

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH THAM GIA ĐẤU THẦU GÓI THẦU THI CÔNG XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH THỦY LỢI TẠI VIỆT NAM

FACTORS INFLUENCING THE DECISION TO PARTICIPATE IN BIDDING FOR IRRIGATION CONSTRUCTION PROJECTS IN VIETNAM

➔ ThS. Phùng Duy Hào - Đại học Thủy lợi

Tóm tắt: Đấu thầu là một phương pháp quan trọng và hiệu quả để đảm bảo các quyết định đầu tư xây dựng được thực hiện một cách công bằng và tối ưu. Quy trình đấu thầu tạo ra một môi trường nơi tất cả các nhà thầu đều có cơ hội như nhau để giành được hợp đồng. Việc công khai và minh bạch trong quy trình đấu thầu giúp loại bỏ sự thiên lệch và bảo đảm rằng quyết định được đưa ra dựa trên các tiêu chí rõ ràng và công bằng. Khi áp dụng quy trình đấu thầu, các tổ chức công khai thông tin về các yêu cầu và tiêu chí đánh giá, giúp tất cả các nhà thầu có cái nhìn rõ ràng và công bằng về cơ hội tham gia. Bên cạnh những kết quả đạt được, công tác đấu thầu để lựa chọn nhà thầu vẫn còn nhiều vấn đề gây khó khăn cho cả bên mời thầu, chủ đầu tư và nhà thầu dẫn đến lãng phí, thất thoát vốn ngân sách Nhà nước.

Từ khóa: Đấu thầu, thi công xây dựng, công trình thủy lợi.

Abstract: Bidding is a crucial and effective method to ensure that construction investment decisions are carried out fairly and optimally. The bidding process creates an environment where all contractors have equal opportunities to win contracts. Transparency and openness in the bidding process help eliminate bias and ensure that decisions are made based on clear and fair criteria. When implementing the bidding process, organizations publicly disclose information about requirements and evaluation criteria, enabling all contractors to have a clear and equitable understanding of their chances to participate. Despite the achievements, the bidding process for contractor selection still faces many challenges for procuring entities, project owners, and contractors alike, resulting in waste and losses of State budget funds.

Keywords: Bidding, construction implementation, irrigation works.

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ và hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế, ngành xây dựng ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ các mục tiêu kinh tế - xã hội. Các gói thầu thi công xây dựng đóng góp một phần lớn vào tổng giá trị đầu tư công và tư nhân, đồng thời là một lĩnh vực có tính cạnh tranh cao, đòi hỏi các doanh nghiệp xây dựng phải thực hiện những đánh giá chiến lược kỹ lưỡng trước khi quyết định tham gia đấu thầu. Theo số liệu tổng hợp từ 100 gói thầu thi công công trình thủy lợi tại Việt Nam trong giai đoạn 2022-2024, kết quả cho thấy có đến 88 gói thầu chỉ có duy nhất một nhà thầu tham gia (chiếm 88% tổng số gói thầu), đồng thời tỷ lệ giảm giá giữa giá trúng thầu và giá gói thầu cũng rất thấp (giảm trung bình 0,79%). Đặc biệt, trong số 100 gói thầu này, có đến 4 gói thầu bị hủy do không có nhà thầu tham dự hoặc nhà thầu không đáp ứng được yêu cầu. Điều này phản ánh một thực tế rằng số lượng nhà thầu tham gia đấu thầu trong lĩnh vực công trình thủy lợi tại Việt Nam còn rất hạn chế, làm giảm hiệu quả tiết kiệm chi phí trong các dự án đầu tư này.

2. Nội dung

2.1. Tổng quan nghiên cứu

Trên thế giới, nhiều nghiên cứu đã được tiến hành nhằm nhận diện các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu của nhà thầu trong lĩnh vực xây dựng nói chung (bao gồm cả các công trình thủy lợi). Tại các nước phương Tây, từ cuối thập niên 1980, nhiều nghiên cứu đã chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu của nhà thầu xây dựng. Các nghiên cứu ở Mỹ, Anh, Canada, Úc cho thấy những nhân tố quan trọng gồm loại công trình, kinh nghiệm tương tự, nhu cầu công việc, quy mô dự án, uy tín chủ đầu tư và mức lợi nhuận kỳ vọng. Đáng chú ý, các nhà thầu thường đưa ra quyết định dựa trên kinh nghiệm hơn là mô hình định lượng. Nghiên cứu tại Ba Lan của Lesniak (2015) đã xác định 15 yếu tố chính ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu, phân thành 5 nhóm cơ bản như quy mô, điều kiện tài chính, kỹ thuật và kinh nghiệm nhà thầu. Gần đây, nghiên cứu của Maria et al. (2021) đề xuất mô hình đánh giá mức độ hấp dẫn của dự án để hỗ trợ quyết định đấu thầu, với các tiêu chí như nhu cầu công việc, cạnh tranh, rủi ro, hình ảnh doanh nghiệp, kinh nghiệm và mối quan hệ với khách hàng. Nhìn chung, tại các nước phát triển, quyết định đấu thầu chịu ảnh hưởng lớn bởi

kinh nghiệm, năng lực nội tại và tính cạnh tranh, với xu hướng thiên về đánh giá chủ quan. Tại Trung Đông, dù có những đặc thù riêng về môi trường xây dựng, các nghiên cứu cho thấy nhiều điểm tương đồng với phương Tây về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu. Tại Ả Rập Xê-út, các nghiên cứu từ Bageis & Fortune (2006) đến Aldossari (2024) đều khẳng định vai trò then chốt của khả năng thanh toán, dòng tiền dự án, mức độ rõ ràng của phạm vi công việc và nhu cầu công việc. Nghiên cứu mới nhất đã phân nhóm các yếu tố này thành 6 nhóm chính: chủ đầu tư, quá trình đấu thầu, năng lực nhà thầu, thị trường, kinh tế vĩ mô và đặc điểm dự án. Tại Qatar và UAE, các yếu tố như điều kiện hợp đồng, uy tín chủ đầu tư, quy mô dự án và giá cả cũng được các nhà thầu đánh giá cao. Ngoài ra, mô hình mạng nơ-ron cũng được áp dụng tại Syria để kết hợp cả yếu tố định lượng và định tính trong quyết định đấu thầu. Nhìn chung, ở Trung Đông, khả năng tài chính và uy tín của chủ đầu tư là các yếu tố then chốt, phản ánh mối lo ngại về rủi ro thanh khoản và mức độ tin cậy giữa các bên - khác biệt đáng kể so với các nước phương Tây, nơi nhà thầu thường chú trọng hơn đến kinh nghiệm và nhu cầu công việc.

Tại khu vực Nam Á, gồm các quốc gia như Ấn Độ, Pakistan, Nepal và Sri Lanka, nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng quyết định tham gia đấu thầu của nhà thầu chịu ảnh hưởng bởi cả yếu tố thị trường và nội tại doanh nghiệp. Ở Ấn Độ, nhà thầu quan tâm đến mức độ cạnh tranh, tình hình chính trị, loại và quy mô dự án. Tại Pakistan, năng lực tài chính, mối quan hệ với chủ đầu tư và sức ép chính trị được xem là những yếu tố then chốt. Ở Nepal, nghiên cứu đã xác định 14 yếu tố ảnh hưởng, trong đó nổi bật là quy mô dự án, độ chính xác của hồ sơ mời thầu và biến động giá thị trường. Đặc biệt, nghiên cứu tại Sri Lanka (2024) xác định 43 yếu tố chia thành 5 nhóm chính: khách hàng, dự án, tình hình đấu thầu, nhà thầu và môi trường kinh tế. Kết quả cho thấy quy mô công trình, khả năng tài chính, nguồn lực và uy tín của chủ đầu tư là những yếu tố phổ biến ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu. Ngoài ra, quy mô doanh nghiệp cũng ảnh hưởng đến mức độ ưu tiên các yếu tố, cho thấy bối cảnh phát triển và nguồn lực hạn chế là những yếu tố đặc trưng của thị trường Nam Á.

Tại Trung Quốc và khu vực Đông Nam Á, các nghiên cứu cho thấy quyết định tham gia đấu thầu của nhà thầu chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố tương đồng với các khu vực khác, song vẫn phản ánh rõ đặc trưng kinh tế địa phương. Ở Trung Quốc, trong bối cảnh suy thoái kinh tế, các nhà thầu đặc biệt quan tâm đến lợi nhuận kỳ vọng, điều khoản thanh

toán, uy tín tài chính của chủ đầu tư và loại hợp đồng. Với các dự án quốc tế, rủi ro quốc gia và môi trường pháp lý nước sở tại cũng là yếu tố then chốt. Tại Singapore, chiến lược “giá thấp trúng thầu” phổ biến khiến các nhà thầu phải cân nhắc kỹ lưỡng chi phí, giá cả và mức cạnh tranh trước khi tham gia. Trong khi đó, ở Malaysia, các yếu tố như uy tín chủ đầu tư, năng lực kỹ thuật - tài chính của nhà thầu, đặc điểm dự án và khả năng sinh lợi được đánh giá cao. Nhìn chung, các nhà thầu trong khu vực đều cân nhắc tổng hòa giữa rủi ro, lợi nhuận, năng lực và điều kiện thị trường khi ra quyết định đấu thầu.

Tại Châu Phi, đặc biệt là khu vực phía Nam sa mạc Sahara, các nghiên cứu về quyết định đấu thầu tuy không nhiều nhưng vẫn xác định được các nhân tố cốt lõi ảnh hưởng đến nhà thầu. Các yếu tố như uy tín chủ đầu tư, khả năng tài chính, nguồn lực thi công và quan hệ với các bên liên quan được nhấn mạnh, đặc biệt trong điều kiện hạn chế nguồn lực và rủi ro kinh tế cao. Nghiên cứu tại Nigeria chỉ ra rằng các yếu tố như biến động giá, khả năng huy động tài chính, mối quan hệ cá nhân và yêu cầu kỹ thuật là những mối quan tâm hàng đầu. Tuy nhiên, có sự khác biệt giữa nhận thức và thực tế ra quyết định, khi chỉ một số yếu tố thực sự mang tính quyết định. Tổng thể, các nghiên cứu quốc tế cho thấy bộ nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu là khá phong phú nhưng thứ tự ưu tiên khác nhau theo từng khu vực. Trong khi nhà thầu tại các nước phát triển thiên về kinh nghiệm và đánh giá chủ quan, thì các nhà thầu ở khu vực đang phát triển lại đặc biệt chú trọng đến uy tín tài chính của chủ đầu tư và rủi ro thị trường. Những khác biệt này là cơ sở quan trọng để đối chiếu với bối cảnh Việt Nam - nơi mà đặc thù thị trường có thể làm thay đổi mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này.

Tại Việt Nam, mặc dù số lượng nghiên cứu còn hạn chế, một số công trình đã góp phần làm rõ các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu của nhà thầu xây dựng. Các nghiên cứu điển hình như của Trần Văn Hùng (2006) và Phạm Phú Cường (2012) tập trung vào chất lượng đấu thầu và chiến lược cạnh tranh, chủ yếu dưới góc nhìn của chủ đầu tư và hoạch định vĩ mô. Trong khi đó, các nghiên cứu gần đây như của Lê Anh Văn & Nguyễn Đăng Thành (2018), Hà Sơn Tùng và cộng sự (2020), Nguyễn Hoài Nghĩa và nhóm (2023), hay Phạm Thành An và cộng sự (2024) sử dụng phương pháp định lượng hiện đại (EFA, hồi quy, RII) để khảo sát trực tiếp từ các nhà thầu. Kết quả chỉ ra các nhóm nhân tố chính ảnh hưởng đến quyết định dự thầu gồm: đặc điểm dự án, năng lực tài chính và kỹ thuật của nhà thầu, tình hình tài chính và uy tín của chủ đầu tư, chất lượng hồ sơ mời thầu, rủi

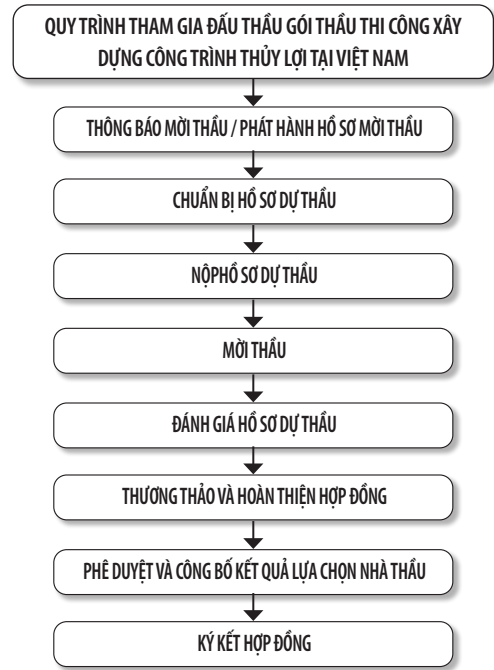
ro môi trường kinh tế và mục tiêu phát triển doanh nghiệp. Các yếu tố nổi bật như quy mô dự án, điều khoản thanh toán, kinh nghiệm nhân sự, và năng lực tài chính được xếp hạng cao nhất. Nhìn chung, các nghiên cứu tại Việt Nam có bước tiến trong tiếp cận định lượng, song vẫn còn hạn chế về phạm vi khảo sát (tập trung ở đô thị lớn, ít nghiên cứu công trình chuyên biệt như thủy lợi), và chưa tích hợp sâu giữa yếu tố nội tại và ngoại cảnh trong phân tích tổng thể.

3. Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu gói thầu thi công xây dựng công trình thủy lợi tại Việt Nam

Quyết định tham gia đấu thầu là một quyết định chiến lược, chịu ảnh hưởng bởi tổ hợp các yếu tố thuộc về nội tại doanh nghiệp, môi trường pháp lý - kinh tế bên ngoài, cũng như những yếu tố nhận thức chủ quan của nhà quản lý. Đặc biệt, trong lĩnh vực xây dựng công trình thủy lợi - một lĩnh vực phức tạp đòi hỏi kỹ thuật cao, nhiều ràng buộc về điều kiện địa hình, thời tiết và yêu cầu vận hành bền vững - thì việc phân tích kỹ lưỡng các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu càng trở nên cấp thiết.

Khung lý thuyết và mô hình ra quyết định

Nghiên cứu này sử dụng khung lý thuyết ra quyết định theo Expected Utility Theory (von Neumann & Morgenstern, 1944) và lý thuyết hành vi trong ra quyết định (Simon, 1979; Tversky & Kahneman, 1986) nhằm lý giải các động cơ và cân nhắc của doanh nghiệp. Theo đó, các nhà thầu đánh giá khả



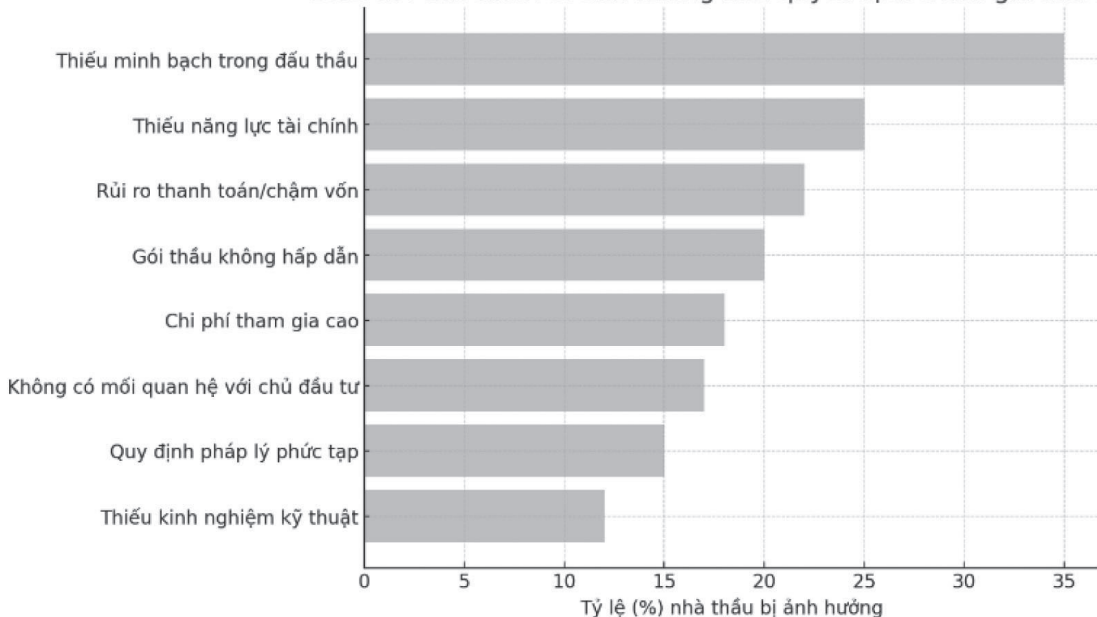
Hình 2: Quy trình tham gia đấu thầu gói thầu thi công xây dựng công trình thủy lợi tại Việt Nam

năng tham gia dựa trên lợi ích kỳ vọng, chi phí tiềm ẩn và xác suất thành công (trúng thầu, sinh lời, giảm rủi ro). Đồng thời, mô hình PESTEL (Political, Economic, Social, Technological, Environmental, and Legal factors) cũng được áp dụng để phân tích các nhân tố vĩ mô bên ngoài ảnh hưởng đến quyết định này.

2. Nhóm nhân tố nội tại doanh nghiệp

Theo các nghiên cứu trong và ngoài nước, năng

Biểu đồ: Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu



Hình 1: Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu

Nguồn: Tác giả khảo sát

lực nội tại là nhân tố quan trọng đầu tiên ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu (Wanous et al., 2000; Dulaimi & Shan, 2002). Bao gồm:

Năng lực tài chính: Đây là yếu tố cốt lõi vì nó ảnh hưởng đến khả năng thực hiện dự án từ giai đoạn huy động nguồn lực đến đảm bảo dòng tiền trong thi công. Trong thực tiễn Việt Nam, việc chậm giải ngân vốn đầu tư công hoặc thanh toán nhiều giai đoạn khiến các nhà thầu thiếu năng lực tài chính dễ rơi vào trạng thái mất thanh khoản, ảnh hưởng đến uy tín và khả năng hoàn thành dự án. Nhà thầu có tiềm lực tài chính vững mạnh sẽ dễ dàng chấp nhận rủi ro hơn, từ đó tăng khả năng tham gia.

Kinh nghiệm thi công tương tự: Kinh nghiệm không chỉ là một chỉ tiêu trong đánh giá hồ sơ dự thầu mà còn là nền tảng để nhà thầu ước lượng chi phí chính xác, dự báo rủi ro thi công (ví dụ lũ bất thường, địa chất yếu) và lập tiến độ khả thi. Công trình thủy lợi có tính kỹ thuật cao, đòi hỏi hiểu biết về thủy văn, địa chất, kết cấu, do đó các nhà thầu yếu chuyên môn thường không mạo hiểm tham gia, kể cả khi đủ điều kiện pháp lý.

Nguồn lực kỹ thuật và nhân sự: Sự sẵn sàng về nhân lực có chuyên môn cao, máy móc phù hợp, đặc biệt trong điều kiện thi công phức tạp (như vùng sâu, vùng lũ).

Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp: Một số nhà thầu chọn cách "đấu thầu chiến lược" - chấp nhận lỗ ngắn hạn để đạt mục tiêu dài hạn như chiếm lĩnh thị trường khu vực, tích lũy kinh nghiệm dự án lớn, hoặc xây dựng uy tín trong mắt chủ đầu tư nhà nước. Tuy nhiên, điều này tiềm ẩn rủi ro phá sản nếu không có chiến lược kiểm soát rủi ro phù hợp (Wanous et al., 2000).

3. Nhóm nhân tố môi trường vĩ mô và thể chế

Dựa theo mô hình PESTEL, có thể chia nhóm nhân tố bên ngoài thành: (1) Chính sách và pháp luật: Bao gồm quy định về đấu thầu, điều kiện tham gia, tiêu chí chấm điểm. Tính minh bạch và sự ổn định của các văn bản pháp lý có ảnh hưởng lớn đến niềm tin của nhà thầu (Nguyen & Nguyen, 2020; Ofori, 2006); (2) Kinh tế vĩ mô: Biến động lãi suất, giá nguyên vật liệu, và tỷ giá có thể làm thay đổi kỳ vọng lợi nhuận; (3) Môi trường và thời tiết: Công trình thủy lợi thường thi công ở vùng có địa hình phức tạp, mưa lũ, dễ bị gián đoạn tiến độ; (4) Uy tín của chủ đầu tư: Nhà thầu thường cân nhắc kỹ về cam kết thanh toán, khả năng điều hành của chủ đầu tư - yếu tố được đề cập trong nghiên cứu của Dada (2013) và Enshassi et al. (2009); (5) Tính minh bạch trong quá trình đấu thầu: Một trong những rào cản lớn đối với nhà thầu là niềm tin vào tính công bằng của quy trình đấu thầu. Nhiều nhà thầu

cho rằng kết quả đã được "ngắm định hướng" trước khi mở thầu - điều này làm giảm động lực tham gia của các đơn vị không có quan hệ "thân hữu". Một khảo sát bởi CIENCO năm 2022 cho thấy hơn 60% nhà thầu nhỏ và vừa ngần ngại tham gia thầu công trình thủy lợi do lo ngại "thiên vị" trong chấm điểm kỹ thuật.

Rào cản pháp lý và hành chính: Tại Việt Nam, các quy định liên quan đến đấu thầu vẫn thường xuyên thay đổi (đặc biệt từ Luật Đấu thầu 2013 đến Luật mới 2023), gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc cập nhật và tuân thủ. Ngoài ra, thủ tục hành chính rườm rà trong khâu nộp hồ sơ, chứng minh năng lực cũng làm tăng chi phí ẩn, ảnh hưởng đến quyết định tham gia.

Điều kiện địa lý, khí hậu: Công trình thủy lợi chủ yếu được triển khai tại các vùng đồng bằng, miền núi hoặc khu vực ven biển - nơi có địa hình phức tạp, điều kiện thi công khó khăn (lũ quét, đất yếu, địa bàn xa xôi). Những điều kiện này buộc nhà thầu phải đầu tư máy móc chuyên biệt, đồng thời chấp nhận chi phí vận hành cao hơn, khiến chỉ những doanh nghiệp có lợi thế địa bàn hoặc mạng lưới phân phối rộng mới dám tham gia.

4. Nhóm nhân tố về nhận thức rủi ro và hành vi quản lý

Tâm lý né tránh rủi ro: Theo Kahneman & Tversky (1986), các nhà quản lý thường có xu hướng phóng đại rủi ro tiềm ẩn nếu đã từng có trải nghiệm tiêu cực trước đó. Điều này khiến họ dễ dàng loại trừ các gói thầu công trình thủy lợi nếu từng bị phạt hợp đồng, bị cắt vốn hoặc gặp tranh chấp pháp lý - dù gói thầu hiện tại có điều kiện khả quan hơn.

Ảnh hưởng của thông tin không cân xứng: Nhà thầu thường không được cung cấp đầy đủ thông tin về địa chất, hồ sơ thiết kế hoặc tình trạng mặt bằng trong giai đoạn mời thầu. Điều này dẫn đến hiện tượng "định giá rủi ro cao" - tức nhà thầu sẽ nâng giá hoặc rút lui hoàn toàn vì không đánh giá được độ tin cậy của thông tin (Zou et al., 2003).

Tương tác giữa các nhân tố: Điều quan trọng cần nhấn mạnh là các yếu tố không tồn tại độc lập, mà tác động lẫn nhau. Nhà thầu có năng lực kỹ thuật tốt nhưng không có quan hệ với chủ đầu tư sẽ vẫn ngần ngại tham gia nếu lo ngại về tính minh bạch. Doanh nghiệp chấp nhận rủi ro cao có thể quyết định tham gia, nhưng nếu thị trường nguyên vật liệu đang biến động mạnh, họ sẽ đánh giá lại quyết định vì lo ngại thiệt hại từ trượt giá.

Mô hình ra quyết định do Egemen & Mohamed (2007) phát triển đã thể hiện rõ sự tương tác giữa các yếu tố tài chính, kỹ thuật, cảm nhận rủi ro và

thông tin thị trường - là mô hình đáng tham khảo cho các nhà thầu tại Việt Nam. Nghiên cứu của Egemen & Mohamed (2007) đã phát triển mô hình "Bidding Decision-Making System" tích hợp nhiều yếu tố định tính và định lượng để hỗ trợ nhà thầu trong việc ra quyết định tham gia đấu thầu - đây là một hướng tiếp cận có thể áp dụng tại Việt Nam trong tương lai gần.

Bảng 1: Tổng hợp nhân tố từ các nghiên cứu

STT	Nhân tố	Tác giả đề xuất	Quốc gia nghiên cứu
1	Uy tín và kinh nghiệm nhà thầu	Shash (1993)	Anh
2	Cạnh tranh thị trường	Wanous et al. (2000)	Syria
3	Mức độ minh bạch đấu thầu	Dulaimi & Shan (2002)	Singapore
4	Năng lực tài chính và quản lý rủi ro	Enshassi et al. (2009)	Palestine
5	Hành vi ra quyết định và cảm nhận rủi ro	Egemen & Mohamed (2007)	Thổ Nhĩ Kỳ
6	Điều kiện môi trường - kỹ thuật	Zou et al. (2003)	Úc

Kết luận

Quyết định tham gia đấu thầu gói thầu thi công công trình thủy lợi không chỉ là kết quả của quá trình cân nhắc giữa chi phí và lợi ích, mà còn phản ánh sự tương tác phức tạp giữa năng lực nội tại doanh nghiệp, môi trường thể chế - pháp lý và nhận thức chủ quan về rủi ro. Trong bối cảnh Việt Nam đang đẩy mạnh đầu tư vào hạ tầng nông nghiệp, thủy lợi nhằm thích ứng với biến đổi khí hậu và phát triển bền vững, việc nhận diện và phân tích đầy đủ các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia đấu thầu có ý nghĩa thiết thực cả về mặt lý luận lẫn thực tiễn. Kết quả nghiên cứu không chỉ giúp các nhà thầu xây dựng cơ sở khoa học để đưa ra quyết định tham gia phù hợp với năng lực và mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp, mà còn cung cấp bằng chứng cho các cơ quan quản lý nhằm hoàn thiện chính sách đấu thầu theo hướng minh bạch, công bằng và khuyến khích cạnh tranh lành mạnh. Đặc biệt, việc áp dụng các mô hình ra quyết định và đánh giá rủi ro hiện đại sẽ góp phần nâng cao chất lượng quản lý dự án, giảm thiểu thất thoát, lãng phí và tăng hiệu quả đầu tư công trong lĩnh vực thủy lợi.

Tuy nhiên, nghiên cứu hiện tại chủ yếu tiếp cận theo hướng tổng hợp lý thuyết và phân tích định tính. Do đó, các nghiên cứu tiếp theo nên triển khai theo hướng định lượng hóa các nhân tố ảnh hưởng thông qua mô hình hồi quy, phân tích nhân

tố khám phá (EFA) hoặc phân tích SEM, từ đó đo lường mức độ tác động cụ thể của từng biến đến quyết định đấu thầu. Ngoài ra, cũng cần mở rộng phạm vi khảo sát trên các lĩnh vực xây dựng khác để so sánh mức độ khác biệt giữa các ngành, từ đó đưa ra các kiến nghị mang tính hệ thống hơn cho cải cách thể chế đấu thầu tại Việt Nam.

Tài liệu tham khảo:

1. Dada, M. O. (2013). Risk perception and risk management strategies of construction companies in Nigeria. *Journal of Facilities Management*, 11(1), 52-66.
2. Dulaimi, M. F., & Shan, H. G. (2002). Factors influencing bid mark-up decisions in Singapore. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 9(2), 139-147.
3. Egemen, M., & Mohamed, A. N. (2007). A framework for contractors to reach strategically correct bid/no bid and mark-up size decisions. *Building and Environment*, 42(3), 1373-1385.
4. Enshassi, A., Mohamed, S., Mayer, P. E., & Abed, K. (2009). Factors affecting the performance of construction projects in the Gaza Strip. *Journal of Civil Engineering and Management*, 15(3), 269-280.
5. Nguyen, H. T., & Nguyen, Q. T. (2020). Factors influencing bidding decisions of Vietnamese construction contractors. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 27(1), 105-121.
6. Shash, A. A. (1993). Factors considered in tendering decisions by top UK contractors. *Construction Management and Economics*, 11(2), 111-118.
7. Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American Economic Review*, 69(4), 493-513.
8. Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59(4), S251-S278.
9. von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.
10. Wanous, M., Boussabaine, A. H., & Lewis, J. (2000). To bid or not to bid: A parametric solution. *Construction Management and Economics*, 18(4), 457-466.
11. Zou, P. X. W., Zhang, G., & Wang, J. Y. (2003). Identifying key risks in construction projects: Life cycle and stakeholder perspectives. *Project Management Journal*, 38(2), 16-26.