

Yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu gói thầu thi công xây dựng nhà xưởng công nghiệp cao tầng

Factors affecting the probability of winning bids for high-rise industrial building construction contracts

> THS NGUYỄN THỊ HOAN^{1*}, KS NGUYỄN ĐỨC LONG,² NGUYỄN CHÍ GIÁP³, THS NGÔ QUANG HÙNG⁴

¹Khoa KT&QLXD, ²HVCH Quản lý, ³SV Khoa KT&QLXD, ⁴Khoa Công nghệ thông tin Trường Đại học Xây dựng Hà Nội; *Tác giả liên hệ, Email: hoannt2@huce.edu.vn

TÓM TẮT

Những năm gần đây, với sự phát triển của thương mại điện tử và chuyển dịch đầu tư từ nước ngoài, nhu cầu về nhà xưởng công nghiệp ngày càng tăng cao, đặc biệt là loại hình nhà xưởng công nghiệp cao tầng được nhiều doanh nghiệp lựa chọn. Trước nhu cầu thực tế đó, hoạt động đầu tư xây dựng nhà xưởng công nghiệp cao tầng cũng được đẩy mạnh, các nhà thầu cạnh tranh gay gắt để có cơ hội trúng thầu. Việc nghiên cứu khả năng trúng thầu là rất cần thiết đối với mỗi nhà thầu. Bài báo đã chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng trúng thầu gói thầu thi công xây dựng nhà xưởng công nghiệp cao tầng tại một số tỉnh phía Bắc, tác giả sử dụng phân tích hệ số quan trọng tương đối RII. Kết quả cho thấy 6 yếu tố chính ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu, bao gồm: Uy tín của nhà thầu thi công nhà xưởng với các chủ đầu tư; Quyết định chiến lược cạnh tranh của nhà thầu; năng lực, kinh nghiệm của bộ phận tính khối lượng, chi phí thi công nhà xưởng; năng lực, kinh nghiệm thi công các gói thầu tương tự của nhà thầu; năng lực tài chính của nhà thầu; khả năng phối hợp với các đơn vị cung ứng vật tư của nhà thầu. Kết quả phân tích là căn cứ để các nhà thầu tham khảo, đưa ra các giải pháp giúp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của nhà thầu đối với các gói thầu thi công xây dựng nhà xưởng công nghiệp cao tầng tại một số tỉnh phía Bắc.

Từ khóa: Nhà xưởng công nghiệp; nhà xưởng công nghiệp cao tầng; khả năng trúng thầu; yếu tố ảnh hưởng; các tỉnh phía Bắc.

ABSTRACT

In recent years, the rapid development of e-commerce and the shift in foreign investment have led to a significant increase in demand for industrial facilities, particularly high-rise industrial buildings, which have become a preferred option for many enterprises. To meet this growing demand, the construction of high-rise industrial buildings has been actively promoted, resulting in intense competition among contractors seeking to secure construction contracts. Understanding the factors influencing bidding success has thus become a critical focus for contractors. This study examines the factors affecting contractors' success in securing construction bids for high-rise industrial buildings in selected northern provinces, employing the Relative Importance Index (RII) analysis method. The results identify six key factors influencing bid success: the contractor's reputation with project owners; strategic competitive decisions made by the contractor; the capability and experience of cost estimation and quantity surveying teams; the contractor's expertise and track record in executing similar projects; the contractor's financial capacity; and the ability to coordinate effectively with material suppliers. These findings serve as a reference for contractors to develop strategies that enhance their competitiveness in bidding for high-rise industrial building projects in northern provinces.

Keywords: Industrial facilities; high-rise industrial buildings; bidding success probability; influencing factors; Northern provinces.

1. GIỚI THIỆU

Nhà xưởng công nghiệp cao tầng (NXCNCT) là loại hình nhà xưởng được thiết kế và xây dựng từ 2 tầng trở lên, thường có mục đích sử dụng đa dạng, từ sản xuất hàng hóa đến lưu trữ, phân phối và các hoạt động liên quan khác. Đặc điểm nổi bật của NXCNCT là

khả năng tận dụng không gian theo chiều cao, giúp tối ưu hóa diện tích đất sử dụng, gia tăng khả năng sản xuất và lưu kho. Do được xây dựng nhiều tầng nên loại hình này phù hợp với các hoạt động sản xuất có máy móc thiết bị nhẹ và phục vụ chuỗi cung ứng hàng hóa.

Trong một thập kỷ qua, Việt Nam nổi lên là một trong những trung tâm sản xuất của khu vực và trên thế giới, những bất ổn địa chính trị khiến các tập đoàn lớn trên thế giới hình thành xu hướng đa dạng hóa chuỗi cung ứng; nhiều quốc gia Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam được hưởng lợi từ làn sóng dịch chuyển này [1]. Với lợi thế về chính trị ổn định, vị trí địa lý thuận lợi, nguồn lao động dồi dào và các chính sách thu hút đầu tư từ nước ngoài, Việt Nam trở thành điểm đến hấp dẫn với các nhà đầu tư quốc tế, chủ yếu từ các ngành điện tử, linh kiện ô tô, chất bán dẫn, công nghệ xanh. Bên cạnh đó, trong nước với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử và nhu cầu giao hàng nhanh đòi hỏi các doanh nghiệp lựa chọn vị trí đặt nhà xưởng, nhà kho gần các đô thị lớn, tập trung đông dân cư và khả năng tiếp cận thuận tiện. Những lý do này khiến cho nhu cầu về nhà xưởng công nghiệp ở mức cao và luôn trong xu hướng tăng, đẩy giá đất công nghiệp tăng ổn định từ 8 - 12% theo năm, trong đó khu vực miền Bắc có mức tăng giá mạnh nhất, với giá thuê khu công nghiệp trung bình là 135 USD/m²/chu kỳ thuê [2]. Nhu cầu cao, quỹ đất công nghiệp có hạn dẫn đến giá tăng là điều tất yếu, NXCNT cho thấy ưu thế vượt trội vì tiết kiệm được quỹ đất; các ngành công nghiệp đang phát triển mạnh, nhu cầu cao cũng là các ngành có máy móc thiết bị nhẹ, rất phù hợp với loại hình NXCNT.

Với tình hình thực tế đó, việc đầu tư xây dựng NXCNT là hấp dẫn, thu hút nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước. Khảo sát thực tế cho thấy rất nhiều nhà đầu tư nước ngoài đến từ Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc đã và đang triển khai đầu tư xây dựng NXCNT tại một số tỉnh miền Bắc như Bắc Ninh, Hải Phòng, Thái Nguyên, Hải Dương... Các nhà đầu tư xây dựng NXCNT phục vụ nhu cầu sản xuất của chính họ và đầu tư cho doanh nghiệp khác thuê để sử dụng. Việc đẩy mạnh đầu tư xây dựng này tạo ra nhiều cơ hội cho các nhà thầu Việt Nam, góp phần thúc đẩy ngành Xây dựng Việt Nam phát triển. Từ đại dịch Covid 19 rất nhiều nhà thầu xây dựng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh và duy trì doanh nghiệp, việc nắm bắt cơ hội này có ý nghĩa lớn đối với nhiều nhà thầu, các nhà thầu cạnh tranh gay gắt để có cơ hội trúng thầu. Do đó, nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu các gói thầu thi công xây dựng NXCNT là cơ sở để các nhà thầu nâng cao hiệu quả trong công tác đấu thầu của doanh nghiệp.

2. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

Về lý thuyết, khả năng thắng thầu là mức độ chiến thắng (đánh bại) các đối thủ cạnh tranh của nhà thầu trong đấu thầu. Khả năng thắng thầu phụ thuộc vào chất lượng của hồ sơ dự thầu hay phụ thuộc vào mức độ đáp ứng các yêu cầu hồ sơ mời thầu đặt ra. Đối với các nhà thầu, việc đấu thầu và giành được hợp đồng là rất quan trọng cho sự thành công và tồn tại của doanh nghiệp. Vì vậy, "chiến thắng trong đấu thầu" trở thành một mục tiêu quan trọng, các nhà thầu cần thể hiện sự cạnh tranh mạnh mẽ để giành lợi thế trước các đối thủ nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển.

Trên thế giới, đã có nhiều nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng thắng thầu của nhà thầu. Aje (2016) đã đưa ra 15 yếu tố ảnh hưởng đến giá dự thầu từ đó ảnh hưởng đến tỷ lệ trúng thầu của nhà thầu khi tham gia đấu thầu xây lắp tại Nigeria, 3 yếu tố có mức ảnh hưởng cao nhất là khả năng cung ứng vật liệu, năng suất lao động và mức lợi nhuận mà nhà thầu đặt ra [3]. Weisheng Lu (2008) đã chỉ ra các yếu tố và khảo sát, phân tích cho thấy 35 yếu tố được đánh giá là quan trọng ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của các nhà thầu tại Trung Quốc, 35 yếu tố này được chia thành 8 nhóm bao gồm kỹ năng quản lý dự án, cơ cấu tổ chức, nguồn lực, chiến lược cạnh tranh, mối quan hệ, đấu thầu, tiếp thị và công nghệ [4]. H. Setiawan (2015) đã làm rõ vấn đề về sự cạnh tranh quyết liệt của các nhà thầu thông qua việc xác định 5 yếu tố chính bao gồm:

đáp ứng tốt yêu cầu của chủ đầu tư, tạo sự khác biệt với đối thủ cạnh tranh, uy tín của nhà thầu, mối quan hệ tốt với chủ đầu tư, khẳng định chất lượng trên thị trường [5]. Ahmed (2024) đã xác định một danh sách 43 yếu tố ảnh hưởng đến đấu thầu cạnh tranh trong xây dựng, 43 yếu tố này được chia làm 4 nhóm: các yếu tố thuộc gói thầu, các yếu tố liên quan đến môi trường đấu thầu, các yếu tố liên quan đến kinh tế, thị trường và các yếu tố nội bộ nhà thầu [6]. Aznar (2017) xem xét tác động của các yếu tố khác nhau đến thành công hay thất bại của cuộc đấu thầu cho các dự án cơ sở hạ tầng ở Úc, phân tích cho thấy việc sở hữu lợi thế cạnh tranh, hợp tác với các đối tác địa phương là yếu tố quan trọng hàng đầu; bốn yếu tố khác, bao gồm chuyên môn phù hợp, khả năng sẵn sàng nguồn lực, mối quan hệ trước đây với chủ đầu tư và mối quan hệ trước đây với các thành viên trong liên danh được coi là các yếu tố thiết yếu để có thể cạnh tranh, thiếu bất kỳ yếu tố nào trong bốn yếu tố này sẽ dẫn đến thất bại trong đấu thầu [7]. Ngoài ra, còn những nghiên cứu khác về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu hoặc không đấu thầu của các nhà thầu thi công xây dựng [8][9][10][11][12].

Tại Việt Nam, liên quan đến đấu thầu nhà xưởng công nghiệp, Nguyễn Đăng Trình và các tác giả (2021) đã đưa ra 15 nhân tố chia làm 3 nhóm nhân tố chính bao gồm chiến lược nhà thầu, đặc điểm kỹ thuật, yếu tố bên ngoài và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đó đến chi phí xây dựng nhà xưởng trong giai đoạn đấu thầu [13]. Ngoài ra, có những nghiên cứu đối với đấu thầu xây lắp nói chung như Phạm Văn Bảo (2021) đã chỉ ra 27 yếu tố được nhóm thành 5 nhân tố chính ảnh hưởng đến giá dự thầu trong xây dựng bao gồm: năng lực - kinh nghiệm, đặc điểm gói thầu, yếu tố bên ngoài, chi phí, và tài chính; kết quả nghiên cứu đã xác định được các yếu tố tác động đến giá dự thầu, giúp các đơn vị tham gia đấu thầu đưa ra được các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả của công tác đấu thầu và nâng cao khả năng trúng thầu [14]. Nguyễn Hoài Nghĩa (2023) đã chỉ ra 6 yếu tố chính gây ảnh hưởng đến chất lượng của hồ sơ dự thầu và tiến hành phân tích dữ liệu để xếp hạng các yếu tố này dựa trên kết quả tính toán theo phương pháp RI: (1) Năng lực tài chính của nhà thầu; (2) Nguồn vốn thực hiện gói thầu; (3) Phương pháp lập hồ sơ dự thầu; và 03 yếu tố đồng xếp hạng (4) bao gồm: phương thức lựa chọn nhà thầu, quy mô gói thầu và uy tín của nhà thầu [15]. Một số luận văn, luận án của Trường Đại học Xây dựng Hà Nội, Trường Đại học Kinh tế quốc dân về khả năng trúng thầu, các tác giả đã đưa ra các tiêu chí xác định khả năng trúng thầu lần lượt là các chỉ tiêu về tài chính, chỉ tiêu về năng lực kinh nghiệm, giá dự thầu; kỹ thuật và trình độ quản lý... [16][17][18]. Các nghiên cứu cơ bản liên quan đến khả năng trúng thầu các gói thầu xây lắp nói chung, chưa có nghiên cứu riêng đối với gói thầu thi công xây dựng nhà xưởng công nghiệp cao tầng.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Dựa trên tổng quan các nghiên cứu trong và ngoài nước, cùng với việc tham khảo ý kiến chuyên gia có kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng NXCNT, nhóm tác giả đưa ra 20 yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu các gói thầu thi công xây dựng NXCNT. Thang đo Likert 5 mức độ được sử dụng để đánh giá các mức độ từ 1 (không ảnh hưởng) đến 5 (ảnh hưởng rất nhiều). Kết quả kiểm định hệ số Cronbach's Alpha của toàn bộ mục hỏi (tất cả yếu tố) là 0.794 > 0.7, đồng thời hệ số Cronbach's Alpha của từng yếu tố đều lớn hơn 0.7, chứng tỏ thang đo lường là phù hợp. [19]

Đối tượng tham gia khảo sát là chủ đầu tư và các nhà thầu thi công xây dựng NXCNT tại một số tỉnh thành phía Bắc (Bắc Ninh, Hải Dương, Thái Nguyên, Hải Phòng...). Dữ liệu được thu về theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Bảng khảo sát được thực hiện thông qua hai phương thức: trực tiếp (phỏng vấn/gửi bản cứng) và

gián tiếp (gửi đường link biểu mẫu) đến các cá nhân thuộc các đơn vị là nhà thầu và chủ đầu tư xây dựng NXCNT, các đối tượng khảo sát có số năm kinh nghiệm từ 2 - 24 năm. Sau khi loại đi những phản hồi không hợp lệ, 104 bảng khảo sát được đưa vào phân tích.

Phương pháp chỉ số quan trọng tương đối (RII) được sử dụng để xác định mức độ quan trọng của các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu gói thầu thi công xây dựng NXCNT tại một số tỉnh phía Bắc. Chỉ số RII được xác định bởi công thức:

$$RII = \frac{\sum W_i}{AxN}$$

Trong đó:

- W_i : là trọng số cho từng yếu tố.

- A: là trọng số cao nhất.
 - N: là tổng số người trả lời.
 - SPSS20 và Microsoft Excel là 2 công cụ được dùng để phân tích và xử lý dữ liệu.

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Dữ liệu thu thập từ khảo sát được xử lý phân tích thống kê, kết quả cho thấy 20 yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu các gói thầu thi công xây dựng NXCNT đều có giá trị trung bình (Mean) lớn hơn 3, chứng tỏ các yếu tố này đều có mức độ ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu. Xếp hạng các yếu tố theo từng mức độ ảnh hưởng thông qua chỉ số mức độ quan trọng tương đối (RII) được thể hiện cụ thể trong Bảng 1.

Bảng 1. Bảng xếp hạng các yếu tố ảnh hưởng theo chỉ số mức độ quan trọng (RII)

STT	Các biến quan sát	N	Mean	Std. Deviation	RII	Hạng
1	NL7. Uy tín của nhà thầu thi công xây dựng NXCNT đối với các chủ đầu tư	104	4,44	0,522	0,888	1
2	CL2. Quyết định chiến lược cạnh tranh của nhà thầu thi công xây dựng NXCNT	104	4,13	0,627	0,825	2
3	NL3. Năng lực, kinh nghiệm của bộ phận tính khối lượng, dự toán chi phí thi công NXCNT	104	4,11	0,627	0,821	3
4	NL8. Năng lực, kinh nghiệm thi công các gói thầu tương tự của nhà thầu	104	4,10	0,676	0,819	4
5	NL1. Năng lực tài chính của nhà thầu thi công NXCNT	104	4,04	0,690	0,808	5
6	PH2. Sự phối hợp của nhà thầu với các đơn vị cung ứng vật tư	104	4,03	0,757	0,806	6
7	TT5. Mức độ đầy đủ của thông tin để lập hồ sơ dự thầu (khối lượng, thông số kỹ thuật của hồ sơ mời thầu rõ ràng, chi tiết,...)	104	4,00	0,632	0,800	7
8	PH1. Sự phối hợp với thầu phụ của nhà thầu chính thi công NXCNT	104	3,94	0,606	0,788	8
9	TT3. Sự minh bạch trong quá trình đấu thầu	104	3,91	0,788	0,783	9
10	NL2. Năng lực, kinh nghiệm của bộ phận kỹ thuật tham gia gói thầu thi công NXCNT	104	3,90	0,691	0,781	10
11	TT4. Chất lượng của công tác đánh giá hồ sơ dự thầu của bên mời thầu	104	3,88	0,657	0,777	11
12	CL4. Chất lượng, số lượng nhân sự tham gia gói thầu thi công NXCNT của nhà thầu	104	3,84	0,604	0,767	12
13	TT1. Đặc điểm, quy mô của gói thầu thi công xây dựng NXCNT	104	3,68	0,713	0,737	13
14	CL3. Khối lượng công việc hiện tại của nhà thầu (nhà thầu đang tham gia dự thầu nhiều gói thầu hoặc đang thực hiện nhiều hợp đồng cùng một lúc)	104	3,67	0,735	0,735	14
15	TT2. Loại hợp đồng của gói thầu thi công xây dựng NXCNT theo quy định pháp luật	104	3,67	0,735	0,735	14
16	CL5. Số lượng, năng lực đối thủ cạnh tranh tham gia vào gói thầu thi công xây dựng NXCNT	104	3,63	0,697	0,727	16
17	NL5. Số lượng và chất lượng máy móc thiết bị dự kiến thi công gói thầu mà nhà thầu hiện có	104	3,63	0,697	0,727	16
18	NL4. Năng lực, kinh nghiệm của bộ phận lập hồ sơ pháp lý của nhà thầu	104	3,55	0,642	0,710	18
19	CL1. Chiến lược marketing của nhà thầu	104	3,54	0,697	0,708	19
20	NL6. Nhà thầu có thêm bộ phận thiết kế NXCNT tham gia phục vụ thi công gói thầu	104	3,38	0,679	0,675	20

Theo kết quả tính toán thể hiện trên bảng xếp hạng, yếu tố **“Uy tín của nhà thầu trong lĩnh vực thi công xây dựng NXCNCCT với các chủ đầu tư”** xếp hạng số 1 (RII = 0,888) cho thấy uy tín của nhà thầu là rất quan trọng. Qua nghiên cứu và khảo sát thực tế, rất nhiều chủ đầu tư NXCNCCT đến từ nước ngoài, họ thường tìm kiếm, mời thầu đối với những nhà thầu có uy tín trong thi công loại hình này. Uy tín nhà thầu có được thông qua việc hoàn thành tốt các gói thầu trước đó, một nhà thầu uy tín thường đảm bảo chất lượng và hiệu suất gói thầu, từ đó tạo ra sự hài lòng từ phía chủ đầu tư, có thể dẫn đến cơ hội trúng thầu các gói thầu thi công nhà xưởng công nghiệp trong tương lai. Rất nhiều chủ đầu tư nước ngoài khi đến Việt Nam thường có mối liên hệ với nhau, tham khảo ý kiến của nhau để tìm hiểu về nhà thầu, giới thiệu cho nhau các nhà thầu tin cậy. Các nhà thầu uy tín có khả năng lập kế hoạch, tổ chức thực hiện và kiểm soát điều chỉnh việc thực hiện gói thầu một cách chuyên nghiệp, có phương pháp quản lý rủi ro và đối phó với các tình huống bất ngờ một cách hiệu quả, làm tăng sự tin cậy và quan tâm từ phía các chủ đầu tư, làm tăng cơ hội trúng thầu.

Yếu tố **“Quyết định chiến lược cạnh tranh của nhà thầu thi công xây dựng NXCNCCT”** xếp hạng số 2 (RII = 0,825). Mỗi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung hay trong lĩnh vực thi công xây dựng NXCNCCT nói riêng đều đặt ra những mục tiêu trong từng giai đoạn, tùy vào tình hình tài chính của doanh nghiệp mà đưa ra chiến lược lợi nhuận cao, thấp hay thậm chí có thể chịu lỗ để duy trì doanh nghiệp. Khi nhà thầu đã quyết định tham gia tranh thầu gói thầu thi công xây dựng NXCNCCT thì chiến lược cạnh tranh về giá là một yếu tố quan trọng quyết định khả năng trúng thầu của nhà thầu. Để đưa ra chiến lược cạnh tranh hiệu quả, nhà thầu cần phải xác định rõ mục đích, hiểu rõ yêu cầu, đặc điểm của mỗi gói thầu và tìm hiểu các đối thủ cạnh tranh. Khi nhà thầu có năng lực cạnh tranh vượt trội hơn các đối thủ, có các giải pháp kỹ thuật, công nghệ thi công đáp ứng tốt yêu cầu của gói thầu thì nhà thầu có thể đưa ra chiến lược giá dự thầu với tỷ lệ giảm giá thấp. Trường hợp các đối thủ cạnh tranh mạnh, năng lực của nhà thầu không phải là nổi trội hoặc khi nhà thầu phải thắng thầu để đảm bảo việc làm, duy trì sản xuất thì nhà thầu có thể đưa ra mức giảm giá cao hơn để tăng cơ hội trúng thầu, đôi khi mức giá chỉ đủ để trang trải chi phí, thậm chí có thể chịu lỗ. Một chiến lược đúng đắn sẽ giúp nhà thầu nâng cao khả năng thắng thầu.

Yếu tố **“Năng lực, kinh nghiệm của bộ phận tính khối lượng, dự toán chi phí thi công NXCNCCT”** xếp hạng số 3 (RII = 0,821). Dự án NXCNCCT trong giai đoạn thiết kế - đấu thầu được thay đổi liên tục về công năng theo ý muốn của chủ đầu tư, điều đó đòi hỏi bộ phận xác định khối lượng, dự toán chi phí phải cập nhật liên tục cho phù hợp với sự thay đổi của bản vẽ thiết kế. Bộ phận này cần có kinh nghiệm làm việc trong môi trường có cường độ cao và xác định chính xác khối lượng công việc thực hiện, có kiến thức sâu rộng về thị trường, vật liệu đặc thù của nhà xưởng công nghiệp. Đồng thời cần phải có kinh nghiệm, hiểu biết về năng lực thi công, công tác tổ chức, quản lý thi công của nhà thầu để xác định chính xác định mức, đơn

giá nội bộ doanh nghiệp. Vai trò của bộ phận dự toán còn được thể hiện ở việc dự toán chi tiết và chính xác cho các yếu tố đầu vào như vật liệu, lao động, các máy móc thiết bị liên quan, dự toán không chính xác sẽ ảnh hưởng đến việc đề xuất giá cả không cạnh tranh hoặc làm ảnh hưởng đến lợi nhuận và rủi ro. Không những thế, hiểu biết về pháp lý, hợp đồng (hợp đồng kinh tế) và các điều khoản trong hợp đồng xây dựng cũng là nhiệm vụ và chức năng của bộ phận này để đảm bảo thực hiện đúng các yêu cầu pháp luật, giảm thiểu rủi ro về mặt pháp lý theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành về hoạt động đấu thầu. Trong giai đoạn đấu thầu, nếu sai sót có thể khiến doanh nghiệp trượt thầu vì giá không cạnh tranh bằng các nhà thầu khác hoặc có thể trúng thầu nhưng với mức giá gây thiệt hại cho nhà thầu.

Yếu tố **“Năng lực, kinh nghiệm thi công các gói thầu xây dựng NXCNCCT tương tự của nhà thầu”** xếp hạng số 4 (RII = 0,819). Nhà xưởng công nghiệp là nơi để chủ đầu tư sản xuất kinh doanh nên rất cần đúng tiến độ đưa công trình vào sử dụng. NXCNCCT đa dạng hình thức kết cấu khác nhau, vì vậy, đòi hỏi sự đa dạng kinh nghiệm thi công các loại hình nhà xưởng ở mỗi nhà thầu. Kinh nghiệm thi công các công trình tương tự giúp nhà thầu chứng minh được khả năng của mình trong việc thực hiện các công việc cụ thể, đảm bảo tiến độ thi công, từ đó tạo ra sự tin cậy từ phía chủ đầu tư. Các công trình mà nhà thầu đã hoàn thành tốt trước đây là minh chứng cụ thể cho khả năng thành công của các gói thầu thi công khác trong tương lai. Với những gói thầu tương tự đã thi công giúp nhà thầu hiểu rõ hơn về yêu cầu và đặc điểm cụ thể đối với đặc thù của mỗi gói thầu mới, điều này giúp nhà thầu có thể đưa ra được đề xuất về giá cả trong đề xuất tài chính và biện pháp tổ chức thi công phù hợp, hiệu quả cao. Ngoài ra, kinh nghiệm thi công giúp cho nhà thầu có được đội ngũ công nhân có nhiều kỹ năng và kinh nghiệm phù hợp cho gói thầu mới. Đồng thời, doanh nghiệp cũng có thể áp dụng những phương pháp quản lý gói thầu đã thành công trước đây để đánh giá các rủi ro tiềm ẩn và đưa ra được các biện pháp đối phó với những rủi ro có thể xảy ra. Chủ đầu tư sẽ yên tâm hơn khi làm việc với nhà thầu đã có kinh nghiệm và thành công trong việc thi công gói thầu xây dựng NXCNCCT tương tự.

Yếu tố **“Năng lực tài chính của nhà thầu thi công NXCNCCT”** xếp hạng số 5 (RII = 0,808). Năng lực tài chính của nhà thầu ảnh hưởng đáng kể đến khả năng trúng thầu. Khi nhà thầu mạnh về tài chính thì khả năng thực hiện gói thầu được đảm bảo. Đối với các gói thầu thi công xây dựng, nhà thầu chỉ được tạm ứng trước một phần ngân sách theo giá trị hợp đồng, nhà thầu phải chuẩn bị nguồn vốn để thực hiện các công việc trong hợp đồng. Do đó, năng lực tài chính sẽ ảnh hưởng đến chất lượng và tiến độ thi công của nhà thầu. Ngoài ra, trong bất cứ hoạt động xây dựng nào của nhà xưởng công nghiệp cũng cần xem xét đến rủi ro, hoạt động thi công xây dựng chiếm nguồn lực lớn và các nhà thầu thường xuyên gặp phải những rủi ro không lường trước được, tài chính đảm bảo sẽ khắc phục được rất nhiều rủi ro có thể xảy ra. Với đặc thù của loại hình nhà xưởng công nghiệp, vật liệu tham gia vào hình thành nên công trình nhà xưởng cũng có sự khác biệt và yêu

cầu riêng. Vì vậy, tài chính của nhà thầu mạnh sẽ đảm bảo không có sự cản trở gì trong quá trình thực hiện gói thầu.

Yếu tố **“Sự phối hợp với các đơn vị cung ứng vật tư”** xếp hạng số 6 (RII = 0,806). Đối với dự án NXCNT, nhiều chủ đầu tư nước ngoài yêu cầu cao về tính an toàn và bền vững, đòi hỏi công trình phải sử dụng vật liệu rất đặc thù và có những yêu cầu đặc biệt hơn các loại hình xây lắp khác. Có thể kể đến như trong kết cấu thép, nhiều công trình phải sử dụng thép có mác cao hơn so với ở Việt Nam như thép mác SS400, Q235A, Q235C, Q235D... Yêu cầu về vật liệu cách nhiệt, vật liệu chịu mài mòn, tấm tường, mái chống cháy, cửa, cửa sổ công nghiệp, hệ thống điện và cấp thoát nước rất đặc thù và nghiêm ngặt. Các đơn vị cung ứng những vật liệu này chưa phổ biến, số lượng còn hạn chế ở Việt Nam. Khoảng cách từ đơn vị cung ứng đến công trình cũng ảnh hưởng đến chi phí xây dựng và gián tiếp ảnh hưởng đến giá dự thầu của nhà thầu, từ đó làm giảm tính cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường xây dựng. Do đó, việc nhà thầu có thể liên kết với các đơn vị cung ứng vật liệu là rất quan trọng, nhà thầu có thể ký hợp đồng thầu phụ để giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp về cả giá vật tư đặc thù và khối lượng phục vụ cho quá trình thi công. Đây là yếu tố quan trọng giúp nhà thầu đảm bảo tiến độ thi công và có cơ sở vững vàng khi lập giá dự thầu, hạn chế được những vướng mắc và rủi ro, góp phần tăng khả năng trúng thầu.

5. KẾT LUẬN

Nghiên cứu đã nhận dạng được 20 yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trúng thầu gói thầu thi công xây dựng NXCNT và tiến hành phân tích dữ liệu để xếp hạng các yếu tố này dựa trên kết quả tính toán theo phương pháp hệ số quan trọng tương đối RII, 6 yếu tố ảnh hưởng lớn nhất bao gồm: Uy tín của nhà thầu thi công NXCNT với các chủ đầu tư; quyết định chiến lược cạnh tranh của nhà thầu; năng lực, kinh nghiệm của bộ phận tính khối lượng, chi phí thi công nhà xưởng; năng lực, kinh nghiệm thi công các gói thầu tương tự của nhà thầu; năng lực tài chính của nhà thầu; sự phối hợp của nhà thầu với các đơn vị cung ứng vật tư. Các nhà thầu tham gia đấu thầu loại hình công trình này có thể tham khảo, tập trung vào các yếu tố tiên quyết góp phần làm tăng khả năng trúng thầu của nhà thầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] CBRE. “<https://www.cbrevietnam.com/vi-vn/press-releases/cbre-and-bw-joinly-release-a-report-on-the-emergence-of-multi-storey-facilities-in-Vietnam>,” 2024.

[2] P. Nam, “Bất động sản công nghiệp thu hút mạnh vốn đầu tư,” *Tạp chí Kinh tế Việt Nam*, 2024.

[3] I. O. Aje, T. O. Oladinrin, and A. N. C. Nwaole, “Factors influencing success rate of contractors in competitive bidding for construction works in South-East, Nigeria,” *J. Constr. Dev. Ctries.*, vol. 21, no. 1, pp. 19–34, 2016.

[4] W. Lu, L. Shen, and M. C. Yam, “Critical success factors for competitiveness of contractors: China study,” *J. Constr. Eng. Manag.*, vol. 134, no. 12, pp. 972–982, 2008.

[5] H. Setiawan, B. Erdogan, and S. O. Ogunlana, “Competitive Aggressiveness of Contractors: A Study of Indonesia,” *Procedia Eng.*, vol. 125, pp. 68–74, 2015, doi: <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2015.11.011>.

[6] M. O. Ahmed, I. H. El-adaway, and A. Caldwell, “Comprehensive Understanding of Factors Impacting Competitive Construction Bidding,” *J. Constr. Eng. Manag.*, vol. 150, no. 4, 2024, doi: 10.1061/jcemd4.coeng-14090.

[7] B. Aznar, E. Pellicer, S. Davis, and P. Ballesteros-Pérez, “Factors affecting contractor’s bidding success for international infrastructure projects in Australia,” *J. Civ. Eng. Manag.*, vol. 23, no. 7, pp. 880–889, Oct. 2017, doi: 10.3846/13923730.2017.1341955.

[8] N. Chileshe, N. Kavishe, and D. J. Edwards, “Critical factors influencing the bid or no-bid decision of the indigenous small building contractors in Tanzania,” *Constr. Innov.*, vol. 21, no. 2, pp. 182–202, 2021.

[9] G. Li, C. Chen, G. Zhang, and I. Martek, “Bid/no-bid decision factors for Chinese international contractors in international construction projects,” *Eng. Constr. Archit. Manag.*, vol. 27, no. 7, pp. 1619–1643, Jan. 2020, doi: 10.1108/ECAM-11-2018-0526.

[10] J. A. M., M. S. A., and K. C. Y., “Critical Factors Determining Bid/No Bid Decisions of Contractors in Qatar,” *J. Manag. Eng.*, vol. 30, no. 4, p. 5014007, Jul. 2014, doi: 10.1061/(ASCE)ME.1943-5479.0000223.

[11] Abdulrahman Bagies và Chris Fortune, “Bid/ No-Bid decision modelling for construction projects,” 2006.

[12] M. K. và S. N. Adnan Enshassi, “Analysis of contractors’ bidding decision in the palestinian construction industry,” *Rev. Ing. Construcción*, 2010.

[13] N. Đ. Trinh, P. Đ. Thắng, and P. Q. Trâm, “Các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí xây dựng nhà xưởng trong giai đoạn đấu thầu,” *Tạp chí Vật liệu Xây dựng - Bộ Xây dựng*, no. 04, pp. 113–117, 2021, doi: 10.54772/jomc.04.2021.162.

[14] P. Văn Bảo, N. Văn Tiếp, and N. Hoài Nghĩa, “Các yếu tố ảnh hưởng đến giá dự thầu trong xây dựng,” *Tạp chí Xây dựng*, pp. 124–129, 2022.

[15] P. V. B. Nguyễn Hoài Nghĩa, Phạm Thanh Tùng, “Xác định các yếu tố quan trọng quyết định chất lượng hồ sơ dự thầu,” *Tạp chí Xây dựng*, pp. 106–109, 2023.

[16] Lê Anh Đức, “Nâng cao khả năng thắng thầu các gói thầu xây lắp của công ty cổ phần Vinaconex,” *Luận văn Thạc sĩ*, 2016.

[17] Trương Mậu Khánh, “Luận văn một số giải pháp nâng cao khả năng thắng thầu của công ty xây dựng hồng hà tổng công ty đầu tư và phát triển nhà hà nội,” *Trường Đại học Kinh tế quốc dân*, 2015.

[18] Nguyễn Chí Thành, “Một số giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh trong đấu thầu của các Tổng công ty xây dựng công trình giao thông,” *Luận án tiến sĩ*, 2003.

[19] H. Trọng and C. N. M. Ngọc, “Tài liệu học tập Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS,” 2008.