhiệm hữu hạn Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3 đã tạo điều kiện giúp em hoàn thành bài báo cáo thực tập tổng hợp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, công ty TNHH Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3.

[2] Hồ sơ đấu thầu năm 2022, công ty TNHH Tư vấn & xây dựng giao thông 24-3.

[3] Đào Quyết Thắng (2019), Bài giảng dạy môn Đấu thầu Khoa Kinh tế- Kế toán – Trường Đại học Quy Nhơn.

[4] Đinh Đào Ánh Thủy (2018), Giáo trình Đấu thầu, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

[5] Luật Đấu thầu 2013 số 43/2013/QH13.

[6] Luật đấu thầu 2013 Nghị định 63/2014/NĐ-CP.

[7] Luật xây dựng năm 2014 số 20/2014/QH13.

[8] Trần Lê Diệu Linh (2019), Bài giảng dạy môn Chiến lược & Kế hoạch kinh doanh – Trường Đại học Quy Nhơn.

[9] Thông tư 10/2021 TT-BXD.

[10] Thông tư 12/2021 TT-BXD.

[11] Thông tư 15/2021 TT-BXD.

PHỤ LỤC

- Đơn dự thầu

ĐƠN DỰ THẦU

Ngày 28 tháng 12 năm 2021

Tên gói thầu : Gói thầu số 05 : Thi công xây dựng công trình

Kính gửi : Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ |
Sau khi nghiên cứu E - HSMT , chúng tôi :

- Tên nhà thầu : CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24 -3

- Số đăng ký kinh doanh : 4300372662 , cam kết thực hiện gói thầu Gói thầu số 05 :
Thi công xây dựng công trình với các thông tin chính như sau :

- Số E - TBMT : 20220132158-00

- Thời điểm đóng thầu : 29/12/2021 10:00 theo đúng yêu cầu nêu trong E - HSMT với
tổng số tiền là | 9.086.038.938,2718 VND cùng với bảng tổng hợp giá dự thầu kèm
theo .

Ngoài ra , chúng tôi tự nguyện giảm giá thầu với tỷ lệ phần trăm giảm giá là 4,97

Giá dự thầu sau khi trừ đi giá trị giảm giá là : 8.634.462.803,0397 VND

Thời gian thực hiện hợp đồng là : 270 ngày

Hiệu lực của E - HSMT : 90 ngày , kể từ ngày 29 tháng 12 năm 2022 Bảo đảm dự
thầu : 130.000.000 VND

Hiệu lực của Bảo đảm dự thầu : 120 ngày , kể từ ngày 29 tháng 12 năm 2021|

Chúng tôi cam kết :

- 1 . Chỉ tham gia trong một E - HSMT này với tư cách là nhà thầu chính hoặc đại diện
liên danh trong trường hợp nhà thầu có liên danh .
- 2 . Không đang trong quá trình giải thể ; không bị kết luận đang lâm vào tình trạng phá
sản hoặc nợ không có khả năng chi trả theo quy định của pháp luật .
- 3 . Không vi phạm quy định về bảo đảm cạnh tranh trong đấu thầu .
- 4 . Không thực hiện các hành vi tham nhũng , hối lộ , thông thầu , cản trở và các hành
vi vi phạm quy định khác của pháp luật đấu thầu khi tham dự gói thầu này .
- 5 . Những thông tin kê khai trong E - HSMT là trung thực . Nếu E - HSMT của chúng
tôi được chấp nhận , chúng tôi sẽ thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng
theo quy định tại Mục 36 E - CDNT của E - HSMT .
- 6 . Trường hợp chúng tôi không nộp bản gốc bảo đảm dự thầu theo yêu cầu của chủ
đầu tư quy định tại Mục 17.3 E - CDNT thì chúng tôi sẽ bị nêu tên trên Hệ thống và
tài khoản của chúng tôi sẽ bị khóa trong vòng 6 tháng kể từ ngày Cục Quản lý đấu
thầu , Bộ Kế hoạch và Đầu tư nhận được văn bản đề nghị của chủ đầu tư . |

Ghi chú (1) Đơn dự thầu đã được ký bằng chữ ký số của đại diện hợp pháp của nhà thầu khi nhà thầu
nộp thầu qua mạng .

- Bảng tổng hợp giá dự thầu

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ DỰ THẦU						
Nhà thầu phải chịu trách nhiệm tìm hiểu, tính toán và chào đầy đủ các loại thuế, phí, lệ phí (nếu có) trong cột (6) đơn giá dự thầu. Giá dự thầu của nhà thầu phải bao gồm các chi phí về thuế, phí, lệ phí (nếu có) theo thuế suất, mức phí, lệ phí tại thời điểm 28 ngày trước ngày có thời điểm đóng thầu theo quy định và chi phí dự phòng. Trường hợp nhà thầu tuyên bố giá dự thầu không bao gồm thuế, phí, lệ phí thì HSDT của nhà thầu sẽ bị loại						
1	2	3	4	5	6	7
STT	Mô tả công việc mời thầu	Yêu cầu kỹ thuật/Chi dẫn kỹ thuật chính	Khối lượng mời thầu	Đơn vị tính	Đơn giá dự thầu	Thành tiền (Cột 4 x 6)
A NỀN ĐƯỜNG						
1	Cắt mặt đường bê tông bằng máy Chiều dày <=20 cm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	32,41	1 m	220.272	7.139.015,52
2	Phá dỡ mặt đường bt cũ bê tông	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	6,482	m ³	311.183	2.017.088,206
3	Đào vét hữu cơ đất cấp I	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	64,3495	1 m ³	18.435	1.186.283,0325
4	Vận chuyển đất đổ đi cự ly 1000m	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	64,3495	1 m ³	17.141	1.103.014,7795
5	Đào nền, khuôn đường và đánh cấp đất cấp III	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	3.391,2044	1 m ³	25.594	86.794.485,4136
6	Đào khuôn đường cũ	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	69,3847	1 m ³	34.447	2.390.094,7609
7	Vận chuyển đổ đi cự ly 1000m	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	69,3847	1 m ³	25.110	1.742.249,817
8	Đào rãnh đất cấp III	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	388,6444	1 m ³	32.355	12.574.589,562
9	Đắp lê đường đầm chặt K95	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	1.747,5305	1 m ³	13.257	23.167.011,8385
10	Vận chuyển đất thừa đổ đi cự ly 1000m đất cấp III	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	1.805,1394	1 m ³	23.304	42.066.968,5776
11	Lu lèn lại khuôn đường sau khi đào K98	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	10.302,8731	1 m ²	6.411	66.051.719,4441
B MẶT ĐƯỜNG						
1	Móng cấp phối đá đầm loại I 15cm + bù vênh	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	1.708,684	1 m ³	373.341	637.921.793,244
2	Rải giấy dầu lớp cách ly	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	15.530,5957	1 m ²	7.652	118.840.118,2964
3	Bê tông mặt đường đá 1x2 M350 dày 22cm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	3.416,5123	1 m ³	1.751.887	5.985.343.483,7101
4	Ván khuôn mặt đường bê tông	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	2.409,1638	1 m ²	45.561	109.763.911,8918
5	Thi công khe dọc mặt đường BT	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	6.998,11	1m	30.112	210.727.088,32
6	Thi công khe co	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	2.522,7784	1m	39.666	100.068.528,0144
7	Thi công khe giãn	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	363,9788	1m	137.156	49.921.876,2928
8	Cốt thép khe ngang (co+giãn) D25 (tròn)	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	11,717	Tấn	22.636.280	265.229.292,76
9	Cốt thép khe dọc D12 (gờ)	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	0,9655	Tấn	22.303.394	21.533.926,907
10	Quét nhựa đường thanh truyền lực	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	290,701	1 m ²	42.238	12.278.628,838
11	Matit chèn khe	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	3,6743	1 m ³	84.257.280	309.586.523,904
C GIA CỎ MÁI TALUY NỀN ĐƯỜNG						
1	Phá dỡ mái ta luy cũ bê tông	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	95,7205	m ³	311.183	29.786.592,3515
2	Đào đất móng chân khay đất cấp III	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	318,472	1 m ³	26.056	8.298.106,432
3	Đắp đất hoàn trả K95	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	214,2448	1 m ³	37.689	8.074.672,2672
4	Đệm cấp phối đá đầm 10cm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	11,5808	1 m ³	289.141	3.348.484,0928

STT	Mô tả công việc mời thầu	Yêu cầu kỹ thuật/Chỉ dẫn kỹ thuật chính	Khối lượng mời thầu	Đơn vị tính	Đơn giá dự thầu	Thành tiền
						(Cột 4 x 6)
5	Bê tông chân khay M150 đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	115,808	1 m3	1.380.999	159.930.732,192
6	Ván khuôn móng dài	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	590,6208	1 m2	62.403	36.856.509,7824
7	Bê tông mái taluy M200 đá 1x2	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	124,2	1 m3	1.729.693	214.827.870,6
8	Ván khuôn mái taluy	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	46,0824	1 m2	58.804	2.709.829,4496
9	Làm tầng lọc ngược đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	1,4476	1 m3	844.621	1.222.673,3596
10	Lắp đặt ống nhựa thoát nước PVC D32	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	28,952	1 m	30.356	878.866,912
11	Vải địa kỹ thuật tầng lọc ngược	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	14,5918	1 m2	22.061	321.909,6998
D TỔ CHỨC GIAO THÔNG						
1	Đào móng cột biển báo đất cấp III	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	4,48	1 m3	490.258	2.196.355,84
2	Bê tông móng biển báo, cọc tiêu M150 đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	6,9334	1 m3	1.279.875	8.873.885,325
3	Sx lắp đặt biển báo tam giác A70cm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	40	1 Cái	1.581.982	63.279.280
4	Làm cọc tiêu bằng bê tông cốt thép KT 15x15x110cm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	100	1 Cái	181.099	18.109.900
5	Son cột Km bằng bê tông	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	4,45	1m2	207.721	924.358,45
E THOÁT NƯỚC NGANG						
1	Phá dỡ công cũ bê tông	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	13,003	m3	311.183	4.046.312,549
2	Đào đất hố móng công đất cấp- III	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	227,7544	1 m3	26.056	5.934.368,6464
3	Đắp đất hoàn trả K95	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	151,8363	1 m3	37.689	5.722.558,3107
4	Bê tông móng công M150 đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	13,7072	1 m3	1.279.875	17.543.502,6
5	Ván khuôn móng dài	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	15,75	1 m2	62.403	982.847,25
6	Bê tông ống công M250 đá 1x2	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	32,1028	1 m3	1.617.425	51.923.871,29
7	Ván khuôn ống công	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	377,312	1 m2	109.855	41.449.609,76
8	Cốt thép ống công D<=10mm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	2,4512	Tấn	29.270.125	71.746.930,4
9	Bê tông mối nối công đá 1x2 M250	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	0,3618	1 m3	1.490.304	539.191,9872
10	Ván khuôn móng dài	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	5,282	1 m2	62.403	329.612,646
11	Gia công cốt thép mối nối công d<=10mm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	0,0395	Tấn	25.870.848	1.021.898,496
12	Quét nhựa đường chống thấm mối nối ống công V75	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	22,48	1 m2	343.442	7.720.576,16
13	Quét nhựa đường chống thấm mối nối ống công V100	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	29,76	1 m2	439.302	13.073.627,52
14	Quét nhựa đường chống thấm mối nối ống công V150	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	110	1 m2	659.564	72.552.040
15	Lắp đặt ống công	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	36	1 c/kiện	41.100	1.479.600
16	Đệm cấp phối đá dăm 10cm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	16,2846	1 m3	289.141	4.708.545,5286
17	Bê tông móng tường đầu tường cánh M150 đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	72,8761	1 m3	1.279.875	93.272.298,4875
18	Bê tông tường đầu tường cánh M150 đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	12,7358	1 m3	1.642.042	20.912.718,5036
19	Ván khuôn móng dài	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	246,6894	1 m2	62.403	15.394.158,6282
20	Đào đất móng chân khay đất cấp III	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	12	1 m3	26.056	312.672
21	Đắp đất hoàn trả K95	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	4	1 m3	37.689	150.756
22	Bê tông chân khay M150 đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	4,8	1 m3	1.380.999	6.628.795,2
23	Ván khuôn móng dài	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	25,296	1 m2	62.403	1.578.546,288
24	Bê tông mái taluy M200 đá 1x2	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	5,3693	1 m3	1.729.693	9.287.240,6249
25	Ván khuôn mái taluy	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	5,3	1 m2	58.804	311.661,2
F NỐI ĐẦU CÔNG						
STT	Mô tả công việc mời thầu	Yêu cầu kỹ thuật/Chỉ dẫn kỹ thuật chính	Khối lượng mời thầu	Đơn vị tính	Đơn giá dự thầu	Thành tiền (Cột 4 x 6)
1	Khoan tạo lỗ liên kết với tường đầu công	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	96	1 lỗ	17.033	1.635.168
2	Bê tông nối tường đầu tường cánh M150 đá 2x4	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	3,3566	1 m3	1.642.042	5.511.678,1772
3	Ván khuôn móng dài	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	19,536	1 m2	62.403	1.219.105,008
4	Gia công cốt thép móng D<=18mm	Theo thiết kế bản vẽ thi công được duyệt	0,0761	Tấn	25.773.024	1.961.327,1264
Tổng hợp giá dự thầu (đã bao gồm thuế, phí, lệ phí (nếu có))						9.086.038.938,2718
<i>Ghi chú:</i>						
(2), (4), (5) Bên mời thầu ghi tên các hạng mục, công việc cụ thể của từng hạng mục, đơn vị tính, khối lượng để nhà thầu làm cơ sở chào giá dự thầu.						
(3) Bên mời thầu ghi dẫn chiếu cụ thể đến nội dung yêu cầu về kỹ thuật/chi dẫn kỹ thuật để thực hiện hạng mục công việc tương ứng trong Chương V của E-HSMT hoặc trong hồ sơ chi dẫn kỹ thuật (tên Mục, số trang, số quyền...) để nhà thầu thuận tiện trong việc xem xét, nghiên cứu các yêu cầu về kỹ thuật/chi dẫn kỹ thuật làm cơ sở chào giá dự thầu						
(6) Nhà thầu ghi đơn giá dự thầu của từng hạng mục, công việc cụ thể. Giá dự thầu là tổng giá trị của các hạng mục ghi trong cột "Mô tả công việc mời thầu".						
Giá dự thầu của nhà thầu phải bao gồm chi phí cho các loại thuế, phí, lệ phí (nếu có) và chi phí dự phòng. Nhà thầu phải tính toán các chi phí nêu trên và phân bổ vào trong giá dự thầu.						
(7) Thành tiền sẽ được Hệ thống tính từ đơn giá tại cột (6)						

- Thiết bị thi công chủ yếu dự kiến huy động để thực hiện gói thầu

Mẫu số 04(b)

THIẾT BỊ THI CÔNG CHỦ YẾU DỰ KIẾN HUY ĐỘNG ĐỂ THỰC HIỆN GÓI THẦU

STT	Loại thiết bị	Đặc điểm thiết bị	Số lượng tối thiểu cần có
1	- Búa cần khí nén 3m ³ /ph	Còn sử dụng tốt	1
2	- Cần cẩu 10T	Còn sử dụng tốt	1
3	- Máy cắt bê tông 1.5KW	Còn sử dụng tốt	2
4	- Máy cắt uốn cốt thép 5KW	Còn sử dụng tốt	2
5	- Máy hàn 23KW	Còn sử dụng tốt	2
6	- Máy khoan bê tông 0.62KW	Còn sử dụng tốt	2
7	- Máy lu bánh hơi 16T	Còn sử dụng tốt	2
8	- Máy lu bánh thép 10T	Còn sử dụng tốt	2
9	- Máy lu rung 25T	Còn sử dụng tốt	1
10	- Máy nén khí 600m ³ /h	Còn sử dụng tốt	2
11	- Máy trộn BT 250 l	Còn sử dụng tốt	5
12	- Máy đào 0.8m ³	Còn sử dụng tốt	2
13	- Máy đào 1.4m ³	Còn sử dụng tốt	1
14	- Máy đầm bàn 1KW	Còn sử dụng tốt	2
15	- Máy đầm dùi 1.5KW	Còn sử dụng tốt	2
16	- Máy đầm đất cầm tay 70kg	Còn sử dụng tốt	2
17	- Máy ủi 110CV	Còn sử dụng tốt	2
18	- Ô tô tưới nước 5m ³	Còn sử dụng tốt	1
19	- Ô tô tự đổ 10T	Còn sử dụng tốt	4
20	- Ô tô vận tải thùng 12T	Còn sử dụng tốt	2
21	- Ô tô vận tải thùng 2.5T	Còn sử dụng tốt	2
22	- Máy thủy bình	Còn sử dụng tốt	1
23	- Máy toàn đạc	Còn sử dụng tốt	1

Nhà thầu phải kê khai thông tin chi tiết về các thiết bị thi công chủ yếu dự kiến huy động để thực hiện gói thầu tại 11D Chương IV.

Ghi chú: (1) Căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu mà Bên mời thầu quy định yêu cầu về thiết bị thi công chủ yếu huy động và số lượng để thực hiện gói thầu cho phù hợp.

Quay lại

- Chứng chỉ năng lực hoạt động xây dựng

**SỞ XÂY DỰNG
THÀNH PHỐ HÀ NỘI**

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

CHỨNG CHỈ NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG

Số: HAN-00007203

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 562/QĐ-SXD ngày 22/6/2020 của Sở Xây dựng Hà Nội)

Tên tổ chức: **CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3**

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/ Quyết định thành lập số: **4300372662**

Đăng ký lần đầu: **08/03/2008** Nơi cấp: **Sở kế hoạch và đầu tư Tỉnh Quảng Ngãi**

Tên người đại diện theo pháp luật:

Ông (Bà): **Phạm Văn Dũng** Chức vụ: **Giám đốc**

Địa chỉ trụ sở chính: **144B, QL1A, tổ dân phố 2, Thị trấn Đức Phổ, Thị xã Đức Phổ, Tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam**

Số điện thoại: **055 975 397/ 0976 960 136**

Số fax:

Email:

Website:

Phạm vi hoạt động xây dựng:

- Lĩnh vực hoạt động: (Lĩnh vực/Loại công trình/Hạng)

Thi công/Dân dụng/Hạng II

Thi công/Công nghiệp nhẹ/Hạng III

Thi công/Giao thông (Cầu, đường bộ)/Hạng III

Thi công/Hạ tầng kỹ thuật/Hạng III

Thi công/NN&PTNT/Hạng III

Giám sát/Giao thông (Cầu, đường bộ)/Hạng III

CHỨNG THỰC BẢN SAO ĐÚNG VỚI BẢN CHÍNH
Số chứng chỉ: **243** / **00007203** / **SCT/BS**
Chứng chỉ này có giá trị đến hết ngày: **22/06/2022**
Ngày tháng năm **21-02-2022**

VĂN PHÒNG CÔNG CHỨNG ĐỨC PHỔ
KINH ĐÌNH VIỆN



Dương Hiến Tín

Hà Nội, ngày 23 tháng 6 năm 2020

GIÁM ĐỐC



Võ Nguyên Phong

HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ THẦU THỰC HIỆN ⁽¹⁾**CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24 3**

STT	Tên và số hợp đồng	Vai trò	Ngày ký hợp đồng	Giá hợp đồng (VND)	Tỷ lệ trên tổng giá hợp đồng (%)	Ngày hoàn thành	Tên dự án/Chủ đầu tư	Địa chỉ/Điện thoại/Fax/E-mail
1	62/2020/HĐ-XD ngày 08 tháng 05 năm 2020. Gói thầu số 06: Thi công xây lắp công trình	Nhà thầu độc lập	08/05/2020	3.582.581.000		08/11/2020	Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ. Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ	116 Phạm Văn Đồng, phường Nguyễn Nghiêm, thị xã Đức Phổ, tỉnh Quảng Ngãi, 02553976438, bqla-ducpho@quangngai.gov.vn
2	174/2020/HĐ-XD ngày 21 tháng 12 năm 2020. Gói thầu số 06: Thi công xây dựng công trình	Nhà thầu liên danh	21/12/2020	13.165.585.000	49,07	21/08/2021	Đầu tư xây dựng hạ tầng khu xử lý liên hợp chất thải rắn thị xã Đức Phổ; Hạng mục: Đường dẫn đường Đức Phổ - Km7 (QL24) giai đoạn 2. Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ	116 Phạm Văn Đồng, phường Nguyễn Nghiêm, thị xã Đức Phổ, tỉnh Quảng Ngãi, 02553976438, bqla-ducpho@quangngai.gov.vn
3	76/2019/HĐXD ngày 12 tháng 11 năm 2019. Gói thầu số 06: Toàn bộ phần xây dựng	Nhà thầu liên danh	12/11/2019	5.640.078.000	49,34	13/08/2020	Công trình: Nâng cấp tuyến đường Nguyễn Nghiêm. Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất huyện Ba Tơ	179 Phạm Văn Đồng, thị trấn Ba Tơ, huyện Ba Tơ, tỉnh Quảng Ngãi, 02553863793, 02553891696,

Chú ý:

(1) Trong trường hợp liên danh, từng thành viên trong liên danh kê khai theo Mẫu này.

(2) Trường hợp nhà thầu liên danh thì kê khai tên của thành viên liên danh có hợp đồng tương tự

MÔ TẢ TÍNH CHẤT TƯƠNG TỰ CỦA HỢP ĐỒNG ⁽¹⁾

Thông tin về từng hợp đồng, mỗi hợp đồng cần đảm bảo các thông tin sau đây.

CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24 3

STT	Tên và số hợp đồng	Hạng mục tương tự	Giá trị của hạng mục tương tự (VND)	Giá trị thực hiện hạng mục tương tự	Loại công trình	Cấp công trình
1	62/2020/HĐ-XD ngày 08 tháng 05 năm 2020. Gói thầu số 06: Thi công xây lắp công trình	Nền, mặt đường, hệ thống thoát nước và an toàn giao thông	3.582.581.000	3.582.581.000	Công trình giao thông	Cấp III
2	174/2020/HĐ-XD ngày 21 tháng 12 năm 2020. Gói thầu số 06: Thi công xây dựng công trình	Nền, mặt đường, hệ thống thoát nước và an toàn giao thông	13.165.585.000	13.165.585.000	Công trình giao thông	Cấp III
3	76/2019/HĐXD ngày 12 tháng 11 năm 2019. Gói thầu số 06: Toàn bộ phần xây dựng	Nền, mặt đường, hệ thống thoát nước và an toàn giao thông	5.640.078.000	5.640.078.000	Công trình giao thông	Cấp III

Ghi chú:

(1) Nhà thầu chi kê khai nội dung tương tự với yêu cầu của gói thầu

- Hợp đồng thi công xây dựng công trình: Số 62/2020/HĐ-XD. Gói thầu số 06
Thi công xây dựng công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ giữa Ban quản
lý dự án đầu tư xây dựng và phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ và Công ty trách
nhiệm hữu hạn tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.

<p style="text-align: center;">CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM <u>Độc lập – Tự do – Hạnh phúc</u></p> <p style="text-align: center;">HỢP ĐỒNG THI CÔNG XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH Số 62/2020/HĐ-XD Gói thầu số 06 Thi công xây dựng công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ</p> <p style="text-align: center;">GIỮA</p> <p style="text-align: center;">BAN QUẢN LÝ DỰ ÁN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN QUỸ ĐẤT THỊ XÃ ĐỨC PHỔ</p> <p style="text-align: center;">VÀ</p> <p style="text-align: center;">CÔNG TY TNHH TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3</p> <p style="text-align: center;">Đức Phổ, năm 2020</p>

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

Đức Phổ, ngày 08 tháng 5 năm 2020

HỢP ĐỒNG THI CÔNG XÂY DỰNG

Số: 62/2020/HĐ-XD

**Gói thầu số 06 Thi công xây lắp công trình:
Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ**

PHẦN 1 – CÁC CĂN CỨ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG

Căn cứ Luật xây dựng số 50/2014/QH13 ngày 18/06/2014;

Căn cứ Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013;

Căn cứ Nghị định số 59/2015/NĐ-CP ngày 18/06/2015 của Chính phủ về quản lý dự án đầu tư xây dựng;

Căn cứ Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 của Chính phủ về quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu;

Căn cứ Nghị định số 46/2015/NĐ-CP ngày 12/5/2015 của Chính phủ quản lý chất lượng và bảo trì công trình xây dựng;

Căn cứ Nghị định số 37/2015/NĐ-CP ngày 22/04/2015 của Chính phủ về quy định chi tiết về hợp đồng xây dựng;

Căn cứ Thông tư số 09/2016/TT-BXD ngày 10/3/2016 của Bộ Xây dựng về việc Hướng dẫn hợp đồng thi công xây dựng công trình;

Căn cứ Thông tư số 09/2019/TT-BXD ngày 26/12/2019 của Bộ Xây dựng hướng dẫn xác định và quản lý chi phí đầu tư xây dựng;

Căn cứ Thông tư số 15/2019/TT-BXD ngày 26/12/2019 của Bộ Xây dựng về việc hướng dẫn xác định đơn giá nhân công xây dựng;

Căn cứ Thông tư số 10/2019/TT-BXD ngày 26/12/2019 của Bộ Xây dựng về việc ban hành định mức xây dựng;

Căn cứ Thông tư số 11/2019/TT-BXD ngày 26/12/2019 của Bộ Xây dựng về việc Hướng dẫn xác định giá ca máy và thiết bị thi công xây dựng;

Căn cứ Hướng dẫn 218/HD-SXD ngày 17/02/2020 của Sở Xây dựng tỉnh Quảng Ngãi về việc xác định đơn giá xây dựng, giá ca máy và thiết bị thi công xây dựng theo các bộ định mức xây dựng, định mức ca máy do Bộ Xây dựng ban hành làm cơ sở để xác định và quản lý chi phí đầu tư xây dựng trên địa bàn tỉnh;

Căn cứ Quyết định số 3707/QĐ-UBND ngày 04/10/2019 của Chủ tịch UBND huyện Đức Phổ về việc phê duyệt chủ trương đầu tư dự án: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ;

Căn cứ Quyết định số 4113/QĐ-UBND ngày 29/10/2019 của Chủ tịch UBND huyện Đức Phổ về việc phê duyệt Báo cáo kinh tế - kỹ thuật đầu tư xây dựng công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ;

Căn cứ Quyết định số 123/QĐ-UBND ngày 04/02/2020 của Chủ tịch UBND huyện Đức Phổ về việc phê duyệt Kế hoạch lựa chọn nhà thầu công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ;

Căn cứ Quyết định số 34/QĐ-BQL ngày 07/02/2020 của Giám đốc Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất huyện Đức Phổ về việc phê duyệt E-HSMT (hồ sơ yêu cầu) và tiêu chuẩn đánh giá E-HSDT (hồ sơ đề xuất) gói thầu số 06 Thi công xây dựng công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ;

Căn cứ Công văn số 984a/UBND-QLĐT ngày 13/4/2020 của UBND thị xã Đức Phổ về việc thống nhất chủ trương cho áp dụng định mức và đơn giá nhân công mới ban hành;

Căn cứ Quyết định số 112/QĐ-BQL ngày 17/4/2020 của Giám đốc Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ về việc phê duyệt dự toán điều chỉnh công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ;

Căn cứ Quyết định số 123/QĐ-BQL ngày 27/4/2020 của Giám đốc Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ về việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu gói thầu số 06 thi công xây lắp công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ;

PHẦN II – CÁC ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN CỦA HỢP ĐỒNG

Hôm nay, lúc 09 giờ 30 phút, ngày 08 tháng 5 năm 2020 tại Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ, chúng tôi gồm các bên dưới đây:

1. Chủ đầu tư (hay còn gọi là “Bên giao thầu” hoặc “Bên A”): Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ

- Đại diện là ông: Nguyễn Át Ty; Chức vụ: Giám đốc

- Địa chỉ: 116 Phạm Văn Đồng, phường Nguyễn Nghiêm, thị xã Đức Phổ, tỉnh Quảng Ngãi.

- Tài khoản: 9552.3.7812151 tại KBNN Đức Phổ

- Điện thoại: 0255.3976438 ; Fax:

Và bên kia là:

2. Nhà thầu (hay còn gọi là “Bên nhận thầu” hoặc “Bên B”): Công ty TNHH Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3

- Đại diện là ông: Phạm Văn Dũng; Chức vụ: Giám đốc

- Địa chỉ: 564 Nguyễn Nghiêm, phường Nguyễn Nghiêm, thị xã Đức Phổ, tỉnh Quảng Ngãi.

- Tài khoản: 0271.000.599369 tại Ngân hàng Vietcombank Quảng Ngãi.

- Mã số thuế: 4300372662

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4300372662 do Phòng đăng ký kinh doanh của Sở Kế hoạch & Đầu tư tỉnh Quảng Ngãi cấp lần đầu ngày 08/03/2008 và đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 06/10/2017.

Điện thoại: 0255.3975397

; Fax: 0255.3975397

Hai bên cùng thống nhất ký hợp đồng xây dựng gói thầu thi công xây dựng công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ như sau:

Điều 1. Các định nghĩa và diễn giải

- 1.1. “**Chủ đầu tư**” là Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ.
- 1.2. “**Nhà thầu**” là Công ty TNHH Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3.
- 1.3. “**Đại diện Chủ đầu tư**” là ông Nguyễn Át Ty, chức vụ: Giám đốc hoặc được ủy quyền theo từng thời gian và điều hành công việc thay mặt cho chủ đầu tư.
- 1.4. “**Đại diện Nhà thầu**” là ông Phạm Văn Dũng, chức vụ: Giám đốc hoặc người được ủy quyền bằng văn bản.
- 1.5. “**Nhà thầu tư vấn giám sát**” là Công ty TNHH MTV xây lắp Thiên Triều.
- 1.6. “**Đại diện Nhà tư vấn giám sát**” là ông Nguyễn Thanh Lam, chức vụ: Giám đốc hoặc được nhà thầu ủy quyền bằng văn bản và điều hành công việc thay mặt nhà thầu.
- 1.7. “**Tư vấn thiết kế**” là Công ty TNHH Tư vấn xây dựng công trình Hồng Hưng.
- 1.8. “**Nhà thầu phụ**” là nhà thầu ký hợp đồng với nhà thầu để thi công một phần công việc của nhà thầu.
- 1.9. “**Dự án**” là Dự án: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ.
- 1.10. “**Hợp đồng**” là toàn bộ hồ sơ hợp đồng, theo quy định tại Điều 2 của hợp đồng này.
- 1.11. “**Hồ sơ yêu cầu**” là toàn bộ tài liệu của E-HSMT (gồm HSMT và Hồ sơ thiết kế) của chủ đầu tư đã được phê duyệt để tổ chức đấu thầu.
- 1.12. “**Hồ sơ đề xuất**” của nhà thầu là toàn bộ tài liệu do nhà thầu lập theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu (E-HSMT) và được nộp cho bên mời thầu theo quy định.
- 1.13. “**Chỉ dẫn kỹ thuật**” là tập hợp các yêu cầu kỹ thuật dựa trên các quy chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn được áp dụng cho công trình, thiết kế xây dựng công trình để hướng dẫn, quy định về vật liệu, sản phẩm, thiết bị sử dụng cho công trình và các công tác thi công, giám sát, nghiệm thu công trình xây dựng.
- 1.14. “**Bản vẽ thiết kế**” là tất cả các bản vẽ, bảng tính toán và thông tin kỹ thuật tương tự của công trình do chủ đầu tư cấp cho nhà thầu hoặc do nhà thầu lập đã được chủ đầu tư chấp thuận.
- 1.15. “**Bảng tiên lượng**” là bảng kê chi tiết khối lượng và giá các công việc trong hợp đồng.
- 1.16. “**Bên**” là chủ đầu tư hoặc nhà thầu tùy theo ngữ cảnh diễn đạt.
- 1.17. “**Ngày khởi công**” là ngày được thông báo theo Khoản 7.1 điều 7.
- 1.18. “**Ngày**” được hiểu là ngày dương lịch và “**tháng**” được hiểu là tháng dương lịch.

1.19. “Ngày làm việc” là ngày dương lịch, trừ ngày chủ nhật, ngày nghỉ lễ, tết theo quy định của pháp luật.

1.21. “Thiết bị của nhà thầu” là toàn bộ thiết bị máy móc, phương tiện, xe cộ và các phương tiện, thiết bị khác yêu cầu phải có để nhà thầu thi công, hoàn thành công trình và sửa chữa bất cứ sai sót nào (nếu có).

1.22. “Công trình chính” là công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ mà nhà thầu thi công theo hợp đồng.

1.23. “Hạng mục công trình” là một phần công trình chính.

1.24. “Công trình tạm” là các công trình phục vụ thi công công trình, hạng mục công trình.

1.25. “Công trình” là công trình chính và công trình tạm hoặc là một trong hai loại công trình này.

1.26. “Rủi ro và bất khả kháng” được định nghĩa tại Điều 21 của hợp đồng này.

1.27. “Luật” là toàn bộ hệ thống luật pháp của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

1.28. “Công trường” là địa điểm chủ đầu tư giao cho nhà thầu để thi công công trình cũng như bất kỳ địa điểm nào khác được quy định trong hợp đồng.

1.29. “Thay đổi” là sự thay đổi (điều chỉnh) phạm vi công việc, chỉ dẫn kỹ thuật, bản vẽ thiết kế, giá hợp đồng hoặc tiến độ thi công khi có sự chấp thuận bằng văn bản của chủ đầu tư.

1.30. “Khiếu nại” trong quá trình thực hiện hợp đồng xây dựng trong hợp đồng này được hiểu là khi một bên phát hiện bên kia thực hiện không đúng hoặc không thực hiện nghĩa vụ theo đúng hợp đồng thì có quyền yêu cầu bên kia thực hiện đúng nội dung hợp đồng đã ký. Khi đó, bên phát hiện có quyền khiếu nại bên kia về nội dung này.

Điều 2. Hồ sơ hợp đồng và thứ tự ưu tiên

2.1. Hồ sơ hợp đồng xây dựng gồm thỏa thuận hợp đồng này và các tài liệu kèm theo hợp đồng.

2.2. Các tài liệu kèm theo hợp đồng là một bộ phận không tách rời của hợp đồng, bao gồm:

- a) Quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu.
- b) Hồ sơ mời thầu của bên giao thầu.
- c) Các bản vẽ thiết kế và các chỉ dẫn kỹ thuật.
- d) Hồ sơ dự thầu của Bên nhận thầu.
- đ) Biên bản đàm phán hợp đồng, các văn bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng.
- e) Các phụ lục của hợp đồng (nếu có).
- f) Các tài liệu khác có liên quan.

2.3. Thứ tự ưu tiên áp dụng các tài liệu kèm theo hợp đồng theo thứ tự quy định tại khoản 2.2 Điều này.

Điều 3. Luật và ngôn ngữ sử dụng cho hợp đồng

- Hợp đồng chịu sự điều tiết của hệ thống pháp luật của nước Cộng hoà Xã hội chủ nghĩa Việt Nam và các văn bản hướng dẫn có liên quan;

- Ngôn ngữ giao dịch là tiếng Việt;

- Việc bảo mật: Ngoại trừ trường hợp cần thiết để thực hiện theo nghĩa vụ hoặc tuân theo các quy định của pháp luật, cả hai bên đều phải xem các chi tiết của Hợp đồng là bí mật và của riêng mình. Nhà thầu không được xuất bản, cho phép xuất bản hay để lộ bất kỳ chi tiết nào của công trình trên mọi sách báo hoặc một nơi nào khác mà không có sự thoả thuận trước đó của Chủ đầu tư.

Điều 4. Bảo đảm thực hiện hợp đồng và bảo lãnh tạm ứng hợp đồng

4.1. Bảo đảm thực hiện hợp đồng

- Nhà thầu thực hiện việc bảo đảm thực hiện hợp đồng bằng chứng thư bảo lãnh của ngân hàng hoặc tổ chức tài chính hoạt động hợp pháp tại Việt Nam.

- Hiệu lực của bảo đảm thực hiện hợp đồng: *Bảo đảm thực hiện hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày phát hành đến khi công trình được nghiệm thu, bàn giao và Nhà thầu chuyển sang nghĩa vụ bảo hành theo quy định.*

- Tổng giá trị bảo đảm thực hiện hợp đồng là: **80.000.000 đồng (Tám mươi triệu đồng).**

- Bên nhận thầu không được nhận lại bảo đảm thực hiện hợp đồng trong trường hợp từ chối thực hiện hợp đồng sau khi hợp đồng có hiệu lực.

- Bảo đảm thực hiện hợp đồng sẽ được trả cho chủ đầu tư như một khoản bồi thường cho bất cứ thiệt hại nào phát sinh do lỗi của nhà thầu khi nhà thầu không hoàn thành nghĩa vụ và trách nhiệm của mình theo hợp đồng.

- Bên giao thầu sẽ hoàn trả cho Bên nhận thầu bảo đảm thực hiện hợp đồng khi Bên nhận thầu đã chuyển sang nghĩa vụ bảo hành và bên giao thầu đã nhận được bảo đảm bảo hành.

4.2. Bảo lãnh tiền tạm ứng:

- Trước khi bên giao thầu thực hiện việc tạm ứng vốn theo hợp đồng cho bên nhận thầu, thì bên nhận thầu phải nộp cho bên giao thầu bảo lãnh vốn tạm ứng với giá trị tương đương khoản tiền tạm ứng;

Trong bảo lãnh vốn tạm ứng phải nói rõ: "Bảo lãnh này có hiệu lực kể từ ngày phát hành cho đến khi chủ đầu tư thu hồi hết số tiền tạm ứng"

- Mức vốn tạm ứng không quá 50% giá trị hợp đồng

- Số tiền bảo lãnh tạm ứng tương ứng với số tiền được tạm ứng;

- Giá trị của bảo lãnh vốn tạm ứng theo hợp đồng sẽ được khấu trừ dần tương ứng với phần giá trị giảm trừ tiền tạm ứng qua mỗi lần thanh toán.

Điều 5. Nội dung và khối lượng công việc:

- Ngay sau khi chủ đầu tư bàn giao mặt bằng thi công (bàn giao từng phần hoặc bàn giao toàn bộ mặt bằng thi công) (Không quá 05 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực), Nhà thầu phải hoàn thành công việc: Bố trí nhân sự, tập kết vật tư, máy móc, thiết bị thi công đảm bảo theo yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu, các cam kết nêu trong hồ sơ đề xuất đến công trường để đảm bảo thi công hoàn thành từng phần gói thầu đã bàn giao mặt bằng và thi công hoàn thành toàn bộ

gói thầu số 05 thi công công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ theo tiến độ đề ra.

Điều 6. Yêu cầu về chất lượng sản phẩm và nghiệm thu, bàn giao sản phẩm Hợp đồng thi công xây dựng

6.1. Yêu cầu về chất lượng sản phẩm của Hợp đồng thi công xây dựng

a) Công trình phải được thi công theo bản vẽ thiết kế (kể cả phần sửa đổi được chủ đầu tư chấp thuận), chỉ dẫn kỹ thuật được nêu trong Hồ sơ yêu cầu phù hợp với hệ thống quy chuẩn, tiêu chuẩn được áp dụng cho dự án và các quy định về chất lượng công trình xây dựng của nhà nước có liên quan;

b) Nhà thầu phải cung cấp cho Chủ đầu tư các kết quả thí nghiệm vật liệu, sản phẩm của công việc hoàn thành. Các kết quả thí nghiệm này phải được thực hiện bởi phòng thí nghiệm hợp chuẩn theo quy định.

c) Nhà thầu đảm bảo vật tư, thiết bị do Nhà thầu cung cấp có nguồn gốc xuất xứ như quy định của hồ sơ đề xuất.

6.2. Kiểm tra, giám sát của chủ đầu tư

a) Chủ đầu tư được quyền vào các nơi trên công trường và các nơi khai thác nguyên vật liệu tự nhiên của Nhà thầu để kiểm tra;

b) Trong quá trình sản xuất, gia công, chế tạo và xây dựng ở trên công trường, nơi được quy định trong Hợp đồng Chủ đầu tư được quyền kiểm tra, kiểm định, đo lường, thử các loại vật liệu, và kiểm tra quá trình gia công, chế tạo thiết bị, sản xuất vật liệu.

c) Nhà thầu sẽ tạo mọi điều kiện cho người của Chủ đầu tư để tiến hành các hoạt động này, bao gồm cả việc cho phép ra vào, cung cấp các phương tiện, các giấy phép và thiết bị an toàn. Những hoạt động này không làm giảm đi bất cứ nghĩa vụ hoặc trách nhiệm nào của Nhà thầu.

6.3. Nghiệm thu sản phẩm các công việc hoàn thành

a) Chủ đầu tư chỉ nghiệm thu các sản phẩm của Hợp đồng khi sản phẩm của các công việc này đảm bảo chất lượng theo quy định tại khoản 6.1 nêu trên.

b) Căn cứ nghiệm thu sản phẩm của Hợp đồng là các bản vẽ thiết kế (kể cả phần sửa đổi được Chủ đầu tư chấp thuận); thuyết minh kỹ thuật; các quy chuẩn, tiêu chuẩn có liên quan; chứng chỉ kết quả thí nghiệm; biểu mẫu hồ sơ nghiệm thu bàn giao...

c) Thành phần tham gia nghiệm thu, bàn giao gồm:

- Đại diện Chủ đầu tư là ông Nguyễn Át Tỵ hoặc người được ủy quyền bằng văn bản.

- Đại diện nhà thầu là ông Phạm Văn Dũng, chức vụ: Giám đốc hoặc người được ủy quyền bằng văn bản.

- Đại diện Tư vấn giám sát là ông Nguyễn Thanh Lam, chức vụ: Giám đốc hoặc người được ủy quyền bằng văn bản.

- Đại diện Tư vấn thiết kế (nếu có) là ông Hồng Minh Hưng, chức vụ: Giám đốc hoặc người được ủy quyền bằng văn bản.

d) Hồ sơ nghiệm thu, bàn giao gồm:

- Biên bản nghiệm thu chất lượng, khối lượng hoàn thành (Theo mẫu biên bản nghiệm thu chất lượng có ghi khối lượng do 02 bên thống nhất trên cơ sở quy định của nhà nước)

- Kết quả thí nghiệm vật liệu, sản phẩm cần nghiệm thu.

6.4. Nghiệm thu, bàn giao công trình và các hạng mục công trình

- Sau khi các công việc theo Hợp đồng được hoàn thành, đáp ứng yêu cầu của Hợp đồng thì Nhà thầu sẽ thông báo cho Chủ đầu tư để tiến hành nghiệm thu công trình.

- Nhà thầu thông báo cho Chủ đầu tư để nghiệm thu công trình không trễ hơn 05 ngày trước khi công trình được hoàn thành và sẵn sàng để bàn giao. Nếu công trình được chia thành các hạng mục, Nhà thầu có thể đề nghị nghiệm thu theo hạng mục.

- Sau khi công trình đủ điều kiện để nghiệm thu, hai bên lập biên bản nghiệm thu, bàn giao công trình hoàn thành theo Hợp đồng. Nếu có những công việc nhỏ còn tồn đọng lại và các sai sót về cơ bản không làm ảnh hưởng đến việc sử dụng công trình thì những tồn đọng này được ghi trong biên bản nghiệm thu, bàn giao công trình và Nhà thầu phải có trách nhiệm hoàn thành những tồn đọng này bằng chi phí của mình.

- Trường hợp công trình chưa đủ điều kiện để nghiệm thu, bàn giao; các bên xác định lý do và nêu cụ thể những công việc mà Nhà thầu phải làm để hoàn thành công trình.

6.5. Trách nhiệm của Nhà thầu đối với các sai sót

a) Bằng kinh phí của mình Nhà thầu phải: Hoàn thành các công việc còn tồn đọng vào ngày đã nêu trong biên bản nghiệm thu, bàn giao trong khoảng thời gian hợp lý mà Chủ đầu tư yêu cầu.

b) Trường hợp không sửa chữa được sai sót:

- Nếu Nhà thầu không sửa chữa được các sai sót hay hư hỏng trong khoảng thời gian hợp lý, Chủ đầu tư hoặc đại diện của Chủ đầu tư có thể ấn định ngày để sửa chữa các sai sót hay hư hỏng và thông báo cho Nhà thầu biết về ngày này.

- Nếu Nhà thầu không sửa chữa được các sai sót hay hư hỏng vào ngày đã được thông báo, Chủ đầu tư (tùy theo lựa chọn) có thể: Tự tiến hành công việc hoặc thuê người khác sửa chữa và Nhà thầu phải chịu mọi chi phí, Nhà thầu sẽ không phải chịu trách nhiệm về công việc sửa chữa nhưng vẫn phải chịu trách nhiệm tiếp tục nghĩa vụ của mình đối với công trình theo Hợp đồng.

c) Nếu sai sót hoặc hư hỏng dẫn đến việc Chủ đầu tư bị mất toàn bộ lợi ích từ công trình hay phần lớn công trình, sẽ chấm dứt toàn bộ Hợp đồng hay phần lớn công trình không thể đưa vào sử dụng cho mục đích đã định. Khi đó, theo Hợp đồng Nhà thầu sẽ phải bồi thường toàn bộ thiệt hại cho Chủ đầu tư.

d) Nếu sai sót hoặc hư hỏng không thể sửa chữa tốt ngay trên công trường được và được Chủ đầu tư đồng ý, Nhà thầu có thể chuyển khỏi công trường thiết bị hoặc cấu kiện bị sai sót hay hư hỏng để sửa chữa.

- Nếu việc sửa chữa sai sót hoặc hư hỏng làm ảnh hưởng đến sự vận hành của công trình, Chủ đầu tư có thể yêu cầu tiến hành lại bất cứ cuộc kiểm định nào nêu trong Hợp đồng, bao gồm cả các cuộc kiểm định khi hoàn thành và kiểm định sau khi hoàn thành. Yêu cầu này được thông báo trong khoảng thời gian 05 ngày sau khi đã sửa chữa sai sót hoặc hư hỏng.

- Các kiểm định này phải được tiến hành theo các điều kiện được áp dụng cho các kiểm định trước, chỉ khác là được tiến hành bằng kinh phí của Nhà thầu.

6.7. Những nghĩa vụ chưa được hoàn thành

- Sau khi đã cấp biên bản nghiệm thu, bàn giao; mỗi bên sẽ phải chịu trách nhiệm hoàn thành các nghĩa vụ vẫn chưa được thực hiện tại thời điểm đó. Hợp đồng vẫn được coi là có hiệu lực đối với nội dung và phạm vi của những nghĩa vụ chưa được hoàn thành.

Điều 7. Thời gian và tiến độ thực hiện hợp đồng

7.1. Ngày khởi công, thời gian thực hiện hợp đồng

- Ngày khởi công: Là ngày hợp đồng có hiệu lực.

- Nhà thầu sẽ bắt đầu tiến hành thi công xây dựng công trình ngay sau ngày bàn giao mặt bằng và sẽ thực hiện thi công xây dựng công trình đúng thời hạn mà không được chậm trễ.

- Nhà thầu phải hoàn thành toàn bộ công việc theo nội dung của hợp đồng trong khoảng thời gian 180 ngày kể từ ngày khởi công.

7.2. Tiến độ thực hiện Hợp đồng

- Căn cứ vào thời gian thực hiện Hợp đồng, Nhà thầu phải lập tiến độ chi tiết để trình cho Chủ đầu tư trong vòng 05 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực. Nhà thầu cũng phải trình tiến độ thi công đã được sửa đổi nếu tiến độ thi công trước đó không phù hợp với tiến độ thực tế hoặc không phù hợp với nghĩa vụ của Nhà thầu. Trừ khi được quy định khác trong Hợp đồng, mỗi bản tiến độ thi công sẽ bao gồm:

a) Trình tự thực hiện công việc của nhà thầu và thời gian thi công cho mỗi giai đoạn chính của công trình;

b) Quá trình và thời gian kiểm tra, kiểm định;

c) Báo cáo tiến độ Nhà thầu phải thể hiện:

- Biện pháp tổ chức thi công trên công trường và các giai đoạn chính trong việc thi công công trình;

- Nhà thầu được phép điều chỉnh tiến độ chi tiết theo tuần, tháng nhưng phải phù hợp với tiến độ tổng thể của Hợp đồng.

- Nhà thầu phải thực hiện theo tiến độ thi công và nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng. Nếu bản tiến độ thi công này không phù hợp với Hợp đồng thì Chủ đầu tư sẽ thông báo cho Nhà thầu trong vòng 03 ngày sau khi nhận được bản tiến độ thi công của Nhà thầu. Chủ đầu tư sẽ được phép dựa vào bản tiến độ thi công này để yêu cầu Nhà thầu thực hiện theo tiến độ của Hợp đồng.

- Nhà thầu phải thông báo cho Chủ đầu tư về các tình huống cụ thể có thể xảy ra trong tương lai có tác động xấu hoặc làm chậm việc thi công công trình

hay làm tăng giá hợp đồng. Trong trường hợp đó, Chủ đầu tư hoặc Nhà tư vấn có thể yêu cầu Nhà thầu báo cáo về những ảnh hưởng của các tình huống trong tương lai và đề xuất theo khoản 7.3 điều này. Nhà thầu phải nộp cho Chủ đầu tư một bản tiến độ thi công sửa đổi phù hợp với khoản này.

7.3. Gia hạn Thời gian hoàn thành Nhà thầu được phép gia hạn thời gian hoàn thành nếu do một trong những lý do sau đây:

a) Có sự thay đổi phạm vi công việc, thiết kế, biện pháp thi công theo yêu cầu của Chủ đầu tư làm ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện Hợp đồng.

b) Do ảnh hưởng của các trường hợp bất khả kháng như: ảnh hưởng của động đất, bão, lũ, lụt, sóng thần, hoả hoạn, dịch hoặ hoặc các sự kiện bất khả kháng khác;

c) Sự chậm trễ, trở ngại trên công trường do Chủ đầu tư, nhân lực của Chủ đầu tư hay các nhà thầu khác của Chủ đầu tư gây ra như: việc bàn giao mặt bằng không đúng với các thoả thuận trong Hợp đồng, các thủ tục liên quan ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện Hợp đồng mà không do lỗi của Nhà thầu gây ra.

7.4. Khắc phục tiến độ chậm trễ Khi tiến độ đã bị chậm hơn so với tiến độ thi công như các bên đã thoả thuận trong Hợp đồng của công việc đó mà không phải do những nguyên nhân đã nêu trong khoản 7.3 điều này, khi đó Chủ đầu tư yêu cầu Nhà thầu trình một bản tiến độ thi công được sửa đổi để thực hiện tiến độ hoàn thành trong thời gian yêu cầu.

Điều 8. Giá hợp đồng, tạm ứng, thanh toán

8.1. Giá trị hợp đồng: 3.582.581.000 đồng.

(Bằng chữ: Ba tỷ, năm trăm tám mươi hai triệu, năm trăm tám mươi một nghìn đồng).

♦ Giá hợp đồng thi công là khoản kinh phí bên giao thầu cam kết trả cho bên nhận thầu để thực hiện công việc theo yêu cầu về khối lượng, chất lượng, tiến độ, điều kiện thanh toán, tạm ứng hợp đồng và các yêu cầu khác theo thoả thuận trong hợp đồng thi công.

+ Giá hợp đồng bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện công việc theo hợp đồng, chi phí bản quyền, lợi nhuận của bên nhận thầu và tất cả các khoản thuế liên quan đến công việc theo quy định của pháp luật;

+ Nội dung chi phí trong giá hợp đồng thi công có thể bao gồm các chi phí như: chi phí trực tiếp về vật liệu, nhân công, máy thi công; chi phí thiết bị; các chi phí xây lắp khác như chi phí tập kết máy móc, thiết bị phục vụ thi công; chi phí vận chuyển vật tư, máy móc thiết bị thi công đến công trường; chi phí cho biện pháp thi công để hoàn thành công trình; chi phí cấp điện, nước phục vụ thi công; chi phí bảo hiểm của bên nhận thầu và cho bên thứ 3; chi phí thí nghiệm, chạy thử; chi phí bến bãi, kho xưởng; chi phí đảm bảo giao thông; sửa chữa, đền bù đường có sẵn bị hỏng do xe, thiết bị thi công của bên nhận thầu thi công gây ra; các chi phí vệ sinh bảo vệ môi trường, cảnh quan; chi phí đảm bảo an toàn trong quá trình thi công công trình, bao gồm cả an toàn đối với công trình lân cận và các chi phí liên quan khác.

- Loại hợp đồng: Hợp đồng trọn gói.

8.2. Tạm ứng:

- Việc tạm ứng vốn theo kế hoạch vốn được giao và được thực hiện sau khi hợp đồng xây dựng có hiệu lực và chủ đầu tư đã nhận được bảo đảm thực hiện hợp đồng.

- Số tiền tạm ứng không quá 50% giá trị hợp đồng

- Chủ đầu tư sẽ tạm ứng cho nhà thầu 1 lần. Cụ thể :

Số tiền tạm ứng là: **1.750.000.000 đồng** (Bằng chữ: *Một tỷ, bảy trăm năm mươi triệu đồng*).

- Hồ sơ tạm ứng gồm có:

+ Bảo lãnh tạm ứng của Ngân hàng hoặc tổ chức tài chính hoạt động hợp pháp tại Việt Nam;

+ Bảo đảm thực hiện hợp đồng xây dựng của ngân hàng;

+ Văn bản đề nghị tạm ứng của Nhà thầu: trong đó nêu rõ mục đích tạm ứng là mua vật tư, nhiên liệu... để thi công.

+ Hợp đồng nhân công giữa nhà thầu và đội thi công;

+ Văn bản đề nghị kiểm tra công trình, chứng minh có tập kết vật tư để thi công.

8.3. Thu hồi vốn tạm ứng

- Vốn tạm ứng được thu hồi dần qua các lần thanh toán, việc thu hồi vốn tạm ứng được bắt đầu ngay khi thanh toán lần đầu và kết thúc khi khối lượng đã hoàn thành đạt 80% giá trị hợp đồng.

- Tiền tạm ứng sẽ được thu hồi bằng cách giảm trừ trong các lần thanh toán: Thu hồi tạm ứng tối thiểu 65% giá trị thanh toán của mỗi lần thanh toán.

- Trường hợp tạm ứng vẫn chưa được hoàn trả trước khi ký biên bản nghiệm thu công trình và trước khi chấm dứt hợp đồng, khi đó toàn bộ số tiền tạm ứng chưa thu hồi được này là nợ đến hạn và nhà thầu phải chịu trách nhiệm thanh toán cho Chủ đầu tư.

8.4. Thanh toán

♦ **Thanh toán:** Chủ đầu tư thanh toán trực tiếp vào tài khoản của nhà thầu theo giá trị khối lượng phân chia đã thực hiện được nghiệm thu. Việc thanh toán được chia qua 03 lần như sau:

- Thanh toán lần 1: Tối thiểu 30% giá trị hợp đồng từ ngày 08/5/2020 đến ngày 05/7/2020. Thời điểm thanh toán: Trong vòng 07 ngày kể từ ngày 06/7/2020.

- Thanh toán lần 2: Tối thiểu 30% giá trị hợp đồng (lũy kế giá trị khối lượng hoàn thành tối thiểu 60% giá trị hợp đồng) từ ngày 07/7/2020 đến ngày 23/8/2020. Thời điểm thanh toán: Trong vòng 07 ngày kể từ ngày 24/8/2020.

- Thanh toán lần 3: Khi hoàn thành bàn giao công trình, chủ đầu tư sẽ thanh toán hết giá trị còn lại của hợp đồng (Trong đó: Chủ đầu tư giữ lại 5% giá trị hợp đồng để bảo đảm việc bảo hành công trình của Bên nhận thầu hoặc sẽ thanh toán hết cho nhà thầu khi nhà thầu có chứng thư bảo lãnh bảo hành của ngân hàng; lũy kế giá trị thanh toán hết 100% giá trị hợp đồng) từ ngày 24/8/2020 đến ngày 04/11/2020. Thời điểm thanh toán: Trong vòng 07 ngày kể từ ngày 04/11/2020.

- Trường hợp chưa có kế hoạch vốn thì Chủ đầu tư sẽ thanh toán ngay khi được bố trí kế hoạch vốn.

- Khi thanh toán phần khối lượng thực hiện của nhà thầu, đối với các công tác không thi công áp dụng như sau:

+ Trường hợp giá dự thầu cao hơn giá dự toán được duyệt thì lấy giá dự thầu làm cơ sở tính toán giảm trừ;

+ Trường hợp giá dự thầu thấp hơn giá dự toán được duyệt thì lấy giá dự toán làm cơ sở tính toán giảm trừ.

♦ **Hồ sơ thanh toán** : Nhà thầu sẽ nộp 07 bộ hồ sơ thanh toán lên Chủ đầu tư. Hồ sơ thanh toán theo quy định hiện hành.

8.5. Thời hạn thanh toán

- Thanh toán theo kế hoạch vốn được bố trí trong năm. Chủ đầu tư sẽ hoàn thành thủ tục thanh toán cho nhà thầu trong thời hạn 7 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ hồ sơ đề nghị thanh toán hợp lệ của nhà thầu; và chuyển đề nghị thanh toán tới KBNN để thanh toán cho nhà thầu.

- Nhà thầu không tính lãi cho phần chậm thanh toán

8.6 Hồ sơ thanh toán

- Biên bản nghiệm thu khối lượng hoàn thành trong giai đoạn thanh toán có xác nhận của đại diện Bên giao thầu, đại diện nhà thầu tư vấn giám sát, đại diện Bên nhận thầu; biên bản nghiệm thu khối lượng này là bản xác nhận hoàn thành công trình, hạng mục công trình, khối lượng công việc phù hợp với phạm vi công việc phải thực hiện theo hợp đồng mà không cần xác nhận khối lượng hoàn thành chi tiết;

- Bảng xác định giá trị khối lượng phát sinh (nếu có) nằm ngoài phạm vi công việc phải thực hiện theo hợp đồng đã ký kết có xác nhận của đại diện Bên giao thầu, đại diện nhà tư vấn và đại diện Bên nhận thầu;

- Đề nghị thanh toán của Bên nhận thầu cần thể hiện các nội dung: giá trị khối lượng hoàn thành theo Hợp đồng, giá trị khối lượng các công việc phát sinh (nếu có), giảm trừ tiền tạm ứng (nếu có), giá trị đề nghị thanh toán trong giai đoạn sau khi đã bù trừ các khoản này có xác nhận của đại diện Bên giao thầu và đại diện Bên nhận thầu;

Điều 9. Điều chỉnh hợp đồng

Theo Điều 7 Thông tư hướng dẫn về hợp đồng thi công xây dựng công trình và theo hướng dẫn tại Thông tư số 07/2016/TT-BXD ngày 10/3/2016 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng về điều chỉnh giá hợp đồng xây dựng

Điều 10. Quyền và nghĩa vụ chung của Chủ đầu tư

10.1. Quyền của Chủ đầu tư

- Tạm ngừng thi công xây dựng công trình và yêu cầu khắc phục hậu quả khi Bên nhận thầu vi phạm các quy định về chất lượng công trình, an toàn lao động, bảo vệ môi trường và phòng chống cháy nổ;

- Kiểm tra chất lượng thực hiện công việc, cơ sở gia công chế tạo của Bên nhận thầu nhưng không được làm cản trở hoạt động bình thường của Bên nhận thầu;

- Bên giao thầu có quyền yêu cầu Bên nhận thầu lập báo cáo nghiệm thu nội bộ để phục vụ cho công tác nghiệm thu.

- Bên giao thầu có thể khấu trừ số tiền này từ bất kỳ khoản nợ hay sẽ nợ nào của Bên nhận thầu. Bên giao thầu chỉ được quyền trừ hoặc giảm số tiền từ tổng số được xác nhận khoản nợ của Bên nhận thầu hoặc theo một khiếu nại nào khác đối với Bên nhận thầu.

- Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

10.2. Nghĩa vụ của Chủ đầu tư:

- Bàn giao toàn bộ hoặc từng phần mặt bằng xây dựng cho Bên nhận thầu quản lý, sử dụng phù hợp với tiến độ và các thoả thuận của hợp đồng;

- Cử và thông báo bằng văn bản cho Bên nhận thầu về nhân lực chính tham gia quản lý và thực hiện hợp đồng;

- Thanh toán cho Bên nhận thầu theo tiến độ thanh toán trong hợp đồng;

- Tổ chức giám sát thi công xây dựng công trình;

- Nghiệm thu, thanh toán, quyết toán hợp đồng đúng thời hạn theo quy định;

- Xem xét và chấp thuận kịp thời bằng văn bản các đề xuất liên quan đến thiết kế, thi công của Bên nhận thầu trong quá trình thi công xây dựng công trình;

- Các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

Điều 11. Quyền và nghĩa vụ chung của Nhà thầu

11.1. Quyền của Nhà thầu:

- Được quyền đề xuất với bên giao thầu về khối lượng phát sinh ngoài hợp đồng; từ chối thực hiện những yêu cầu trái pháp luật của bên giao thầu.

- Được thay đổi các biện pháp thi công sau khi được Bên giao thầu chấp thuận nhằm đẩy nhanh tiến độ, bảo đảm chất lượng, an toàn, hiệu quả công trình trên cơ sở giá hợp đồng đã ký kết;

- Một số quyền khác theo quy định của pháp luật có liên quan.

11.2. Nghĩa vụ của Nhà thầu:

- Cung cấp nhân lực, vật liệu (sắt thép: Tisco Thái Nguyên, Hòa Phát, Hoa Sen; xi măng: Chinfon Hải Phòng, Sông Gianh, Vincem (trừ thi công bê tông tươi từ trạm trộn)), máy móc, thiết bị thi công và các điều kiện vật chất liên quan khác đủ số lượng và chủng loại theo hợp đồng; thiết kế bản vẽ thi công (trường hợp Bên nhận thầu thực hiện thiết kế bản vẽ thi công) để thực hiện các công việc theo nội dung hợp đồng đã ký kết;

- Tiếp nhận và quản lý mặt bằng xây dựng, bảo quản tim, cốt, mốc giới công trình;

- Thi công xây dựng theo đúng thiết kế, tiêu chuẩn dự án, quy chuẩn, tiêu chuẩn xây dựng, bảo đảm chất lượng, tiến độ, an toàn, bảo vệ môi trường và phòng chống cháy nổ;

- Ghi nhật ký thi công xây dựng công trình;

- Thí nghiệm vật liệu, kiểm định thiết bị, sản phẩm xây dựng theo đúng quy định của Nhà nước về quản lý chất lượng công trình xây dựng, tiêu chuẩn dự án, quy chuẩn và tiêu chuẩn;

- Quản lý người lao động trên công trường, bảo đảm an toàn, an ninh trật tự, không gây ảnh hưởng đến các khu dân cư xung quanh;

- Lập biện pháp tổ chức thi công, hồ sơ hoàn công, tham gia nghiệm thu công trình;

- Chịu trách nhiệm về chất lượng thi công xây dựng công trình do mình đảm nhận. Sửa chữa sai sót trong công trình đối với những công việc do mình thi công;

- Phối hợp với các nhà thầu khác cùng thực hiện trên công trường;

- Định kỳ báo cáo với bên giao thầu về tiến độ thi công, nhân lực và thiết bị chính để thi công xây dựng công trình;

- Di chuyển vật tư, máy móc, thiết bị và những tài sản khác của mình ra khỏi công trường sau khi công trình đã được nghiệm thu, bàn giao, trừ trường hợp trong hợp đồng có thỏa thuận khác;

- Hoàn trả mặt bằng theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng;

- Giữ bí mật thông tin liên quan đến hợp đồng hoặc pháp luật có quy định;

- Lập bảng tiến độ các hạng mục và tổng tiến độ thi công toàn công trình;
Thời gian bố trí xe máy, nhân lực thi công

- Khởi công và hoàn thành công trình theo đúng quy định của hợp đồng xây dựng này;

- Tổ chức triển khai thi công đúng thời gian như hợp đồng đã ký kết;

- Ứng vốn trước (nếu có) để thi công công trình theo đúng tiến độ trong hợp đồng và đạt chất lượng công trình theo hồ sơ thiết kế đã được phê duyệt;

- Chịu trách nhiệm và đảm bảo công trình được thi công theo đúng yêu cầu kỹ thuật trong thiết kế kỹ thuật thi công đã được duyệt và quy định quản lý chất lượng kỹ thuật, mỹ thuật công trình xây dựng; đảm bảo thi công ổn định bất kỳ hạng mục nào của công trình.

- Nhà thầu thi công xây dựng công trình phải chịu trách nhiệm trước chủ đầu tư và pháp luật về chất lượng công việc do mình đảm nhận; bồi thường thiệt hại khi vi phạm hợp đồng, sử dụng vật liệu không đúng chủng loại, thi công không đảm bảo chất lượng hoặc gây hư hỏng, gây ô nhiễm môi trường và các hành vi khác gây ra thiệt hại.

- Bảo đảm thực hiện hợp đồng: Nhà thầu phải đảm bảo rằng Bảo đảm thực hiện hợp đồng có giá trị và có hiệu lực tới khi Nhà thầu đã thi công hoàn thành công trình và sửa chữa xong các sai sót để nghiệm thu bàn giao công trình đúng quy định.

- Nếu khối lượng và giá trị xây lắp đã thanh toán nhưng các đơn vị thẩm định và phê duyệt quyết toán vốn, Kiểm toán nhà nước, Thanh tra nhà nước và các cơ quan chức năng khác kiểm tra xuất toán thì Nhà thầu Thi công xây dựng có trách nhiệm hoàn trả lại cho Nhà nước.

- Các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

*** Các quy định về an toàn**

Nhà thầu phải:

+ Tuân thủ tất cả quy định an toàn lao động hiện hành;

+ Quan tâm tới sự an toàn cho tất cả những người được phép có mặt trên công trường;

+ Cam kết thực hiện mọi biện pháp đảm bảo an toàn trong quá trình thi công xây dựng công trình theo quy định, đặc biệt là các biện pháp an toàn thi công công trình trong mùa mưa, lũ lụt...;

+ Bằng mọi biện pháp hợp lý để đảm bảo công trường và công trình gọn gàng nhằm tránh gây nguy hiểm;

+ Đảm bảo có hàng rào, chiếu sáng, bảo vệ và trông nom Công trình cho tới khi hoàn thành và bàn giao;

+ Làm các công trình tạm cần thiết cho việc thi công xây dựng công trình, để sử dụng và bảo vệ người, tài sản của các chủ sở hữu và người đang cư trú ở các khu đất lân cận.

+ Có trách nhiệm phối hợp với chính quyền địa phương, các cơ quan liên quan để đảm bảo an ninh trật tự tại công trường và chịu hoàn toàn trách nhiệm về an toàn của tất cả các hoạt động tại công trường cho đến khi kết thúc thi công nghiệm thu bàn giao đưa vào sử dụng;

*** Đảm bảo chất lượng:**

- Trong việc thi công xây dựng công trình Nhà thầu phải tuân thủ và chịu trách nhiệm thực hiện đúng các qui định về quản lý chất lượng công trình xây dựng hiện hành của Nhà nước (bao gồm cả trách nhiệm của Nhà thầu đối với việc bảo hành công trình)

- Trước khi thực hiện việc nghiệm thu tổng thể, bàn giao công trình đưa vào sử dụng, Nhà thầu nộp hồ sơ hoàn công cho Chủ đầu tư trước 05 ngày để chuẩn bị cho công tác nghiệm thu bàn giao (nếu chậm trễ Nhà thầu phải chịu trách nhiệm những thiệt hại về tài chính (nếu có));

- Khi công trình đã nghiệm thu đưa vào sử dụng, Nhà thầu có trách nhiệm quyết toán khối lượng xây lắp hoàn thành đúng theo thời gian quy định;

- Nhà thầu chịu hoàn toàn trách nhiệm đảm bảo chính xác của toàn bộ số liệu, tài liệu của Nhà thầu cung cấp cho chủ đầu tư;

- Khối lượng phát sinh ngoài hồ sơ yêu cầu được xác nhận giữa đơn vị thi công, tư vấn giám sát, tư vấn thiết kế được Chủ đầu tư thống nhất và trình cấp thẩm quyền chấp thuận phê duyệt mới thanh toán.

- Khối lượng dự toán tính thừa và khối lượng thực tế không thi công phải trừ lại (không thanh toán).

- Có trách nhiệm giữ gìn sạch sẽ vệ sinh môi trường, chịu trách nhiệm trước Pháp luật về ô nhiễm môi trường do thiết bị thi công và vật liệu xây dựng gây ra trong suốt quá trình thi công;

- Chịu trách nhiệm bảo hành công trình theo đúng quy định.

*** Nhân sự của nhà thầu**

- Nhà thầu phải sử dụng các cán bộ chủ chốt có tên trong danh sách cán bộ chủ chốt được đề cập nêu trong Hồ sơ dự thầu để thực hiện các công việc nêu trong danh sách này hoặc sử dụng các cán bộ khác được chủ đầu tư chấp thuận. Chủ đầu tư sẽ chỉ chấp thuận việc đề xuất thay thế cán bộ chủ chốt trong trường

hợp có lý do chính đáng, năng lực và trình độ của những người thay thế về cơ bản tương đương hoặc cao hơn các cán bộ được liệt kê trong danh sách.

- Nếu chủ đầu tư yêu cầu (hoặc tác động) nhà thầu buộc thôi việc một hoặc nhiều thành viên trong số nhân viên của nhà thầu với lý do chính đáng, nhà thầu phải bảo đảm rằng nhân viên đó sẽ rời khỏi công trường trong vòng 5 ngày làm việc và không còn mối liên hệ nào với công việc trong hợp đồng. Trường hợp thay đổi các thành viên chủ chốt (kể cả trường hợp buộc thôi việc tại công trình đã nêu ở trên) thì nhà thầu phải cử người thay thế, người thay thế phải có hợp đồng lao động với nhà thầu thì công xây dựng ít nhất là 1 năm và phải đáp ứng các điều kiện tương đương hoặc cao hơn so với người bị thay thế.

*** Cổ vật phát hiện tại công trường**

- Bất kỳ đồ vật gì có tính chất lịch sử hay có giá trị đáng kể được phát hiện tại công trường sẽ là tài sản của Nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam. Nhà thầu không cho người của mình hoặc người khác lấy hoặc làm hư hỏng cổ vật được phát hiện. Nhà thầu phải thông báo ngay cho chủ đầu tư về việc phát hiện này để giải quyết theo quy định của pháp luật.

- Trường hợp việc thực hiện hợp đồng bị chậm do việc phát hiện cổ vật, nhà thầu phải tham gia việc xử lý, bảo quản, vận chuyển cổ vật, thì nhà thầu phải thông báo cho chủ đầu tư để xem xét, giải quyết

Điều 12. Quyền và nghĩa vụ của Bên nhận thầu tư vấn giám sát

12.1. Quyền của Bên nhận thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng (TVGSTCXD)

- Bên nhận thầu tư vấn giám sát thi công xây dựng là người sẽ thực hiện các nhiệm vụ do Bên giao thầu giao cho TVGSTCXD trong hợp đồng và các quy định cụ thể theo quy định của pháp luật. TVGSTCXD có thể bao gồm những cá nhân có trình độ chuyên môn phù hợp và có đủ năng lực để thực hiện những công việc này.

- TVGSTCXD không có quyền sửa đổi Hợp đồng. TVGSTCXD có thể thực hiện quyền hạn được gắn với chức danh TVGSTCXD như đã được xác định hoặc được bao hàm do thấy cần thiết trong Hợp đồng. Nếu TVGSTCXD được yêu cầu phải có sự chấp thuận của Bên giao thầu trước khi thực thi một quyền hạn được xác định cụ thể thì những yêu cầu này phải được nói rõ trong hợp đồng. Bên giao thầu cam kết không áp đặt đối với quyền hạn của TVGSTCXD, trừ những gì đã thỏa thuận với nhà thầu.

- Trừ khi được nêu khác đi trong điều kiện này thì:

+ TVGSTCXD không có quyền giảm bớt bất kỳ nhiệm vụ, nghĩa vụ hoặc trách nhiệm nào theo hợp đồng, hay cho một bên nào;

+ Bất kỳ sự chấp thuận, kiểm tra, xác nhận, đồng ý, xem xét, giám sát, thông báo, yêu cầu, kiểm định hoặc hành động tương tự nào của TVGSTCXD (bao gồm cả trường hợp không có sự phản đối) cũng không hề miễn cho Bên

giao thầu khỏi bất kỳ trách nhiệm nào theo Hợp đồng, bao gồm cả trách nhiệm đối với các sai sót, bỏ sót, không nhất quán và không tuân thủ đúng.

- Tư vấn giám sát có thể đưa ra chỉ dẫn cho nhà thầu về việc thi công xây dựng công trình và sửa chữa sai sót vào bất kỳ lúc nào. Nhà thầu phải tuân theo các chỉ dẫn của tư vấn giám sát. Việc chỉ dẫn này phải phù hợp với thiết kế, chỉ dẫn kỹ thuật, tài liệu liên quan và theo đúng quy định chuẩn, quy định của pháp luật hiện hành. Nhà thầu Tư vấn giám sát phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về những chỉ dẫn của mình đưa ra đối với nhà thầu thi công xây dựng.

- Tư vấn giám sát có trách nhiệm phải yêu cầu nhà thầu thi công xây dựng công trình thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn trong quá trình thi công xây dựng công trình theo quy định, đặc biệt là các biện pháp an toàn thi công công trình trong mùa mưa, lũ lụt... theo đúng quy định của pháp luật thay mặt chủ đầu tư;

12.2. Trách nhiệm của TVGSTCXD

- Nội dung giám sát chất lượng thi công xây dựng công trình thực hiện theo quy định, của pháp luật về quản lý chất lượng công trình xây dựng.

- Tư vấn giám sát có trách nhiệm lập biên bản trình chủ đầu tư nếu nhà thầu thi công chậm so với bảng tiến độ thi công xây dựng để Chủ đầu tư xử phạt theo quy định tại điểm b khoản 23.2 điều 23 của hợp đồng này.

12.3. Thay thế TVGSTCXD

Nếu Bên giao thầu có ý định thay thế TVGSTCXD thì không ít hơn 7 ngày trước khi dự định thay thế, Bên giao thầu phải thông báo cho Bên nhận thầu thông tin chi tiết tương ứng của TVGSTCXD được dự kiến thay thế. Bên giao thầu không được thay thế TVGSTCXD bằng một người mà Bên nhận thầu có ý kiến từ chối một cách có lý do bằng cách gửi thông báo cho chủ đầu tư các chi tiết, lý lẽ để giải thích.

Điều 13. Nhà thầu phụ: Không thực hiện

Điều 14. An toàn lao động, bảo vệ môi trường và phòng chống cháy nổ, điện nước công trường

14.1. An toàn lao động

a) Nhà thầu thi công xây dựng phải lập và chịu hoàn toàn trách nhiệm về các biện pháp an toàn cho người và công trình trên công trường xây dựng, kể cả các công trình phụ cận. Trường hợp các biện pháp an toàn liên quan đến nhiều bên thì phải được các bên thống nhất;

b) Biện pháp an toàn, nội quy về an toàn lao động phải được thể hiện công khai trên công trường xây dựng để mọi người biết và chấp hành; những vị trí nguy hiểm trên công trường phải bố trí người hướng dẫn, cảnh báo để phòng tai nạn;

c) Nhà thầu thi công xây dựng, phải thường xuyên kiểm tra giám sát công tác an toàn lao động trên công trường. Khi phát hiện có vi phạm về an toàn lao động thì phải đình chỉ thi công xây dựng. Nhà thầu để xảy ra vi phạm về an toàn

lao động thuộc phạm vi quản lý của mình phải chịu hoàn toàn trách nhiệm trước pháp luật;

d) Nhà thầu thi công xây dựng có trách nhiệm đào tạo, hướng dẫn, phổ biến các quy định về an toàn lao động cho người lao động của mình. Đối với một số công việc yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn lao động thì người lao động phải có giấy chứng nhận đào tạo về an toàn lao động (Nhà thầu sử dụng người lao động không có giấy chứng nhận đào tạo về an toàn lao động theo quy định phải chịu hoàn toàn trách nhiệm);

đ) Nhà thầu thi công xây dựng có trách nhiệm cấp đầy đủ các trang bị bảo hộ lao động, an toàn lao động cho người lao động theo quy định khi sử dụng lao động trên công trường;

e) Khi có sự cố về an toàn lao động, nhà thầu thi công xây dựng và các bên có liên quan có trách nhiệm tổ chức xử lý và báo cáo cơ quan quản lý nhà nước về an toàn lao động theo quy định của pháp luật đồng thời chịu trách nhiệm khắc phục và bồi thường những thiệt hại do nhà thầu không bảo đảm an toàn lao động gây ra.

14.2. Bảo vệ môi trường và phòng chống cháy nổ

a) Nhà thầu thi công xây dựng phải thực hiện các biện pháp bảo đảm về môi trường cho người lao động trên công trường và bảo vệ môi trường xung quanh, bao gồm các biện pháp chống bụi, chống ồn và thu dọn hiện trường; nước thải, chất thải rắn và các loại chất thải khác phải được thu gom xử lý đạt tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật về môi trường. Đối với những công trình xây dựng trong khu vực đô thị, phải thực hiện các biện pháp bao che, thu dọn phế thải đưa đến đúng nơi quy định;

b) Trong quá trình vận chuyển vật liệu xây dựng, phế thải phải có biện pháp che chắn bảo đảm an toàn, vệ sinh môi trường;

c) Nhà thầu thi công xây dựng, phải có trách nhiệm kiểm tra giám sát việc thực hiện bảo vệ môi trường xây dựng, đồng thời chịu sự kiểm tra giám sát của cơ quan quản lý nhà nước về môi trường. Trường hợp nhà thầu thi công xây dựng không tuân thủ các quy định về bảo vệ môi trường thì chủ đầu tư, cơ quan quản lý nhà nước về môi trường có quyền tạm ngừng thi công xây dựng và yêu cầu nhà thầu thực hiện đúng biện pháp bảo vệ môi trường;

d) Nhà thầu để xảy ra các hành vi làm tổn hại đến môi trường trong quá trình thi công xây dựng công trình phải chịu trách nhiệm trước pháp luật và bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra.

e) Nhà thầu xây dựng phải tuân thủ các quy định hiện hành về phòng chống cháy nổ và chịu trách nhiệm nếu có sự cố xảy ra.

Điều 15. Điện, nước và an ninh công trường

15.1. Điện nước công trường:

- Bên nhận thầu phải chịu trách nhiệm cung cấp điện, nước và các dịch vụ khác trong quá trình thi công xây dựng.

15.2. An ninh công trường:

- Nhà thầu có trách nhiệm phối hợp với chính quyền địa phương, các cơ quan liên quan để đảm bảo an ninh trật tự tại công trường và chịu hoàn toàn

trách nhiệm về an toàn của tất cả các hoạt động tại công trường cho đến khi kết thúc công trình;

- Bên nhận thầu phải chịu trách nhiệm về việc cho phép những người không có nhiệm vụ vào công trường;

- Những người có nhiệm vụ được vào công trường gồm nhân lực của Bên nhận thầu và của Bên giao thầu và những người khác do Bên giao thầu (hoặc người thay mặt) thông báo cho Bên nhận thầu biết

Điều 16. Tạm ngừng và chấm dứt hợp đồng của Bên giao thầu.

16.1 Tạm ngừng hợp đồng của Bên giao thầu.

- Tạm ngừng thực hiện công việc của Hợp đồng bởi Bên giao thầu Nếu Bên nhận thầu không thực hiện nghĩa vụ theo Hợp đồng, Bên giao thầu có thể ra thông báo yêu cầu Bên nhận thầu phải thực hiện và sửa chữa các sai hỏng trong khoảng thời gian hợp lý cụ thể.

- Bên giao thầu quyết định ngừng thực hiện công việc trong Hợp đồng khi Bên nhận thầu không đáp ứng các yêu cầu về chất lượng, an toàn lao động và tiến độ theo Hợp đồng đã ký kết sẽ thông báo bằng văn bản cho Bên nhận thầu không ít hơn 28 ngày và trong thông báo sẽ nêu rõ lý do tạm ngừng.

16.2 Chấm dứt hợp đồng của Bên giao thầu

Bên giao thầu có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nếu có một trong các trường hợp sau:

a) Nhà thầu không thực hiện theo bảo đảm thực hiện hợp đồng hoặc một thông báo theo khoản 18.1 của điều này

b) Nhà thầu bỏ dở công trình hoặc thể hiện rõ ràng ý định không tiếp tục thực hiện nghĩa vụ theo Hợp đồng;

c) Nhà thầu không có lý do chính đáng mà 15 ngày liên tục không thực hiện công việc theo Hợp đồng kể từ ngày có yêu cầu của chủ đầu tư;

d) Nhà thầu giao thầu phụ toàn bộ công trình hoặc vượt mức công việc trong hồ sơ yêu cầu, hồ sơ đề xuất hoặc chuyển nhượng Hợp đồng mà không có sự đồng ý của Bên giao thầu;

e) Nhà thầu bị phá sản hoặc vỡ nợ, bị đóng cửa, bị quản lý tài sản, phải thương lượng với chủ nợ hoặc tiếp tục kinh doanh dưới sự giám sát của người quản lý tài sản, người được ủy quyền hoặc người quản lý vì lợi ích của chủ nợ hoặc đã có hành động hoặc sự kiện nào xảy ra (theo các luật được áp dụng) có ảnh hưởng tương tự tới các hoạt động hoặc sự kiện này;

f) Nhà thầu không sửa chữa những sai sót gây ảnh hưởng đến tiến độ, chất lượng công trình trong khoảng thời gian mà Chủ đầu tư yêu cầu

g) Bên nhận thầu không tuân theo phán quyết của tòa án tại khoản 22.2 điều 22 của hợp đồng này.

h) Bên nhận thầu không giao nộp bảng tiến độ thi công tại khoản 7.2 điều 7 của hợp đồng này cho Bên mời thầu quá 20 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực hoặc quá 10 ngày kể từ ngày bên giao thầu có văn bản yêu cầu.

i) Nhà thầu thi công xây dựng chậm quá 10% giá trị hợp đồng mà không do lỗi của Chủ đầu tư, nhân lực của Chủ đầu tư hay các nhà thầu khác của Chủ đầu tư gây ra hay do Sự kiện bất khả kháng hoặc đã khấu trừ phần lỗi đó.

k) Bên nhận thầu vi phạm các quy định về trách nhiệm của mình được nêu trong hợp đồng và các tài liệu kèm theo hợp đồng, được tư vấn giám sát, chủ đầu tư, cơ quan có thẩm quyền khác thông báo nhắc nhở nhưng không khắc phục và tiếp tục vi phạm. Hoặc vi phạm lần đầu nhưng gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến chủ đầu tư.

16.3 Sự lựa chọn của Bên giao thầu trong việc quyết định chấm dứt Hợp đồng sẽ không được làm ảnh hưởng đến các quyền lợi khác của Bên giao thầu theo Hợp đồng.

- Bên nhận thầu phải rời công trường và chuyển các vật tư, vật liệu cần thiết, các tài liệu của Bên nhận thầu và các hồ sơ thiết kế khác của Bên nhận thầu cho Bên giao thầu. Tuy nhiên, Bên nhận thầu sẽ cố gắng hết mức để tuân thủ ngay lập tức các hướng dẫn hợp lý được nêu trong thông báo, bảo vệ tính mạng và tài sản hay cho sự an toàn của công trình.

- Sau khi chấm dứt Hợp đồng, Bên giao thầu có thể hoàn thành công trình và sắp đặt cho các đơn vị khác thực hiện. Bên giao thầu và các đơn vị này khi đó có thể sử dụng bất cứ vật tư, vật liệu, tài liệu nào của Bên nhận thầu và các tài liệu thiết kế khác do Bên nhận thầu thực hiện hoặc do đại diện Bên nhận thầu thực hiện.

- Bên giao thầu sẽ thông báo rằng thiết bị của Bên nhận thầu và các công trình tạm thời sẽ được giải phóng cho Bên nhận thầu ở tại hoặc gần công trường. Bên nhận thầu sẽ ngay lập tức sắp xếp để chuyển đi, rủi ro và chi phí cho việc này sẽ do Bên nhận thầu chịu. Tuy nhiên, nếu đến lúc này mà Bên nhận thầu còn nợ Bên giao thầu một khoản thanh toán nào thì Bên giao thầu được quyền bán chúng để lấy lại tiền. Số tiền dư ra sẽ được trả cho Bên nhận thầu.

16.4 Xác định giá vào ngày chấm dứt Hợp đồng: Ngay khi thông báo chấm dứt theo khoản 18.6 của điều này có hiệu lực, Bên giao thầu sẽ xem xét đồng ý hoặc xác định giá trị của công trình, vật tư, vật liệu và tài liệu của Bên nhận thầu và các khoản tiền phải thanh toán cho Bên nhận thầu cho các công việc được thực hiện theo đúng Hợp đồng.

16.5 Thanh toán sau khi chấm dứt Hợp đồng

a) Trường hợp Bên nhận thầu bị chấm dứt hợp đồng theo điểm a khoản 18.2 của điều này thì Bên mời thầu sẽ không trả lại bảo đảm dự thầu cho Bên nhận thầu và chỉ cần gửi thông báo chấm dứt hợp đồng cho Bên nhận thầu.

b) Trường hợp Bên nhận thầu bị chấm dứt theo điểm b, c, d, e, g, h, i, k khoản 18.2 điều 18, điều 23 và các điều khác của hợp đồng này thì:

- Bên nhận thầu sẽ không được trả lại bảo lãnh thực hiện hợp đồng;

- Sau khi thông báo chấm dứt Hợp đồng có hiệu lực thì:

+ Chủ đầu tư, nhà thầu và các bên có liên quan (quản lý dự án, giám sát...) sẽ lập biên bản xác nhận giá trị các công việc đã thực hiện, vật liệu đã mua, số tiền tạm ứng còn lại và giá trị đã thanh toán của nhà thầu đã nhận, giá trị phạt chậm tiến độ (nếu có) để làm cơ sở thanh toán.

+ Giá trị thanh toán cho nhà thầu sẽ được tính theo công thức sau:

$$X=A-B$$

Trong đó:

X là Giá trị thanh toán cho nhà thầu

A = Tổng giá trị khối lượng thi công tại thời điểm chấm dứt hợp đồng

B = Số tiền đã tạm ứng (nếu có) + Giá trị đã thanh toán + Giá trị phải nộp phạt theo điều 23 (nếu có) + Giá trị phải bồi thường thiệt hại theo khoản 25.1 điều 25 của hợp đồng này (nếu có) + Giá trị đối với phần có trách nhiệm bảo hành + Các khoản giá trị hợp lý khác (nếu có)

• Nếu giá trị X (Giá trị thanh toán cho nhà thầu) là một giá trị lớn hơn 0 thì chủ đầu tư sẽ trả tiếp cho nhà thầu.

VD: X=1.000.000.000 đồng thì Bên mời thầu có trách nhiệm thanh toán cho nhà thầu thêm 1 tỷ đồng

• Nếu giá trị X (Giá trị thanh toán cho nhà thầu) là một giá trị nhỏ hơn 0 thì nhà thầu có trách nhiệm thanh toán cho Bên mời thầu một khoảng bằng giá trị tuyệt đối của X (Giá trị thanh toán cho nhà thầu). Giá trị thanh toán đó là nợ đến hạn và nhà thầu phải chịu trách nhiệm thanh toán cho Bên mời thầu.

VD: X= -1.000.000.000 đồng thì Bên nhận thầu có trách nhiệm thanh toán lại cho Bên mời thầu 1 tỷ đồng

- Trường hợp Bên giao thầu đang nợ Bên nhận thầu một khoản giá trị nào đó (ở bất cứ công trình nào khác mà bên nhận thầu đang thực hiện cho bên giao thầu) thì bên giao thầu có thể cản trừ khoản giá trị đó cho phần nghĩa vụ phải thanh toán lại cho bên giao thầu. Nếu khoản giá trị dùng để cản trừ nhỏ hơn phần nghĩa vụ mà bên nhận thầu phải thanh toán cho bên giao thầu thì phần chênh lệch đó được xem là nợ đến hạn và bên nhận thầu phải chịu trách nhiệm thanh toán cho Bên giao thầu.

• Nếu giá trị X (Giá trị thanh toán cho nhà thầu) là một giá trị bằng 0 thì hai bên tiến hành thanh lý hợp đồng mà không phải hoàn trả cho nhau bất cứ một khoản giá trị nào

16.6 Thủ tục chấm dứt hợp đồng

- Bên giao thầu phải thông báo việc chấm dứt hợp đồng cho Bên nhận thầu trong chậm nhất trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt hợp đồng có hiệu lực. Việc chấm dứt hợp đồng phải thông báo bằng văn bản và có nêu rõ lý do chấm dứt hợp đồng, thời gian tổ chức nghiệm thu phần khối lượng công việc đã hoàn thành.

- Trong vòng 15 ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng có hiệu lực Bên giao thầu và Bên nhận thầu phải hoàn tất việc xác định khối lượng công trình và các vấn đề liên quan. Trong trường hợp Bên nhận thầu từ chối, Bên nhận thầu có thái độ không hợp tác, không đưa ra các tài liệu liên quan hoặc không tham gia các buổi làm việc để xác định khối lượng và các vấn đề liên quan thì Bên giao thầu có thể sử dụng các tài liệu có được từ Bên giao thầu, nhà thầu tư vấn giám sát hoặc Bên thứ ba để xác định khối lượng và các vấn đề liên quan đó. Bên nhận thầu mặc nhiên chấp nhận và không được có bất kỳ khiếu nại gì liên quan đến các vấn đề đã được xác định đó. Biên bản nghiệm thu là cơ sở pháp lý để thanh lý hợp đồng.

- Bên nhận thầu có trách nhiệm ngừng công việc và di dời thiết bị ra khỏi công trường theo khoản 19.5 điều 19 của hợp đồng này

Điều 17. Tạm ngừng và chấm dứt hợp đồng của Bên nhận thầu.

17.1 Quyền tạm ngừng công việc của Bên nhận thầu

- Nếu Bên giao thầu không tuân thủ khoản 8.5, điều 8 của Hợp đồng vượt quá 28 ngày; Bên nhận thầu có thể, sau khi thông báo cho Bên giao thầu không muộn hơn 28 ngày, sẽ tạm ngừng công việc (hoặc giảm tỷ lệ công việc) trừ khi và cho đến khi Bên nhận thầu được thanh toán theo các điều khoản của Hợp đồng, tùy từng trường hợp và như đã mô tả trong thông báo.

- Nếu Bên nhận thầu tiếp đó nhận được thanh toán trước khi thông báo chấm dứt Hợp đồng, Bên nhận thầu phải tiếp tục tiến hành công việc trở lại như bình thường ngay khi có thể được nhưng không được quá 15 ngày kể từ ngày chủ đầu tư thanh toán cho Bên nhận thầu.

17.2 Chấm dứt Hợp đồng bởi Bên nhận thầu

Bên nhận thầu có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nếu có một trong các trường hợp sau:

a) Bên nhận thầu không nhận được số tiền được thanh toán trong vòng 45 ngày kể từ ngày Bên giao thầu nhận đủ hồ sơ thanh toán hợp lệ;

b) Bên giao thầu về cơ bản không thực hiện nghĩa vụ theo Hợp đồng;

c) Việc tạm ngừng bị kéo dài quá 45 ngày;

d) Bên giao thầu bị phá sản, vỡ nợ, bị đóng cửa, bị quản lý tài sản phải điều đình với chủ nợ hoặc tiếp tục kinh doanh dưới sự điều hành của người được ủy thác hoặc người đại diện cho quyền lợi của chủ nợ hoặc nếu đã có hành động hoặc sự kiện nào đó xảy ra (theo các Luật hiện hành) có tác dụng tương tự tới các hành động hoặc sự kiện đó.

17.3 Trường hợp chủ đầu tư không thanh toán hoặc không thanh toán đủ ở bất cứ lần thanh toán nào do đã sử dụng hết kế hoạch vốn trong năm đúng mục đích sử dụng vốn thì Bên nhận thầu không được tạm ngừng công việc theo khoản 19.1 và chấm dứt hợp đồng theo điểm a khoản 19.2 của điều này.

17.4 Trong bất cứ sự kiện hoặc trường hợp nào được nêu trên, Bên nhận thầu có thể, bằng thông báo trước 30 ngày cho Bên giao thầu để chấm dứt Hợp đồng. Tuy nhiên trong trường hợp điểm d khoản 19.2 của điều này thì Bên giao thầu có thể thông báo chấm dứt Hợp đồng ngay lập tức.

17.5 Ngừng công việc và di dời thiết bị Bên nhận thầu

Sau khi thông báo chấm dứt Hợp đồng có hiệu lực, Bên nhận thầu sẽ ngay lập tức:

- Ngừng tất cả các công việc thêm, ngoại trừ các công việc đã được Bên giao thầu hướng dẫn để bảo vệ con người và tài sản hoặc an toàn của công trình;

- Chuyển giao cho Bên giao thầu toàn bộ tài liệu của Bên nhận thầu, thiết bị, các vật liệu và các công việc khác mà Bên nhận thầu đã được thanh toán;

- Di dời tất cả vật tư, vật liệu khỏi công trường, ngoại trừ các thứ cần thiết cho việc an toàn và rời khỏi công trường.

17.6 Thủ tục chấm dứt hợp đồng

- Bên nhận thầu phải thông báo việc chấm dứt hợp đồng cho Bên giao thầu trong chậm nhất trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng có hiệu lực. Việc chấm dứt hợp đồng phải thông báo bằng văn bản và có nêu rõ lý do chấm dứt hợp đồng.

- Trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng có hiệu lực Bên giao thầu và Bên nhận thầu phải hoàn tất việc xác định khối lượng công trình và quyết toán hợp đồng theo điều 26 của hợp đồng này.

Sau khi thông báo chấm dứt Hợp đồng có hiệu lực, Bên nhận thầu sẽ ngay lập tức:

- Ngừng tất cả các công việc thêm, ngoại trừ các công việc đã được Bên giao thầu hướng dẫn để bảo vệ con người và tài sản hoặc an toàn của công trình;

- Chuyển giao cho Bên giao thầu toàn bộ tài liệu của Bên nhận thầu, thiết bị, các vật liệu và các công việc khác mà Bên nhận thầu đã được thanh toán;

- Di dời tất cả vật tư, vật liệu khỏi công trường, ngoại trừ các thứ cần thiết cho việc an toàn và rời khỏi công trường.

17.7 Thanh toán khi chấm dứt Hợp đồng

Sau khi thông báo chấm dứt Hợp đồng theo khoản 19.2 của điều này đã có hiệu lực, Bên giao thầu sẽ ngay lập tức:

- Trả lại bảo lãnh thực hiện cho Bên nhận thầu;

- Chủ đầu tư sẽ lập biên bản xác nhận giá trị các công việc đã thực hiện, vật liệu đã mua và chi phí của nhà thầu về việc bảo vệ công trình, trừ đi khoản tiền tạm ứng và thanh toán mà nhà thầu đã nhận, bảo lãnh bảo hành, giá trị nộp phạt (nếu có). Chủ đầu tư có trách nhiệm thanh toán cho nhà thầu khoản tiền chênh lệch này, thiếu thì nhà thầu phải có trách nhiệm trả lại cho chủ đầu tư nếu có chênh lệch thừa.

Điều 18. Bảo hiểm và bảo hành theo hợp đồng xây dựng

18.1. Bảo hiểm

- Chủ đầu tư chịu trách nhiệm mua bảo hiểm công trình theo quy định hiện hành (trong phạm vi dự toán được duyệt).

- Kể từ ngày khởi công cho đến hết thời hạn bảo hành công trình, nhà thầu phải mua bảo hiểm cho vật tư, máy móc, thiết bị, nhà xưởng phục vụ thi công, bảo hiểm đối với người lao động, bảo hiểm trách nhiệm dân sự đối với người thứ ba cho rủi ro của nhà thầu.

18.2. Bảo hành

- Bên nhận thầu thi công xây dựng chịu trách nhiệm trước Bên giao thầu về việc bảo hành đối với phần công việc do mình thực hiện Sau khi nhận được biên bản nghiệm thu công trình, hạng mục công trình để đưa vào sử dụng

- Đối với các hạng mục công trình trong quá trình thi công có khiếm khuyết về chất lượng hoặc xảy ra sự cố đã được nhà thầu sửa chữa, khắc phục thì thời gian bảo hành của các hạng mục công trình này kéo dài thêm 6 tháng kể từ ngày hết thời gian bảo hành.

- Thời gian bảo hành công trình: 12 tháng kể từ ngày đưa công trình vào sử dụng mức bảo hành là 5% giá trị hợp đồng.

- Hình thức bảo hành: Chủ đầu tư giữ 5% giá trị hợp đồng gửi ngân hàng hoặc Nhà thầu có bảo lãnh bảo hành của Ngân hàng.

- Bên nhận thầu có thể nhận lại mức bảo hành đã bị bên giao thầu giữ lại nếu nộp cho Bên nhận thầu bảo đảm bảo hành công trình xây dựng, bảo đảm này phải có giá trị đến khi có xác nhận hoàn thành việc bảo hành công trình xây dựng của bên giao thầu. Bảo đảm nhận thầu này phải nộp trong vòng 21 ngày trước ngày nhận được biên bản nghiệm thu công trình, hạng mục công trình để đưa vào sử dụng

- Trong thời hạn 21 ngày kể từ ngày có thông báo yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo hành của bên giao thầu thì Bên nhận thầu (Bên có nghĩa vụ bảo hành) phải tiến hành thực hiện nghĩa vụ của mình. Trong trường hợp bên giao thầu có yêu cầu lập bảng tiến độ đối với nghĩa vụ bảo hành đó thì trong vòng 28 ngày kể từ ngày có thông báo yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo hành của bên giao thầu thì bên Bên nhận thầu (Bên có nghĩa vụ bảo hành) phải nộp bản tiến độ đó.

- Trường hợp Bên nhận thầu (Bên có nghĩa vụ bảo hành) không thực hiện nghĩa vụ bảo hành hoặc có thái độ không muốn thực hiện nghĩa vụ bảo hành hoặc cùng 1 công việc đã thực hiện nghĩa vụ bảo hành 2 lần nhưng vẫn xảy ra tình trạng hư hỏng, lỗi, khiếm khuyết... thì Bên giao thầu có quyền thuê bên thứ 3 thực hiện nghĩa vụ bảo hành đối với công việc đó, toàn bộ chi phí thực hiện nghĩa vụ bảo hành đó trả cho bên thứ 3 được trích từ mức bảo hành giữ lại, Bên nhận thầu buộc phải chấp thuận giá trị trên.

- Trong trường hợp Bên nhận thầu chấm dứt hợp đồng tại điều 18, điều 19 của hợp đồng này thì vẫn phải thực hiện nghĩa vụ bảo hành được quy định tại khoản này.

- Khoản tiền giữ lại này Chủ đầu tư sẽ thanh toán cho Nhà thầu (Không tính lãi) khi nhà thầu có bảng xác nhận của: Chủ đầu tư, Nhà thầu, đơn vị quản lý sử dụng công trình là công trình hoàn thành đã hết thời gian bảo hành.

Điều 19. Rủi ro và Bất khả kháng

19.1. Rủi ro và bất khả kháng

a) Rủi ro là nguy cơ ảnh hưởng tiêu cực đến việc thực hiện Hợp đồng.

b) Bất khả kháng là một sự kiện rủi ro không thể chống đỡ nổi khi nó xảy ra và không thể lường trước khi ký kết Hợp đồng như: động đất, bão, lũ, lụt, lốc, sóng thần, lở đất hay hoạt động núi lửa, chiến tranh, dịch bệnh.

c) Khi một bên bị rơi vào tình trạng bất khả kháng, thì phải thông báo bằng văn bản cho bên kia trong thời gian sớm nhất có thể.

19.2. Hậu quả của các rủi ro

- Nếu và trong chừng mực nào đó mọi rủi ro được liệt kê trong khoản 21.1 của Hợp đồng này dẫn đến mất mát hay hư hỏng cho công trình, bất động sản, vật tư thiết bị hay các tài liệu của Bên nhận thầu, thì Bên nhận thầu phải ngay lập tức gửi thông báo cho Bên giao thầu và sửa chữa sự mất mát và hư hỏng trong phạm vi Bên giao thầu yêu cầu.

19.3. Trách nhiệm của Bên nhận thầu đối với rủi ro

- Bên nhận thầu sẽ chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với việc bảo đảm công trình và hàng hóa từ ngày khởi công cho đến ngày phát hành biên bản nghiệm thu, bàn giao công trình và các hạng mục công trình cho công trình; trách nhiệm sau thời gian đó được chuyển qua Bên giao thầu. Nếu biên bản nghiệm thu được phát hành cho bất cứ hạng mục hay công trình nào, thì trách nhiệm bảo đảm bất kỳ hạng mục nào của công trình đó được chuyển cho Bên giao thầu.

- Sau khi trách nhiệm được chuyển một cách phù hợp cho Bên giao thầu, Bên nhận thầu sẽ nhận trách nhiệm bảo đảm đến bất kỳ công việc nào còn tồn lại chưa giải quyết xong vào ngày được nêu trong biên bản nghiệm thu cho đến khi các công việc này được hoàn thành.

- Nếu bất cứ việc mất mát hay hư hỏng nào xảy ra cho công trình, vật tư thiết bị hoặc tài liệu của Bên nhận thầu nào trong khoảng thời gian Bên nhận thầu đang chịu trách nhiệm bảo đảm, được liệt kê trong khoản 21.3 của điều này, Bên nhận thầu sẽ phải sửa những mất mát hay hư hỏng bằng chi phí của Bên nhận thầu để công trình, vật tư thiết bị và tài liệu của Bên nhận thầu đúng với Hợp đồng.

- Bên nhận thầu phải chịu trách nhiệm đối với bất cứ một hỏng hóc hay mất mát xảy ra sau khi biên bản nghiệm thu đã được phát hành và cả những việc xảy ra trước đó thuộc trách nhiệm của Bên nhận thầu.

19.4. Bồi thường rủi ro

Bên nhận thầu phải bồi thường và gánh chịu những tổn hại cho chủ đầu tư, các nhân viên của Bên giao thầu đối với các khiếu nại, hỏng hóc, mất mát và các chi phí (bao gồm phí và các chi phí pháp lý) có liên quan đến:

a) Tổn hại thân thể, bệnh tật, ốm đau hay chết, của bất cứ người nào xảy ra do nguyên nhân thi công và hoàn thành công trình và sửa chữa các sai sót, trừ khi có thể quy cho việc cấu thả, cố ý làm hoặc vi phạm Hợp đồng bởi Bên giao thầu, các nhân viên của Bên giao thầu, hoặc bất kỳ đại diện riêng nào của họ;

b) Hỏng hóc hay mất mát của bất cứ tài sản nào, là bất động sản hay của cá nhân (không phải là công trình), ở phạm vi mà những hỏng hóc hay mất mát này:

- Phát sinh từ hoặc trong quá trình tiến hành hoặc do nguyên nhân của thi công và hoàn thành công trình và sửa chữa các sai sót;

- Được quy cho sự bất cẩn, cố ý làm hoặc vi phạm hợp đồng bởi Bên nhận thầu, nhân lực của Bên nhận thầu, hoặc bất cứ người nào trực tiếp hay gián tiếp được họ thuê.

Bên giao thầu phải bồi thường và gánh chịu những tổn hại cho Bên nhận thầu, các nhân viên của Bên nhận thầu đối với các khiếu nại, thiệt hại, mất mát và chi phí (bao gồm phí và các chi phí pháp lý) liên quan đến tổn hại thân thể, ốm đau, bệnh, tật hay chết được quy cho sự cấu thả, cố ý làm hoặc vi phạm Hợp đồng bởi Bên giao thầu, các nhân viên của chủ đầu tư.

19.5. Thông báo về bất khả kháng

- Nếu một bên bị cản trở thực hiện bất cứ nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng do tình trạng bất khả kháng, bên đó phải gửi thông báo cho bên kia về sự việc hoặc trường hợp gây nên tình trạng bất khả kháng và phải nêu rõ các nghĩa

vụ, công việc đã và sẽ bị cản trở. Thông báo phải được gửi sớm nhất sau khi bên đó nhận biết được tình trạng, hoặc lẽ ra đã nhận biết được về sự việc hoặc trường hợp gây nên tình trạng bất khả kháng.

- Bên đó, khi đã thông báo, phải được miễn cho việc thực hiện công việc thuộc nghĩa vụ trong thời gian mà tình trạng bất khả kháng cản trở việc thực hiện của họ...

- Dẫu cho có các quy định nào khác của khoản này, thì bất khả kháng cũng không áp dụng đối với các nghĩa vụ thanh toán tiền của bất cứ bên nào cho bên kia theo Hợp đồng.

Điều 20. Khiếu nại và xử lý các tranh chấp

20.1. Khiếu nại

a) Khi một bên khiếu nại bên kia thì phải đưa ra các căn cứ, dẫn chứng cụ thể để làm sáng tỏ những nội dung khiếu nại.

b) Trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ khi nảy sinh vấn đề một bên thực hiện hợp đồng không phù hợp với các thỏa thuận đã ký, bên phát hiện phải thông báo ngay cho bên kia về những nội dung đó và khiếu nại về các nội dung này. Ngoài khoảng thời gian này nếu không bên nào có khiếu nại thì các bên phải thực hiện theo đúng những thỏa thuận đã ký.

c) Trong vòng mười lăm (15) ngày kể từ ngày nhận được khiếu nại, bên nhận được khiếu nại phải đưa ra những căn cứ, dẫn chứng về những nội dung cho rằng việc khiếu nại của bên kia là không phù hợp với hợp đồng đã ký, nếu những căn cứ và dẫn chứng không thuyết phục, không hợp lý thì phải chấp thuận với những khiếu nại của bên kia. Ngoài khoảng thời gian này nếu bên nhận được khiếu nại không có ý kiến thì coi như đã chấp thuận với những nội dung khiếu nại do bên kia đưa ra.

d) Các khiếu nại của mỗi bên phải được gửi đến đúng địa chỉ giao dịch hoặc địa chỉ trao đổi thông tin mà các bên đã thỏa thuận trong hợp đồng. Các khiếu nại không được giải quyết bởi các bên tham gia hợp đồng sẽ được giải quyết theo quy định của pháp luật.

20.2. Xử lý các tranh chấp

- Khi có tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng, các bên sẽ cố gắng thương lượng để giải quyết bằng biện pháp hòa giải.

- Trường hợp thương lượng không có kết quả thì trong vòng 30 ngày kể từ ngày phát sinh tranh chấp Hợp đồng không thể hòa giải, các bên sẽ gửi vấn đề lên Tòa án Nhân dân thị xã Đức Phổ để giải quyết theo quy định của pháp luật; Trường hợp tòa án nhân dân thị xã Đức Phổ không có thẩm quyền (hoặc không phát sinh thẩm quyền) giải quyết thì Tranh chấp sẽ được giải quyết tại Tòa chuyên trách trong hệ thống tòa án nhân dân tỉnh Quảng Ngãi có thẩm quyền sẽ giải quyết. Bản án của Tòa án là quyết định cuối cùng và có tính chất bắt buộc với các bên.

20.3. Hợp đồng bị vô hiệu, chấm dứt không ảnh hưởng đến hiệu lực của các điều khoản về giải quyết tranh chấp.

Điều 21. Thương và phạt vi phạm hợp đồng

21.1. Mức thưởng: Không

21.2. Phạt vi phạm hợp đồng

a) Phạt chậm tiến độ: Nếu Bên nhận thầu không thực hiện hoặc thực hiện không đúng hoặc chậm tiến độ quy định thì Bên nhận thầu phải chịu phạt 0,5% giá trị hợp đồng cho mỗi ngày chậm ngày chậm trễ và mức tối đa không quá 12% giá trị hợp đồng bị vi phạm. Vượt mức giới hạn trên thì Chủ đầu tư có quyền chấm dứt hợp đồng ngay lập tức.

b) Phạt chậm tiến độ theo giai đoạn

- Trong trường hợp Bên B chậm tiến độ so với từng phân đoạn quy định trong bảng tiến độ công việc do nhà thầu nộp cho chủ đầu tư (trường hợp có điều chỉnh tiến độ thì áp dụng bản tiến độ điều chỉnh), Bên B phải chịu khoản tiền phạt chậm trễ bàn giao bằng 1.000.000VNĐ (một triệu đồng) cho mỗi ngày chậm trễ, áp dụng từ tuần thứ ba (03) trở đi. Khoản phạt này sẽ được Bên giao thầu khấu trừ ngay trong các đợt thanh toán của Bên nhận thầu trừ trường hợp có lý do chính đáng được Chủ đầu tư chấp thuận. Bên giao thầu có thể xem xét hoàn trả cho Bên nhận thầu khoản tiền phạt này nếu Bên nhận thầu có biện pháp khắc phục, đuổi kịp tiến độ và hoàn thành tiến độ ở phân đoạn tiếp theo.

Điều 22. Quyết toán hợp đồng xây dựng.

Điều 22.1 Nghiệm thu

- Chủ đầu tư tổ chức nghiệm thu theo quy định của pháp luật xây dựng hiện hành. Biên bản nghiệm thu phải được đại diện chủ đầu tư, tư vấn giám sát và nhà thầu ký xác nhận.

- Chủ đầu tư tiếp nhận công trình 05 ngày kể từ ngày nghiệm thu hoàn thành công trình để đưa vào sử dụng.

Điều 22.2 Bản vẽ hoàn công

22.2. Bản vẽ hoàn công

22.2.1. Nhà thầu phải hoàn thành và nộp cho chủ đầu tư bản vẽ hoàn công theo quy định của pháp luật hiện hành. Thời gian nộp bản vẽ hoàn công: 05 ngày kể từ ngày nghiệm thu hoàn thành công trình để đưa vào sử dụng

22.2.2- Nếu nhà thầu không nộp bản vẽ hoàn công vào ngày quy định tại khoản 22.2.1 điều này, hoặc các tài liệu này không được chủ đầu tư chấp nhận, chủ đầu tư sẽ giữ lại số tiền 5% giá trị hợp đồng từ khoản thanh toán đến hạn cho nhà thầu.

- Trường hợp quá thời gian quy định tại khoản 22.2.1 của điều này mà nhà thầu không nộp hồ sơ hoàn công cho Chủ đầu tư thì sẽ chịu phạt một khoản 0.05% giá trị hợp đồng cho mỗi ngày chậm trễ nếu không có sự chấp thuận của chủ đầu tư về sự chậm trễ nộp hồ sơ hoàn công. Số tiền phạt này sẽ được khấu trừ trong khoản giá trị 5% giữ lại tại khoản 22.2.2 của điều này.

22.3. Quyết toán

- Công ty TNHH Tư vấn và xây dựng giao thông 24-3 chịu trách nhiệm tổng hợp hồ sơ quyết toán khối lượng xây lắp hoàn thành cho toàn bộ công trình cụ thể:

Trong vòng 30 ngày kể từ ngày nghiệm thu công trình hoàn thành bàn giao đưa vào sử dụng nhà thầu sẽ trình cho Chủ đầu tư 07 bộ hồ sơ quyết toán hợp đồng; hồ sơ quyết toán gồm có:

+ Hồ sơ hoàn công (trong đó có các biên bản nghiệm thu khối lượng công việc hoàn thành theo quy định; biên bản xác nhận khối lượng phát sinh (nếu có) ngoài hợp đồng; biên bản nghiệm thu công trình hoàn thành bàn giao đưa vào sử dụng; các kết quả thí nghiệm và các hồ sơ có liên quan khác...);

+ Nhật ký thi công;

+ Bản vẽ hoàn công;

+ Hồ sơ quyết toán khối lượng xây dựng hoàn thành theo hợp đồng;

+ Các hồ sơ có liên quan khác (nếu có).

Điều 23. Thanh lý hợp đồng xây dựng

23.1. Hợp đồng xây dựng được thanh lý trong trường hợp:

a) Các bên hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng đã ký;

b) Hợp đồng xây dựng bị chấm dứt (huỷ bỏ) theo quy định của hợp đồng này và theo quy định của pháp luật.

23.2. Việc thanh lý hợp đồng: phải được hoàn tất trong thời hạn bốn mươi lăm (45) ngày kể từ ngày các bên tham gia hợp đồng hoàn thành các nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc hợp đồng bị chấm dứt (huỷ bỏ) theo điểm b khoản 28.1 Điều này.

Điều 24. Điều khoản chung

24.1. Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày Bên giao thầu đã nhận được bảo đảm thực hiện hợp đồng của Bên nhận thầu.

24.2. Hai bên cam kết thực hiện đúng những điều đã quy định trong hợp đồng này

24.3. Hợp đồng này bao gồm 27 trang, và được lập thành 08 bản bằng tiếng Việt. Chủ đầu tư giữ 06 bản, Nhà thầu giữ 02 bản.

**NHÀ THẦU
CÔNG TY TNHH TƯ VẤN
VÀ XÂY DỰNG GIAO THÔNG 24-3**



Phạm Văn Dũng

**CHỦ ĐẦU TƯ
BAN QLDA ĐT XÂY DỰNG & PHÁT
TRIỂN QUỸ ĐẤT THỊ XÃ ĐỨC PHỐ**



Nguyễn Át Ty

KHỐI LƯỢNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG
Gói thầu số 06 Thi công xây dựng công trình Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ
(Kèm theo Hợp đồng số 62/2020/HĐ-XD ngày 08/5/2020)

STT	Hạng mục công tác	Đơn vị tính	Khối lượng hợp đồng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
A	GIAO THÔNG				
1	Đào nền đường, Đc3	1 m3	411,052	25.392	10.437.234
2	Đắp đất nền đường bằng máy đầm 16T,	1 m3	491,826	12.639	6.216.276
3	Đắp nền đường bằng máy đầm 16T,	1 m3	29,832	14.956	446.170
4	Lu lèn lề đường đạt K98	1 m2	1681,125	10.746	18.065.840
5	Vệ sinh mặt đường	1 m2	3078,300	955	2.940.595
6	Tưới lớp nhựa thấm bảm 0.8kg/m2	1 m2	3078,300	18.765	57.764.146
7	Thảm BTN (BTNC 12,5) dày 4cm	1 m2	3078,300	7.282	22.417.046
8	Sản xuất bê tông nhựa BTNC 12,5	1 Tấn	298,472	1.236.815	369.154.507
9	Vận chuyển BTN ô tô 12T 4km đầu	1 Tấn	298,472	52.733	15.739.188
10	Vận chuyển BTN ô tô 12T 13km tiếp	1 Tấn	298,472	72.619	21.674.670
11	Thảm BTN (BTNC 12,5) dày 4cm	1 m2	1569,050	7.282	11.426.263
12	Tưới lớp nhựa thấm bảm 0.8kg/m2	1 m2	1569,050	18.765	29.443.145
13	Thảm BTN (BTNC 19) dày 5cm	1 m2	1569,050	8.621	13.526.123
14	Tưới lớp nhựa thấm bảm 1.0kg/m2	1 m2	1569,050	22.273	34.946.727
15	Sản xuất bê tông nhựa BTNC 12,5	1 Tấn	152,135	1.236.815	188.162.903
16	Sản xuất bê tông nhựa BTNC 19	1 Tấn	186,246	1.209.981	225.354.331
17	Vận chuyển BTN ô tô 12T 4km đầu	1 Tấn	338,381	52.733	17.843.706
18	Vận chuyển BTN ô tô 12T 13km tiếp	1 Tấn	338,381	72.619	24.572.834
19	Lớp móng bằng CPĐD loại A lớp trên	1 m3	252,170	352.312	88.842.601
20	Lớp móng bằng CPĐD loại A lớp dưới	1 m3	252,170	351.940	88.748.818
21	Đắp nền đường bằng máy đầm 16T,	1 m3	10,800	14.956	161.524
22	Lớp móng bằng CPĐD loại A lớp trên	1 m3	5,400	352.312	1.902.487
23	Lớp móng bằng CPĐD loại A lớp dưới	1 m3	5,400	351.940	1.900.478
24	Tưới lớp nhựa thấm bảm 1.0kg/m2	1 m2	36,000	22.273	801.811
25	Thảm BTN (BTNC 19) dày 5cm	1 m2	36,000	8.621	310.341
26	Sản xuất bê tông nhựa BTNC 19	1 Tấn	4,273	1.209.981	5.170.490
27	Vận chuyển BTN ô tô 12T 4km đầu	1 Tấn	4,273	52.733	225.337
28	Vận chuyển BTN ô tô 12T 13km tiếp	1 Tấn	4,273	72.619	310.315
29	Đào móng bằng máy đào, Đc3	1 m3	28,590	17.649	504.592
30	Đắp đất công trình bằng đầm cóc	1 m3	14,290	24.272	346.848
31	Bê tông gờ chặn, đá 1x2 M200	1 m3	14,290	1.201.963	17.176.052
32	Ván khuôn	1 m2	285,850	35.197	10.061.172
33	Bê tông bó vỉa, đá 1x2 M300	1 m3	35,140	1.340.490	47.104.806
34	Ván khuôn	1 m2	147,690	35.197	5.198.301
35	Tưới hồ dầu	1 m2	166,750	8.208	1.368.662
36	Bê tông bó vỉa đúc sẵn M300 đá 1x2	1 m3	21,200	1.407.257	29.833.852
37	Ván khuôn thép	1 m2	114,340	46.598	5.328.061
38	Lắp đặt bó vỉa	1 cấu kiện	476,000	37.009	17.616.131

STT	Hạng mục công tác	Đơn vị tính	Khối lượng hợp đồng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
39	Giấy dầu	1 m2	4,240	15.511	65.769
40	Sơn kẻ đường=sơn dẻo nhiệt ph.quang	m2	73,700	270.181	19.912.324
41	Đào móng biên báo, Đc3	1 m3	1,130	388.859	439.411
42	Bê tông móng M150 đá 2x4	1 m3	0,480	1.081.356	519.051
43	Biên báo hình vuông KT (60x60)cm	Cái	5,000	1.153.756	5.768.782
B	HA TẦNG KỸ THUẬT			-	-
1	Đào đất hố móng, ĐC3	1 m3	1827,640	17.649	32.256.450
2	Đắp đất hố móng	1 m3	1008,650	24.272	24.482.060
3	Đắp cát công trình bằng máy đầm cóc	1 m3	305,160	167.294	51.051.433
4	SX, Lắp dựng cống D600 H10 (2m/1	Đoạn	9,000	1.333.794	12.004.142
5	SX, Lắp dựng cống D800 H30 (4m/1	Đoạn	4,000	4.493.004	17.972.016
6	SX, Lắp dựng cống D800 H30 (2m/1	Đoạn	1,000	2.318.263	2.318.263
7	SX, Lắp dựng cống D800 H10 (4m/1	Đoạn	66,000	3.986.412	263.103.167
8	SX, Lắp dựng cống D800 H10 (2m/1	Đoạn	1,000	2.064.967	2.064.967
9	Lắp dựng cống D1000 H30 (4m/1 ống)	Đoạn	7,000	6.127.551	42.892.854
10	Lắp dựng cống D1000 H30 (2m/1 ống)	Đoạn	1,000	3.135.537	3.135.537
11	Lắp dựng cống D1000 H10 (4m/1 ống)	Đoạn	29,000	5.593.683	162.216.806
12	Lắp dựng cống D1000 H10 (3m/1 ống)	Đoạn	1,000	4.185.371	4.185.371
13	Lắp dựng cống D1000 H10 (2m/1 ống)	Đoạn	1,000	2.841.863	2.841.863
14	Lắp dựng cống D1200 H30 (3m/1 ống)	Đoạn	5,000	7.927.905	39.639.527
15	Lắp dựng cống D1200 H30 (2m/1 ống)	Đoạn	1,000	5.363.190	5.363.190
16	Lắp dựng cống D1200 H10 (3m/1 ống)	Đoạn	14,000	7.191.399	100.679.584
17	SX, Lắp dựng gói cống D800	Cái	134,000	304.722	40.832.810
18	SX, Lắp dựng gói cống D1000	Cái	62,000	369.032	22.880.001
19	SX, Lắp dựng gói cống D1200	Cái	28,000	467.942	13.102.381
20	Nối ống BT bằng giăng cao su D800	Mỗi nối	63,000	111.159	7.002.995
21	Nối ống BT bằng giăng cao su D800	Mỗi nối	34,000	137.505	4.675.185
22	Nối ống BT bằng giăng cao su D1200	Mỗi nối	17,000	164.092	2.789.572
23	Đệm CPĐD móng cống qua đường	1 m3	48,220	167.294	8.066.916
24	Vữa XM trám mỗi nối	1 m3	0,470	990.400	465.488
25	Xây gạch thẻ bịt đầu cống	1 m3	0,509	950.802	483.958
26	Đào đất hố móng	1 m3	177,890	17.649	3.139.623
27	Đắp đất hố móng	1 m3	85,000	24.272	2.063.129
28	Bê tông thân hố ga M200 đá 1x2	1 m3	37,590	1.488.875	55.966.809
29	Ván khuôn	1 m2	316,450	99.576	31.510.770
30	Bê tông tấm đan M250 đá 1x2	1 m3	2,520	1.359.131	3.425.011
31	Cốt thép tấm đan, d<=10mm	1 tấn	0,071	20.487.489	1.462.807
32	Cốt thép tấm đan, d<=18mm	1 tấn	0,769	20.282.955	15.595.564
33	Ván khuôn đan	1 m2	17,550	68.421	1.200.791
34	Lắp dựng tấm đan bằng máy	Cái	17,000	120.991	2.056.854
35	Cốt thép xà mũ, d<=10mm	Tấn	0,411	19.197.745	7.890.273
36	Cốt thép bậc thang, d>18mm	Tấn	0,198	18.846.711	3.724.110
37	Bê tông lót móng M100 đá 4x6	1 m3	5,670	979.783	5.555.370
38	SX, LD nắp hố ga KT(80x80)cm,	Cái	17,000	4.399.554	74.792.418

STT	Hạng mục công tác	Đơn vị tính	Khối lượng hợp đồng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
39	Thép hình	Tấn	0,822	17.036.828	14.011.088
40	Đào đất hố móng	1 m3	42,600	17.649	751.857
41	Đắp đất hố móng	1 m3	33,710	24.272	818.213
42	Bê tông thân hố thu M250 đá 1x2	1 m3	3,060	1.557.169	4.764.937
43	Cốt thép hố $d \leq 10\text{mm}$	Tấn	0,247	22.491.278	5.544.100
44	Thép hình	Tấn	0,140	17.036.828	2.386.860
45	Bê tông lót móng M100 đá 4x6	1 m3	1,110	979.783	1.087.559
46	Ván khuôn	1 m2	55,860	100.689	5.624.474
47	SX, LD lưới chắn rác KT(700x350)cm, 52Kg/tám	Cái	17,000	1.447.602	24.609.232
48	Xích neo giữ nắp gang	md	13,600	53.555	728.351
49	LD ống nhựa PVC 315mm	1 m	13,600	471.568	6.413.319
50	Lát gạch terrazzo (40x40x3)	1 m2	1279,180	133.884	171.261.464
51	Bê tông móng vỉa hè M150 đá 1x2	1 m3	63,960	1.130.940	72.334.892
52	Đào móng ô trồng cây xanh	1 m3	138,440	388.859	53.833.660
53	Đắp đất hố trồng cây	1 m3	73,960	114.611	8.476.600
54	Đệm CPDD móng hố	1 m3	2,500	288.466	721.166
55	Bê tông hố M200 đá 1x2	1 m3	11,850	1.201.963	14.243.263
56	Ván khuôn hố	1 m2	187,200	35.197	6.588.950
57	Đất màu trồng cây	1 m3	41,600	69.622	2.896.284
58	Đào đất hố móng	1 m3	58,500	17.649	1.032.480
59	Đắp đất hố móng	1 m3	17,890	24.272	434.228
60	Bê tông ống cống đúc sẵn M250 đá 1x2	1 m3	11,030	1.403.180	15.477.077
61	Ván khuôn BT	1 m2	210,600	35.197	7.412.569
62	Cốt thép ống cống $d \leq 10\text{mm}$	1 tấn	1,583	22.417.429	35.477.822
63	Cốt thép ống cống $d \leq 18\text{mm}$	Tấn	0,921	20.807.635	19.157.589
64	Lắp dựng ống cống	ống	45,000	212.237	9.550.662
65	Quét nhựa đường, làm mối nối	1 ống	45,000	290.790	13.085.569
66	Bê tông mối nối M250 đá 1x2	1 m3	2,570	1.261.962	3.243.243
67	Ván khuôn mối nối	1 m2	7,340	35.197	258.349
68	Cốt thép mối nối, lớp bảo vệ	Tấn	0,422	19.197.745	8.105.288
69	Đệm CPDD móng cống	1 m3	17,350	288.466	5.004.889
70	Đệm CPDD 2 bên mang cống	1 m3	4,410	288.466	1.272.136
71	Xây gạch thẻ bít đầu cống M100	1 m3	0,190	950.802	180.652
72	Bê tông móng cọc tiêu M150 đá 2x4	1 m3	0,710	1.081.356	767.763
73	Ván khuôn móng cọc	1 m2	8,000	35.197	281.579
74	Cọc tiêu BTCT KT (0,15*0,15*1,0)m	Cọc	10,000	474.575	4.745.753
75	Đào đất hố móng	1 m3	149,950	17.649	2.646.503
76	Đắp đất hố móng	1 m3	99,970	24.272	2.426.482
77	Lắp dựng cống D1200 H30 (3m/1 ống)	Đoạn	3,000	7.927.905	23.783.716
78	Lắp dựng cống D1500 H30 (2m/1 ống)	Đoạn	1,000	7.027.132	7.027.132
79	Lắp dựng cống D600 H10 (1m/1 ống)	Đoạn	1,000	702.819	702.819
80	Đệm CPDD móng cống	1 m3	9,880	288.466	2.850.046

STT	Hạng mục công tác	Đơn vị tính	Khối lượng hợp đồng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
81	Vữa XM trám mỗi nối	1 m3	0,010	990.400	9.904
82	Nối ống BT bằng giăng cao su D1200	Mỗi nối	2,000	164.092	328.185
83	Xây gạch thẻ bít đầu công M100	1 m3	0,060	950.802	57.048
84	Bê tông T đầu, T cánh M150 đá 2x4	1 m3	4,540	1.792.748	8.139.075
85	Bê tông móng M150 đá 2x4	1 m3	10,190	1.081.356	11.019.014
86	Ván khuôn tường	1 m2	17,090	77.869	1.330.782
87	Ván khuôn móng	1 m2	19,840	35.197	698.316
88	Đệm CPDD	1 m3	2,240	288.466	646.164
89	Bê tông thân hồ ga M200 đá 1x2	1 m3	6,140	1.488.875	9.141.692
90	Ván khuôn	1 m2	47,680	100.689	4.800.840
91	Cốt thép xà mũ, d<=10mm	Tấn	0,059	19.197.745	1.132.667
92	Thép hình	Tấn	0,115	17.036.828	1.964.346
93	Cốt thép bậc thang, d>18mm	Tấn	0,030	18.846.711	557.863
94	Bê tông tấm đan M250 đá 1x2	1 m3	0,430	1.359.131	584.426
95	Ván khuôn đan	1 m2	2,220	68.421	151.895
96	Cốt thép tấm đan, d<=10mm	1 tấn	0,008	20.487.489	172.095
97	Cốt thép tấm đan, d<=18mm	1 tấn	0,145	20.282.955	2.934.944
98	Lắp dựng tấm đan bằng máy	Cái	2,000	37.009	74.017
99	SX, LD nắp hồ ga KT(80x80)cm, 200Kg/cái	Cái	2,000	4.399.554	8.799.108
100	Bê tông thân hồ thu M250 đá 1x2	1 m3	0,360	1.557.169	560.581
101	Ván khuôn	1 m2	6,570	100.689	661.525
102	Cốt thép hồ d<=10mm	Tấn	0,029	22.491.278	652.247
103	Thép hình	Tấn	0,017	17.036.828	281.108
104	LD ống nhựa PVC 315mm	1 m	2,000	471.568	943.135
105	LD co nhựa PVC 315mm	Cái	2,000	1.297.868	2.595.736
106	SX, LD lưới chắn rác KT(700x350)cm, 52Kg/cái	Cái	2,000	1.151.857	2.303.714
107	Xích neo giữ nắp gang	md	1,600	53.555	85.688
108	Bê tông lót móng M100 đá 4x6	1 m3	0,130	979.783	127.372
C HỆ THỐNG ĐIỆN CHIẾU SÁNG					-
1	Móng cột chiếu sáng	Móng	10,000	2.837.653	28.376.531
2	Cột đèn chiếu sáng	Cột	10,000	4.789.493	47.894.927
3	Cần đèn đơn	Cần	7,000	1.641.677	11.491.737
4	Cần đèn đôi	Cần	3,000	2.370.634	7.111.901
5	Lắp đặt đèn Led 120W	Bộ	13,000	11.601.891	150.824.585
6	Mương cáp ngầm	m	291,000	341.666	99.424.865
7	Móc Báo cáp ngầm	Vị trí	10,000	36.295	362.951
8	Bảng điện cửa cột	Cửa cột	10,000	159.143	1.591.427
9	Cửa cột	Cái	10,000	74.622	746.220
10	Luồn cáp cửa cột	đầu cáp	19,000	58.632	1.114.008
11	Tiếp địa LR-1	Vị trí	3,000	371.331	1.113.993
12	Rài cáp ngầm	công	1,000	89.495.232	89.495.232

STT	Hạng mục công tác	Đơn vị tính	Khối lượng hợp đồng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
13	Luồn dây lên đèn	m	120,000	15.483	1.857.928
14	Giá đỡ tủ điện chiếu sáng	Cái	1,000	840.128	840.128
15	Tủ điều khiển chiếu sáng	Tủ	1,000	22.921.114	22.921.114
Giá trị thực hiện hợp đồng					3.582.581.446
Làm tròn					3.582.581.000

Bảng chữ: Ba tỷ, năm trăm tám mươi hai triệu, năm trăm tám mươi một nghìn đồng./.



Phạm Văn Dũng



Nguyễn Ái Kỳ

CHỨNG THỰC BẢN SAO ĐÚNG VỚI BẢN CHÍNH:
Số chứng thực...4.3.9...Quyển số...I...SCT/BS
Ngày...11...tháng...02...năm 2022
CHỦ TỊCH UBND PHƯỜNG NGUYỄN NGHIÊM



Nguyễn Xuân Văn

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

BIÊN BẢN NGHIỆM THU
HOÀN THÀNH CÔNG TRÌNH BÀN GIAO ĐƯA VÀO SỬ DỤNG

Công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ
Địa điểm xây dựng : Phường Nguyễn Nghiêm, thị xã Đức Phổ, tỉnh Quảng Ngãi.

I. Thành phần tham gia nghiệm thu:

1. Đại diện chủ đầu tư: Ban Quản lý dự án đầu tư xây dựng và Phát triển quỹ đất thị xã Đức Phổ

- Ông: Nguyễn Át Ty ;Chức vụ: Giám đốc
- Ông: Trần Nhật Đăng ;Chức vụ: Trưởng phòng QLDA
- Ông: Huỳnh Bạch Hải Nghiêm ;Chức vụ: Phó phòng QLDA
- Ông: Nguyễn Nhật Long ;Chức vụ: Cán bộ kỹ thuật

2. Đại diện Tư vấn thiết kế: Công ty TNHH tư vấn xây dựng công trình Hồng Hưng

- Ông: Hồng Minh Hưng ;Chức vụ: Giám đốc
- Ông: ;Chức vụ:

3. Đại diện Tư vấn giám sát: Công ty TNHH một thành viên Xây lắp Thiên Triều

- Ông: Trần Anh Tuấn ;Chức vụ: P. Giám đốc
- Ông: Ngô Đình Quán ;Chức vụ: Giám sát trưởng

4. Đại diện nhà thầu thi công: Công ty TNHH tư vấn và Xây dựng giao thông 24-3

- Ông: Phạm Văn Dũng ;Chức vụ: Giám đốc
- Ông: ;Chức vụ:

5. Đại diện đơn vị quản lý và sử dụng:

- Ông: Tô Văn Lễ ;Chức vụ: Phó trưởng phòng QLĐT
- Ông: ;Chức vụ:

6. Đại diện Thành phần tham dự.

- Ông: Lê Quang Hiếu ;Chức vụ: Địa chính phường Nguyễn Nghiêm
- Ông: Huỳnh Linh Vũ ;Chức vụ: Tổ trưởng TDP 3

- Ông(Bà): ;Chức vụ:
- Ông(Bà): ;Chức vụ:
- Ông(Bà): ;Chức vụ:
- Ông(Bà): ;Chức vụ:

II. Thời gian nghiệm thu:

- Bắt đầu: 15 giờ 00 phút, ngày 31 tháng 3 năm 2021.
 - Kết thúc: 16 giờ 30 phút, ngày 31 tháng 3 năm 2021.
- Tại công trình: Đường Chu Văn An, huyện Đức Phổ.

III. Đánh giá công việc xây dựng đã thực hiện:

a) Về tài liệu làm căn cứ để nghiệm thu:

- Phiếu yêu cầu nghiệm thu của nhà thầu xây dựng;
- Hồ sơ thiết kế BVTC công trình được phê duyệt;
- Quy chuẩn, Tiêu chuẩn xây dựng hiện hành;
- Nhật ký thi công công trình;
- Các biên bản nghiệm thu và tài liệu quản lý chất lượng có liên quan;
- Các kết quả thí nghiệm vật liệu xây dựng;
- Phụ lục khối lượng nghiệm thu;

b) Về chất lượng hạng mục công trình xây dựng:

- Công trình thi công đúng hồ sơ thiết kế được phê duyệt và đảm bảo chất lượng.

c) Các ý kiến khác: .. *không* ..
..... /

IV. Kết luận:

- Chấp nhận nghiệm thu hoàn thành công trình đưa vào sử dụng.

.....
..... /


- Các yêu cầu khác (nếu có):


.....
không
.....
.....
.....
.....
..... /


Các bên trực tiếp nghiệm thu chịu trách nhiệm trước pháp luật về quyết định nghiệm thu này./.

GIÁM ĐỐC
Đ/D CHỦ ĐẦU TƯ

Nguyễn Ai Quy

Đ/D ĐƠN VỊ TƯ VẤN GIÁM SÁT
PHÓ GIÁM ĐỐC

Anh Tuấn

Đ/D ĐƠN VỊ THIẾT KẾ
GIÁM ĐỐC

Minh Hưng

Đ/D ĐƠN VỊ THI CÔNG

Phạm Văn Dũng

Đ/D CÁC THÀNH PHẦN THAM DỰ

Ulee
Huyên Bình Vũ

Luong
Lo Quang Hiếu

CHỨNG THỰC BẢN SAO ĐÚNG VỚI BẢN CHÍNH:
Số chứng thực... 437... Quyển số... I... SCT/BS
Ngày... 11... tháng... 02... năm 2022
CHỦ TỊCH UB AN TOÀN PHƯƠNG NGUYỄN NGHIÊM



Nguyễn Xuân Văn

