

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP.HCM**

---



**HUỲNH NGỌC HIỆP**

**NGHIÊN CỨU NHỮNG NHÂN TỐ DẪN TỚI RỦI RO  
TRONG ĐẦU THẦU XÂY DỰNG ĐỂ NÂNG CAO HIỆU  
QUẢ TRÚNG THẦU**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ**

**Chuyên ngành: Kỹ thuật xây dựng công trình DD&CN**

**Mã ngành: 60580208**

**CÁN BỘ HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS.NGÔ QUANG TƯỜNG**

**TP. HỒ CHÍ MINH, tháng ..... năm 2015**

CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH TẠI  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HCM**

Cán bộ hướng dẫn khoa học: **PGS. TS. NGÔ QUANG TUỜNG**

Luận văn Thạc sĩ được bảo vệ tại Trường Đại học Công nghệ TP. HCM  
ngày 10 tháng 04 năm 2015

Thành phần Hội đồng đánh giá Luận văn Thạc sĩ gồm:

*(Ghi rõ họ, tên, học hàm, học vị của Hội đồng chấm bảo vệ Luận văn Thạc sĩ)*

TT	Họ và tên	Chức danh Hội đồng
1	TS. Lương Đức Long	Chủ tịch
2	TS. Chu Việt Cường	Phản biện 1
3	TS. Trịnh Thùy Anh	Phản biện 2
4	TS. Nguyễn Quốc Định	Ủy viên
5	TS. Trần Quang Phú	Ủy viên, Thư ký

Xác nhận của Chủ tịch Hội đồng đánh giá Luận sau khi Luận văn đã được  
sửa chữa (nếu có).

**Chủ tịch Hội đồng đánh giá LV**

**TS. Lương Đức Long**

TP. HCM, ngày tháng năm 2015

# NHIỆM VỤ LUẬN VĂN THẠC SĨ

Họ tên học viên: **Huỳnh Ngọc Hiệp**

Giới tính: Nam

Ngày, tháng, năm sinh: 26/06/1989

Nơi sinh: Đồng Nai

Chuyên ngành: Kỹ thuật xây dựng công trình DD&amp;CN

MSHV: 1341870006

## I. Tên đề tài:

**Nghiên cứu những nhân tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng nhằm nâng cao hiệu quả trúng thầu.**

### Nhiệm vụ và nội dung:

- Nhận dạng và xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng tại khu vực Tp. HCM.
- Phân tích, đánh giá các yếu tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng.
- Đề xuất các giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro trong đấu thầu xây dựng.

## II. Ngày giao nhiệm vụ: 15/09/2014

### III. Ngày hoàn thành nhiệm vụ: 15/03/2015

**IV. Cán bộ hướng dẫn: PGS.TS.NGÔ QUANG TƯỜNG**

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

**KHOA QUẢN LÝ CHUYÊN NGÀNH**

**PGS.TS. Ngô Quang Tường**

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn “**Nghiên cứu những nhân tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng nhằm nâng cao hiệu quả trúng thầu**” là công trình do chính tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của **Cán bộ hướng dẫn: PGS.TS.Ngô Quang Tường**.

Tôi xin cam đoan rằng mọi sự giúp đỡ cho việc thực hiện Luận văn này đã được cảm ơn và các thông tin trích dẫn trong Luận văn đã được chỉ rõ nguồn gốc.

**Học viên thực hiện Luận văn**

**Huỳnh Ngọc Hiệp**

## LỜI CẢM ƠN

Trước tiên tôi xin chân thành gửi lời cảm ơn sâu sắc đến quý thầy cô giảng dạy chuyên ngành Kỹ thuật xây dựng công trình trường Đại học Công Nghệ Tp.HCM đã tận tình giảng dạy và truyền đạt cho tôi những kiến thức quý báu trong suốt quá trình học tập tại đây.

Tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến thầy **PGS.TS Ngô Quang Tường**, trường Đại học Bách Khoa Tp.HCM đã hướng dẫn tận tình và luôn theo sát hướng dẫn và hỗ trợ tôi trong suốt quá trình thực hiện luận văn để tôi hoàn thành tốt luận văn này. Kiến thức chuyên môn và sự tận tâm của thầy luôn là một tấm gương và là chuẩn mực mà tôi muốn hướng tới.

Tôi cũng rất biết ơn các đồng nghiệp của tôi, những người anh, người chị và những người bạn cũng như những người đã ủng hộ và giúp đỡ tôi trong việc phân tích, thu thập các bảng câu hỏi nghiên cứu. Bên cạnh đó tôi cũng gửi lời cảm ơn đến các chuyên gia trong lĩnh vực xây dựng, tư vấn quản lý dự án, tư vấn đấu thầu, các đại diện của chủ đầu tư, nhà thầu thi công đã giúp đỡ tôi thực hiện luận văn bằng cách trả lời bảng câu hỏi khảo sát.

Cuối cùng tôi rất biết ơn gia đình tôi, bố mẹ và anh chị em đã đem lại cho tôi sự hỗ trợ về vật chất lẫn tinh thần trong suốt thời gian học của tôi tại trường.

TP. Hồ Chí Minh, ngày      tháng      năm 2015

**Người thực hiện luận văn**

**Huỳnh Ngọc Hiệp**

## TÓM TẮT LUẬN VĂN

Đấu thầu được xem là một hoạt động quan trọng trong cơ chế thị trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay, các nhà đầu tư luôn chọn hình thức là đấu thầu để tìm kiếm các nhà thầu tham gia dự án của mình. Từ đó, nhà đầu tư có thể có nhiều sự lựa chọn khi đưa ra quyết định chọn nhà thầu nào tham gia. Nhưng thực trạng hiện nay dự án thì ít nhà thầu thì nhiều nên sự cạnh tranh giữa các nhà thầu càng quyết liệt hơn. Tuy nhiên, hiện tại hầu hết các nghiên cứu chỉ tập trung vào khía cạnh là sự cạnh tranh trong đấu thầu hơn là những nguyên nhân dẫn tới rủi ro trong khi đấu thầu.

Trong tình hình đấu thầu hiện nay, cùng với sự đổi mới về Luật đấu thầu số 43/2013/QH13. Việc các nhà thầu thi công tham gia đấu thầu cũng gặp rất nhiều khó khăn, từ những khó khăn đó sẽ nảy sinh nhiều yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu trong giai đoạn hiện nay. Việc xác định các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu có ý nghĩa rất quan trọng trong việc các nhà thầu khi tham gia đấu thầu có trúng thầu hay không.

Chính vì lẽ đó, mục tiêu của luận văn là “Nghiên cứu những nhân tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng nhằm nâng cao hiệu quả trúng thầu”. Điều này có ý nghĩa quan trọng đối với các nhà thầu thi công khi tham gia đấu thầu, giúp các nhà thầu nhận biết được những rủi ro có thể xảy ra và khắc phục để từ đó có thể nâng cao hiệu quả trúng thầu của nhà thầu.

Trong luận văn này, tác giả đã liệt kê ra 18 yếu tố dẫn tới rủi ro và chia thành 5 nhóm nhân tố chính. Tổng hợp khái quát các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu. Từ đó, xác định được mối quan hệ nguyên nhân – kết quả giữa các yếu tố, xác định được các nhóm nhân tố dẫn tới rủi ro và đưa ra giải pháp khắc phục những rủi ro khi tham gia đấu thầu nhằm nâng cao hiệu quả trúng thầu trong giai đoạn hiện nay.

## ABSTRACT

Bidding is considered to be an important activity in the mechanism of market competition is fierce at present, investors always choose form is tender to find the contractors involved with the project itself. Since then, investors have more choices when making decisions selecting any contractor involved. But the current situation is less project contractors, the lot should be competition among the contractors more and more drastic. However, until now most research focuses on aspects of the bidding competition rather than the causes leading to risks of when bidding.

In the current bidding situation, along with the renewal of the bidding No. 43/2013/QH13. The construction contractors involved in the bidding were also having a lot of difficulty, from the difficulties that will arise are many factors leading to risks when participating in the bidding phase now. Identifying the risk factors when participating in the bidding very important significance in the participating contractors in the bidding with winning bid or not.

Therefore, the objective of the thesis *is "researching the factors leading to risk in bidding for construction aims to improve the effectiveness of winning bid"*. This has important implications with respect to the participating contractor bidding, helping the contractors aware of the risks that may occur and fix to Word that can improve the effectiveness of contractor's bid.

In this essay, the author has listed 18 incentive factors to risks and divided into 5 main factors group. In this study, the author has synthesized the essential factors for the risk involved in the bidding. From there, determine the relation cause-result between these factors, determine the groups of factors leading to risk and devise solutions to overcome these risks when participating in the bidding in order to improve the effectiveness of winning bid in the current period.

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN .....	i
LỜI CẢM ƠN.....	ii
TÓM TẮT LUẬN VĂN.....	iii
MỤC LỤC.....	v
DANH MỤC BẢNG BIỂU .....	x
DANH MỤC HÌNH ẢNH .....	xiii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT .....	xiv
Chương 1. MỞ ĐẦU .....	1
1.1. Tình hình kinh tế Việt nam .....	1
1.2. Tình hình xây dựng, đầu tư phát triển.....	3
1.2.1. Hoạt động xây dựng.....	3
1.2.2. Đầu tư phát triển .....	4
1.3. Cơ sở hình thành đề tài.....	4
1.4. Mục tiêu nghiên cứu.....	6
1.5. Phạm vi nghiên cứu.....	7
1.6. Ý nghĩa thực tiễn của nghiên cứu .....	7
1.7. Bố cục luận văn.....	8
Chương 2. TỔNG QUAN VỀ NGHIÊN CỨU .....	9
2.1. Căn cứ pháp lý về đấu thầu .....	9
2.1.1. Đấu thầu xây dựng.....	9



2.1.2. Đặc điểm của đấu thầu xây dựng.....	9
2.1.3. Hình thức đấu thầu.....	13
2.1.4. Vai trò của đấu thầu trong xây dựng .....	14
2.1.5. Sơ đồ khái quát về đấu thầu xây lắp .....	17
2.2. Tổng quan về rủi ro .....	17
2.2.1. Phân loại rủi ro.....	18
2.2.2. Quản lý rủi ro .....	19
2.2.3. Phương pháp quản lý rủi ro .....	19
2.3. Các nghiên cứu trước đây .....	20
2.3.1. Nghiên cứu nước ngoài.....	20
2.3.2. Nghiên cứu trong nước .....	24
Chương 3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU .....	25
3.1. Quy trình nghiên cứu .....	25
3.2. Xác định các yếu tố rủi ro trong đấu thầu xây dựng .....	26
3.2.1. Nhận dạng các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu .....	27
3.2.2. Phân tích các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu .....	29
3.2.3. Mô hình nghiên cứu.....	40
3.3. Bảng câu hỏi khảo sát và thu thập dữ liệu .....	41
3.3.1. Quy trình thiết kế bảng câu hỏi khảo sát và thu thập dữ liệu .....	41

3.3.2. Nguyên tắc thiết kế bảng câu hỏi khảo sát .....	42
3.3.3. Nội dung bảng câu hỏi khảo sát.....	42
3.3.4. Kích thước mẫu.....	43
3.3.5. Thu thập dữ liệu.....	43
3.3.6. Phân tích nhân tố.....	44
Chương 4. PHÂN TÍCH SỐ LIỆU.....	52
4.1. Khảo sát thử nghiệm mức độ ảnh hưởng .....	52
4.1.1. Vai trò trong các dự án .....	52
4.1.2. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro theo giá trị mean.....	53
4.1.3. Kiểm định Cronbach's Alpha mức độ ảnh hưởng của các yếu tố.....	56
4.2. Khảo sát chính thức mức độ ảnh hưởng .....	56
4.2.1. Kết quả khảo sát đối tượng thu về .....	56
4.2.2. Kết quả khảo sát đem đi nghiên cứu.....	57
4.2.3. Đặc điểm đối tượng được khảo sát .....	58
4.3. Kiểm định thang đo .....	62
4.3.1. Kiểm định thang đo lần thứ nhất .....	62
4.3.2. Kiểm định thang đo lần thứ hai .....	63
4.3.3. Kiểm định thang đo lần thứ ba.....	64
4.4. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro trong đầu thầu .....	65

4.4.1. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Chủ đầu tư .....	65
4.4.2. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Nhà thầu thi công .....	66
4.4.3. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm chung .....	67
4.4.4. So sánh xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa Nhà thầu thi công và Chủ đầu tư	68
4.5. Kiểm định trị trung bình tổng thể khả năng ảnh hưởng (Kiểm định T-test)....	69
4.6. Kiểm định tương quan hạng xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa các nhóm	72
4.7. Kiểm Định Phi Tham Số Kruskal-Wallis .....	73
4.7.1. Nhân tố rủi ro thứ nhất.....	73
4.7.2. Nhân tố rủi ro thứ hai.....	74
4.7.3. Nhân tố rủi ro thứ ba.....	75
4.7.4. Nhân tố rủi ro thứ tư .....	75
4.8. Phân tích nhân tố.....	76
4.8.1. Số lượng nhân tố được trích xuất.....	77
4.8.2. Hệ số Communalities.....	78
4.8.3. Ma trận nhân tố khi xoay. ....	79
4.8.4. Kết quả phân tích nhân tố .....	80
4.9. Đánh giá kết quả.....	81
4.9.1. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ nhất.....	81

4.9.2. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ hai.....	82
4.9.3. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ ba.....	83
4.9.4. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ tư .....	83
<b>Chương 5. ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP GIẢM THIỂU RỦI RO TRONG ĐẤU THẦU</b>	<b>85</b>
5.1. Các giải pháp giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu .....	85
5.2. Mức độ hiệu quả áp dụng của các giải pháp .....	87
5.3. Đặc điểm đối tượng được khảo sát .....	88
5.3.1. Kinh nghiệm trong ngành xây dựng .....	88
5.3.2. Đơn vị từng tham gia trong dự án.....	89
5.4. Xếp hạng các giải pháp cải thiện những yếu tố dẫn tới rủi ro theo giá trị Mean.....	89
<b>Chương 6. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>95</b>
6.1. Kết luận .....	95
6.2. Kiến nghị cho các bên.....	95
6.3. Kiến nghị cho nghiên cứu tiếp theo .....	96
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>97</b>
Phụ Lục 01 .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Phụ Lục 02 .....	102
Phụ Lục 03 .....	106
<b>LÝ LỊCH TRÍCH NGANG .....</b>	<b>111</b>

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

<b>Bảng 1.1:</b> Tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước 9 tháng các năm 2012, 2013 và 2014 [1] .....	3
<b>Bảng 1.2:</b> Tốc độ phát triển vốn đầu tư toàn xã hội thực hiện .....	4
<b>Bảng 2.3:</b> Các tiêu chí chính và tiêu chí nhỏ cho các nghiên cứu của từng trường hợp.....	23
<b>Bảng 3.1:</b> Các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu .....	27
<b>Bảng 4.1:</b> Vai trò đối tượng trong khảo sát .....	52
<b>Bảng 4.2:</b> Vai trò đối tượng khảo sát.....	52
<b>Bảng 4.3:</b> Kết quả khảo sát thực nghiệm mức độ ảnh hưởng của các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu .....	53
<b>Bảng 4.4:</b> Kết quả khảo sát mức độ ảnh hưởng của các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu chính thức .....	54
<b>Bảng 4.5:</b> Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha khảo sát thử nghiệm mức độ ảnh hưởng.....	56
<b>Bảng 4.6:</b> kết quả thu thập bảng câu hỏi .....	56
<b>Bảng 4.7:</b> Kết quả khảo sát.....	57
<b>Bảng 4.8:</b> Kinh nghiệm trong ngành xây dựng .....	58

<b>Bảng 4.9</b> Phân loại dự án .....	59
<b>Bảng 4.10:</b> Vai trò trong dự án .....	59
<b>Bảng 4.11</b> Quy mô dự án .....	60
<b>Bảng 4.12</b> Nguồn vốn trong các dự án .....	61
<b>Bảng 4.13:</b> Hệ số Cronbach's Anpha mức độ ảnh hưởng .....	62
<b>Bảng 4.14:</b> Hệ số Item – Total Crrelation khả năng ảnh hưởng.....	62
<b>Bảng 4.15:</b> Hệ số Cronbach's Anpha mức độ ảnh hưởng .....	63
<b>Bảng 4.16:</b> Hệ số Item – Total Crrelation khả năng ảnh hưởng.....	63
<b>Bảng 4.17:</b> Hệ số Cronbach's Anpha .....	64
<b>Bảng 4.18:</b> Hệ số Item – Total Crrelation khả năng ảnh hưởng.....	64
<b>Bảng 4.19:</b> Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Chủ đầu tư. ....	65
<b>Bảng 4.20:</b> Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm nhà thầu thi công .....	66
<b>Bảng 4.21:</b> Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm chung .....	67
<b>Bảng 4.22:</b> So sánh xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa Nhà thầu thi công và Chủ đầu tư .....	68
<b>Bảng 4.23:</b> Kiểm định trị trung bình tổng thể khả năng ảnh hưởng.....	69
<b>Bảng 4.24:</b> Hệ số tương quan hạng Spearman của yếu tố dẫn tới rủi ro giữa các nhóm.....	73
<b>Bảng 4.30:</b> Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ nhất .....	73

<b>Bảng 4.31:</b> Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ hai .....	74
<b>Bảng 4.32:</b> Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ ba .....	75
<b>Bảng 4.33:</b> Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ tư .....	75
<b>Bảng 4.25:</b> KMO and Bartlett's Test .....	76
<b>Bảng 4.26:</b> Tổng phương sai trích được giải thích .....	77
<b>Bảng 4.27:</b> Hệ số Communalities .....	78
<b>Bảng 4.28:</b> Ma trận xoay nhân tố .....	79
<b>Bảng 4.29:</b> Tổng hợp các kết quả phân tích nhân tố và các yếu tố thành phần theo bảng sau.....	80
<b>Bảng 5.1:</b> Kết quả khảo sát.....	87
<b>Bảng 5.2:</b> Kinh nghiệm trong ngành xây dựng .....	88
<b>Bảng 5.3:</b> Đơn vị từng tham gia trong dự án.....	89
<b>Bảng 5.4:</b> Xếp hạng các giải pháp cải thiện rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng theo giá trị Mean .....	90

## DANH MỤC HÌNH ẢNH

<b>Hình 2.1:</b> Sơ đồ khái quát về đấu thầu xây lắp.....	17
<b>Hình 3.1:</b> Sơ đồ quy trình nghiên cứu.....	25
<b>Hình 3.2:</b> Mô hình đề xuất nghiên cứu.....	40
<b>Hình 3.3:</b> Quy trình thiết kế bảng câu hỏi khảo sát và thu thập dữ liệu.....	41
<b>Hình 4.1:</b> Kết quả khảo sát hợp lệ.....	57
<b>Hình 4.2:</b> Kết quả khảo sát.....	57
<b>Hình 4.3:</b> Kinh nghiệm trong ngành xây dựng.....	58
<b>Hình 4.4:</b> Phần lớn loại dự án.....	59
<b>Hình 4.5:</b> Vai trò trong các dự án.....	60
<b>Hình 4.6:</b> Quy mô trung bình dự án.....	61
<b>Hình 4.7</b> Nguồn vốn trong các dự án.....	61
<b>Hình 4.8:</b> Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Chủ đầu tư.....	66
<b>Hình 4.9:</b> Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Nhà thầu thi công.....	67
<b>Hình 4.10:</b> Xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro theo quan điểm chung.....	68
<b>Hình 4.11:</b> Đại lượng Eigenvalua.....	78
<b>Hình 5.1:</b> Kết quả khảo sát.....	87
<b>Hình 5.2:</b> Kinh nghiệm trong ngành xây dựng.....	88
<b>Hình 5.3:</b> Đơn vị từng tham gia trong dự án.....	89



## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu	Diễn giải
1	NĐ	Nghị định
2	TT	Thông tư
3	CP	Chính Phủ
4	QH	Quốc hội
5	BXD	Bộ xây dựng
6	KH&ĐT	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
7	ATLĐ	An toàn lao động
8	HSMT	Hồ sơ mời thầu
9	TVĐT	Tư vấn đấu thầu
10	CPXD	Cổ phần xây dựng
11	KD	Kinh doanh
12	KMO	Kaiser Meyer Olkin

## **Chương 1. MỞ ĐẦU**

### **1.1. Tình hình kinh tế Việt nam**

Kinh tế - xã hội nước ta 9 tháng đầu năm 2014 diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới hồi phục chậm và không đồng đều giữa các nền kinh tế sau suy thoái toàn cầu. Ngoài ra, tình hình chính trị bất ổn tại một số quốc gia, nhất là khu vực Châu Âu dẫn đến kinh doanh trong lĩnh vực thương mại và công nghiệp cũng như xuất khẩu của khu vực đồng EURO bị ảnh hưởng mạnh bởi các biện pháp trừng phạt kinh tế giữa các nước trong khu vực. [1]

Ở trong nước, kinh tế vĩ mô diễn biến theo hướng tích cực. Tuy nhiên, tổng cầu của nền kinh tế tăng chậm, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp còn khó khăn, tồn kho hàng hóa vẫn ở mức cao. Sức hấp thụ vốn của nền kinh tế còn yếu. Tình hình biển Đông có nhiều diễn biến phức tạp, ảnh hưởng phần nào đến động thái phát triển kinh tế - xã hội và đời sống dân cư cả nước. [1]

Trước tình hình đó, Đảng, Quốc hội và Chính phủ tập trung lãnh đạo, chỉ đạo các ngành, các cấp và địa phương thực hiện đồng bộ, hiệu quả các giải pháp nhằm từng bước thực hiện tốt mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của cả năm. [1]

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) 9 tháng năm 2014 ước tính tăng 5,62% so với cùng kỳ năm 2013, trong đó quý I tăng 5,09%; quý II tăng 5,42%; quý III tăng 6,19%. Đây là mức tăng cao so với mức tăng cùng kỳ năm 2012 và 2013[1], cho thấy dấu hiệu tích cực của nền kinh tế. Trong mức tăng 5,62% của toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,00%, cao hơn mức 2,39% của cùng kỳ năm 2013, đóng góp 0,54 điểm phần trăm vào mức tăng chung; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 6,42%, cao hơn mức 5,20% của 9 tháng đầu năm 2013, đóng góp 2,46 điểm phần trăm; khu vực dịch vụ tăng 5,99%, mức tăng của cùng kỳ năm 2013 là 6,25%, đóng góp 2,62 điểm phần trăm. [1]

Trong khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản, ngành thủy sản có mức tăng cao nhất với 6,15%, nhưng chỉ đóng góp 0,21 điểm phần trăm vào mức tăng chung do chiếm tỷ trọng thấp; ngành nông nghiệp mặc dù tăng thấp ở mức 2,10% nhưng

quy mô trong khu vực lớn hơn (Khoảng 75%) nên đóng góp 0,29 điểm phần trăm; ngành lâm nghiệp tăng 5,88%, đóng góp 0,04 điểm phần trăm. [1]

Trong khu vực công nghiệp và xây dựng, ngành công nghiệp tăng 6,44% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, công nghiệp chế biến, chế tạo có những chuyển biến tích cực với mức tăng 8,57%, cao hơn nhiều so với mức tăng cùng kỳ một số năm trước, góp phần quan trọng đến mức tăng trưởng chung. Ngành khai khoáng giảm 0,61%. Ngành xây dựng tăng 6,30%, cao hơn mức tăng 5,34% của 9 tháng đầu năm 2013. [1]

Trong khu vực dịch vụ, đóng góp của một số ngành có tỷ trọng lớn vào mức tăng trưởng chung như sau: Bán buôn và bán lẻ tăng 6,02% so với cùng kỳ năm 2013; dịch vụ lưu trú và ăn uống tăng 7,34%; hoạt động tài chính, ngân hàng và bảo hiểm tăng 5,44%. Hoạt động kinh doanh bất động sản được cải thiện nhiều với mức tăng 2,93%, cao hơn mức tăng 1,91% của cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân chủ yếu do lãi suất ngân hàng tiếp tục giảm, chính sách của Nhà nước về hỗ trợ ngành bất động sản đã và đang phát huy tác dụng cùng với những điều kiện cho vay mua nhà được nới lỏng. [1]

Về cơ cấu kinh tế 9 tháng đầu năm nay, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản chiếm tỷ trọng 17,40%; khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 38,04%; khu vực dịch vụ chiếm 44,56% (Cơ cấu tương ứng của cùng kỳ năm 2013 là: 17,85%; 37,86% và 44,29%).[1]

Xét về góc độ sử dụng GDP của 9 tháng, tiêu dùng cuối cùng tăng 5,28% so với cùng kỳ năm 2013, đóng góp 4,02 điểm phần trăm vào mức tăng chung (Tiêu dùng cuối cùng của dân cư tăng 5,12%, cao hơn mức tăng 5,02% của cùng kỳ năm trước); tích lũy tài sản tăng 4,84%, đóng góp 1,46 điểm phần trăm. [1]

**Bảng 1.1:** Tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước 9 tháng các năm 2012, 2013 và 2014 [1]

	Tốc độ tăng so với cùng kỳ năm trước (%)			Đóng góp của các khu vực vào tăng trưởng 9 tháng năm 2014 (Điểm phần trăm)
	9 tháng năm 2012	9 tháng năm 2013	9 tháng năm 2014	
<b>Tổng số</b>	<b>5,10</b>	<b>5,14</b>	<b>5,62</b>	<b>5,62</b>
Nông, lâm nghiệp và thủy sản	2,50	2,39	3,00	0,54
Công nghiệp và xây dựng	5,76	5,20	6,42	2,46
Dịch vụ	5,66	6,25	5,99	2,62

## 1.2. Tình hình xây dựng, đầu tư phát triển

### 1.2.1. Hoạt động xây dựng

Giá trị sản xuất xây dựng quý I theo giá hiện hành ước tính đạt 155,5 nghìn tỷ đồng, bao gồm: Khu vực Nhà nước đạt 16,4 nghìn tỷ đồng, chiếm 10,5%; khu vực ngoài Nhà nước 127,6 nghìn tỷ đồng, chiếm 82,1%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài 11,5 nghìn tỷ đồng, chiếm 7,4%. Trong tổng giá trị sản xuất, giá trị sản xuất xây dựng công trình nhà ở đạt 58,9 nghìn tỷ đồng; công trình nhà không ở đạt 23,6 nghìn tỷ đồng; công trình kỹ thuật dân dụng đạt 45,9 nghìn tỷ đồng; hoạt động xây dựng chuyên dụng đạt 27,1 nghìn tỷ đồng. [2]

Giá trị sản xuất xây dựng quý I theo đánh giá so sánh năm 2010 ước tính đạt 125,7 nghìn tỷ đồng, tăng 3,4% so với cùng kỳ năm 2013, bao gồm: Khu vực Nhà nước đạt 13,5 nghìn tỷ đồng, tăng 1,4%; khu vực ngoài Nhà nước đạt 102,7 nghìn tỷ đồng, giảm 1,9%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 9,5 nghìn tỷ đồng, tăng 162,5%. Trong tổng giá trị sản xuất, giá trị sản xuất xây dựng công trình nhà ở đạt 47,2 nghìn tỷ đồng, công trình nhà không ở đạt 18,9 nghìn tỷ đồng; công trình kỹ

thuật dân dụng đạt 37,2 nghìn tỷ đồng; hoạt động xây dựng chuyên dụng đạt 22,4 nghìn tỷ đồng.[2]

### 1.2.2. Đầu tư phát triển

Vốn đầu tư toàn xã hội thực hiện quý I/2014 theo giá hiện hành ước tính đạt 214,8 nghìn tỷ đồng, tăng 3,8% so với cùng kỳ năm trước và bằng 28,4% GDP, bao gồm: Vốn khu vực Nhà nước 78,4 nghìn tỷ đồng, chiếm 36,5% tổng vốn và tăng 0,4% so với cùng kỳ năm trước; khu vực ngoài Nhà nước 77,5 nghìn tỷ đồng, chiếm 36,1% và tăng 6,9%; khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài 58,9 nghìn tỷ đồng, chiếm 27,4% và tăng 4,4%.[2]

Quý I các năm 2012, 2013 và 2014 so với cùng kỳ năm trước như:

**Bảng 1.2: Tốc độ phát triển vốn đầu tư toàn xã hội thực hiện**

Đơn vị tính: %

	<b>Quý I năm 2012</b>	<b>Quý I năm 2013</b>	<b>Quý I năm 2014</b>
<b>Tổng số</b>	107,3	104,7	103,8
Khu vực Nhà nước	116,4	100,0	100,4
Khu vực ngoài Nhà nước	102,1	108,2	106,9
Khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài	102,1	107,2	104,4

### 1.3. Cơ sở hình thành đề tài

Cùng hòa nhập với công cuộc công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước hiện nay hoạt động đấu thầu sẽ giúp cho chủ đầu tư lựa chọn được nhà thầu đáp ứng tốt nhất những yêu cầu cao của mình trong các lĩnh vực đầu tư xây dựng, nhờ đó họ có được những công trình có chất lượng cao, giá cả hợp lý.

Đánh giá tác động của hoạt động đấu thầu đối với việc tiết kiệm chi tiêu công, nhiều chuyên gia quốc tế về đấu thầu đều khẳng định, đấu thầu có vai trò quan trọng đối với sự phát triển đất nước. Tại chuỗi Hội thảo về “Sáng kiến nhằm đạt hiệu quả trong đấu thầu” do Bộ Kế hoạch và Đầu tư (KH&ĐT) phối hợp với Cơ

quan Thương mại và Phát triển Hoa Kỳ (USTDA) tổ chức mới đây tại Hà Nội, Giáo sư Daniel I. Gordon, Phó Trưởng khoa Nghiên cứu Luật Mua sắm công thuộc Đại học George Washington (Hoa Kỳ) cho rằng: “Giá trị mua sắm công tương đương khoảng 15% - 20% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) ở nhiều quốc gia trên thế giới. Đây có thể xem là chìa khóa để phân phối hàng hóa và dịch vụ quan trọng cho xã hội, đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển các lĩnh vực như: giao thông vận tải, y tế, giáo dục... Hoạt động mua sắm công có thể tạo điều kiện cho việc huy động vốn từ khu vực tư nhân để phục vụ các mục đích công cũng nhưng phát triển các ngành, nhóm và khu vực đặc biệt mà Chính phủ ưu tiên. Hoạt động mua sắm công lại càng trở nên quan trọng ở các nước đang phát triển khi nguồn lực nhà nước trở nên hạn hẹp trong lúc nhu cầu mua sắm công ngày càng lớn”. [2]

Tại kỳ họp thứ 6, Quốc hội khóa XIII đã thông qua luật đấu thầu năm 2013 gồm 13 chương, 96 điều được xây dựng trên cơ sở sửa đổi toàn diện Luật Đấu thầu 2005, Luật sửa đổi và bổ sung một số điều của các luật liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản năm 2009, với nhiều chế định thông thoáng cho các nhà thầu Việt.

Tuy nhiên, hoạt động đấu thầu đang còn rất mới mẻ ở nước ta cho nên chưa thể có được sự hoàn thiện trong hoạt động đấu thầu kể cả quản lý nhà nước về đấu thầu và hoạt động dự thầu của các doanh nghiệp xây dựng. Bên cạnh đó, cơ chế thị trường hiện nay với sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt cũng là một trong những động lực cho sự phát triển kinh tế xã hội. Trong hoạt động đấu thầu thì sự cạnh tranh cũng không kém phần quyết liệt đó là cạnh tranh về giá bỏ thầu, cạnh tranh về chất lượng công trình, cạnh tranh về tiến độ thi công (thể hiện thông qua các biện pháp kỹ thuật-thi công) và chính những sự cạnh tranh đó đã giúp cho các nhà thầu lớn lên về mọi mặt. Cùng với sự đòi hỏi ngày càng cao của các chủ đầu tư về chất lượng công trình tiến độ thi công...đòi hỏi các nhà thầu phải luôn luôn nỗ lực để nâng cao năng lực của mình. Hoạt động đấu thầu ngày càng trở nên có tính quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp xây dựng, việc nâng cao hiệu quả đấu thầu có ý nghĩa to lớn.[2]

Xây dựng là một ngành công nghiệp đóng vai trò quan trọng trong công cuộc phát triển của đất nước. Nguồn vốn đầu tư cho ngành xây dựng luôn có chiều hướng tăng điều này đã thể hiện ngành xây dựng đang có chiều hướng phát triển trong nền kinh tế hiện nay. Ngành xây dựng được xem là một ngành kinh doanh khá hấp dẫn nhưng cũng gặp khá nhiều rủi ro, đòi hỏi các bên tham gia phải nỗ lực và quyết tâm cao. Trong xây dựng nhà thầu thi công sẽ chịu nhiều rủi ro nhất so với các bên tham gia của dự án đó. Vì vậy các nhà thầu tham gia đấu thầu sẽ gặp nhiều khó khăn để đạt được gói thầu mà nhà thầu tham gia. Số lượng các doanh nghiệp xây dựng không ngừng tăng nên khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp sẽ diễn ra khốc liệt hơn nhất là trong hoạt động đấu thầu. Để giải quyết vấn đề đó buộc nhà thầu thi công tham gia đấu thầu phải có các chính sách và năng lực thật tốt khi tham gia đấu thầu để giảm thiểu các rủi ro. Cho nên mỗi nhà thầu phải luôn nỗ lực tìm kiếm giải pháp giảm thiểu các yếu tố dẫn tới thất bại trong đấu thầu nhằm nâng cao hiệu quả trúng thầu và thực hiện thi công các dự án để nâng cao thương hiệu và danh tiếng của nhà thầu. Trong tình hình đấu thầu hiện nay khi nhà nước áp dụng Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 và Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/06/2014 về đấu thầu sẽ là yếu tố thuận lợi cho các nhà thầu hiện nay nhưng cũng là bất lợi cho các nhà thầu không chuẩn bị kỹ về năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm. Sự chủ quan khi tham gia đấu thầu cũng là yếu tố dẫn tới rủi ro chính hiện nay. Việc xác định các yếu tố rủi ro này có ý nghĩa rất quan trọng trong việc quyết định khả năng trúng thầu hay không.

Vì vậy, mục tiêu luận văn này là “*Nghiên cứu những nhân tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng nhằm nâng cao hiệu quả trúng thầu*” điều này có ý nghĩa rất quan trọng đối với các nhà thầu thi công khi tham gia đấu thầu các dự án hiện nay.

#### **1.4. Mục tiêu nghiên cứu**

Nghiên cứu được tiến hành nhằm xác định các mục tiêu sau đây:

Nhận dạng và xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu tại khu vực Tp. HCM.

Khảo sát, phân tích tìm ra các nhân tố chính dẫn tới rủi ro trong hoạt động đấu thầu.

Đề xuất các giải pháp giảm thiểu rủi ro trong đấu thầu xây dựng.

### **1.5. Phạm vi nghiên cứu**

*Góc độ nghiên cứu:* Nghiên cứu chỉ xét góc độ là nhà thầu thi công xây dựng tham gia đấu thầu các dự án xây dựng. Việc thực hiện nghiên cứu này nhằm ngăn ngừa, hạn chế và giải quyết các rủi ro của các nhà thầu thi công khi tham gia đấu thầu, từ đó nâng cao hiệu quả trúng thầu của nhà thầu khi tham gia .

*Đối tượng khảo sát:* Để việc thu thập dữ liệu, cơ sở lý thuyết đạt hiệu quả, có độ tin cậy cao và sát với vấn đề nghiên cứu thì các đối tượng phù hợp cho việc khảo sát là: Chủ đầu tư, đơn vị tư vấn (quản lý) đấu thầu, nhà thầu thi công, các chuyên gia, những người có kinh nghiệm trong lĩnh vực đấu thầu, các kỹ sư xây dựng có kinh nghiệm 5 năm trở lên trong ngành xây dựng.

*Không gian nghiên cứu:*

Đề tài chỉ thực hiện khảo sát đối với các dự án đầu tư xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp lớn nhỏ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh từ năm 2010 đến nay. Vì đây là thời điểm Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013 có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2014. Nghiên cứu chỉ áp dụng với các tổ chức cá nhân trong nước, tổ chức cá nhân nước ngoài đầu tư xây dựng trên lãnh thổ Việt Nam.

### **1.6. Ý nghĩa thực tiễn của nghiên cứu**

Với tình hình đấu thầu hiện nay, Luật đấu thầu năm 2013 chính thức có hiệu lực kể từ ngày 01/07/2014 tác giả mong muốn có thể giúp đỡ các nhà thầu, công ty xây dựng nhận biết được các vấn đề sau:

Xác định các yếu tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng. Phân loại ra những yếu tố nào quan trọng nhất và ảnh hưởng nhiều nhất dẫn đến rủi ro từ đó quản lý và khắc phục rủi ro để nâng cao hiệu quả trúng thầu của nhà thầu khi tham gia.



Đề xuất các giải pháp quản lý, khắc phục rủi ro trong đấu thầu từ đó nâng cao hiệu quả trúng thầu của các nhà thầu khi tham gia.

### **1.7. Bố cục luận văn**

Luận văn được trình bày gồm những phần chính sau:

Chương 1: Mở đầu.

Chương 2: Tổng quan nghiên cứu.

Chương 3: Phương pháp nghiên cứu.

Chương 4: Phân tích số liệu.

Chương 5: Đề xuất các giải pháp giảm thiểu rủi ro trong đấu thầu

Chương 6: Kết luận và kiến nghị.

## **Chương 2. TỔNG QUAN VỀ NGHIÊN CỨU**

### **2.1. Căn cứ pháp lý về đấu thầu**

#### **2.1.1. Đấu thầu xây dựng**

Theo khoản 12 Điều 4 Luật Đấu thầu (2013) thì Đấu thầu là quá trình lựa chọn nhà thầu để ký kết và thực hiện hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, lựa chọn nhà đầu tư để ký kết và thực hiện hợp đồng dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư, dự án đầu tư có sử dụng đất trên cơ sở đảm bảo cạnh tranh, công bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế.[3]

Xét tới phương diện chủ thể tham gia thì đấu thầu được chia ra làm hai loại là đấu thầu trong nước và đấu thầu quốc tế.

Đấu thầu quốc tế là đấu thầu mà nhà thầu, nhà đầu tư trong nước, nước ngoài được tham dự thầu.

Đấu thầu trong nước là đấu thầu mà chỉ có nhà thầu, nhà đầu tư trong nước được tham dự thầu.

Như vậy, đấu thầu xây dựng là quá trình lựa chọn các nhà thầu có năng lực thực hiện các công việc có liên quan tới quá trình tư vấn, xây dựng, mua sắm thiết bị và lắp đặt các công trình, hạng mục công trình xây dựng, thi công xây dựng công trình... nhằm đảm bảo hiệu quả kinh tế, các yêu cầu kỹ thuật của dự án. Đấu thầu xây dựng là phương thức đấu thầu được áp dụng rộng rãi hầu hết các dự án đầu tư xây dựng.

#### **2.1.2. Đặc điểm của đấu thầu xây dựng**

##### *- Chủ thể tham gia đấu thầu*

Đấu thầu xây dựng là một trong những phương thức cạnh tranh nhằm lựa chọn các nhà thầu thực hiện những công việc như: khảo sát thiết kế, tư vấn, thi công xây lắp... cho các công trình và hạng mục công trình xây dựng. Thực tế đây là một hình thức mua bán mang tính chất đặt thù của quá trình thực hiện của các chủ thể tham gia. Hay nói cách khác đây là một hoạt động cạnh tranh xuất phát từ mối quan

hệ cung và cầu, diễn ra giữa hai chủ thể: cạnh tranh giữa bên mời thầu với các nhà thầu, cạnh tranh giữa các nhà thầu với nhau. Trong quá trình tham gia có nhiều chủ thể khác nhau như: Chủ đầu tư, các doanh nghiệp xây dựng có khả năng đáp ứng yêu cầu của chủ đầu tư.

Các bên tham gia đấu thầu phải đảm bảo tuân thủ đúng quy định của pháp luật về điều kiện tham gia đấu thầu. Đối với chủ đầu tư, phải là đơn vị có đủ năng lực về tài chính, có khả năng tổ chức thực hiện và quản lý dự án. Về phía các nhà thầu, đối với nhà thầu trong nước thì phải đáp ứng đủ điều kiện: phải có giấy phép đăng ký kinh doanh hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và thực hiện đúng theo đăng ký kinh doanh hoặc giấy phép kinh doanh do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp.[6]

Đối với nhà thầu là tổ chức nước ngoài thì phải đăng ký hoạt động hợp pháp do cơ quan có thẩm quyền của quốc gia nơi nhà thầu mang Quốc tịch cấp có thẩm quyền và thực hiện đúng theo quy định thành lập. [6]

Đối với nhà thầu là cá nhân thì phải là người đủ 18 tuổi trở lên, có hộ khẩu thường trú tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp, có đăng ký hoạt động hợp pháp hoặc chứng chỉ chuyên môn phù hợp với cơ quan có thẩm quyền cấp và thực hiện đúng theo đăng ký hoạt động hoặc chứng chỉ chuyên môn. Không ở trong tình trạng truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đang trong thời gian chờ chấp hành các hình phạt của tòa án các cấp. Mặt khác các nhà thầu phải đảm bảo sự độc lập về tài chính theo đó nhà thầu phải là đơn vị hoạch toán kinh tế độc lập không có cùng lợi ích kinh tế với các tổ chức và cá nhân liên quan. [6]

- *Đối tượng hàng hóa tham gia đấu thầu xây dựng*

Hàng hóa tham gia đấu thầu xây dựng là hàng hóa đặc biệt, đó là các dự án xây lắp, các dự án cung ứng hàng hóa, các dự án về giám sát, thi công, tư vấn thiết kế... Các nhà thầu thực hiện các vấn đề cạnh tranh với nhau để tìm cơ hội kinh doanh đó là đấu thầu. Mục đích của đấu thầu là lựa chọn tư vấn thiết kế, đấu thầu mua sắm hàng hóa, thiết bị, đấu thầu thi công xây lắp công trình... Hàng hóa lúc đầu đem ra thị trường chưa được định giá cụ thể. Dựa trên các thông số yêu cầu về

điều kiện kinh tế kỹ thuật của dự án, các doanh nghiệp và nhà đầu tư thông qua hình thức đấu thầu để xác định giá cụ thể của hàng hóa và các yêu cầu cụ thể về kỹ thuật và điều kiện để thực hiện hoàn tất việc mua bán. Hoạt động này diễn ra giữa người mua (gọi là chủ đầu tư) với người bán (gọi là nhà thầu) và giữa các nhà thầu với nhau nhằm bán được sản phẩm của mình. Thông qua sự cạnh tranh trong đấu thầu sẽ hình thành giá thầu, giá của hàng hóa đem ra bán đây cũng chính là giá dự toán của công trình. [6]

- *Phương thức lựa chọn nhà thầu*

*a. Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ*

Phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

Đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu cung cấp dịch vụ phi tư vấn; gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp có quy mô nhỏ.

Chào hàng cạnh tranh đối với gói thầu cung cấp dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp.

Chỉ định thầu đối với gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp.

Mua sắm trực tiếp đối với gói thầu mua sắm hàng hóa.

Chỉ định thầu đối với lựa chọn nhà đầu tư.

Nhà thầu, nhà đầu tư nộp hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.

Việc mở thầu được tiến hành một lần đối với toàn bộ hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất.

*b. Phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ*

Phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

Đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp.

Đấu thầu rộng rãi đối với lựa chọn nhà đầu tư.

Nhà thầu, nhà đầu tư nộp đồng thời hồ sơ đề xuất về kỹ thuật, hồ sơ đề xuất về tài chính riêng biệt theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

Việc mở thầu được tiến hành hai lần. Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở ngay sau thời điểm đóng thầu. Nhà thầu, nhà đầu tư đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật sẽ được mở hồ sơ đề xuất về tài chính để đánh giá.

*c. Phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ*

Phương thức hai giai đoạn một túi hồ sơ được áp dụng trong trường hợp đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp có quy mô lớn, phức tạp.

Trong giai đoạn một, nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật, phương án tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu nhưng chưa có giá dự thầu. Trên cơ sở trao đổi với từng nhà thầu tham gia giai đoạn này sẽ xác định hồ sơ mời thầu giai đoạn hai.

Trong giai đoạn hai, nhà thầu đã tham gia giai đoạn một được mời nộp hồ sơ dự thầu. Hồ sơ dự thầu bao gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu giai đoạn hai, trong đó có giá dự thầu và bảo đảm dự thầu.

*d. Phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ*

Phương thức hai giai đoạn hai túi hồ sơ được áp dụng trong trường hợp đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp, hỗn hợp có kỹ thuật, công nghệ mới, phức tạp, có tính đặc thù.

Trong giai đoạn một: nhà thầu nộp đồng thời hồ sơ đề xuất về kỹ thuật và hồ sơ đề xuất về tài chính riêng biệt theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở ngay sau thời điểm đóng thầu. Trên cơ sở đánh giá đề xuất về kỹ thuật của các nhà thầu trong giai đoạn này sẽ xác định các nội dung hiệu chỉnh về kỹ thuật so với hồ sơ mời thầu và danh sách nhà thầu đáp ứng yêu cầu được mời tham dự thầu giai đoạn hai. Hồ sơ đề xuất về tài chính sẽ được mở ở giai đoạn hai.

Trong giai đoạn hai: các nhà thầu đáp ứng yêu cầu trong giai đoạn một được mời nộp hồ sơ dự thầu. Hồ sơ dự thầu bao gồm đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về tài chính theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu giai đoạn hai tương ứng với nội dung hiệu

chính về kỹ thuật. Trong giai đoạn này, hồ sơ đề xuất về tài chính đã nộp trong giai đoạn một sẽ được mở đồng thời với hồ sơ dự thầu giai đoạn hai để đánh giá.

### **2.1.3. Hình thức đấu thầu**

Tùy thuộc theo từng dự án cụ thể thì công tác đấu thầu được tổ chức theo hai hình thức cơ bản đó là đấu thầu rộng rãi và đấu thầu hạn chế.[3]

#### *a. Đấu thầu rộng rãi*

Đấu thầu rộng rãi là hình thức lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trong đó không hạn chế số lượng nhà thầu, nhà đầu tư tham dự.

Đấu thầu rộng rãi được áp dụng cho các gói thầu, dự án thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật này, trừ trường hợp quy định tại các điều 21, 22, 23, 24, 25, 26 và 27 của Luật này. [3]

#### *b. Đấu thầu hạn chế*

Đấu thầu hạn chế được áp dụng trong trường hợp gói thầu có yêu cầu cao về kỹ thuật hoặc kỹ thuật có tính đặc thù mà chỉ có một số nhà thầu đáp ứng yêu cầu của gói thầu.

##### *- Điều kiện áp dụng đấu thầu hạn chế*

Do nguồn vốn sử dụng yêu cầu phải tổ chức đấu thầu hạn chế.

Chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng các yêu cầu của gói thầu.

Do tình hình điều kiện bắt buộc phải đấu thầu hạn chế sẽ có lợi hơn nhiều.

##### *- Nguyên tắc đấu thầu*

Khác biệt với hình thức mua bán hàng hóa thì đấu thầu xây dựng thì phải tuân thủ theo các nguyên tắc cơ bản : Công bằng, bí mật, công khai, có đủ năng lực và trình độ và đảm bảo cơ sở pháp lý.

Nguyên tắc công bằng thông qua sự bình đẳng giữa các chủ thể tham gia đấu thầu. Bên cạnh đó các nhà thầu phải đảm bảo việc đối xử bình đẳng trong việc tiếp nhận thông tin từ chủ đầu tư, bình đẳng trong việc trình bày các giải pháp về kinh tế kỹ thuật của mình trước chủ đầu tư trong quá trình thực hiện các thủ tục đấu thầu.

Nguyên tắc bí mật đòi hỏi chủ đầu tư cũng như các nhà thầu phải giữ bí mật về các thông số trong hồ sơ dự thầu của các nhà thầu như: mức giá bỏ thầu, các giải

pháp kỹ thuật thi công của nhà thầu, tiến độ thực hiện ... Mục đích của nguyên tắc này là tạo ra tính chất khách quan nhằm tránh thiệt hại cho chủ đầu tư trong trường hợp các nhà thầu tham gia bỏ thầu thấp hơn giá dự kiến của chủ đầu tư.

Nguyên tắc công khai là một trong những nguyên tắc bắt buộc trong đấu thầu xây dựng trừ những công trình đặc biệt, có tính chất quốc gia, quân sự... Các công trình xây dựng khi đem ra đấu thầu bắt buộc phải có tính chất công khai các thông tin cần thiết như: Tính năng của công trình, điều kiện của các nhà thầu tham gia đấu thầu, thời gian thực hiện và mở hồ sơ dự thầu... Những thông tin này phải được công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định của pháp luật. Khi chủ đầu tư tuân thủ các nguyên tắc trên sẽ tạo sự công bằng giữa các nhà thầu với nhau từ đó có thể thu hút nhiều nhà thầu tham gia dẫn đến nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu.

Nguyên tắc có đủ khả năng và trình độ đòi hỏi các bên như chủ đầu tư, các nhà thầu tham gia phải có đầy đủ các năng lực để thực hiện như: kỹ thuật, tài chính, kinh nghiệm... để có thể đáp ứng được những ràng buộc khi tham gia đấu thầu. Khi các nhà thầu tuân thủ và nắm vững các nguyên tắc trên sẽ tránh được tình trạng gây tổn thất cho các bên tham gia và thực hiện các cam kết đã đề ra. Từ đó có thể nâng cao về chất lượng cũng như là một sân chơi công bằng cho các bên tham gia đấu thầu.

Nguyên tắc đảm bảo cơ sở pháp lý, các bên tham gia đấu thầu phải đảm bảo và chấp hành các quy định khắc khe của nhà nước về nội dung, thủ tục đấu thầu, những cam kết ràng buộc khi tham gia. Trường hợp các bên tham gia đấu thầu không chấp hành các nguyên tắc này thì chủ đầu tư cũng như cơ quan quản lý dự án có thể kiến nghị hủy bỏ kết quả đấu thầu.

#### **2.1.4. Vai trò của đấu thầu trong xây dựng**

Xây dựng là một trong những ngành kinh tế lớn của nền kinh tế quốc dân, đóng vai trò chủ chốt ở khâu cuối cùng của quá trình sáng tạo nên cơ sở vật chất kỹ thuật và tài sản cố định cho mọi lĩnh vực hoạt động của đất nước và xã hội dưới mọi hình thức ( xây dựng mới, cải tạo, mở rộng và hiện đại hoá tài sản cố định). Cùng

với sự phát triển của nền kinh tế, quy mô hoạt động xây dựng của nước ta ngày càng mở rộng, thị trường xây dựng ngày càng sống động, tính xã hội của quá trình sản xuất sản phẩm xây dựng ngày càng cao. Qua đó phương thức lựa chọn tổ chức nhận thầu thông qua đấu thầu đã bước đầu hình thành và ngày càng phát triển, ngày càng thể hiện rõ tính ưu việt của nó. [5]

- *Thứ nhất: Đối với chủ đầu tư*

Đấu thầu giúp cho chủ đầu tư tiết kiệm được vốn đầu tư, đảm bảo đúng tiến độ và chất lượng công trình. Vì trong đấu thầu diễn ra sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà thầu và chủ đầu tư lựa chọn những nhà thầu đáp ứng gay gắt những yêu cầu của mình đề ra: giá thành hợp lý, đảm bảo đúng tiến độ thi công, chất lượng công trình tốt. Do đó sẽ tiết kiệm được tối đa vốn bỏ ra. [5]

Thông qua đấu thầu, chủ đầu tư nắm được quyền chủ động hoàn toàn. Bởi vì, chỉ khi đã có sự chuẩn bị đầy đủ, kỹ lưỡng về tất cả mọi mặt trước khi đầu tư mới tiến hành mời thầu và tổ chức đấu thầu để lựa chọn nhà thầu. [5]

Tuy nhiên để đánh giá được đúng các hồ sơ dự thầu, đảm bảo tính công bằng trong đấu thầu, đòi hỏi các cán bộ của chủ đầu tư phải có trình độ nhất định. Việc quản lý một dự án đầu tư với nhà thầu cũng đòi hỏi các cán bộ phải tự nâng cao trình độ của mình để đáp ứng được với yêu cầu thực tế. Kết quả là thúc đẩy việc nâng cao trình độ năng lực của đội ngũ cán bộ kinh tế, kỹ thuật của bên chủ đầu tư. [5]

- *Thứ 2: Đối với các nhà thầu*

Trước hết phương thức đấu thầu sẽ phát huy tính chủ động trong việc tìm kiếm các cơ hội tham gia dự thầu và đấu thầu, các nhà thầu sẽ phải tích cực tìm kiếm các thông tin do các chủ đầu tư đang mời thầu trên các phương tiện thông tin đại chúng, trên thị trường, gây dựng các mối quan hệ với các tổ chức trong và ngoài nước, tự tìm cách tăng cường uy tín của mình để có thể nắm bắt được các cơ hội dự thầu. [5]

Việc tham gia dự đấu thầu, trúng thầu và tiến hành thi công theo hợp đồng làm cho nhà thầu phải tập trung nguồn vốn của mình vào một điểm đầu tư, ngay từ



quá trình tham gia đấu thầu. Nếu trình độ kỹ thuật công nghệ của nhà thầu không cao thì cũng khó có cơ hội trúng thầu hoặc nếu có trúng thầu thì cũng do trình độ thi công, năng lực quản lý của nhà thầu thấp kém dẫn đến dễ bị lỗ. Thực tế này đòi hỏi các nhà thầu phải không ngừng nâng cao trình độ về mọi mặt như : tổ chức quản lý, đào tạo đội ngũ cán bộ, đầu tư nâng cao năng lực máy móc thiết bị, có như vậy mới đảm bảo thắng thầu, đảm bảo hiệu quả đồng vốn của mình bỏ ra là có lãi, mặt khác nâng cao được trình độ thi công công trình, nâng cao uy tín được trên thị trường. [5]

- *Thứ 3: Đối với Nhà nước*

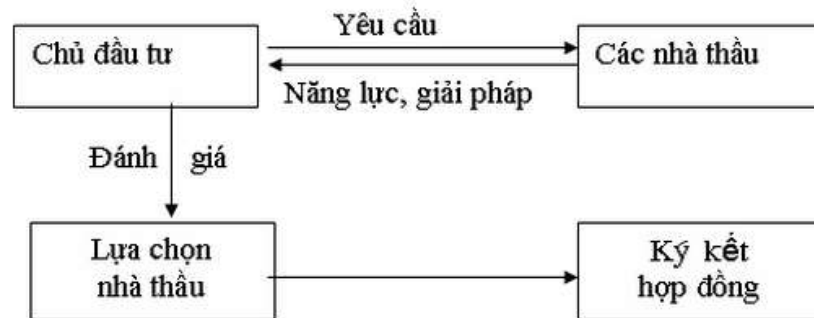
Hoạt động đấu thầu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tập trung (vốn từ Ngân sách Nhà nước). Đấu thầu dựa trên cơ sở cạnh tranh giữa các nhà thầu trên mọi mặt (tài chính, kỹ thuật) nên nó thúc đẩy các đơn vị đấu thầu tăng cường trình độ, hiệu quả về mọi mặt. Qua đấu thầu chủ đầu tư sẽ chọn được nhà cung cấp sản phẩm, dịch vụ với giá hợp lý nhất đồng thời đảm bảo đúng tiến độ và chất lượng. [5]

Hoạt động đấu thầu góp phần đổi mới cơ chế quản lý hành chính Nhà nước trong hoạt động đầu tư và xây dựng. Trước đây trong xây dựng cũng như trong các ngành kinh tế khác, Nhà nước quản lý toàn bộ trong việc quyết định xây dựng công trình nào, vốn, đề xuất giải pháp kỹ thuật, thời gian, do đơn vị nào thi công... Trong cơ chế thị trường hiện nay với hoạt động đấu thầu được áp dụng thì Nhà nước chỉ còn quản lý sản phẩm cuối cùng, tức là công trình hoàn thành với chất lượng đảm bảo. Việc thi công mua vật tư, thời gian thi công từng hạng mục công trình, đặc biệt là giá công trình tùy thuộc vào khả năng từng nhà thầu khác nhau. Trách nhiệm của các cơ quan quản lý Nhà nước về xây dựng bây giờ chủ yếu chuyển sang việc nghiên cứu ban hành các chính sách, quy chế về xây dựng để điều chỉnh về lĩnh vực này sao cho phù hợp với cơ chế thị trường. [5]

Trong cơ chế thị trường hiện nay, phương thức đấu thầu ngày càng thể hiện rõ tính ưu việt và vai trò quan trọng của nó đối với chủ đầu tư, nhà thầu và Nhà nước, do đó việc áp dụng phương thức này và hoạt động kinh doanh, xây dựng là tất

yếu để nhằm đảm bảo lợi ích chính đáng cho người lao động, cho doanh nghiệp và cho Nhà nước.[5]

#### 2.1.5. Sơ đồ khái quát về đấu thầu xây lắp



*Hình 2.1: Sơ đồ khái quát về đấu thầu xây lắp[6]*

## 2.2. Tổng quan về rủi ro

Theo Dake (1992) định nghĩa về rủi ro từ một khía cạnh lịch sử. Vào thế kỷ 17, rủi ro được định nghĩa như một xác suất xảy ra cho một sự kiện, và được xem xét và hướng đến là sự thiệt hại hay lợi ích mà sự kiện đó sẽ nhận được nếu rủi ro xảy ra. Khía cạnh định nghĩa từ rất sớm là lợi ích đã nhận được nhiều sự chú ý nhưng chủ yếu là chú ý đến sự thiệt hại. Đây là một quan điểm đã mất trong thế kỷ 20 và hiện tại đang là thế kỷ 21. Ở một ý nghĩa phổ biến thì thuật ngữ “rủi ro” chủ yếu mang ý nghĩa tiêu cực của sự thiệt hại hay tổn thất, đó thông thường là kết quả tiêu cực hay bất lợi từ một sự kiện không chắc chắn. Ví dụ, Fishburn (1984) gọi một sự kiện chắc chắn có hại là rủi ro, như Statman và Tyebjee (1984) nhìn nhận rủi ro như một xác suất cao của sự thất bại. [16]

Jaafari (1990) nhìn sự rủi ro như sự hiện diện của hạn chế tiềm năng hoặc thực tế theo cách thức liên quan đến hiệu quả bằng cách gây ra sự thất bại một phần hoặc toàn bộ trong quá trình xây dựng và vận hành hoặc tại thời điểm sử dụng. [16]

Theo Chapman và Ward (1997) định nghĩa rủi ro như là sự hướng đến khả năng xảy ra của một thiệt hại hoặc lợi ích về kinh tế và tài chính... đó là hậu quả của sự không chắc chắn. [16]

Thông qua sự so sánh như vậy, Young (1996) đã nhìn thấy rủi ro trong môi trường quản lý dự án bất kỳ sự kiện nào mà có thể ngăn chặn được và thực hiện như mong đợi của các bên liên quan như đã nêu trong thỏa thuận. [16]

Thông qua việc mô tả các khía cạnh khác nhau của rủi ro, Adametiz (2003) cho rằng rủi ro không có ranh giới về kinh tế từ việc bổ sung thêm phần chi phí do các công việc phát sinh và ranh giới chính trị văn hóa từ vấn đề không sẵn sàng thừa nhận bằng rủi ro tồn tại và phải được giảm nhẹ. Để ngăn chặn áp lực về tài chính, ngân sách, quản lý rủi ro các hoạt động giảm nhẹ phải được đưa vào kế hoạch dự án từ rất sớm khi bắt đầu một dự án. Nhìn chung các dự án xây dựng liên quan đến rất nhiều vấn đề mà không thể nói trước được. [16]

### 2.2.1. Phân loại rủi ro

- Theo Nguyễn Lê Ngọc Cường (2008) [8] , Có nhiều loại rủi ro:

Rủi ro kinh doanh

Rủi ro tài chính

Rủi ro có tính chiến lược

Theo tính chất của rủi ro chia thành hai nhóm chính là:

Rủi ro có tính hệ thống: Xảy ra sẽ ảnh hưởng lên toàn bộ hoạt động của nền kinh tế, các dự án. Do đó không thể dùng biện pháp đa dạng hóa các loại hình đầu tư để hạn chế ảnh hưởng của rủi ro này.

Rủi ro không có tính hệ thống: Xảy ra chỉ ảnh hưởng lên một số ngành kinh tế, một số loại dự án. Vì vậy, ta có thể dùng biện pháp đa dạng hóa các loại hình đầu tư để chia sẻ ảnh hưởng của loại rủi ro này. [8]

Theo nguyên nhân gây ra thì chia thành hai nhóm chính là:

Rủi ro nội sinh: Là rủi ro do những nguyên nhân nội tại của dự án như quy mô dự án, mức độ phức tạp của dự án cùng với các nhân tố như sai sót do thiết kế và xây dựng , hệ thống quản lý tổ chức dự án là những nguyên nhân nội sinh.

Rủi ro ngoại sinh: Là rủi ro do những nguyên nhân bên ngoài gây ra. Những nguyên tố ngoại sinh thường gặp như lạm phát, thị trường, tính sẵn có của lao động và nguyên liệu, độ bất định của chính trị, do ảnh hưởng của thời tiết...[8]

### 2.2.2. Quản lý rủi ro

Quản lý rủi ro dự án là quá trình nhận dạng, phân tích các nhân tố rủi ro đo lường mức độ rủi ro trên cơ sở đó lựa chọn triển khai các biện pháp quản lý, các hoạt động nhằm hạn chế và loại trừ rủi ro trong suốt vòng đời dự án. [8]

Quản lý rủi ro là việc chủ động kiểm soát các sự kiện trong tương lai dựa trên cơ sở dự báo trước các sự kiện xảy ra mà không phải là sự phản ứng thụ động. Như vậy một chương trình quản lý rủi ro hiệu quả không những làm giảm bớt sai sót mà còn giảm bớt mức độ ảnh hưởng của những sai sót đó đến việc thực hiện các mục tiêu dự án.

Quản lý rủi ro là quá trình liên tục, được thực hiện trong tất cả các giai đoạn của chu kỳ dự án, kể từ khi mới hình thành cho tới khi kết thúc dự án. Dự án thường có rủi ro cao trong giai đoạn đầu hình thành. Trong suốt vòng đời dự án nhiều khâu công việc cũng có mức độ rủi ro rất cao nên cần thiết phải phân chia thành nhiều giai đoạn để xem xét, phân tích rủi ro, trên cơ sở đó lựa chọn các giải pháp phù hợp. [8]

### 2.2.3. Phương pháp quản lý rủi ro

Điều quan trọng là chiến lược quản lý rủi ro phải được thiết lập sớm và được quan tâm trong suốt vòng đời của dự án, quản lý rủi ro bao gồm nhiều hoạt động có liên quan như:

*Đánh giá rủi ro, phân tích rủi ro, đề xuất các giải pháp nhằm ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro, rút kinh nghiệm đối với các rủi ro gặp phải.*

*Đánh giá rủi ro:* Khảo sát các tình huống và xác định phân loại những lĩnh vực có nguy cơ rủi ro cao.

*Phân tích rủi ro:* Sắp xếp phân tích để xác định xác suất của các biến cố và hậu quả kèm theo sự xuất hiện của chúng.

*Đề xuất các giải pháp nhằm ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro:* Bao gồm các kỹ thuật và phương pháp được phát triển để giảm thiểu hoặc kiểm soát rủi ro.

*Rút kinh nghiệm:* Bao gồm các phương pháp để văn bản hóa các bài học được học về quản lý rủi ro để giúp ích người ra quyết định trong tương lai.[8]

## **2.3. Các nghiên cứu trước đây**

### **2.3.1. Nghiên cứu nước ngoài**

- Theo “*UN Procurement Practitioner's Handbook*” .[9]

Rủi ro là thiệt hại do hậu quả của sự không chắc chắn. Có một loạt các rủi ro gặp phải trong quá trình mua sắm. Có những rủi ro toàn cầu, rủi ro trong mọi giai đoạn của quá trình. Với những rủi ro nhất định có tầm quan trọng lớn hơn trong từng giai đoạn. Tìm hiểu các thể loại chính của nguy cơ phải đối mặt của rủi ro trong quá trình hỗ trợ mua sắm, trong đánh giá rủi ro và quản lý thực tế, lập kế hoạch và biện pháp nghiệp vụ cần được thực hiện để giảm thiểu những rủi ro.

#### *a) Phân tích rủi ro và quản lý*

Tác động của rủi ro có thể được đo bằng khả năng của một sự kiện không mong muốn xảy ra và hậu quả nếu nó không xảy ra. Đối với mục đích lập kế hoạch, các tác động của rủi ro có thể là giống nhau cho cả thiệt hại nhỏ hoặc kết quả từ thiệt hại rất lớn do một sự kiện hiếm hoi dẫn tới. Nhưng hai tình huống sẽ được quản lý theo những cách khác nhau. Ví dụ, sự kiện rất có thể xảy ra có lẽ được thực hiện ít thường xuyên hơn thông qua cải thiện các thủ tục và thực hành chuyên nghiệp, trong khi bảo hiểm (hoặc tự mua bảo hiểm) cho những thiệt hại của các sự kiện hiếm có thể là một lựa chọn thực tế nếu nó có thể được kết hợp với một số tương tự rủi ro. [9]

#### *a) Phân tích rủi ro*

Phân tích rủi ro là một giai đoạn lập kế hoạch đó nhằm xác định nguồn gốc, xác suất và cường độ của những rủi ro. Có rủi ro riêng biệt ở mỗi giai đoạn của quá trình mua sắm. Phân tích rủi ro nên là một phần của từng giai đoạn của kế hoạch mua sắm và được cập nhật thường xuyên. [9]

#### *b) Quản lý rủi ro*

Quản lý rủi ro nhằm giảm thiểu các tác động của các nguy cơ bằng cách giảm khả năng xảy ra của nó và hoặc làm giảm hậu quả có thể tránh được thông qua quy hoạch, giám sát và các hành động thích hợp khác. Cho dù nói chung hoặc trong các trường hợp cụ thể, cán bộ thu mua nên xác định và phân tích tất cả các yếu tố nguy cơ có khả năng xảy ra trên một dự án và sau đó quyết định việc đáp ứng quản lý phù hợp nhất cho mỗi rủi ro sự kết hợp của những rủi ro. Phản hồi có thể bao gồm:

- Bỏ qua
- Giảm
- Chuyển nhượng
- Quản lý và quyết định bên nào là thích hợp nhất để quản lý từng rủi ro được xác định.

Một công cụ hữu ích để phân tích rủi ro và tập trung sự chú ý của quản lý là việc phân tích rủi ro và quản lý ma trận. Trong kế hoạch mua sắm, hoạt động này được đặt trên một sự liên tục có nguy cơ từ "thấp" đến "cao".

- *Al-Otaibi, M and Price, A D F (2010) Analysis and evaluation of criteria for pre-selecting contractors in the Saudi Arabian construction sector. In: Egbu, C. (Ed) Procs 26th Annual ARCOM Conference, 6-8 September 2010, Leeds, UK, Association of Researchers in Construction Management, 1141-1148.[9]*

Lựa chọn một nhà thầu tiềm năng cho một dự án được quy định là một thành phần quan trọng trong việc lựa chọn và đánh giá quy trình quản lý dự án, xem xét cẩn thận cần phải được thực hiện để thiết lập những gì nhà thầu thực hiện là để giúp đỡ trong việc thiết lập một khuôn khổ có thể được sử dụng để giúp người ra quyết định trong việc lựa chọn các nhà thầu tiềm năng thích hợp nhất cho một dự án. Xiao et al., (2003: 322) đã xác định hiệu suất tổng thể nhà thầu như sau: "Nhìn chung hoạt động nhà thầu được xác định để nắm lấy chi phí xây dựng, thời gian xây dựng, chất lượng xây dựng và phát triển bền vững".

Về quy trình lựa chọn nhà thầu, các tài liệu xác định một số phương pháp và kỹ thuật mà có thể được sử dụng trong một quá trình như vậy; các thủ tục thông

thường được sử dụng nhất là dựa trên sơ tuyển, đàm phán và mở thầu (Kumaraswamy 2001). Tuy nhiên, một số phương pháp khác đã được khám phá trong các tài liệu về lựa chọn và đánh giá nhà thầu.

Một trong những phương pháp được sử dụng trong các quá trình ra quyết định trong việc lựa chọn và xác định một nhà thầu tiềm năng thích hợp là việc sử dụng các bước sơ tuyển. Li et al. (2007) đã đề xuất một khuôn khổ mới để giải quyết các vấn đề liên quan đến sơ tuyển xây dựng. Các khung đề xuất bao gồm việc phân tích các tiêu chí quyết định, đánh giá khối lượng, đơn đặt hàng, xếp hạng và xác định sự phù hợp của nhà thầu cho một dự án. Holt et al. (1994) đã giới thiệu một cấu trúc của tiêu chuẩn sơ tuyển. Các tiêu chí này được dựa trên một tổ chức của nhà thầu, cân nhắc về tài chính, quản lý nguồn lực và kinh nghiệm quá khứ của nhà thầu. Về mặt tổ chức của nhà thầu, các nhà nghiên cứu xác định kinh nghiệm, quy mô, chính sách kiểm soát chất lượng, chính sách an toàn và sức khỏe, và xu hướng tham gia vào vụ kiện tụng.

Nhà thầu trước khi lựa chọn phải xác định phân tích tỷ lệ của các tài khoản, tài liệu tham khảo ngân hàng, tài liệu tham khảo lịch sử tín dụng và doanh thu; cho quản lý tài nguyên, họ đã xác định trình độ của nhà thầu, trình độ của cán bộ chủ chốt, năm công tác với công ty, và các chế độ đào tạo chính quy. Tiêu chí kinh nghiệm quá khứ bao gồm các loại hình và quy mô của dự án mà họ đã hoàn thành và kinh nghiệm quốc gia và địa phương của họ. Xét về kinh nghiệm quá khứ của họ bao gồm những thất bại để thực hiện hợp đồng, thời gian tàn phá, chi phí quản lý và chất lượng thực tế của công việc đạt được. [10]

Kumaraswamy (1996: 275) đã phát triển bốn loại tiêu chuẩn, ví dụ về các chỉ số. Các loại tiêu chí bao gồm tài chính, công nghệ, nhân lực và kinh nghiệm. Kumaraswamy cũng đã phát triển một mô hình đánh giá sử dụng thẩm định và đánh giá đầu vào của sản lượng. Mô hình này bao gồm thông tin phản hồi, và các quá trình của dự án. Các đầu vào cho hệ thống đề xuất là nguồn lực của nhà thầu và đầu ra của hệ thống là sản lượng xây dựng chính nó. [10]

- *Hatush, Zedan and Skitmore, Martin R. (1998) Contractor selection using multicriteria utility theory: an additive model. Building and Environment 33(2-3):pp. 105-115. [10]*

Bài báo này nói về một hệ thống multicriteria kỹ thuật phân tích quyết định là mô tả cho lựa chọn nhà thầu và đánh giá thầu dựa trên lý thuyết và tiện ích mà cho phép đánh giá các nhà thầu về khả năng thực hiện dự án. Một nghiên cứu của Anh được sử dụng để minh họa các kỹ thuật. Cơ sở lý thuyết và những lợi thế của kỹ thuật này cũng được trình bày:

Lựa chọn nhà thầu.

Thẩm định đấu thầu.

Sơ tuyển, multicriteria ra quyết định, lý thuyết tiện ích.

- *Các tiêu chí lựa chọn nhà thầu (CSC)*

Một loạt các tiêu chí đã được đề xuất để cập nhật cho nhà thầu lựa chọn. Gần đây nhất, nó đã được chứng minh rằng, ngoài các mức giá dự thầu, có 5 tiêu chí chính được sử dụng trong thực tế để đánh giá hiệu suất có thể có của nhà thầu. Bao gồm: “lành mạnh về tài chính”, “khả năng kỹ thuật”, “khả năng quản lý”, “an toàn hiệu suất và danh tiếng”. Mỗi một tiêu chí lại chia thành bốn tiêu chí nhỏ để cung cấp một bức tranh tổng thể bao gồm 20 tiêu chí cho một đánh giá của chủ đầu tư về nhà thầu như Bảng 2.1:

**Bảng 2.1:** Các tiêu chí chính và tiêu chí nhỏ cho các nghiên cứu của từng trường hợp.

(1) Bid amount				(2) Financial soundness			
Advance payment	Capital bid	Routine maintenance	Major repairs	Financial stability	Credit rating	Bank arrangements and bonding	Financial status
(3) Technical ability				(4) Management capability			
Experience	Plant and equipment	Personnel	Ability	Past performance and quality	Project management organisation	Experience of technical personnel	Management knowledge
(5) Health and safety records				(6) Reputation			
Safety	Experience modification rate	Occupational safety OSHA	Management safety accountability	Past failures	Length of time in business	Past client/contractor relationship	Other relations



### 2.3.2. Nghiên cứu trong nước

- *Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng trúng thầu bằng mô hình BBNs và đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh- áp dụng tại công ty CPXD&KD địa ốc Hòa Bình ( Phan Quốc Việt – Luận văn thạc sĩ ĐHBK Tp.HCM tháng 07/2011). [11]*

Nội dung luận văn tác giả đưa ra 30 yếu tố chia thành 3 phân nhóm chính: Các yếu tố khách quan, các yếu tố liên quan đến chủ đầu tư/ đơn vị tư vấn, các yếu tố liên quan đến nhà thầu. Trong nghiên cứu này tác giả đã tổng quát các yếu tố chính ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu, xác định mối quan hệ nguyên nhân- kết quả giữa các yếu tố tác động, xây dựng mô hình định lượng xác suất trúng thầu dựa trên xác suất xảy ra của các yếu tố đó, kiểm nghiệm mô hình bằng hai công trình thực tế nhằm kết luận mô hình của nghiên cứu, thông qua bước phân tích độ nhạy để đưa ra đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho các nhà thầu thi công.

- *Đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh đấu thầu xây dựng của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam ( Lê Văn Hưng - Luận văn thạc sĩ ĐH Thủy Lợi Hà Nội tháng 02/2014.)[12]*

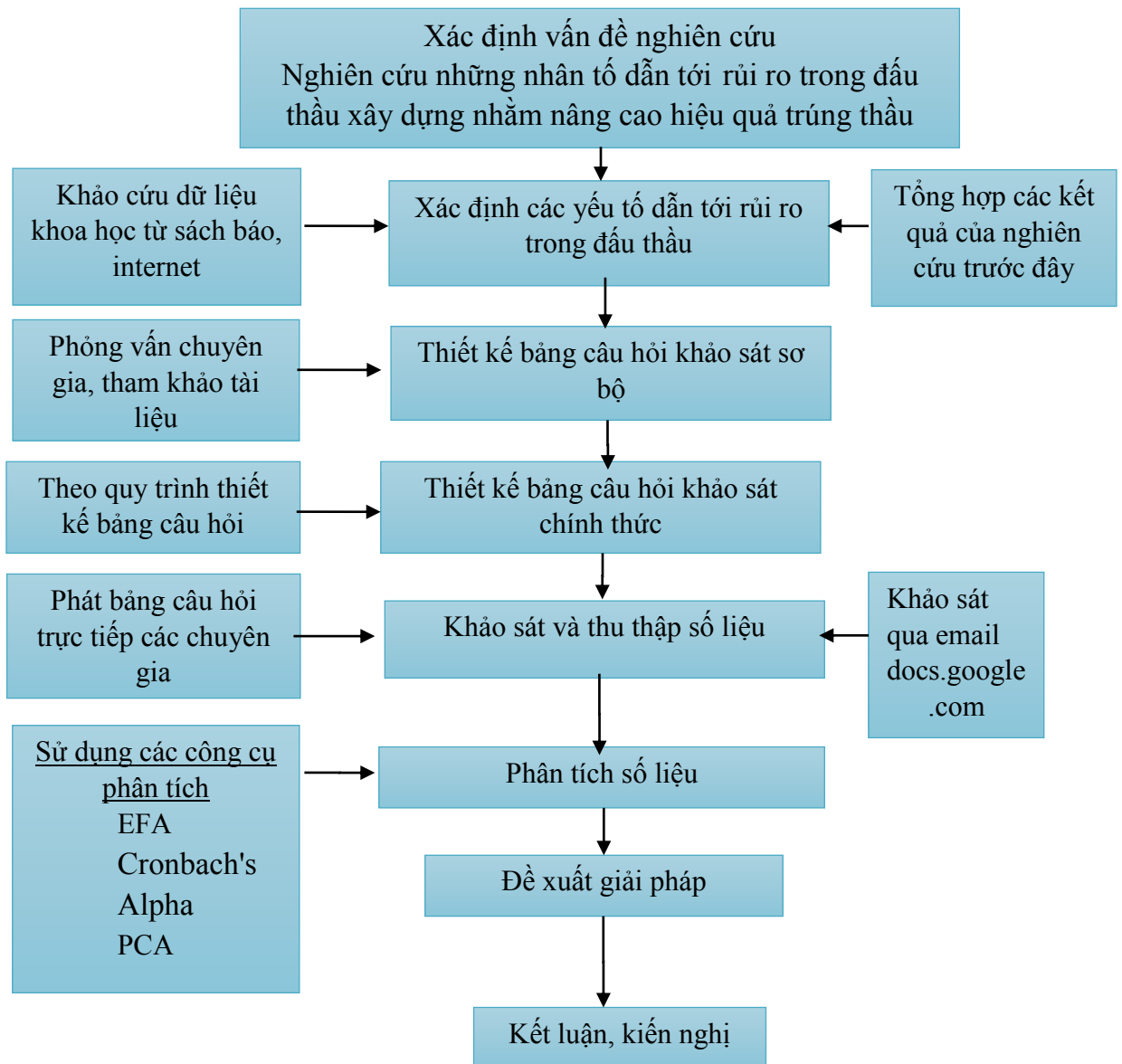
Nội dung luận văn tác giả đưa ra một số lý luận và thực tiễn về cạnh tranh trong đấu thầu của các doanh nghiệp đặc biệt là Tổng Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam và đưa ra các giải pháp chủ yếu nâng cao năng lực cạnh tranh trong đấu thầu của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam.

Hạn chế của luận văn: Luận văn chưa nói lên được các cơ sở lý luận về sự cạnh tranh trong đấu thầu của các doanh nghiệp hiện nay, các cơ sở lý luận mà tác giả đưa ra chỉ được áp dụng tại Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam nên không có tính thực tế cao và không được áp dụng rộng rãi cho các doanh nghiệp khác.

## Chương 3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 3.1. Quy trình nghiên cứu

Nghiên cứu được thực hiện thông qua các bước như sau:



*Hình 3.1: Sơ đồ quy trình nghiên cứu*

### 3.2. Xác định các yếu tố rủi ro trong đấu thầu xây dựng

- Theo *Hatush, Zedan and Skitmore, Martin R. (1998)* nhận định tiêu chí để chọn nhà thầu:
  - Lành mạnh về tài chính
  - Khả năng kỹ thuật
  - Khả năng quản lý
  - An toàn, hiệu quả sản phẩm
  - Danh tiếng và uy tín
- Theo *Phan Quốc Việt (2011)* nhận định các nhóm yếu tố ảnh hưởng khả năng trúng thầu là:
  - Nhóm yếu tố khách quan
  - Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư/ tư vấn lập HSMT
  - Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu

Từ các vấn đề nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu ở chương 1 và 2 và thông qua việc khảo sát các dữ liệu nghiên cứu về đấu thầu, rủi ro trong đấu thầu, quản lý đấu thầu và phương pháp thống kê các dữ liệu bằng cách khảo sát từ các chuyên gia có nhiều năm kinh nghiệm trong đấu thầu, thầy hướng dẫn, trên sách báo, tài liệu trong và ngoài nước, internet ... tác giả đề xuất 21 yếu tố rủi ro trong đấu thầu xây dựng và được chia là 5 nhóm chính như sau:

#### A. Nhóm yếu tố khách quan

Quy mô và nguồn vốn đầu tư dự án công trình  
 Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu.  
 Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu.  
 Năng lực của thầu phụ  
 Mối quan hệ với ngân hàng  
 Áp lực từ đối thủ cạnh tranh  
 Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu.

#### B. Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư

Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu

Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu.

Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu.

Chủ đầu tư không thực hiện đúng quyền và nghĩa vụ của mình

*C. Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu*

Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.

Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.

Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu.

*D. Nhóm yếu tố liên quan đến cá thể trong nhà thầu*

Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu.

Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.

Tính hợp lý, tiêu chuẩn và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công.

*E. Nhóm yếu tố liên quan đến hồ sơ dự thầu*

Quy định pháp luật về môi trường, ATLĐ, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.

Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng.

Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu từ chủ đầu tư.

Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.

### 3.2.1. Nhận dạng các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu

Qua quá trình đi khảo sát và lấy ý kiến của các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm trong đấu thầu, tham khảo các nghiên cứu trước đây, đọc sách và các bài báo khoa học nói về đấu thầu và tham khảo ý kiến của giáo viên hướng dẫn. Tác giả đã nhận dạng và chia các yếu tố dẫn đến rủi ro trong đấu thầu thành 5 nhóm.

*Bảng 3.1: Các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu*

STT	Yếu tố ảnh hưởng dẫn tới rủi ro trong đấu thầu	Nguồn tham khảo
<b>I</b>	<b>Nhóm yếu tố khách quan</b>	
A1	Quy mô và nguồn vốn đầu tư dự án công trình	Ý kiến tác giả
A2	Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu	[10];[13];[11]

A3	Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu.	Ý kiến tác giả
A4	Năng lực của thầu phụ	Ý kiến tác giả
A5	Mối quan hệ với ngân hàng	Ý kiến tác giả
A6	Áp lực từ các đối thủ cạnh tranh	[13];[12]
A7	Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu.	[8];[7]
<b>II</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư</b>	
B1	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu	Ý kiến tác giả
B2	Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu.	[8];[12]
B3	Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu	Ý kiến tác giả
B4	Chủ đầu tư không thực đúng quyền và nghĩa vụ của mình	Ý kiến tác giả
<b>III</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu</b>	
C1	Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.	[12];[13];[8];[9]
C2	Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.	[12];[13]
C3	Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu.	Ý kiến tác giả
<b>IV</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến cá thể trong nhà thầu</b>	
D1	Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu.	[12];[13]
D2	Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.	[12];[13]
D3	Tính hợp lý, tiêu chuẩn và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công.	[12];[13]
<b>V</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến hồ sơ dự thầu</b>	
E1	Quy định pháp luật về môi trường, ATLĐ, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.	Ý kiến tác giả
E2	Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng.	Ý kiến tác giả
E3	Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu từ chủ đầu tư.	Ý kiến tác giả
E4	Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.	Ý kiến tác giả

### 3.2.2. Phân tích các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu

- *Nhóm yếu tố khách quan*

#### *A1. Quy mô và nguồn vốn đầu tư dự án, công trình:*

Yếu tố quy mô và nguồn vốn đầu tư công trình cũng là yếu tố rủi ro bất lợi nhất cho những nhà thầu vừa và nhỏ khi muốn tham gia đấu thầu với các dự án lớn hay có nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Rủi ro chính là không đủ năng lực về tài chính, năng lực về kinh nghiệm, năng lực về kỹ thuật cũng như các yêu cầu cao mà chủ đầu tư đưa ra nên rất khó có thể tham gia đấu thầu. Muốn tham gia đấu thầu bắt buộc phải liên doanh với các nhà thầu có đủ năng lực mới có thể thực hiện được.

#### *A2. Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu:*

Trong quá trình đấu thầu mà có sự biến động thị trường lên xuống thất thường giữa giá nguyên vật liệu xây dựng, thiết bị trước và sau khi tham gia đấu thầu thì cũng rất khó để nhà thầu có thể xác định tốt giá dự toán để tham gia dự thầu. Giá càng cao thì càng có nguy cơ thất bại trong đấu thầu, vì vậy nhà thầu muốn tham gia đấu thầu cần phải nắm bắt và nghiên cứu giá cả thị trường trong suốt quá trình tham gia đấu thầu. Từ đó có thể dự đoán trước giá nguyên vật liệu trang thiết bị tại thời điểm đấu thầu và sau khi trúng thầu.

#### *A3. Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu:*

Khi nhà thầu tham gia dự thầu cũng có nghĩa là nhà thầu phải tham gia vào quá trình cạnh tranh công khai trên thị trường. Trong đó, các đối thủ cạnh tranh là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp nhất đến khả năng trúng thầu của nhà thầu. Mức độ cạnh tranh quyết liệt hay không phụ thuộc vào năng lực và số lượng nhà thầu tham gia. Để giành chiến thắng thì nhà thầu bắt buộc phải vượt qua được tất cả các đối thủ tham dự trong đấu thầu, muốn vậy nhà thầu phải đảm bảo có năng lực vượt trội hơn hẳn các đối thủ cạnh tranh. Do đó, yêu cầu nhà thầu phải coi trọng công tác thu thập thông tin và tiến hành nghiên cứu các đối thủ cạnh tranh trong quá trình đấu thầu, tìm hiểu điểm mạnh, điểm yếu để có biện pháp đối phó.

Nếu tiềm lực của đối thủ cạnh tranh là tương đối lớn về năng lực tài chính, năng lực máy móc thiết bị thi công, uy tín nhà thầu trên thị trường... thì khả năng trúng thầu của các đối thủ khác sẽ giảm.

Muốn giành thắng lợi trong cuộc tranh thầu nhà thầu phải tạo được ưu thế so với các đối thủ cạnh tranh và duy trì mức ưu thế đã tạo ra bằng cách không ngừng nâng cao chất lượng và hạ giá thành công trình đồng thời cần phải tìm hiểu đối thủ cạnh tranh của mình, cố gắng bảo mật thông tin để đối thủ không tìm hiểu được thông tin gì về mình. [13]

#### *A4. Năng lực của thầu phụ*

Khả năng liên doanh, liên kết là sự kết hợp giữa hai hay nhiều nhà thầu lại với nhau để tạo thành một pháp nhân mới nhằm tăng sức mạnh tổng hợp về năng lực kinh nghiệm, tài chính và thiết bị công nghệ, giúp doanh nghiệp phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Đối với những dự án, công trình có quy mô lớn, những yêu cầu kỹ thuật đòi hỏi vượt quá khả năng của doanh nghiệp thì để tăng khả năng trúng thầu các doanh nghiệp thường liên doanh, liên kết với nhau để tăng năng lực của mình trên thị trường. Đây là một trong những giải pháp quan trọng và phù hợp nhất, qua đó doanh nghiệp có khả năng đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về công nghệ, mức độ phức tạp cũng như quy mô của công trình, dự án. [13]

#### *A.5 Mối quan hệ với ngân hàng*

Đây cũng là một yếu tố rất quan trọng trong quá trình đấu thầu, yếu tố này giải quyết các vấn đề khó khăn của nhà thầu trong thời điểm hiện tại. Mối quan hệ càng tốt dẫn tới khả năng huy động vốn của nhà thầu càng dễ dàng, kịp thời ứng phó với các yêu cầu của chủ đầu tư, nhu cầu của nhà thầu trong quá trình đấu thầu.

#### *A.6 Áp lực từ đối thủ cạnh tranh*

Yếu tố này cũng được các nhà thầu khi tham gia đấu thầu quan tâm vì đây là yếu tố về tâm lý giữa các bên tham gia trước khi đưa ra các quyết định chủ chốt trong đấu thầu như giá dự thầu, chế độ hậu mãi, năng lực tài chính, trang thiết bị máy móc của các nhà thầu khác khi tham gia...

#### *A7. Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu*

Chất lượng sản phẩm công trình là khả năng thoả mãn nhu cầu của khách hàng, một sản phẩm hay công trình được coi là tốt khi nó đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của khách hàng. Để nâng cao năng lực đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn luôn giữ vững và không ngừng nâng cao chất lượng công trình, đây là điều kiện không thể thiếu được nếu doanh nghiệp xây dựng muốn giành chiến thắng trong đấu thầu. Trong lĩnh vực xây dựng, chất lượng công trình là vấn đề sống còn đối với doanh nghiệp, nhà thầu. Việc nâng cao chất lượng công trình có ý nghĩa hết sức quan trọng, nó được thể hiện trên các mặt:

Nếu chất lượng công trình tốt sẽ góp phần tăng uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường.

Khi chất lượng công trình được nâng cao thì hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng, doanh thu, lợi nhuận tăng theo, đời sống của công nhân viên được nâng lên, kích thích mọi người làm việc nhiều hơn. [13]

Khi cạnh tranh bằng phương thức này, các nhà thầu cạnh tranh với nhau không chỉ bằng chất lượng cam kết trong công trình đang tổ chức đấu thầu mà còn cạnh tranh thông qua chất lượng các công trình khác đã xây và đang xây dựng. Trên thực tế cho thấy hậu quả của công trình xây dựng kém chất lượng để lại thường là rất nghiêm trọng, gây thiệt hại không chỉ là tiền bạc mà còn cả yếu tố con người. Hiện nay Nhà nước đã ban hành nhiều văn bản quy định rõ trách nhiệm của chủ đầu tư, do đó các chủ đầu tư ngày càng xem trọng chất lượng công trình và nó được xem là một trong những công cụ mạnh trong đấu thầu xây dựng.[13]

- ***Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư***

#### *B1. Chủ đầu tư không thực hiện đúng quyền và nghĩa vụ của mình*

Trong quá trình đấu thầu xảy ra thì yếu tố này cũng được xem là nhạy cảm nhất vì đây cũng chính là yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại trong quá trình đấu thầu giữa các nhà thầu tham gia. Các quyền và nghĩa vụ của chủ đầu



tư thực hiện không đúng hay sai lệch như không có sự công bằng trong quá trình đấu thầu, tổ chức quản lý đấu thầu một cách lỏng lẻo...

*B2. Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu*

Quá trình lập hồ sơ mời thầu của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu được xem là quan trọng trong quá trình đấu thầu sắp xảy ra. Năng lực và kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu càng cao, có nhiều kinh nghiệm trong đấu thầu thì sự quản lý, tổ chức đấu thầu càng hiệu quả. Bên cạnh đó, chất lượng hồ sơ mời thầu phải đạt yêu cầu về hình thức lẫn nội dung. Vì vậy kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu hết sức quan trọng.

*B3. Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu*

Đây là yếu tố hết sức nhạy cảm, có tác động đến cạnh tranh đấu thầu cũng như trong quá trình thực hiện nếu như dự án trúng thầu. Hiện nay, pháp luật đã có những qui định chặt chẽ về việc quản lý dự án, mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu, trình tự, thủ tục đấu thầu, thanh lý hợp đồng. [13]

Tuy nhiên, trong thực tế, vai trò của chủ đầu tư dự án đối với doanh nghiệp vẫn rất lớn. Với tư cách là chủ đầu tư, họ có quyền lựa chọn tư vấn để đánh giá nhà thầu, vì vậy, sự "ưu ái" của chủ đầu tư đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc cho điểm nhà thầu khi xét thầu cũng như trong quá trình thực hiện dự án về sau. Trong những năm vừa qua, mặc dù nhà nước đã có nhiều qui định nhằm tạo ra sự bình đẳng giữa các nhà thầu và chủ đầu tư với các nhà thầu, nhưng trong thực tế, sự thiên vị của chủ đầu tư đối với một hoặc một số liên doanh nhà thầu trong đấu thầu đã tạo ra môi trường cạnh tranh không hoàn hảo, đẩy sự cạnh tranh giữa các nhà thầu trở nên gay gắt, tạo ra sự thiếu minh bạch và lành mạnh trong đấu thầu xây dựng. [13]

*B4. Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu:*

Các chuyên gia trong lĩnh vực xây dựng nhận định công tác quản lý, tổ chức đấu thầu cần phải đặt lên hàng đầu trong quá trình đấu thầu, phải chú trọng đến công tác quản lý đấu thầu theo một quy trình cụ thể nhằm tăng cường tính công

bằng và minh bạch khi tham gia đấu thầu. Bởi vậy, chủ đầu tư cần đặt ra các yêu cầu cao, nghiêm ngặt về công tác quản lý và tổ chức đấu thầu để các nhà thầu có thể tham gia một cách công bằng. Tránh trường hợp quản lý lỏng lẻo dẫn đến tình trạng thông thầu, bán thầu xảy ra.

- ***Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu***

*C1. Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.*

Năng lực tài chính là yếu tố rất quan trọng để xem xét tiềm lực của doanh nghiệp, nhà thầu mạnh yếu như thế nào? Có đủ khả năng để tham và thực hiện tốt dự án hay không?

Hiện nay các chủ đầu tư trước khi ra quyết định còn xem xét đến khả năng ứng vốn thi công và khả năng huy động vốn của nhà thầu. Thực tế vừa qua cho thấy trong rất nhiều dự án, các nhà thầu đã trúng thầu nhờ có năng lực tài chính tốt và lành mạnh. [13]

Kinh nghiệm của nhà thầu: Đây cũng là một trong những chỉ tiêu xác định điều kiện đảm bảo nhà thầu được tham gia cạnh tranh đấu thầu trong mỗi dự án, hầu như các chủ đầu tư khi phát hành hồ sơ mời thầu đều có yêu cầu về tiêu chuẩn này. Tiêu chuẩn này thể hiện năng lực hiện có của nhà thầu trên các mặt:

Kinh nghiệm đã thực hiện các dự án có yêu cầu kỹ thuật ở vùng địa lý và hiện trường tương tự.

Số lượng và trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ, công nhân viên trực tiếp thực hiện dự án. [13]

*C2. Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.*

Đối với doanh nghiệp xây dựng, máy móc thiết bị được xem là bộ phận chủ yếu và quan trọng nhất trong tài sản cố định của doanh nghiệp. Nó là thước đo trình độ kỹ thuật, là thể hiện năng lực hiện có đồng thời là nhân tố quan trọng góp phần tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong đấu thầu. Trong quá trình chấm thầu, năng lực về máy móc thiết bị được chủ đầu tư xem xét rất kỹ. Bởi vì nó có tác

động rất lớn đến chất lượng và tiến độ thi công. Khi đánh giá năng lực về máy móc thiết bị và công nghệ chủ đầu tư thường đánh giá các mặt sau:

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

Tính trạng đồng bộ của thiết bị, công nghệ, vì nếu thiết bị đồng bộ sẽ đảm bảo sự phù hợp giữa thiết bị, công nghệ với phương pháp sản xuất, giữa chất lượng, độ phức tạp của sản phẩm do công nghệ đó sản xuất ra.

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

### *C3. Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu.*

Đối với doanh nghiệp xây dựng thì quy trình quản lý chất lượng cũng như quy trình quản lý ATLĐ cần được quan tâm hơn để đạt được điều đó thì nhà thầu cần thiết lập cho mình một hệ thống quản lý về chất lượng sản phẩm công trình, áp dụng theo các thông tư nghị định của nhà nước về quản lý chất lượng, chất lượng về ATLĐ như :

- Luật xây dựng.
- Luật đấu thầu (2013)
- Nghị định số 15/2013/NĐ-CP ngày 06/02/2004 của Chính phủ về - - Quản lý chất lượng công trình xây dựng.
- Các văn bản khác liên quan đến hoạt động xây dựng, đấu thầu. [10]

### **• Nhóm yếu tố liên quan đến cá thể trong nhà thầu**

#### *D1. Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu.*

Nguồn nhân lực là yếu tố cơ bản, then chốt, có vai trò đặc biệt quan trọng trong mọi quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Khi đánh giá nguồn nhân lực của doanh nghiệp thì chủ đầu tư thường chú trọng đến các vấn đề:

Cán bộ quản trị như giám đốc, phó giám đốc: Đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng chiến lược, điều hành và quản lý mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Cán bộ quản trị cấp trung gian như trưởng phòng, kế toán trưởng... Đóng vai trò thực hiện các kế hoạch và chính sách của doanh nghiệp, nhà thầu bằng cách phối hợp thực hiện các công việc nhằm dẫn đến hoàn thành mục tiêu chung. Để đánh giá năng lực trình độ của đội ngũ cán bộ cấp này chủ đầu tư thường xem xét trên các mặt: Trình độ chuyên môn, kinh nghiệm công tác, thâm niên nghề nghiệp, tác phong làm việc, sự am hiểu về kinh doanh và pháp luật. [13]

Các chuyên viên, đây là một trong những sự khác biệt so với các ngành khác. Họ là những người không làm quản lý mà chỉ làm nhiệm vụ chuyên môn đơn thuần. Đó là những kỹ sư, cử nhân trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh như lập dự toán, giám sát thi công và vai trò của họ cũng rất quan trọng. Chẳng hạn như cá nhân người kỹ sư giám sát thi công có quyền quyết định mọi vấn đề trong quá trình thi công một hạng mục mà họ được phân công, quyết định của họ có ảnh hưởng đến tiến độ thi công công trình. [13]

Cán bộ quản trị cấp cơ sở thông thường là những đốc công, tổ trưởng, trưởng ca: Nhiệm vụ hướng dẫn, đôn đốc, điều khiển công nhân hoàn thành các công việc hàng ngày theo tiến độ kế hoạch để đưa đến hoàn thành mục tiêu chung của cả doanh nghiệp. Đây là đội ngũ quản trị viên lãnh đạo lực lượng lao động trực tiếp, tạo nên sức mạnh tổng hợp của doanh nghiệp qua khía cạnh như chất lượng, tiến độ thi công.

Đội ngũ lao động với trình độ tay nghề cao, có khả năng sáng tạo trong công việc, họ chính là những người thực hiện những ý tưởng, chiến lược của các quản trị cấp cao, tạo nên năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. [13]

Một vấn đề mà chủ đầu tư quan tâm là khả năng huy động lực lượng công nhân kịp thời về số lượng và chất lượng để phục vụ cho quá trình thi công công trình. Đây là việc rất khó vì khác với các ngành sản xuất khác trong ngành xây dựng, nhu cầu sử dụng công nhân tùy thuộc vào tiến độ thi công, số lượng không ổn

định, có khi chỉ cần vài chục công nhân nhưng có khi phải huy động hàng trăm, thậm chí hàng ngàn công nhân vào phục vụ dự án. [13]

*D2. Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.*

Đây cũng là một trong những chỉ tiêu xác định điều kiện đảm bảo nhà thầu được tham gia cạnh tranh đấu thầu trong mỗi dự án, hầu như chủ đầu tư khi phát hành hồ sơ mời thầu đều có yêu cầu về năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật. Tiêu chuẩn này thể hiện năng lực hiện có của nhà thầu trên các mặt:

Kinh nghiệm của các chuyên gia, cán bộ quản lý kỹ thuật về số năm kinh nghiệm cũng như đã thực hiện các dự án có yêu cầu kỹ thuật, nguồn vốn và cấp công trình ở những vùng địa lý và hiện trường tương tự, các gói thầu tương tự.

Số lượng và trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ, công nhân viên trực tiếp thực hiện dự án phải đủ theo yêu cầu của chủ đầu tư. [13]

*D3. Tính hợp lý, tiêu chuẩn và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công.*

Kỹ thuật là yếu tố cơ bản góp phần tạo nên năng lực của doanh nghiệp, đây là chỉ tiêu tổng hợp của các yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng, biện pháp thi công và tiến độ thi công công trình. Nó đóng vai trò quan trọng trong công tác đấu thầu, là yếu tố quyết định đến chất lượng công trình, giúp giảm chi phí nâng cao hiệu quả kinh tế và được thể hiện qua mức độ đáp ứng các yêu cầu sau:

Về mặt kỹ thuật, đòi hỏi nhà thầu phải đưa ra các giải pháp và biện pháp thi công, sử dụng máy móc thiết bị một cách hợp lý và khả thi nhất (được nêu cụ thể trong hồ sơ mời thầu), từ đó đưa ra được sơ đồ tổ chức hiện trường, bố trí nhân lực, các biện pháp về bảo đảm an toàn lao động và vệ sinh môi trường. [13]

Về tiến độ thi công, đây là khoảng thời gian cần thiết để nhà thầu hoàn thành dự án, với yêu cầu là tiến độ thi công được bố trí sao cho phải hết sức khoa học nhằm sử dụng tối đa các nguồn nhân lực hiện có của nhà thầu và mang tính khả thi cao, đảm bảo tổng tiến độ quy định trong hồ sơ mời thầu và tính hợp lý về tiến độ

hoàn thành giữa các hạng mục liên quan. Tiến độ thi công được quy định cụ thể trong hồ sơ mời thầu, khi lập tiến độ thi công thì nhà thầu cần phải tiến hành khảo sát, nghiên cứu kỹ lưỡng địa bàn thi công, mặt bằng thi công, nguồn gốc nguyên vật liệu,... từ đó có thể sắp xếp thi công các hạng mục, các công việc một cách hợp lý nhất để đưa ra được tổng thời gian thi công ngắn nhất. Nếu thời gian thực hiện dự án càng dài thì chỉ tiêu này rất được coi trọng vì mục đích của một dự án không phải phục vụ cho một cá nhân mà chủ yếu nhằm mục đích phục vụ công cộng, đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh hoặc phát triển của một doanh nghiệp, một ngành hay một địa phương nào đó. Do đó vấn đề này được chủ đầu tư đánh giá rất cao. [13]

- **Nhóm yếu tố liên quan đến hồ sơ dự thầu**

*E1. Quy định pháp luật về môi trường, ATLD, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.*

Môi trường pháp lý bao gồm luật và các văn bản dưới luật. Luật gồm có luật trong nước và luật quốc tế, các văn bản dưới luật cũng vậy, có những quy định do Chính phủ Việt Nam ban hành, có những quy định do các tổ chức quốc tế (WTO, AFTA, ASEAN) ban hành mà các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia vào hội nhập và toàn cầu hoá phải tuân theo. Mọi quy định và luật lệ trong hợp tác kinh doanh quốc tế đều có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh, nó tác động trực tiếp đến mọi phương diện như tín dụng, thuế, chống độc quyền, bảo hộ, ưu đãi, bảo vệ môi trường,... những chính sách này khi tác động lên nền kinh tế sẽ tạo ra cơ hội cho doanh nghiệp này nhưng đồng thời cũng sẽ tăng nguy cơ cho doanh nghiệp khác. [13]

Sự ổn định của môi trường pháp lý cũng như sự ổn định chính trị sẽ là một nhân tố thuận lợi tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển, làm tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đồng thời góp phần làm tăng khả năng cạnh tranh của quốc gia. Ngược lại, doanh nghiệp sẽ gặp phải nhiều khó khăn khi phải đối diện với những thay đổi liên tục của pháp luật, dẫn đến suy yếu năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. [13]

## *E2. Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng.*

Tiến độ thi công là bảng kế hoạch tổng hợp việc thực hiện các bước công việc trong công tác thi công công trình của nhà thầu. Tiến độ thi công thể hiện những cam kết của doanh nghiệp về các mặt chất lượng, an toàn lao động, thời hạn bàn giao công trình. Bảng tiến độ thi công giúp chủ đầu tư đánh giá được năng lực của nhà thầu trên các mặt như trình độ quản lý, kỹ thuật thi công, năng lực máy móc thiết bị, nhân lực. [13]

Nếu như trước đây khi xem xét, đánh giá, lựa chọn nhà thầu trong các cuộc đấu thầu chủ đầu tư thường chọn nhà thầu bỏ giá thấp, giá càng thấp thì khả năng trúng thầu càng cao mà không chú trọng đến các mặt khác và hậu quả là nhiều công trình kéo dài tiến độ thi công, chất lượng thấp kém ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi mặt đời sống kinh tế xã hội. Vì vậy hiện nay khi xem xét, chấm thầu thì chủ đầu tư chú trọng nhiều hơn đến chất lượng, tiến độ. Giá bỏ thầu tuy vẫn là yếu tố quan trọng nhưng không còn yếu tố quyết định đến khả năng trúng thầu. [13]

Giá dự thầu: Đây là chỉ tiêu quan trọng, nó quyết định việc doanh nghiệp có trúng thầu hay không. Nếu xây dựng được mức giá bỏ thầu tốt sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp có khả năng trúng thầu cao đồng thời cũng bảo đảm được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. [13]

Giá bỏ thầu liên quan đến rất nhiều yếu tố như trình độ tổ chức, quản lý của doanh nghiệp, kỹ thuật thi công, khả năng áp dụng công nghệ tiên tiến, năng lực tài chính của doanh nghiệp,... Việc xác định giá để đánh giá là xác định chi phí trên cùng một mặt bằng về kỹ thuật, tài chính, thương mại và các yếu tố khác nhằm so sánh, xếp hạng các hồ sơ dự thầu. Hồ sơ dự thầu có giá dự thầu thấp nhất sẽ được xếp thứ nhất. Vì vậy, để giá bỏ thầu có ưu thế cạnh tranh thì đòi hỏi doanh nghiệp phải có chính sách giá linh hoạt dựa trên cơ sở: năng lực thực sự của doanh nghiệp, mục tiêu tham gia đấu thầu, quy mô, đặc điểm, địa điểm của dự án, các phong tục tập quán của địa phương có dự án thi công....

Thông thường thì việc xây dựng giá bỏ thầu phụ thuộc lớn vào mục tiêu đấu thầu của nhà thầu như: tìm kiếm lợi nhuận, tạo công ăn việc làm hay mở cửa thị

trường mới. Tuỳ theo những mục tiêu cụ thể mà nhà thầu xây dựng những mức giá phù hợp để đạt được mục tiêu. [13]

Đồng thời tiến hành tìm hiểu môi trường đấu thầu, khảo sát hiện trạng mặt bằng thi công, lập phương án thi công, xây dựng giá dự thầu. Việc tìm hiểu môi trường đấu thầu bao gồm việc tìm hiểu các điều kiện về thi công, vị trí địa lý, điều kiện địa hình địa chất, giao thông vận tải, thông tin liên lạc, điều kiện cung ứng vật tư, nguyên liệu, giá cả thị trường, khả năng khai thác nguyên vật liệu tại chỗ, lao động phổ thông, khả năng về cung cấp lương thực, thực phẩm, môi trường thiên nhiên và các điều kiện kinh tế xã hội của dự án... những điều kiện này ảnh hưởng trực tiếp đến phương án thi công và giá thành công trình. Vì thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu rất ngắn nên để khảo sát và xử lý hàng loạt số liệu, thông tin nói trên đòi hỏi nhà thầu phải có một đội ngũ cán bộ lập hồ sơ dự thầu có trình độ chuyên môn, có kinh nghiệm và am hiểu kỹ càng tất cả các lĩnh vực.

Công việc cuối cùng, sau khi tiến hành điều tra, khảo sát, xử lý tất cả các vấn đề có liên quan là công tác xác định giá dự thầu, kiểm tra khối lượng mời thầu so với thực tế, đây là công việc quan trọng, phức tạp quyết định đến việc trúng thầu, do đó công việc này đòi hỏi phải do một bộ phận chuyên nghiệp thực hiện với sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng và kịp thời của các bộ phận chuyên môn khác. [13]

### *E3. Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu từ chủ đầu tư.*

Chất lượng hồ sơ dự thầu, mức độ đáp ứng tốt các yêu cầu của chủ đầu tư là một trong những tiêu chí quan trọng quyết định sự thành bại của nhà thầu khi tham gia đấu thầu vì vậy công việc lập hồ sơ dự thầu đòi hỏi yêu cầu phải hết sức tỷ mỉ, chặt chẽ, chính xác và logic.

Trong phần hồ sơ pháp lý cần phải nêu rõ đầy đủ mọi thông tin mà hồ sơ mời thầu yêu cầu như các tài liệu chứng minh tư cách pháp lý, năng lực về tài chính, năng lực về máy móc thiết bị, về nguồn nhân lực, về kinh nghiệm thi công,... Đây là những phần dễ thực hiện nhưng cũng dễ bị sai sót nếu chủ quan. Đồng thời phần này cũng là phần đầu của hồ sơ, là phần sẽ được các chuyên gia tư vấn chấm thầu



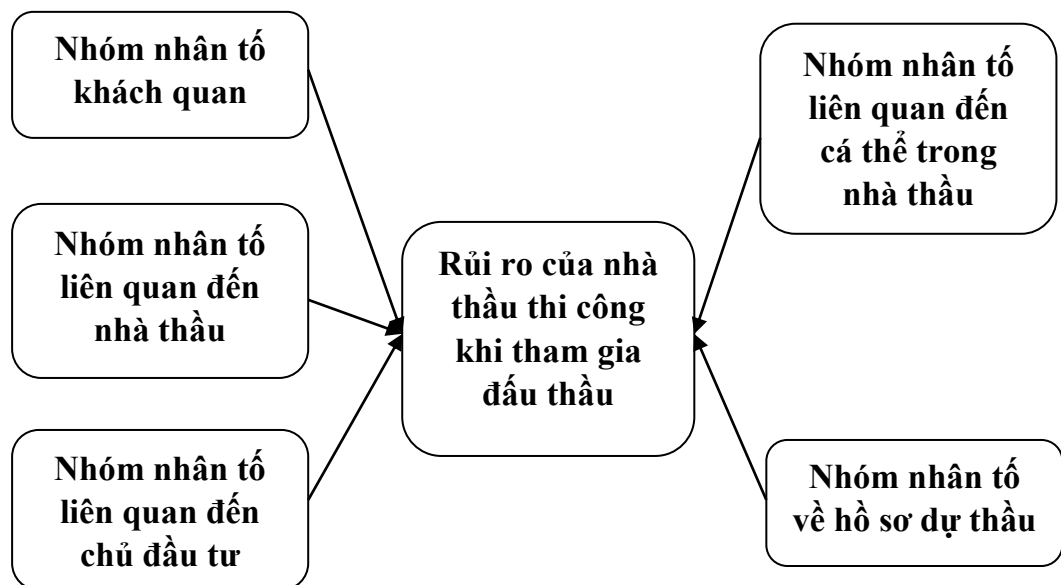
xem xét trước tiên nên cần phải trình bày sao cho khoa học và thẩm mỹ để gây ấn tượng, tình cảm tốt cho người chấm thầu. [13]

#### *E4. Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.*

Đây là một chỉ tiêu xác định điều kiện đảm bảo nhà thầu được tham gia đấu thầu trong mỗi dự án, hầu như các chủ đầu tư khi phát hành hồ sơ mời thầu đều có yêu cầu về tiêu chuẩn này. Tiêu chuẩn này thể hiện năng lực hiện có của nhà thầu. Kinh nghiệm đã thực hiện các dự án có yêu cầu kỹ thuật ở vùng địa lý và hiện trường tương tự, công trình có tính chất phức tạp cần công nghệ thi công tiên tiến, biện pháp thi công đạt hiệu quả với điều kiện tự nhiên hiện tại mà dự án thực hiện.

Ngoài ra chủ đầu tư còn đưa ra các yêu cầu về chất lượng, quy trình thi công, quy định về vệ sinh môi trường, an toàn lao động theo một quy định cụ thể, bắt buộc áp dụng ở các nhà thầu nếu muốn tham gia như hệ thống ISO, Nghị định số 15/2013/NĐ-CP ngày 06 tháng 02 năm 2013 về Quản lý chất lượng công trình xây dựng...

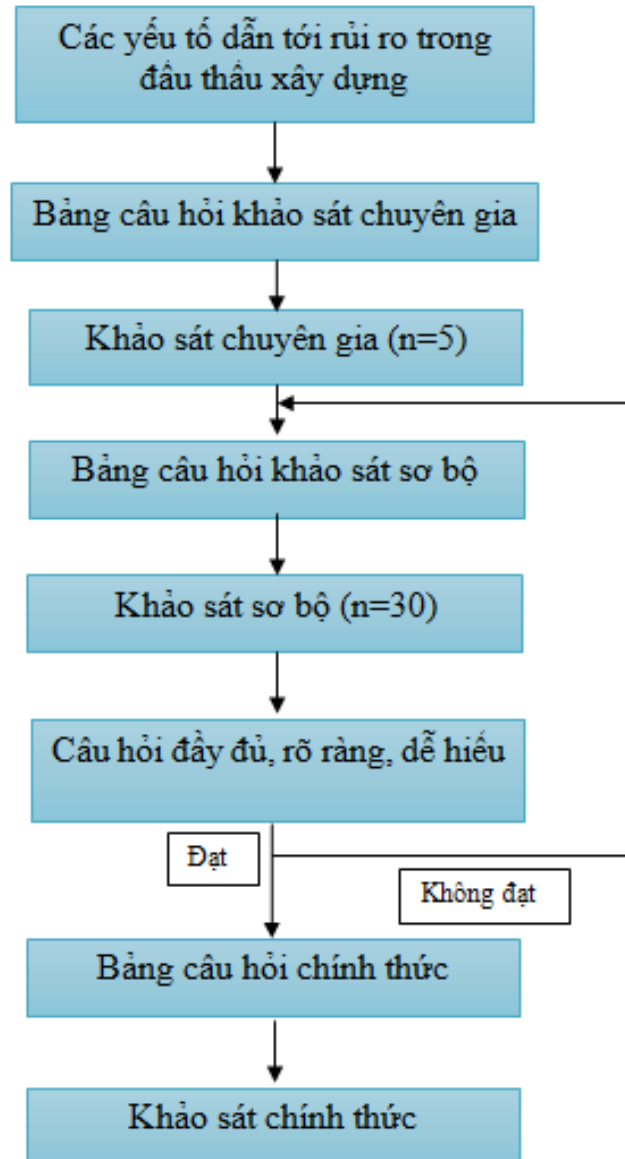
#### **3.2.3. Mô hình nghiên cứu**



**Hình 3.2:** Mô hình đề xuất nghiên cứu

### 3.3. Bảng câu hỏi khảo sát và thu thập dữ liệu

#### 3.3.1. Quy trình thiết kế bảng câu hỏi khảo sát và thu thập dữ liệu



**Hình 3.3:** Quy trình thiết kế bảng câu hỏi khảo sát và thu thập dữ liệu

### 3.3.2. Nguyên tắc thiết kế bảng câu hỏi khảo sát

Bảng câu hỏi khảo sát là một trong những công cụ phổ biến nhất dùng để khảo sát và thu thập dữ liệu nghiên cứu khoa học. Bảng câu hỏi khảo sát không đạt có thể làm kết quả bị sai lệch và không có kết quả như thực tế khảo sát sẽ không được áp dụng trong nghiên cứu. Do đó bảng câu hỏi khảo sát phải được thiết kế theo trình tự rõ ràng và dễ hiểu tránh trường hợp đi lạc đề không bám sát với mục tiêu nghiên cứu. Bên cạnh đó đối tượng trả lời bảng câu hỏi khảo sát cũng phải được chọn lọc kỹ càng để có thể đảm bảo độ tin cậy về nội dung được trả lời và hạn chế trường hợp không hiểu nội dung trả lời và tránh trường hợp đánh mà không suy nghĩ. Trong nghiên cứu này đối tượng khảo sát chủ yếu là các nhà thầu đã từng tham gia đấu thầu trong xây dựng, các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực đấu thầu, các kỹ sư xây dựng có 5 năm kinh nghiệm trở lên. [32]

### 3.3.3. Nội dung bảng câu hỏi khảo sát

Bảng câu hỏi khảo sát chia làm ba phần:

Phần 1: Phần mở đầu

Phần 2: Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng dẫn tới rủi ro trong đấu thầu

Phần 3: Phần thông tin chung về đối tượng cần khảo sát để đánh giá mức độ tin cậy của đối tượng tác giả đi khảo sát.

Lựa chọn hình thức bảng câu hỏi và thang đo: trong đó thang đo Rennis Likert (1932) được sử dụng phổ biến nhất trong các nghiên cứu kinh tế và xã hội.

Likert đã đưa ra thang đo loại 5 mức phổ biến.

Trong nghiên cứu này tác giả chọn thang đo 5 mức:

1: *Ảnh hưởng rất ít*

2: *Ảnh hưởng ít*

3: *Ảnh hưởng trung bình*

4: *Ảnh hưởng nhiều*

5: *Ảnh hưởng rất nhiều*

### 3.3.4. Kích thước mẫu

Số lượng mẫu có thể được xác định bằng nhiều cách như sau:

Xác định theo công thức Luck D.J, Rubin R.S

$$N = \frac{(Z.S_x)^2}{E^2} \quad (3.1)$$

Trong đó:

N: Kích thước mẫu

$S_x$  : Độ lệch chuẩn của mẫu

E : Sai số cho phép, khoảng tin cậy của mẫu

Z: Giá trị của phân phối chuẩn được xác định:

Phạm vi sai số  $E < 5\%$ , độ tin cậy 90%

$$N = \frac{(1.645 * 0.5)^2}{0.05^2} = 270 \text{ (mẫu)}$$

Theo Hoelter (1983) thì kích thước mẫu tối thiểu là 200

Theo Bollen (1989) kích thước mẫu tối thiểu phải thỏa mãn 5 mẫu cho một biến cần nghiên cứu.

Vậy theo nghiên cứu có 18 yếu tố cần được khảo sát thì số mẫu cần khảo sát là :  $18 * 5 = 90$  mẫu.

⇒ Vậy tác giả chọn phương pháp Bollen (1989) để tính toán kích thước mẫu nghiên cứu.

### 3.3.5. Thu thập dữ liệu

Công tác thu thập dữ liệu được thực hiện bằng cách đi phát bảng câu hỏi khảo sát đến các đối tượng như các chuyên gia của các công ty tư vấn đấu thầu, các giảng viên và các học viên đang dạy và học tại các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ đấu thầu, định giá xây dựng, bóc tách khối lượng đấu thầu tại các trung tâm như: Bộ xây dựng (Văn phòng đại diện tại Tp.HCM), Học viện hành chính quốc gia và các kỹ sư có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng.

Bảng câu hỏi khảo sát chia ra làm hai hình thức để khảo sát:

Bảng câu hỏi bằng giấy: được đi phát trực tiếp đến các đối tượng khảo sát

Bảng câu hỏi khảo sát bằng Google : được gửi qua mail, facebook... cho những đối tượng khảo sát ở xa.

Sau khi khảo sát bằng câu hỏi xong tiến hành kiểm tra sơ bộ các kết quả thu về để loại bỏ những câu trả lời không hợp lệ và thiếu chính xác.

### 3.3.6. Phân tích nhân tố

- **Khái niệm phương pháp phân tích nhân tố**

Phân tích nhân tố là một kỹ thuật phụ thuộc lẫn nhau trong đó toàn bộ các mối liên hệ phụ thuộc lẫn nhau sẽ được nghiên cứu. Phương pháp này được sử dụng chủ yếu để thu nhỏ và tóm tắt dữ liệu dưới dạng một số ít các nhân tố cơ bản.

Mô hình phân tích nhân tố được thể hiện bằng phương pháp như sau, nếu các

biến được chuẩn hóa:

$$X_i = A_{i1}F_1 + A_{i2}F_2 + \dots + A_{im}F_m + V_i U_i \quad (3.2)$$

Trong đó:

$X_i$  : Biến thứ  $i$  chuẩn hóa.

$A_{ij}$ : Hệ số quy bội chuẩn hóa của nhân tố đặc trưng  $j$  đối với biến  $i$ .

$F_i$ : Các nhân tố chung

$V_i$  : Hệ số quy chuẩn hóa của nhân tố đặc trưng  $i$  đối với biến  $i$

$U_i$  : Nhân tố đặc trưng biến  $i$ .

$M$  : Số nhân tố chung

Các nhân tố đặc trưng có tương quan với nhau và cả nhân tố chung. Bản thân các nhân tố chung cũng có thể được diễn tả như những kết hợp tuyến tính của biến quan sát.

$$F_1 = W_{11}X_1 + W_{12}X_2 + \dots + W_{1k}X_k \quad (3.3)$$

Trong đó:

$F_i$  : Ước lượng trị số nhân tố thứ  $i$

$W_i$  : Trọng số của nhân tố

$k$  : Số biến

Ta có thể chọn các trọng số của nhân tố sao cho nhân tố thứ nhất giải thích được phần lớn biến thiên nhiều nhất trong toàn bộ biến thiên. Sau đó ta chọn một tập hợp các trọng số thứ hai sao cho nhân tố thứ hai có thể giải thích được phần lớn biến thiên còn lại và không có tương quan với nhân tố thứ nhất. Nguyên tắc này được áp dụng như vậy để tiếp tục chọn trọng số cho các nhân tố tiếp theo. Do vậy, các nhân tố được ước lượng sao cho các trọng số của chúng không giống như các giá trị của biến gốc là không có tương quan với nhau. Hơn nữa, các nhân tố thứ nhất giải thích được nhiều nhất biến thiên của dữ liệu, nhân tố thứ hai giải thích được nhiều thứ nhì... [14]

- **Một số tham số quan trọng trong phân tích nhân tố**

*Bartlett's test of sphericity* là đại lượng thống kê dùng để xem xét giả thiết các biến không có tương quan trong tổng thể.

*Communality* là lượng biến thiên mà biến gốc chia sẻ với tất cả các biến khác được đưa vào phân tích.

*Component analysis* (phân tích thành phần) là một mô hình nhân tố trong đó.

các nhân tố được sắp đặt nhờ vào phương sai tổng thể.

*Correlation matrix* cho biết hệ số tương quan giữa các cặp biến trong phân tích. Eigenvalue đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố.

*Factor* một nhân tố được tổ hợp từ các biến gốc. Nhân tố cũng thể hiện/mô tả.

thứ nguyên cơ bản có thể khái quát được một tập hợp các biến quan sát.

*Factor loadings* là hệ số tương quan đơn giữa các biến và các nhân tố.

*Factor matrix* chứa các factor loadings của tất cả các biến đối với các nhân tố được rút ra.

*Factor scores* là các điểm số nhân tố tổng hợp được ước lượng cho từng quan.

sát trên các nhân tố được rút ra.

*Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure of sampling adequacy* là một chỉ số dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích nhân tố. Trị số KMO lớn (từ 0.5 đến 1) có nghĩa phân tích nhân tố là thích hợp.

*Percentage of variance* là phần trăm phương sai toàn bộ được giải thích bởi từng nhân tố.

*Residuals* là các chênh lệch giữa các hệ số tương quan trong ma trận tương quan đầu vào (input correlation matrix) và các hệ số tương quan sau khi phân tích (reproduced correlation) được ước lượng từ ma trận nhân tố. [14]

- **Mục đích của phân tích nhân tố**

Phân tích nhân tố được tiến hành nhằm bốn mục đích như sau:

Tìm ra một nhóm nhân tố tiềm ẩn dưới nhiều biến. Với mục đích này người ta dùng phân tích nhân tố kiểu R (R factor analysis).

Kết hợp số lượng mẫu lớn ban đầu thành một tập hợp mẫu đại diện nhỏ hơn. Với mục đích này người ta dùng phân tích nhân tố kiểu Q (Q factor analysis).

Chọn ra các biến phù hợp cho các phân tích tiếp theo như hồi qui hay tương quan.

Tạo ra một tập hợp các biến mới thay thế một phần hay toàn bộ các biến cũ để tham gia vào các phân tích tiếp theo như hồi qui hay tương quan. [14]

- **Phân tích ma trận tương quan**

Một trong những bước quan trọng đầu tiên của phân tích nhân tố là tính toán và phân tích ma trận tương quan. Có hai loại ma trận tương quan như sau:

Ma trận tương quan giữa các biến dùng cho phân tích nhân tố kiểu R. Đây là kiểu phân tích nhân tố thông dụng nhất. Trong nghiên cứu này cũng dùng phân tích nhân tố kiểu R. Phân tích nhân tố kiểu R là loại phân tích mà mục đích là rút gọn số biến từ nhiều biến thành một số ít biến đại diện nào đó.

Ma trận tương quan giữa các mẫu dùng cho phân tích nhân tố kiểu Q. Phân tích nhân tố kiểu Q là loại phân tích mà mục đích là rút gọn số mẫu tìm và các mẫu có cùng tính chất gom lại thành một nhóm mẫu được thể hiện bằng mẫu đại diện.

Phân tích nhân tố kiểu Q không được áp dụng rộng rãi do những khó khăn khi tin học hóa phương pháp này. Thay vào phân tích nhân tố kiểu Q, người ta thường dùng phân tích nhóm (Cluster analysis). [14]

- **Mô hình nhân tố**

Có rất nhiều mô hình nhân tố, nhưng hai mô hình nhân tố thông dụng nhất là phân tích nhân tố thông thường (Common factor analysis) và phân tích nhân tố thành phần (Component analysis). Để hiểu sự khác nhau giữa hai phương pháp này cần xem xét đến bản chất của phương sai. Toàn bộ phương sai bao gồm ba phần là phương sai chung, phương sai riêng và phương sai do sai lầm. Phương sai chung là phương sai mà tất cả các biến đều có. Phương sai riêng là phương sai chỉ gắn liền với một biến nào đó. Phương sai do sai lầm là phương sai xảy ra do các điểm không phù hợp trong việc thu thập dữ liệu, lập thang đo, lấy mẫu. Phân tích nhân tố thành phần quan tâm đến toàn bộ phương sai (Phương sai chung, phương sai riêng, phương sai do sai lầm) trong khi phân tích nhân tố thông thường chỉ quan tâm đến phương sai chung.

Lựa chọn phương pháp nào để áp dụng do hai yếu tố là mục đích của nhà phân tích và mức độ hiểu biết của nhà phân tích đối với phương sai của các biến. Khi mục đích của nhà nghiên cứu là tóm tắt các biến thành một nhóm ít nhất các nhân tố phục vụ cho mục đích dự đoán và nhà nghiên cứu biết trước rằng phương sai riêng và phương sai do sai lầm chiếm một phần không đáng kể trong tổng phương sai thì có thể áp dụng phân tích nhân tố thành phần. Ngược lại khi mục đích của nhà nghiên cứu không biết rõ phương sai riêng và phương sai do sai lầm chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng phương sai do đó nhà nghiên cứu muốn loại bỏ hai loại phương sai này thì có thể áp dụng phân tích nhân tố thông thường. [14]

- **Cách rút trích nhân tố**

Ngoài việc lựa chọn mô hình phân tích nhân tố, nhà nghiên cứu còn phải chọn lựa cách rút trích nhân tố giữa rút trích nhân tố trực giao và rút trích xiên góc. Theo cách rút trích nhân tố trực giao thì các nhân tố được rút trích sao cho các nhân tố



này là độc lập với các nhân tố khác, tương quan giữa các nhân tố trong trường hợp này là 0. Rút trích nhân tố trực giao được sử dụng trong trường hợp mục đích của phân tích nhân tố là giảm số lượng biến quan sát xuống thành một nhóm nhân tố không tương quan với nhau nhằm phục vụ cho phân tích hồi qui hay các kỹ thuật phân tích khác. Rút trích nhân tố xiên góc thì phức tạp hơn trực giao rất nhiều. Theo cách này các nhân tố được rút trích vẫn tương quan với nhau. Rút trích nhân tố xiên góc được sử dụng trong trường hợp mục đích của phân tích nhân tố có quan tâm đến ý nghĩa của các nhân tố được rút trích. [14]

- ***Xoay các nhân tố***

Một phần quan trọng trong bản kết quả phân tích nhân tố là ma trận nhân tố (Component Matrix). Ma trận nhân tố chứa các hệ số biểu diễn các biến chuẩn hóa bằng các nhân tố (mỗi biến là một đa thức của các nhân tố). Những hệ số này (factor loading) biểu diễn tương quan giữa các nhân tố và các biến. Hệ số này lớn cho biết nhân tố và biến có liên hệ chặt chẽ với nhau. Các hệ số này được dùng để giải thích các nhân tố. Mặc dù ma trận nhân tố ban đầu hay ma trận nhân tố chưa xoay cho thấy được mối quan hệ giữa các nhân tố và từng biến một, nhưng nó ít khi tạo ra những nhân tố có thể giải thích được một cách dễ dàng bởi vì các nhân tố có tương quan với nhiều biến. Vì thế xoay nhân tố được thực hiện nhằm mục đích để ma trận nhân tố sẽ trở nên đơn giản hơn và dễ giải thích hơn. Có nhiều phương pháp xoay nhân tố:

*Orthogonal rotation*: xoay các nhân tố trong đó vẫn giữ nguyên góc ban đầu giữa các nhân tố.

*Varimax procedure*: xoay nguyên góc các nhân tố để tối thiểu hóa số lượng biến có hệ số lớn tại cùng một nhân tố, vì vậy sẽ tăng cường khả năng giải thích các nhân tố.

*Quartimax*: xoay nguyên góc các nhân tố để tối thiểu hóa số nhân tố có hệ số lớn tại cùng một biến, vì vậy sẽ tăng cường khả năng giải thích các biến.

*Equamax*: xoay các nhân tố để đơn giản hóa việc giải thích cả biến lẫn nhân tố

*Oblique (direct oblimin)*: xoay các nhân tố mà không giữ nguyên góc ban đầu giữa các nhân tố (tức là có tương quan giữa các nhân tố với nhau). [14]

- ***Đặt tên và giải thích các nhân tố***

Từ ma trận xoay các nhân tố, ta tiến hành đặt tên và giải thích các nhân tố.

Việc giải thích các nhân tố được thực hiện dựa trên cơ sở nhân ra các biến có hệ số (*factor loading*) lớn ở cùng một nhân tố hay nói cách khác, nhân tố này được giải thích bởi các biến có hệ số cao đối với bản thân nó và tên của nhân tố giải thích được ý nghĩa các biến chứa nó. [14]

- ***Tiêu chí để xác định số lượng nhân tố rút được trích***

Một số tiêu chí được đưa ra để đánh giá số lượng nhân tố được rút trích trong một phân tích như sau:

*Eigenvalue*: Đây là một tiêu chí đơn giản và phổ biến nhất để đánh giá số lượng nhân tố được rút trích. Trong phân tích nhân tố thành phần chỉ những nhân tố có eigenvalue lớn hơn 1 mới được xem là có ý nghĩa. Những nhân tố có eigenvalue nhỏ hơn 1 được xem là không có ý nghĩa và không đáng quan tâm. Trong phân tích nhân tố chung thì giá trị eigenvalue phải được điều chỉnh giảm nhẹ.

Tiêu chí mô hình nghiên cứu: Tiêu chí này rất đơn giản, tuy nhiên rất hợp lý trong một số tình huống nhất định. Khi tiến hành nghiên cứu, căn cứ vào mô hình nghiên cứu, nhà nghiên cứu đã biết trước là có bao nhiêu nhân tố cần rút trích. Nhà nghiên cứu sẽ điều chỉnh mô hình phân tích nhân tố và thực hiện phân tích nhân tố đến khi số lượng nhân tố được rút trích đúng như mong muốn.

Tiêu chí tỷ lệ giải thích được các phương sai: Trong khoa học chính xác, phân tích nhân tố ngừng lại khi các nhân tố giải thích được 95% phương sai. Tuy nhiên trong khoa học xã hội với mức độ chính xác kém hơn phần trăm thỏa mãn với việc các nhân tố giải thích được 60% phương sai. [14]

- ***Tiêu chí để đánh giá ý nghĩa của factor loadings***

Các hệ số tương quan giữa các biến và các nhân tố rút trích (sau đây gọi tắt

là factor loadings).

Các factor loadings lớn hơn +0.3 được xem như là có ý nghĩa, lớn hơn +0.4 là rất quan trọng và lớn hơn +0.5 là rất có ý nghĩa. Giá trị tuyệt đối của factor loadings càng lớn thì ý nghĩa của factor loadings trong giải thích ma trận nhân tố càng cao.

Căn cứ vào mức ý nghĩa việc diễn dịch factor loadings, có thể chia ra một số trường hợp như sau:

Khi cỡ mẫu là 100, với mức ý nghĩa là 5% và 1% thì giá trị factor loadings thấp nhất là +0.19 và +0.26.

Khi cỡ mẫu là 200, với mức ý nghĩa là 5% và 1% thì giá trị factor loadings thấp nhất là +0.14 và +0.18.

Khi cỡ mẫu là 300, với mức ý nghĩa là 5% và 1% thì giá trị factor loadings thấp nhất là +0.11 và +0.15. (Nguồn: *Multivariate Data Analysis – Third edition (1992)*).

Tiêu chí a và b chưa quan tâm đến biến số. Khi số lượng biến tăng thì giá trị chấp nhận được của factor loadings với một mức ý nghĩa nào đó giảm.

*Tóm tắt việc đánh giá mức ý nghĩa của factor loadings như sau:*

Cỡ mẫu càng lớn thì giá trị được xem là có ý nghĩa của factor loadings càng nhỏ.

Số lượng biến càng lớn thì giá trị được xem là có ý nghĩa của factor loadings càng nhỏ.

Số lượng nhân tố càng lớn thì giá trị được xem là có ý nghĩa của factor loadings càng lớn.

- **Kiểm định T-test**

Để so sánh sự khác biệt về trị trung bình của hai nhóm tổng thể riêng biệt, sử dụng kiểm định t-test để kiểm định giả thuyết về sự bằng nhau của hai trung bình tổng thể dựa trên hai mẫu độc lập rút ra từ hai tổng thể này và tổng thể phải có phân phối chuẩn. Có 2 biến tham gia trong phép kiểm định này, một biến định lượng dạng khoảng cách (interval scale) hay tỷ lệ (ration scale) là dữ liệu của chỉ tiêu đánh

giá và một biến định tính dùng để chia nhóm ra so sánh. Trong nghiên cứu này, tác giả chọn biến định lượng là mức độ ảnh hưởng, biến định tính là hai nhóm: Chủ đầu tư và Nhà thầu thi công.

*T-test* được tiến hành với giả thuyết  $H_0$  là “ Không có sự khác biệt về trị trung bình tổng thể”. Nếu kết quả kiểm định cho mức ý nghĩa quan sát  $\text{Sig} < 0.05$  thì bác bỏ giả thuyết  $H_0$ , tức là có sự khác biệt về trị trung bình tổng thể.

Vì phương sai diễn tả mức độ đồng đều hoặc không đồng đều của dữ liệu quan sát nên phải tiến hành kiểm định sự bằng nhau về phương sai trước khi thực hiện trị trung bình.

- ***Kiểm định Kruskal – Wallis***

Sau khi tiến hành xếp hạng các nhân tố xong, kiểm định Kruskal – Wallis được đề xuất để kiểm tra trị trung bình của các nhân tố dẫn tới rủi ro. Kiểm định Kruskal – Wallis là một dạng của kiểm định Mann–Whitney mở rộng được sử dụng để xem xét sự khác biệt về phân phối giữa hai hay nhiều nhóm tổng thể bằng nhau. Kiểm định Kruskal–Wallis cũng là phương pháp kiểm định giả thuyết trị trung bình của nhiều nhóm tổng thể bằng nhau, hay chính là phương pháp phân tích phương sai một yếu tố mà không đòi hỏi bất kỳ giả định nào về phân phối chuẩn của tổng thể.

Tất cả các nhóm cần so sánh được gộp lại với nhau để xếp hạng. Sau đó, hạng của các quan sát trong từng nhóm được cộng lại, và đại lượng thống kê Kruskal–Wallis  $H$  được tính từ các tổng này. Đại lượng  $H$  là xấp xỉ Chi-bình phương với giả thuyết  $H_0$  là tất cả các nhóm có nhân tố giống nhau.

## Chương 4. PHÂN TÍCH SỐ LIỆU

### 4.1. Khảo sát thử nghiệm mức độ ảnh hưởng

Bảng câu hỏi sơ bộ được thiết kế dựa trên 21 yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu được xác định ở Chương 3. Tác giả tiến hành đi khảo sát bằng cách mời 30 chuyên gia đang công tác tại các đơn vị như chủ đầu tư, đơn vị tư vấn đấu thầu, đơn vị nhà thầu thi công đã từng tham gia đấu thầu để trả lời nhằm kiểm tra sự phù hợp và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố. Kết quả thu về từ 30 câu hỏi thử nghiệm, các ý kiến cho rằng các yếu tố dẫn đến rủi ro phù hợp.

#### 4.1.1. Vai trò trong các dự án

**Bảng 4.1:** Vai trò đối tượng trong khảo sát

Stt	Vai trò trong khảo sát	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Chủ đầu tư/Ban QLDA	11	37	37	37
2	Nhà thầu thi công	19	63	63	100
3	Tổng	30	100	100	

Nguyên nhân dẫn tới rủi ro trong đấu thầu có thể xuất phát từ bất kỳ vai trò nào trong một dự án xây dựng. Theo thống kê từ kết bảng câu hỏi khảo sát thử nghiệm 30 chuyên gia thu về. Chủ đầu tư/Đơn vị TVĐT có 11 mẫu chiếm 37%. Nhà thầu thi công có 19 mẫu chiếm 63%. Đối tượng tham gia khảo sát hầu hết là Nhà thầu thi công.



**Bảng 4.2:** Vai trò đối tượng khảo sát

#### 4.1.2. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro theo giá trị mean

**Bảng 4.3:** Kết quả khảo sát thực nghiệm mức độ ảnh hưởng của các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu

<b>Mã hóa</b>	<b>Các yếu tố dẫn tới rủi ro khi đấu thầu</b>	<b>Mean</b>	<b>Std. Deviation</b>
A7	Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu.	4.27	0.868
A3	Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu.	4.13	0.937
D2	Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.	3.77	1.251
C3	Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu.	3.67	1.093
D1	Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu.	3.63	0.999
C1	Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.	3.57	1.223
D3	Tính hợp lý, tiêu chuẩn và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công.	3.43	1.073
C2	Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.	3.27	1.112
A4	Năng lực của thầu phụ	3.27	1.311
A2	Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu	3.17	1.053
B3	Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu	3.1	1.605
A1	Quy mô và nguồn vốn đầu tư dự án công trình	3.1	1.296
B2	Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu.	2.83	1.51
E3	Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu từ chủ đầu tư.	2.77	1.223
E4	Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.	2.73	1.388
B1	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu	2.6	1.522

E2	Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng.	2.47	1.042
E1	Quy định pháp luật về môi trường, ATLĐ, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.	2.33	1.124
A5	Mối quan hệ với ngân hàng	1.92	0.711
B4	Chủ đầu tư không thực đúng quyền và nghĩa vụ của mình	1.77	1.047
A6	Áp lực từ các đối thủ cạnh tranh	1.62	0.998

Từ bảng xếp hạng giá trị mean khảo sát dữ liệu, lấy ý kiến từ các chuyên gia trong lĩnh vực đấu thầu xây dựng tác giả chỉ lấy những yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu có giá trị mean  $> 2$  và tiến hành loại bỏ các các yếu tố A5 (Mối quan hệ với ngân hàng); B4 (Chủ đầu tư không thực đúng quyền và nghĩa vụ của mình); A6 (Áp lực từ các đối thủ cạnh tranh) có giá trị mean  $< 2$ . Qua bảng xếp hạng giá trị mean tác giả thu được 18 yếu tố dẫn đến rủi ro khi tham gia đấu thầu để nghiên cứu và tiến hành lập lại bảng câu hỏi khảo sát chính thức và khảo sát đại tra.

**Bảng 4.4:** Kết quả khảo sát mức độ ảnh hưởng của các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu chính thức

Mã hóa	Các yếu tố dẫn tới rủi ro khi đấu thầu	Mean	Std. Deviation
A7	Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu.	4.27	0.868
A3	Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu.	4.13	0.937
D2	Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.	3.77	1.251
C3	Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu.	3.67	1.093
D1	Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật	3.63	0.999

	của nhà thầu.		
C1	Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.	3.57	1.223
D3	Tính hợp lý, tiêu chuẩn và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công.	3.43	1.073
C2	Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.	3.27	1.112
A4	Năng lực của thầu phụ	3.27	1.311
A2	Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu	3.17	1.053
B3	Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu	3.1	1.605
A1	Quy mô và nguồn vốn đầu tư dự án công trình	3.1	1.296
B2	Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu.	2.83	1.51
E3	Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu cầu từ chủ đầu tư.	2.77	1.223
E4	Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.	2.73	1.388
B1	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu	2.6	1.522
E2	Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng.	2.47	1.042
E1	Quy định pháp luật về môi trường, ATLĐ, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.	2.33	1.124



### 4.1.3. Kiểm định Cronbach's Alpha mức độ ảnh hưởng của các yếu tố

*Bảng 4.5: Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha khảo sát thử nghiệm mức độ ảnh hưởng*

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.816	18

Trong các cuộc nghiên cứu cho thấy rằng khi hệ số Cronbach's Alpha từ 0.8 đến 1 thì thang đo lường là tốt, hệ số Cronbach's Alpha từ 0.7 đến 0.8 là sử dụng được.

Theo Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008) cho rằng hệ số Cronbach's Alpha từ 0.6 trở lên là có thể sử dụng được. [14]

Trong Bảng 4.5 Hệ số Cronbach's Alpha là 0.816 nằm trong khoảng  $0.8 < 0.816 < 1$  nên kết luận rằng thang đo lường là tốt.

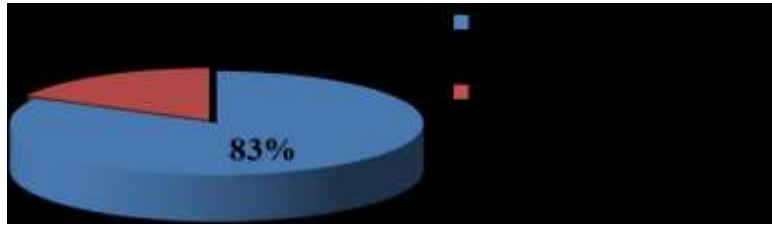
## 4.2. Khảo sát chính thức mức độ ảnh hưởng

### 4.2.1. Kết quả khảo sát đối tượng thu về

*Bảng 4.6: kết quả thu thập bảng câu hỏi*

Stt	Đối tượng khảo sát	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Đã từng tham gia đấu thầu	150	83	83	83
2	Chưa từng tham gia đấu thầu	31	17	17	100
3	Tổng	181	100	100	

Từ *Bảng 4.6* Kết quả phát đi là 181 mẫu được phát đi. Trong đó số đối tượng trả lời khảo sát đã từng tham gia đấu thầu đạt 150 mẫu chiếm 83%. Đối tượng trả lời khảo sát chưa từng tham gia đấu thầu đạt 31 mẫu chiếm 17% nên bị loại. Để có kết quả khảo sát chính xác thu về đối tượng khảo sát chủ yếu tác giả muốn hướng tới là những người đã từng tham gia đấu thầu như đơn vị tư vấn đấu thầu của chủ đầu tư, nhà thầu thi công.



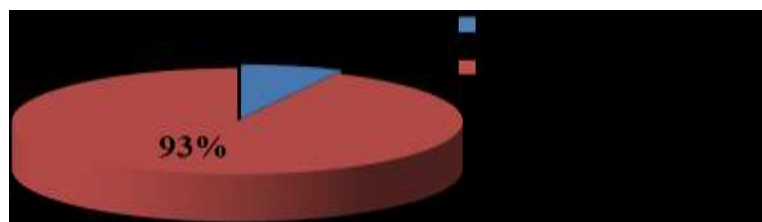
*Hình 4.1: Kết quả khảo sát hợp lệ*

#### 4.2.2. Kết quả khảo sát đem đi nghiên cứu

*Bảng 4.7: Kết quả khảo sát*

Stt	Kinh nghiệm	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Google docs	11	7	7	7
2	Bảng câu hỏi trực tiếp	139	93	93	100
3	Tổng	150	100	100	

Bảng câu hỏi sau khi hoàn thiện được khảo sát với 2 hình thức, một là khảo sát trực tiếp bằng cách phát bảng câu hỏi, hai là khảo sát gián tiếp thông qua Google Docs. Kết quả từ bảng câu hỏi trực tiếp thu được 139 mẫu hợp lệ chiếm (93%) và kết quả từ Google docs thu về 11 mẫu hợp lệ chiếm (7%).



*Hình 4.2: Kết quả khảo sát*

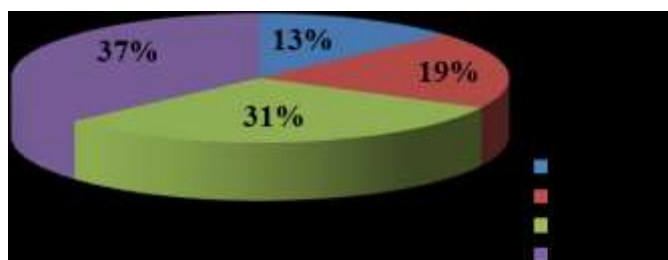
### 4.2.3. Đặc điểm đối tượng được khảo sát

#### 4.2.3.1 Kinh nghiệm trong ngành xây dựng

**Bảng 4.8:** Kinh nghiệm trong ngành xây dựng

Stt	Kinh nghiệm	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	< 3 năm	20	13	13	13
2	3 - 5 năm	29	19	19	33
3	5 - 10 năm	46	31	31	69
4	> 10 năm	55	37	37	100
5	Tổng	150	100	100	

Trong 150 mẫu được yêu cầu, kinh nghiệm trong ngành xây dựng của các đối tượng khảo sát phân bố như sau: Dưới 3 năm có 20 mẫu chiếm 13%, từ 3-5 năm có 29 mẫu chiếm 19 %, từ 5-10 năm có 46 mẫu chiếm 31%, trên 10 năm có 55 mẫu chiếm 37%. Nhìn chung, kinh nghiệm trong ngành xây dựng của các đối tượng khảo sát vẫn còn ít, nhưng tỷ lệ đối tượng khảo sát trên 10 năm chiếm tỷ lệ khá cao (37%). Do đó, đối tượng khảo sát có thể chấp nhận được, dữ liệu đáng tin cậy.



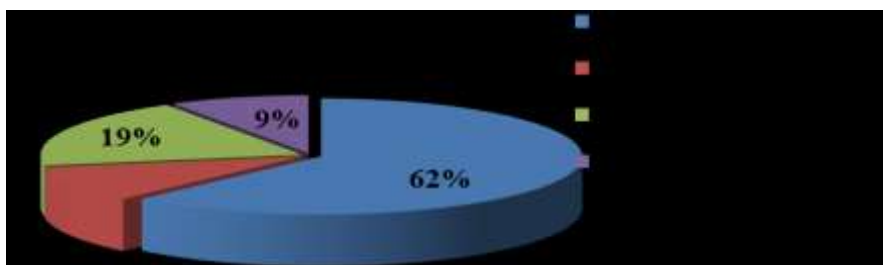
**Hình 4.3:** Kinh nghiệm trong ngành xây dựng

#### 4.2.3.2 Phân loại loại dự án

**Bảng 4.9** Phân loại dự án

Stt	Loại hình dự án đầu tư	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Dân dụng & Công nghiệp	93	62	62	62
2	Thủy lợi	15	10	10	72
3	Giao thông	29	19	19	81
4	Hạ tầng kỹ thuật	13	9	9	100
5	Tổng	150	100	100	

Trong *Bảng 4.9* đã số các dự án mà đối tượng được khảo sát là các dự án trong lĩnh vực xây dựng dân dụng và công nghiệp (chiếm 62%), điều này cho thấy đối tượng khảo sát rất phù hợp với phạm vi nghiên cứu, cho nên dữ liệu rất đáng tin cậy để phân tích.



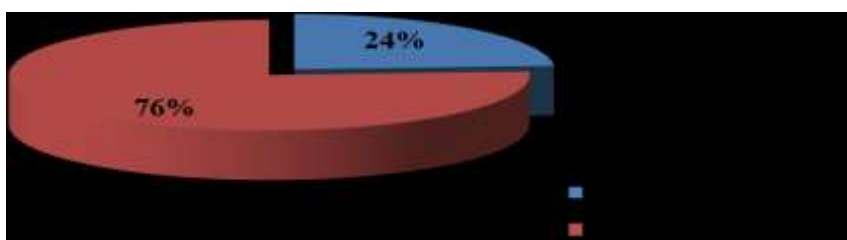
**Hình 4.4:** Phân lớn loại dự án

#### 4.2.3.3 Vai trò trong các dự án

**Bảng 4.10:** Vai trò trong dự án

Stt	Vai trò trong dự án	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Chủ đầu tư/Đơn vị TVĐT	36	24	24	24
2	Nhà thầu thi công	114	76	76	100
3	Tổng	150	100	100	

Nguyên nhân dẫn tới rủi ro trong đấu thầu có thể xuất phát từ bất kỳ vai trò nào trong một dự án xây dựng. Theo thống kê từ kết quả khảo sát thu về. Chủ đầu tư/Đơn vị TVĐT có 36 mẫu chiếm 24%. Nhà thầu thi công có 114 mẫu chiếm 76%. Đối tượng tham gia khảo sát hầu hết là Nhà thầu thi công.



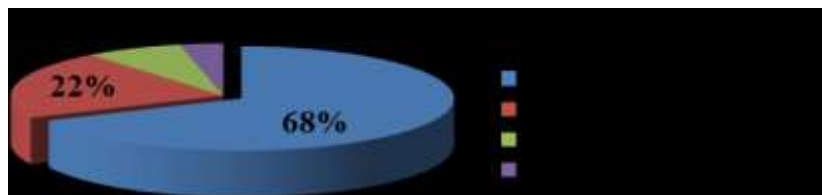
**Hình 4.5:** Vai trò trong các dự án

#### 4.2.3.4 Quy mô trung bình dự án

**Bảng 4.11** Quy mô dự án

Stt	Quy mô dự án	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Dự án < 30 tỷ VNĐ	102	68	68	68
2	Dự án 30 - 100 tỷ VNĐ	32	21	21	89
3	Dự án 100 - 300 tỷ VNĐ	11	7	7	93
4	Dự án > 300 tỷ VNĐ	5	3	3	100
5	Tổng	150	100	100%	

Theo *Bảng 4.11* thống kê từ kết quả khảo sát quy mô trung bình dự án dưới 30 tỷ đồng có 102 mẫu chiếm 68%, từ 30 tỷ đến 100 tỷ có 32 mẫu chiếm 21%, từ 100 tỷ đến 300 tỷ có 11 mẫu chiếm 7%, còn lại các công trình trên 300 tỷ có 5 mẫu chiếm 3%.



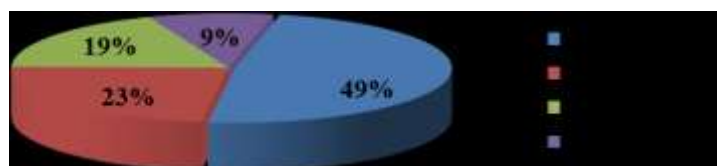
**Hình 4.6:** Quy mô trung bình dự án

#### 4.2.3.5 Nguồn vốn trong các dự án

**Bảng 4.12** Nguồn vốn trong các dự án

Stt	Nguồn vốn	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Vốn ngân sách	73	49%	49%	49%
2	Vốn tư nhân	35	23%	23%	72%
3	Vốn liên doanh	28	19%	19%	81%
4	Vốn nước ngoài	14	9%	9%	100%
5	Tổng	150	100%	100%	

Dữ liệu khảo sát *Bảng 4.12* cho thấy, nguồn vốn trong các dự án phân bổ không đồng đều ở vốn đầu tư của tư nhân với 35 mẫu chiếm (23%), vốn ngân sách có 73 mẫu chiếm (49%), vốn liên doanh có 28 mẫu chiếm (19%), vốn nước ngoài có 14 mẫu chiếm (9%). Qua đó cho thấy rằng dữ liệu thu thập là rất đáng tin cậy cho nghiên cứu.



**Hình 4.7** Nguồn vốn trong các dự án

### 4.3. Kiểm định thang đo

#### 4.3.1. Kiểm định thang đo lần thứ nhất

**Bảng 4.13:** Hệ số Cronbach's Anpha mức độ ảnh hưởng

Cronbach's Alpha	N of Items
.815	18

Trong *Bảng 4.13* Hệ số Cronbach's Anpha là  $0.815 > 0.8$  nên có độ tin cậy cao và các câu hỏi và thang đo khảo sát mức độ ảnh hưởng là phù hợp.

**Bảng 4.14:** Hệ số Item – Total Crrelation khả năng ảnh hưởng

Mã	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
A1	55.52	108.411	<b>.163</b>	.819
A2	55.56	104.762	.402	.806
A3	54.65	101.327	.496	.800
A4	55.16	107.727	<b>.194</b>	.818
A5	54.38	103.830	.394	.806
B1	55.68	98.044	.490	.800
B2	55.39	98.080	.501	.799
B3	55.42	98.034	.476	.801
C1	54.95	103.626	.353	.809
C2	55.11	104.969	.349	.809
C3	54.75	102.913	.442	.804
D1	54.90	100.707	.549	.798
D2	54.79	102.752	.417	.805
D3	55.13	106.062	.309	.811
E1	55.76	102.342	.411	.805
E2	55.88	105.241	.373	.807
E3	55.54	101.985	.464	.802
E4	55.48	100.978	.412	.805

Từ *Bảng 4.14* cho thấy Hệ số tương quan biến tổng Total-Coreclation  $> 0.3$ , Hệ số Cronbach's Anpha là  $0.815 > 0.8$  cho thấy các câu hỏi và thang đo khảo sát mức độ ảnh hưởng là phù hợp.

Tuy nhiên 2 yếu tố dẫn tới rủi ro A1 và A4 có hệ số tương quan biến tổng Total-Coreclation  $< 0.3$  nên bị loại. Tiến hành loại bỏ và phân tích lại lần thứ hai.

#### 4.3.2. Kiểm định thang đo lần thứ hai

**Bảng 4.15:** Hệ số Cronbach's Anpha mức độ ảnh hưởng

Cronbach's Alpha	N of Items
.823	16

Trong *Bảng 4.15* Hệ số Cronbach's Anpha là  $0.823 > 0.8$  nên câu hỏi có độ tin cậy cao và các câu hỏi và thang đo khảo sát mức độ ảnh hưởng là phù hợp.

**Bảng 4.16:** Hệ số Item – Total Crrelation khả năng ảnh hưởng

	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
A2	49.29	94.066	.365	.817
A3	48.38	90.768	.465	.812
A5	48.11	93.334	.353	.818
B1	49.40	86.668	.503	.809
B2	49.11	86.721	.514	.808
B3	49.15	86.181	.507	.808
C1	48.68	92.026	.363	.818
C2	48.84	93.249	.363	.817
C3	48.48	91.509	.447	.813
D1	48.63	89.668	.542	.807
D2	48.52	91.349	.422	.814
D3	48.86	94.918	<b>.292</b>	.821
E1	49.49	90.217	.449	.812
E2	49.61	93.427	.394	.816



E3	49.27	90.589	.472	.811
E4	49.21	89.902	.406	.815

Kết quả phân tích từ *Bảng 4.16* cho thấy yếu tố dẫn tới rủi ro D3 có hệ số tương quan biến tổng Total-Coreclation < 0.3 nên bị loại. Tiến hành loại bỏ và phân tích lại lần thứ ba.

#### 4.3.3. Kiểm định thang đo lần thứ ba

**Bảng 4.17:** Hệ số Cronbach's Anpha

Cronbach's Alpha	N of Items
.821	15

Trong *Bảng 4.17* Hệ số Cronbach's Anpha là 0.821 > 0.8 nên bảng câu hỏi có độ tin cậy cao và các câu hỏi và thang đo khảo sát mức độ ảnh hưởng là phù hợp.

**Bảng 4.18:** Hệ số Item – Total Crrelation khả năng ảnh hưởng

	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
A2	45.95	87.413	.344	.816
A3	45.04	84.140	.450	.810
A5	44.76	86.643	.336	.817
B1	46.06	79.545	.518	.805
B2	45.77	79.098	.551	.802
B3	45.81	79.131	.519	.805
C1	45.33	85.410	.347	.817
C2	45.50	86.305	.360	.816
C3	45.14	84.617	.445	.811
D1	45.29	83.252	.518	.806
D2	45.18	85.013	.392	.814

E1	46.15	83.084	.459	.809
E2	46.26	86.390	.395	.814
E3	45.93	83.588	.476	.808
E4	45.87	82.469	.429	.812

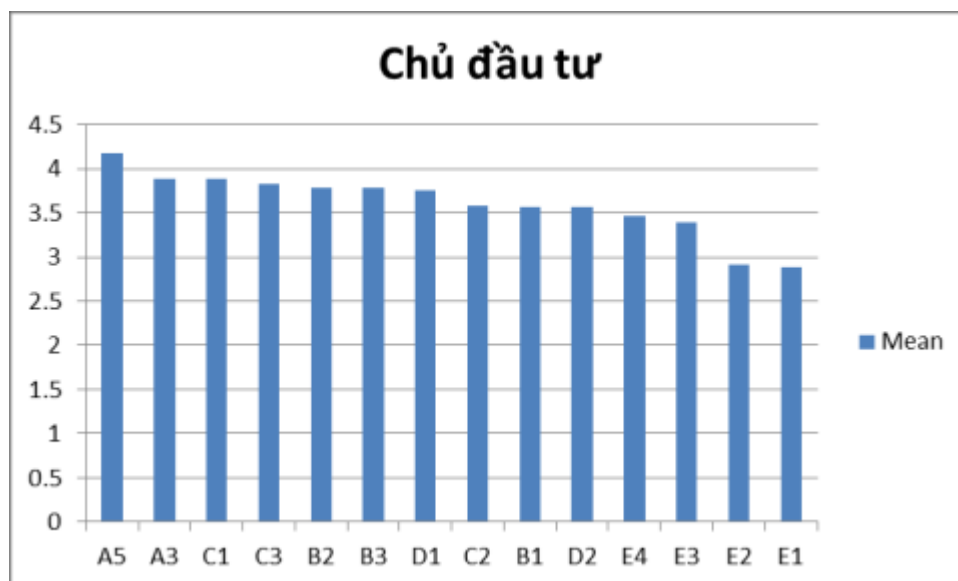
Kết quả phân tích từ *Bảng 4.18* cho thấy các yếu tố dẫn tới rủi ro có hệ số tương quan biến tổng Total-Coreclation > 0.3 nên thang khảo sát mức độ ảnh hưởng có độ tin cậy cao.

#### 4.4. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro trong đầu thầu

##### 4.4.1. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Chủ đầu tư

*Bảng 4.19: Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Chủ đầu tư.*

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
A5	36	1	5	4.17	1.276	1.629
A3	36	1	5	3.89	1.166	1.359
C1	36	1	5	3.89	1.260	1.587
C3	36	1	5	3.83	1.231	1.514
B2	36	1	5	3.78	1.456	2.121
B3	36	1	5	3.78	1.588	2.521
D1	36	1	5	3.75	1.131	1.279
C2	36	1	5	3.58	1.079	1.164
B1	36	1	5	3.56	1.463	2.140
D2	36	1	5	3.56	1.157	1.340
E4	36	1	5	3.47	1.320	1.742
E3	36	1	5	3.39	1.271	1.616
E2	36	1	5	2.92	1.204	1.450
E1	36	1	5	2.89	1.430	2.044
A2	36	1	5	2.86	1.199	1.437
Valid N (listwise)	36					

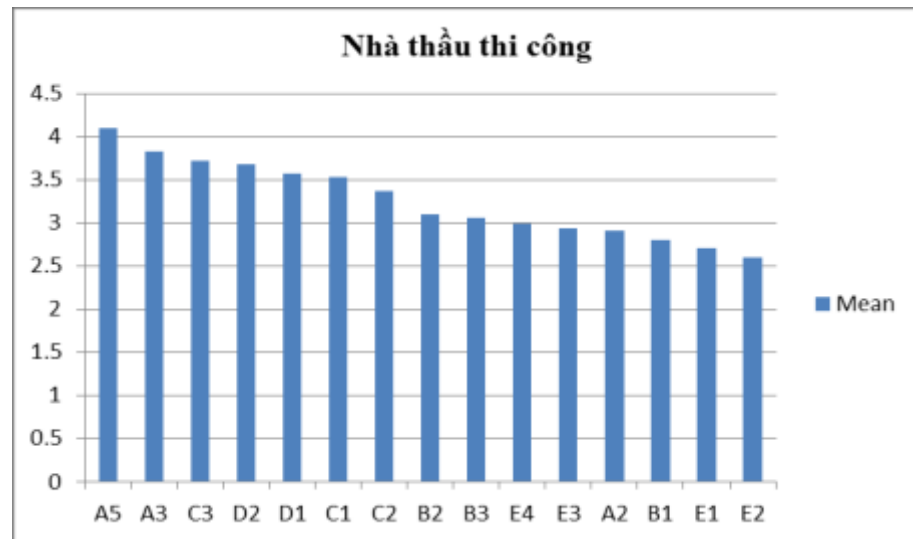


**Hình 4.8:** Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Chủ đầu tư

#### 4.4.2. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Nhà thầu thi công

**Bảng 4.20:** Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm nhà thầu thi công

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
A2	114	1	5	2.91	1.009
A3	114	1	5	3.82	1.146
A5	114	1	5	4.10	1.121
B1	114	1	5	2.80	1.440
B2	114	1	5	3.09	1.411
B3	114	1	5	3.05	1.475
C1	114	1	5	3.53	1.242
C2	114	1	5	3.36	1.106
C3	114	1	5	3.72	1.109
D1	114	1	5	3.57	1.105
D2	114	1	5	3.68	1.177
E1	114	1	5	2.71	1.232
E2	114	1	5	2.60	1.019
E3	114	1	5	2.93	1.150
E4	114	1	5	2.99	1.360
Valid N (listwise)	114				

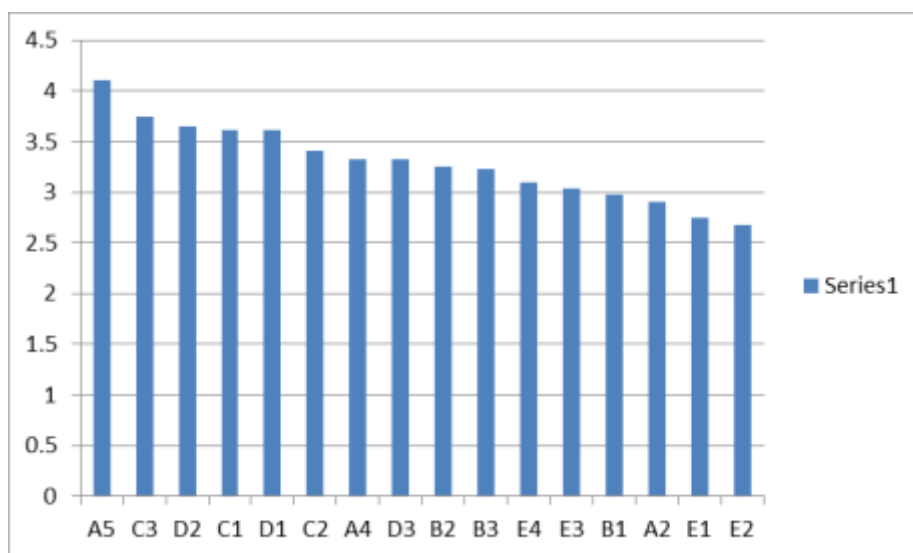


*Hình 4.9: Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm Nhà thầu thi công*

#### 4.4.3. Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm chung

*Bảng 4.21: Xếp hạng các yếu tố dẫn tới theo quan điểm chung*

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
A5	150	1	5	4.11	1.156
C3	150	1	5	3.75	1.136
D2	150	1	5	3.65	1.170
C1	150	1	5	3.61	1.252
D1	150	1	5	3.61	1.110
C2	150	1	5	3.41	1.100
A4	150	1	5	3.33	1.202
D3	150	1	5	3.33	1.090
B2	150	1	5	3.25	1.448
B3	150	1	5	3.23	1.529
E4	150	1	5	3.10	1.360
E3	150	1	5	3.04	1.192
B1	150	1	5	2.98	1.477
A2	150	1	5	2.90	1.054
E1	150	1	5	2.75	1.279
E2	150	1	5	2.67	1.071
Valid N (listwise)	150				



**Hình 4.10:** Xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro theo quan điểm chung

#### 4.4.4. So sánh xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa Nhà thầu thi công và Chủ đầu tư

**Bảng 4.22:** So sánh xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa Nhà thầu thi công và Chủ đầu tư

QUAN ĐIỂM CHUNG			NHÀ THẦU THI CÔNG			CHỦ ĐẦU TƯ		
Mã	Mean	Xếp hạng	Mã	Mean	Xếp hạng	Mã	Mean	Xếp hạng
A5	4.11	1	A5	4.1	3	A5	4.17	1
A3	3.84	2	A3	3.82	2	A3	3.89	2
C3	3.75	3	C3	3.72	9	C3	3.83	4
D2	3.65	4	D2	3.68	11	D2	3.56	10
C1	3.61	5	C1	3.53	7	C1	3.89	3
D1	3.61	6	D1	3.57	10	D1	3.75	7
C2	3.41	7	C2	3.36	8	C2	3.58	8
B2	3.25	8	B2	3.09	5	B2	3.78	5
B3	3.23	9	B3	3.05	6	B3	3.78	6
E4	3.11	10	E4	2.99	15	E4	3.47	11

E3	3.04	11	E3	2.93	14	E3	3.39	12
B1	2.98	12	B1	2.8	4	B1	3.56	9
A2	2.9	13	A2	2.91	1	A2	2.86	15
E1	2.75	14	E1	2.71	12	E1	2.89	14
E2	2.67	15	E2	2.6	13	E2	2.92	13

Kết quả cho thấy trị trung bình tổng thể giữa các nhóm vẫn còn chênh lệch. Trị trung bình của các nhân tố ảnh hưởng dẫn tới rủi ro trong đấu thầu giữa chủ đầu tư và nhà thầu thi công có nhiều tương đồng. Đây cũng là điều hợp lý về cách nhìn nhận vấn đề của hai đơn vị là tương đồng nhau. Với mục đích chỉ là kiểm tra xếp hạng của các nhân tố nên tác giả chỉ lựa chọn phương pháp kiểm tra giá trị trung bình của các yếu tố, bên cạnh đó phương sai của các yếu tố Bảng 4.19 không khác nhau nhiều và có thể chấp nhận được.

#### 4.5. Kiểm định trị trung bình tổng thể khả năng ảnh hưởng (Kiểm định T-test)

**Bảng 4.23:** Kiểm định trị trung bình tổng thể khả năng ảnh hưởng

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
A2	Equal variances assumed	2.916	.090	.253	148	.800	.051	.202	-.348	.451
	Equal variances not assumed			.231	51.621	.818	.051	.221	-.392	.495
A3	Equal variances assumed	1.131	.289	-.292	148	.770	-.064	.220	-.499	.370

	Equal variances not assumed			- .290	57.969	.773	-.064	.222	-.509	.380
A5	Equal variances assumed	.782	.378	-.317	148	.752	-.070	.222	-.508	.368
	Equal variances not assumed			-.296	53.149	.768	-.070	.237	-.546	.406
B1	Equal variances assumed	.228	.634	- 2.740	148	.007	-.757	.276	-1.303	-.211
	Equal variances not assumed			- 2.718	58.022	.009	-.757	.279	-1.315	-.200
B2	Equal variances assumed	.074	.785	- 2.538	148	.012	-.690	.272	-1.227	-.153
	Equal variances not assumed			- 2.497	57.286	.015	-.690	.276	-1.243	-.137
B3	Equal variances assumed	.337	.562	- 2.525	148	.013	-.725	.287	-1.293	-.158
	Equal variances not assumed			- 2.429	55.391	.018	-.725	.298	-1.323	-.127
C1	Equal variances assumed	.153	.696	- 1.521	148	.130	-.363	.238	-.834	.108
	Equal variances not assumed			- 1.510	58.100	.136	-.363	.240	-.843	.118

C2	Equal variances assumed	.050	.824	- 1.064	148	.289	-.224	.210	-.639	.192
	Equal variances not assumed			- 1.078	60.036	.285	-.224	.208	-.639	.191
C3	Equal variances assumed	.402	.527	-.524	148	.601	-.114	.218	-.544	.316
	Equal variances not assumed			-.496	54.158	.622	-.114	.230	-.575	.347
D1	Equal variances assumed	.002	.961	-.847	148	.399	-.180	.212	-.600	.240
	Equal variances not assumed			-.836	57.663	.406	-.180	.215	-.610	.251
D2	Equal variances assumed	.014	.907	.574	148	.567	.129	.224	-.314	.572
	Equal variances not assumed			.579	59.636	.565	.129	.222	-.316	.573
E1	Equal variances assumed	2.563	.112	-.728	148	.468	-.178	.245	-.662	.306
	Equal variances not assumed			-.674	52.435	.503	-.178	.265	-.710	.353
E2	Equal variances assumed	1.599	.208	- 1.571	148	.118	-.320	.204	-.723	.083



	Equal variances not assumed			- 1.441	51.815	.156	-.320	.222	-.766	.126
E3	Equal variances assumed	1.574	.212	- 2.035	148	.044	-.459	.226	-.905	-.013
	Equal variances not assumed			- 1.932	54.306	.059	-.459	.238	-.935	.017
E4	Equal variances assumed	.022	.882	- 1.863	148	.064	-.481	.258	-.991	.029
	Equal variances not assumed			- 1.892	60.303	.063	-.481	.254	-.989	.027

Kết quả kiểm định *Bảng 4.23* cho thấy trong 15 yếu tố rủi ro thì chỉ không có yếu tố có sự khác biệt về trị trung bình giữa quan điểm đánh giá giữa Nhà thầu thi công và Chủ đầu tư, nên dữ liệu thu thập và kết quả kiểm định sẽ được sử dụng.

#### **4.6. Kiểm định tương quan hạng xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa các nhóm**

Sử dụng sự tương quan hạng Spearman để kiểm định sự tương quan xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa hai nhóm Nhà thầu thi công và Chủ đầu tư, với giả thiết  $H_0$  là “không có liên hệ giữa xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro giữa hai nhóm Nhà thầu thi công và Chủ đầu tư”.

**Bảng 4.24:** Hệ số tương quan hạng Spearman của yếu tố dẫn tới rủi ro giữa các nhóm

		Nhà thầu thi công	Chủ đầu tư
Spearman's rho	Correlation Coefficient	1.000	.577*
	Sig. (2-tailed)	.	.024
	N	15	15
	Correlation Coefficient	.577*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.024	.
	N	15	15

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Trong *Bảng 4.24* Kết quả kiểm định cho thấy hệ số Spearman's rho là 0.577 và mức ý nghĩa quan sát Sig là  $0.024 < 0.050$  nên việc xếp hạng các yếu tố rủi ro giữa hai nhóm có sự tương quan chắc chắn và có ý nghĩa thống kê.

#### 4.7. Kiểm Định Phi Tham Số Kruskal-Wallis

Vì không có sự chắc chắn về phân phối chuẩn của dữ liệu khảo sát nên để kiểm tra có hay không sự khác biệt trong cách đánh giá các nhân tố rủi ro giữa hai nhóm đối tượng khảo sát, tác giả sử dụng phương pháp kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis để kiểm tra.

##### 4.7.1. Nhân tố rủi ro thứ nhất.

**Bảng 4.25:** Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ nhất

	Đơn vị	N	Mean Rank
Nhân tố thứ nhất	Nhà thầu thi công	114	73.23
	Chủ đầu tư	36	82.69
	Total	150	

	Nhân tố thứ nhất
Chi-Square	1.307
df	1
Asymp. Sig.	.253

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Donvi

Kết quả phân tích *Bảng 4.25* cho mức ý nghĩa quan sát Sig. là  $0.253 > 0.05$  nên có thể kết luận không có sự khác biệt trong cách đánh giá giữa hai nhóm đối tượng khảo sát.

#### 4.7.2. Nhân tố rủi ro thứ hai

***Bảng 4.26:*** Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ hai

	Đơn vị	N	Mean Rank
Nhân tố thứ hai	Nhà thầu thi công	114	72.29
	Chủ đầu tư	36	85.68
	Total	150	

**Test Statistics<sup>a,b</sup>**

	Nhân tố thứ hai
Chi-Square	2.620
df	1
Asymp. Sig.	.106

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Donvi

Kết quả phân tích *Bảng 4.26* cho mức ý nghĩa quan sát Sig. là  $0.106 > 0.05$  nên có thể kết luận không có sự khác biệt trong cách đánh giá giữa hai nhóm đối tượng khảo sát.

### 4.7.3. Nhân tố rủi ro thứ ba

**Bảng 4.27:** Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ ba

	Đơn vị	N	Mean Rank
Nhân tố thứ ba	Nhà thầu thi công	114	69.57
	Chủ đầu tư	36	94.26
	Total	150	

	Nhân tố thứ ba
Chi-Square	8.911
df	1
Asymp. Sig.	.003

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Donvi

Kết quả phân tích *Bảng 4.26* cho mức ý nghĩa quan sát Sig. là  $0.03 < 0.05$  nên có thể kết luận có sự khác biệt trong cách đánh giá giữa hai nhóm đối tượng khảo sát. Theo đó, nhóm đối tượng chủ đầu tư có trị trung bình lớn hơn nhà thầu thi công.

### 4.7.4. Nhân tố rủi ro thứ tư

**Bảng 4.28:** Kiểm định phi tham số Kruskal-Wallis cho nhân tố thứ tư

	Đơn vị	N	Mean Rank
Nhân tố thứ tư	Nhà thầu thi công	114	74.56
	Chủ đầu tư	36	78.47
	Total	150	

	Nhân tố thứ tư
Chi-Square	.226
df	1
Asymp. Sig.	.635

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Donvi

Kết quả phân tích Bảng 4.28 cho mức ý nghĩa quan sát Sig. là  $0.635 > 0.05$  nên có thể kết luận không có sự khác biệt trong cách đánh giá giữa hai nhóm đối tượng khảo sát.

Kết luận: Thông qua kết quả phương pháp kiểm định Kruskal-Wallis có thể thấy được sự đồng thuận trong cách đánh giá 4 nhóm nhân tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng.

#### 4.8. Phân tích nhân tố.

**Bảng 4.29: KMO and Bartlett's Test**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.779
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	853.979
	df	105
	Sig.	.000

Với *Bảng 4.29* hệ số  $KMO = 0.779 > 0.5$  nên phân tích nhân tố là phù hợp, thử nghiệm Bartlett's Test có mức ý nghĩa quan sát là  $0.000 < 0.050$  nên có ý nghĩa thống kê hay nói cách khác các biến có sự tương quan với nhau trong cùng tổng thể.

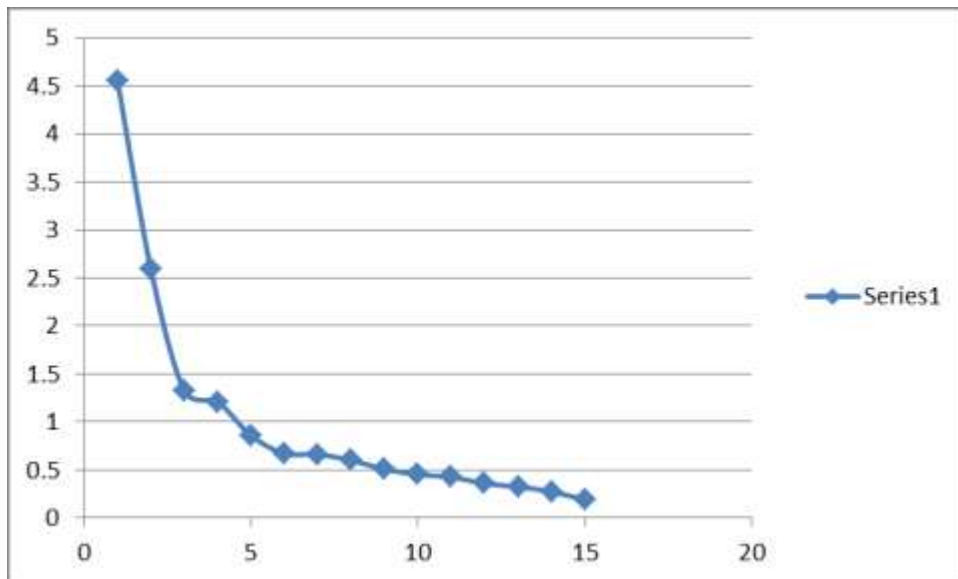
#### 4.8.1. Số lượng nhân tố được trích xuất

**Bảng 4.30:** Tổng phương sai trích được giải thích

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.549	30.326	30.326	4.549	30.326	30.326	2.731	18.204	18.204
2	2.588	17.255	47.580	2.588	17.255	47.580	2.662	17.750	35.953
3	1.327	8.845	56.426	1.327	8.845	56.426	2.324	15.495	51.448
4	1.209	8.058	64.484	1.209	8.058	64.484	1.955	13.035	64.484
5	.858	5.718	70.201						
6	.673	4.486	74.687						
7	.664	4.429	79.116						
8	.600	4.000	83.116						
9	.508	3.384	86.500						
10	.453	3.018	89.518						
11	.426	2.838	92.356						
12	.359	2.392	94.749						
13	.324	2.162	96.911						
14	.274	1.825	98.735						
15	.190	1.265	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Theo *Bảng 4.30* Kết quả phân tích cho thấy có 4 nhóm nhân tố được rút ra. Đại lượng Cumulative % là 64.484% > 50% cho thấy 4 nhóm nhân tố giải thích được 64.484% phương sai là thỏa mãn, có nghĩa là 4 nhóm nhân tố này đại diện cho 15 yếu tố rủi ro ban đầu.



**Hình 4.11:** Đại lượng Eigenvalua

#### 4.8.2. Hệ số Communalities

**Bảng 4.31:** Hệ số Communalities

Communalities		
	Initial	Extraction
A2	1.000	.463
A3	1.000	.714
A5	1.000	.653
B1	1.000	.749
B2	1.000	.763
B3	1.000	.668
C1	1.000	.616
C2	1.000	.519
C3	1.000	.588
D1	1.000	.670
D2	1.000	.619
E1	1.000	.590
E2	1.000	.724
E3	1.000	.669
E4	1.000	.668

Extraction Method: Principal  
Component Analysis.

#### 4.8.3. Ma trận nhân tố khi xoay.

Phần quan trọng của kết quả phân tích nhân tố là ma trận các nhân tố, qua đó nó thể hiện sự tương quan giữa các nhân tố và biến. Thông qua việc xoay các nhân tố, ma trận các nhân tố sẽ trở nên đơn giản và dễ dàng giải thích các mối tương quan hơn. Phép xoay Varimax được sử dụng để xoay các nhân tố.

**Bảng 4.32:** Ma trận xoay nhân tố

	Component			
	1	2	3	4
C1	.755			
D2	.737			
C3	.733			
D1	.721			
C2	.610			
E2		.846		
E4		.766		
E3		.763		
E1		.723		
B2			.829	
B1			.814	
B3			.759	
A3				.789
A5				.784
A2				.644

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 7 iterations.

Theo *Bảng 4.32* sau khi xoay nhân tố ta nhận được ma trận nhân tố khi xoay với giá trị Factor loadings có các biến đều thỏa mãn.



#### 4.8.4. Kết quả phân tích nhân tố

**Bảng 4.33:** Tổng hợp các kết quả phân tích nhân tố và các yếu tố thành phần theo bảng sau

Mã	Nhân tố/ yếu tố dẫn tới rủi ro thành phần	Factor loading	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %
	<b><u>Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ nhất:</u></b> <b><u>“Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu”</u></b>		4.549	30.326	30.326
C1	Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.	.755			
D2	Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.	.737			
C3	Quy trình quản lý chất lượng và ATLD của nhà thầu.	.733			
D1	Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu.	.721			
C2	Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.	.610			
	<b><u>Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ hai:</u></b> <b><u>“Nhóm yếu tố liên quan đến hồ sơ dự thầu”</u></b>		2.588	17.255	47.58
E2	Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng.	.846			
E4	Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.	.766			
E3	Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu từ chủ đầu tư.	.763			
E1	Quy định pháp luật về môi trường, ATLD, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.	.723			
	<b><u>Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ ba:</u></b> <b><u>“Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư”</u></b>		1.327	8.845	56.426
B2	Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu.	.829			
B1	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/đơn vị tư vấn lập HSMT trong	.814			

	đầu thầu.				
B3	Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đầu thầu.	.759			
	<b><u>Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ tư:</u></b> <b><u>“Nhóm yếu tố khách quan”</u></b>		1.209	8.058	64.484
A3	Số lượng nhà thầu tham gia trong đầu thầu	.789			
A5	Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu	.784			
A2	Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu tại thời điểm dự thầu	.644			

#### 4.9. Đánh giá kết quả

##### 4.9.1. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ nhất

Các yếu tố thành phần của nhân tố dẫn tới rủi ro thứ nhất như: “*Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu*”, “*Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật*”, “*Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu*”, “*Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu*”, “*Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu*”. Các yếu tố này liên quan trực tiếp đến sự thất bại khi tham gia đầu thầu của các nhà thầu.

##### *Phân tích nguyên nhân:*

Năng lực tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu: Chủ đầu tư trước khi lựa chọn các nhà thầu thì họ thường xem xét nhà thầu có đủ khả năng về tài chính để kịp thời đáp ứng với những khó khăn có thể xảy ra như: giá cả thị trường nguyên vật liệu, nhân công thay đổi, tiến độ thi công gấp rút. Đôi khi chủ đầu tư cũng xem xét đến khả năng huy động, ứng vốn cho dự án thực hiện. Bởi vậy năng lực về tài chính của nhà thầu bắt buộc phải mạnh để có thể đáp ứng hết các yêu cầu mà chủ đầu tư đề ra. Bên cạnh đó yếu tố về kinh nghiệm của nhà thầu được chủ đầu tư đánh giá khá cao.

Năng lực, kinh nghiệm đội ngũ chuyên gia của nhà thầu phải đáp ứng được yêu cầu mà chủ đầu tư đưa ra như: Số lượng cán bộ nhân viên, đội ngũ kỹ sư, chỉ huy

trưởng, giám sát công trình... phải có đủ yêu cầu về kỹ thuật và số năm kinh nghiệm tham gia các dự án, loại dự án. Bên cạnh đó nhà thầu cần tăng cường vốn đầu tư nhằm hiện đại hóa trang thiết bị, máy móc, kỹ thuật và công nghệ thi công bởi đây cũng là tiêu chí để chủ đầu tư đánh giá nhà thầu có đủ khả năng thực hiện dự án, mức độ đáp ứng các yêu cầu về máy móc, thiết bị thi công.

Quy trình quản lý chất lượng, ATLĐ của nhà thầu: Quy trình quản lý chất lượng cần được chú ý đến, vì đây là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến nhà thầu trong vấn đề quản lý về kỹ thuật cũng như chất lượng công trình. Nhà thầu cần đưa ra quy trình quản lý cụ thể và phù hợp với từng loại công trình, dự án khác nhau bắt buộc áp dụng như quy trình quản lý theo Nghị định số 15/2013/NĐ-CP ngày 06 tháng 02 năm 2013 về Quản lý chất lượng công trình xây dựng hoặc có thể tham khảo thêm hệ thống quản lý chất lượng ISO...

#### **4.9.2. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ hai**

Các yếu tố thành phần của nhân tố dẫn tới rủi ro thứ hai như: *“Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng”*. *“Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ yêu cầu từ chủ đầu tư”*, *“Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO”*, *“Quy định pháp luật về môi trường, ATLĐ, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu”*. Cũng liên quan và ảnh hưởng đến quá trình đấu thầu. Điều này chứng tỏ nhà thầu khi tham gia đấu thầu cần phải đáp ứng các yêu cầu mà chủ đầu tư đề ra về khối lượng lẫn chất lượng công trình.

*Phân tích nguyên nhân:*

Trong quá trình tham gia đấu thầu nhà thầu nếu không tiến hành khảo sát vị trí địa lý, điều kiện về kinh tế - xã hội, giao thông, liên lạc, điện nước, điều kiện thực hiện dự án, nhà cung ứng vật tư, các đơn vị, nhà thầu phụ... của dự án. Từ đó dẫn tới các vấn đề như: Tiến độ, biện pháp thi công không hợp lý với điều kiện thi công hiện tại. Bên cạnh đó quá trình lập dự toán, bóc tách khối lượng không kỹ càng dẫn tới giá dự thầu không chính xác.

Nhà thầu cần đưa ra biện pháp thi công, công nghệ thi công, hệ thống ISO sao cho phù hợp với các yêu cầu từ chủ đầu tư.

Bên cạnh đó nhà thầu phải hết sức chú ý đến sự thay đổi của môi trường pháp lý trong lĩnh vực đấu thầu như sự thay đổi về luật, nghị định ... để từ đó có thể nắm bắt được hết những yêu cầu và thủ tục mà luật quy định. Chú ý đến vệ sinh môi trường, ATLĐ để thực hiện tốt điều này nhà thầu cần có quy định cụ thể hơn về vệ sinh lẫn ATLĐ trước khi tham gia đấu thầu. Từ đó có thể lường trước được những rủi ro có thể có khi tham gia đấu thầu.

#### **4.9.3. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ ba**

Các yếu tố thành phần của nhân tố dẫn tới rủi ro thứ ba như: *“Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu”, “Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu”, “Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu”*.

*Phân tích nguyên nhân:*

Nhóm yếu tố này khá là nhạy cảm vì đây cũng chính là yếu tố quyết định sự minh bạch và công bằng khi tham gia đấu thầu hiện nay, tránh trường hợp có mối quan hệ tốt giữa chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu và nhà thầu thì sẽ có tình trạng bắt tay giữa hai bên sẽ dẫn đến tình trạng thông thầu. Bên cạnh đó, năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu cũng như quá trình quản lý tổ chức đấu thầu cũng phải hết sức chú ý vì năng lực không có thì xảy ra tình trạng quản lý, tổ chức yếu kém dẫn đến hiệu quả mang lại không cao.

#### **4.9.4. Nhân tố dẫn tới rủi ro thứ tư**

Các yếu tố thành phần của nhân tố dẫn tới rủi ro thứ tư như: *“Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu”, “Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu”, “Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu”*.

*Phân tích nguyên nhân:*

Các yếu tố này cũng rất là quan trọng trong giai đoạn đấu thầu vì vậy các nhà thầu khi tham gia đấu thầu cần nắm bắt được chính xác giá cả tại thời điểm đấu thầu

cũng như dự đoán trước tại thời điểm thực hiện gói thầu nếu trúng thầu. Như vậy thì giá dự thầu sẽ chính xác hơn.

Ngoài ra nhà thầu cần chú ý nâng cao thương hiệu, uy tín của mình trong lĩnh vực xây dựng vì đây cũng là một yếu tố chọn thầu mà chủ đầu tư đưa ra, mọi dự án hay công trình đưa ra đều mong muốn sẽ thực hiện tốt và có chất lượng cao bởi vậy chủ đầu tư sẽ ưu tiên chọn những nhà thầu có thương hiệu và danh tiếng trong lĩnh vực xây dựng để thực hiện. Bên cạnh đó việc tìm hiểu thông tin của các nhà thầu cùng tham gia cũng là yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại trong đấu thầu.

## **Chương 5. ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP GIẢM THIỂU RỦI RO TRONG ĐẤU THẦU**

### **5.1. Các giải pháp giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu**

Nghiên cứu đã kiểm định thang đo các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu thông qua khảo sát ý kiến các chuyên gia tư vấn đấu thầu, chủ đầu tư, nhà thầu thi công. Qua tiến trình nghiên cứu và phân tích dữ liệu, kết quả thang đo các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu của nhà thầu thi công tại Thành phố Hồ Chí Minh, theo đánh giá, khảo sát của các chuyên gia được chia thành 4 nhóm nhân tố thành phần: (1) nhân tố liên quan đến nhà thầu, (2) nhân tố liên quan đến hồ sơ dự thầu, (3) nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư, (4) nhóm yếu tố khách quan. Nghiên cứu đóng góp thông tin, cơ sở cho quá trình quản lý, đánh giá và là cơ sở cho giải pháp nâng cao, cải thiện giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh.

*Một vài giải pháp áp dụng nhằm giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng tại Thành phố Hồ Chí Minh:*

Nghiên cứu chỉ ra rằng 18 yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu. Nhưng để giảm thiểu các rủi ro nhằm nâng cao khả năng trúng thầu của nhà thầu thi công cần dựa trên 4 nhóm nhân tố cấu thành được đánh giá và kiểm định thông qua ý kiến đóng góp của các kỹ sư xây dựng, chuyên gia trong đấu thầu. Cụ thể trong kết quả nghiên cứu, các thành phần của thang đo các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu. Đây thực sự là kết quả đóng góp tốt, từ đó có thể khắc phục những rủi ro nhằm nâng cao khả năng trúng thầu.

*Các giải pháp cần áp dụng nhằm giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng:*

Nhà thầu cần nâng cao năng lực về tài chính, cần thiết có thể liên doanh, đa dạng hóa hình thức huy động vốn và sử dụng nguồn vốn hiệu quả.

Tăng cường vốn nhằm đầu tư trang thiết bị máy móc, kỹ thuật và công nghệ thi công mới.

Tăng cường đội ngũ cán bộ nhân viên trong nhà thầu có tính chuyên môn cao về số lượng, năng lực, kinh nghiệm bản như cho nhân viên tham gia các khóa học, hội thảo, bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu.

Nhà thầu cần áp dụng quy trình cụ thể về quản lý chất lượng công trình, quản lý chất lượng về ATLD...

Tăng cường thông tin về địa điểm thực hiện dự án nhằm nắm bắt được vị trí địa lý, điều kiện về kinh tế - xã hội, giao thông, liên lạc, điện nước, điều kiện thực hiện dự án, nhà cung ứng vật tư, các đơn vị, nhà thầu phụ...

Tăng cường nâng cao khâu xây dựng hồ sơ dự thầu, đảm bảo tính pháp lý cũng như kỹ thuật của hồ sơ.

Tăng cường công tác nghiên cứu các yếu tố về điều kiện thi công, giá thị trường nguyên vật liệu thời điểm thi công để có thể xác định tốt giá dự thầu.

Tăng cường công tác nắm bắt sự thay đổi môi trường pháp lý như có sự thay đổi về luật đấu thầu (2013), nghị định mới về đấu thầu, luật xây dựng, các thông tư được ban hành.

Nhà thầu cần nâng cao quan hệ với chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu, nâng cao mối quan hệ giữa các bên tham gia.

Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư cần được nâng cao, đặc biệt là năng lực và kinh nghiệm của đơn vị tư vấn đấu thầu.

Chủ đầu tư khi chọn đơn vị tư vấn đấu thầu cũng cần quan tâm đến năng lực và kinh nghiệm của đơn vị tư vấn đấu thầu trên các phương diện như: số năm kinh nghiệm, đã từng thực hiện các dự án tương tự...

Cần tăng cường công tác tổ chức, quản lý đấu thầu một cách hiệu quả để nâng cao tính minh bạch và công bằng cho các bên tham gia.

Nhà thầu cần nâng cao uy tín của mình trong lĩnh vực xây dựng, bằng cách đem lại chất lượng sản phẩm công trình tốt, nâng cao chiến lược marketing quảng bá sản phẩm của doanh nghiệp để nâng cao danh tiếng cho mình.

Nâng cao công tác khảo sát giá cả thị trường nguyên vật liệu trong và ngoài nước, dự đoán trước các trường hợp biến động giá trong năm.

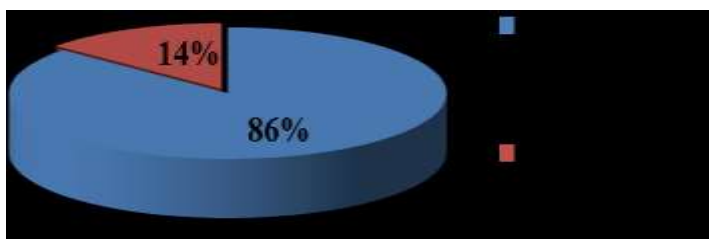
Nâng cao công tác tìm hiểu thông tin về các nhà thầu khác cùng tham gia đấu thầu, từ đó biết điểm mạnh và yếu để có thể kịp thời khắc phục và tham gia đấu thầu tốt hơn.

## 5.2. Mức độ hiệu quả áp dụng của các giải pháp

Bảng câu hỏi sau khi hoàn thiện được khảo sát trực tiếp bằng cách phát bảng câu hỏi. Kết quả trong 22 mẫu khảo sát thu thập được 19 mẫu đạt yêu cầu chiếm (86%), 3 mẫu không đạt yêu cầu (trả lời thiếu, đánh nhiều đáp án, đánh một đáp án duy nhất) chiếm (14%). Với 19 mẫu đạt yêu cầu thu thập được từ các chuyên gia và các kỹ sư có kinh nghiệm > 5 năm trong lĩnh vực đấu thầu xây dựng.

**Bảng 5.1:** Kết quả khảo sát

Hình thức	Tổng số phát ra	Nhận lại		Không trả lời
		Đạt	Không đạt	
Bảng câu hỏi	22	19	3	0
Phần trăm	100%	86%	14%	0%



**Hình 5.1:** Kết quả khảo sát



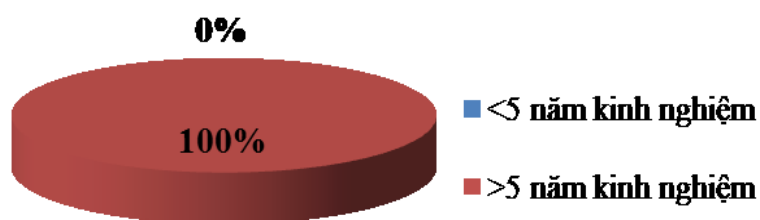
### 5.3. Đặc điểm đối tượng được khảo sát

#### 5.3.1. Kinh nghiệm trong ngành xây dựng

**Bảng 5.2:** Kinh nghiệm trong ngành xây dựng

Stt	Vai trò trong dự án	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	<5 năm kinh nghiệm	0	0	0	0
2	>5 năm kinh nghiệm	19	100	100	100
3	Tổng	19	100	100	

Trong 19 mẫu được yêu cầu, kinh nghiệm trong ngành xây dựng của các đối tượng được khảo sát đa số đều có kinh nghiệm trong ngành xây dựng trên 5 năm. Do đó kinh nghiệm của đối tượng khảo sát có thể chấp nhận được.



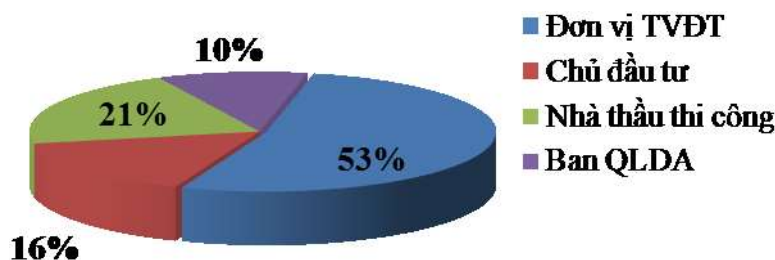
**Hình 5.2:** Kinh nghiệm trong ngành xây dựng

### 5.3.2. Đơn vị từng tham gia trong dự án

**Bảng 5.3:** Đơn vị từng tham gia trong dự án

Stt	Đơn vị trí công tác	Tần số	%	% hợp lệ	% lũy kế
1	Đơn vị TVĐT	10	53	53	53
2	Chủ đầu tư	3	16	16	68
3	Nhà thầu thi công	4	21	21	79
4	Ban QLDA	2	11	11	100
5	Tổng	19	100	100	

Trong bảng thống kê trên, đa số đơn vị tư vấn đấu thầu với 10 mẫu (chiếm 53%), kế đến là nhà thầu thi công với 4 mẫu (chiếm 21%), chủ đầu tư với 3 mẫu (chiếm 16%), ban QLDA với 2 mẫu (chiếm 10%). Điều này cho thấy dữ liệu rất đáng tin cậy để phân tích.



**Hình 5.3:** Đơn vị từng tham gia trong dự án

### 5.4. Xếp hạng các giải pháp cải thiện những yếu tố dẫn tới rủi ro theo giá trị Mean

Trong 15 giải pháp cải thiện rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng được liệt kê trong phần A của bảng câu hỏi, sử dụng phần mềm phân tích thống kê SPSS 20 để xếp hạng ảnh hưởng các biện pháp cải thiện rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng theo giá trị Mean, kết quả như sau:

**Bảng 5.4: Xếp hạng các giải pháp cải thiện rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng theo giá trị Mean**

<b>MÃ BIẾN</b>	<b>TÊN BIẾN</b>	<b>MEAN HQ</b>	<b>MEAN KT</b>	<b>MEAN HQ&amp;KT</b>	<b>RANK</b>
II2	Tăng cường nâng cao khâu xây dựng hồ sơ dự thầu, đảm bảo tính pháp lý cũng như kỹ thuật của hồ sơ.	4.11	4	16.95	1
I3	Tăng cường đội ngũ cán bộ nhân viên trong nhà thầu có tính chuyên môn cao về số lượng, năng lực, kinh nghiệm bản như cho nhân viên tham gia các khóa học, hội thảo, bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu.	4	3.95	16.47	2
I4	Nhà thầu cần áp dụng quy trình cụ thể về quản lý chất lượng công trình, quản lý chất lượng về ATLĐ...	3.84	3.84	15.37	3
III2	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư cần được nâng cao, chủ đầu tư khi chọn đơn vị tư vấn đấu thầu cũng cần quan tâm đến năng lực và kinh nghiệm của đơn vị tư vấn đấu thầu trên các phương diện như: số năm kinh nghiệm, đã từng thực hiện các dự án tương tự...	3.74	3.42	14.05	4
IV2	Nâng cao công tác khảo sát giá cả thị trường nguyên vật liệu trong và ngoài nước, dự đoán trước các trường hợp biến động giá trong năm.	3.95	3.47	14	5

IV3	Nâng cao công tác tìm hiểu thông tin về các nhà thầu khác cùng tham gia đấu thầu, từ đó biết điểm mạnh và yếu để có thể kịp thời khắc phục và tham gia đấu thầu tốt hơn.	3.68	3.42	13.37	6
II4	Tăng cường công tác nắm bắt sự thay đổi môi trường pháp lý như có sự thay đổi về luật đấu thầu (2013), nghị định mới về đấu thầu, luật xây dựng, các thông tư được ban hành.	3.68	3.32	12.53	7
II1	Tăng cường thông tin về địa điểm thực hiện dự án nhằm nắm bắt được vị trí địa lý, điều kiện về kinh tế - xã hội, giao thông, liên lạc, điện nước, điều kiện thực hiện dự án, nhà cung ứng vật tư, các đơn vị, nhà thầu phụ, sự biến động giá cả thị trường.	3.68	3.21	12.53	8
III1	Nhà thầu cần nâng cao quan hệ với chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu, nâng cao mối quan hệ giữa các bên tham gia.	3.53	3.42	12.74	9
IV1	Nhà thầu cần nâng cao uy tín của mình trong lĩnh vực xây dựng, bằng cách đem lại chất lượng sản phẩm công trình tốt, nâng cao chiến lược marketing quảng bá sản phẩm của doanh nghiệp để nâng cao danh tiếng cho mình.	3.37	2.89	10.47	10

III3	Cần tăng cường công tác tổ chức, quản lý đấu thầu một cách hiệu quả để nâng cao tính minh bạch và công bằng cho các bên tham gia.	3.26	3.21	11.05	11
I5	Tăng cường thông tin về địa điểm thực hiện dự án nhằm nắm bắt được vị trí địa lý, điều kiện về kinh tế - xã hội, giao thông, liên lạc, điện nước, điều kiện thực hiện dự án, nhà cung ứng vật tư, các đơn vị, nhà thầu phụ...	3.21	2.84	9.42	12
II3	Tăng cường công tác nghiên cứu các yếu tố về điều kiện thi công, giá thị trường nguyên vật liệu thời điểm thi công để có thể xác định tốt giá dự thầu.	2.89	2.95	8.89	13
I1	Nhà thầu cần nâng cao năng lực về tài chính, cần thiết có thể liên doanh, đa dạng hóa hình thức huy động vốn và sử dụng nguồn vốn hiệu quả.	3	2.32	7.11	14
I2	Tăng cường vốn nhằm đầu tư trang thiết bị máy móc, kỹ thuật và công nghệ thi công mới.	2.84	2.79	8.16	15

Theo đó 6 nguyên nhân có giá trị Mean cao nhất về mặt hiệu quả lẫn khả thi nhất là: “Tăng cường nâng cao khâu xây dựng hồ sơ dự thầu, đảm bảo tính pháp lý cũng như kỹ thuật của hồ sơ” xếp hạng 1, “Tăng cường đội ngũ cán bộ nhân viên trong nhà thầu có tính chuyên môn cao về số lượng, năng lực, kinh nghiệm bản như cho nhân viên tham gia các khóa học, hội thảo, bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu” xếp hạng 2,

*“Nhà thầu cần áp dụng quy trình cụ thể về quản lý chất lượng công trình, quản lý chất lượng về ATLĐ” xếp hạng 3, “Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư cần được nâng cao, chủ đầu tư khi chọn đơn vị tư vấn đấu thầu cũng cần quan tâm đến năng lực và kinh nghiệm của đơn vị tư vấn đấu thầu trên các phương diện như: số năm kinh nghiệm, đã từng thực hiện các dự án tương tự...” xếp hạng 4, “Nâng cao công tác khảo sát giá cả thị trường nguyên vật liệu trong và ngoài nước, dự đoán trước các trường hợp biến động giá trong năm.” xếp hạng 5, “Nâng cao công tác tìm hiểu thông tin về các nhà thầu khác cùng tham gia đấu thầu, từ đó biết điểm mạnh và yếu để có thể kịp thời khắc phục và tham gia đấu thầu tốt hơn” xếp hạng 6.*

Kết quả xếp hạng giải pháp áp dụng nhằm giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng cho thấy nhà thầu cần tăng cường nâng cao khâu xây dựng hồ sơ dự thầu, đảm bảo tính pháp lý cũng như kỹ thuật của hồ sơ, cũng như tăng cường đội ngũ cán bộ nhân viên trong nhà thầu có tính chuyên môn cao về số lượng, năng lực, kinh nghiệm bản như cho nhân viên tham gia các khóa học, hội thảo, bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu để từ đó có thể có bộ hồ sơ dự thầu đạt chất lượng cao, khi tham gia đấu thầu sẽ thiếu những rủi ro không đáng (hạng 1,2). Nhà thầu cần áp dụng quy trình cụ thể về quản lý chất lượng công trình, quản lý chất lượng về ATLĐ đây cũng chính là khả năng đánh giá của chủ đầu tư về khả năng tham gia của nhà thầu về khâu quản lý và đảm bảo chất lượng công trình ( hạng 3). Ngoài ra năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư cần được nâng cao, chủ đầu tư khi chọn đơn vị tư vấn đấu thầu cũng cần quan tâm đến năng lực và kinh nghiệm của đơn vị tư vấn đấu thầu trên các phương diện như: số năm kinh nghiệm, đã từng thực hiện các dự án tương tự... Từ đó sẽ đảm bảo được hiệu quả của công tác đấu thầu (hạng 4), ngoài ra nhà thầu cần nâng cao công tác khảo sát giá cả thị trường nguyên vật liệu trong và ngoài nước, dự đoán trước các trường hợp biến động giá trong năm nhằm nắm bắt chính xác sự biến động giá cả để từ đó có thể xác định tốt giá dự thầu (hạng 5), ngoài ra cần nâng cao công tác tìm hiểu thông tin về các nhà thầu khác cùng tham gia đấu thầu, từ đó biết điểm mạnh và yếu để có thể kịp thời khắc phục và tham gia đấu thầu tốt hơn.

Điều này minh chứng rằng: Muốn giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu thì cần áp dụng các giải pháp trên giữa các bên liên quan như chủ đầu tư, đơn vị tư vấn đấu thầu, nhà thầu thi công để từ đó có thể nâng cao khả năng trúng thầu của nhà thầu tham gia hiện nay.

## **Chương 6. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

### **6.1. Kết luận**

Đề tài luận văn đã nghiên cứu được nhân tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng nhằm mục đích nâng cao hiệu quả trúng thầu.

Dùng phần mềm SPSS 20 để phân tích và thống kê được 6 nhân tố dẫn đến rủi ro khi tham gia đấu thầu.

Phân loại và xếp hạng các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu.

Phân tích các yếu tố dẫn tới rủi ro khi tham gia đấu thầu.

Đưa ra giải pháp khắc phục và hạn chế nhằm mục đích nâng cao hiệu quả trúng thầu của nhà thầu thi công khi tham gia đấu thầu trong giai đoạn hiện nay.

Trong nghiên cứu này đã nhận dạng và xếp hạng được các yếu tố chính có mức ảnh hưởng mạnh nhất dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng.

### **6.2. Kiến nghị cho các bên**

Thông qua việc tham khảo và nghiên cứu các dữ liệu khoa học tác giả mong muốn đóng góp một phần công sức để giúp đỡ các nhà thầu thi công lường trước các rủi ro khi tham gia công tác đấu thầu để nâng cao hiệu quả trúng thầu. Luận văn đưa ra một số khuyến nghị và giải pháp nhằm lường trước được những rủi ro có thể có khi tham gia đấu thầu của các nhà thầu thi công trong giai đoạn hiện nay.

*- Nhà thầu thi công:*

Nhà thầu cần khắc phục các vấn đề như:

Năng lực về tài chính tài chính.

Nâng cao năng lực về kinh nghiệm và kỹ thuật.

Nâng cao năng lực về trang thiết bị máy móc.

Nâng cao các chính sách hậu mãi khi trúng thầu.

Nâng cao mối quan hệ giữa các bên tham gia như chủ đầu tư, đơn vị tư vấn ... nhà cung ứng vật tư, trang thiết bị...



- *Chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu:*

Chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu cần nâng cao công tác tổ chức, quản lý trong đấu thầu.

Chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu cần đưa ra quy trình quản lý, tổ chức cụ thể.

Trong quá trình đấu thầu cần tăng cường tính minh bạch, công bằng giữa các bên tham gia.

### **6.3. Kiến nghị cho nghiên cứu tiếp theo**

Mở rộng phạm vi nghiên cứu: Nhà thầu tư vấn, nhà thầu cung cấp trang thiết bị, nhà thầu mua sắm hàng hóa...

Phạm vi nghiên cứu cần được mở rộng hơn ngoài khu vực Tp.HCM ngay cả đấu thầu quốc tế

Cần đưa và xây dựng mô hình quản lý rủi ro trong đấu thầu

Nghiên cứu phát triển mô hình đấu thầu qua mạng theo mô hình PPP (mô hình đầu tư đối tác công - tư )

Nghiên cứu những rủi ro có thể xảy ra khi áp dụng mô hình đấu thầu qua mạng

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Theo Trung Hiếu “ Khẳng định vai trò của đấu thầu đối với hiệu quả chi ngân sách , <http://muasamcong.vn> “ ngày 06/10/2014
2. Tổng cục thống kê <http://www.gso.gov.vn/>, truy cập ngày 22 tháng 01 năm 2014.
3. Luật đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013
4. Nghị định 63/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2014.
5. Nguyễn Thị Như Huế “ Vai trò của đấu thầu trong xây dựng”  
<http://doanhnhanhanoi.net/41291/vai-tro-cua-dau-thau-trong-xay-dung.html>  
ngày 30/11/2013.
6. Tuấn Trung “ Những vấn đề lý luận cơ bản về đấu thầu”  
<https://voer.edu.vn/m/nhung-van-de-ly-luan-co-ban-ve-dau-thau-xay-lap/b34c824f>, truy cập ngày 12 tháng 7 năm 2012.
7. Nguyễn Lê Ngọc Cường (2008) Nghiên cứu đánh giá các rủi ro có thể xảy ra khi áp dụng hình thức tổng thầu thiết kế thi công trong thi công xây dựng việt nam.
8. UN Procurement Practitioner's Handbook  
“[https://www.ungm.org/Areas/Public/pph/ch04s01.html#sect\\_41](https://www.ungm.org/Areas/Public/pph/ch04s01.html#sect_41)”
9. Al-Otaibi, M and Price, A D F (2010) Analysis and evaluation of criteria for pre-selecting contractors in the Saudi Arabian construction sector. In: Egbu, C. (Ed) Procs 26th Annual ARCOM Conference, 6-8 September 2010, Leeds, UK, Association of Researchers in Construction Management, 1141-1148.
10. Hatush, Zedan and Skitmore, Martin R. (1998) Contractor selection using multicriteria utility theory: an additive model. Building and Environment 33(2-3):pp. 105-115.
11. Phan Quốc Việt (2011) Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng trúng thầu bằng mô hình BBNs và đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh- áp dụng tại công ty CPXD&KD địa ốc Hòa Bình.

12. Lê Văn Hưng (2014) Đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh đấu thầu xây dựng của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam.
13. Hoàng Lê Trọng “ Đấu thầu trong giai đoạn hiện nay” <http://dpi.danang.gov.vn> truy cập ngày 20 tháng 07 năm 2013.
14. Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS, Tập 1, Tập 2, NXB Hồng Đức.
15. Trần Lê Nguyên Khánh (2012) Quản lý rủi ro trong hợp đồng tư vấn quản lý dự án trong điều kiện Việt Nam, luận văn thạc sĩ trường Đại học Bách Khoa Tp.HCM.
16. Nghị định số 15/2013/NĐ-CP ngày 06 tháng 02 năm 2013 về Quản lý chất lượng công trình xây dựng.
17. Luật xây dựng số 50/2014/QH13 ngày 18 tháng 06 năm 2014.
18. Nghị định số 68/2012/NĐ-CP ngày 12 tháng 09 năm 2012 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng.
19. Chỉ thị số 1315/CT-TTg ngày 03 tháng 8 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ về chấn chỉnh việc thực hiện hoạt động đấu thầu sử dụng vốn nhà nước, nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu.
20. Chỉ thị số 734/CT-TTg ngày 17 tháng 05 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ về chấn chỉnh công tác quản lý đối với các gói thầu EPC.
21. Thông tư số 21/2010/TT-BKH ngày 28 tháng 10 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết về thẩm định hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu.
22. Thông tư liên tịch số 20/2010/TTLT-BKH-BTC ngày 21 tháng 9 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ trưởng Bộ Tài chính quy định chi tiết việc cung cấp thông tin về đấu thầu để đăng tải trên Báo Đấu thầu.

23. Thông tư số 15/2010/TT-BKH ngày 29 tháng 6 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập Báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu đối với gói thầu dịch vụ tư vấn.
24. Thông tư số 11/2010/TT-BKH ngày 27 tháng 5 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết về chào hàng cạnh tranh.
25. Thông tư số 10/2010/TT-BKH ngày 13 tháng 05 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định về đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ đấu thầu.
26. Thông tư số 09/2010/TT-BKH ngày 21 tháng 04 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập Báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp.
27. Thông tư số 08/2010/TT-BKH ngày 21 tháng 04 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập Báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu.
28. Thông tư số 06/2010/TT-BKH ngày 09 tháng 3 năm 2010 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu dịch vụ tư vấn.
29. Childers, T., Pride, W. M. & Ferrell, O. C. 1980, 'A reassessment of the effects of appeals as responses to mail surveys', *Journal of Marketing Research*, Aug., pp. 365-70.
30. Kotler, N. & Kotler, P. 1998, *Museum Strategy and Marketing: Designing Missions, Building Audiences, Generating Revenue and Resources*, Jossey-Bass, San Francisco.
31. Vinten, G. 1995, 'The art of asking threatening questions', *Management Decision*, MCB University Press, vol. 33, no. 7, p. 37.
32. Phạm Lê Lại & Huỳnh Minh Tân “ Bảng khảo sát nghiên cứu”  
<http://www.cmard2.edu.vn>  
 ([http://www.cmard2.edu.vn/index.php?option=com\\_content&view=article&id=575%3Athit-k-bng-kho-sat-trong-nghien-cu-khoa-hc&catid=71%3Ahoithao&Itemid=167&lang=vi](http://www.cmard2.edu.vn/index.php?option=com_content&view=article&id=575%3Athit-k-bng-kho-sat-trong-nghien-cu-khoa-hc&catid=71%3Ahoithao&Itemid=167&lang=vi)), truy cập ngày 14 tháng 04 năm 2009...

**BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT THỬ NGHIỆM**  
**BẢNG KHẢO SÁT THU THẬP THÔNG TIN NHẪM XÁC ĐỊNH**  
**NHỮNG NHÂN TỐ DẪN TỚI RỦI RO TRONG ĐẦU THẦU XÂY DỰNG**  
**Xin kính chào quý Anh/Chị !**

Tôi hiện đang là học viên cao học ngành Kỹ thuật xây dựng công trình – Trường Đại Học Công Nghệ Tp.HCM. Tôi đang thực hiện đề tài nghiên cứu: **“Nghiên cứu những nhân tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng để nâng cao hiệu quả trúng thầu”**.

Đề tài được thực hiện nhằm xác định các yếu tố rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng nhằm mục đích nâng cao hiệu quả trúng thầu của các nhà thầu xây dựng khi tham gia đấu thầu hiện nay. Do đó những thông tin của Anh /Chị cung cấp dưới đây sẽ cần thiết cho sự thành công của việc nghiên cứu cũng như tính ứng dụng của nghiên cứu này trong thực tế hiện nay.

Tôi rất mong Anh/Chị dành chút thời gian để chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm của Anh/Chị đã có và hỗ trợ tôi hoàn thành nghiên cứu này. Những thông tin của Anh/Chị cung cấp sẽ được giữ bí mật và chỉ dùng trong nghiên cứu này.

**Xin chân thành cảm ơn.**

Hướng dẫn trả lời khảo sát:

Anh/chị vui lòng đánh giá khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố rủi ro trong đấu thầu xây dựng sau đây bằng cách khoanh tròn hay đánh chéo vào mức độ quan trọng của các tiêu chí sau.

Đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố dẫn tới rủi ro trong quá trình đấu thầu

*1: Không ảnh hưởng*

*2: Ảnh hưởng ít*

*3: Ảnh hưởng trung bình*

*4: Ảnh hưởng nhiều*

*5: Ảnh hưởng rất nhiều*

Không ảnh hưởng 1 ☐ → 2 ☐ → 3 ☐ → 4 ☐ → 5 ☐ Ảnh hưởng rất nhiều

**PHẦN I: ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG**

<b>MÃ HÓA</b>	<b>CÁC YẾU TỐ DẪN TỚI RỦI RO KHI THAM GIA ĐẦU THẦU</b>	<b>MỨC ẢNH HƯỞNG</b>				
<b>I</b>	<b>Nhóm yếu tố khách quan</b>	1	2	3	4	5
A1	Quy mô và nguồn vốn đầu tư dự án công trình	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A2	Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A3	Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A4	Năng lực của thầu phụ	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A5	Mối quan hệ với ngân hàng	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A6	Áp lực từ các đối thủ cạnh tranh	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A7	Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>II</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư</b>					
B1	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
B2	Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
B3	Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
B4	Chủ đầu tư không thực đúng quyền và nghĩa vụ của mình	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>III</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu</b>					
C1	Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
C2	Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
C3	Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>IV</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến cá thể trong nhà thầu</b>					
D1	Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
D2	Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
D3	Tính hợp lý, tiêu chuẩn và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>V</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến hồ sơ dự thầu</b>					
E1	Quy định pháp luật về môi trường, ATLĐ, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
E2	Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>

	soát khối lượng.					
E3	Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ yêu cầu từ chủ đầu tư.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
E4	Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>

## PHẦN II: THÔNG TIN CHUNG

### 1. Anh/ chị đã từng tham gia đấu thầu xây dựng công trình chưa?

☐ Có                      ☐ Chưa

### 2. Vị trí Anh/Chị trong dự án đang tham gia ( có thể chọn nhiều vị trí)

☐ Chủ đầu tư/ Đơn vị TVĐT                      ☐ Nhà thầu thi công

Một lần nữa xin chân thành cảm ơn quý Anh/Chị đã chia sẻ những kinh nghiệm quý báu giúp tôi hoàn thành nghiên cứu này.

Nếu có thể , Xin Anh/Chị vui lòng cung cấp thông tin cá nhân để tiện liên lạc khi cần thiết.

Họ và tên:..... Đơn vị công tác.....

Điện thoại: ..... Email .....

**XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN !**

## Phụ Lục 02

### BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT KHẢO SÁT ĐẠI TRÀ

## **BẢNG KHẢO SÁT THU THẬP THÔNG TIN NHẪM XÁC ĐỊNH NHỮNG NHÂN TỐ DẪN TỚI RỦI RO TRONG ĐẦU THẦU XÂY DỰNG**

**Xin kính chào quý Anh/Chị !**

Tôi hiện đang là học viên cao học ngành Kỹ thuật xây dựng công trình – Trường Đại Học Công Nghệ Tp.HCM. Tôi đang thực hiện đề tài nghiên cứu: **“Nghiên cứu những nhân tố dẫn tới rủi ro trong đấu thầu xây dựng để nâng cao hiệu quả trúng thầu”**.

Đề tài được thực hiện nhằm xác định các yếu tố rủi ro khi tham gia đấu thầu xây dựng nhằm mục đích nâng cao hiệu quả trúng thầu của các nhà thầu xây dựng khi tham gia đấu thầu hiện nay. Do đó những thông tin của Anh /Chị cung cấp dưới đây sẽ cần thiết cho sự thành công của việc nghiên cứu cũng như tính ứng dụng của nghiên cứu này trong thực tế hiện nay.

Tôi rất mong Anh/Chị dành chút thời gian để chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm của Anh/Chị đã có và hỗ trợ tôi hoàn thành nghiên cứu này. Những thông tin của Anh/Chị cung cấp sẽ được giữ bí mật và chỉ dùng trong nghiên cứu này.

**Xin chân thành cảm ơn.**

Hướng dẫn trả lời khảo sát:

Anh/chị vui lòng đánh giá khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố rủi ro trong đấu thầu xây dựng sau đây bằng cách khoanh tròn hay đánh chéo vào mức độ quan trọng của các tiêu chí sau.

Đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố dẫn tới rủi ro trong quá trình đấu thầu

*1: Không ảnh hưởng*

*2: Ảnh hưởng ít*

*3: Ảnh hưởng trung bình*

*4: Ảnh hưởng nhiều*

*5: Ảnh hưởng rất nhiều*

Không ảnh hưởng 1□ → 2□ → 3□ → 4□ → 5□ Ảnh hưởng rất nhiều

### **PHẦN I: ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG**



<b>MÃ HÓA</b>	<b>CÁC YẾU TỐ DẪN TỚI RỦI RO KHI THAM GIA ĐẤU THẦU</b>	<b>MỨC ẢNH HƯỞNG</b>				
<b>I</b>	<b>Nhóm yếu tố khách quan</b>	1	2	3	4	5
A1	Quy mô và nguồn vốn đầu tư dự án công trình	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A2	Sự chênh lệch và biến động giá nguyên vật liệu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A3	Số lượng các nhà thầu tham gia trong đấu thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A4	Năng lực của thầu phụ	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
A5	Thương hiệu, danh tiếng, uy tín của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>II</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư</b>					
B1	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
B2	Mối quan hệ giữa chủ đầu tư với các nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
B3	Yêu cầu về quá trình quản lý, tổ chức đấu thầu	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>III</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu</b>					
C1	Năng lực về tài chính, kinh nghiệm của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
C2	Năng lực về máy móc thiết bị của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
C3	Quy trình quản lý chất lượng và ATLĐ của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>IV</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến cá thể trong nhà thầu</b>					
D1	Số lượng các chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật của nhà thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
D2	Năng lực kinh nghiệm của chuyên gia, cán bộ quản lý, kỹ thuật.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
D3	Tính hợp lý, tiêu chuẩn và khả thi của các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức thi công.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
<b>V</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến hồ sơ dự thầu</b>					
E1	Quy định pháp luật về môi trường, ATLĐ, luật đấu thầu, nghị định mới trong quá trình đấu thầu.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
E2	Thủ tục cam kết về tiến độ, giá dự thầu, kiểm soát khối lượng.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
E3	Mức độ đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ yêu cầu từ chủ đầu tư.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>
E4	Quy định về công nghệ thi công, biện pháp, hệ thống ISO.	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>

## PHẦN II: THÔNG TIN CHUNG

**1. Anh/ chị đã từng tham gia đấu thầu xây dựng công trình chưa?**

☐ Có ☐ Chưa

**2. Thời gian Anh/Chị công tác trong ngành xây dựng**

☐ <3 năm ☐ 3-5 năm  
☐ 5-10 năm ☐ >10 năm

**3. Công việc hiện tại của Anh/Chị**

☐ Giám đốc ☐ Trưởng/ Phó phòng  
☐ Chỉ huy trưởng/ Phó công trình ☐ Các vị trí khác....

**4. Vị trí Anh/Chị trong dự án đang tham gia ( có thể chọn nhiều vị trí)**

☐ Chủ đầu tư/ Đơn vị TVĐT ☐ Nhà thầu thi công

**5. Loại công trình Anh/Chị đang tham gia trong dự án**

☐ Xây dựng dân dụng và CN ☐ Thủy lợi  
☐ Giao thông ☐ Hạ tầng kỹ thuật

**6. Các dự án Anh/Chị đang tham gia thuộc loại nguồn vốn nào ?**

☐ Vốn ngân sách ☐ Tư nhân  
☐ Vốn liên doanh ☐ Vốn nước ngoài

**7. Dự án Anh/Chị đang tham gia có tổng giá đầu tư cao nhất là**

☐ < 30 tỷ ☐ 30-100 tỷ  
☐ 100-300 tỷ ☐ >300 tỷ

Một lần nữa xin chân thành cảm ơn quý Anh/Chị đã chia sẻ những kinh nghiệm quý báu giúp tôi hoàn thành nghiên cứu này.

Nếu có thể , Xin Anh/Chị vui lòng cung cấp thông tin cá nhân để tiện liên lạc khi cần thiết.

Họ và tên:..... Đơn vị công tác.....  
 Điện thoại: ..... Email .....

**XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN !**

### Phụ Lục 03

#### **BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CỦA CÁC GIẢI PHÁP GIẢM THIỂU RỦI RO TRONG ĐẦU THẦU XÂY DỰNG**

Tôi hiện đang là học viên cao học ngành Kỹ thuật xây dựng công trình – Trường Đại Học Công Nghệ Tp.HCM. Tôi đang thực hiện giải pháp nghiên cứu với nội dung:

#### **Đánh giá hiệu quả của các giải pháp giảm thiểu rủi ro trong đấu thầu xây dựng**

Để có được cơ sở dữ liệu nhằm phục vụ nghiên cứu, tôi rất mong được sự giúp đỡ của Anh/Chị bằng cách trả lời các câu hỏi kèm theo sau. Dữ liệu thu thập được sẽ chỉ phục vụ cho mục đích nghiên cứu, nó không ảnh hưởng tới cá nhân cũng như công ty các Anh/Chị. Tôi cam kết thông tin này sẽ được bảo mật tuyệt đối

#### **PHẦN A: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CỦA CÁC GIẢI PHÁP GIẢM THIỂU RỦI RO TRONG ĐẦU THẦU XÂY DỰNG**

Anh/chị vui lòng đánh dấu X thể hiện mức độ hiệu quả và mức độ khả thi của từng giải pháp nhằm giảm thiểu giảm thiểu rủi ro trong đấu thầu xây dựng theo thang điểm như sau:

<b>Điểm</b>	1	2	3	4	5
<b>Mức độ hiệu quả</b>	Rất ít hiệu quả	Ít hiệu quả	Hiệu quả	Hiệu quả cao	Hiệu quả rất cao

<b>Điểm</b>	1	2	3	4	5
<b>Mức độ khả thi</b>	Rất ít khả thi	Ít khả thi	Khả thi	Khả thi cao	Khả thi rất cao

Mã hóa	Giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro khi tham gia đấu thầu	Mức độ hiệu quả					Mức độ khả thi				
<b>I</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến nhà thầu</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>I1</b>	Nhà thầu cần nâng cao năng lực về tài chính, cần thiết có thể liên doanh, đa dạng hóa hình thức huy động vốn và sử dụng nguồn vốn hiệu quả.	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
<b>I2</b>	Tăng cường vốn nhằm đầu tư trang thiết bị máy móc, kỹ thuật và công nghệ thi công mới.	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
<b>I3</b>	Tăng cường đội ngũ cán bộ nhân viên trong nhà thầu có tính chuyên môn cao về số lượng, năng lực, kinh nghiệm bản như cho nhân viên tham gia các khóa học, hội thảo, bồi dưỡng nghiệp vụ về đấu thầu.	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
<b>I4</b>	Nhà thầu cần áp dụng quy trình cụ thể về quản lý chất lượng công trình, quản lý chất lượng về ATLĐ...	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
<b>I5</b>	Tăng cường thông tin về địa điểm thực hiện dự án nhằm nắm bắt được vị trí địa lý, điều kiện về kinh tế - xã hội, giao thông, liên lạc, điện nước, điều kiện thực hiện dự án, nhà cung ứng vật tư, các đơn vị, nhà thầu phụ...	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
<b>II</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến hồ sơ dự thầu</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>III1</b>	Tăng cường nâng cao khâu xây dựng hồ sơ dự thầu, đảm bảo tính pháp lý cũng như kỹ thuật của hồ sơ.	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

<b>II2</b>	Tăng cường công tác nghiên cứu các yếu tố về điều kiện thi công, giá thị trường nguyên vật liệu thời điểm thi công để có thể xác định tốt giá dự thầu.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>II3</b>	Tăng cường công tác nắm bắt sự thay đổi môi trường pháp lý như có sự thay đổi về luật đấu thầu (2013), nghị định mới về đấu thầu, luật xây dựng, các thông tư được ban hành.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>III</b>	<b>Nhóm yếu tố liên quan đến chủ đầu tư</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>III1</b>	Nhà thầu cần nâng cao quan hệ với chủ đầu tư/ Đơn vị tư vấn đấu thầu, nâng cao mối quan hệ giữa các bên tham gia.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>III2</b>	Năng lực kinh nghiệm của chủ đầu tư cần được nâng cao, đặc biệt là năng lực và kinh nghiệm của đơn vị tư vấn đấu thầu.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>III3</b>	Chủ đầu tư khi chọn đơn vị tư vấn đấu thầu cũng cần quan tâm đến năng lực và kinh nghiệm của đơn vị tư vấn đấu thầu trên các phương diện như: số năm kinh nghiệm, đã từng thực hiện các dự án tương tự...	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>IV</b>	<b>Nhóm yếu tố khách quan</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>IV1</b>	Cần tăng cường công tác tổ chức, quản lý đấu thầu một cách hiệu quả để nâng cao tính minh bạch và công bằng cho các bên tham gia.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

<b>IV2</b>	Nhà thầu cần nâng cao uy tín của mình trong lĩnh vực xây dựng, bằng cách đem lại chất lượng sản phẩm công trình tốt, nâng cao chiến lược marketing quảng bá sản phẩm của doanh nghiệp để nâng cao danh tiếng cho mình.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>IV3</b>	Nâng cao công tác khảo sát giá cả thị trường nguyên vật liệu trong và ngoài nước, dự đoán trước các trường hợp biến động giá trong năm.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>IV4</b>	Nâng cao công tác tìm hiểu thông tin về các nhà thầu khác cùng tham gia đấu thầu, từ đó biết điểm mạnh và yếu để có thể kịp thời khắc phục và tham gia đấu thầu tốt hơn.	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

## **PHẦN B: THÔNG TIN CHUNG**

### **1. Kinh nghiệm của Anh/Chị trong ngành xây dựng:**

☐ < 5 năm

☐ > 5 năm

### **2. Đơn vị Anh/Chị đang tham gia**

☐ Đơn vị TVĐT

☐ Nhà thầu thi công

☐ Chủ đầu tư

☐ Ban QLDA

Nếu có thể, Xin Anh/Chị vui lòng cung cấp thông tin cá nhân để tiện liên lạc khi cần thiết.

Họ và tên:..... Đơn vị công tác.....

Điện thoại: ..... Email .....

*Tất cả các ý kiến đóng góp của Anh/Chị là đóng góp quý báu cho nghiên cứu này*

**XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN**

## **LÝ LỊCH TRÍCH NGANG**

### **Thông tin cá nhân**

Họ và tên : Huỳnh Ngọc Hiệp

Ngày sinh : 26/06/1989      Nơi sinh : Đồng Nai

Địa chỉ : 375/5 Hà Huy Giáp Phường Thạnh Xuân – Quận 12 Tp.HCM

Công ty : Công ty TNHH Xây Dựng – Vận Tải Tam Phú

Chức vụ : Cán bộ kỹ thuật

Điện thoại : 0934.7.17.47

Email : Huynhhiiep.ksxd89@gmail.com

### **Quá trình học tập**

Năm 2008 – 2013 : Sinh viên ngành Kỹ Thuật Xây dựng DD & CN – Trường Đại học Công Nghệ Tp.HCM

Năm 2013 – 2015 : Học viên cao học K2013, ngành Kỹ Thuật Công Trình Dân Dụng của trường Đại Học Công Nghệ Thành Phố Hồ Chí Minh

### **Quá trình công tác**

Từ 02/2013 – 5/2012 : Kỹ sư xây dựng Công ty TNHH Xây Dựng – Vận Tải Tam Phú