

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG



Lê Thùy Linh

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

Mã số: 8.34.01.01

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ

HÀ NỘI - 2020

Luận văn được hoàn thành tại:

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG

Người hướng dẫn khoa học: TS. Hồ Hồng Hải

Phản biện 1: PGS.TS. Phan Tố Uyên

Phản biện 2: PGS.TS. Nguyễn Hồng Thái

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn thạc sĩ tại
Học viện Công
nghệ Bưu chính Viễn thông

Vào lúc: giờ ngày 09 tháng 01 năm 2021.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Thư viện của Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông.

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***

được 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.

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 khả năng trúng thầu trong lĩnh vực Y Dược. 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 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

Có nhiều cách hiểu khác nhau về đấu thầu:

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.

Thứ hai: Đấu thầu chính là giai đoạn tiền hợp đồng.

Thứ ba: Chủ thể tham gia quan hệ đấu thầu dịch vụ, hàng hóa.

Thứ tư: Hình thức pháp lý của quan hệ đấu thầu là hồ sơ dự thầu và hồ sơ mời thầu.

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.

1.1.3. Mục đích của công tác đấu thầu

Có thể nói mục đích của công tác đấu thầu chính là chất lượng, giá thành, tiến độ cung cấp, ...

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.

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

1.1.5.1. Phạm vi áp dụng

1.1.5.2. Đối tượng áp dụng

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:

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

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

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

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

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 y dược

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

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			
...			

(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		

(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.

1.2.3.1. Chỉ tiêu năng lực tài chính

1.2.3.2. Giá dự thầu

1.2.3.3. Khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật

1.2.3.4. Khả năng đáp ứng tiến độ

1.3. Hiệu quả đấu thầu

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

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;

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

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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..

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) Thuốc 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.

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.
- 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.

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 ĐẤU 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

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, vacxin, sinh phẩm y tế,... Buôn bán mỹ phẩm

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.

Dựa vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Y Dược Hà Nội 2017 – 2019, có thể thấy 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.

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.

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.

2.2.2.2. Nhân sự phụ trách đấu thầu

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

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.

2.2.3. Quy trình đấu thầu các gói thầu của 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 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

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
- b. Tài liệu về năng lực, kinh nghiệm của nhà thầu
- c. Tài liệu đánh giá về mặt kỹ thuật của thuốc dự thầu

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 chấm thầu, duyệt thầu tại các bệnh viện. Kết quả cho thấy:

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

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.

2.3.3. Về khả năng đáp ứng

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

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 được/y tế và vận chuyển hàng hóa có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trúng thầu của công ty.

2.3.5. Về phương tiện hữu hình

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.

2.3.6. Về kinh nghiệm, danh tiếng, marketing

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.

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

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.

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.

Về sản phẩm và công nghệ

Về thương hiệu

Về tiến độ thực hiện thầu

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

Về nhân sự

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

Cơ sở vật chất

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 ĐẦU 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.

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

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

Cơ sở đề ra giải pháp

Hiện nay, số lượng nhân viên tham gia trực tiếp chưa tương xứng, số lượng còn ít, chưa được trang bị lại kiến thức cho phù hợp với yêu cầu và đòi hỏi của sự tiến bộ trong ngành. Vấn đề tuyển dụng chưa được quan tâm.

Giải pháp thực hiện

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

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

Xây dựng quy chế thưởng, phạt nghiêm minh

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

Nguồn thông tin về đối thủ

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.

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

Việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp là hết sức cần thiết, đây chính 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.

Tăng cường hoạt động PR marketing để thu hút được leads chất lượng tự tìm đến.

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 ...

Bên cạnh đó sử dụng các dịch vụ tư vấn từ các công ty tư vấn thị trường ngành Y tế;

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.

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

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 nâng cao hiệu quả đấu 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