

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG



NGUYỄN VŨ HOÀNG ANH

**HOẠT ĐỘNG ĐẦU THẦU DỰ ÁN ĐẦU TƯ TẠI
VIỄN THÔNG BẮC GIANG**

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

Mã số: 8.34.01.01

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SỸ

(Theo định hướng ứng dụng)

Hà Nội - 2021

Luận văn được hoàn thành tại:

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG

Người hướng dẫn khoa học: GS.TS BÙI XUÂN PHONG

Phản biện 1: TS. Trần Thị Hoà

Phản biện 2: PGS.TS Vũ Minh Trai

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

Vào lúc: Ngày 15 tháng 01 năm 2022

Có thể tìm hiểu luận văn này tại:

Thư viện của Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông

I. MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Đầu tư là sự hy sinh các nguồn lực hiện tại để tiến hành các hoạt động nhằm thu được các kết quả, thực hiện được những mục tiêu nhất định trong tương lai. Các nguồn lực có thể là tiền, tài nguyên thiên nhiên, là sức lao động, trí tuệ. Những kết quả đạt được có thể là sự gia tăng tài sản vật chất, tài sản chính hoặc tài sản trí tuệ và nguồn lực có đủ điều kiện để làm việc với năng suất cao hơn cho nền kinh tế và cho toàn bộ xã hội.

Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư của Viễn thông Bắc Giang đến nay vẫn cơ bản tuân thủ theo qui định, góp phần mang lại hiệu quả cho các dự án. Tuy nhiên, hoạt động này chưa thật sự đạt được hiệu quả tối đa, vẫn tồn tại nhiều hạn chế nhất định làm ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả dự án như trình độ đội ngũ nhân viên tham gia vào công tác đấu thầu chưa được đào tạo một cách bài bản, chủ yếu làm theo thói quen, kinh nghiệm người trước truyền người sau, quy trình đấu thầu còn chồng chéo, phương pháp đấu thầu còn chưa đồng nhất.... Vì vậy, việc đánh giá lại và tìm ra các giải pháp hoàn thiện hoạt động đấu thầu các dự án đầu tư là một trong những hoạt động hết sức quan trọng, cấp thiết đối với Viễn thông Bắc Giang trong giai đoạn hiện nay nhằm nâng cao hiệu quả đầu tư, tạo nội lực cạnh tranh cho đơn vị.

2. Tổng quan về vấn đề nghiên cứu

TS Đặng Minh Trang (2002), Giáo trình tính toán dự án đầu tư, Nhà xuất bản Thống kê. Giáo trình giảng dạy tại Trường Đại học Khoa học Tự nhiên Tp. Hồ Chí Minh.

Về luận văn thạc sỹ hiện có một số đề cập đến đấu thầu dự án đầu tư như:

Trần Như Long (2012), Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng đấu thầu trong xây lắp ở Sở GTVT Quảng Ninh.

Trần Thái Tuấn (2017), Quản lý nhà nước trong lĩnh vực đấu thầu các dự án đầu tư ở ban quản lý dự án, Tổng Cục hậu cần, Bộ Công an.

Lê Văn Hưng (2014), Đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh đấu thầu xây dựng của Tổng Công ty CP XNK và xây dựng Việt Nam.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của luận văn là hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án tại Viễn thông Bắc Giang.

Để đạt được mục đích nghiên cứu, luận văn cần thực hiện các nhiệm vụ:

+ Nghiên cứu, hệ thống hóa những lý luận cơ bản về đấu thầu dự án đầu tư.

+ Đánh giá thực trạng hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang.

+ Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp mang tính hệ thống và khả thi nhằm hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư của Viễn thông Bắc Giang trong thời gian tới.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng nghiên cứu:* Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư.

- *Phạm vi nghiên cứu:*

+ Về không gian: Tại Viễn thông Bắc Giang - Đơn vị trực thuộc Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

+ Về thời gian: Thực hiện nghiên cứu, phân tích, đánh giá công tác hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang trong thời gian 5 năm từ năm 2016 đến năm 2020 và đưa ra các giải pháp hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư của đơn vị cho giai đoạn 2021 - 2024.

5. Phương pháp nghiên cứu của đề tài

Luận văn tiếp cận đối tượng nghiên cứu dựa trên cơ sở vận dụng lý thuyết, chú trọng việc tổng hợp và phân tích dựa trên những dữ liệu thu thập được. Cụ thể như sau:

- *Về lý thuyết:* Sử dụng phương pháp nghiên cứu phân loại, hệ thống hóa lý thuyết. Thực hiện nghiên cứu tài liệu, thu thập và sắp xếp các tài liệu khoa học đã biết thành một hệ thống logic theo từng mặt, từng nhóm kiến thức, từng vấn đề có cùng bản chất nhằm kết cấu thành cái dễ nhận biết, dễ sử dụng theo mục đích nghiên cứu của đề tài.

- *Về nội dung đề tài:* Sử dụng phương pháp nghiên cứu thực tiễn như: Phương pháp quan sát khoa học đối tượng nghiên cứu để nhận biết đối tượng một cách có hệ thống nhằm thu thập thông tin; Phương pháp phân tích và tổng kết kinh nghiệm xem xét lại thành quả của hoạt động thực tiễn trong quá khứ để rút ra những kết luận, tìm ra các giải pháp hoàn thiện, bổ ích cho khoa học và cho thực tiễn.

- *Về phương pháp thu thập thông tin:* Thu thập, thống kê từ tài liệu tham khảo, từ các nguồn thông tin thứ cấp.

- *Về phương pháp xử lý thông tin:* Phương pháp phân tích, so sánh, đối chứng để đánh giá hiện trạng trên cơ sở đó nghiên cứu giải pháp hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư của Viễn thông Bắc Giang trong thời gian tới.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về dự án đầu tư và đấu thầu dự án đầu tư

Chương 2: Thực trạng hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ VÀ ĐẦU THẦU DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1.1 Dự án đầu tư

1.1.1 Khái niệm dự án đầu tư

Theo luật đầu tư năm 2015: “Dự án đầu tư là tập hợp các đề xuất bỏ vốn trung hạn và dài hạn để tiến hành các hoạt động đầu tư trên địa bàn cụ thể, trong khoảng thời gian xác định”. [1]

Theo ngân hàng thế giới: “Dự án đầu tư là tổng thể các chính sách, hoạt động và chi phí liên quan với nhau được hoạch định nhằm đạt được những mục tiêu nào đó trong một thời gian nhất định”.

Theo luật đấu thầu: “Dự án đầu tư là tập hợp các đề xuất để thực hiện một phần hay toàn bộ công việc nhằm đạt được mục tiêu hay yêu cầu nào đó trong một thời gian nhất định dựa trên nguồn vốn xác định”. [3]

1.1.2 Vai trò dự án đầu tư

a. Đối với chủ đầu tư:

Dự án đầu tư là căn cứ quan trọng để nhà đầu tư quyết định có nên đầu tư hay không. Là cơ sở để chủ đầu tư thuyết phục các tổ chức tài chính tài trợ vốn.

b. Đối với nhà nước:

Dự án đầu tư là tài liệu để các cấp có thẩm quyền xem xét cấp giấy phép đầu tư, là căn cứ pháp lý để tòa xem xét, giải quyết khi có tranh chấp giữa các bên tham gia đầu tư trong quá trình thực hiện dự án.

c. Đối với nhà tài trợ:

Dự án đầu tư là căn cứ để các cơ quan này xem xét tính khả thi của dự án để quyết định có nên tài trợ vốn hay không, tài trợ đến mức độ nào cho dự án để đảm bảo rủi ro ít nhất cho nhà tài trợ.

1.1.3. Đặc điểm, chu kỳ dự án đầu tư

1.1.3.1. Đặc điểm dự án đầu tư

Một là, Một dự án đầu tư khi xây dựng có thể là dự án ngắn hạn hay dài hạn.

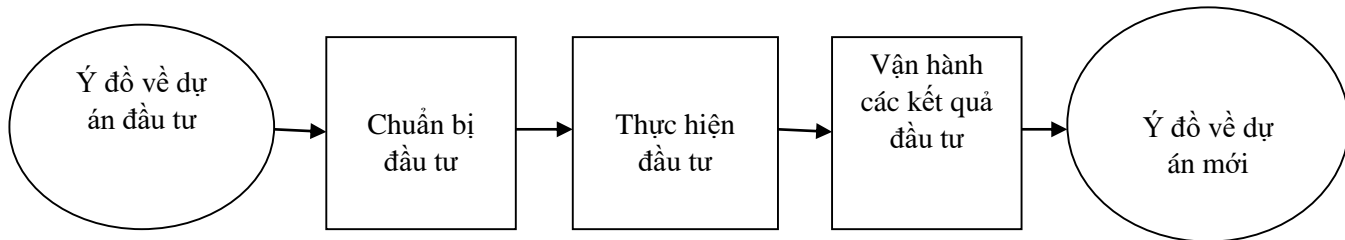
Hai là, dự án đầu tư luôn có mục tiêu rõ ràng

1.1.3.2. Chu kỳ dự án đầu tư

Chu kỳ của một dự án đầu tư:

Chu kỳ của một dự án đầu tư là các bước hoặc các giai đoạn mà một dự án phải trải qua bắt đầu từ khi dự án mới chỉ là ý đồ cho đến khi dự án được hoàn thành chấm dứt hợp đồng.

Ta có thể minh họa chu kỳ của dự án đầu tư theo hình sau đây:



Hình 1.1. Chu kỳ của dự án đầu tư

1.2 Đấu thầu dự án đầu tư

1.2.1 Khái niệm đấu thầu dự án đầu tư

“Đấu thầu” đã xuất hiện trong thực tế đời sống xã hội từ lâu, đã được vận dụng ở nhiều nước trên thế giới.

Dựa trên những phân tích trên, luận văn này mạnh dạn đưa ra một khái niệm chung nhất về đấu thầu như sau: *Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng các yêu cầu cơ bản của bên mời thầu để thực hiện gói thầu, có giá đặt thầu thấp nhất trong các nhà thầu tham dự thầu và thấp hơn hoặc bằng giá gói thầu.*

1.2.2 Mục đích đấu thầu dự án đầu tư

- Đảm bảo tính cạnh tranh
- Đảm bảo tính Công bằng
- Đảm bảo tính minh bạch
- Đảm bảo hiệu quả kinh tế

1.2.3 Vai trò đấu thầu dự án đầu tư

- *Đứng về phía chủ đầu tư:* Đấu thầu là cơ sở để đánh giá đúng chính xác năng lực thực sự của các nhà thầu, ngăn chặn được những biểu hiện tiêu cực thiên vị của chủ đầu tư và nhà thầu.

- *Đứng về phía nhà thầu:* Khuyến khích các nhà thầu nâng cao trình độ kỹ thuật, áp dụng công nghệ và các giải pháp thi công tốt nhất, tận dụng tối đa mọi nguồn lực sẵn có của mình.

1.2.4. Nội dung cơ bản của đấu thầu dự án đầu tư

1.2.4.1. Các nguyên tắc đấu thầu:

Để đảm bảo tính đúng đắn trung thực, khách quan, công bằng minh bạch và hiệu quả, chủ đầu tư quản lý dự án tuân theo các nguyên tắc [7,tr 252].

1.2.4.2. Phân loại đấu thầu.

Căn cứ vào lĩnh vực đấu thầu.

Căn cứ vào hình thức đấu thầu.

1.2.4.3. Phương thức đấu thầu

Đấu thầu một túi hồ sơ (một phong bì)

Đấu thầu hai túi hồ sơ (hai phong bì)

Đấu thầu hai giai đoạn

1.2.5 Nhân tố ảnh hưởng đến đấu thầu dự án đầu tư

1.2.5.1. Môi trường pháp lý về đấu thầu.

Đây là nhân tố quan trọng hàng đầu đảm bảo cho hoạt động đấu thầu đi vào nề nếp. Những quy định pháp luật về đầu tư xây dựng và đấu thầu được thiết lập tạo hành lang pháp lý để giải quyết các tranh chấp thường xảy ra trong quá trình đấu thầu. Thể chế luật pháp, chính sách, quy định của Nhà nước là cơ sở pháp lý, là kim chỉ nam cho việc thực hiện các hoạt động đấu thầu.

1.2.5.2. Nhóm nhân tố liên quan đến thực hiện của chủ đầu tư.

Trong đề tài này, khái niệm chủ đầu tư, cụ thể đối với Dự án nâng cấp đô thị Việt Nam thì các Ban quản lý dự án (gọi tắt là các PMU) chính là đơn vị được giao nhiệm vụ thay mặt UBND tỉnh hoặc UBND thành phố làm chủ đầu tư các dự án từ khi hình thành cho đến khi kết thúc xây dựng đưa vào vận hành khai thác. Như vậy các PMU sẽ được gọi là “chủ đầu tư”; UBND tỉnh hoặc UBND thành phố là “cơ quan có thẩm quyền”, Chủ tịch hoặc phó chủ tịch UBND tỉnh, UBND thành phố ký các quyết định và các văn bản có liên quan là “người có thẩm quyền”.

1.2.5.3. Nhóm nhân tố của nhà thầu đấu thầu ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động đấu thầu, khả năng cạnh tranh trong đấu thầu.

Nhân tố không kém phần quan trọng góp phần đóng góp vào sự thành công của hoạt động đấu thầu chính là các nhà thầu. Tất cả các công ty, doanh nghiệp, các tập đoàn, công ty tư vấn xây dựng tham gia vào tổ chức thực hiện các gói thầu có ảnh hưởng rất lớn đến

chất lượng đấu thầu. Việc hiểu biết luật pháp, việc lãnh đạo tham gia một cách nghiêm túc các cuộc thầu, chất lượng chuẩn bị và chất lượng hồ sơ tham dự thầu của họ là nhân tố quyết định đến chất lượng đấu thầu.

1.3 Trình tự thực hiện đấu thầu dự án đầu tư

1.3.1. Chuẩn bị đấu thầu.

- 1.3.1.1. Lập kế hoạch đấu thầu:
- 1.3.1.2. Tổ chuyên gia xét thầu
- 1.3.1.3. Chuẩn bị hồ sơ mời thầu
- 1.3.1.4. Xác định tiêu chuẩn đánh giá

1.3.2. Mời thầu

- 1.3.2.1. Thông báo quảng cáo mời thầu:
- 1.3.2.2. Phát hành hồ sơ mời thầu:

1.3.3. Nộp và nhận hồ sơ dự thầu

1.3.4. Mở thầu.

1.3.5. Đánh giá Hồ sơ dự thầu

Bước phân tích, đánh giá để xếp hạng các hồ sơ dự thầu là bước quan trọng để đạt được mục tiêu đấu thầu. Việc phân tích, đánh giá và xếp hạng các hồ sơ dự thầu được tiến hành trên cơ sở yêu cầu của hồ sơ mời thầu và các tiêu chuẩn đánh giá đã quyết định trước. Yêu cầu chung của việc đánh giá các hồ sơ dự thầu là đảm bảo tính chính xác, khách quan minh bạch và công bằng.

1.3.5.1. Đánh giá hồ sơ dự thầu lựa chọn tư vấn

Đánh giá hồ sơ đề xuất kỹ thuật.

- Xem xét tính phù hợp về mặt hành chính pháp lý của từng hồ sơ dự thầu đối với các yêu cầu của hồ sơ mời thầu.
- Làm rõ hồ sơ dự thầu: để giúp quá trình kiểm tra, đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu, bên mời thầu có thể yêu cầu các nhà thầu làm rõ thêm hồ sơ dự thầu đã nộp.
- Đánh giá chi tiết từng hồ sơ dự thầu trên cơ sở tiêu chuẩn kinh nghiệm của nhà thầu: giải pháp và phương pháp luận; nhân sự đề xuất.

Đánh giá hồ sơ đề xuất tài chính và thương thảo hợp đồng

Những nhà thầu có điểm kỹ thuật vượt qua điểm kỹ thuật tối thiểu 70 điểm được mời mở đề xuất tài chính. Nhà thầu có điểm đánh giá tổng hợp cao nhất được xây dựng trên cơ sở tiêu chuẩn đánh giá về mặt kỹ thuật và về mặt tài chính được mời thương thảo. Việc thương thảo hợp

đồng cần dựa trên cơ sở các điều kiện tài chính giá cả hợp đồng và các điều kiện phù hợp với yêu cầu của bên mời thầu. Trường hợp thương thảo hợp đồng không thành công, bên mời thầu sẽ mời nhà thầu tiếp theo để tiếp tục thương thảo hợp đồng.

1.3.5.2. Đánh giá hồ sơ dự thầu về mua sắm hàng hoá và xây lắp

a) Đánh giá sơ bộ: Kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu:

b) Đánh giá chi tiết hồ sơ dự thầu

c) Xếp hạng hồ sơ dự thầu theo giá đánh giá. Hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất được xếp thứ nhất. Trong trường hợp gói thầu phức tạp, nếu thấy cần thiết thì bên mời thầu báo cáo chủ đầu tư cho phép nhà thầu có hồ sơ dự thầu xếp thứ nhất vào thương thảo sơ bộ về hợp đồng để tạo thuận lợi cho việc thương thảo hoàn thiện hợp đồng sau khi có kết quả trúng thầu.

1.3.6. *Trình duyệt kết quả trúng thầu*

Chủ đầu tư lập báo cáo về kết quả đấu thầu để trình người có thẩm quyền xem xét, quyết định và gửi đến cơ quan, tổ chức có trách nhiệm thẩm định.

Thông báo trúng thầu: Khi có quyết định phê duyệt kết quả đấu thầu của cấp có thẩm quyền, bên mời thầu gửi thông báo trúng thầu bằng văn bản qua thư bảo đảm hoặc qua điện báo, điện tín, fax tới các nhà thầu tham dự thầu. Bên mời thầu gửi dự thảo hợp đồng cho nhà thầu trúng thầu đến thương thảo, yêu cầu nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng và ký kết hợp đồng.

1.3.7. *Thương thảo ký hợp đồng*

Sau khi kết quả đấu thầu được duyệt, bên mời thầu tổ chức thương thảo và hoàn thiện hợp đồng với nhà thầu trúng thầu. Kết quả thương thảo, hoàn thiện hợp đồng là cơ sở để chủ đầu tư và nhà thầu tiến hành ký kết hợp đồng.

Kết luận chương

Chương 1 đã hệ thống hóa một số lý thuyết cơ bản về dự án đầu tư, đấu thầu dự án đầu tư, trình tự thực hiện đấu thầu dự án đầu tư. Đây là cơ sở đánh giá thực trạng hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại viễn thông Bắc Giang và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang .

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG ĐẦU THẦU DỰ ÁN ĐẦU TƯ TẠI VIỄN THÔNG BẮC GIANG

Giới thiệu chương

Chương 2 giới thiệu về Viễn thông Bắc Giang, đồng thời tập trung vào phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang. Trên cơ sở đó rút ra những kết quả đạt được, những tồn tại trong Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại đơn vị, làm rõ nguyên nhân để đề xuất giải pháp hoàn thiện trong chương 3

2.1 Tổng quan về Viễn thông Bắc Giang

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.

Viễn thông là ngành sản xuất kinh doanh có vị trí quan trọng đặc biệt trong nền kinh tế Quốc dân, Viễn thông Việt Nam nói chung và Viễn thông tỉnh Bắc Giang nói riêng đã có sự đóng góp to lớn cho sự phát triển kinh tế xã hội, an ninh, quốc phòng, nâng cao dân trí.

Trong thời kỳ xây dựng đất nước, đặc biệt là trong thời đại CNTT phát triển nhảy vọt như hiện nay, với phương châm đi tắt đón đầu, tiên thẳng vào công nghệ hiện đại, ngành viễn thông đã tạo được bước đi vững chắc, với tốc độ phát triển nhảy vọt, hòa nhập và tiến kịp ngành viễn thông với các nước trong và ngoài khu vực. Tiếp nối và phát huy truyền thống sử vàng của ngành Viễn thông Bắc Giang ngày nay cũng lớn mạnh và phát triển không ngừng cả về lượng và chất; đóng góp tích cực cho sự nghiệp xây dựng và phát triển của quê hương văn hiến và cách mạng.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức

Tên đầy đủ: Viễn thông Bắc Giang.

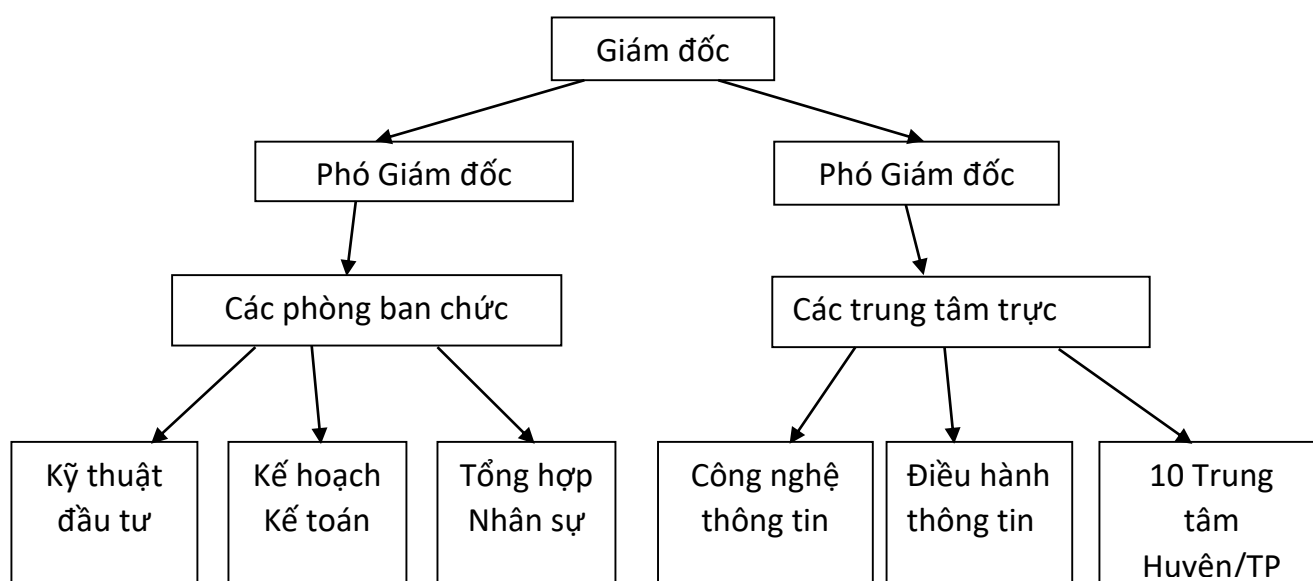
Tên giao dịch Quốc tế: VNPT Bac Giang.

Trụ sở: Số 34 Đường Nguyễn Thị Lưu TP Bắc Giang.

Website: www.vnptbacgiang.com.vn

MÔ HÌNH TỔ CHỨC CỦA VIỄN THÔNG BẮC GIANG

Bộ máy tổ chức của Viễn thông Bắc Giang được thể hiện qua sơ đồ dưới đây:



Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức Viễn thông Bắc Giang

(Nguồn: <https://vnptbacgiang.com.vn>)

❖ **Chức năng nhiệm vụ của Viễn thông Bắc Giang và Trung tâm Kinh doanh VNPT – Bắc Giang trong quá trình cung cấp dịch vụ thông tin di động.**

- Là đơn vị trực thuộc VNPT địa bàn Bắc Giang, Trung tâm Kinh doanh VNPT – Bắc Giang có nhiệm vụ kinh doanh và phát triển các sản phẩm dịch vụ của VNPT đến khách hàng.
- Trong quá trình cung cấp sản phẩm dịch vụ thông tin di động, Viễn thông Bắc Giang cùng các Trung tâm Viễn thông huyện/thành phố sẽ là đơn vị chịu trách nhiệm về phần chất lượng các tham số kỹ thuật của dịch vụ, Trung tâm Kinh doanh VNPT – Bắc Giang sẽ là đơn vị chịu trách nhiệm trong việc chất lượng phục vụ, chăm sóc khách hàng.
- Như vậy, xét về mặt chức năng nhiệm vụ, Trung tâm Kinh doanh VNPT – Bắc Giang sẽ cần có các cơ chế chính sách, gói cước hay các chương trình bán hàng để có thể đưa các sản phẩm của VNPT tới tận tay khách hàng.

2.2 Thực trạng hoạt động đấu thầu dự án đầu tư của Viễn thông Bắc Giang Giai đoạn 2016-2020

2.2.1. Các dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang

Các dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang trong giai đoạn 2016-2020:

+ Dự án đầu tư Xây dựng cơ sở hạ tầng mạng thông tin di động: gồm các dự án đầu tư: Thi công lắp đặt các tuyến truyền dẫn quang truy nhập cho các trạm BTS, Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng Nhà trạm BTS, cột anten, Đầu tư mua sắm thiết bị phục vụ mạng thông tin di động...

+ Dự án đầu tư Nâng cấp phát triển xDSL (Phục vụ phát triển thuê bao Internet và MyTV): gồm các dự án đầu tư: Thi công xây dựng và lắp đặt các tuyến truyền dẫn quang cho các trạm DSLAM; Mua sắm thiết bị phụ trợ phục vụ mạng xDSL...

+ Dự án đầu tư Cấp quang phát triển thuê bao FTTx: gồm các dự án đầu tư: Thi công xây dựng và lắp đặt các tuyến truyền dẫn quang cho các thuê bao băng rộng FTTH, Đầu tư mua sắm thiết bị phụ trợ phục vụ mạng xDSL...

+ Dự án đầu tư Khu công nghiệp, khu đô thị mới: gồm các dự án đầu tư: Xây dựng mạng cáp Khu công nghiệp, khu đô thị; Ngầm hóa cơ sở hạ tầng mạng ngoại vi viễn thông Khu công nghiệp, khu đô thị...

2.2.2. Thực trạng căn cứ pháp lý đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang

Luật số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013 của Quốc hội khóa XIII về Luật Đấu thầu;

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

Nghị định số 30/2015/NĐ-CP ngày 17 tháng 03 năm 2015 của Chính phủ về việc quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà đầu tư;

Nghị định số 17/2010/NĐ-CP ngày 04 tháng 03 năm 2010 của Chính phủ về bán đấu giá tài sản;

Quyết định số 50/2012/QĐ-TTg ngày 9 tháng 11 năm 2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc áp dụng hình thức chỉ định thầu đối với các gói thầu thuộc trường hợp đặc biệt do Thủ tướng chính phủ xem xét, quyết định;

2.2.3. Nguyên tắc tổ chức thực hiện đấu thầu dự án đầu tư

Đầu tư và đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn Thông Bắc Giang luôn được coi là trọng tâm của Viễn thông Bắc Giang. Do vậy, Viễn Thông Bắc Giang đã quán triệt và đưa ra các nguyên tắc rất chặt chẽ. Theo đó các đơn vị chịu chi phí, các Khối nghiệp vụ như Nhân sự, Nguồn vốn, Khách hàng Doanh nghiệp; Trung tâm kinh doanh bán buôn v.v, phối hợp cùng đơn vị đầu mối hỗ trợ lập tờ trình khởi tạo dự án và trình cấp thẩm quyền phê duyệt, đối với các tờ trình khởi tạo đầu tư đơn giản và phức tạp, căn cứ trên ngân sách dự toán hoặc ngân sách được duyệt đối với hạng mục đầu tư ngoài kế hoạch. Đối với các dự án đầu tư đơn giản, người trình và các đầu mối tại đơn vị, đối với các gói đầu tư phức tạp, tổ phân tích dự án chịu trách nhiệm trình phê duyệt.

2.2.4 Phân cấp quyết định và phê duyệt giá trị đầu tư của dự án

Theo Quy định Quản lý Đầu tư dự án đầu tư ban hành 24/05/2012 và Quy chế về tổ chức và hoạt động của Hội đồng Đầu tư Viễn Thông Bắc Giang, các cấp phê duyệt giá trị đầu tư và kết quả đấu thầu mua sắm tài sản nói chung và tài sản Viễn thông nói riêng được quy định cụ thể như sau:

2.2.4.1. Phân cấp quyết định và phê duyệt giá trị đầu tư

Bảng 2.2: Bảng phân cấp thẩm quyền quyết định giá trị đầu tư

TT	Hạng mục đầu tư	CẤP CÓ THẨM QUYỀN QUYẾT ĐỊNH		
	Tổng giám đốc	Chủ tịch Hội đồng đầu tư Viễn thông	Chủ tịch hội đồng đầu tư tài sản	Chủ tịch hội đồng Quản trị
Đầu tư tài sản	=< 3 tỷ tổng dự toán trong đó tối đa là 1 tỷ từ ngân sách dự phòng	Không áp dụng	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Hội đồng quản trị	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông
Đầu tư viễn thông	=< 3 tỷ tổng dự toán trong đó tối đa là 1 tỷ từ ngân sách dự phòng	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Hội đồng quản trị	Không áp dụng	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông

Nguồn: Quy định Quản lý Đầu tư Tài sản và Viễn thông của Viễn Thông Bắc Giang (2012)

2.2.4.2. Phân cấp quyết định và phê duyệt kết quả đấu thầu

Bảng 2.3: Bảng phân cấp thẩm quyền phê duyệt kết quả thầu

Hạng mục đầu tư	CẤP CÓ THẨM QUYỀN PHÊ DUYỆT				
	Tổng Giám đốc	Chủ tịch Hội đồng đầu tư viễn thông	Chủ tịch hội đồng đầu tư tài sản	Chủ tịch hội đồng Quản trị	Đại hội đồng cổ đông
Đầu tư tài sản	=< 3 tỷ tổng dự toán trong đó tối đa là 1 tỷ từ ngân sách dự phòng	Không áp dụng	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Hội đồng quản trị	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông	Giá trị tối đa Pháp luật và điều lệ cho phép
Đầu tư Viễn thông	=< 3 tỷ tổng dự toán trong đó tối đa là	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Hội	Không áp dụng	Giá trị tối đa trong thẩm quyền của Đại hội	Giá trị tối đa Pháp luật và

	1 tỷ từ ngân sách dự phòng	đồng quản trị		đồng cổ đồng	điều lệ cho phép
--	----------------------------------	------------------	--	-----------------	---------------------

Nguồn: Quy định Quản lý Đầu tư Tài sản và Viễn thông của Viễn Thông Bắc Giang (2012)

2.2.5. Thực trạng quy trình đấu thầu dự án đầu tư

Theo Quy định về công tác thực hiện đấu thầu, xét giá vào đàm phán của Viễn thông Bắc Giang ban hành ngày 22/11/2012, dự án đầu tư được chia thành hai loại:

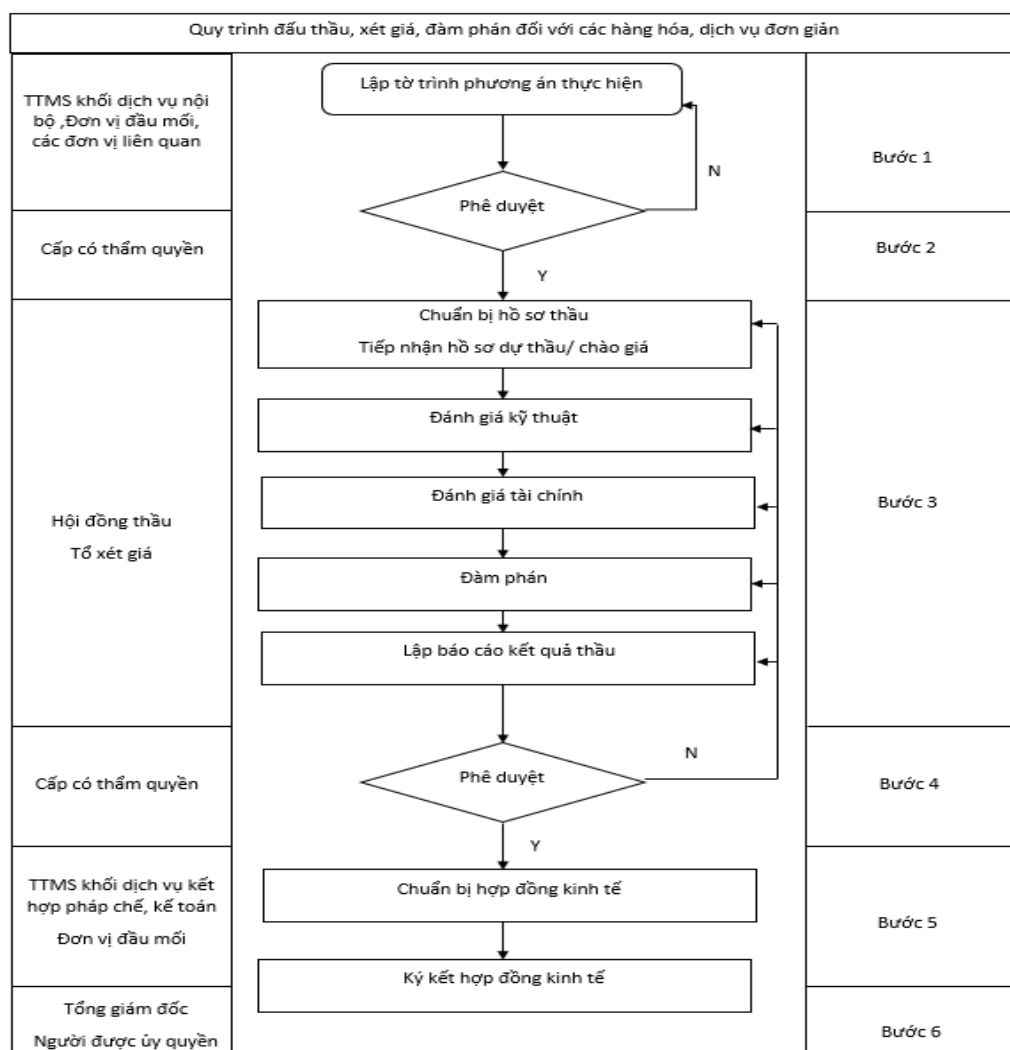
Dự án đầu tư đơn giản và dự án đầu tư phức tạp. Mỗi loại dự án khi tiến hành đấu thầu đều áp dụng một quy trình riêng.

2.2.5.1 Quy trình đấu thầu các dự án đầu tư đơn giản

Dự án đầu tư đơn giản là các dự án liên quan đến đầu tư, mua sắm phần cứng và phần mềm tin học bao gồm:

- **Các thiết bị mạng cơ bản:** Đây là bộ phận gồm các hệ thống mạng máy tính được kết nối với nhau dựa trên hệ thống mạng LAN, mạng WAN. Các máy tính, các mạng này được kết nối với nhau dựa trên hệ thống cáp mạng, hệ thống thiết bị đầu nối như: Router, Switch, Hub...

- Tủ rack
- Máy chủ cấu hình tầm trung và thấp, thiết bị sao lưu dữ liệu
- Thuê đường truyền, mạng viễn thông
- Bản quyền phần mềm đóng gói như Windows , MS Office, anti-virus v.v.

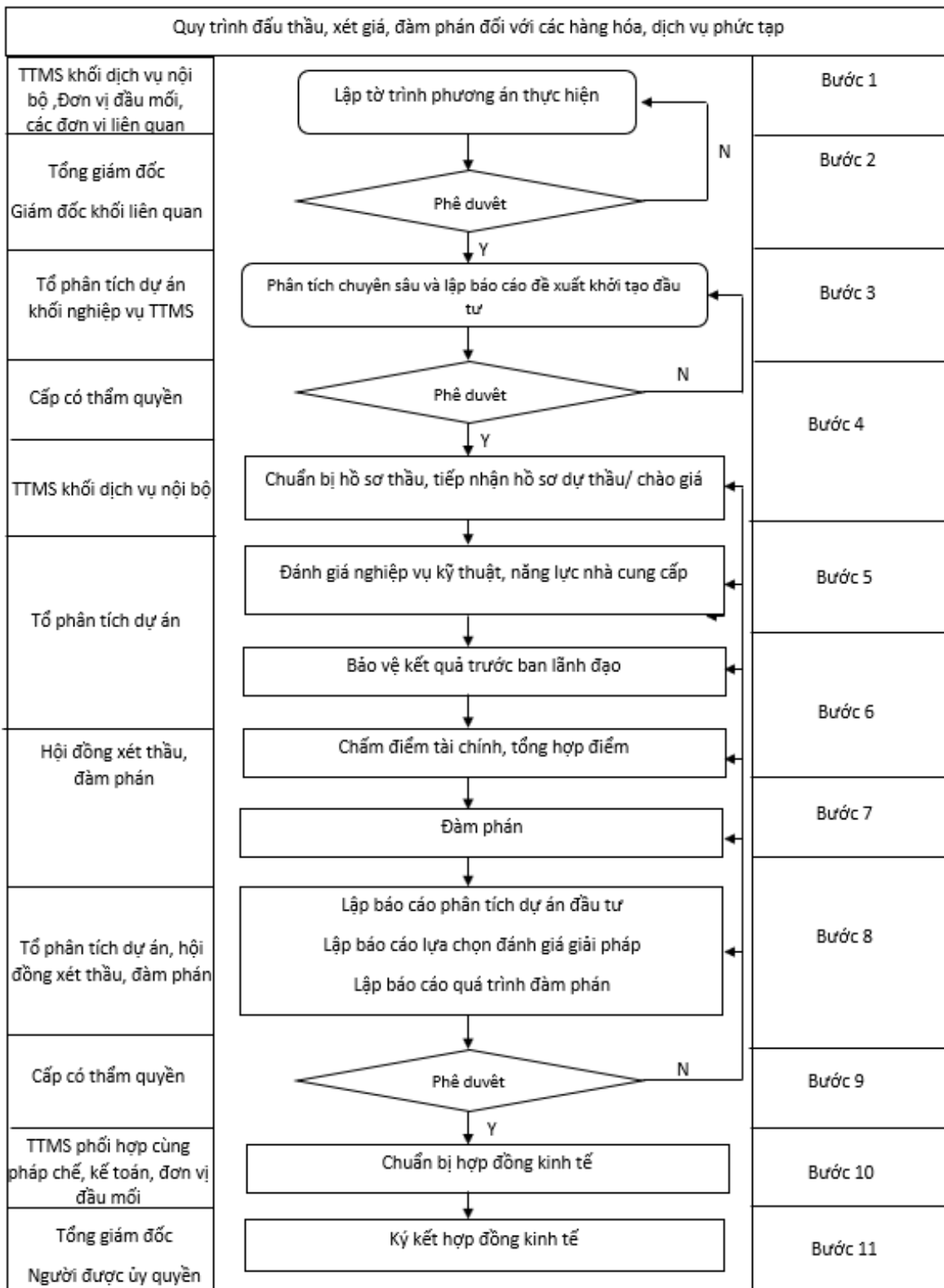


Hình 2.2: Quy trình đấu thầu, xét giá đàm phán đối với các hàng hóa, dịch vụ đơn giản

2.2.5.2 Quy trình đấu thầu các dự án đầu tư phức tạp

Dự án đầu tư phức tạp là các dự án liên quan đến các thiết bị, giải pháp viễn thông không nằm trong nhóm thiết bị đơn giản như đã đề cập ở mục trên, bao gồm nhưng không giới hạn:

- Xây dựng mới các trạm BTS lớn
- Dịch vụ viễn thông vệ tinh
- Các thiết bị lưu trữ đặc biệt và phức tạp
- Các loại máy chủ cấu hình cao
- Tổng đài kỹ thuật số VOIP
- Các thiết bị quan trọng phục vụ cho trung tâm dữ liệu
- Các dịch vụ thuê triển khai ngoài.



Hình 2.3: Quy trình đấu thầu, xét giá, đàm phán đối với các hàng hóa phức tạp

2.2.6. Tiến độ thực hiện các gói thầu

Tiến độ các dự án khá tốt. Tiến độ các công trình đầu tư xây dựng tại đơn vị về cơ bản được thực hiện tốt, đúng tiến độ, tỷ lệ số lượng các gói thầu chậm tiến độ giảm dần qua các năm. Năm 2016, 31/138 gói thầu bị chậm tiến độ, chiếm 22,46%. Năm 2020, 19/72 dự án bị

chậm tiến độ, chiếm 14,64% tổng số dự án. Tính cho cả giai đoạn 2016-2020, 81,21% dự án hoàn thành và vượt mức thời hạn, 18,79% dự án chậm tiến độ (Bảng 2.3 và Hình 2.4).

2.3 Đánh giá chung về hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang

2.3.1 Những kết quả đạt được

2.3.1.1. Tối ưu hóa hiệu quả đầu tư ở hạng mục dự án đầu tư đơn giản

Hiện tại, đối với hạng mục mua sắm đầu tư thiết bị Viễn thông đơn giản như **Các thiết bị mạng cơ bản**: Đây là bộ phận gồm các hệ thống mạng máy tính được kết nối với nhau dựa trên hệ thống mạng LAN, mạng WAN.

2.3.1.2. Hỗ trợ minh bạch hóa trong hoạt động mua sắm đầu tư Viễn thông

Tại một số đơn vị, hoạt động mua sắm thường phải đối mặt với những câu hỏi liên quan đến sự minh bạch, tuy nhiên tại Viễn thông Bắc Giang, nhờ hoạt động mua sắm đã được quy trình hóa và có sự tham gia của nhiều bên, nên đã góp phần giảm tiêu cực trong lĩnh vực này.

2.3.1.3. Mở rộng quan hệ với đối tác và hiểu biết thông tin thị trường Viễn thông

Thông qua đấu thầu, Viễn thông Bắc Giang có cơ hội tiếp xúc và làm việc thêm với nhiều đối tác Viễn thông. Thông thường một gói thầu công khai, sẽ có trung bình 3-4 nhà thầu tham dự. Trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu, Viễn thông Bắc Giang sẽ có thêm nhiều thông tin hơn về đối tác. Đây cũng chính là một trong những cách tạo nguồn cơ sở dữ liệu về nhà cung cấp sản phẩm, giải pháp, dịch vụ Viễn thông phục vụ cho công tác mua sắm trong tương lai.

2.3.2 Những tồn tại và nguyên nhân

2.3.2.1 Quy trình hiện tại chưa hợp lý

Trong quá trình thực hiện đấu thầu, mỗi dự án cần phải thực hiện tương đối nhiều tài liệu, hồ sơ, việc này dẫn đến các thành viên tham gia mất tương đối nhiều thời gian cho việc chuẩn bị tài liệu. Trung bình mỗi dự án sẽ cần năm đến sáu tờ trình, báo cáo để có thể hoàn thành được các bước trong mua sắm. Cụ thể, các loại tài liệu sau cần hoàn thành: tờ trình đề xuất ý tưởng, tờ trình khởi tạo dự án, tờ trình khởi tạo đầu tư (bao gồm đầu bài thầu và thang điểm), tờ trình đề xuất phương án chấm thầu, báo cáo kết quả chấm thầu, báo cáo phân tích hiệu quả đầu tư sau khi có giá đàm phán. Trong các tờ trình này có một số tờ trình nội dung tương tự, trùng lặp nhau.

2.3.2.2 Nguồn lực và năng lực nhân sự tham gia công tác đấu thầu còn hạn chế

Chất lượng hồ sơ mời thầu

Hiện tại theo đánh giá của chính nội bộ Viễn thông Bắc Giang, chất lượng hồ sơ mời thầu hiện tại chưa cao, yêu cầu đưa ra thực sự rõ ràng, bao gồm đầu bài nghiệp vụ, kỹ thuật và năng lực đối tác.

Thang điểm chấm thầu

Chính vì chưa đưa ra rõ ràng được yêu cầu dẫn đến việc thiếu nhất quán trong việc chấm thầu. Thông thường, thang điểm càng rõ ràng, nhất quán thì việc chấm thầu càng trở nên dễ dàng, nhanh chóng và minh bạch. Ngược lại, nếu thang điểm không rõ ràng, thiếu tính nhất quán thì sẽ gây khó khăn trong việc chấm hồ sơ dự thầu.

Quá trình chấm và làm rõ hồ sơ thầu

Mặc dù theo quy trình đề ra, chính các đơn vị nghiệp vụ liên quan và khối Viễn thông là đưa ra đầu bài thầu về kỹ thuật và nghiệp vụ.

Bảo mật thông tin trong quá trình chuẩn bị hồ sơ mời thầu và đánh giá hồ sơ thầu

Bảo mật thông tin trong hoạt động ngân hàng là một yêu cầu bắt buộc, tuy nhiên, hiện vẫn đang còn một số tồn tại liên quan đến bảo mật thông tin trong quá trình lên bài thầu cũng như chấm thầu. Chính do thông tin bị rò rỉ ra ngoài dẫn đến việc cạnh tranh không lành mạnh, làm giảm hiệu quả của công tác đấu thầu, tạo điều kiện cho hành vi tiêu cực trong đấu thầu.

Kết luận chương:

Chương 2 đã phân tích đánh giá hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang. Từ đó chỉ ra những kết quả đạt được và cũng như những điểm còn tồn tại hạn chế, nguyên nhân trong hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại đơn vị. Đây là cơ sở để đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư cho Viễn thông Bắc Giang.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG ĐẦU THẦU DỰ ÁN ĐẦU TƯ TẠI VIỄN THÔNG BẮC GIANG

Giới thiệu chương:

Trên cơ sở phương hướng hoạt động, những kết quả và tồn tại tại đơn vị chương 3 nghiên cứu đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang dựa trên cơ sở lý thuyết về đấu thầu dự án nêu tại Chương 1 và những phân tích thực tế hoạt động đấu thầu dự án tại đơn vị.

Nội dung chương:

3.1 Định hướng của Viễn thông Bắc Giang

Dựa vào chiến lược phát triển của Viễn thông Bắc Giang, Viễn thông Bắc Giang luôn hướng tới sự phát triển trong tương lai, vì thế Viễn thông Bắc Giang không ngừng phát triển những ý tưởng kinh doanh đồng thời luôn thay đổi và sáng tạo nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng. Viễn thông Bắc Giang không ngừng đầu tư vào hệ thống Viễn thông tiên tiến bậc nhất thế giới, chú trọng phát triển mạng lưới dịch vụ, đồng thời áp dụng các quy trình theo chuẩn mực quốc tế cho phát triển sản phẩm.

Sở hữu nguồn nhân lực giàu kinh nghiệm, năng lực vượt trội với thực tế làm việc tại nhiều nơi trên thế giới, Viễn thông Bắc Giang đã và đang xây dựng một hình ảnh một Viễn thông chuyên nghiệp như một dấu ấn riêng, hướng tới mục tiêu trở thành một trung tâm viễn thông tốt nhất, một doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam.

Để đạt được mục tiêu trên, Viễn thông Bắc Giang cần tập trung vào chiến lược và các năng lực giúp kinh doanh và tác nghiệp dựa trên Viễn thông - đưa Viễn thông vào trọng tâm định vị giá trị của Viễn thông và sử dụng Viễn thông làm chất xúc tác để tạo sự khác biệt hóa trên thị trường. Các dịch vụ Viễn thông và các năng lực Viễn thông được tạo dựng và sử dụng từ tất cả các nhà cung cấp có lợi thế về chất lượng/ chi phí.

hoàn thiện Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang

3.2.1 Cải tiến quy trình đấu thầu

3.2.1.1 Xây dựng quy trình chặt chẽ cho việc thực hiện quy chế đấu thầu

Để hoàn thiện được công tác đấu thầu thì việc đầu tiên cần thực hiện chính là xây dựng một quy trình rõ ràng. Để làm được điều này, tất cả các bước hiện đang được thực hiện tại Viễn thông Bắc Giang phải được quy trình hóa thành văn bản giấy tờ chính thức. Mặc dù hiện tại Viễn thông Bắc Giang đã ban hành quy trình đánh giá, đấu thầu, nhưng

quy trình hiện tại vẫn còn chưa thực sự chặt chẽ. Các bước trong quy trình phải ghi rõ những việc cần phải làm, đơn vị chịu trách nhiệm, thời gian tối đa để thực hiện và kết quả của từng bước. Ngoài ra, phải đính kèm mẫu biểu liên quan để các đơn vị tham gia trong quá trình đấu thầu có thể thống nhất sử dụng.

Hiện tại quy trình đã quy định những bên liên quan trong quá trình đấu thầu, tuy nhiên trách nhiệm cụ thể của các đơn vị thì chưa được đề cập đến. Chính vì vậy cần phải có quy định trách nhiệm rõ ràng để các bên liên quan cần chủ động trong những phần việc của mình cũng như tự chịu trách nhiệm nếu không hoàn thành được vai trò của mình trong quá trình đấu thầu. Ví dụ, trung tâm mua sắm có trách nhiệm làm việc trực tiếp với nhà thầu trong suốt quá trình tìm hiểu thông tin về giá cả sản phẩm khi có yêu cầu từ các đơn vị có nhu cầu mua sắm; các đơn vị kỹ thuật và nghiệp vụ cần làm việc chặt chẽ với Trung tâm mua sắm để cùng tìm hiểu.

3.2.1.2 Rút ngắn thời gian phê duyệt

Hiện tại việc phê duyệt đầu tư đang mới được phân chia ở 3 cấp: Tổng giám đốc với gói đầu tư dưới 3 tỷ, Hội đồng đầu tư Viễn thông có quyền phê duyệt gói đầu tư có giá trị trên 3 tỷ, và chủ tịch hội đồng quản trị. Việc chia cấp phê duyệt rõ ràng như trên sẽ giúp Viễn thông Bắc Giang quản lý tập trung được danh mục đầu tư dự án Viễn thông của mình. Tuy nhiên, điều này không phù hợp khi các đơn vị liên quan sẽ phải phụ thuộc vào phê duyệt của Tổng Giám đốc hay Hội đồng đầu tư Viễn thông, dẫn đến kéo dài thời gian đầu tư do phải chờ phê duyệt.

Tuy nhiên, việc ủy quyền phê duyệt cho các cấp cụ thể chưa phải là lời giải cho câu hỏi làm thế nào để rút ngắn thời gian phê duyệt trong quá trình đấu thầu. Việc chậm trễ trong việc phê duyệt đấu thầu hiện nay tại Viễn thông Bắc Giang chính là do các bên liên quan chưa thực sự tuân theo thời hạn phê duyệt.

3.2.1.3 Rà soát và thống nhất mẫu biểu đấu thầu

Như có đề cập ở trên, hiện tại trong quá trình đấu thầu, mua sắm, mỗi dự án cần sử dụng năm hoặc sáu tờ trình báo cáo với một số tờ trình và báo cáo có nội dung trùng lặp nhau. Vì vậy, các bên liên quan, cụ thể là Trung tâm Mua sắm và Trung tâm Dự án cần thảo luận trực tiếp với nhau về nội dung các tờ trình có nội dung, xem xét đến việc kết hợp nhiều tờ trình để tiết kiệm thời gian chuẩn bị tài liệu cũng như thời gian phê duyệt.

Cụ thể, tờ trình khởi tạo ý tưởng có thể kết hợp cùng tờ trình khởi tạo dự án, vì hai tờ trình này đều đề cập tới mục tiêu và đích cần đạt được dự án. Sự khác nhau giữa hai tờ trình này chỉ là tờ trình khởi tạo dự án có thêm thông tin thành viên dự án và kế hoạch tổng thể của dự án. Vì vậy hai tờ trình này có thể kết hợp được với nhau để thực hiện nhiều yêu cầu và nội dung theo đúng quy định của đấu thầu.

3.2.1.4 Thực hiện tốt các bước cơ bản trong quá trình đấu thầu

Để thực hiện tốt việc đấu thầu, việc đầu tiên cần phải thực hiện là áp dụng tốt các bước trong quy định liên quan đến đấu thầu. Điều này có thể hiểu là các bước trong quy định đấu thầu cần phải được quy trình hóa và ban hành chính thức trong nội bộ Viễn thông Bắc Giang. Và một điều quan trọng nữa là cần phải thông tin cho tất cả các bên liên quan trong quá trình đấu thầu, cụ thể là các trung tâm thuộc Khối Viễn thông.

Đề ra quy trình là để các đơn vị liên quan cùng thực hiện nhằm đảm bảo tính thống nhất, tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là áp dụng một cách máy móc rập khuôn, cứng nhắc, mà cần phải có sự linh hoạt của các bên liên quan.

3.2.2 Tăng cường về số lượng và chất lượng đội ngũ làm công tác đấu thầu

Trong thời đại tri thức hiện nay, nhân sự luôn đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Chú trọng đầu tư vào nhân sự là việc làm cần thiết của tất cả doanh nghiệp nói chung và Viễn thông Bắc Giang nói riêng. Vì vậy, để hoàn thiện công tác đấu thầu cần phải chú trọng vào phát triển nguồn nhân lực cả về mặt số lượng cũng như chất lượng đội ngũ.

3.2.2.1 Tăng cường về số lượng và duy trì ổn định nhân sự trong hoạt động đấu thầu.

Thứ nhất là để đáp ứng khối lượng công việc lớn hiện tại và cũng như khối lượng công việc trong những năm tới, Viễn thông Bắc Giang phải có kế hoạch phát triển đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu.

Thứ hai là để chính những cán bộ này có thời gian để xem xét lại quy trình hiện tại tìm ra những điểm chưa hợp lý, để rồi từ đó đề xuất cải tiến và tối ưu hóa quy trình.

3.2.2.2 Nâng cao năng lực nhân sự tham gia trực tiếp vào công tác đấu thầu

Tổ chức đào tạo cho chuyên sâu về đấu thầu

Hiện tại đội ngũ nhân sự trực tiếp tham gia vào hoạt động mua sắm/ đấu thầu còn khá mỏng và chưa đáp ứng tốt quy trình và quy định liên quan đến đấu thầu. Đa phần hoạt động đấu thầu được dựa chủ yếu vào kinh nghiệm. Điều này dẫn đến việc áp dụng quy định liên quan đến đấu thầu chưa thật sự hiệu quả, đôi khi còn rơi vào tình trạng áp dụng máy móc làm giảm hiệu quả đấu thầu.

Chính vì vậy cần phải chú trọng đến việc tăng cường đội ngũ nhân sự trực tiếp tham gia vào hoạt động đấu thầu và nâng cao đào tạo chuyên sâu đấu thầu cho bộ phận mua sắm. Để từ đó góp phần vào việc áp dụng một cách đầy đủ quy định đấu thầu vào hoạt động mua sắm đầu tư Viễn thông tại Viễn thông Bắc Giang.

Tổ chức đào tạo nội bộ

Ngoài đội ngũ trực tiếp tham gia vào hoạt động mua sắm của Trung tâm mua sắm, các thành viên liên quan có tham gia vào quá trình đầu tư Viễn thông cũng cần được đào tạo, chia sẻ kiến thức liên quan đến đấu thầu để nắm rõ hơn về quy trình đấu thầu cũng như các hoạt động xung quanh đấu thầu.

3.2.3 Nâng cao đạo đức nghề nghiệp và phẩm chất cán bộ Viễn thông

Việc rò rỉ thông tin đấu thầu sẽ làm giảm tính cạnh tranh và công bằng của đấu thầu. Hiện tại các thông tin liên quan đến đấu thầu chưa thực sự được bảo mật, các thông tin vẫn còn được san sẻ cho các bên không liên quan. Vì vậy, Viễn thông Bắc Giang cần đẩy mạnh việc đào tạo nâng cao đạo đức nghề nghiệp của các cán bộ tham gia trực tiếp vào hoạt động đấu thầu. Bên cạnh đó, Viễn thông Bắc Giang cần có cơ chế quản lý các thông tin mật trong đấu thầu, đề ra các quy chế xử lý kỷ luật nếu tiết lộ thông tin cho bên thứ 3 và làm ảnh hưởng đến lợi ích của Viễn thông.

3.2.4 Sử dụng hiệu quả tư vấn

Sử dụng hiệu quả tư vấn của các đơn vị chuyên tư vấn về đấu thầu các dự án Viễn thông.

Như có đề cập ở trên, hiện tại năng lực của cán bộ đề xuất yêu cầu liên quan đến kỹ thuật và nghiệp vụ còn hạn chế, các giải pháp còn ở mức độ chung chung. Điều này dẫn đến việc nhà thầu có thể không hiểu đúng yêu cầu và đề xuất giải pháp phù hợp. Đồng thời, xét về phía Viễn thông Bắc Giang, chính việc không mô tả đúng yêu cầu dự án và gói thầu cũng dẫn đến việc lãng phí tài chính, thời gian và công sức trong

đầu tư. Chính vì vậy, Viễn thông Bắc Giang nên sử dụng các đơn vị chuyên tư vấn có kinh nghiệm để đưa các yêu cầu đúng đắn và phù hợp với hiện trạng của Viễn thông Bắc Giang.

3.2.5 Tăng cường kiểm tra, kiểm soát hoạt động đấu thầu

3.2.5.1 Hình thành bộ phận tư vấn, hướng dẫn và kiểm soát hoạt động đấu thầu

Đấu thầu luôn đòi hỏi đảm bảo tính minh bạch, công bằng và hiệu quả. Vì vậy, hoạt động này cần được kiểm tra, kiểm soát. Mặc dù Viễn thông Bắc Giang đã đề ra quy trình đấu thầu với nhiều bên tham gia để đảm bảo không một bên nào có toàn quyền quyết định trong việc mua sắm.

Tuy nhiên, để đảm bảo tính khách quan và chặt chẽ hơn nữa, việc hình thành một bộ phận phòng ban chuyên kiểm soát các hoạt động đấu thầu, mua sắm nói chung của ngân hàng và đấu thầu dự án đầu tư Viễn thông nói riêng là điều cần thiết. Bộ phận này sẽ có trách nhiệm làm việc với tất cả các bên liên quan trong quá trình đấu thầu để hướng dẫn, tư vấn và đảm bảo các bên đều chấp hành đúng quy định đề ra. Song song với việc tư vấn, cần có kiểm tra, kiểm soát sau thực hiện để có thể kịp thời phát hiện ra sai sót.

3.2.5.2 Định kỳ thực hiện đánh giá quy trình, hoạt động đấu thầu

Ngoài việc thành lập bộ phận chuyên tư vấn và giám sát công tác đấu thầu, để đảm bảo các quy định, quy trình liên quan đến hoạt động đấu thầu được cải thiện nhằm ngày càng hoàn thiện hơn công tác này. Viễn thông Bắc Giang cần tiến hành định kỳ rà soát hoạt động đấu thầu để tìm ra những điểm không hợp lý để từ đó dần cải thiện. Việc đánh giá có thể tiến hành sáu tháng một lần và do nội bộ các thành viên tham gia trực tiếp công tác đấu thầu dự án Viễn thông.

Cùng với việc tự đánh giá nội bộ trung tâm mua sắm, Viễn thông Bắc Giang có thể áp dụng phương pháp thăm dò ý kiến của các đơn vị khác trong ngành Viễn thông liên quan đến việc mua sắm, đấu thầu, nhất là ý kiến của các phòng ban, trung tâm thuộc Khối Viễn thông. Các kết quả thăm dò cùng với những góp ý của các đơn vị liên quan sẽ đưa ra cái nhìn khách quan hơn giúp Trung tâm mua sắm xem xét lại quy trình của chính mình và cải tiến các hoạt động đấu thầu. Thực tế cho thấy, các trung tâm từ bên ngoài khi tham gia vào công tác đấu thầu cùng với Trung tâm Mua sắm thì sẽ dễ dàng nhìn ra được các điểm chưa hợp lý.

3.3. Kiến nghị hoàn thiện Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư

3.3.1 Kiến nghị với cơ quan quản lý

Thị trường viễn thông – công nghệ thông tin tại Việt Nam đang có sự cạnh tranh rất quyết liệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ do vậy, hoạt động đấu thầu án đầu tư là một khâu rất quan trọng và mang tính chất quyết định cho sự thành công của doanh nghiệp. Đặc biệt trong xu hướng liên tục thay đổi về công nghệ như hiện nay do vậy hoạt động đấu thầu án đầu tư sẽ giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm chi phí và nâng cao năng lực cạnh tranh với đối thủ. Khi đời sống của người dân được nâng lên, yêu cầu đòi hỏi của khách hàng cũng ngày một càng cao hơn, những dịch vụ mà khách hàng cho là tốt của ngày hôm nay nhưng chưa chắc đã là tốt của ngày mai, điều đó khẳng định rằng hoàn thiện hoạt động đấu thầu án đầu tư và liên tục hoàn thiện để theo kịp với sự phát triển của xã hội.

3.3.2 Kiến nghị với Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam

Đề nghị Viễn thông Bắc Giang, phân cấp và tăng quyền chủ động trong chi phí cho các đơn vị trực thuộc trong công tác hoạt động đấu thầu án đầu tư

Trong quá trình nghiên cứu, đề tài đã đưa ra được cách tiếp cận nhằm xây dựng một số giải pháp hoạt động đấu thầu án đầu tư phù hợp với tình hình hiện nay tại thị trường viễn thông Việt Nam, không chỉ áp dụng phù hợp riêng với Viễn thông Bắc Giang mà còn có thể vận dụng cho một số doanh nghiệp khác.

Mặc dù đã hết sức cố gắng nhưng do hạn chế về thời gian và kinh nghiệm thực tiễn, những vấn đề trình bày trong bản luận văn này chắc chắn khó tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả rất mong nhận được sự đóng góp, chỉ bảo của các thầy, cô, bạn bè để vấn đề nghiên cứu ngày càng hoàn thiện hơn.

Kết luận chương:

Chương này sẽ đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện nhằm hoàn thiện Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang. Những giải pháp đưa ra nhằm khắc phục những điểm còn tồn tại và phát huy những điểm mạnh nhằm giúp đơn vị hoàn thiện hoạt động đấu thầu một cách tốt nhất.

Quản lý sử dụng vốn đầu tư một cách hiệu quả nhất là yêu cầu cấp thiết đặt ra đối với nhiều doanh nghiệp. Để làm tốt được điều này, một trong những khâu quan trọng là hoạt động đầu tư là đấu thầu dự án đầu tư. Qua nghiên cứu ta có thể thấy Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư của Viễn thông Bắc Giang cũng đạt được kết quả đáng kể nhưng vẫn còn hạn chế. Vì vậy

hoàn thiện Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư là điều cần thiết, cấp bách nhằm nâng cao nội lực cạnh tranh, đảm bảo sự an toàn và phát triển của Viễn thông Bắc Giang.

KẾT LUẬN

Với đề tài “**Hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang**”, luận văn sẽ giải quyết một số vấn đề cơ bản sau:

- Hệ thống hóa một số lý luận cơ bản về đấu thầu dự án đầu tư, các hình thức, phương thức, nguyên tắc đấu thầu.

- Đánh giá hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang, từ đó chỉ ra những những kết quả đạt được và cũng như những điểm còn tồn tại hạn chế trong hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Công ty.

- Căn cứ vào cơ sở lý thuyết về đấu thầu và đánh giá thực tế hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Viễn thông Bắc Giang, luận văn sẽ nghiên cứu, đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại Công ty.

Luận văn tốt nghiệp hi vọng sẽ là một tài liệu hữu ích giúp cho Ban lãnh đạo Viễn thông Bắc Giang thấy rõ thực trạng hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại công ty mình. Từ đó, các lãnh đạo của công ty có thể cân nhắc tính khả thi của các giải pháp cho hoạt động đấu thầu trong luận văn để áp dụng vào tình hình thực tế giúp hoàn thiện hoạt động đấu thầu dự án đầu tư tại công ty.

Trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành luận văn, tác giả đã cố gắng vận dụng tối đa những kiến thức được học tập đến thực tiễn công việc và cuộc sống. Tuy nhiên, do thời gian có hạn và trong khuôn khổ giới hạn của luận văn, cùng với khả năng còn hạn chế, luận văn này không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Chính vì vậy, tác giả rất mong nhận được những đóng góp quý báu của các thầy cô để luận văn hoàn thiện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn sự quan tâm giúp đỡ của các thầy cô, các đồng nghiệp tại Viễn thông Bắc Giang và đặc biệt là sự giúp đỡ hướng dẫn tận tình của GS.TS. Bùi Xuân Phong đã giúp đỡ tác giả hoàn thành luận văn cao học này.

Em xin trân thành cảm ơn!

