

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG



Lê Thùy Linh

**CÁC BIỆN PHÁP NÂNG HIỆU QUẢ
ĐẤU THẦU TRONG LĨNH VỰC Y DƯỢC CỦA
CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

HÀ NỘI - 2020

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG



Lê Thùy Linh

**CÁC BIỆN PHÁP NÂNG HIỆU QUẢ ĐẤU THẦU TRONG
LĨNH VỰC Y DƯỢC CỦA CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI**

CHUYÊN NGÀNH : QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ SỐ : 8.34.01.01

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

TS. HỒ HỒNG HẢI

HÀ NỘI – 2020

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, tôi xin gửi lời cảm ơn đến các thầy/cô đã trang bị cho tôi kiến thức quý giá trong quá trình học tập và nghiên cứu.

Đặc biệt, tôi xin được trân thành cảm ơn TS. Hồ Hồng Hải đã giúp đỡ và tận tình hướng dẫn cũng như cung cấp những kiến thức chuyên môn trong quá trình nghiên cứu đề tài và hoàn thành luận văn nghiên cứu.

Tôi cũng xin bày tỏ lòng cảm ơn đến Khoa Sau Đại Học, Học Viện Công Nghệ Bưu Chính Viễn Thông và các thầy cô, và các anh chị đã tận tình giúp đỡ, chỉ dẫn, cung cấp tài liệu, kiến thức và hỗ trợ tôi trong quá trình xử lý dữ liệu hoàn thành luận văn.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã hỗ trợ tôi không ít trong quá trình thu thập và trao đổi để hoàn thành luận văn này.

Tôi xin trân trọng cảm ơn!

LỜI CAM ĐOAN

“Tôi cam đoan luận văn nghiên cứu với đề tài “*Các giải pháp nâng cao hiệu quả đấu thầu trong lĩnh vực y dược của công ty TNHH Y Dược Hà Nội*” là kết quả của quá trình học tập, nghiên cứu khoa học độc lập và nghiêm túc dưới sự hướng dẫn tận tình của thầy TS. Hồ Hồng Hải Luận văn là kết quả nghiên cứu của tôi. Kết quả nghiên cứu trong luận văn là đúng thực tế và các số liệu sử dụng trong nghiên cứu này là phù hợp.

Tôi xin cam đoan mọi sự giúp đỡ khi thực hiện trong luận văn này đã được cảm ơn và các thông tin trích dẫn trong luận văn này đã được ghi, trích dẫn nguồn.

Tác giả luận văn

Lê Thùy Linh

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
LỜI CAM ĐOAN	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	vii
DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ	viii
MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ ĐẤU THẦU.....	6
1.1. Cơ sở lý thuyết về đấu thầu	6
1.1.1. Khái niệm	6
1.1.2. Đặc điểm của đấu thầu	7
1.1.3. Mục đích của công tác đấu thầu	8
1.1.4. Ý nghĩa của công tác đấu thầu	8
1.1.5. Phạm vi và đối tượng áp dụng quy chế đấu thầu	9
1.2. Khả năng thắng thầu	10
1.2.1. Khái niệm	10
1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định nộp hồ sơ thầu	11
1.2.3. Các chỉ tiêu ảnh hưởng đến khả năng thắng thầu của doanh nghiệp y được.....	12
1.3. Hiệu quả đấu thầu	26
1.3.1. Hiệu quả đối với bên mời thầu/bên mua	26
1.3.2. Hiệu quả đối với bên dự thầu/bên bán/nhà thầu.....	26
1.3.3. Hiệu quả đối với nền kinh tế - xã hội.....	27
1.4. Quy trình đấu thầu trong lĩnh vực y tế.....	27
1.4.1. Lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc.....	28
1.4.2. Trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu	28
1.4.3. Thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu.....	30

1.4.4. Phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu	31
1.5. Các hình thức lựa chọn nhà thầu trong lĩnh vực y tế.....	32
1.5.1. Đấu thầu rộng rãi.....	32
1.5.2. Đấu thầu hạn chế	33
1.5.3. Chỉ định thầu	33
1.5.4. Chào hàng cạnh tranh	34
1.5.5. Mua sắm trực tiếp.....	34
1.5.6. Tự thực hiện	35
1.6. Phương thức lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc	35
1.6.1. Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ	35
1.6.2. Phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ.....	35
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	36
CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI VÀ THỰC TRẠNG ĐẤU THẦU TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN Y DƯỢC HÀ NỘI	37
2.1. Tổng quan Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.....	37
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội....	37
2.1.2. Cơ cấu tổ chức.....	38
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội ...	40
2.2. Thực trạng đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội	41
2.2.1. Tình hình thực hiện công tác đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội	41
2.2.2. Các quy định và nhân sự phụ trách đấu thầu.....	46
2.2.3. Quy trình đấu thầu các gói thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội	48
2.2.4. Hồ sơ dự thầu Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.....	50
2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.....	51
2.3.1. Về tài chính	51

2.3.2. Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực	53
2.3.3. Về khả năng đáp ứng.....	54
2.3.4. Về kỹ thuật, công nghệ.....	55
2.3.5. Về phương tiện hữu hình.....	56
2.3.6. Về kinh nghiệm, danh tiếng, marketing	57
2.4. Đánh giá thực trạng đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.....	57
2.4.1. Kết quả đạt được	57
2.4.2. Những vấn đề còn hạn chế	59
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	61
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO KHẢ NĂNG THẮNG THẦU HƯỚNG TỚI HIỆU QUẢ ĐẤU THẦU CỦA CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI	62
3.1. Một số giải pháp nội tại của công ty TNHH Y Dược Hà Nội.....	62
3.1.1. Tầm nhìn và sứ mạng	62
3.1.2. Mục tiêu chiến lược.....	62
3.1.3. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả đấu thầu của Công Ty TNHH Y Dược Hà Nội	63
3.2. Đề xuất với Công ty công ty TNHH Y Dược Hà Nội	72
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	73
KẾT LUẬN.....	74
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BYT	Bộ Y Tế
CDNT	Chỉ dẫn nhà thầu
DN	Doanh nghiệp
HSDT	Hồ sơ dự thầu
HSMT	Hồ sơ mời thầu
NSNN	Ngân Sách Nhà Nước
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1. Bảng tiêu chuẩn đánh giá về kinh nghiệm và năng lực tài chính...	13
Bảng 1.2. Yêu cầu về năng lực nhân sự.....	17
Bảng 1.3. Yêu cầu về trang thiết bị trong thực hiện gói thầu	18
Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội 2017 - 2019	41
Bảng 2.2. Các gói thầu mà Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã tham gia trong giai đoạn 2017 – 2019	42
Bảng 2.3. Tình hình thực hiện công tác đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội	43
Bảng 2.4. Giá trị của các gói thầu được thực hiện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội giai đoạn 2017 – 2019	44
Bảng 2.5. Các gói thầu không trúng thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội giai đoạn 2017 – 2020.....	45
Bảng 2.6. Năng lực chuyên môn của nhân viên của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội theo trình độ và thâm niên công tác	47
Bảng 2.7. Kết quả khảo sát về yếu tố tài chính.....	51

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1. Kết quả khảo sát về yếu tố tài chính.....	52
Biểu đồ 2.2. Kết quả khảo sát về Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực	53
Biểu đồ 2.3. Kết quả khảo sát về khả năng đáp ứng	54
Biểu đồ 2.4. Kết quả khảo sát về kỹ thuật, công nghệ.....	55
Biểu đồ 2.5. Kết quả khảo sát về phương tiện hữu hình.....	56
Biểu đồ 2.6. Kết quả khảo sát về phương tiện hữu hình.....	57
 Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức của công ty TNHH Y Dược Hà Nội.....	38
Sơ đồ 2.2. Quy trình đấu thầu các gói thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.....	48

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Ngày nay, trên thị trường thương mại luôn có quy luật khắc nghiệt đó là cạnh tranh và đấu thầu chính là một trong những hình thức cạnh tranh. Theo đó bất kì một doanh nghiệp tham gia vào bất cứ lĩnh vực nào cũng sẽ phải tiếp cận với guồng quay đó. Nếu không thì sẽ bị đánh bật ra khỏi thị trường ngay lập tức.

Ở thị trường Y tế Việt Nam, quy chế đấu thầu càng ngày càng hoàn thiện. Điều này buộc các doanh nghiệp kinh doanh Thuốc muốn tồn tại hay đồng nghĩa với việc giành thắng lợi trong đấu thầu thì phải tự hoàn thiện, nâng cao chất lượng, uy tín của công ty mình. Cụ thể các doanh nghiệp y tế phải đáp ứng các tiêu chuẩn cơ bản: chất lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn về tài chính, tiêu chuẩn về kinh nghiệm, giá cả, đa dạng mặt hàng thuốc cần thiết. Bởi vậy, nhà thầu nào có khả năng đảm bảo toàn diện về các tiêu chí trên thì khả năng trúng thầu của nhà thầu đó sẽ cao hơn các nhà thầu khác.

Là một Công ty thương mại, kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực thuốc, Công ty TNHH Y dược Hà Nội đã ít nhiều khẳng định được vị trí của mình trong thị trường thuốc hiện nay. Trong thời cuộc hiện nay, trên thị trường thuốc đang cạnh tranh rất quyết liệt và cực kỳ nhạy cảm. Do đó, làm thế nào để đáp ứng được các giải pháp thắng thầu trên thị trường thuốc nói riêng và thị trường Y tế nói chung đang là bài toán mà từng ngày, từng giờ ban lãnh đạo Công ty đang tìm lời giải đáp.

Từ tính cấp thiết và hữu dụng của vấn đề và với mong muốn được đóng góp phần rất nhỏ vào việc tìm ra những giải pháp nhằm tăng cường khả năng đấu thầu của Công ty trách nhiệm hữu hạn Y dược Hà Nội trên thị trường y dược trong thời gian tới, tôi xin chọn đề tài ***“Các biện pháp nâng cao hiệu quả đấu thầu trong lĩnh vực y dược của công ty TNHH Y Dược Hà Nội”*** làm luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản Trị Kinh Doanh.

2. Tổng quan về vấn đề nghiên cứu:

Tại Việt Nam và thế giới đã có nhiều sách và bài viết cùng các công trình khoa học đi sâu nghiên cứu về giải pháp đấu thầu, cụ thể như sau:

Wayne Winegarden (2018), *"Reforming CMS' Competitive Bidding Process to Improve Quality and Sustainability"* Mục đích của bài viết này là tóm tắt bằng chứng hỗ trợ cải cách quy trình đấu thầu cạnh tranh và đề xuất các sửa đổi để đạt được mục tiêu. Kết quả cho thấy cấu trúc hiện tại bị thiếu và nếu không được điều chỉnh sẽ dẫn đến nhiều hậu quả không mong muốn.

Anunchai Assawamakin, Anke-Peggy Holtorf and Nikolaos Maniadakis, (2019), *"Weighing Price and Performance for Decisions for Multisource Pharmaceutical Bidding in Public Hospitals in Thailand"* Theo luật quốc gia được giới thiệu năm 2017 tại Thái Lan, việc lựa chọn nhà thầu trúng thầu được phẩm và vật tư y tế đa năng trong các bệnh viện công phải phản ánh hiệu quả của giá cả phù hợp với các nguyên tắc về tính xứng đáng, minh bạch, hiệu quả và trách nhiệm. Chúng tôi mô tả cách một công cụ thực tế sử dụng Phân tích quyết định nhiều tiêu chí (MCDA) để ra quyết định dựa trên bằng chứng trong đấu thầu bệnh viện được phát triển thông qua định dạng hội thảo nhiều bên liên quan. Lãnh đạo địa phương của sáng kiến cùng với 2 cố vấn quốc tế đã hướng dẫn 37 người tham gia hội thảo thông qua năm bước tương tác để điều chỉnh cục bộ công cụ MCDA toàn cầu đã được phát triển và xác nhận trước đó: (1) Lựa chọn tiêu chí, (2) Chấm điểm, (3) Trọng số về tiêu chí giá, (4) Định nghĩa điểm giới hạn cho tiêu chí giá, (5) Xếp hạng và trọng số của các tiêu chí còn lại. Tất cả các phán đoán đồng thuận đã được nhập vào công cụ quyết định mà sau này có thể được sử dụng trong tình huống thực tế trong bệnh viện để hỗ trợ việc lựa chọn và ghi lại lý do cơ bản. Danh sách cuối cùng của các tiêu chí khác với mẫu quốc tế được đề xuất trước đây và hiện phản ánh các ưu tiên quyết định của Thái Lan và các quy trình quyết định hiện tại.

Nguyễn Thái Diễm (2006), *"Một số vấn đề về pháp luật đấu thầu quốc tế tại Việt Nam"* Đồ án đã đưa ra những vấn đề lý luận cơ bản về Một số vấn đề lý luận cơ bản về đấu thầu quốc tế. Các quy định pháp lý cơ bản hiện hành của Việt Nam về đấu thầu quốc tế trong tương quan so sánh với một số quy định quốc tế, như về lựa chọn nhà thầu, quyền và nghĩa vụ của các bên trong đấu thầu, hợp đồng, vi phạm và xử lý vi phạm trong đấu thầu. Tổng quan thực trạng thực thi pháp luật về đấu thầu

quốc tế tại Việt Nam và một số giải pháp đề xuất: hoàn thiện pháp luật Việt Nam về đấu thầu quốc tế, nâng cao năng lực con người.

Phạm Thái Long (2008), *“Tăng cường quản lý nhà nước đối với hoạt động đấu thầu các dự án đầu tư bằng vốn nhà nước của Hà Nội”* Luận văn đã đưa ra những vấn đề lý luận cơ bản về thực tiễn, nghiên cứu thực trạng và đưa ra các phương hướng, một số giải pháp cơ bản tăng cường hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động đấu thầu các dự án đầu tư bằng vốn nhà nước.

Lương Thị Thùy Linh, (2013), *“Pháp luật Việt Nam về đấu thầu mua sắm công - hướng hoàn thiện từ kinh nghiệm của Cộng hòa Pháp”* Luận văn tốt nghiệp thạc sỹ. Luận văn đã đưa ra những vấn đề lý luận cơ bản về quản lý đấu thầu mua sắm tài sản công.

Đặng Thị Thu Hiền (2015), *“Quản lý đấu thầu mua sắm phương tiện phòng cháy, chữa cháy tại Cục Cảnh sát phòng cháy, chữa cháy và cứu nạn, cứu hộ - Bộ Công An”* Luận văn tốt nghiệp thạc sỹ. Luận văn đã đưa ra những vấn đề lý luận cơ bản về quản lý đấu thầu mua sắm tại Cục C66, Bộ Công an.

Tóm lại, các nghiên cứu về các giải pháp đấu thầu là đề tài đang được nghiên cứu rất nhiều tại Việt Nam. Đặc biệt khi nước ta ngày càng hội nhập sâu với nền kinh tế thế giới, chất lượng dịch vụ nói chung và ngành Y dược nói riêng càng trở nên được quan tâm.

Tuy nhiên chưa có nghiên cứu nào về các giải pháp nâng cao đấu thầu trong lĩnh vực y dược của công ty TNHH Y dược Hà Nội . Chính vì vậy, ***“Các biện pháp nâng cao hiệu quả đấu thầu trong lĩnh vực y dược của công ty TNHH Y Dược Hà Nội”*** không trùng lặp với công trình khoa học nào mà tôi được biết. Nghiên cứu này sẽ đưa ra những nhận xét và đánh giá thực tiễn, khách quan về các phương pháp đấu thầu hiện nay vào các Bệnh viện trên địa bàn Hà Nội. Nghiên cứu này sẽ có ý nghĩa về mặt lý luận và thực tiễn tạo cơ sở cho những đề xuất về việc cải thiện khả năng đấu thầu của các Doanh nghiệp nói chung và công ty TNHH Y Dược Hà Nội nói riêng.

3. Mục đích nghiên cứu:

Đề tài được thực hiện nhằm mục đích đề xuất giải pháp, kiến nghị giúp Công ty nâng cao hiệu quả đấu thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội. Các đề xuất, giải pháp, kiến nghị được thực hiện trên cơ sở nền tảng lý thuyết vững chắc và phân tích thực trạng đấu thầu trong lĩnh vực Y Dược.

4. Phạm vi và đối tượng nghiên cứu:

4.1. Phạm vi nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu trong phạm vi các hoạt động liên quan đến đấu thầu (bao gồm quy trình đấu thầu và giải pháp đấu thầu) trong lĩnh vực Y Dược của Công ty TNHH Y dược Hà Nội

- Về thời gian nghiên cứu: các dữ liệu sơ cấp và thứ cấp sẽ thu thập trong thời gian từ 2016 đến năm 2019.
- Về không gian nghiên cứu: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.
- Về nội dung nghiên cứu: tập trung vào các biện pháp nâng cao hiệu quả đấu thầu vào trong lĩnh vực y dược của công ty TNHH Y Dược Hà Nội.

4.2. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là hoạt động đấu thầu để hướng tới hiệu quả đấu thầu trong lĩnh vực y dược của Công ty TNHH Y dược Hà Nội.

5. Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp nghiên cứu gồm:

- Phương pháp nghiên cứu tài liệu: Phân tích và tổng hợp lý thuyết; Thu thập các thông tin liên quan đến cơ sở lý thuyết của đề tài.

Phương pháp phỏng vấn chuyên sâu: Đối tượng được phỏng vấn là những người đang làm việc tại Công ty TNHH Y dược Hà Nội, thuộc Bộ phận Đấu thầu và Dự toán của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội và những cá nhân trực tiếp liên quan đến hoạt động mời thầu, mở thầu tại một số bệnh viện trên địa bàn Hà nội. Những người được phỏng vấn là những chuyên gia có thâm niên trong lĩnh vực đấu thầu.

6. Ý nghĩa của đề tài

Kết quả nghiên cứu bổ sung thêm thực trạng thầu của công ty TNHH Y Dược Hà Nội. Từ đó, nghiên cứu hy vọng sẽ cung cấp những giải pháp cho các cấp lãnh đạo, điều hành nhằm nâng cao hiệu quả đấu thầu của công ty TNHH Y Dược Hà Nội.

7. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần, mở đầu, kết thúc, nội dung luận văn được tác giả trình bày gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về đấu thầu

Chương 2: Tổng quan về Công Ty TNHH Y Dược Hà Nội và thực trạng đấu thầu tại Công Ty TNHH Y Dược Hà Nội

Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả đấu thầu của Công Ty TNHH Y Dược Hà Nội.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ ĐẤU THẦU

1.1. Cơ sở lý thuyết về đấu thầu

1.1.1. Khái niệm

Đấu thầu là một đề nghị giá (thường có tính cạnh tranh) do một cá nhân hoặc doanh nghiệp đặt ra cho một sản phẩm hoặc dịch vụ hoặc một nhu cầu rằng một cái gì đó được thực hiện. Đấu thầu được sử dụng để xác định chi phí hoặc giá trị của một dịch vụ hoặc sản phẩm.

Đấu thầu có thể được thực hiện bởi "người mua" hoặc "nhà cung cấp" sản phẩm hoặc dịch vụ dựa trên bối cảnh của tình huống. Trong bối cảnh đấu giá, giá mà một doanh nghiệp hoặc cá nhân sẵn sàng trả được gọi là giá thầu. Trong bối cảnh mua sắm của công ty hoặc chính phủ, giá chào bán mà một doanh nghiệp hoặc cá nhân sẵn sàng bán cũng được gọi là giá thầu.

Có nhiều cách hiểu khác nhau về đấu thầu:

Trên phương diện của Chủ đầu tư: Đấu thầu là một phương thức cạnh tranh nhằm lựa chọn người nhận thầu (vật tư y tế, máy móc thiết bị...) đáp ứng được yêu cầu về chất lượng, quy trình đặt ra cho việc cung cấp vật tư y tế.

Trên phương diện nhà thầu: Đấu thầu là một hình thức kinh doanh mà thông qua đó nhà thầu giành cơ hội được thầu cung cấp vật tư y tế, máy móc thiết bị y tế, thuốc,

Trên phương diện quản lý của nhà nước: Đấu thầu là một hình thức quản lý các dự án mà thông qua đó chọn nhà thầu đáp ứng được các yêu cầu của chủ đầu tư trên cơ sở cạnh tranh minh bạch, công bằng giữa các nhà thầu với nhau.

Theo khoản 12 Điều 4 Luật đấu thầu 2013:

“Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu để thực hiện hợp đồng và kí kết hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa; lựa chọn nhà đầu tư để thực hiện hợp đồng và kí kết hợp đồng dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư, dự án đầu tư có sử dụng đất trên cơ sở bảo đảm cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế”.

Như vậy, có thể thấy, đấu thầu là quá trình trong đó chủ đầu tư lựa chọn nhà thầu đáp ứng đầy đủ và tốt nhất các yêu cầu mà chủ đầu tư đưa ra. Trong đó, chủ đầu tư sẽ tổ chức đấu thầu để các nhà thầu cạnh tranh với nhau. Mục tiêu của các chủ đầu tư là có được các hàng hóa và dịch vụ thỏa mãn các yêu cầu của mình về kỹ thuật, chất lượng với chi phí rẻ nhất, thấp nhất. Đối với nhà thầu sẽ giành được quyền cung cấp mua hàng hóa, dịch vụ với giá đảm bảo được các khoản chi phí đầu vào và đảm bảo mức lợi nhuận cao nhất đặt ra.

1.1.2. Đặc điểm của đấu thầu

Thứ nhất: Đấu thầu là hoạt động thương mại. Trong đó, bên dự thầu là các công ty, doanh nghiệp thường hướng tới lợi nhuận, còn bên mời thầu là ký kết được hợp đồng mua bán dịch vụ, hàng hóa với các điều kiện tốt nhất.

Thứ hai: Đấu thầu chính là giai đoạn tiền hợp đồng. Đấu thầu luôn gắn với quan hệ cung cấp dịch vụ, mua bán hàng hóa. Ở nền kinh tế, đấu thầu chỉ xuất hiện khi con người có nhu cầu mua sắm dịch vụ và hàng hóa. Mục đích của đấu thầu là giúp bên mời thầu (chủ đầu tư) tìm ra chủ thể (nhà thầu) 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 tiến hành các khâu đàm phán, ký hợp đồng mua bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

Thứ ba: Chủ thể tham gia quan hệ đấu thầu dịch vụ, hàng hóa. Theo Luật thương mại 2005, trong công tác đấu thầu có thể xuất hiện bên thứ ba là các công ty tư vấn giúp các chủ đầu tư lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu. Tuy nhiên đây là hoạt động không qua trung gian, không có thương nhân làm dịch vụ đấu thầu dịch vụ, hàng hóa cho thương nhân khác nhận thù lao. Trong khi đó, Luật đấu thầu 2013 đã quy định thêm về tổ chức đấu thầu chuyên nghiệp bao gồm đại lý đấu thầu, đơn vị sự nghiệp được thành lập và chức năng thực hiện đấu thầu chuyên nghiệp. Việc hoạt động và thành lập của đại lý đấu thầu thực hiện theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp. Quan hệ đấu thầu được xác lập giữa 1 bên mời thầu (1 chủ đầu tư) và nhiều bên dự thầu (nhiều nhà thầu). Nhưng vẫn có trường hợp ngoại lệ như trong trường hợp chỉ định đầu tư.

Thứ tư: Hình thức pháp lý của quan hệ đấu thầu là hồ sơ dự thầu và hồ sơ mời thầu. Hồ sơ mời thầu là văn bản pháp lý do bên mời thầu đưa ra, trong đó có đầy đủ những yêu cầu về tài chính, thương mại và kỹ thuật của hàng hóa, dịch vụ cần mua. Trong khi đó, hồ sơ dự thầu thể hiện năng lực, mức độ đáp ứng của nhà thầu so với các yêu cầu trong hồ sơ mời thầu của chủ đầu tư đề ra.

Thứ năm: Giá của gói thầu: xét trên góc độ về giá cả thì đấu thầu cần thiết phải có sự kiểm soát, khống chế về giá, gọi là giá gói thầu hoặc dự toán, được đưa ra bởi chủ đầu tư. Nhà thầu cung cấp hàng hóa và dịch vụ với giá cao hơn khả năng tài chính của chủ đầu tư thì dù năng lực có tốt đến mấy cũng vẫn khó có thể thắng thầu. Hơn nữa, nhà thầu nào có khả năng đáp ứng được các yêu cầu của chủ đầu tư mà có giá thắng thầu.

1.1.3. Mục đích của công tác đấu thầu

Đấu thầu được thực hiện nhằm đảm bảo sự cạnh tranh minh bạch, công khai, bình đẳng và lành mạnh giữa các nhà thầu với nhau nhằm tạo cơ hội nhận hợp đồng trên cơ sở đáp ứng yêu cầu của chủ thầu trong hồ sơ mời thầu.

Như vậy có thể nói mục đích của công tác đấu thầu chính là chất lượng, giá thành, tiến độ cung cấp, ... Trong nỗ lực của mình, nhà thầu luôn phải chứng tỏ cho chủ thầu về khả năng thực hiện hợp đồng của mình là hiệu quả hơn so với các nhà thầu khác. Thông qua những hoạt động đấu thầu, chủ đầu tư sẽ tìm được nhà thầu đáp ứng được các yêu cầu của gói thầu chủ đầu tư đưa ra và có giá thầu hợp lý nhất với tài chính của nhà thầu.

1.1.4. Ý nghĩa của công tác đấu thầu

Công tác đấu thầu, theo nhận định của các chuyên gia có uy tín và thực tế đã chứng minh, nếu đấu thầu được thực hiện một cách nghiêm túc sẽ có ý nghĩa hết sức tích cực không chỉ đối với những chủ thể tham gia vào quá trình quản lý và thực hiện dự án, tham gia vào quá trình đấu thầu như chủ thầu, nhà thầu và cơ quan quản lý nhà nước mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến những đối tượng hưởng lợi khác như những người trực tiếp sử dụng thầu.

Công tác đấu thầu mang lại nhiều lợi ích cho các chủ thể tham gia:

Đối với chủ thầu: lựa chọn nhà thầu có khả năng đáp ứng tốt các yêu cầu về kỹ thuật, tài chính, tiến độ, chất lượng thầu, thời gian và giá cả hợp lý nhất.

Đối với nhà thầu: đảm bảo tính công bằng, không phân biệt đối xử với các nhà thầu. Kích thích các nhà thầu cạnh tranh công bằng với nhau để giành được các hợp đồng. Chính vì vậy, các nhà thầu phải nâng cao trình độ, công nghệ, ... đưa ra các giải pháp thực hiện thầu tốt nhất, trách nhiệm cao trong thực hiện thầu, đảm bảo chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung cấp, thời gian thực hiện thầu để nâng cao uy tín với chủ đầu tư và khách hàng.

Đối với nhà nước: đấu thầu là để đánh giá tiềm năng của các đơn vị doanh nghiệp từ đó có các chính sách hỗ trợ hợp lý. Ngăn chặn tiêu cực, tránh sự thiên vị, móc nối riêng với nhau làm thất thoát vốn đầu tư của nhà nước và tạo tiền đề quản lý tài chính cho các dự án thầu của các doanh nghiệp y tế một cách hiệu quả nhất.

1.1.5. Phạm vi và đối tượng áp dụng quy chế đấu thầu

1.1.5.1. Phạm vi áp dụng

Quy chế đấu thầu được áp dụng để lựa chọn nhà thầu cho các gói thầu tại Việt Nam, phải được tổ chức đấu thầu và thực hiện tại Việt Nam.

1.1.5.2. Đối tượng áp dụng

Các gói thầu sử dụng vốn nhà nước, vốn tín dụng do nhà nước bảo lãnh, vốn tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước, vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp nhà nước bao gồm:

- Các gói thầu đầu tư mới, cải tạo, sửa chữa, nâng cấp,....
- Các gói thầu để mua sắm tài sản, thiết bị y tế, máy móc không cần lắp đặt và sản phẩm công nghệ mới.
- Các gói thầu sử dụng vốn ngân sách nhà nước để quy hoạch phát triển vùng, lãnh thổ, ngành.

Các gói thầu liên doanh, hợp đồng, hợp tác kinh doanh hoặc cổ phần có sự tham gia của tổ chức kinh tế nhà nước từ 30% trở lên vào vốn pháp định, vốn kinh doanh hoặc vốn cổ phần.

Các gói thầu sử dụng nguồn tài trợ của nước ngoài hoặc các tổ chức quốc tế được thực hiện trên cơ sở nội dung được các bên ký kết.

Các gói thầu cần được lựa chọn đối tác để thực hiện:

- Đối với gói thầu có vốn trong nước, chỉ thực hiện khi có từ 2 nhà thầu trở lên cùng muốn tham gia vào một gói thầu.
- Đối với các gói thầu có vốn nước ngoài, chỉ tổ chức đấu thầu khi có từ 2 nhà thầu trở lên cùng muốn tham gia một gói thầu hoặc Thủ tướng chính phủ có yêu cầu phải đấu thầu để lựa chọn đối tác để thực hiện gói thầu đó.

Đầu tư mua sắm trang thiết bị, vật tư và phương tiện làm việc của cơ quan nhà nước, đoàn thể, doanh nghiệp nhà nước, ... Bộ tài chính quy định phạm vi giá trị mua sắm, chi tiết mua sắm, trách nhiệm, quyền hạn của đơn vị mua sắm theo luật ngân sách nhà nước.

1.2. Khả năng thắng thầu

1.2.1. Khái niệm

Đấu thầu có thể được xem như công việc chính của doanh nghiệp y dược. Tuy nhiên, lựa chọn tham gia hay không tham gia khi xuất hiện cơ hội tranh thầu là một quyết định quan trọng mà doanh nghiệp cần phải đưa ra. Khi xuất hiện một gói thầu, công ty cần phải nghiên cứu HSMT, nghiên cứu gói thầu, phân tích đối thủ, đánh giá khả năng của mình với gói thầu, dự đoán các đối thủ và tính toán ra chỉ tiêu theo công thức sau:

$$TH = \sum_{i=1}^N A_i p_i$$

Trong đó:

TH: Chỉ tiêu tổng hợp

N: Số các chỉ tiêu trong danh mục

A_i: điểm số của chỉ tiêu số i ứng với trạng thái của nó

P_i: Trọng số các chỉ tiêu i

Khả năng thắng thầu được đo bằng tỷ lệ % theo công thức sau:

$$K = \frac{TH}{M} \times 100$$

Trong đó:

K: khả năng thắng thầu tính bằng %

TH: điểm tổng hợp được tính theo công thức (1)

M: mức điểm tối đa trong thang điểm được dùng.

Doanh nghiệp chỉ nên tham gia đấu thầu khi khả năng thắng thầu $K > 50\%$.

Vậy “*Khả năng thắng thầu là sự đánh giá của doanh nghiệp về mức độ quan trọng của từng chỉ tiêu trong hồ sơ mời thầu và khả năng đáp ứng những yêu cầu đó*”.

1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định nộp hồ sơ thầu

Khi doanh nghiệp tham gia tranh thầu một gói thầu về cung cấp thuốc, thiết bị, vật tư y tế,..., điều mà họ quan tâm là giành được gói thầu mà vẫn đảm bảo được lợi nhuận của doanh nghiệp từ việc cung cấp thuốc, thiết bị, vật tư y tế,... đó. Khả năng thắng thầu giúp cho công ty thực hiện các quyết định tiếp tục theo đuổi hay từ bỏ gói thầu đó để đạt được mục tiêu kinh doanh và tránh những chi phí liên quan không cần thiết. Nếu tiến hành tham gia đấu thầu thì công ty phải tiến hành lập kế hoạch và chiến lược đấu thầu. Sau khi có kế hoạch và chiến lược đấu thầu, công ty phải kiểm tra và rà soát lại lần nữa trước khi quyết định nộp hồ sơ dự thầu và theo đuổi gói thầu. Loại quyết định này phải đáp ứng các yêu cầu sau đây:

- + Phản ứng nhanh vì thời gian cho phép rất ngắn.
- + Đảm bảo độ chính xác cao để tránh bỏ lỡ các cơ hội hoặc gây thiệt hại.
- + Đảm bảo bí mật của doanh nghiệp.

Thực tế hiện nay, các công ty thường dùng phương pháp phân tích đơn giản và dựa vào cảm tính để đưa ra quyết định này nên dễ dẫn đến trượt thầu cao.

Để đáp ứng được yêu cầu trên và đảm bảo các cơ sở khoa học, nâng cao khả năng lượng hoá cho phân tích và nâng cao khả năng trúng thầu, các công ty phải sử

dụng phương pháp phân tích khả năng thắng thầu để đưa ra quyết định tham gia đấu thầu.

1.2.3. Các chỉ tiêu ảnh hưởng đến khả năng thắng thầu của doanh nghiệp được

Trước hết, các công ty phải căn cứ vào kinh nghiệm, khả năng của mình, những quy định của pháp luật và quy chế đấu thầu hiện hành, để xác định chỉ tiêu đặc trưng cho những nhân tố có ảnh hưởng đến khả năng thắng thầu. Các chỉ tiêu càng sát với chỉ tiêu xét thầu thì càng có nhiều cơ hội thắng thầu. Số lượng chỉ tiêu là tùy ý, nhưng tối thiểu phải bao quát được đầy đủ các chỉ tiêu thường dùng để đánh giá hồ sơ dự thầu, phải tính đến tình hình cạnh tranh của đối thủ, phải chú ý tránh trùng lặp chỉ tiêu và phải xác định đúng những chỉ tiêu thực sự có ảnh hưởng. Không đưa vào bảng danh mục những chỉ tiêu không có ảnh hưởng, hoặc ảnh hưởng rất ít (không đáng kể) đến khả năng thắng thầu của doanh nghiệp. Chỉ tiêu đưa ra càng chi tiết, càng cụ thể bao nhiêu, thì cho kết quả càng chính xác bấy nhiêu. Cụ thể, các tiêu chí ảnh hưởng đến khả năng thắng thầu của doanh nghiệp được thể hiện trong Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013; Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2014 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu; Nghị định số 116/2008/NĐ-CP ngày 14 tháng 11 năm 2008 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Kế hoạch và Đầu tư; và Thông tư số 03/2015/TT-BKHĐT ngày 06 tháng 5 năm 2015 quy định chi tiết lập hồ sơ mời thầu.

Tiêu chuẩn đánh giá về kinh nghiệm và năng lực tài chính của nhà thầu

Bảng 1.1. Bảng tiêu chuẩn đánh giá về kinh nghiệm và năng lực tài chính

Các tiêu chí năng lực tài chính và kinh nghiệm			Các yêu cầu cần tuân thủ				Tài liệu cần nộp
TT	Mô tả	Yêu cầu	Nhà thầu độc lập	Nhà thầu liên danh			
				Tổng các thành viên liên danh	Từng thành viên liên danh	Tối thiểu một thành viên liên danh	
1	Lịch sử không hoàn thành hợp đồng	Từ ngày 01 tháng 01 năm ____ (1) đến thời điểm đóng thầu, nhà thầu không có hợp đồng không hoàn thành(2).	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Không áp dụng	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Không áp dụng	Mẫu số 08
2	Kiện tụng đang giải quyết(3)	Trường hợp nhà thầu có kiện tụng đang giải quyết thì vụ kiện sẽ được coi là có kết quả giải quyết theo hướng bất lợi cho nhà thầu và các khoản chi phí liên quan đến các kiện tụng này không được vượt quá ____ % (4) giá trị tài sản ròng của nhà thầu. (Giá trị tài sản ròng = Tổng tài sản - Tổng nợ).	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Không áp dụng	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Không áp dụng	Mẫu số 09
3	Các yêu cầu về tài chính						
3.1	Kết quả hoạt động tài chính	Nộp báo cáo tài chính từ năm ____ đến năm ____ (5) để chứng minh tình hình tài chính lành mạnh của nhà thầu. Giá trị tài sản ròng của nhà thầu trong năm gần nhất phải dương.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Không áp dụng	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Không áp dụng	Mẫu số 10
3.2	Doanh thu bình quân hàng năm từ hoạt động xây dựng	Doanh thu bình quân hàng năm từ hoạt động kinh doanh tối thiểu là _____ (6) VND, trong vòng _____ (7) năm trở lại đây. Doanh thu xây dựng hàng năm được tính bằng tổng các khoản	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Phải thỏa mãn yêu cầu (tương ứng với phần công việc	Không áp dụng	Mẫu số 11

		thanh toán cho những hợp đồng mà nhà thầu nhận được trong năm đó.			đảm nhận)		
3.3	Yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu	Nhà thầu phải chứng minh có các tài sản có khả năng thanh khoản cao (8) hoặc có khả năng tiếp cận với tài sản có khả năng thanh khoản cao sẵn có, những khoản tín dụng hoặc các nguồn tài chính khác (không kể các khoản tạm ứng thanh toán theo hợp đồng) để đáp ứng yêu cầu về nguồn lực tài chính thực hiện gói thầu với giá trị là ____ (9)VND.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Phải thỏa mãn yêu cầu này (tương ứng với phần công việc đảm nhận)	Không áp dụng	Các Mẫu số 12, 13
4	Kinh nghiệm cụ thể trong quản lý và thực hiện hợp đồng	Số lượng tối thiểu những hợp đồng tương tự (10) theo mô tả dưới đây mà nhà thầu đã hoàn thành toàn bộ hoặc hoàn thành phần lớn (11) với tư cách là nhà thầu chính (độc lập hoặc thành viên liên danh) hoặc nhà thầu phụ (12) trong vòng ____ (13) năm trở lại đây (tính đến thời điểm đóng thầu): (i) số lượng hợp đồng là N, mỗi hợp đồng có giá trị tối thiểu là V ($N \times V = X$) hoặc (ii) số lượng hợp đồng ít hơn hoặc bằng N, mỗi hợp đồng có giá trị tối thiểu là V và tổng giá trị tất cả các hợp đồng $\geq X$.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Phải thỏa mãn yêu cầu (tương ứng với phần công việc đảm nhận)	Không áp dụng	Mẫu số 14

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Thông tư số 03/2015/TT-BKHĐT)

Ghi chú:

(1) Ghi số năm, thông thường là từ 3 đến 5 năm trước năm có thời điểm đóng thầu.

(2) Hợp đồng không hoàn thành bao gồm:

- Hợp đồng bị Chủ đầu tư kết luận nhà thầu không hoàn thành và nhà thầu không phản đối;
- Hợp đồng bị Chủ đầu tư kết luận nhà thầu không hoàn thành, không được nhà thầu chấp thuận nhưng đã được trọng tài hoặc tòa án kết luận theo hướng bất lợi cho nhà thầu.

Những hợp đồng không hoàn thành không bao gồm những hợp đồng mà quyết định của Chủ đầu tư bị bác bỏ bằng cơ chế giải quyết tranh chấp. Hợp đồng

không hoàn thành phải dựa trên tất cả các thông tin về tranh chấp hoặc kiện tụng được giải quyết theo quy định của cơ chế giải quyết tranh chấp của hợp đồng tương ứng và khi mà nhà thầu đã hết tất cả những cơ hội có thể khiếu nại.

(3) Bên mời thầu có thể lựa chọn áp dụng tiêu chí này. Trường hợp không áp dụng thì cần phải ghi rõ "sẽ không áp dụng" và xóa Mẫu số 09 tương ứng trong Chương IV - Biểu mẫu dự thầu. Nếu Bên mời thầu chọn áp dụng tiêu chí này thì ghi rõ "sẽ áp dụng".

(4) Nếu tiêu chí này được áp dụng thì Bên mời thầu phải ghi rõ phạm vi từ 50% đến 100% giá trị tài sản ròng của nhà thầu.

(5) Ghi số năm yêu cầu, thông thường từ 3 đến 5 năm (Ví dụ: từ năm 2012 đến năm 2014. Trong trường hợp này, nhà thầu phải nộp báo cáo tài chính của các năm 2012, 2013, 2014).

(6) Cách tính toán thông thường về mức yêu cầu doanh thu bình quân hàng năm:

a) Yêu cầu tối thiểu về mức doanh thu bình quân hàng năm = (Giá gói thầu / thời gian thực hiện hợp đồng theo năm) x k.

Thông thường yêu cầu hệ số “k” trong công thức này là từ 1,5 đến 2;

b) Trường hợp thời gian thực hiện hợp đồng dưới 1 năm thì cách tính doanh thu như sau:

Yêu cầu tối thiểu về mức doanh thu trung bình hàng năm = Giá gói thầu x k.

Thông thường yêu cầu hệ số “k” trong công thức này là 1,5.

Nhà thầu phải nộp tài liệu chứng minh về doanh thu nhà thầu đã xây dựng như: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo đúng quy định hoặc xác nhận thanh toán của Chủ đầu tư đối với các hợp đồng đã được thực hiện hoặc tờ khai nộp thuế, các tài liệu hợp pháp khác.

c) Đối với trường hợp nhà thầu liên danh, việc đánh giá tiêu chuẩn về doanh thu của từng thành viên liên danh căn cứ vào khối lượng, giá trị do từng thành viên đảm nhiệm.

(7) Ghi số năm phù hợp với số năm yêu cầu nộp báo cáo tài chính tại tiêu chí 3.1 Bảng này.

(8) Tài sản có khả năng thanh khoản cao là tiền mặt và tương đương tiền mặt, những công cụ tài chính ngắn hạn, những chứng khoán sẵn sàng để bán, chứng khoán dễ bán, những khoản phải thu thương mại, những khoản phải thu tài chính ngắn hạn và những tài sản khác mà có thể chuyển đổi thành tiền mặt trong vòng một năm.

(9) Yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu:

a) Đối với gói thầu có thời gian thực hiện hợp đồng từ 12 tháng trở lên, yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu được xác định theo công thức sau:

Yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu = $t \times$ (Giá gói thầu/thời gian thực hiện hợp đồng (tính theo tháng)).

Thông thường yêu cầu hệ số “t” trong công thức này là 3.

b) Đối với gói thầu có thời gian thực hiện hợp đồng dưới 12 tháng, yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu được xác định theo công thức sau:

Yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu = 30% x Giá gói thầu

(10) Hợp đồng tương tự là hợp đồng đã được thực hiện toàn bộ, trong đó công việc có các tính chất tương tự với gói thầu đang xét, bao gồm:

- Tương tự về bản chất và độ phức tạp: có cùng loại và cấp công trình tương đương hoặc cao hơn cấp công trình yêu cầu cho gói thầu này theo quy định của pháp luật về y tế. Đối với các công việc đặc thù, có thể chỉ yêu cầu nhà thầu cần phải có hợp đồng thi công tương tự về độ phức tạp và bản chất đối với các hạng mục chính của gói thầu;

- Tương tự về quy mô công việc: có giá trị công việc lớn hơn hoặc bằng 70% giá trị công việc của gói thầu đang xét;

(hai công trình có cấp thấp hơn liền kề với cấp của công trình đang xét, quy mô mỗi công trình cấp thấp hơn liền kề bằng hoặc lớn hơn 70% giá trị công việc của gói thầu đang xét thì được đánh giá là một hợp đồng tương tự).

- Trường hợp trong HSMT yêu cầu nhà thầu đã thực hiện từ hai hợp đồng tương tự trở lên thì nhà thầu phải đáp ứng tối thiểu một hợp đồng với quy mô, tính chất tương tự gói thầu đang xét. Quy mô của các hợp đồng tương tự tiếp theo được

xác định bằng cách cộng các hợp đồng có quy mô nhỏ hơn nhưng phải đảm bảo rằng các hợp đồng đó có tính chất tương đương với các hạng mục cơ bản của gói thầu đang xét.

Đối với những công việc đặc thù hoặc ở những địa phương mà năng lực của nhà thầu trên địa bàn còn hạn chế, có thể yêu cầu giá trị phần công việc của hợp đồng trong khoảng 50%-70% giá trị phần công việc của gói thầu đang xét, đồng thời vẫn phải yêu cầu nhà thầu đảm bảo có hợp đồng thi công tương đương về bản chất và độ phức tạp đối với những hạng mục chính của gói thầu.

Căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu mà có thể yêu cầu tương tự về điều kiện hiện trường.

(11) Hoàn thành phần lớn nghĩa là phải hoàn thành ít nhất 80% khối lượng công việc của hợp đồng.

(12) Với những hợp đồng mà nhà thầu đã tham gia với tư cách là thành viên liên danh hoặc nhà thầu phụ thì chỉ tính giá trị phần việc do nhà thầu thực hiện.

Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực thực hiện

a) Nhân sự chủ chốt

Nhà thầu phải chứng minh rằng mình có đầy đủ nhân sự cho những vị trí chủ chốt đáp ứng những yêu cầu sau đây:

Bảng 1.2. Yêu cầu về năng lực nhân sự

STT	Vị trí công việc(2)	Tổng số năm kinh nghiệm (tối thiểu __năm) (3)	Kinh nghiệm trong các công việc tương tự (tối thiểu __năm) (4)
1			
2			
3			
4			
...			

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Thông tư số 03/2015/TT-BKHĐT)

Nhà thầu phải cung cấp thông tin chi tiết về các nhân sự chủ chốt được đề xuất và hồ sơ kinh nghiệm của nhân sự theo các Mẫu số 15, 16 và 17 Chương IV - Biểu mẫu dự thầu.

b) Thiết bị thi công chủ yếu dự kiến huy động để thực hiện gói thầu(5)

Nhà thầu phải chứng minh khả năng huy động thiết bị chủ yếu để thực hiện các gói thầu theo yêu cầu sau đây:

Bảng 1.3. Yêu cầu về trang thiết bị trong thực hiện gói thầu

STT	Loại thiết bị và đặc điểm thiết bị	Số lượng tối thiểu cần có
1		
2		
3		
4		
...		

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Thông tư số 03/2015/TT-BKHĐT)

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 theo Mẫu số 18 Chương IV - Biểu mẫu dự thầu.

Ghi chú:

(1) Trường hợp nhà thầu tham dự thầu là công ty mẹ (ví dụ như Tổng công ty) thì nhà thầu phải kê khai cụ thể phần công việc dành cho các công ty con theo Mẫu số 07 Chương IV – Biểu mẫu dự thầu. Việc đánh giá các kinh nghiệm và năng lực của nhà thầu căn cứ vào giá trị, khối lượng do công ty mẹ, công ty con đảm nhiệm trong gói thầu.

(2), (3), (4) Căn cứ quy mô, tính chất của gói thầu và pháp luật về y tế mà Bên mời thầu quy định yêu cầu về nhân sự chủ chốt như chỉ huy trưởng công trình, chủ nhiệm thiết kế bản vẽ thi công, chủ nhiệm kỹ thuật thi công, đội trưởng thi công,

giám sát kỹ thuật, chất lượng... và số năm kinh nghiệm tối thiểu của nhân sự chủ chốt đó cho phù hợp.

(5) Căn cứ thầu quy định yêu cầu về nhân sự chủ chốt như chỉ huy trưởng công trình, chủ nhiệm kỹ thuật thi công, chủ nhiệm thiết kế bản vẽ thi công, đội trưởng thi công

1.2.3.1. Chỉ tiêu năng lực tài chính

Trước hết, chúng ta phải thừa nhận rằng năng lực tài chính của doanh nghiệp có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả đấu thầu của doanh nghiệp. Đối với chủ đầu tư, khi xem xét, đánh giá năng lực những nhà thầu tham gia dự thầu thì vấn đề vốn của nhà thầu sẽ được họ đặc biệt quan tâm. Nhất là khả năng tài chính và khả năng huy động những nguồn vốn được nhà thầu trình bày trong hồ sơ dự thầu khi tham gia tranh thầu.

Năng lực tài chính của doanh nghiệp thường được những chủ đầu tư yêu cầu kê khai số liệu tài chính trong Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất.

Để đánh giá về năng lực tài chính của một nhà thầu thì chủ đầu tư thường đánh giá thông qua một số các chỉ tiêu cơ bản sau đây:

- Giá trị tài sản ròng (bằng tổng tài sản trừ tổng nợ) mỗi năm phải dương (> 0).
- Lợi nhuận mỗi năm phải dương (> 0).
- Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (bằng tài sản ngắn hạn chia cho tổng nợ ngắn hạn) mỗi năm phải lớn hơn hoặc bằng 1 (≥ 1).
- Nhà thầu hoàn thành nghĩa vụ thuế đến hết năm... (có xác nhận của cơ quan thuế).
- Số dư khoản tiền gửi trong vòng... ngày trước thời điểm đóng thầu tối thiểu là... tỷ đồng (có xác nhận của ngân hàng).
- Nhà thầu hoàn thành đóng BHXH đến hết tháng/năm...(có xác nhận của cơ quan BHXH)".

1.2.3.2. Giá dự thầu

a. Quy định lập giá dự thầu

Phần giá dự thầu trong hồ sơ dự thầu của doanh nghiệp tối thiểu cần phải có những nội dung sau:

+ Thuyết minh cơ sở tính toán xây dựng giá dự thầu: Trên cơ sở những nội dung công việc và yêu cầu trong hồ sơ mời thầu, kết hợp với các biện pháp thực hiện dự kiến của mình, doanh nghiệp cần phải tính toán đầy đủ các yếu tố chi phí cần thiết để thực hiện được công việc của mình. Các chi phí và đơn giá đưa ra cần phải có thuyết minh cụ thể cơ sở áp dụng và có bản tính chi tiết cho từng phần của công việc, các tính toán này đòi hỏi phải thống nhất rõ ràng với nhau.

Doanh nghiệp sẽ phải xem xét, nghiên cứu đầy đủ tài liệu (bản thuyết minh báo cáo tài chính, tài liệu kỹ thuật và các yêu cầu kỹ thuật về thuốc, ...) tìm hiểu thực tế hiện trạng, dự tính và lường trước các yếu tố ảnh hưởng đến đơn giá và tổng giá thầu để không xảy ra khiếu nại và khiếu kiện sau này.

+ Bảng giá dự thầu: Doanh nghiệp cần phải nộp đầy đủ Bảng, Biểu giá dự thầu trong đó phải thể hiện rõ tên hạng mục, giá trị.... Việc các doanh nghiệp không thực hiện các yêu cầu trên hoặc thực hiện không đầy đủ sẽ làm ảnh hưởng đến khả năng thắng thầu của doanh nghiệp và có nguy cơ dẫn đến loại bỏ hồ sơ dự thầu của nhà thầu.

b. Giá dự thầu

“Giá dự thầu là giá do những nhà thầu ghi trong hồ sơ dự thầu sau khi đã trừ phần giảm giá (nếu có) bao gồm toàn bộ những chi phí cần thiết để thực hiện gói thầu”. (Điều 3, Quy chế Đấu thầu, trang 14). Giá dự thầu sẽ là cố định chọn gói để thực hiện toàn bộ khối lượng công việc theo tất cả yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Giá dự thầu bao gồm các nội dung như sau:

+ Tổng giá: Bao gồm tổng giá các danh mục thuốc, thiết bị y tế, ... dự thầu.

+ Giá những hạng mục: Gồm chi phí cho những công việc cần phải thực hiện để hoàn thành toàn bộ hạng mục. Chi phí cho một công việc được xác định trên cơ sở những yếu tố chi phí và khối lượng công việc cần phải thực hiện. Các vấn đề liên quan đến khối lượng công việc được xác định trong hồ sơ mời thầu.

+ Giá công việc (đơn giá): Gồm toàn bộ các yếu tố chi phí cần thiết như vật liệu, nhân công, máy móc thiết bị, bảo hiểm, chi phí chung thu nhập chịu thuế tính trước và thuế phù hợp với các quy định hiện hành của Nhà nước, các cơ quan quản lý. Cơ sở để tính các yếu tố chi phí cần phải được nêu đầy đủ, rõ ràng, rành mạch có giải thích cụ thể lý do áp dụng.

Về giá gói thầu (dự toán gói thầu) trong đấu thầu y tế Giá gói thầu (dự toán) là chi phí để biến nội dung gói thầu nằm trên giấy trở thành hiện thực trên cơ sở tính toán của chủ đầu tư. Giá gói thầu là một nội dung trong kế hoạch đấu thầu được người có thẩm quyền (người quyết định đầu tư) phê duyệt. Còn dự toán gói thầu lại thuộc trách nhiệm xem xét, phê duyệt của chủ đầu tư. Khi giá gói thầu được xây dựng trên cơ sở tổng mức đầu tư (tổng vốn đầu tư) sau đó mới xác định dự toán dựa trên thiết kế kỹ thuật hoặc thiết kế bản vẽ thi công thì trị giá của dự toán luôn chính xác hơn giá gói thầu. Chính vì vậy, tại Khoản 2 Điều 70 Nghị định 85/2009/NĐ-CP quy định dự toán sẽ thay thế cho giá gói thầu duyệt trước đó dù dự toán này cao hơn hay thấp hơn giá gói thầu đã duyệt. Nghĩa là điều kiện đủ để nhà thầu được đề nghị trúng thầu là giá đề nghị trúng thầu không được vượt dự toán gói thầu do chủ đầu tư phê duyệt theo quy định.

Về giá dự thầu của nhà thầu Giá dự thầu do nhà thầu đề xuất là toàn bộ chi phí để thực hiện gói thầu theo các nội dung, yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu (HSMT). Cơ cấu giá dự thầu sẽ được chỉ rõ trong HSMT phù hợp với cơ cấu của giá gói thầu để việc so sánh sau này giữa giá dự thầu và giá gói thầu là trên cùng một mặt bằng. Nhà thầu chịu trách nhiệm về cơ cấu và các con số tạo nên giá dự thầu. Giá dự thầu được nêu trong hồ sơ dự thầu (HSDT) kèm theo bảo đảm dự thầu chính là sự cam kết của nhà thầu đối với việc thực hiện. Nhà thầu muốn được trúng thầu thì HSDT phải đảm bảo các nội dung về pháp lý, đáp ứng các yêu cầu về mặt kỹ thuật (căn cứ tiêu chuẩn đánh giá trong HSMT) đồng thời nhà thầu phải đưa ra chi phí (giá dự thầu) để thực hiện các nội dung, yêu cầu trong HSMT, ở mức cạnh tranh, nghĩa là không thể cao hơn các nhà thầu khác và không vượt giá gói thầu. Ngoài ra khi xây dựng giá dự thầu, nhà thầu phải tính toán sao cho không rơi

vào tình trạng có lỗi số học (lỗi của các phép tính cộng, trừ, nhân, chia không chính xác) hoặc sai lệch (thừa/ thiếu so với yêu cầu của HSMT) vượt quá mức cho phép quy định tại Điều 45 Luật đấu thầu. Do nguồn tiền để hoàn trả cho chi phí để thực hiện gói thầu thuộc Nhà nước nên để đạt được các mục tiêu hiệu quả kinh tế, trong Luật đấu (thầu quy định khi nhà thầu xếp thứ nhất trong một cuộc thầu có giá đề nghị trúng thầu (giá dự thầu sau sửa lỗi, sau hiệu chỉnh sai lệch) không được vượt giá gói thầu (Điều 38 Luật đấu thầu) thì mới đủ điều kiện để được đề nghị trúng thầu. Nội dung này cũng được nhắc lại trong MSMT để làm cơ sở cho việc lựa chọn nhà thầu trúng thầu. Như vậy, một khi giá gói thầu (dự toán) là đủ căn cứ tin cậy, giá dự thầu của nhà thầu đề nghị trúng thầu cũng có đủ căn cứ thuyết phục, lại đảm bảo không vượt giá gói thầu thì kết quả lựa chọn nhà thầu thực sự là mỹ mãn. Tất nhiên, giá đề nghị trúng thầu càng thấp so với giá gói thầu thì càng tốt, càng tiết kiệm chi phí cho dự án nói riêng và cho Nhà nước nói chung. Trường hợp giá đề nghị trúng thầu thấp một cách bất thường thì trước khi phê duyệt, chủ đầu tư có trách nhiệm đưa ra các biện pháp xử lý để đảm bảo khả thi trong thực hiện (Điều 70 Nghị định 85/2009/NĐ-CP). Hiện tại, không có quy định nào cho phép mức độ thấp phải là bao nhiêu thì mới được chấp nhận bởi lẽ mọi việc đã được mở xẻ rõ ràng. Tuy nhiên, cũng dễ dàng trong một số trường hợp nhà thầu chào giá thấp, giải thích nghe qua thì có lý song vẫn còn những phân vân thì thực hiện theo Nghị định 85/2009/NĐ-CP (Khoản 10 Điều 70) với cách xử lý như sau: "Trường hợp giá đề nghị trúng thầu do bên mời thầu đề nghị thấp bất thường hoặc thấp dưới năm mươi phần trăm (50%) giá gói thầu, hoặc dự toán được duyệt thì trước khi phê duyệt kết quả đấu thầu, chủ đầu tư có thể đưa ra các biện pháp phù hợp như thành lập tổ thẩm định liên ngành để thẩm định kỹ hơn về HSDT của nhà thầu hoặc đưa ra các biện pháp phù hợp trong hợp đồng để đảm bảo tính khả thi cho việc thực hiện". Tóm lại, hiện chưa có quy định cứng của Nhà nước cho phép loại bỏ nhà thầu có giá dự thầu thấp mà với trường hợp này vẫn tiến hành đánh giá bình thường và tìm các giải pháp thích hợp để đưa ra quyết định.

Giá dự thầu là một nhân tố quan trọng quyết định hiệu quả đấu thầu của doanh nghiệp. Để đạt mục tiêu thắng thầu doanh nghiệp phải xác định được một mức giá dự thầu hợp lý. Tuy nhiên, mức giá dự thầu này sẽ phải thấp hơn dự toán của chủ đầu tư nếu không doanh nghiệp sẽ bị loại mà không cần xét tới các chỉ tiêu khác. Vì vậy, việc đưa ra dự đoán chính xác về giá dự thầu sẽ làm cho hiệu quả đấu thầu của doanh nghiệp được nâng cao rõ rệt. Ngược lại, nguy cơ trượt thầu vì giá dự thầu không hợp lý là một vấn đề cần được các doanh nghiệp quan tâm nghiên cứu hơn nữa.

1.2.3.3. Khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật

Chất lượng là đặc biệt quan trọng trong các yếu tố mà chủ đầu tư dùng để xét thầu: Chất lượng cao doanh nghiệp dễ dàng trúng thầu, ngược lại chất lượng thấp thì việc trượt thầu là việc khó tránh. Do vậy, để nâng cao hiệu quả đấu thầu các doanh nghiệp phải nhanh chóng đổi mới về tất cả mọi mặt để đáp ứng được yêu cầu của chủ đầu tư. Để làm được điều này, các doanh nghiệp cần đáp ứng được tất cả những yêu cầu sau:

- Mức độ đáp ứng yêu cầu chất lượng thuốc, vật tư, bán thành phẩm nêu trong hồ sơ mời thầu và hồ sơ thiết kế.
- Các vật tư, vật liệu, thiết bị chính đạt tiêu chuẩn kỹ thuật thiết kế và hồ sơ mời thầu.
- Có tài liệu chứng minh xuất xứ của các vật tư, vật liệu chính hoặc có biện pháp đảm bảo chất lượng các vật tư, vật liệu hoặc bán thành phẩm theo yêu cầu của chủ đầu tư.
- Tính hợp lý và khả thi của các biện pháp kỹ thuật, biện pháp thực hiện dân án thầu.
- Áp dụng biện pháp tổ chức thực hiện thầu hợp lý (bảo đảm an toàn, chất lượng, thời gian, giá thành).
- Có sơ đồ tổ chức và bảng bố trí nhân lực hợp lý.

- Các chứng nhận, biện pháp đảm bảo điều kiện vệ sinh môi trường, an toàn lao động, an toàn phòng chống cháy nổ, an ninh trật tự.
- Đáp ứng về số lượng, chủng loại thuốc, thiết bị y tế,(kèm theo Bảng tính toán) đảm bảo thực hiện gói thầu theo đúng tiến độ và chất lượng dự án thầu.
- Các biện pháp đảm bảo chất lượng thuốc.

Nếu doanh nghiệp đáp ứng được đầy đủ tất cả các yêu cầu trên, hiệu quả đấu thầu của doanh nghiệp là rất khả quan. Các dự án thầu thuốc, thiết bị, vật tư y tế,... thường có vốn đầu tư lớn, ... do vậy, chứng minh được chất lượng sẽ làm hài lòng các chủ đầu tư.

1.2.3.4. Khả năng đáp ứng tiến độ

Thang điểm mà chủ đầu tư dành cho chỉ tiêu tiến độ thực hiện không phải là nhỏ (nhiều khi còn lớn hơn cả tiêu chuẩn kỹ thuật chất lượng). Do vậy, đưa ra được một tiến độ thi công tối ưu là nhân tố giúp doanh nghiệp củng cố hiệu quả đấu thầu của mình.

Trên cơ sở tiến độ thực hiện chung của chủ đầu tư, doanh nghiệp phải vạch ra tiến độ tổng thể của toàn bộ dự án thầu và tiến độ chi tiết để thực hiện các bước công việc và cho từng phần công việc. Tiến độ thực hiện này sẽ được chứng minh cụ thể qua phần thuyết minh biện pháp tổ chức thực hiện, trong đó phải nêu rõ: tiến độ huy động nhân lực; phương án đảm bảo an toàn; biện pháp giám sát kiểm tra đảm bảo chất lượng.

Doanh nghiệp sẽ phải lường trước và nêu ra các trường hợp khó khăn, rủi ro có thể xảy ra làm ảnh hưởng đến việc thực hiện thầu và dự kiến phương án giải quyết hay đề nghị giải quyết những trường hợp đó.

Doanh nghiệp cần chú ý rằng các biện pháp mà doanh nghiệp nêu ra trong hồ sơ dự thầu sẽ là các biện pháp thực hiện sau khi thắng thầu, nên doanh nghiệp cần phải cân nhắc tính toán kỹ càng. Trong trường hợp thắng thầu, khi thi công doanh nghiệp sử dụng các biện pháp khác biện pháp đã nêu trong hồ sơ dự thầu thì ngoài

việc đảm bảo tiến độ, kỹ thuật đã nêu, sau khi được chủ đầu tư chấp nhận, doanh nghiệp sẽ phải chịu toàn bộ các chi phí, phát sinh nếu có.

Việc thực hiện thầu của doanh nghiệp phải được tiến hành theo đúng chỉ tiêu đã nêu trong hồ sơ thiết kế. Nếu doanh nghiệp không đảm bảo đúng quy trình kỹ thuật thì doanh nghiệp sẽ phải chịu toàn bộ chi phí cho việc khắc phục, sửa chữa. Nếu sự cố đó làm ảnh hưởng đến chất lượng toàn bộ dự án thì hợp đồng có thể bị đình chỉ hoặc huỷ bỏ. Và doanh nghiệp cũng sẽ bị phạt một mức phạt nào đó theo quy định của pháp luật.

Ví dụ, trong thời gian thực hiện các hợp đồng thầu cung cấp thuốc cho có cơ sở y tế, nhà thầu phải đảm bảo được các yêu cầu về tiến độ thực hiện gói thầu trong hồ sơ dự thầu như thời gian giao thuốc, số lượng thuốc cung cấp, phương thức vận chuyển, phương án đảm bảo an toàn; giám sát kiểm tra đảm bảo chất lượng thuốc (hạn sử dụng, chế độ bảo quản), ... Việc không thực hiện đúng tiến độ như đã cam kết sẽ gây tâm lý không tin tưởng, làm gián đoạn kế hoạch công việc đối với chủ thầu (thiếu thuốc sẽ dẫn đến tình trạng không có thuốc để cung cấp cho bệnh nhân, ảnh hưởng đến sức khỏe và lộ trình điều trị bệnh của bệnh nhân). Đối với nhà thầu thì sẽ ảnh hưởng đến uy tín của Công ty, dẫn đến chi phí phát sinh thêm. Vì vậy, giám sát kiểm tra, dự phòng rủi ro trong đảm bảo các yêu cầu về tiến độ thực hiện gói thầu của nhà thầu là công việc hết sức quan trọng và cần được quan tâm, chú ý.

Từ những phân tích trên, có thể thấy rằng tiến độ thực hiện thầu có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả đấu thầu của doanh nghiệp. Dự kiến một tiến độ thực hiện thầu hợp lý, sát với yêu cầu của chủ đầu tư (không nhất thiết tiến độ mà doanh nghiệp đưa ra phải thấp hơn chủ đầu tư) thì sẽ là lợi thế rất lớn cho doanh nghiệp khi tham gia đấu thầu.

Ngoài các nhân tố chính kể trên, thì các nhân tố về kinh nghiệm cung ứng thuốc, thiết bị, vật tư y tế, ..., đối thủ cạnh tranh cũng ảnh hưởng quan trọng đến hiệu quả đấu thầu của doanh nghiệp. Thông thường các chủ đầu tư yêu cầu doanh nghiệp kê khai số năm kinh nghiệm sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực, những dự án tương tự đã thực hiện và danh mục đã thực hiện trong 3 năm gần nhất. Hiệu quả

đấu thầu của doanh nghiệp còn bị ảnh hưởng trực tiếp bởi đối thủ cạnh tranh. Để đạt hiệu quả đấu thầu doanh nghiệp phải thực sự mạnh hơn các đối thủ cạnh tranh trên mọi phương diện. Khi phân tích về đối thủ cạnh tranh có thể xem xét trên hai phương diện là số lượng đối thủ tham gia tranh thầu và so sánh tương quan giữa những đối thủ.

Tóm lại hiệu quả đấu thầu của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của rất nhiều nhân tố như chỉ tiêu năng lực tài chính, giá dự thầu, khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật và khả năng đáp ứng tiến độ. Để có thể đáp ứng được tất cả những tiêu chí trong hồ sơ mời thầu doanh nghiệp phải liên tục đổi mới về mọi mặt, khắc phục những khuyết điểm và phát huy những ưu điểm vốn có của mình.

1.3. Hiệu quả đấu thầu

Theo từ điển Tiếng Việt, hiệu quả là sự phù hợp giữa kết quả thực của một hoạt động so với kết quả dự kiến từ trước.

Như vậy, có thể hiểu, hiệu quả đấu thầu là sự phù hợp giữa kết quả thực của một hoạt động so với mục tiêu đấu thầu. Mục tiêu của các chủ đầu tư là có được các hàng hóa và dịch vụ thỏa mãn các yêu cầu của mình về kỹ thuật, chất lượng với chi phí rẻ nhất, thấp nhất. Mục tiêu của các nhà thầu là giành được quyền cung cấp mua hàng hóa, dịch vụ với giá đảm bảo được các khoản chi phí đầu vào và đảm bảo mức lợi nhuận cao nhất đặt ra.

1.3.1. Hiệu quả đối với bên mời thầu/bên mua

- Có cơ hội hiểu biết về quy định liên quan đến đấu thầu
- Miễn phí đăng tải thông tin yêu cầu về đấu thầu
- Tiết kiệm chi phí tìm hiểu sản phẩm
- Được tư vấn miễn phí về sản phẩm từ các nhà thầu
- Phát hiện và tiếp cận được với các nhà cung cấp mới
- Mua được sản phẩm một cách tốt nhất
- Làm tăng uy tín trong kinh doanh

1.3.2. Hiệu quả đối với bên dự thầu/bên bán/nhà thầu

- Có cơ hội làm quen với các nhà thầu khác

- Phát huy khả năng cạnh tranh (về mẫu mã, chất lượng và giá cả...)
- Khẳng định vị thế trên thị trường để xây dựng và phát triển thương hiệu
- Bán được sản phẩm với số lượng lớn theo giá mong muốn
- Trúng thầu là cách quảng cáo tốt nhất

1.3.3. Hiệu quả đối với nền kinh tế - xã hội

- Nâng cao hiệu quả của công tác quản lý nhà nước về đầu tư, hạn chế tình trạng thất thoát, lãng phí vốn đầu tư
- Thúc đẩy tiến trình đổi mới nền kinh tế thông qua cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh
- Nền kinh tế được dân chủ hóa, năng động và sáng tạo >>> Phát triển
- Tạo động lực phát triển thông qua công khai, bình đẳng, hiệu quả các hoạt động mua sắm
- Lành mạnh hóa các quan hệ xã hội nhờ thực hiện mua sắm theo đúng luật

1.4. Quy trình đấu thầu trong lĩnh vực y tế

Nghị định 63/ 2014 /NĐ-CP Quy định quy trình đấu thầu như sau:

B1. Chuẩn bị lựa chọn nhà thầu, bao gồm:

- a) Lập hồ sơ mời thầu;
- b) Thẩm định và phê duyệt hồ sơ mời thầu.

B2. Tổ chức lựa chọn nhà thầu, bao gồm:

- a) Mời thầu;
- b) Phát hành, sửa đổi, làm rõ hồ sơ mời thầu;
- c) Chuẩn bị, nộp, tiếp nhận, quản lý, sửa đổi, rút hồ sơ dự thầu;
- d) Mở thầu.

B3. Đánh giá hồ sơ dự thầu, bao gồm:

- a) Kiểm tra, đánh giá tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu;
- b) Đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu;
- c) Xếp hạng nhà thầu.

B4. Thương thảo hợp đồng.

B5. Trình, thẩm định, phê duyệt và công khai kết quả lựa chọn nhà thầu.

B6. Hoàn thiện, ký kết hợp đồng.

1.4.1. Lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc

Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được lập hàng năm hoặc khi có nhu cầu tổ chức lựa chọn nhà thầu với các căn cứ sau đây:

a) Nguồn ngân sách nhà nước:

Dự toán mua thuốc từ nguồn ngân sách nhà nước năm kế hoạch được cấp có thẩm quyền giao. Trường hợp chưa được giao dự toán thì căn cứ vào thực tế mua thuốc, sử dụng thuốc từ nguồn ngân sách nhà nước của năm trước liền kề và dự kiến nhu cầu sử dụng thuốc trong năm để lập kế hoạch;

b) Nguồn thu từ dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh và nguồn thu do cơ quan Bảo hiểm xã hội thanh toán:

- Hợp đồng khám bệnh, chữa bệnh bảo hiểm y tế đã ký giữa cơ sở y tế và cơ quan Bảo hiểm xã hội;
- Thực tế mua thuốc, sử dụng thuốc từ nguồn thu dịch vụ khám bệnh, chữa bệnh của năm trước liền kề và dự kiến nhu cầu sử dụng thuốc trong năm kế hoạch của cơ sở y tế.

c) Đối với thuốc mua từ nguồn thu hợp pháp khác của đơn vị: căn cứ vào thực tế mua thuốc, sử dụng thuốc từ nguồn thu hợp pháp khác của năm trước liền kề và dự kiến nhu cầu sử dụng thuốc trong năm kế hoạch của cơ sở y tế.

Trường hợp cơ sở y tế đã tổ chức lựa chọn nhà thầu và ký hợp đồng nhưng nhu cầu sử dụng vượt quá 20% số lượng trong hợp đồng đã ký (tính theo từng phần của gói thầu) thì cơ sở y tế sẽ phải xây dựng kế hoạch lựa chọn nhà thầu bổ sung để đáp ứng đủ nhu cầu khám, chữa bệnh của đơn vị mình.

1.4.2. Trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu

Trách nhiệm trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu:

a) Thủ trưởng cơ sở y tế phải chịu trách nhiệm về việc lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu mua thuốc để bảo đảm việc cung ứng thuốc phục vụ công tác điều trị tại cơ sở khám bệnh, chữa bệnh.

b) Chậm nhất là 03 tháng trước khi hợp đồng cung cấp thuốc đã ký trước đó hết hiệu lực, Thủ trưởng cơ sở y tế có trách nhiệm trình kế hoạch lựa chọn nhà thầu hàng năm lên người có thẩm quyền hoặc người được phân cấp phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu tại Khoản 1 Điều 17 Thông tư 15/2019/TT-BYT xem xét, phê duyệt.

Văn bản trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc gồm các nội dung cơ bản sau đây:

a) Căn cứ lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc thực hiện theo quy định tại Điều 13 Thông tư 15/2019/TT-BYT;

b) Nội dung kế hoạch lựa chọn nhà thầu thực hiện theo quy định tại Điều 14 Thông tư 15/2019/TT-BYT và phải ghi cụ thể như sau:

- Tên những gói thầu, giá của từng phần trong gói thầu và giá gói thầu, tổng giá trị những gói thầu trong kế hoạch lựa chọn nhà thầu và cơ sở của việc phân chia các gói thầu. Trường hợp mua thuốc từ dự toán ngân sách nhà nước giao thì tổng giá trị những gói thầu trong kế hoạch lựa chọn nhà thầu không được phép vượt tổng dự toán mua thuốc được phê duyệt;
- Hình thức và phương thức lựa chọn nhà thầu của từng gói thầu theo một trong các hình thức và phương thức lựa chọn nhà thầu quy định từ Điều 19 đến Điều 26 Thông tư 15/2019/TT-BYT. Trường hợp không áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi thì trong văn bản trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu sẽ phải nêu rõ lý do đề xuất áp dụng hình thức lựa chọn nhà thầu khác để người có thẩm quyền xem xét, quyết định;
- Thuyết minh về việc tăng tỷ lệ sử dụng thuốc sản xuất tại Việt Nam theo hướng dẫn của Bộ Y tế.

Tài liệu kèm theo văn bản trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu:

a) Báo cáo tóm tắt kết quả thực hiện kế hoạch lựa chọn nhà thầu, tình hình sử dụng thuốc của năm trước liền kề và giải trình tóm tắt kế hoạch lựa chọn nhà thầu đang trình duyệt;

- b) Các tài liệu làm căn cứ lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc quy định tại Điều 13 Thông tư 15/2019/TT-BYT;
- c) Biên bản họp của Hội đồng Thuốc và Điều trị của cơ sở y tế về danh mục, số lượng thuốc, nhu cầu sử dụng thuốc biệt dược gốc hoặc thuốc tương đương điều trị với biệt dược gốc hoặc sinh phẩm tham chiếu, nhu cầu sử dụng thuốc có dạng bào chế được ghi riêng tại kế hoạch lựa chọn nhà thầu theo quy định tại Khoản 2 Điều 14 Thông tư 15/2019/TT-BYT, việc ghi tên thuốc và nồng độ hoặc hàm lượng thuốc trong gói thầu thuốc được liệu, thuốc cổ truyền;
- d) Quyết định của Chủ đầu tư phê duyệt nguồn vốn, phê duyệt danh mục, số lượng và giá kế hoạch dự kiến các mặt hàng trong kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

Hồ sơ trình duyệt kế hoạch gửi theo đường bưu điện hoặc gửi trực tiếp qua văn thư hoặc gửi trực tuyến theo hướng dẫn của cơ quan có thẩm quyền tới đơn vị được giao thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu. Văn bản trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu thực hiện theo mẫu quy định tại Phụ lục 5 ban hành kèm theo Thông tư 15/2019/TT-BYT.

1.4.3. Thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu

Kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc phải được thẩm định trước khi trình người có thẩm quyền quy định tại Khoản 1 Điều 17 Thông tư 15/2019/TT-BYT phê duyệt.

Tổ chức thẩm định:

- a) Cơ sở y tế công lập thuộc các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ quản lý: Người có thẩm quyền quy định tại điểm a Khoản 1 Điều 17 Thông tư 15/2019/TT-BYT quyết định đơn vị làm đầu mối tổ chức thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu;
- b) Cơ sở y tế công lập thuộc địa phương quản lý:
- Đối với gói thầu mua thuốc do Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh là người có thẩm quyền phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu, Sở Y tế chịu trách nhiệm tổ chức thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

- Đối với gói thầu mua thuốc mà Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh phân cấp phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu, người được phân cấp chỉ định đơn vị có chức năng, nhiệm vụ phù hợp với tính chất của gói thầu tổ chức thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu trước khi phê duyệt.

c) Đối với cơ sở y tế không thuộc điểm a và điểm b Khoản 1 Điều này, người chịu trách nhiệm trước pháp luật của cơ sở hoặc người được ủy quyền bởi người chịu trách nhiệm trước pháp luật của cơ sở quyết định đơn vị làm đầu mối tổ chức thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

Nhiệm vụ của đơn vị thẩm định:

a) Kiểm tra, đánh giá các nội dung theo quy định từ Điều 7 đến Điều 15 Thông tư 15/2019/TT-BYT trong thời hạn 20 ngày, kể từ ngày nhận đủ các tài liệu có liên quan. Trường hợp chưa đủ tài liệu theo quy định, đơn vị thẩm định có trách nhiệm thông báo, yêu cầu bổ sung tài liệu hoặc trả lại hồ sơ cho cơ sở y tế trong thời hạn 05 ngày làm việc, kể từ ngày nhận tài liệu.

b) Lập báo cáo thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu mua thuốc theo mẫu quy định tại Phụ lục 6 ban hành kèm theo Thông tư 15/2019/TT-BYT. Báo cáo thẩm định kèm theo 01 bộ hồ sơ trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu của cơ sở y tế được thẩm định (bản chính) trình người có thẩm quyền quy định tại Khoản 1 Điều 17 Thông tư 15/2019/TT-BYT xem xét, phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

1.4.4. Phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu

Thẩm quyền phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu:

a) Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ chịu trách nhiệm phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc của những cơ sở y tế thuộc phạm vi quản lý. Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ được phân cấp phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu một số gói thầu cung cấp thuốc cho người đứng đầu các cơ sở y tế thuộc phạm vi quản lý. Trường hợp này, người được phân cấp chỉ định đơn vị có chức năng, nhiệm vụ phù hợp với tính chất của gói thầu tổ chức thẩm định kế hoạch trước khi phê duyệt.

b) Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh chịu trách nhiệm phê duyệt lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc của những cơ sở y tế thuộc phạm vi quản lý của tỉnh, thành phố. Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh được phân cấp phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu một số gói thầu cung cấp thuốc cho người đứng đầu các cơ sở y tế thuộc phạm vi quản lý của tỉnh, thành phố. Trong trường hợp này, người được phân cấp chỉ định đơn vị có chức năng, nhiệm vụ phù hợp với tính chất của gói thầu tổ chức thẩm định kế hoạch lựa chọn nhà thầu trước khi phê duyệt.

c) Người chịu trách nhiệm trước pháp luật của cơ sở y tế hoặc người được ủy quyền bởi người chịu trách nhiệm trước pháp luật của cơ sở y tế chịu trách nhiệm phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc đối với cơ sở y tế không thuộc điểm a và điểm b Khoản 1 Điều này. Đối với các cơ sở y tế công lập như bệnh viện, trung tâm y tế,... thì người chịu trách nhiệm trước pháp luật là Trưởng phòng y dược, còn đối với các cơ sở y tế tư nhân thì người chịu trách nhiệm trước pháp luật là Trưởng phòng thu mua.

d) Việc phân cấp phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu mua thuốc của cơ sở y tế thuộc lực lượng vũ trang thực hiện theo hướng dẫn của Bộ Quốc phòng, Bộ Công an.

Trong thời hạn 05 ngày làm việc, kể từ ngày nhận được báo cáo thẩm định và hồ sơ trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu của cơ sở y tế, người có thẩm quyền quy định tại Khoản 1 Điều này có trách nhiệm phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

Kế hoạch lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc phải được đăng tải trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia theo quy định tại Điều 8 Luật đấu thầu và các văn bản hướng dẫn thi hành.

1.5. Các hình thức lựa chọn nhà thầu trong lĩnh vực y tế

1.5.1. Đấu thầu rộng rãi

Đấu thầu rộng rãi được áp dụng cho tất cả các gói thầu thuộc phạm vi điều chỉnh của Thông tư 15/2019/TT-BYT, trừ trường hợp quy định từ Điều 20 đến Điều 24 Thông tư 15/2019/TT-BYT.

1.5.2. Đấu thầu hạn chế

Đấu thầu hạn chế được áp dụng trong trường hợp mua thuốc phải kiểm soát đặc biệt thuộc danh mục do Bộ Y tế ban hành và thuốc có tính đặc thù mà chỉ có một số nhà thầu đáp ứng được yêu cầu của gói thầu.

Những nhà sản xuất, nhà cung cấp thuốc được Bộ Y tế sơ tuyển lựa chọn vào danh sách những nhà sản xuất, nhà cung cấp thuốc đáp ứng yêu cầu về kinh nghiệm, năng lực và uy tín theo quy định tại điểm đ Khoản 1 Điều 77 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP được mời tham gia vào quá trình đấu thầu hạn chế nếu có thuốc phù hợp với gói thầu.

1.5.3. Chỉ định thầu

Các trường hợp chỉ định thầu thông thường và chỉ định thầu rút gọn:

- a) Chỉ định thầu thì thông thường áp dụng đối với các gói thầu mua thuốc có hạn mức không quá 01 tỷ đồng theo quy định tại điểm e Khoản 1 Điều 22 của Luật đấu thầu;
- b) Chỉ định thầu rút gọn áp dụng đối với các gói thầu thuộc những trường hợp quy định tại điểm a Khoản 1 Điều 22 Luật đấu thầu và Điều 79 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP..

Quy trình chỉ định thầu thông thường và chỉ định thầu rút gọn:

- a) Quy trình chỉ định thầu thông thường được thực hiện theo quy định tại Điều 55 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.
- b) Quy trình chỉ định thầu rút gọn được thực hiện theo quy định tại Điều 56 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP sau khi có kế hoạch lựa chọn nhà thầu được phê duyệt.

Trường hợp chỉ định thầu theo quy định tại điểm a Khoản 1 Điều 22 Luật đấu thầu, trừ gói thầu cần thực hiện để bảo đảm bí mật nhà nước, thì thực hiện theo quy định tại Khoản 8 Điều 6 Thông tư số 10/2015/TT-BKHĐT ngày 26 tháng 10 năm 2015 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết về kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

1.5.4. Chào hàng cạnh tranh

Các gói thầu được thực hiện theo hình thức chào hàng cạnh tranh khi đáp ứng đầy đủ các yêu cầu sau đây:

- a) Giá trị của gói thầu không quá 05 tỷ đồng;
- b) Thuộc thuộc Danh mục thuốc thiết yếu do Bộ Y tế ban hành hoặc những thuốc thông dụng, sẵn có trên thị trường với đặc tính kỹ thuật, chất lượng thuốc đã được tiêu chuẩn hóa và tương đương về chất lượng;
- c) Có kế hoạch lựa chọn nhà thầu được người có thẩm quyền phê duyệt;
- d) Trường hợp mua từ nguồn ngân sách nhà nước thì phải có dự toán mua thuốc được phê duyệt. Trường hợp mua thuốc từ nguồn thu khác thì cơ sở y tế cần phải đảm bảo nguồn vốn để thanh toán theo tiến độ thực hiện gói thầu.

Quy trình chào hàng cạnh tranh thực hiện theo quy định tại Điều 58 và Điều 59 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

1.5.5. Mua sắm trực tiếp

Gói thầu được áp dụng hình thức mua sắm trực tiếp khi đáp ứng đầy đủ các yêu cầu sau đây:

- a) Nhà thầu đã trúng thầu cung cấp thuốc thông qua đấu thầu rộng rãi hoặc đấu thầu hạn chế và đã ký hợp đồng thực hiện gói thầu trước đó;
- b) Gói thầu có nội dung, tính chất tương tự và quy mô nhỏ hơn 130% so với gói thầu đã ký hợp đồng trước đó. Trường hợp thuốc thuộc gói thầu mua sắm trực tiếp là một trong nhiều thuốc thuộc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó thì số lượng của thuốc áp dụng mua sắm trực tiếp phải nhỏ hơn 130% số lượng của thuốc cùng loại thuốc gói thầu tương tự đã ký hợp đồng trước đó;
- c) Đơn giá của các thuốc thuộc gói thầu áp dụng hình thức mua sắm trực tiếp không được vượt đơn giá của các thuốc tương ứng thuộc gói thầu đã ký hợp đồng trước đó, đồng thời phải phù hợp với giá thuốc trúng thầu được công bố tại thời điểm phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu;
- d) Thời hạn từ khi ký hợp đồng của gói thầu trước đó đến ngày phê duyệt kết quả mua sắm trực tiếp không được quá 12 tháng. Trong thời hạn 12 tháng, cơ sở y tế chỉ

được mua sắm trực tiếp một lần với mỗi mặt hàng thuộc gói thầu đã ký hợp đồng trước đó, trong trường hợp đặc biệt, cơ sở y tế phải có văn bản trình người có thẩm quyền quy định tại Khoản 1 Điều 17 Thông tư 15/2019/TT-BYT để xem xét, quyết định.

Trường hợp nhà thầu thực hiện hợp đồng trước đó không có khả năng tiếp tục thực hiện gói thầu mua sắm trực tiếp thì phải được áp dụng hình thức mua sắm trực tiếp đối với nhà thầu khác nếu đáp ứng các yêu cầu về kinh nghiệm, năng lực, kỹ thuật và giá theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu và kết quả lựa chọn nhà thầu trước đó.

Quy trình mua sắm trực tiếp thực hiện theo quy định tại Điều 60 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

1.5.6. Tự thực hiện

Tự thực hiện được áp dụng đối với gói thầu quy định tại Điều 25 Luật đấu thầu khi đã đáp ứng đủ các yêu cầu quy định tại Điều 61 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

Quy trình tự thực hiện áp dụng theo quy định tại Điều 62 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP.

1.6. Phương thức lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc

1.6.1. Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ

Phương thức lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc một giai đoạn một túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

- a. Gói thầu mua thuốc theo hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế nhưng có quy mô nhỏ theo quy định tại Điều 63 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP;
- b. Gói thầu mua thuốc theo hình thức chào hàng cạnh tranh;
- c. Gói thầu mua thuốc theo hình thức mua sắm trực tiếp;
- d. Gói thầu mua thuốc theo hình thức chỉ định thầu thông thường.

1.6.2. Phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ

Phương thức lựa chọn nhà thầu một giai đoạn hai túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp sau:

- a. Gói thầu mua thuốc theo hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế có giá gói thầu trên 10 tỷ đồng.
- b. Gói thầu mua thuốc theo hình thức đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế có giá gói thầu không quá 10 tỷ đồng nhưng thuốc đó cần phải được lựa chọn trên cơ sở kết hợp giữa chất lượng và giá cả.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương này tác giả đã đi tìm hiểu những khái niệm về đấu thầu, mục đích của công tác đấu thầu, quy chế, quy trình và phạm vi đấu thầu trong lĩnh vực y tế. Bên cạnh đó tác giả cũng trình bày các hình thức và phương thức lựa chọn nhà thầu cung cấp thuốc theo quy định của Bộ y tế Việt Nam.

CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI VÀ THỰC TRẠNG ĐẦU THẦU TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN Y DƯỢC HÀ NỘI

2.1. Tổng quan Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Tên công ty

Tên tiếng Việt: CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI

Tên tiếng Anh: HA NOI MEDICINE AND PHARMACY COMPANY LIMITED

Vốn điều lệ: 3,000,000,000 đồng

Địa chỉ

Số nhà 1A7 Cù Chính Lan, Phường Khương Mai, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

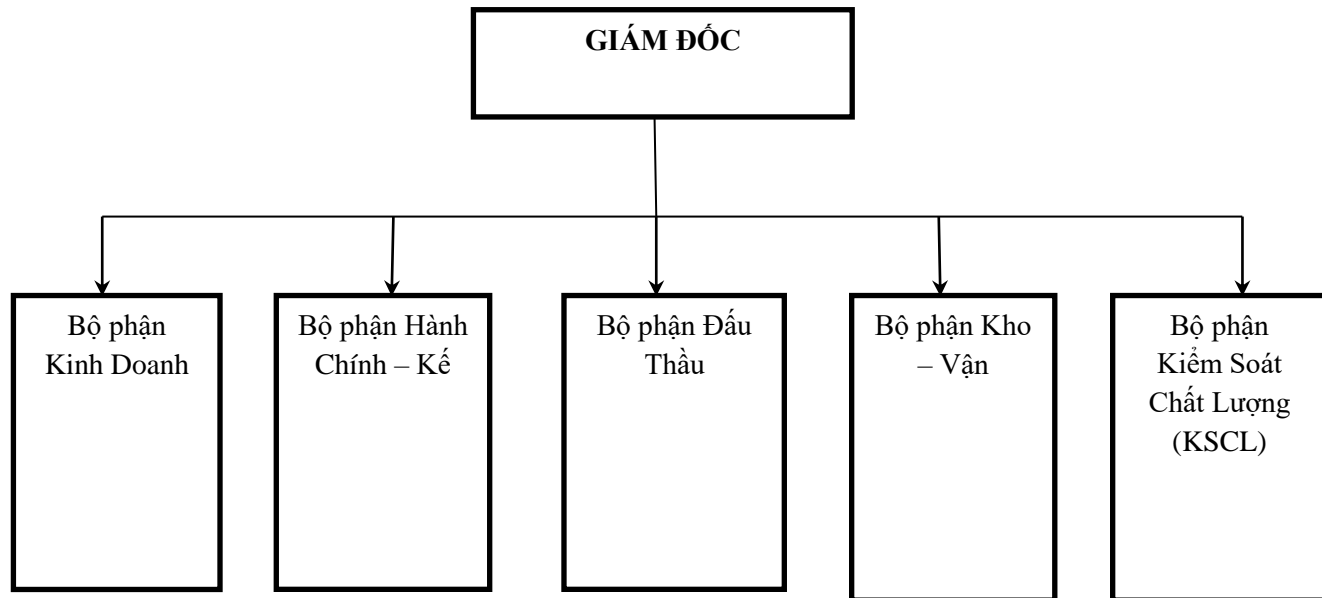
Mã số doanh nghiệp: 0103011395

Ngày thành lập: 05 tháng 11 năm 2008

Ngành nghề kinh doanh

Buôn bán thuốc, dược liệu, thuốc đông y, thuốc từ dược liệu, vaccin, sinh phẩm y tế,... Buôn bán mỹ phẩm

2.1.2. Cơ cấu tổ chức



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức của công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Nguồn: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Giám đốc

Giám đốc điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty. Công ty hiện nay có một Giám đốc.

Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát thực hiện giám sát toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty, chịu trách nhiệm trước Giám đốc trong thực hiện các nhiệm vụ được giao. Số lượng thành viên Ban Kiểm soát gồm 03 người. Ban Kiểm soát có một người có chuyên môn về tài chính kế toán, người này không phải là nhân viên bộ phận kế toán, tài chính của Công ty và không phải là nhân viên của Công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán các báo cáo tài chính của Công ty.

Bộ phận kinh doanh

Phòng kinh doanh tham mưu, đưa ra ý kiến lên Giám đốc công ty về công tác phân phối sản phẩm cho các nhà thuốc, bệnh viện.

Ngoài ra, phòng kinh doanh còn có chức năng phụ trách chỉ đạo chính trong công tác nghiên cứu và phát triển thị trường.

Triển khai công tác xây dựng và phát triển mạng lưới khách hàng tiềm năng, cũng như lên báo cáo theo quy định của công ty về các hoạt động của công ty bao gồm cả những nhiệm vụ và quyền đã được giao.

Hỗ trợ cho Giám đốc về công tác tiêu thụ các sản phẩm hàng hóa và dịch vụ của công ty.

Bộ phận hành chính - kế toán

Giúp việc và tham mưu cho Giám đốc Công ty trong công tác tổ chức, quản lý và giám sát hoạt động kế toán của Công ty .

Theo dõi, phân tích và đánh giá tình hình tài sản, nguồn vốn của Công ty và cung cấp thông tin về tình hình tài chính cho Giám đốc trong hoạt động điều hành.

Thực hiện hoạt động hạch toán, thống kê theo Pháp lệnh kế toán và thống kê, Luật Kế toán và Điều lệ của Công ty.

Quản lý tài sản, nguồn vốn và những nguồn lực kinh tế của Công ty theo quy định Nhà nước.

Xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư.

Xây dựng kế hoạch định kỳ về giá thành sản phẩm, kinh phí hoạt động, chi phí bảo dưỡng định kỳ và sửa chữa nhỏ của Công ty và những kế hoạch tài chính khác.

Thực hiện báo cáo tài chính, thống kê theo quy định của Nhà nước và Điều lệ của Công ty.

Thực hiện các nghĩa vụ đối với nhà Nước và người lao động theo quy định của pháp luật hiện hành.

Lưu trữ, bảo quản và bảo mật thông tin, các loại chứng từ, sổ sách kế toán, số liệu tài chính theo quy định và Điều lệ Công ty.

Bộ phận Đấu Thầu

Quản lý, tổ chức & điều phối nhân sự phòng để thực hiện các chức năng của phòng bao gồm: Tổ chức, triển khai công tác đấu thầu thuốc vào các bệnh viện, cơ sở y tế;

Quản lý hợp đồng và hồ sơ thầu. Tham mưu cho Giám đốc về các hoạt động đấu thầu của Công ty. Kiểm soát, xử lý các vấn đề công việc trước khi Giám đốc ra quyết định. Quản lý và lập kế hoạch đấu thầu. Tổ chức và điều phối hoạt động đấu thầu: Phân tích khối lượng và chi phí các gói thầu trước khi lập hồ sơ; Lập kế hoạch đấu thầu, theo dõi và tổng hợp các nghiệp vụ chuyên môn trong quá trình đấu thầu các gói thầu dự án.

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Công ty TNHH Y Dược Hà Nội chính thức hoạt động từ năm 2008 đến nay đã được hơn 10 năm. Hiện nay, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã đầu tư xong một số Nhà thuốc đạt tiêu chuẩn GMP chuyên cung cấp các loại thuốc nhỏ mắt, nhỏ mũi, viên nén non- β -lactam, viên nang mềm, cùng với các hệ thống đạt tiêu chuẩn như: phòng Kiểm tra chất lượng đạt tiêu chuẩn GLP, phòng kho gần 1.000 m² đạt tiêu chuẩn GSP và GMP. Các cơ sở vật chất kinh doanh của Công ty đã được đầu tư nâng cấp nhiều tỷ đồng để đạt các tiêu chuẩn GSP đến nay đã được cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn phân phối thuốc tốt GDP, đạt tiêu chuẩn thực hành tốt quầy thuốc GPP và hiện nay Công ty tiếp tục đầu tư để chuyển dần sang nhà thuốc GPP.

Trong các năm gần đây đối với DN SXKD nói chung: Lãi suất Ngân hàng, chi phí đầu vào đều ở mức cao, cạnh tranh gay gắt, nhiều doanh nghiệp có lượng hàng hóa tồn kho cao. Thực tế nhiều DN làm ăn kém hiệu quả, suy thoái, phá sản. Nhiều DN giữ được không lỗ và đủ việc làm cho người lao động cũng là rất thành công.

Đối với Công ty TNHH Y Dược Hà Nội cũng gặp phải nhiều khó khăn kể trên và nhiều vấn đề không thuận lợi khác. Thực tế Công ty đã nỗ lực cố gắng để SXKD có đủ việc làm cho người lao động với thu nhập ổn định, làm tròn trách

nhệm với Nhà nước và người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ. Sau đây là kết quả hoạt động SXKD năm 2017 - 2019 thể hiện qua một số chỉ tiêu:

Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội 2017 - 2019

TT	Nội dung báo cáo	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Thông tin từ Bảng cân đối kế toán				
1	Tổng tài sản	9.899.545.390	12.643.454.372	14.199.982.863
2	Tổng nợ phải trả	2.863.525.163	3.963.637.891	3.854.755.932
3	Giá trị tài sản ròng	7.036.020.227	8.679.816.481	10.345.226.931
4	Tài sản ngắn hạn	9.899.545.390	12.643.454.372	14.199.982.863
5	Nợ ngắn hạn	2.863.525.163	3.963.637.891	3.854.755.932
6	Vốn lưu động	9.899.545.390	12.643.454.372	14.199.982.863
Thông tin từ Báo cáo kết quả kinh doanh				
1	Tổng doanh thu	32.105.379.121	35.190.500.180	36.812.292.955
2	Doanh thu bình quân hàng năm từ hoạt động sản xuất kinh doanh thuốc.	34.702.724.085		
3	Lợi nhuận trước thuế	1.870.051.164	2.054.745.317	2.081.763.062
4	Lợi nhuận sau thuế	1.496.040.931	1.643.796.254	1.665.410.450

Nguồn: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Dựa vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội 2017 – 2019, có thể thấy doanh thu bình quân hàng năm từ hoạt động sản xuất kinh doanh thuốc đạt bình quân 34,702,724,317 đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2017 đạt 1,496,040,931 đồng, năm 2018 đạt 1.643.796.254 đồng và năm 2019 đạt 1,665,410,450 đồng. Nhìn chung, doanh thu và lợi nhuận của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội qua các năm đều tăng.

2.2. Thực trạng đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

2.2.1. Tình hình thực hiện công tác đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Trong giai đoạn 2017 – 2019, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã thực hiện nghiêm túc các quy định của pháp luật về đấu thầu trong tất cả các gói thầu do các

Bệnh viện tổ chức đấu thầu. Bảng 2.2 cho thấy tình hình thực hiện công tác đấu thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.

Bảng 2.2. Các gói thầu mà Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã tham gia trong giai đoạn 2017 – 2019

STT	Tên và hợp đồng số	Ngày mời thầu	Tên chủ đầu tư
1	Cung cấp thuốc năm 2017 - Thuốc Tân Dược	01/04/2017	Bệnh viện Nhiệt đới TW
2	Cung cấp thuốc năm 2017 - Thuốc Tân Dược	01/08/2017	BV Quân Y 103
3	Cung cấp thuốc năm 2018 - Thuốc Tân Dược	10/01/2018	BV Trung Ương Quân Đội 108
4	Cung ứng tập trung thuốc năm 2018 – 2019 – Gói thầu số 01 – Mua thuốc generic năm 2018 - 2019	20/01/2018	BV Nhi TW
5	Cung cấp thuốc năm 2018 - Thuốc Tân Dược	10/06/2018	BV Bông Lê Hữu Trác
6	Cung cấp thuốc năm 2018 - Thuốc Tân Dược	10/11/2018	Bệnh viện Quân Y 103
7	Cung ứng tập trung thuốc năm 2019 – 2020 – Gói thầu số 01 – Mua thuốc generic năm 2019 - 2020	10/01/2019	Sở Y Tế Hòa Bình
8	Cung cấp thuốc năm 2019 - Thuốc Tân Dược	20/3/2019	Cục Hậu Cần Quân Khu 3
9	Cung cấp thuốc năm 2019 - Thuốc Tân Dược	15/5/2019	Bệnh viện Trung Ương Quân Đội 108
10	Cung cấp thuốc năm 2019 - Thuốc Tân Dược	10/11/2019	Bệnh viện Nhi Trung Ương

Dựa vào bảng số liệu trên cho thấy:

Từ năm 2017 – 2020 Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã tham gia đấu thầu 10 gói thầu.

Số lượng gói thầu mà công ty tham gia năm 2017 của công ty là 2 gói thầu về cung cấp thuốc tân dược. Năm 2018, số lượng các gói thầu mà công ty tham gia là 4 gói thầu. Năm 2019, số lượng gói thầu mà công ty tham gia 4 gói thầu.

Bảng 2.3. Tình hình thực hiện công tác đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

STT	Tên và hợp đồng số	Ngày ký hợp đồng	Ngày hoàn thành	Tên dự án	Tên chủ đầu tư	Loại thuốc cung cấp theo hợp đồng
1	19/2017/BVNDT W-YDHN	10/02/2017	10/02/2018	Cung cấp thuốc năm 2017	BV Nhiệt Đới TW	Thuốc Tân Dược
2	76/2018/HĐKT/B VBLHT-YDHN	01/08/2018	01/08/2019	Cung cấp thuốc năm 2018	BV Bông Lê Hữu Trác	Thuốc Tân Dược
3	149/2018/BVQY 103-YDHN	26/06/2018	26/06/2019	Cung cấp thuốc năm 2018	BV Quân Y 103	Thuốc Tân Dược
4	10/HĐNT-CHC-NT	8/11/2018	/11/2018	Cung cấp thuốc năm 2019	Cục Hậu Cần Quân Khu 3	Thuốc Tân Dược
5	1658/HĐ-BV108	28/08/2019	28/08/2020	Cung cấp thuốc năm 2019	BV Trung Ương Quân Đội 108	Thuốc Tân Dược
6	015/2019/BVNT WW-Dược 2019-2020L1	10/09/2019	10/09/2020	Cung cấp thuốc năm 2019	BV Nhi TW	Thuốc Tân Dược

Nguồn: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Bảng số liệu trên cho thấy:

Số lượng trúng thầu năm 2017 của công ty là 1 hợp đồng về cung cấp thuốc tân dược tại BV Nhiệt Đới TW. Năm 2018, số lượng trúng thầu của công ty là 3 hợp đồng về cung cấp thuốc tân dược tại BV Bông Lê Hữu Trác, BV Quân Y 103 và Cục Hậu Cần Quân Khu 3. Năm 2019, số lượng trúng thầu của công ty là 2 hợp đồng về cung cấp thuốc tân dược tại BV Trung Ương Quân Đội 108 và BV Nhi TW.

Tổng số gói thầu Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã trúng thầu qua 3 năm được thực hiện theo hình thức đấu thầu công khai.

Bảng 2.4. Giá trị của các gói thầu được thực hiện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội giai đoạn 2017 – 2019

ĐVT: Đồng

STT	Gói thầu	Giá trị hợp đồng	Giá trị nhà thầu đã thực hiện
1	Cung cấp thuốc năm 2017 - BV Nhiệt Đới TW - Thuốc Tân Dược	581,000,000	581,000,000
2	Cung cấp thuốc năm 2018 - BV Bông Lê Hữu Trác - Thuốc Tân Dược	746,000,000	746,000,000
3	Cung cấp thuốc năm 2018 - BV Quân Y 103 - Thuốc Tân Dược	187,800,000	187,800,000
4	Cung cấp thuốc năm 2019 - Cục Hậu Cần Quân Khu 3 - Thuốc Tân Dược	298,000,000	298,000,000
5	Cung cấp thuốc năm 2019 - BV Trung Ương Quân Đội 108 - Thuốc Tân Dược	713,697,000	713,697,000
6	Cung cấp thuốc năm 2019 - BV Nhi TW - Thuốc Tân Dược	344,800,000	344,800,000
Tổng		2,871,797,000	2,871,797,000

Nguồn: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Nhìn bảng số liệu 2.3 cho thấy, giá trị các gói thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội tăng qua 3 năm 2017, 2018 và 2019. Cụ thể, năm 2017, trúng thầu 1 hợp đồng với giá trị 581,000,000 đồng. Năm 2018, trúng thầu 3 hợp đồng với giá trị 1,231,800,000 đồng. Năm 2019, trúng thầu 2 hợp đồng với giá trị 1,057,497,000 đồng.

Tổng giá trị thầu được Công ty TNHH Y Dược Hà Nội thực hiện 3 năm qua đạt 2,871,797,000 đồng.

Bảng 2.5. Các gói thầu không trúng thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội giai đoạn 2017 – 2020

STT	Tên và hợp đồng số	Ngày mời thầu	Tên chủ đầu tư
1	Cung ứng tập trung thuốc năm 2019 – 2020 – Gói thầu số 01 – Mua thuốc generic năm 2019 - 2020	10/01/2019	Sở Y Tế Hòa Bình
2	Cung ứng tập trung thuốc năm 2018 – 2019 – Gói thầu số 01 – Mua thuốc generic năm 2018 - 2019	20/01/2018	BV Nhi TW
3	Cung cấp thuốc năm 2018 - Thuốc Tân Dược	10/01/2018	BV Trung Ương Quân Đội 108
4	Cung cấp thuốc năm 2017 - Thuốc Tân Dược	01/08/2017	BV Quân Y 103

Nguồn: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Dựa vào bảng số liệu trên, và bảng số liệu 2.2 có thể thấy, từ năm 2017 – 2019 Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã đấu thầu tất cả 10 gói thầu tuy nhiên không thành công 4 gói thầu vào Bệnh Viện Trung Ương Quân Đội 108, Sở Y Tế Hòa Bình, BV Nhi TW, BV Trung Ương Quân Đội 108 và BV Quân Y 103. Nguyên nhân chủ yếu được xác định là giá thầu mà Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

đưa ra không cạnh tranh, uy tín doanh nghiệp, chất lượng kỹ thuật thuốc, quy mô doanh nghiệp,so với các đối thủ cùng ngành còn nhiều hạn chế.

2.2.2. Các quy định và nhân sự phụ trách đấu thầu

2.2.2.1. Các quy định

Hoạt động đấu thầu là một cách thức mua sắm hàng hóa trong đó người mua và người bán phải tuân thủ theo các quy định do người quản lý nguồn vốn sử dụng cho việc mua sắm này đề ra. Khi tham gia đấu thầu, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội thực hiện đầy đủ các quy định của cơ quan quản lý Nhà nước về đấu thầu, gồm:

- Luật đấu thầu ngày 26 tháng 11 năm 2013;
- Luật dược ngày 06 tháng 4 năm 2016;
- Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2014 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu;
- Nghị định số 54/2017/NĐ-CP ngày 08 tháng 5 năm 2017 của Chính phủ quy định một số điều và hướng dẫn thi hành Luật dược;
- Nghị định số 75/2017/NĐ-CP ngày 20 tháng 6 năm 2017 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Y tế;
- Thông tư số: 15/2019/TT-BYT ngày 11 tháng 7 năm 2019 về quy định việc đấu thầu thuốc tại các cơ sở y tế công lập.

2.2.2.2. Nhân sự phụ trách đấu thầu

Năng lực của đội ngũ cán bộ tham gia hoạt động đấu thầu:

Chúng ta đều biết rằng trong bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào thì nguồn nhân lực cũng là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong công tác đấu thầu thì trình độ, kinh nghiệm của người tham gia, giám sát và tư vấn sẽ tác động trực tiếp đến tiến độ, biện pháp và chất lượng thực hiện đấu thầu. Vì vậy, đòi hỏi đội ngũ cán bộ am hiểu về kỹ thuật, chuyên môn cao phải nhiều, có tỷ trọng lớn trong cơ cấu nguồn nhân lực phụ trách đấu thầu của công ty.

Trên thực tế, tất cả các cán bộ tham gia công tác đấu thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đều phải đáp ứng theo đúng quy định cụ thể:

- Có chứng chỉ đào tạo về đấu thầu;
- Có trình độ chuyên môn liên quan đến gói thầu;
- Am hiểu những nội dung cụ thể tương ứng của gói thầu;
- Có tối thiểu ít nhất 03 năm công tác trong lĩnh vực liên quan đến nội dung kinh tế, kỹ thuật của gói thầu.

Bảng 2.6. Năng lực chuyên môn của nhân viên của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội theo trình độ và thâm niên công tác

STT	Năm	Trình độ	Số lượng	Thâm niên công tác (kinh nghiệm)	Số lượng	Tổng
1	2017	Trên đại học	1	Trên 5 năm	2	6
		Đại học	5	4 – 5 năm	3	
		Cao đẳng, trung cấp	0	3 năm	1	
2	2018	Trên đại học	1	Trên 5 năm	3	6
		Đại học	5	4 – 5 năm	3	
		Cao đẳng, trung cấp	0	3 năm		
3	2019	Trên đại học	1	Trên 5 năm	4	6
		Đại học	5	4 – 5 năm	2	
		Cao đẳng, trung cấp	0	3 năm		

Nguồn: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

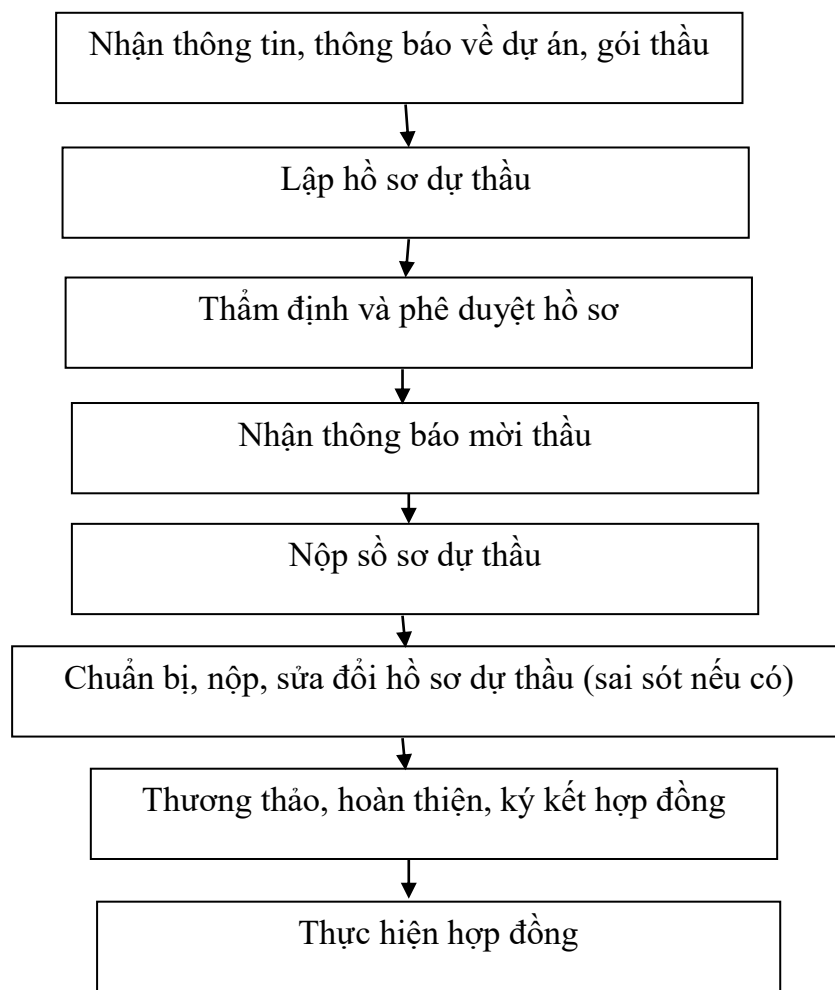
Qua số liệu trên cho thấy:

Số lượng nhân viên tham gia vào công tác đấu thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội qua 03 năm không thay đổi với 6 người. Trong đó, có 1 giám đốc, 1 trưởng phòng đấu thầu và 4 nhân viên bộ phận Đấu Thầu

Ngoài ra, nếu vào thời điểm có nhiều gói thầu cùng 1 lúc thì các công ty có thể huy động thêm lực lượng nhân viên giàu kinh nghiệm và trình độ từ các phòng ban khác phối hợp.

Ngoài những đối tượng trên, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội thường xuyên mời các chuyên gia trong và ngoài nước am hiểu về lĩnh vực đấu thầu trong y tế để tư vấn, giám sát và cho ý kiến để nâng cao chất lượng công tác đấu thầu tại các công ty trong thời gian qua và tiếp tục trong thời gian tới.

2.2.3. Quy trình đấu thầu các gói thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội



Sơ đồ 2.2. Quy trình đấu thầu các gói thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Nguồn: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Quy trình đấu thầu tại Công ty TNHH Y Dược Hà Nội gồm 8 bước:

Bước 1:

Công ty TNHH Y Dược Hà Nội tiến hành tiền kiểm thông tin về các dự án và thông tin về các về dự án, gói thầu thuốc, y tế tại các bệnh viện. (Bộ phận kinh doanh)

Bước 2:

Sau khi có thông tin về các dự án, gói thầu thuốc, y tế tại các bệnh viện, Phòng đấu thầu gồm 1 trưởng phòng và 4 nhân viên tiến hành lập hồ sơ thầu, nghiên cứu phân tích giá dự thầu,

Bước 3:

Sau khi tiến hành lập hồ sơ thầu, nghiên cứu phân tích giá dự thầu,trình Giám Đốc thẩm định và phê duyệt hồ sơ dự thầu.

Bước 4:

Nhận thông báo mời thầu từ Chủ đầu tư/Chủ dự án.

Bước 5:

Sau khi thông báo mời thầu từ Chủ đầu tư/Chủ dự án, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội tiến hành kiểm tra, rà soát lại hồ sơ dự thầu và tiến hành nộp hồ sơ dự thầu.

Bước 6:

Nếu có thiếu sót, sai sót tiến hành chuẩn bị, nộp, sửa đổi và bổ sung hồ sơ dự thầu.

Bước 7:

Sau khi có kết quả đấu thầu. Nếu công ty trúng thầu thì tiến hành thương thảo, hoàn thiện, ký kết hợp đồng (giá trị hợp đồng, ngày thực hiện, ngày hoàn thành, phương thức vận chuyển và cung cấp thuốc, phương thức thanh toán,...)

Bước 8:

Thực hiện hợp đồng thầu về cung cấp thuốc, thiết bị, vật tư y tế,... như hợp đồng đã ký kết.

2.2.4. Hồ sơ dự thầu Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Hồ sơ dự thầu Công ty TNHH Y Dược Hà Nội khi tham gia đấu thầu bao gồm: (xem phụ lục 1)

a. Tài liệu về tư cách pháp nhân của nhà thầu

- Đơn dự thầu
- Bảo lãnh dự thầu
- Giấy phép đăng ký kinh doanh của nhà thầu
- Giấy chứng nhận GDP của nhà thầu
- Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh của nhà thầu
- Giấy chứng chỉ hành nghề dược
- Cam kết của nhà thầu
- Bảng kê khai thông tin của nhà thầu
- Sơ đồ tổ chức công ty
- Xác nhận đăng ký thông tin trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia.

b. Tài liệu về năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu

- Kê khai năng lực tài chính của nhà thầu
- Tiêu chuẩn đánh giá năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu
- Bảng tổng hợp, hợp đồng tương tự do chính nhà thầu thực hiện
- Hợp đồng tương tự do chính nhà thầu thực hiện trong 3 năm gần nhất
- Báo cáo tài chính của 3 năm gần nhất
- Hóa đơn do nhà thầu thực hiện với các cơ sở y tế
- Xác nhận nhà thầu không nợ thuế tính đến thời điểm đóng thầu
- Hợp đồng tín dụng (chứng minh tài chính nhà thầu).

c. Tài liệu đánh giá về mặt kỹ thuật của thuốc dự thầu

- Biểu mẫu dự thầu
- Bảng tiêu chuẩn đánh giá kỹ thuật của thuốc dự thầu
- Hồ sơ kỹ thuật thuốc (các loại thuốc có trong danh mục mà công ty tham gia đấu thầu và cung cấp).

Ngoài ra, hồ sơ kỹ thuật thuốc bao gồm: Giấy phép lưu hành sản phẩm, phiếu kiểm nghiệm, mẫu nhãn, hướng dẫn sử dụng thuốc, giấy phép bán hàng thuộc bản quyền nhà sản xuất, nhà phân phối; kê khai giá, tờ khai hải quan (đối với thuốc nhập khẩu), danh sách cơ sở đạt pic/s-GMP, EU-GMP, GMP-WHO.

2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Thông qua khảo sát 25 người, trong đó: 17 nhân viên kinh doanh, 5 quản lý cấp cao và cấp trung của công ty TNHH Y Dược Hà Nội; 3 người là cán bộ chăm thầu, duyệt thầu tại các bệnh viện. Kết quả cho thấy:

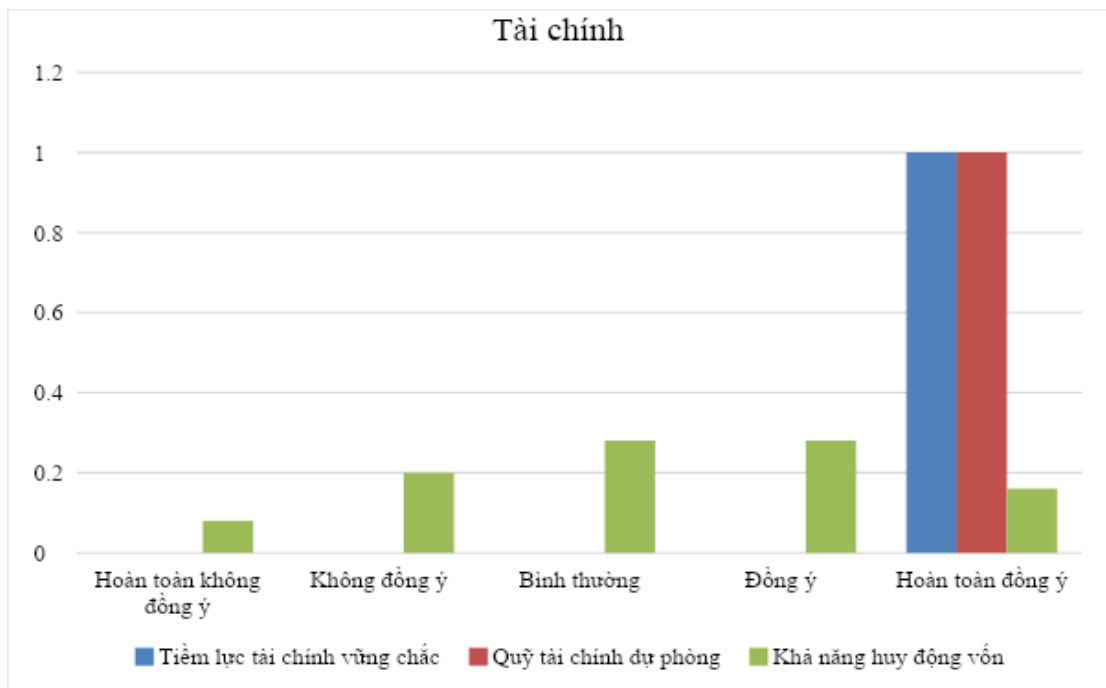
2.3.1. Về tài chính

Bảng 2.7. Kết quả khảo sát về yếu tố tài chính

Tài chính	Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Bình thường	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý
Tiềm lực tài chính vững chắc					25
Quỹ tài chính dự phòng					25
Khả năng huy động vốn	2	5	7	7	4

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

Dựa trên bảng kết quả khảo sát trên, có thể thấy có 100% ý kiến hoàn toàn đồng ý rằng tiềm lực tài chính vững chắc và quỹ tài chính dự phòng có tác động và ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trúng thầu của công ty TNHH Y Dược Hà Nội.



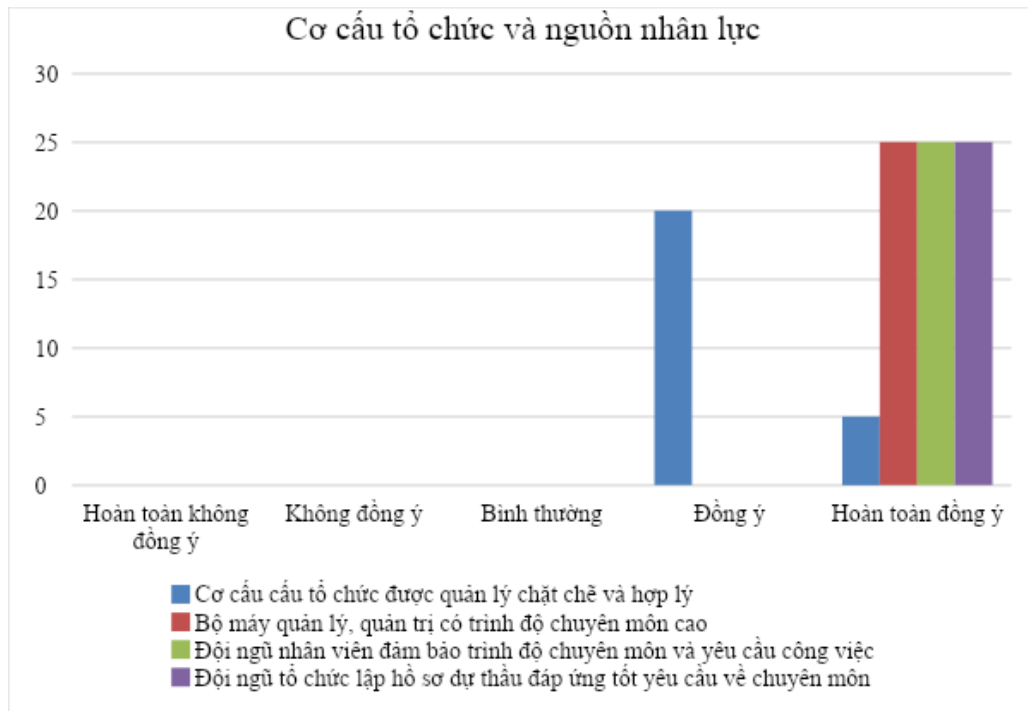
Biểu đồ 2.1. Kết quả khảo sát về yếu tố tài chính

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

28% (2 người hoàn toàn không đồng ý, 5 người không đồng ý) ý kiến hoàn toàn không đồng ý và không đồng ý rằng khả năng huy động vốn không ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu của công ty TNHH Y Dược Hà Nội. 44% (7 người đồng ý, 4 người hoàn toàn đồng ý) ý kiến hoàn toàn đồng ý và đồng ý rằng khả năng huy động vốn có ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu của công ty TNHH Y Dược Hà Nội. 28% (7 người) cho rằng bình thường.

Như vậy, chúng ta có thể thấy, một công ty có tiềm lực tài chính và quỹ dự phòng vững chắc sẽ có khả năng trúng thầu lớn hơn so với công ty có tiềm lực tài chính và quỹ dự phòng tài chính yếu hơn.

2.3.2. Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực

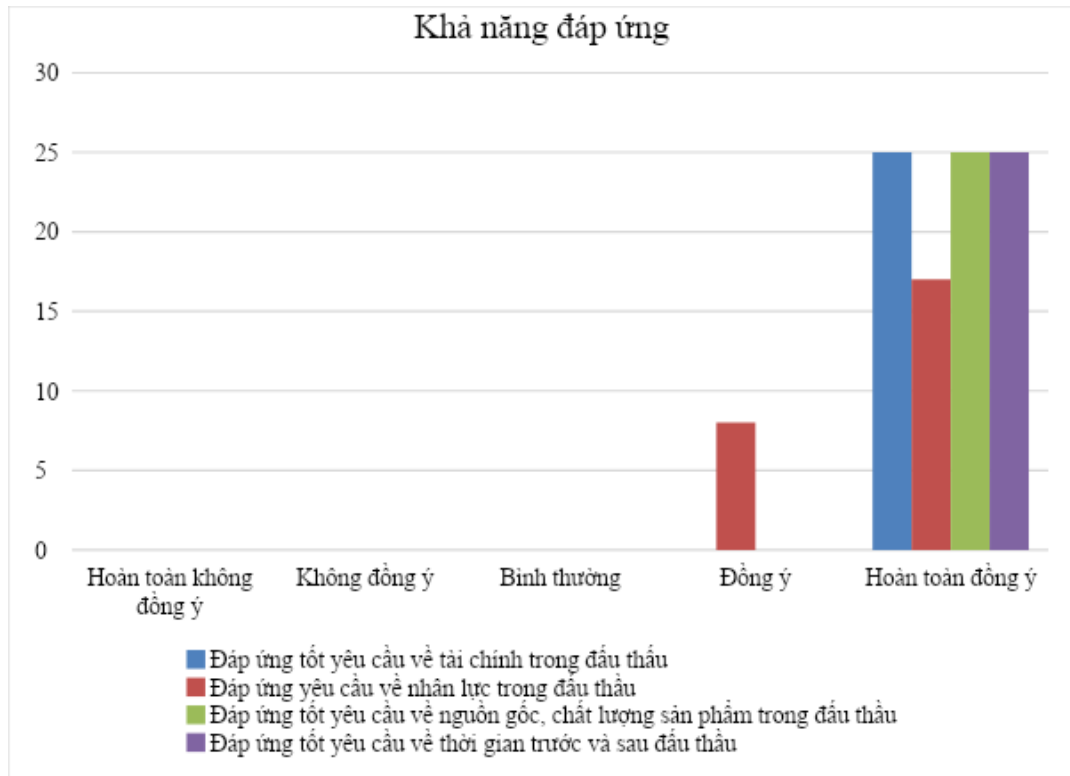


Biểu đồ 2.2. Kết quả khảo sát về Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

Dựa vào biểu đồ 2.2. chúng ta có thể thấy hầu hết những người được hỏi đều cho rằng cơ cấu tổ chức được tổ chức và quản lý chặt chẽ và đội ngũ nhân viên đảm bảo được yêu cầu về trình độ chuyên môn có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trúng thầu của công ty. Khi một tổ chức được tổ chức và quản lý chặt chẽ thì nguồn thông tin, công tác triển khai các hoạt động trong tổ chức sẽ được xuyên suốt và liên mạch không bị ngắt quãng. Đội ngũ nhân viên đảm bảo được yêu cầu về trình độ chuyên môn sẽ giúp giải quyết công việc và xử lý các vấn đề về sự cố, rủi ro một cách nhanh chóng và chính xác.

2.3.3. Về khả năng đáp ứng



Biểu đồ 2.3. Kết quả khảo sát về khả năng đáp ứng

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

Dựa vào biểu đồ 2.3. chúng ta có thể thấy hầu hết những người được hỏi đều cho rằng nhà thầu đáp ứng tốt yêu cầu về tài chính (phí dự thầu,), nhân lực, nguồn gốc, chất lượng sản phẩm và thời gian trước và sau đấu thầu (nộp hồ sơ dự thầu, thời gian giao hàng, ...) có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trúng thầu của công ty.

2.3.4. Về kỹ thuật, công nghệ



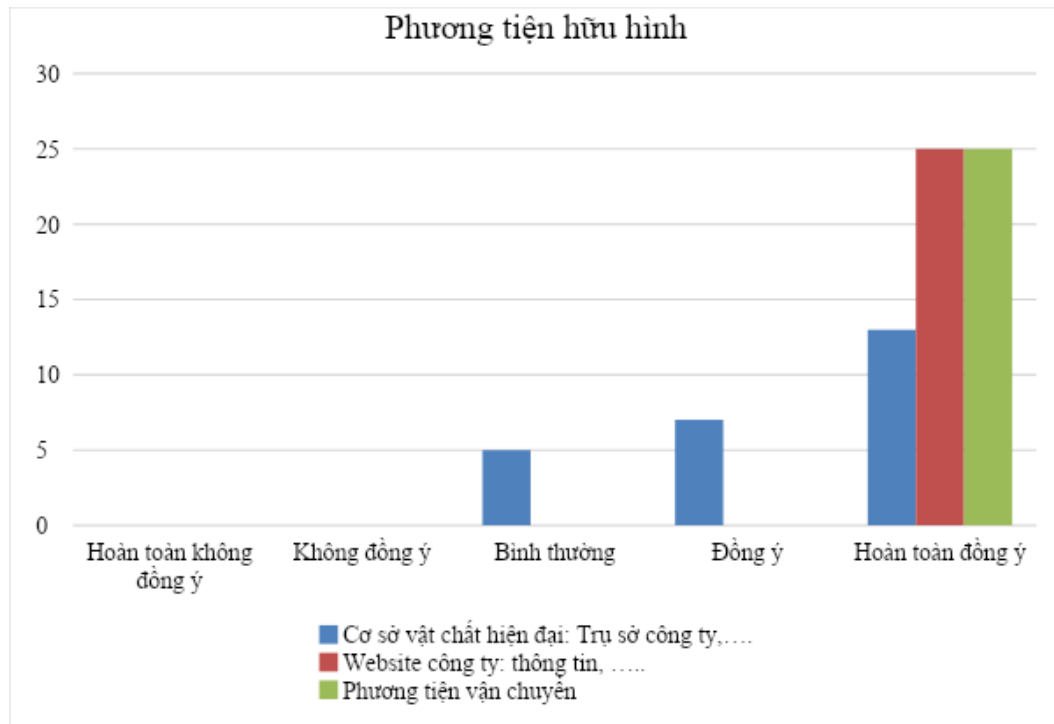
Biểu đồ 2.4. Kết quả khảo sát về kỹ thuật, công nghệ

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

Dựa vào biểu đồ 2.4. chúng ta có thể thấy 100% những người được hỏi đều cho rằng nhà thầu đáp ứng tốt yêu cầu về quản lý thông tin (bảo mật thông tin về giá dự thầu,), yêu cầu kỹ thuật bảo quản sản phẩm dược/y tế và vận chuyển hàng hóa có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trúng thầu của công ty.

Thuốc là một loại sản phẩm đặc thù của ngành y tế về chăm sóc và chữa bệnh, chính vì vậy công tác bảo quản và vận chuyển phải đảm bảo đúng và được thực hiện theo các tiêu chuẩn nghiêm ngặt nhất nhằm đảm bảo giữ được chất lượng tốt khi sử dụng cho người bệnh. Tại công ty TNHH Y Dược Hà Nội, thuốc được bảo quản trong kho theo nguyên tắc thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP) của Bộ Y Tế điều kiện bảo quản bình thường: Nhiệt độ từ 15^oC đến 25^oC và độ ẩm tương đối không vượt quá 70%.

2.3.5. Về phương tiện hữu hình



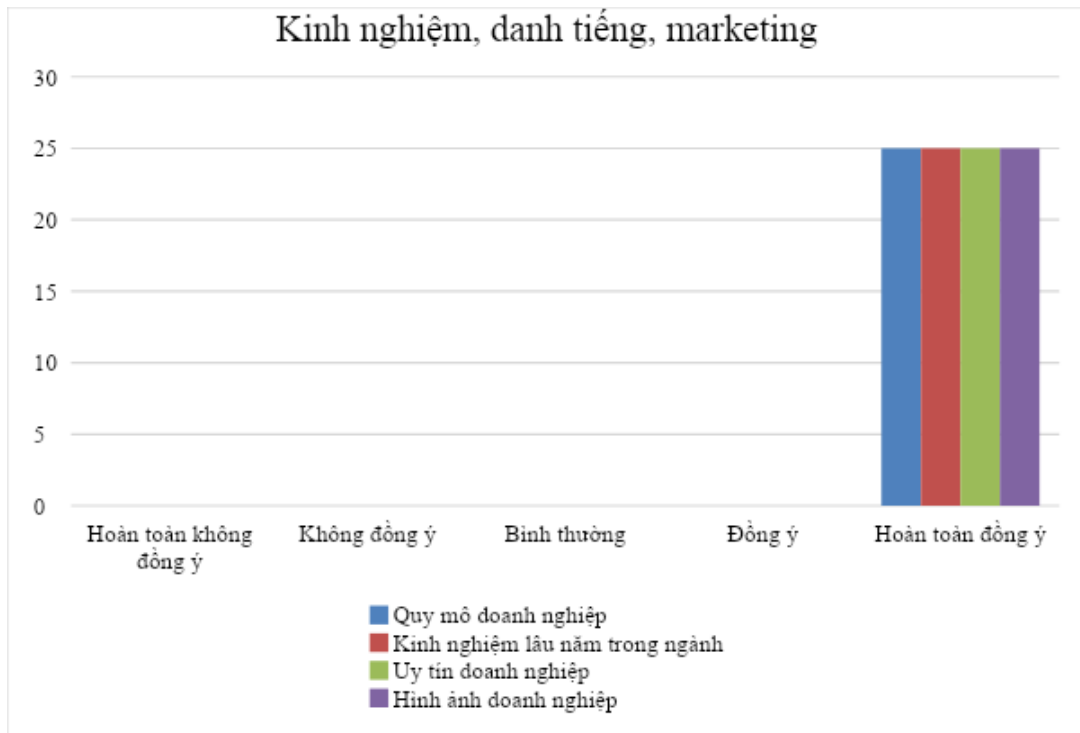
Biểu đồ 2.5. Kết quả khảo sát về phương tiện hữu hình

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

Dựa vào biểu đồ 2.5. chúng ta có thể thấy hầu hết những người được hỏi đều cho rằng nhà thầu đáp ứng tốt yêu cầu về website thông tin (thông tin công ty, thông tin sản phẩm công khai), phương tiện vận chuyển hàng hóa hiện đại có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trúng thầu của công ty. Về cơ sở vật chất hiện đại: Trụ sở công ty,.... Có 5 người cho rằng ít có ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu của công ty, 7 người đồng ý và 13 người hoàn toàn đồng ý yếu tố này ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu của công ty.

Như vậy, việc một công ty có 1 trụ sở làm việc khang trang, website công bố thông tin rõ ràng, công khai; trang thiết bị hiện đại phục vụ cho hoạt động kinh doanh như phương tiện vận chuyển điều này có thể giúp gia tăng tính minh bạch, rõ ràng và nhanh chóng cho bên mời thầu khi thực hiện các hoạt động khai thác, tìm kiếm thông tin của bên dự thầu.

2.3.6. Về kinh nghiệm, danh tiếng, marketing



Biểu đồ 2.6. Kết quả khảo sát về phương tiện hữu hình

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

Dựa vào biểu đồ 2.4. chúng ta có thể thấy 100% những người được hỏi đều cho rằng nhà thầu có quy mô, kinh nghiệm lâu năm trong ngành, lĩnh vực, danh tiếng, marketing tốt có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trúng thầu của công ty.

Hồ sơ dự thầu là bộ mặt đánh giá của chủ dự án đối với nhà thầu, trong đó doanh nghiệp nếu không chứng minh được năng lực thương hiệu đủ mạnh, là cái tên uy tín trong lĩnh vực thông qua hoạt động truyền thông thương hiệu tích cực thì không thể tiếp cận và gây ấn tượng với bên mời thầu.

2.4. Đánh giá thực trạng đấu thầu vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

2.4.1. Kết quả đạt được

Trong các năm gần đây đối với mọi DN: Lãi suất Ngân hàng, chi phí đầu vào đều ở mức cao, cạnh tranh gay gắt, nhiều doanh nghiệp có lượng hàng hóa tồn kho cao. Thực tế nhiều DN làm ăn kém hiệu quả, suy thoái, phá sản. Nhiều DN giữ

được không lỗ và đủ việc làm cho người lao động cũng là rất thành công. Đối với Công ty TNHH Y Dược Hà Nội cũng gặp phải nhiều khó khăn kể trên và nhiều vấn đề không thuận lợi khác. Thực tế, Công ty đã nỗ lực cố gắng để SXKD có đủ việc làm cho người lao động với thu nhập ổn định, làm tròn trách nhiệm với Nhà nước và người lao động cùng các khoản nộp Ngân sách đầy đủ. Cụ thể, trong giai đoạn 2017 – 2019, Công ty đã đạt được một số thành tựu như:

Về tài chính

Lợi nhuận sau thuế năm 2017 đạt 1,496,040,931 đồng, năm 2018 đạt 1.643.796.254 đồng và năm 2019 đạt 1,665,410,450 đồng. Nhìn chung, doanh thu và lợi nhuận của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội qua các năm đều tăng.

Tổng số gói thầu Công ty TNHH Y Dược Hà Nội đã trúng thầu qua 3 năm được thực hiện theo hình thức đấu thầu công khai. Số lượng trúng thầu năm 2017 của công ty là 1 hợp đồng về cung cấp thuốc tân dược tại BV Nhiệt Đới TW. Năm 2018, số lượng trúng thầu của công ty là 3 hợp đồng về cung cấp thuốc tân dược tại BV Bông Lê Hữu Trác, BV Quân Y 103 và Cục Hậu Cần Quân Khu 3. Năm 2019, số lượng trúng thầu của công ty là 2 hợp đồng về cung cấp thuốc tân dược tại BV Trung Ương Quân Đội 108 và BV Nhi TW.

Giá trị các gói thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội tăng qua 3 năm 2017, 2018 và 2019. Cụ thể, năm 2017, trúng thầu 1 hợp đồng với giá trị 581,000,000 đồng. Năm 2018, trúng thầu 3 hợp đồng với giá trị 1,231,800,000 đồng. Năm 2019, trúng thầu 2 hợp đồng với giá trị 1,057,497,000 đồng. Tổng giá trị thầu được Công ty TNHH Y Dược Hà Nội thực hiện 3 năm qua đạt 2,871,797,000 đồng.

Về công tác quản lý

Trong giai đoạn 2017 – 2019, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội luôn quán triệt nguyên tắc "làm đúng ngay từ đầu" trong quá trình lập hồ sơ, phân tích và thẩm định giá dự thầu.

Kế hoạch, quy trình đấu thầu đồng bộ và vấn đề trong quản lý được thực hiện chặt chẽ.

Về sản phẩm và công nghệ

Đa dạng về sản phẩm thuốc tân dược như: CEEFTIKAS 200, NEXIPRAZ 40,

Chu kỳ sản phẩm của thuốc thường kéo ngắn, sản phẩm có giá trị rất lớn và cần một chế độ, tiêu chuẩn, quy trình bảo quản nghiêm ngặt. Chính vì lẽ đó mà trước khi giao thầu, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội rất quan tâm và đầu tư đến vấn đề kỹ thuật công nghệ trong bảo quản thuốc.

Về thương hiệu

Uy tín về thương hiệu trong nhiều năm khi thực hiện đúng cam kết khi trúng thầu tại các Bệnh viện lớn như: Bệnh viện Nhi TW, BV Nhiệt Đới TW, BV Quân Y 103, BV Trung Ương Quân Đội 108, ...Giữ vững mối quan hệ với các bên hữu quan như chủ đầu tư, khách hàng, tổ chức tín dụng... và tăng cường tìm kiếm khách hàng mới trên thương trường.

Về tiến độ thực hiện thầu

Thực hiện kịp thời tiến độ các gói thầu, đảm bảo chất lượng. Với mỗi gói thầu, Công ty luôn lập kế hoạch cụ thể đối với từng giai đoạn thực hiện; lường trước những tình huống có thể phát sinh và có phương án đối phó, để đảm bảo hoàn thành tiến độ. Nhờ vậy, uy tín và năng lực cạnh tranh của Công ty trong những năm gần đây được nâng lên rõ rệt.

2.4.2. Những vấn đề còn hạn chế

Ngoài những kết quả đạt được, công ty hiện nay còn gặp phải rất nhiều khó khăn hạn chế, điều này thể hiện qua các gói trượt thầu trong những năm qua. Cụ thể:

Về công tác lập hồ sơ dự thầu

Công tác lập hồ sơ dự thầu thời gian qua vẫn còn nhiều vấn đề cần phải nghiêm túc xem xét để cho hồ sơ dự thầu của Công ty đạt chất lượng. Trong lập hồ sơ còn có một số tồn tại sau:

- Phân trình bày năng lực: Được trình bày theo biểu mẫu nên trong hồ sơ mời thầu. Tuy nhiên nội dung nêu trong các biểu mẫu không đầy đủ, đặc biệt là

các thiết bị công nghệ bảo quản, vận chuyển thuốc, thường chỉ nêu các thiết bị mà Công ty hiện có, trong khi đó có nhiều Công ty có các thiết bị chuyên dùng có thể điều động.

- Phần nội dung bài thầu: Nhiều dự án bị loại ngay từ phần này. Mặc dù lập rất công phu, rất đầy đủ các mục nhưng không đạt yêu cầu.
- Phần hình thức của hồ sơ dự thầu: Được xét chung là chưa đẹp

Về nhân sự

Lực lượng làm Marketing chuyên trách chưa có, chủ yếu là cán bộ phòng kinh doanh kiêm nghiệm làm Marketing.

Số lượng nhân viên tham gia trực tiếp chưa tương xứng, số lượng còn ít (6 người, trong đó có 1 giám đốc, 1 trưởng phòng và 4 nhân viên).

Chưa được trang bị lại kiến thức (bồi dưỡng, đào tạo lại) cho phù hợp với yêu cầu và đòi hỏi của sự tiến bộ trong ngành.

Vấn đề tuyển dụng chưa được quan tâm. Cụ thể, trong 3 năm 2017 – 2019, không có một nhân viên mới nào được tuyển dụng vào phòng đấu thầu.

Về nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh

Phạm vi tiếp thị còn hạn hẹp, chưa tiếp thị đúng đối tượng và khả năng nắm bắt thông tin về thị trường thấp (tham gia đấu thầu tại các bệnh viện khu vực phía bắc). Sự linh hoạt trong việc tính giá dự thầu còn thấp (phụ thuộc vào quyết định chủ quan của Giám Đốc).

Cơ sở vật chất

Phương tiện làm việc phục vụ hoạt động tiếp thị còn thiếu (ví dụ: hệ thống thông tin và đặc biệt để Công ty tra cứu thông tin cũng như quảng bá Công ty).

Tóm lại, thông qua những đánh giá trên, có thể thấy được công ty hiện nay còn gặp phải rất nhiều khó khăn hạn chế. Chính vì vậy, để nâng cao hiệu quả đấu thầu cũng như gia tăng khả năng trúng thầu của công ty vào các cơ sở y tế, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội cần phải khắc phục những khó khăn hạn chế này. Cụ thể, các giải pháp khắc phục sẽ do tác giả đề xuất trong chương 3.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 tác giả đã làm giới thiệu sơ lược về lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội. Bên cạnh đó, tác giả cũng phân tích tình hình hoạt động đấu thầu, làm rõ thực trạng đấu thầu và đánh giá thực trạng đó tại Công ty TNHH Y Dược Hà Nội. Cụ thể, trong giai đoạn 2017 – 2019 Công ty TNHH Y Dược Hà Nội thực hiện đấu thầu 11 gói thầu trong đó thành công 6 gói thầu (55%) và không thành công 5 gói thầu (45%). Điều này cho thấy tỷ lệ trượt thầu của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội hiện nay là rất cao. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến trượt thầu là do sự yếu kém về công tác lập hồ sơ dự thầu, quản lý nhân sự, nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO KHẢ NĂNG THẮNG THẦU HƯỚNG TỚI HIỆU QUẢ ĐẤU THẦU CỦA CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI

3.1. Một số giải pháp nội tại của công ty TNHH Y Dược Hà Nội

3.1.1. Tầm nhìn và sứ mạng

Nâng cao hiệu lực quản lý: Hiệu lực quản lý được đánh giá thông qua mức độ tuân thủ các quy định pháp luật, chấp hành mọi chỉ đạo từ các cơ quan quản lý.

Nâng cao tính hiệu quả và phù hợp trong công tác quản lý: Hiệu quả và phù hợp của quản lý đối với công tác đấu thầu được đánh giá thông qua mức độ chi tiết, đầy đủ của các quy định, quy trình đáp ứng mọi vướng mắc khi trực tiếp tham gia đấu thầu.

3.1.2. Mục tiêu chiến lược

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quy chế, quy định, quy trình nội bộ tại công ty nhằm bảo đảm chất lượng và tiến độ;

Thường xuyên phổ biến, hướng dẫn và quán triệt quy định về đấu thầu, tổ chức đào tạo, tập huấn, hội nghị chuyên sâu về công tác đấu thầu để nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên làm công tác đấu thầu;

Chủ động rà soát điều chỉnh quy trình về đấu thầu tại công ty thuộc để có những điều chỉnh phù hợp với nhu cầu thực tế;

Sắp xếp, nâng cao năng lực nhân viên của Phòng đấu thầu; điều hành quản lý, giám sát chặt chẽ việc thực hiện chuẩn bị hồ sơ dự thầu; kiểm soát chặt chẽ tiến độ và giám sát chất lượng hoạt động.

Nghiên cứu, phát triển, phát huy và nâng cao hơn nữa tỷ lệ đấu thầu qua mạng, tuân thủ lộ trình áp dụng lựa chọn nhà thầu qua mạng theo Kế hoạch tổng thể và lộ trình áp dụng đấu thầu qua mạng giai đoạn 2016 - 2025 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 1402/QĐ-TTg ngày 13 tháng 7 năm

2016; các Thông tư, Thông tư liên tịch của Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Bộ Tài chính: số 07/2016/TTBKHĐT ngày 29/6/2016.

3.1.3. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả đấu thầu của Công Ty TNHH Y Dược Hà Nội

3.1.3.1. Hoàn thiện công tác lập hồ sơ dự thầu

Cơ sở đề ra giải pháp

Dựa vào những phân tích tại mục 2.2.3 về quy trình đấu thầu hiện tại của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội hiện tại được thực hiện theo 8 bước (hình 2.2.), tác giả nhận định, quy trình hiện tại được hiện còn sơ xài đặc biệt là công tác lập hồ sơ dự thầu, chưa mô tả chi tiết công việc trong từng bước thực hiện trong quy trình. Công tác lập giá dự thầu còn chủ yếu phụ thuộc vào kinh nghiệm và ý kiến của Giám Đốc, chưa sử dụng các phần mềm dự toán để tính giá dự toán đấu thầu.

Mô tả chi tiết công việc trong các bước lập hồ sơ dự thầu, phần mềm dự toán giá dự thầu, công cụ xây dựng tiến độ thực hiện

Bước 1: Đọc hiểu hồ sơ mời thầu

- Trước tiên để bắt tay vào hoàn thiện hồ sơ dự thầu thì công ty phải đọc hiểu về hồ sơ mời thầu và nắm được những điều kiện tiên quyết của hồ sơ mời thầu. Ví dụ như điều kiện về doanh thu bình quân trong 3 năm phải lớn hơn 10 tỷ, nếu không đáp ứng được điều kiện này thì Hồ sơ dự thầu sẽ bị loại.
- Ngoài ra việc đọc hiểu hồ sơ mời thầu sẽ giúp nắm được những nội dung quan trọng của HSMT từ đó lên được danh mục các công việc cần phải làm, cần phải xử lý để quản lý và kiểm soát quá trình lập hồ sơ dự thầu.
- Một số nội quan trọng của HSMT:
 - + Các yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm;
 - + Các yêu cầu về tài chính;
 - + Các yêu cầu về nhân lực và máy móc thiết bị;
 - + Các yêu cầu về giải pháp kỹ thuật;
 - + Các biểu mẫu dự thầu;

+ Bảng khối lượng mời thầu;

Bước 2: Lập hồ sơ pháp lý dự thầu

Bao gồm những nội dung cơ bản sau:

- Đơn dự thầu: Lập theo mẫu của HSMT bao gồm Đơn dự thầu tài chính và Đơn dự thầu kỹ thuật (theo yêu cầu của HSMT).
- Bảo lãnh dự thầu: Lập theo yêu cầu của HSMT bao gồm giá trị bảo lãnh, thời gian, mẫu biểu theo ngân hàng hay theo mẫu biểu của HSMT.
- Các bản cam kết của nhà thầu: Cam kết cung cấp vật tư, cam kết nguồn vốn, ... và lập theo mẫu của HSMT.
- Thỏa thuận liên doanh: Nếu hồ sơ dự thầu bao gồm 2 liên danh trở lên và lập theo mẫu của HSMT.
- Giấy ủy quyền (nếu có);
- Hồ sơ năng lực của công ty: Quyết định thành lập công ty, đăng ký kinh doanh, hồ sơ năng lực, báo cáo tài chính, báo cáo thuế, ...
- Hồ sơ kinh nghiệm: Các hợp đồng tương tự đã thực hiện
- Năng lực tài chính để thi công gói thầu: Bạn phải chứng minh được nguồn vốn của mình từ báo cáo tài chính và làm theo biểu mẫu của HSMT hoặc chứng minh bằng hợp đồng cung cấp tín dụng của công ty với ngân hàng.
- Vật tư thiết bị thực hiện gói thầu: Chứng minh bằng các hợp đồng nguyên tắc mua vật tư, thiết bị kèm catalog (nếu yêu cầu).
- Nhân lực thực hiện gói thầu: Bằng cấp, chứng chỉ, xác nhận của CĐT để chứng minh năng lực kinh nghiệm và hợp đồng lao động, xác nhận của bảo hiểm (nếu yêu cầu trong HSMT).
- Máy móc thiết bị thực hiện gói thầu: Hóa đơn, đăng ký, đăng kiểm của máy móc thiết bị hoặc các hợp đồng nguyên tắc thuê máy móc thiết bị (nếu công ty không có).

Toàn bộ các hồ sơ nêu trên công ty cần phô tô hoặc phô tô công chứng hoặc sử dụng bản gốc (theo yêu cầu của HSMT) và tập hợp thành 1 bộ theo danh mục cụ thể.

Bước 3: Lập giá dự thầu

Đây là 1 trong những bước quan trọng nhất của Hồ sơ dự thầu bởi vì giá dự thầu là tiêu chí rất quan trọng để cạnh tranh với Nhà thầu khác và quyết định bạn có trúng thầu hay không.

Các bước chính lập giá dự thầu như sau:

- Sử dụng các phần mềm dự toán hiện hành để xây dựng giá dự thầu như G8, Acitt, GXD, Delta, F1.
- Kiểm tra, bóc tách khối lượng của hồ sơ thiết kế để so sánh với khối lượng mời thầu. Việc này rất quan trọng đối với hình thức hợp đồng trọn gói, bởi vì nếu khối lượng mời thầu nhỏ hơn theo thiết kế có thể dẫn đến thua lỗ khi thực hiện gói thầu.

Trong trường hợp phát hiện khối lượng thiết kế sai khác với khối lượng mời thầu thì theo Thông tư số 03/2015/TT-BKHĐT ngày 6/5/2015 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, nhà thầu có thể thông báo cho bên mời thầu và lập một bảng chào giá riêng cho phần khối lượng sai khác này để bên mời thầu xem xét, không được tính toán phần khối lượng sai khác này vào giá dự thầu.

- Xác định định mức sử dụng cho gói thầu và các định mức bổ sung, sửa đổi khác cho phù hợp với công việc trong gói thầu.
- Tra mã công việc mời thầu.
- Giá vật liệu:

+ Theo thông báo giá vật liệu của từng địa phương ví dụ như Hà Nội là công bố giá vật liệu theo Quý do liên Sở Y tế lập.

+ Đối với những nguyên vật liệu không có trong thông báo giá thì lấy theo báo giá của nhà sản xuất.

- Chi phí thiết bị bao gồm:
 - + Chi phí mua sắm thiết bị;
 - + Chi phí đào tạo và chuyển giao công nghệ;
 - + Chi phí lắp đặt thiết bị và thí nghiệm, hiệu chỉnh thiết bị;
 - + Chi phí khác có liên quan.

- Một số chi phí khác:

+ Chi phí chung;

+ Thu nhập chịu thuế tính trước;

+ Chi phí hoạt động chung;

+ Chi phí dự phòng: Chi phí dự phòng gồm chi phí dự phòng cho yếu tố khối lượng công việc phát sinh và chi phí dự phòng cho yếu tố trượt giá trong thời gian thực hiện gói thầu.

Bước 4: Lập biện pháp thực hiện thầu

Căn cứ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu mà công ty đưa ra biện pháp thực hiện hợp lý cho gói thầu. Cụ thể:

- Thuyết minh nhân sự tổ chức thực hiện
- Thuyết minh máy móc thiết bị
- Biện pháp an toàn lao động, PCCC, bảo quản thuốc, ...
- Biện pháp vệ sinh môi trường.
- Biện pháp đảm bảo chất lượng: Nêu mô hình quản lý chất lượng và thuyết minh, quản lý chất lượng thuốc.

Bước 5: Lập tiến độ thực hiện

Lập tiến độ dự thầu bao gồm 3 biểu mẫu sau (Theo yêu cầu của HSMT):

- Lập tổng tiến độ thực hiện;
- Lập tiến độ huy động thiết bị thực hiện;
- Lập tiến độ huy động nhân lực thực hiện.

Tiến độ dự thầu phải dựa vào yêu cầu của HSMT và năng lực của đơn vị mình. Có thể lập trên excel hoặc Project, tuy nhiên một số HSMT yêu cầu phải thực hiện bằng Project và công ty phải thực hiện theo.

Bước 6: Hoàn thiện hồ sơ

Phần hoàn thiện hồ sơ sẽ làm lần lượt theo các bước sau:

- Sau khi đã hoàn thành các bước trên, công ty tiến hành in ấn hồ sơ và tập hợp vào 1 cặp file theo thứ tự như danh mục hồ sơ đã lập ban đầu.

- Đánh dấu vào những trang cần ký và đóng dấu chức danh công ty để trình ký.
- Sau khi ký và đóng dấu chức danh xong, các bạn đóng dấu treo lên toàn bộ hồ sơ dự thầu (hoặc đóng giáp lai).
- Đánh số trang toàn bộ các trang của hồ sơ dự thầu.
- Phô tô hồ sơ dự thầu ra thành các bản phô tô (số lượng bản phô tô theo yêu cầu của HSMT).
- Copy các file mềm vào USB theo yêu cầu của HSMT, thường là file giá.
- Đóng thùng và niêm phong toàn bộ bản chính và bản phô tô.
- Nộp hồ sơ theo đúng thời gian yêu cầu trong HSMT.

Bên cạnh việc bám sát những mô tả chi tiết công việc cần thực hiện trong công tác lập hồ sơ dự thầu, các phần mềm dự toán giá dự thầu, các phần mềm và công cụ lập tiến độ dự thầu, Giám đốc, Bộ phận đấu thầu của công ty cần:

- Phổ biến, training cho các nhân viên thuộc bộ phận đấu thầu
- Phối hợp chặt chẽ trong thực hiện công tác lập hồ sơ dự thầu giữa các nhân viên
- Tăng cường kiểm tra, kiểm soát trong thực hiện công tác lập hồ sơ dự thầu nhằm có những điều chỉnh, biện pháp khắc phục sai sót kịp thời.

3.1.3.2. Hoàn thiện công tác quản lý nhân sự

Cơ sở đề ra giải pháp

Hiện nay, số lượng nhân viên tham gia trực tiếp chưa tương xứng, số lượng còn ít (6 người, trong đó có 1 giám đốc, 1 trưởng phòng và 4 nhân viên), chưa được trang bị lại kiến thức (bồi dưỡng, đào tạo lại) cho phù hợp với yêu cầu và đòi hỏi của sự tiến bộ trong ngành. Vấn đề tuyển dụng chưa được quan tâm. Cụ thể, trong 3 năm 2017 – 2019, không có một nhân viên mới nào được tuyển dụng vào phòng đấu thầu.

Giải pháp thực hiện

Bồi dưỡng nâng cao trình độ với đội ngũ nhân sự tham gia công tác đấu thầu

Đội ngũ cán bộ tham gia công tác đấu thầu có vai trò cực kỳ quan trọng, mặc dù theo phân tích ở trên thì đội ngũ cán bộ phụ trách đấu thầu của công ty có nhiều kinh nghiệm, trình độ, đóng góp tích cực nhưng vẫn còn những hạn chế là số lượng còn ít. Để loại bỏ những tiêu cực xuất phát từ khía cạnh nhân sự và để nâng cao hơn nữa trình độ và kinh nghiệm thực tế của các cán bộ phụ trách đấu thầu, công ty cần:

- Mở các lớp tập huấn, giải thích các quy định của Nhà nước liên quan tới đấu thầu y tế, trình bày cách thức xây dựng phương pháp tổ chức đấu thầu và quản lý hoạt động này một cách khoa học. Qua đó giúp cho cán bộ đấu thầu cập nhật các quy định mới và có được phương pháp khoa học trong việc đấu thầu.
- Tăng cường phổ biến, hướng dẫn thực hiện Quy chế đấu thầu và Luật đấu thầu thông qua việc bồi dưỡng nghiệp vụ thường xuyên do các chuyên gia trong lĩnh vực giảng dạy.
- Ngoài ra, công ty cũng cần phải chú ý trong việc tuyển chọn nhân sự mới, đào tạo thêm những nhân viên mới có chuyên môn, nghiệp vụ để ngày càng nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu. Đội ngũ nhân sự đấu thầu được nâng cao về trình độ sẽ giúp cho công tác đấu thầu được thực hiện nghiêm chỉnh, công tác quản lý, giám sát được thực hiện một cách toàn diện sẽ giúp cho chất lượng và hiệu quả đấu thầu được nâng cao rõ rệt.

Tuyển dụng và chế độ đãi ngộ đối với đội ngũ nhân sự tham gia công tác đấu thầu

Công ty cần xây dựng cơ chế tuyển dụng mới, phối hợp với các công ty, tổ chức cung ứng nguồn nhân lực để tìm kiếm những ứng viên có trình độ. Xây dựng cơ chế trả lương thích hợp, phân phối thu nhập đúng với khả năng và công sức mà đội ngũ nhân viên cống hiến, sẽ tạo ra động lực thúc đẩy người lao động tự nâng cao trình độ và năng lực để tiến hành công việc một cách chuyên nghiệp, trách nhiệm, năng động, minh bạch, hiệu lực, hiệu quả.

Xây dựng quy chế thưởng, phạt nghiêm minh: Công ty nên có quy chế thưởng, phạt đối với cán bộ tham gia công tác đấu thầu; Công ty nên có chế độ

thường động viên đối với các nhân viên đấu thầu có thời gian thực hiện đấu thầu rút ngắn hơn thời gian so với quy định, đồng thời sẽ cắt hoặc giảm thưởng hàng tháng đối với các thành viên thực hiện các gói thầu vi phạm về thời gian trong công tác đấu thầu theo quy định.

3.1.3.3. Nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh

Hiểu rõ được những gì đang xảy ra xung quanh là một phần quan trọng trong chiến lược kinh doanh của Công Ty TNHH Y Dược Hà Nội. Cụ thể, công ty cần:

Xác định đối thủ cạnh tranh

- Ai là đối thủ cạnh tranh? Có bao nhiêu đối thủ đã và đang tham gia vào thị trường giống với bạn?

- Những đối thủ này cạnh tranh với công ty ở khía cạnh nào? Ảnh hưởng của đối thủ cạnh tranh đến doanh nghiệp là nhiều hay ít?

- Đối thủ đang nắm trong tay những đặc điểm gì? (Quy mô thị trường, số lượng nhân viên, địa điểm, sản phẩm, dịch vụ,...)

- Mục tiêu của các đối thủ cạnh tranh với công ty là gì? (Điều này thường được thể hiện trên website hoặc trong các báo cáo thường niên mà đối thủ công khai)

- Điểm mạnh và điểm yếu của đối thủ nằm ở đâu?

Nguồn thông tin về đối thủ

Những thông tin về đối thủ được chia làm 3 nhóm chính:

Những thông tin công khai: Những thông tin công khai được lưu truyền trong nội bộ hoặc bên ngoài bao gồm:

- Báo cáo thường niên
- Thông cáo báo chí
- Các thông tin trên website/blog/báo giấy/tạp chí

Những thông tin không công khai: Những thông tin này thường phải được tổng hợp từ nhiều nguồn, bao gồm:

- Danh sách giá sản phẩm
- Những người đấu thầu

- Chiến dịch quảng cáo
- Chiến dịch khuyến mãi

Những thông tin ẩn: Để có được loại dữ liệu này đòi hỏi rất nhiều may mắn. Những dữ liệu này hầu hết là những cuộc nói chuyện, đến từ việc trao đổi với những người cung cấp, khách hàng, những quản lý trước đây hoặc những nhân viên cũ của đối thủ. Những loại dữ liệu này thường được bảo vệ bởi các điều khoản trong hợp đồng như thỏa thuận không tiết lộ bí mật kinh doanh. Vì vậy, công ty cần tiếp cận thật cẩn trọng đối với loại dữ liệu này.

- Liên hệ với những đối tác/những cung cấp
- Các buổi hội thảo/huấn luyện bán hàng
- Tuyển dụng nhân viên hoặc quản lý cũ
- Thảo luận với những nhà phân phối/đại lý
- Những liên hệ xã hội khác

Những nguồn thông tin trên có thể cung cấp cho công ty sự thấu hiểu tốt nhất về những cạnh tranh đang diễn ra vào thời điểm hiện tại và cả trong tương lai. Công ty càng có nhiều thông tin về đối thủ thì sẽ càng có lợi trong đấu thầu. Những thông tin này có thể tìm được thông qua những nguồn như:

- Số liệu doanh thu và lợi nhuận
- Dữ liệu về thị trường (Doanh thu và khối lượng giao dịch)
- Nhân sự chủ chốt
- Những kênh phân phối và tiếp thị
- Hồ sơ khách hàng

Tóm lại, Nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ sẽ giúp công ty nắm được thông tin và dự đoán trước được những tình huống có thể xảy ra trong kinh doanh. Đồng thời có thể thấu hiểu rõ hơn về đối thủ cạnh tranh trong cùng lĩnh vực. Việc phân tích được chi tiết những gì đối thủ đang làm sẽ giúp công ty có nhiều lợi thế và vượt lên trong quá trình hoạt động và phát triển.

3.1.3.4. Nâng cao năng lực cơ sở vật chất kỹ thuật

Trang bị đầy đủ máy móc, thiết bị phù hợp trong bảo quản và vận chuyển thuốc.

Nâng cao chất lượng đường truyền Internet (tốc độ, độ ổn định...) phục vụ công tác đấu thầu, đấu thầu qua mạng,

3.1.3.5. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Văn hóa doanh nghiệp là tài sản vô hình của mỗi doanh nghiệp, cùng với sự phát triển của kinh tế xã hội, việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp là hết sức cần thiết, xây dựng bản sắc riêng, tạo dựng thương hiệu cho chính doanh nghiệp của mình là đòn bẩy rất hữu hiệu trong việc nâng cao chất lượng hoàn thành công việc của cán bộ công nhân viên.

3.1.3.6. Nâng cao năng lực quan hệ, Marketing

Tăng cường mở rộng phát triển mạng lưới quan hệ ngày càng rộng, sử dụng các đơn vị tư vấn phát triển thị trường trong ngành để có ngay một lượng lớn thông tin đầu mối để xử lý, đồng thời nhận sự hỗ trợ tư vấn từ các đơn vị này để dành thời gian tập trung vào việc xây dựng phương án tiếp cận và thuyết phục bên mời thầu.

Tăng cường hoạt động PR marketing để thu hút được leads chất lượng tự tìm đến. Một công ty tư vấn hữu ích có sự am hiểu trong ngành và các giải pháp marketing sẽ giúp doanh nghiệp đưa ra chiến lược về giá dự thầu, các giải pháp kỹ thuật, công nghệ thi công công trình, bàn giao công trình cho khách hàng một cách đúng đắn, phù hợp.

3.1.3.7. Nâng cao năng lực tiếp cận dự án tiềm năng

Doanh nghiệp cần đầu tư phát triển năng lực đội ngũ phát triển dự án thông qua thường xuyên đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm ... Tuyển dụng các nhân sự phù hợp với từng loại dự án và khách hàng: tuyển người bản địa am hiểu khách hàng, những người có kinh nghiệm.

Bên cạnh đó sử dụng các dịch vụ tư vấn từ các công ty tư vấn thị trường ngành Y tế; Xây dựng chính sách hợp tác với các đối tác chiến lược để hỗ trợ trong

quá trình tiếp cận khách hàng; Sử dụng các công cụ quản lý quan hệ khách hàng một cách hiệu quả để phối hợp làm việc nhóm.

3.1.3.8. Tăng cường năng lực thuyết phục bên mời thầu

Cơ hội trúng thầu của doanh nghiệp sẽ gia tăng nếu có một hồ sơ năng lực tốt, chắc chắn công chúng và khách hàng sẽ có cái nhìn thiện cảm hơn, tin cậy hơn với doanh nghiệp.

Doanh nghiệp nên tạo một bộ hồ sơ đủ, đúng, hấp dẫn và thống nhất về hình ảnh doanh nghiệp và nhận diện thương hiệu với những thông tin ngắn gọn, súc tích, thể hiện rõ thế mạnh của doanh nghiệp, những ưu điểm khiến khách hàng nên lựa chọn sản phẩm, dịch vụ.

3.2. Đề xuất với Công ty công ty TNHH Y Dược Hà Nội

Ngành dược phẩm trong những năm tới đây sẽ tiếp tục phát triển mạnh mẽ, lượng tiêu thụ dược phẩm sẽ tăng cao do nhu cầu chăm sóc và bảo vệ của người dân ngày càng tăng cao. Chính vì vậy, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội cần tiếp tục đẩy mạnh và mở rộng quy mô cũng như mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể, Công ty TNHH Y Dược Hà Nội cần:

Gia tăng số lượng, chủng loại dược phẩm cung cấp và phân phối, để khai thác tối đa tiềm năng phát triển của thị trường.

Phải tăng cường công tác kiểm soát và điều chỉnh hành vi thực hiện đấu thầu.

Thiết lập một bộ phận có năng lực để kiểm soát, điều chỉnh hành vi các thành phần tham gia vào quá trình đấu thầu.

Công tác tổ chức thực hiện đấu thầu cần phải được xây dựng trên những cá nhân có trình độ về chuyên môn, có bản lĩnh nghề nghiệp và phải có kinh nghiệm để có thể làm tốt nhiệm vụ được giao.

Cần xây dựng tính nhất quán trong quá trình thực hiện đấu thầu từ khi lập kế hoạch đến khi hoàn thành.

Tăng cường, thường xuyên thực hiện các chương trình đào tạo định kỳ theo tuần, tháng, quý và năm cho toàn bộ nhân viên, đặc biệt là nhân viên bộ phận đấu thầu và bộ phận kinh doanh.

Tăng cường hợp tác với các nhà sản xuất, thương hiệu y dược uy tín tại Việt Nam, khu vực ASEAN và thế giới để đảm bảo nguồn cung chất lượng và dồi dào.

Thường xuyên bảo trì, nâng cấp, thay mới hệ thống trang thiết bị bảo quản thuốc nhằm đảm bảo các tiêu chuẩn GMP,... về bảo quản thuốc.

Trong giai đoạn hiện nay, tình hình kinh tế có nhiều biến động, đặc biệt là tỷ giá hối đoái. Nguồn cung sản phẩm chủ yếu của công ty chủ yếu là thuốc nhập khẩu, chính vì vậy công ty cần chủ động lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho nhằm giảm thiểu những rủi ro mà biến động của thị trường mang lại.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở những lý luận từ chương 1, kết hợp với phân tích thực trạng từ chương 2, trong trương này, tác giả tiến hành đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả đầu thầu vào các Bệnh viện của công ty TNHH Y Dược Hà Nội. Bên cạnh đó, những kiến nghị và giải pháp này cũng sẽ góp phần đảm bảo mục tiêu hoạt động mà công ty đã đề ra.

KẾT LUẬN

Hoạt động đấu thầu đang trở thành một hoạt động phổ biến và được toàn xã hội quan tâm vì đây là biểu hiện của hình thức chuyển đổi mạnh mẽ từ cơ chế quản lý cũ theo cơ chế “xin”, “cho” sang cơ chế cạnh tranh, công bằng, bình đẳng trong y tế. Công tác đấu thầu đã có các bước tiến rất lớn phát huy được vị trí, vai trò của mình và góp phần tiết kiệm vốn đầu tư cho những dự án.

Trong lĩnh vực y tế, hoạt động đấu thầu giúp Chủ đầu tư lựa chọn được nhà thầu đúng đắn, phù hợp, đáp ứng tốt được tất cả các yêu cầu của mình và nó cũng giúp nhà thầu nhận tăng doanh thu, tăng lợi nhuận từ đó mở rộng quy mô kinh doanh. Trong luận văn đã tập trung hoàn thành một số công việc sau:

Thứ nhất: Hệ thống hoá những lý luận cơ bản liên quan đến đấu thầu ngành y tế, năng lực công tác tổ chức đấu thầu.

Thứ hai: Phân tích, đánh giá thực trạng vào các Bệnh viện của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội một cách trung thực, khách quan. Rút ra được những kết quả đạt được, những tồn tại còn thiếu sót cần khắc phục. Đây là những vấn đề quan trọng làm cơ sở cho việc đề ra các giải pháp, nhằm hoàn thiện công tác đấu thầu và nâng cao hiệu quả đầu tư.

Thứ ba: Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả đấu thầu của Công Ty TNHH Y Dược Hà Nội có tính thiết thực, đáp ứng yêu cầu trong giai đoạn tới. Cụ thể:

- Hoàn thiện các công tác lập hồ sơ dự thầu
- Hoàn thiện các công tác quản lý nhân sự
- Nghiên cứu thị trường và phân tích các đối thủ cạnh tranh
- Nâng cao các năng lực về cơ sở vật chất kỹ thuật
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp
- Nâng cao các năng lực quan hệ, Marketing
- Nâng cao các năng lực tiếp cận dự án tiềm năng
- Tăng cường các năng lực thuyết phục bên mời thầu

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng việt

- [1] Báo cáo tài chính (2017), Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.
- [2] Báo cáo tài chính (2018), Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.
- [3] Báo cáo tài chính (2019), Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.
- [4] Đặng Thị Thu Hiền (2015), "*Quản lý đấu thầu mua sắm phương tiện phòng cháy, chữa cháy tại Cục Cảnh sát phòng cháy, chữa cháy và cứu nạn, cứu hộ - Bộ Công An*", Luận văn thạc sỹ, ĐH Quốc Gia Hà Nội – Trường ĐH Kinh Tế.
- [5] Đoàn Thị Thu Hà, TS.Nguyễn thị Ngọc Huyền (2001), *Giáo trình Khoa Học Quản Lý Tập 1,2* – NXB khoa học kỹ thuật, ĐHKQTĐ.
- [6] Hồ sơ mời thầu (2017), Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.
- [7] Hồ sơ mời thầu (2018), Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.
- [8] Hồ sơ mời thầu (2019), Công ty TNHH Y Dược Hà Nội.
- [9] Lê Công Hoa (2001), *Giáo trình kinh tế và kinh doanh xây dựng*, Nxb Xây dựng.
- [10] Lương Thị Thùy Linh (2013) "*Pháp luật Việt Nam về đấu thầu mua sắm công - hướng hoàn thiện từ kinh nghiệm của Cộng hòa Pháp*", Luận văn thạc sỹ, ĐH Quốc Gia Hà Nội.
- [11] Mai Văn Bưu (2001), *Giáo trình Hiệu quả và Quản lý các Dự án Nhà nước* - Nxb khoa học kỹ thuật, ĐHKQTĐ.
- [12] Nguyễn Quang Duệ, Đào Thị Thu Trang (2016), *Giáo trình Nghiệp vụ đấu thầu*, Nxb Thông tin và Truyền Thông.
- [13] Nguyễn Thái Diễm (2006), "*Một số vấn đề về pháp luật đấu thầu quốc tế tại Việt Nam*", Luận văn thạc sỹ, ĐH Quốc Gia Hà Nội.

[14] Phạm Thái Long (2008) “*Tăng cường quản lý nhà nước đối với hoạt động đấu thầu các dự án đầu tư bằng vốn nhà nước của Hà Nội*”, Luận văn thạc sỹ, ĐH Quốc Gia Hà Nội – Trường ĐH Kinh Tế.

[15] Philippines (2003), *Luật cải cách đấu thầu*, Philippines.

[16] Quốc hội (2013), *Luật Đấu thầu*, Hà Nội.

[17] Quốc hội (2014), *Luật Đầu tư công*, Hà Nội.

[18] Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII (2014) *Luật Đầu tư công*, Hà Nội.

[19] Quy chế Đấu thầu (2000), (ban hành kèm theo nghị định số 88/NĐ-Chi phí ngày 01/9/1999 của Chính Phủ), Nxb Lao Động.

[20] Thông tư 15/2019/TT-BYT, *Quy Định Đấu thầu thuốc tại các cơ sở y tế công lập*.

[21] Trương Đoàn Thể (1999), *Giáo trình Quản trị sản xuất và tác nghiệp*, Nxb khoa học kỹ thuật.

Tiếng Anh

[1] Wayne Winegarden, (2018), "*Reforming CMS' Competitive Bidding Process to Improve Quality and Sustainability*".

[2] Anunchai Assawamakin, Anke-Peggy Holtorf and Nikolaos Maniadakis, (2019), "*Weighing Price and Performance for Decisions for Multisource Pharmaceutical Bidding in Public Hospitals in Thailand*".

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1

Hồ sơ dự thầu Công ty TNHH Y Dược Hà Nội khi tham gia đấu thầu bao gồm:

Tài liệu về tư cách pháp nhân của nhà thầu

– Đơn dự thầu

ĐƠN DỰ THẦU

(Thuộc hồ sơ đề xuất Kỹ thuật)

Hà Nội, ngày 20 tháng 07 năm 2020

Tên gói thầu: Gói số 1 “ Thuốc generic” phục vụ bệnh nhân thu một phần viện phí

Tên dự án: Mua sắm thuốc cho hệ thống nhà thuốc Bệnh viện và bổ sung cho bệnh nhân Bảo hiểm y tế năm 2020

Kính gửi: Bệnh Viện Trung Ương Quân Đội 108

Sau khi nghiên cứu hồ sơ mời thầu mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi Công ty TNHH Y Dược Hà Nội cam kết thực hiện gói thầu số 1 “ thuốc generic” phục vụ bệnh nhân thu một phần viện phí theo đúng yêu cầu của hồ sơ mời thầu với thời gian thực hiện hợp đồng là 365 ngày. Hồ sơ dự thầu của chúng tôi gồm có hồ sơ đề xuất về kỹ thuật này và hồ sơ đề xuất về tài chính được niêm phong riêng biệt.

Chúng tôi cam kết:

1. Chỉ tham gia một trong hồ sơ dự thầu này với tư cách là nhà thầu chính.
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 hồ sơ dự thầu là trung thực.

Nếu hồ sơ dự thầu của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi sẽ thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định tại Mục 42 – Chỉ dẫn nhà thầu của hồ sơ mời thầu.

Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật này cùng với hồ sơ đề xuất về tài chính có hiệu lực trong thời gian 180 ngày, kể từ ngày 28 tháng 07 năm 2020.

Hà Nội, ngày 20 tháng 07 năm 2020

Đại diện hợp pháp của nhà thầu


(Ghi tên, chức danh, ký tên, đóng dấu)



GIÁM ĐỐC

Phan Thị Hải Nam

– Bảo lãnh dự thầu

 VIETBANK NGÂN HÀNG VIỆT NAM THƯƠNG TÍN	MẪU GIẤY IN THƯ BẢO LÃNH VB001893
Số seri: TBL1893 Số TK ngoại bảng: IGT0808204261VB	ĐƠN VỊ: VIETBANK – PGD TRUNG HÒA Địa chỉ: Số 3 Lô 11B Khu ĐTM Trung Yên, Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội Hà Nội, ngày 24 tháng 07 năm 2020
Mẫu số 04 (a)	
BẢO LÃNH DỰ THẦU⁽¹⁾ <i>(áp dụng đối với nhà thầu độc lập)</i>	
Bên thụ hưởng: BỆNH VIỆN TRUNG ƯƠNG QUÂN ĐỘI 108 Địa chỉ: Số 1 Trần Hưng Đạo, Thành Phố Hà Nội, Việt Nam Ngày phát hành bảo lãnh: 24/07/2020	
BẢO LÃNH DỰ THẦU "Gói thầu số 01:Thuốc generic phục vụ bệnh nhân thu một phần viện phí" thuộc kế hoạch đấu thầu Mua sắm thuốc cho Hệ thống nhà thuốc Bệnh viện và bổ sung cho bệnh nhân Bảo hiểm y tế năm 2020	
Bên bảo lãnh: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – Chi nhánh Hà Nội – PGD Trung Hòa Địa chỉ: Số 3 Lô 11B Khu đô thị mới Trung Yên, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	
Chúng tôi được thông báo rằng CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI (sau đây gọi là "Bên yêu cầu bảo lãnh") sẽ tham dự thầu để thực hiện gói thầu "Gói thầu số 01:Thuốc generic phục vụ bệnh nhân thu một phần viện phí" thuộc kế hoạch đấu thầu Mua sắm thuốc cho Hệ thống nhà thuốc Bệnh viện và bổ sung cho bệnh nhân Bảo hiểm y tế năm 2020 cho BỆNH VIỆN TRUNG ƯƠNG QUÂN ĐỘI 108 theo Hồ sơ mời thầu phát hành ngày 30/06/2020	
Chúng tôi cam kết với Bên-thụ-hưởng-rằng chúng tôi bảo lãnh cho nhà thầu tham dự thầu gói thầu này bằng một khoản tiền là 18.429.700 vnd (<i>Bằng chữ: Mười tám triệu, bốn trăm hai mươi chín nghìn, bảy trăm đồng./.</i>)	

– Giấy phép đăng ký kinh doanh của nhà thầu

BẢN SAO

SỞ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ
THÀNH PHỐ HÀ NỘI
PHÒNG ĐĂNG KÝ KINH DOANH

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

**GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN**

Mã số doanh nghiệp: 0103011395

Đăng ký lần đầu: ngày 05 tháng 11 năm 2008

Đăng ký thay đổi lần thứ: 6, ngày 23 tháng 03 năm 2018

1. Tên công ty

Tên công ty viết bằng tiếng Việt: CÔNG TY TNHH Y DƯỢC HÀ NỘI

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: HA NOI MEDICINE AND PHARMACY
COMPANY LIMITED

Tên công ty viết tắt:

2. Địa chỉ trụ sở chính

*Số nhà 1A7 Cù Chính Lan, Phường Khương Mai, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà
Nội, Việt Nam*

Điện thoại: 04.3566.6137

Fax: 04.3566.6720

Email:

Website:

3. Vốn điều lệ 3.000.000.000 đồng

Bằng chữ: Ba tỷ đồng

4. Thông tin về chủ sở hữu

Họ và tên: PHAN THỊ HẢI NAM

Giới tính: Nữ

Sinh ngày: 20/03/1974

Dân tộc: Kinh

Quốc tịch: Việt Nam

Loại giấy tờ chứng thực cá nhân: Thẻ căn cước công dân

Số giấy chứng thực cá nhân: 024174000149

Ngày cấp: 02/08/2016

Nơi cấp: Công an Hà Nội

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số 387, phố Trường Chinh, Phường Khương Trung,
Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

Chỗ ở hiện tại: Số 387, phố Trường Chinh, Phường Khương Trung, Quận Thanh
Xuân, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

5. Người đại diện theo pháp luật của công ty

– Giấy chứng nhận GDP của nhà thầu

UBND THÀNH PHỐ HÀ NỘI
SỞ Y TẾ

Số: 548/1/GDP

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

BẢN SAO

GIẤY CHỨNG NHẬN ĐẠT
“THỰC HÀNH TỐT PHÂN PHỐI THUỐC”
GOOD DISTRIBUTION PRACTICES (GDP)

GIÁM ĐỐC SỞ Y TẾ HÀ NỘI CHỨNG NHẬN

Cơ sở: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội

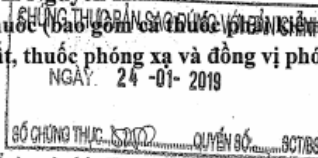
Trụ sở: Số nhà 1A7 Cù Chính Lan, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội

Đạt “Thực hành tốt phân phối thuốc” (GDP)

Tại địa chỉ: 28D2 phố Yên Phúc, tổ dân phố số 5, phường Phúc La, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội

Người quản lý chuyên môn: **ĐSĐH Nguyễn Hải Hà**

Phạm vi kinh doanh: Bán buôn thuốc (bao gồm cả thuốc phân phối) soát đặc biệt trừ thuốc gây nghiện
thuốc hướng thần, thuốc tiền chất, thuốc phóng xạ và đồng vị phóng xạ) bảo quản ở điều kiện thường



Hà Nội, ngày 19 tháng 1 năm 2018

Giấy chứng nhận GDP này có giá trị ba năm kể từ ngày ký





CÔNG CHỨNG VIÊN
Nguyễn Văn Linh






Nguyễn Khắc Hiền

- Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh của nhà thầu

<p>CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc</p> <p>GIẤY CHỨNG NHẬN ĐỦ ĐIỀU KIỆN KINH DOANH DƯỢC</p> <p>Số: 01-0548/HNO-ĐKKDD/CL1 Cấp lại lần 1</p> <p>GIÁM ĐỐC SỞ Y TẾ HÀ NỘI CHỨNG NHẬN</p>	
<p>Cơ sở kinh doanh: Công ty TNHH Y Dược Hà Nội Trụ sở chính: Số nhà 1A7 Cù Chính Lan, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội Địa chỉ kinh doanh: 28D2 phố Yên Phúc, tổ dân phố số 5, phường Phúc La, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội</p> <p>Người chịu trách nhiệm chuyên môn về dược của cơ sở: Họ và tên: Nguyễn Hải Hà Trình độ chuyên môn: Dược sỹ đại học Chứng chỉ hành nghề dược số: 02588/HNO-CCHND do Sở Y tế cấp ngày 21/4/2014</p>	
<p>Đủ điều kiện kinh doanh dược loại hình: Cơ sở bán buôn thuốc</p> <p>Phạm vi kinh doanh: Bán buôn thuốc (bao gồm cả thuốc phải kiểm soát đặc biệt trừ thuốc gây nghiện thuốc hướng thần, thuốc tiền chất, thuốc phóng xạ và đồng vị phóng xạ) bảo quản ở điều kiện thường</p>	
<p>CHỨNG THỰC BẢN SAO ĐÚNG VỚI BẢN CHÍNH NGÀY: 24-01-2019 SỞ CHỨNG THỰC SỐ: 80 QUYỀN SỞ: 80/HN</p> <p>Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh dược có hiệu lực kể từ ngày ký Thay thế Giấy chứng nhận ĐKKD thuốc số 01-0548/HNO-ĐKKDD cấp ngày 25/8/2015 Q.</p> <p>Nội, ngày 19 tháng 1 năm 2018</p>	
<p> VĂN PHÒNG CÔNG CHỨNG MIỀN BẮC HÀ ĐÔNG - TP HÀ NỘI</p> <p>CÔNG CHỨNG VIÊN Nguyễn Văn Linh</p>	<p> SỞ Y TẾ HÀ NỘI</p> <p>Nguyễn Khắc Hiền</p>

– Giấy chứng chỉ hành nghề dược

<p>UBND THÀNH PHỐ HÀ NỘI SỞ Y TẾ Số: 02588/HNO-CCHND</p>	<p>CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM <u>Độc lập - Tự do - Hạnh phúc</u> BẢN SAO</p>
	<p>GIÁM ĐỐC SỞ Y TẾ HÀ NỘI</p> <p>Chứng nhận Bà: Nguyễn Hải Hà Năm sinh: 1982 Số CMND: 111606025 Trình độ chuyên môn: Dược sỹ đại học Địa chỉ thường trú: Tổ 2, Bàng A, phường Hoàng Liệt, quận Hoàng Mai thành phố Hà Nội</p> <p>Dù tiêu chuẩn đăng ký hành nghề các loại hình kinh doanh thuốc sau:</p> <ul style="list-style-type: none">- Doanh nghiệp sản xuất thuốc- HTX, hộ kinh doanh cá thể sản xuất dược liệu, thuốc đông y, thuốc từ dược liệu- Doanh nghiệp bán buôn thuốc- HTX, hộ kinh doanh cá thể bán buôn dược liệu, thuốc đông y, thuốc từ dược liệu- Đại lý bán buôn vaccin, sinh phẩm y tế- Nhà thuốc- Quầy thuốc- Đại lý bán thuốc của doanh nghiệp- Tủ thuốc của trạm y tế- Cơ sở bán lẻ thuốc đông y, thuốc từ dược liệu <p>UBND PHƯỜNG HÀNG BÈ Doanh nghiệp xuất khẩu, nhập khẩu thuốc CHỨNG THỰC BẢN SAO ĐÚNG VỚI BẢN CHÍNH nghiệp làm dịch vụ bảo quản thuốc NGÀY: 22-07-2015 - Doanh nghiệp làm dịch vụ kiểm nghiệm thuốc.</p>
<p>Số chứng thực: 3715 Quyền số: 03CT/BS Chứng chỉ có giá trị từ ngày 21 tháng 4 năm 2014</p>	<p>Hà Nội, ngày 21 tháng 4 năm 2014</p>
	
<p>PHÓ CHỦ TỊCH <i>Nguyễn Hương Lan</i></p>	<p>KT. GIÁM ĐỐC PHÓ GIÁM ĐỐC <i>Nguyễn Văn Yên</i></p>

– Cam kết của nhà thầu

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

CAM KẾT CỦA NHÀ THẦU

Hà Nội, ngày 20 tháng 7 năm 2020

Tên gói thầu: Gói 1 Thuốc Generic phục vụ bệnh nhân thu một phần viện phí

Tên dự toán: Mua sắm thuốc cho Hệ thống nhà thuốc Bệnh viện và bổ sung cho bệnh nhân Bảo hiểm y tế năm 2020.

Kính gửi: BỆNH VIỆN TRUNG ƯƠNG QUÂN ĐỘI 108

Sau khi nghiên cứu hồ sơ mời thầu mà chúng tôi nhận được, chúng tôi Công ty TNHH Y Dược Hà Nội cam kết thực hiện:

I. VỀ HỒ SƠ DỰ THẦU


1. Thông tin ghi trong hồ sơ dự thầu là chính xác
2. Tất cả các mặt hàng tham dự thầu đều đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng đã đăng ký với Cục Quản lý Dược, có giấy phép lưu hành do Bộ Y Tế cấp
3. Tất cả các mặt hàng tham dự thầu đều có đầy đủ giấy tờ xác nhận về xuất xứ, chứng chỉ chất lượng, giấy phép lưu hành tại Việt Nam còn hiệu lực.
4. Giá dự thầu không cao hơn giá kê khai/ kê khai lại đang có hiệu lực và cam kết chưa có ý kiến bằng văn bản của cơ quan có thẩm quyền về mức giá đã kê khai.


II. VỀ MẶT HÀNG

1. Nhà thầu luôn có sẵn hàng ngay sau khi ký hợp đồng để đáp ứng được nhu cầu khi bên mời thầu có nhu cầu sử dụng.
2. Thuốc được cung cấp thành nhiều đợt khác nhau tùy theo yêu cầu của bên mời thầu.
3. Địa điểm cung cấp: Hệ thống Nhà thuốc Bệnh Viện Trung Ương Quân Đội 108.
Số 1 Phố Trần Hưng Đạo, P.Bạch Đằng, Q.Hai Bà Trưng, TP.Hà Nội
Điện thoại: 0246.326.5659

Nếu hồ sơ dự thầu của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi sẽ thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định tại mục 1 – Chương V – Phạm vi cung cấp.

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA NHÀ THẦU
(Ký ghi tên, chức danh và đóng dấu)

 **GIÁM ĐỐC**
Phan Thị Hải Nam



- Xác nhận đăng ký thông tin trên hệ thống mạng đấu thầu quốc gia.

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ

CỤC QUẢN LÝ ĐẤU THẦU

CÔNG TY
TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
Y DƯỢC
HÀ NỘI

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Thành phố Hà Nội, ngày 26 tháng 3 năm 2019

XÁC NHẬN ĐĂNG KÝ THÔNG TIN TRÊN HỆ THỐNG MẠNG ĐẤU THẦU QUỐC GIA

Thông tin doanh nghiệp

Số ĐKKD	0103011395	Ngày ĐKKD	05/11/2008
Tên nhà thầu	Công ty TNHH Y Dược Hà Nội		
Tên tiếng Anh	Ha Noi Medicine and Pharmacy Company Limited		
Lĩnh vực kinh doanh	Hàng hóa	Phân loại doanh nghiệp	Công ty trách nhiệm hữu hạn
Số nhân viên	21	Vốn điều lệ	3000000000
Số điện thoại	0435666137	Số fax	0435666720
Địa chỉ	Số 1A7 Cù Chính Lan, Phường Khương Mai, Quận Thanh Xuân, TP Hà Nội, Việt Nam		
Trang web			
Tỉnh/Thành phố	Thành phố Hà Nội	Quốc gia	VIET NAM

Thông tin ngành nghề

STT	Tên ngành nghề
1	Bán buôn thuốc, mua bán mỹ phẩm

Nơi nhận

- Như trên

- Lưu văn thư

Người đại diện

M.S.D.N: 010301

CÔNG TY
TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
Y DƯỢC
HÀ NỘI

PHỤ LỤC 2

BẢNG KHẢO SÁT

Xin chào bạn !

Tôi là học viên nghiên cứu của Học viện Công Nghệ Bưu Chính Viễn Thông. Hiện nay chúng tôi đang tiến hành thực hiện đề tài, “***Các giải pháp nâng cao khả năng trúng thầu của công ty TNHH Y Dược Hà Nội***”. Tôi làm phiếu này với mục đích hỏi ý kiến của các chuyên gia trong lĩnh vực đấu thầu, chấm thầu, chuyên viên kinh doanh ngành Dược. Các ý kiến và quan điểm của anh/chị sẽ giúp tôi có cơ sở khoa học để đề xuất các ý kiến nhằm quản lý tốt hoạt động đấu thầu trong ngành Dược và Y tế.

Chúng tôi cam kết mọi thông tin Anh/Chị cung cấp chỉ dùng cho mục đích nghiên cứu, rất mong nhận được sự hỗ trợ của Anh/Chị.

Xin chân thành cảm ơn!

Phần I: Thông tin cá nhân

Xin bạn vui lòng cho biết một số thông tin cá nhân sau:

Giới tính: ☐ Nam

☐ Nữ

Trình độ học vấn:

☐ Sau Đại học

☐ Cao đẳng

☐ Đại học

☐ THPT

Nghề nghiệp:

☐ Quản lý, chuyên viên Dược/Y tế Bệnh viện

☐ Quản lý kinh doanh Dược/Y tế

☐ Chuyên viên kinh doanh Dược/Y tế

☐ Chuyên viên phân tích, đánh giá, kiểm định thầu

Phần II: Nội dung câu hỏi khảo sát

Dưới đây là một số phát biểu đối với *khả năng trúng thầu cung cấp thuốc cho bệnh viện của một công ty ngành dược*, xin Anh/Chị vui lòng cho biết ý kiến của mình về các phát biểu này bằng cách *khoanh tròn* vào một ô tương ứng với mức độ mà anh/chị đồng ý. Mức độ đồng ý cụ thể như sau:

Hoàn toàn không đồng ý	Không đồng ý	Bình thường	Đồng ý	Hoàn toàn đồng ý
1	2	3	4	5

STT	Các chỉ tiêu đánh giá khả năng trúng thầu cung cấp thuốc vào bệnh viện của một Công ty ngành dược	MỨC ĐỘ ĐỒNG Ý				
		1	2	3	4	5
Chỉ tiêu về năng lực tài chính						
1	Tiềm lực tài chính vững chắc	1	2	3	4	5
2	Quỹ tài chính dự phòng đầy đủ	1	2	3	4	5
3	Khả năng huy động vốn tốt	1	2	3	4	5
Chỉ tiêu về giá dự thầu						
	Tổng giá càng cao càng tốt	1	2	3	4	5
	Giá các hạng mục cao	1	2	3	4	5
	Tỷ trọng chi phí hoạt động kinh doanh, marketing cao	1	2	3	4	5
Chỉ tiêu về khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật						
4	Cơ cấu cấu tổ chức được quản lý chặt chẽ và hợp lý	1	2	3	4	5
5	Bộ máy quản lý, quản trị có trình độ chuyên môn cao	1	2	3	4	5
6	Đội ngũ nhân viên đảm bảo trình độ chuyên môn và yêu cầu công việc tốt.	1	2	3	4	5

7	Đội ngũ tổ chức lập hồ sơ dự thầu đáp ứng tốt yêu cầu về chuyên môn tốt.	1	2	3	4	5
Chỉ tiêu về khả năng đáp ứng tiến độ cung cấp của nhà thầu						
8	Đáp ứng tốt yêu cầu về tài chính trong đấu thầu	1	2	3	4	5
9	Đáp ứng tốt yêu cầu về nhân lực trong đấu thầu					
10	Đáp ứng tốt yêu cầu về nguồn gốc, chất lượng sản phẩm trong đấu thầu	1	2	3	4	5
11	Đáp ứng tốt yêu cầu về thời gian trước và sau đấu thầu	1	2	3	4	5
Chỉ tiêu Kỹ thuật, công nghệ						
12	Khả năng quản lý và bảo mật thông tin tốt	1	2	3	4	5
13	Khả năng đáp ứng yêu cầu kỹ thuật về bảo quản sản phẩm được/y tế tốt	1	2	3	4	5
14	Khả năng đóng gói, vận chuyển hàng hóa đúng quy cách tốt	1	2	3	4	5
Uy tín, danh tiếng của nhà thầu (kinh nghiệm, danh tiếng, hình ảnh, chiến lược bán hàng)						
18	Quy mô, phạm vi hoạt động của nhà thầu lớn	1	2	3	4	5
19	Uy tín của nhà thầu trong ngành Dược cao	1	2	3	4	5
21	Hình ảnh tích cực của nhà thầu (Cơ sở vật chất, Website, Email, Xuất hiện trên các phương tiện thông tin đại chúng)	1	2	3	4	5

Trong những chỉ tiêu kể trên, chỉ tiêu nào được đánh giá cao nhất? Xin anh/chị xếp theo thứ tự ưu tiên.

Chỉ tiêu về năng lực tài chính	
Chỉ tiêu về giá dự thầu	
Chỉ tiêu về khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật	
Chỉ tiêu về khả năng đáp ứng tiến độ cung cấp của nhà thầu	
Chỉ tiêu Kỹ thuật, công nghệ	
Uy tín, danh tiếng của nhà thầu (kinh nghiệm, danh tiếng, hình ảnh, chiến lược bán hàng)	

Cảm ơn Anh/Chị đã dành thời gian giúp đỡ!

BẢN CAM ĐOAN VỀ KIỂM TRA MỨC ĐỘ TƯƠNG ĐỒNG

Em cam đoan đã thực hiện việc kiểm tra mức độ tương đồng nội dung luận văn qua phần mềm DoIT một cách trung thực và đạt kết quả mức độ tương đồng là 20% toàn bộ nội dung luận văn. Bản luận văn kiểm tra qua phần mềm là bản cứng đã nộp để bảo vệ trước hội đồng. Nếu sai em xin chịu các hình thức kỷ luật theo quy định hiện hành của Học viện.

Hà Nội, ngày 20 tháng 11 năm

2020

Học viên Cao học

Lê Thùy Linh



Hệ thống hỗ trợ nâng cao chất lượng tài liệu

KẾT QUẢ KIỂM TRA TRÙNG LẬP TÀI LIỆU

THÔNG TIN TÀI LIỆU

Tác giả	lelinh
Tên tài liệu	Luận văn -Lê Thùy Linh hoàn chỉnh
Thời gian kiểm tra	20-11-2020, 16:21:25
Thời gian tạo báo cáo	20-11-2020, 16:22:50

KẾT QUẢ KIỂM TRA TRÙNG LẬP



Điểm	20
Nguồn trùng lặp tiêu biểu	[text.123doc.org, thuvienphapluat.vn, 123doc.org]

(*) Kết quả trùng lặp phụ thuộc vào dữ liệu hệ thống tại thời điểm kiểm tra

Học viên

Người hướng dẫn khoa học

Lê Thùy Linh

TS. Hồ Hồng Hải