VẬT LIỆU & XÂY DỰNG
Tạp chí Vật liệu và Xây dựng
ISSN 1859 - 381X
Website: www. jomc.vn

Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu xây lắp của nhà thầu thi công trong các dự án xây dựng dân dụng tại TP.HCM

Phạm Thành An[1], Trần Chí Công [2], Nguyễn Thanh Việt [3*]

[1] Khoa Kiến Trúc, Trường Đại học Thủ Dầu Một

[2] Công ty Cổ phần Xây dựng và Thiết kế số 1 (DECOFI)

[3] Trường Đại học Công Nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh

TỪ KHOÁ

Nhà thầu thi công
Đấu thầu
Dự án xây dựng

TÓM TẮT

Đấu thầu được coi là một trong những phương thức phổ biến nhất để các nhà thầu có được các dự án xây dựng (DAXD). Nghiên cứu này xác định và phân tích mối liên hệ hệ giữa các yếu tố ảnh hưởng (YTAH) đến quyết định tham gia đấu thầu xây lắp (ĐTXL) của các nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng tại Tp.HCM, từ đó kiến nghị nhà thầu thi công đưa ra quyết định có nên hoặc không nên tham gia đấu thầu. Từ việc tiếp cận những nghiên cứu trước đây và tham khảo ý kiến của các chuyên gia, nghiên cứu xác định tổng cộng 35 YTAH đến quyết định ĐTXL của các nhà thầu thi công. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng có 05 YTAH nhất đến quyết định ĐTXL của nhà thầu thi công là: *"Quy mô dự án"*, *"Tình hình tài chính Chủ đầu tư"*, *"Tiềm lực tài chính của nhà thầu khi tham gia dự án"*, *"Điều khoản thanh toán trong Hợp đồng"*, và *"Kinh nghiệm và năng lực của nhân sự hiện có"*. Phân tích nhân tố đã tiết lộ 7 nhóm nhân tố chính ảnh hưởng đến quyết định ĐTXD của nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng tại Tp.HCM. Nghiên cứu này hi vọng tạo ra cơ sở vững chắc để hỗ trợ nhà thầu thi công trong quá trình quyết định liệu họ nên tham gia đấu thầu hay không.

KEYWORDS

Contractors
Bidding
Construction projects

ABSTRACT

Bidding is considered one of the most common methods for contractors to acquire construction projects. This study identifies and analyzes the relationships between factors influencing the decision to participate in construction bidding by construction contractors in Civil Construction Projects in Ho Chi Minh City, providing recommendations for contractors to make informed decisions on whether or not to participate in bidding. Drawing upon previous research and consulting experts, the study identifies a total of 35 influencing factors on the decision to participate in construction bidding by construction contractors. The research results show that the top 5 factors influencing the decision to participate in construction bidding by construction contractors are: "Project scale", "Financial situation of the Investor", "Financial capability of the contractor when participating in the project", "Payment terms in the Contract", and "Experience and capacity of current personnel". Factor analysis reveals 7 main factor groups influencing the decision to participate in construction bidding by construction contractors in Civil Construction Projects in Ho Chi Minh City. It is hoped that this research provides a solid foundation to support construction contractors in the decision-making process on whether they should participate in bidding or not.

1. Đặt vấn đề

Thành phố Hồ Chí Minh, với hơn 8 triệu dân, và vị thế là trung tâm kinh tế của Việt Nam, đặc ra một yêu cầu cấp bách về việc phát triển các DAXD, đặc biệt các DAXD dân dụng. Những dự án này không chỉ đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng và phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng, mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển kinh tế và xã hội của thành phố. Nhận thấy xu hướng này, ngày càng có nhiều nhà thầu xây dựng dân dụng xuất hiện và phát triển, mở ra nhiều cơ hội việc làm hàng năm cho mọi tầng lớp lao động, từ các kỹ sư xây dựng và cử nhân được đào tạo chuyên sâu đến những công nhân không qua đào tạo chuyên nghiệp. Tuy nhiên, để tồn tại và phát triển trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường kinh tế, các nhà thầu thi công phải đối mặt với nhiều thách thức. Để không bị loại trừ khỏi cuộc cạnh tranh khốc liệt này, mỗi công ty xây dựng cần phải tìm kiếm cách tiếp cận và xây dựng chiến lược cụ thể nhằm nâng cao khả năng chiến thắng trong việc thầu các dự án.

*Liên hệ tác giả: nguyenthanhviet@iuh.edu.vn
Nhận ngày 30/03/2024, sửa xong ngày 22/04/2024, chấp nhận đăng ngày 23/04/2024
Link DOI: https://doi.org/10.54772/jomc.03.2024.669

Việc đấu thầu không chỉ là một quy trình phức tạp mà còn phụ thuộc vào đặc điểm riêng của từng dự án và những chiến lược gian lận từ các nhà thầu. Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt của ngành xây dựng Dân dụng, sự tồn tại và phát triển của các nhà thầu thi công phụ thuộc nhiều vào việc hiểu và quản lý các YTAH đến quyết định đấu thầu. Việc này không chỉ cải thiện hiệu quả của quá trình đấu thầu mà còn đảm bảo sự phát triển bền vững của họ, đồng thời góp phần giải quyết vấn đề thất nghiệp và nâng cao kinh tế cả của thành phố Hồ Chí Minh và cả đất nước.

Dựa trên những thảo luận trước đó, có thể nhận thấy rằng việc xác định các yếu tố tác động đến quyết định về đấu thầu xây dựng của các nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng tại Tp.HCM là vô cùng quan trọng và cấp bách. Đặc biệt, trong bối cảnh ít nghiên cứu được tiến hành và cũng ít tài liệu liên quan về vấn đề này tại Tp.HCM cũng như toàn quốc, nhu cầu thực hiện nghiên cứu trong lĩnh vực này trở nên rất cấp thiết. Vì vậy, mục tiêu của nghiên cứu này là tìm hiểu và phân tích mối quan hệ giữa các YTAH đến quyết định đấu thầu xây dựng của các nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng tại Tp.HCM.

2. Tổng quan nghiên cứu trong và ngoài nước

Một số nghiên cứu đã được thực hiện trong lĩnh vực đấu thầu xây dựng, nhằm đề xuất các giải pháp cụ thể để cải thiện khả năng cạnh tranh và chất lượng đấu thầu trong và ngoài nước.

Tú (2006) đã đưa ra các giải pháp như nâng cao khả năng phân tích rủi ro của các nhà quản trị và lãnh đạo, phát triển chiến lược kỹ thuật và công nghệ, đầu tư vào trang thiết bị hiện đại, cải thiện tình hình tài chính và đa dạng hóa nguồn nhân lực, đồng thời tăng cường hoạt động Marketing; Hùng (2006) tập trung vào vấn đề chất lượng đấu thầu xây dựng dưới góc nhìn của chủ đầu tư và đề xuất các giải pháp để nâng cao chất lượng đấu thầu trong các dự án giao thông; Cường (2012) đã làm phát triển lý luận về cạnh tranh và chiến lược cạnh tranh trong ĐTXL, đồng thời đề xuất mô hình hoạch định chiến lược cạnh tranh trong ĐTXL cho các doanh nghiệp xây dựng giao thông; Vân và Thành (2018) đã nghiên cứu các YTAH đến quyết định đấu thầu trong các DAXD tại Việt Nam và xác định các yếu tố quan trọng xếp hạng từ cao đến thấp như tài chính của chủ đầu tư, tình hình đấu thầu, nguy hiểm và rắc rối của tình hình chung, đặc điểm của dự án và hồ sơ mời thầu; Tùng và các cộng sự (2020) đã tập trung vào các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến việc đấu thầu dịch vụ tư vấn giám sát trong các DAXD tại Hà Nội, bao gồm đặc tính của dự án, quy tắc pháp lý và mức độ cạnh tranh.

Các nghiên cứu trên thế giới, Huan Ma (2011) đã tập trung vào việc nghiên cứu các YTAH đến quyết định đấu thầu hoặc không của các công ty xây dựng vừa. Nghiên cứu này đã xác định ra ba yếu tố đứng đầu là "Kinh nghiệm và năng lực công ty", "Chiến lược phát triển của công ty" và "Tình hình tài chính của chủ đầu tư"; Akalp và đồng nghiệp (2016) đã sử dụng công cụ AHP để nghiên cứu các YTAH đến quyết định đấu thầu. Kết quả của nghiên cứu này đã chỉ ra hơn 100 YTAH, trong đó các yếu tố như "Chiến lược của công ty", "Vị trí dự án", "Quy mô dự án", "Năng lực nhà thầu" được xác định là những YTAH hàng đầu trong quyết định đấu thầu; Opeyemi và đồng nghiệp (2016) đã nghiên cứu các YTAH đến quyết định đấu thầu trong các DAXD ở Nigeria, kết quả chỉ ra rằng "Khả năng tài chính của chủ đầu tư" và "Năng lực hiện có của nhà thầu" là những yếu tố quan trọng nhất đối với quyết định đấu thầu.

Các nghiên cứu trên cung cấp cái nhìn tổng quan về các giải pháp và YTAH đến quyết định đấu thầu xây dựng, từ đó giúp tăng cường hiệu quả và chất lượng của quá trình đấu thầu.

3. Phương pháp luận nghiên cứu

32 YTAH đến quyết định ĐTXL của nhà thầu thi công lấy từ các nghiên cứu liên quan trước đây. Thực hiện phỏng vấn và lấy ý kiến của các chuyên gia trong lĩnh vực xây dựng, các chuyên gia đã bổ sung thêm 03 yếu tố gồm: *"Phương thức đấu thầu (rộng rãi, hạn chế, chỉ định thầu)"; "Cải thiện danh thu cho nhà thầu"; "Dự án có đóng góp trong việc nâng cao chuyên môn của nhân sự nhà thầu"*. Như vậy có tổng cộng 35 yếu tố được đưa vào để phục vụ cho nghiên cứu này **(**Bảng 1).

Đầu tiên, bảng câu hỏi khảo sát đã được thiết kế và chuẩn bị sẵn. Sau đó, quá trình này đi tiếp bằng việc thực hiện phỏng vấn và thu thập ý kiến từ các chuyên gia, nhằm đảm bảo tính đầy đủ và phù hợp của các yếu tố và mục trong bảng câu hỏi. Cuối cùng, sau khi hoàn chỉnh bảng khảo sát, chúng ta tiến hành gửi đến các đối tượng liên quan trong ngành xây dựng đang hoạt động tại thành phố Hồ Chí Minh, bao gồm các đơn vị Chủ đầu tư, Tư vấn giám sát, Tư vấn quản lý dự án và các Nhà thầu đang tham gia thực hiện các dự án xây dựng Dân dụng trên địa bàn. Việc thu thập số liệu khảo sát được thực hiện thông qua hai phương pháp, bao gồm gửi bảng khảo sát qua đường dẫn trang web khảo sát trực tuỷ tuyến và trực tiếp gửi đến các đối tượng liên quan.

Số lượng Bảng câu hỏi thu về hợp lý để tiến hành phân tích là 177 bản. Trong đó tỉ lệ thành phần tham gia khảo sát như sau: Chủ đầu tư, Tư vấn quản lý dự án, Tư vấn giám sát 46 mẫu (chiếm 26 %); Nhà thầu được 131 mẫu (chiếm 74 %). Liên quan đến vị trí công tác, ban lãnh đạo công ty gồm 13 mẫu (chiếm 7 %); Giám đốc dự án gồm 11 mẫu (chiếm 6 %); Chỉ huy trưởng, chỉ huy phó gồm 24 mẫu (chiếm 14 %); Kỹ sư dự án gồm 46 mẫu (chiếm 26 %); Kỹ sư công trình gồm 83 mẫu (chiếm 47 %).

Bảng 1. Các YTAH đến quyết định ĐTXD của nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng.

Mã hóa	YTAH đến quyết định đấu thầu của nhà thầu thi công	Nguồn
Y1	Quy mô dự án	Nghiên cứu trước
Y2	Địa điểm dự án	Nghiên cứu trước
Y3	Mức độ rõ ràng và đầy đủ của hồ sơ mời thầu	Nghiên cứu trước
Y4	Tiến độ thực hiện dự án	Nghiên cứu trước
Y5	Khả năng đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật do chủ đầu tư đưa ra	Nghiên cứu trước
Y6	Loại hình dự án	Nghiên cứu trước
Y7	Trang thiết bị của nhà thầu có sẵn phục vụ cho dự án	Nghiên cứu trước
Y8	Tham gia nhiều dự án cùng thời điểm.	Nghiên cứu trước
Y9	Biện pháp thi công dự án	Nghiên cứu trước
Y10	Mức độ nguy hiểm, rủi ro khi thực hiện dự án	Nghiên cứu trước
Y11	Phương thức đấu thầu (đấu thầu rộng rãi, hạn chế, chỉ định thầu)	Ý kiến chuyên gia
Y12	Quy định phạt khi không thể thực hiện đúng tiến độ dự án	Nghiên cứu trước
Y13	Kinh nghiệm từng làm các dự án tương tự	Nghiên cứu trước
Y14	Giá thuê trang thiết bị phục vụ thi công trên thị trường.	Nghiên cứu trước
Y15	Tình hình tài chính của chủ đầu tư	Nghiên cứu trước
Y16	Tiềm lực tài chính của nhà thầu khi tham gia dự án	Nghiên cứu trước
Y17	Lịch sử thanh toán của chủ đầu tư trong các dự án trước đây	Nghiên cứu trước
Y18	Điều khoản thanh toán trong hợp đồng	Nghiên cứu trước
Y19	Lợi nhuận của nhà thầu khi tham gia dự án	Nghiên cứu trước
Y20	Cải thiện doanh thu cho nhà thầu	Ý kiến chuyên gia
Y21	Rủi ro về tài chính khi tham gia dự án	Nghiên cứu trước
Y22	Kinh nghiệm và năng lực của nhân sự hiện có	Nghiên cứu trước
Y23	Số lượng nhân sự đủ để đáp ứng yêu cầu của dự án	Nghiên cứu trước
Y24	Đội ngũ kỹ thuật phù hợp với tính chất dự án	Nghiên cứu trước
Y25	Nhân sự ổn định	Nghiên cứu trước
Y26	Duy trì việc làm liên tục cho các nhân sự công ty	Nghiên cứu trước
Y27	Dự án có đóng góp trong việc nâng cao chuyên môn của nhân sự nhà thầu	Ý kiến chuyên gia
Y28	Có thể xây dựng mối quan hệ lâu dài giữa nhà thầu với các chủ đầu tư quan trọng	Nghiên cứu trước
Y29	Tăng khả năng nhận diện thương hiệu của nhà thầu	Nghiên cứu trước
Y30	Tăng thị phần của công ty và chiếm lĩnh thị trường	Nghiên cứu trước
Y31	Có thể xâm nhập vào thị trường mới với tương lai đầy triển vọng	Nghiên cứu trước
Y32	Định hướng phát triển của công ty trong tương lai	Nghiên cứu trước
Y33	Chủ đầu tư có danh tiếng trên thị trường	Nghiên cứu trước
Y34	Kinh tế và thị trường ổn định	Nghiên cứu trước
Y35	Văn hóa chủ đầu tư kém (thiếu chuyên nghiệp, không trung thực, thiếu tinh thần hợp tác và hòa đồng…)	Nghiên cứu trước

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Xếp hạng các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu xây lắp của nhà thầu thi công trong các dự án xây dựng Dân dụng tại Tp.HCM

Bảng 2 cho thấy giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, xếp hạng của 35 yếu tố sử dụng trong nghiên cứu. Phần lớn kết quả độ lệch chuẩn < 1, điều này cho thấy có sự đồng thuận cao trong việc đánh giá các YTAH đến quyết định đấu thầu giữa các bên liên quan. Các yếu tố có trị trung bình > 3.5 được xem xét là các YTAH quyết định ĐTXL của nhà thầu thi công tại Tp. HCM.

Có thể nhận thấy, trong 35 yếu tố quan trọng, có 5 YTAH cao nhất đến quyết định đấu thầu bao gồm “Quy mô dự án”; “Tình hình tài chính Chủ đầu tư”; “Tiềm lực tài chính của nhà thầu khi tham gia dự án”; “Điều khoản thanh toán trong hợp đồng”; “Kinh nghiệm và năng lực của nhân sự hiện có”.

Yếu tố "Quy mô dự án" được xếp hạng ưu tiên nhất, với đánh giá là YTAH quan trọng nhất đến quyết định ĐTXL của nhà thầu thi công. Quy mô của dự án đóng vai trò quan trọng trong việc xác định khả năng sinh lời của nhà thầu xây lắp. Điều này được thể hiện qua việc dự án càng lớn, cơ hội kiếm lời của nhà thầu càng cao. Tuy nhiên, quy mô dự án cũng ảnh hưởng đến nhiều khía cạnh khác nhau của dự án như chi phí, tiến độ, chất lượng và hiệu quả. Nó cũng có liên quan chặt chẽ đến năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu. Theo quy định, nhà thầu cần phải có kinh nghiệm từ các hợp đồng tương

tự đã hoàn thành trong thời gian gần đây để chứng minh khả năng thi công dự án có quy mô và tính chất tương tự (Luật đấu thầu, 2023). Ngoài ra, quy mô dự án càng lớn, rủi ro mà nhà thầu phải đối mặt cũng càng cao. Điều này bởi vì phạm vi công việc lớn hơn, yêu cầu kỹ thuật phức tạp hơn và có nhiều bên liên quan hơn, có thể gây ra thiệt hại về tài chính hoặc uy tín cho nhà thầu. Do đó, đây là yếu tố mà nhà thầu đặc biệt quan tâm khi tham gia đấu thầu.

Yếu tố "Tình hình tài chính của Chủ đầu tư" đứng ở vị trí thứ hai trên bảng xếp hạng và liên quan mật thiết đến khả năng thanh toán và bảo đảm cho dự án. Sự trễ hẹn trong việc thanh toán từ phía Chủ đầu tư trong quá trình thi công có thể dẫn đến khó khăn về tài chính đối với nhà thầu, gây ra nguy cơ thua lỗ do kéo dài thời gian dự án. Ngoài ra, YTAH này cũng góp phần vào việc xây dựng uy tín của họ và niềm tin của các nhà thầu khi tham gia đấu thầu. Do đó, các nhà thầu cần cân nhắc kỹ lưỡng thông tin về tình hình tài chính của Chủ đầu tư trước khi quyết định tham gia vào quá trình ĐTXL.

YTAH xếp hạng thứ ba trên bảng xếp hạng là "Tiềm lực tài chính của nhà thầu khi tham gia dự án". YTAH này đóng vai trò quan trọng trong việc xác định khả năng của nhà thầu để đáp ứng các yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu. Nếu nhà thầu không đáp ứng được yêu cầu về nguồn lực tài chính cho gói thầu, hồ sơ dự thầu của họ có thể bị loại bỏ. Bên cạnh đó, tiềm lực tài chính của nhà thầu cũng ảnh hưởng đến khả năng thực hiện hợp đồng. Với tiềm lực tài chính cao, nhà thầu có thể dễ dàng huy động vốn, thanh toán các chi phí, giải quyết các rủi ro và hoàn thành dự án đúng tiến độ và chất lượng. Ngoài ra, tiềm lực tài chính của nhà thầu cũng có tác động đến khả năng cạnh tranh với các đối thủ. Nếu hàng năm nhà thầu có bình quân doanh thu trong hoạt động xây dựng cao, họ sẽ có lợi thế nhất định khi tham gia vào quá trình ĐTXL.

Yếu tố *"Điều khoản thanh toán trong hợp đồng"* đứng ở vị trí thứ tư trên bảng xếp hạng và là một trong những YTAH quan trọng đến quyết định tham gia ĐTXL của nhà thầu thi công, do ảnh hưởng đến khả năng tài chính của họ. Đặc biệt, khi có sự chênh lệch giữa giá trị hợp đồng và giá trị thực tế của công việc. Hơn thế nữa, nếu điều khoản thanh toán bất lợi cho nhà thầu ví dụ như không tạm ứng, công nợ quá dài, phần trăm thanh toán khối lượng hoàn thành từng đợt thấp, phần trăm giữ lại nhiều… thì sẽ ảnh hướng nhiều đến việc xoay vòng tài chính của nhà thầu. Ngoài ra, các điều khoản thanh toán cũng ảnh hưởng đến uy tín của nhà thầu, đặc biệt khi nhà thầu vi phạm hợp đồng hoặc không đủ năng lực để tiếp tục thực hiện hợp đồng, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến tiến độ, chất lượng và hiệu quả của công trình.

Yếu tố "Kinh nghiệm và năng lực của nhân sự hiện có" xếp hạng thứ năm là một trong những YTAH quan trọng đến quyết định tham gia ĐTXL, bởi nó cung cấp cơ sở để đánh giá năng lực cũng như kinh nghiệm của nhà thầu. Đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn và kỹ thuật cao, cùng với kinh nghiệm thực hiện các công việc tương tự hoặc có đặc điểm phức tạp, là yếu tố quyết định giúp nhà thầu tăng cường cơ hội cạnh tranh, đảm bảo tiến độ và đáp ứng về chất lượng thi công của dự án. Trong bối cảnh Tp.HCM có nhu cầu xây dựng dân dụng lớn và đa dạng, các dự án thường có quy mô lớn, yêu cầu kỹ thuật cao và áp lực về tiến độ. Do đó, nhà thầu cần phải có kinh nghiệm, đủ năng lực nhân sự để đáp ứng các yêu cầu đặc biệt này. Ngoài ra, YTAH này cũng ảnh hưởng đến chi phí và hiệu quả đạt được của dự án. Nhà thầu cần phải tính toán chính xác về nhu cầu nhân công, thiết bị và khối lượng vật liệu cần thiết đối với từng công việc trong dự án. Nếu nhân sự hiện có không đủ năng lực và kinh nghiệm, trường hợp này nhà thầu sẽ phải bổ sung hoặc thuê ngoài, gây ra chi phí cao hơn và rủi ro về chất lượng và an.

Các yếu tố "Chủ đầu tư chưa có danh tiếng trên thị trường" và "Nhân sự không ổn định" đều đứng ở vị trí thấp nhất trên bảng xếp hạng. "Nhân sự không ổn định" ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu bằng cách giảm năng lực và kinh nghiệm của nhà thầu, cũng như tăng rủi ro về chất lượng và tiến độ thi công. Tuy nhiên, lãnh đạo của nhà thầu có thể khắc phục bằng cách tuyển dụng thay thế hoặc tăng mức đãi ngộ để ổn định hoạt động. "Chủ đầu tư chưa có danh tiếng trên thị trường" có thể giảm sức hút và tin cậy của các dự án đối với nhà thầu. Tuy nhiên, nếu chủ đầu tư có thanh toán tốt và điều khoản hợp đồng hấp dẫn, nhà thầu vẫn có thể cân nhắc đấu thầu. Do đó, không ngạc nhiên khi các đối tượng tham gia trong khảo sát này đánh giá yếu tố "Chủ đầu tư chưa có danh tiếng trên thị trường" là YTAH ít quan trọng hơn so với các YTAH khác trong quyết định tham gia ĐTXL tại Tp.HCM.

4.2. Phân tích nhân tố

Trước khi tiến hành thực hiện phân tích nhân tố, cần thiết phải kiểm tra độ tin cậy thang đo. Giá trị Cronbach's alpha của 35 yếu tố là 0.947, cho thấy thang đo sử dụng trong nghiên cứu là đáng tin cậy. Sau đó, ma trận tương quan, giá trị KMO, Bartlett, communalites của các yếu tố được kiểm tra để đánh giá sự phù hợp của phân tích nhân tố. Hair và cộng sự (2010) đã đề xuất communality của mỗi yếu tố nên ≥ 0.5 để có đủ giá trị giải thích.

Quá trình phân tích nhân tố được thực hiện lại sau khi loại bỏ các yếu tố có hệ số communalities và factor loading < 0.5. Kết quả của việc kiểm tra này là việc loại bỏ 06 yếu tố do hệ số communalities và factor loading < 0.5. Cuối cùng, phân tích nhân tố được tiến hành để khám phá mối quan hệ giữa 29 YTAH đến quyết định ĐTXL của nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng tại Tp.HCM.

Kiểm tra sự thích hợp của tập dữ liệu khảo sát được thực hiện bằng cách sử dụng đại lượng Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) và Bartlett. Kết quả thống kê cho thấy KMO là 0.894, Bartlett là 2683.153 và giá trị p-value tương ứng 0.000, điều này cho thấy mô hình tương quan giữa các yếu tố là chặt chẽ và ma trận tương quan của các yếu tố không phải là ma trận đơn vị. Điều này cũng bác bỏ giả thuyết "Ho - các biến không có mối tương quan trong tổng thể". Kết quả này xác nhận rằng việc sử dụng phân tích nhân tố là phù hợp cho tập dữ liệu khảo sát.

Tiến hành phân tích nhân tố bằng phương pháp Principal Component Analysis (PCA), kết hợp với phép xoay Varimax trên 29

yếu tố. Kết quả cho thấy có 7 nhân tố với giá trị riêng eigenvalues > 1 và giải thích 66,266 % tổng phương sai trong dữ liệu được trích xuất. Bảng 3 thể hiện tất cả các hệ số tải factor loading của các YTAH đều > 0,5đảm bảo giá trị kiến nghị của Hair và cộng sự (2010).

Bằng cách xem xét các mối quan hệ tồn tại giữa các YTAH trong từng nhân tố được trích xuất, đề suất đặt tên cho 7 nhân tố trích được xuất như sau: Nhân tố 1- Yêu cầu từ Chủ đầu tư; Nhân tố 2- Năng lực nhân sự hiện tại của Nhà thầu; Nhân tố 3- Kết quả về lợi nhuận và doanh thu của Nhà thầu; Nhân tố 4- Năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm và thương hiệu của Nhà thầu; Nhân tố 5- Định hướng và chiến lược phát triển của Nhà thầu; Nhân tố 6- Tình hình tài chính Chủ đầu tư; Nhân tố 7-Đặc điểm dự án.

Bảng 2. Bảng xếp hạng YTAH đến quyết định ĐTXL của nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng tại Tp.HCM.

Mã hóa	Yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu của nhà thầu xây lắp	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Xếp hạng
Y1	Qui mô dự án	4,5	.658	1
Y15	Tình hình tài chính của chủ đầu tư	4,37	.751	2
Y16	Tiềm lực tài chính của nhà thầu khi tham gia dự án	4,33	.678	3
Y18	Điều khoản thanh toán trong hợp đồng	4,28	.781	4
Y22	Kinh nghiệm và năng lực của nhân sự hiện có	4,24	.776	5
Y28	Có thể xây dựng mối quan hệ lâu dài giữa nhà thầu với các chủ đầu tư quan trọng	4,23	.774	6
Y29	Tăng khả năng nhận diện thương hiệu của nhà thầu	4,19	.713	7
Y19	Lợi nhuận của nhà thầu khi tham gia dự án	4,19	.774	8
Y5	Khả năng đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật do chủ đầu tư đưa ra	4,16	.713	9
Y4	Tiến độ thực hiện dự án	4,16	.774	10
Y3	Mức độ rõ ràng và đầy đủ của hồ sơ mời thầu	4,15	.829	11
Y9	Biện pháp thi công dự án	4,15	.781	12
Y32	Định hướng phát triển của công ty trong tương lai	4,13	.746	13
Y21	Rủi ro về tài chính khi tham gia dự án	4,10	.864	14
Y31	Có thể xâm nhập vào thị trường mới với tương lai đầy triển vọng	4,10	.781	15
Y30	Tăng thị phần của công ty và chiếm lĩnh thị trường	4,10	.744	16
Y10	Mức độ nguy hiểm, rủi ro khi thực hiện dự án	4,08	.787	17
Y2	Địa điểm dự án	4,07	.833	18
Y17	Lịch sử thanh toán của chủ đầu tư trong các dự án trước đây	4,04	.828	19
Y13	Kinh nghiệm từng làm các dự án tương tự	4,03	.832	20
Y20	Cải thiện doanh thu cho nhà thầu	3,98	.929	21
Y27	Dự án có đóng góp trong việc nâng cao chuyên môn của nhân sự nhà thầu	3,95	.748	22
Y24	Đội ngũ kỹ thuật không phù hợp với tính chất dự án	3,93	1.048	23
Y6	Loại hình dự án	3,93	.809	24
Y35	Văn hóa chủ đầu tư kém (thiếu chuyên nghiệp, không trung thực, thiếu tinh thần hợp tác và hòa đồng…)	3,91	.996	25
Y7	Trang thiết bị của nhà thầu có sẵn phục vụ cho dự án	3,89	.926	26
Y11	Phương thức đấu thầu (đấu thầu rộng rãi, hạn chế, chỉ định thầu)	3,89	.929	27
Y26	Duy trì việc làm liên tục cho các nhân sự công ty	3,86	.807	28
Y12	Quy định phạt khi không thể thực hiện đúng tiến độ dự án	3,83	1.052	29
Y23	Số lượng nhân sự không đủ để đáp ứng yêu cầu của dự án.	3,81	1.047	30
Y34	Kinh tế và thị trường không ổn định	3,75	1.031	31
Y14	Giá thuê trang thiết bị phục vụ thi công trên thị trường	3,75	1.016	32
Y8	Tham gia nhiều dự án cùng thời điểm	3,73	.956	33
Y25	Nhân sự không ổn định	3,69	1.168	34
Y33	Chủ đầu tư chưa có danh tiếng trên thị trường	3,59	1.173	35

Bảng 3. Kết quả phân tích nhân tố

Nhân tố	Variance explained (%)	Yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đấu thầu của nhà thầu thi công	Factor loading
Nhân tố 1: Yêu cầu từ Chủ đầu tư	13,652	Quy định phạt khi không thể thực hiện đúng tiến độ dự án	0,746
		Giá thuê trang thiết bị phục vụ thi công trên thị trường	0,730
		Trang thiết bị của nhà thầu có sẵn phục vụ cho dự án	0,633
		Phương thức đấu thầu (đấu thầu rộng rãi, hạn chế, chỉ định thầu)	0,590
		CĐT chưa có danh tiếng trên thị trường	0,566
Nhân tố 2: Năng lực nhận sự hiện tại của Nhà thầu	12,022	Đội ngũ kỹ thuật không phù hợp với tính chất dự án	0,810
		Số lượng nhân sự không đủ để đáp ứng yêu cầu của dự án.	0,790
		Nhân sự không ổn định	0,709
		Kinh tế và thị trường không ổn định	0,551
		Văn hóa CĐT kém (thiếu chuyên nghiệp, không trung thực, thiếu tinh thần hợp tác và hòa đồng…)	0,551
		Tham gia nhiều dự án cùng thời điểm	0,505
Nhân tố 3: Kết quả về lợi nhuận và doanh thu của Nhà thầu	10,723	Lợi nhuận của nhà thầu khi tham gia dự án	0,734
		Điều khoản thanh toán trong hợp đồng	0,610
		Duy trì việc làm liên tục cho các nhân sự công ty	0,601
		Lịch sử thanh toán của CĐT trong các dự án trước đây	0,596
		Cải thiện doanh thu cho nhà thầu	0,531
Nhân tố 4: Năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm và thương hiệu của Nhà thầu	10,367	Tăng khả năng nhận diện thương hiệu của nhà thầu	0,665
		Dự án có đóng góp trong việc nâng cao chuyên môn của nhân sự nhà thầu	0,636
		Khả năng đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật do CĐT đưa ra	0,618
		Kinh nghiệm và năng lực của nhân sự hiện có	0,592
		Có thể xây dựng mối quan hệ lâu dài giữa nhà thầu với các CĐT quan trọng	0,567
		Biện pháp thi công dự án	0,559
Nhân tố 5: Định hướng và chiến lược phát triển của Nhà thầu	9,891	Có thể xâm nhập vào thị trường mới với tương lai đầy triển vọng	0,769
		Tăng thị phần của công ty và chiếm lĩnh thị trường	0,679
		Định hướng phát triển của công ty trong tương lai	0,661
		Mức độ nguy hiểm, rủi ro khi thực hiện dự án	0,646
Nhân tố 6: Tình hình tài chính chủ đầu tư	4,822	Tình hình tài chính của chủ đầu tư	0,821
Nhân tố 7: Đặc điểm dự án	4,787	Quy mô dự án	0,899
		Địa điểm dự án	0,562

5. Kết luận

Nghiên cứu này đã xác định được 35 YTAH đến quyết định ĐTXL của các nhà thầu thi công trong các DAXD Dân dụng tại Tp.HCM. Trong số đó, năm yếu tố ảnh hưởng nhất bao gồm "Quy mô dự án", "Tình hình tài chính của Chủ đầu tư", "Tiềm lực tài chính của nhà thầu khi tham gia dự án", "Điều khoản thanh toán trong Hợp đồng", và "Kinh nghiệm và năng lực của nhân sự hiện có".

Dựa trên kết quả phân tích nhân tố, đã phát hiện ra 7 nhân tố chính ảnh hưởng đến quyết định ĐTXL, bao gồm: Yêu cầu từ Chủ đầu tư; Năng lực nhân sự hiện tại của Nhà thầu; Kết quả về lợi nhuận và doanh thu của Nhà thầu; Năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm và thương hiệu của Nhà thầu; Định hướng và chiến lược phát triển của Nhà thầu; Tình hình tài chính của Chủ đầu tư; Đặc điểm của dự án.

Kết quả của nghiên cứu này mong đợi sẽ giúp các nhà thầu thi công hiểu rõ hơn về các YTAH đến quyết định tham gia ĐTXL trong các DAXD Dân dụng, từ đó có thể đưa ra quyết định thông minh nhằm giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa lợi nhuận cho công ty khi tham gia vào các DAXD.

Tài liệu tham khảo

[1]. Akalp, and et al (2016): "Bid or no bid decision making tool using analytic hierarchy process". Master's Thesis, Colorado State University.

[2]. Ha, and et al (2020): "External Factors Influencing Bid/No-Bid Decision for Supervision Consultant Service: A Case of Construction Project in Hanoi". Journal of Asian Finance, Economics and Business, 7(6), 417-425.

[3]. Huan Ma (2011): "Factors affecting the bid/ no bid decision making process of small to medium size contractors in Auckland". A Report for Industry Project CONS 7819, Unitec New Zealand.

[4]. Le Anh Van & Nguyen Dang Thanh (2018): "Factors affecting bid/no-bid decision of construction projects in Vietnam". Science International (Lahore), 30(3), 445-449.

[5]. Nguyễn Thanh Tú (2006): "Nghiên cứu các vấn đề về cạnh tranh và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong đấu thầu xây dựng". Luận văn Thạc sĩ, Đại học Đà Nẵng.

[6]. Phạm Phú Cường (2012): "Nghiên cứu mô hình hoạch định chiến lược cạnh tranh trong đấu thầu xây lắp của doanh nghiệp xây dựng giao thông". Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Giao thông Vận tải.

[7]. Trần Văn Hùng Luận (2006): "Nâng cao chất lượng đấu thầu xây dựng các công trình giao thông ở Việt Nam". Luận án Tiến sĩ, ĐH Kinh tế Quốc dân.

[8]. Opeyemi Olanrewaju Oyeyipo, and et al (2016): "Factors Affecting Contractors' Bidding Decisions for Construction Projects in Nigeria". Journal of Construction in Developing Countries, 21(2), 21–35.

[9]. Hair, J.F., and et al (2010): "Multivariate data analysis". 7th ed., Pearson Education, Upper Saddle River, NJ.

[10]. Luật đấu thầu 2023.