

# MỘT SỐ KINH NGHIỆM TỔ CHỨC ĐẤU THẦU MUA THUỐC TẠI CƠ SỞ Y TẾ



**Phan Việt Sinh**

*Bệnh viện Lão khoa Trung ương*

---

# 1. Quy trình đấu thầu



---

## Các bước tiến hành:

Lập KHĐT → Trình duyệt KHĐT → Xây dựng HSMT → Phát hành HSMT → Xét thầu → Thông báo kết quả và ký HĐ

## 1.1. Lập kế hoạch đầu thầu (KHĐT)

---

- Các căn cứ xây dựng danh mục và số lượng các mặt hàng:
  - + Các khoa lâm sàng đề xuất nhu cầu;
  - + Số liệu sử dụng các kỳ trước;
  - + Các thông tin khoa học: cảnh giác dược, các nghiên cứu lâm sàng đa quốc gia, các khuyến cáo chuyên môn,...

# 1.1. Lập kế hoạch đấu thầu (KHĐT)

---

- Các căn cứ xây dựng giá:
  - + Giá trúng thầu kỳ gần nhất do Cục QLD công bố trên website;
  - + Hoá đơn bán hàng của nhà phân phối,
  - + Báo giá của nhà phân phối,
  - + Giá kê khai/kê khai lại đang có hiệu lực: công bố trên trang web của Cục hoặc bản photo có cam kết của nhà phân phối.

## 1.1. Lập kế hoạch đầu thầu (KHĐT)

---

- Khoa được tập hợp, dự thảo Danh mục, số lượng, đơn giá kế hoạch cho từng mặt hàng.
- Hội đồng Thuốc và Điều trị họp thảo luận và thống nhất Kế hoạch.

## 1.2.Trình duyệt KHĐT

---

- Bộ phận chủ trì thẩm định (tài chính),
  - Bộ phận phối hợp chính (chuyên môn được)
  - Tổ thẩm định KHĐT (có sự tham gia của BHXH)
- KHĐT được người có thẩm quyền phê duyệt.

## 1.3. Xây dựng Hồ sơ mời thầu (HSMT)

---

### Căn cứ:

- + Mẫu HSMT mua sắm hàng hoá (TT05 của Bộ KHĐT),
- + Thông tư 11 ngày 28/6/2012 của BYT.



## 1.3. Xây dựng Hồ sơ mời thầu (HSMT)

---

### Quy trình:

- + Xây dựng HSMT (tổ chuyên giá đấu thầu) -> Tờ trình xin phê duyệt HSMT
- + Thẩm định HSMT (tổ thẩm định đấu thầu) -> Biên bản (Báo cáo) thẩm định HSMT.
- HSMT được người có thẩm quyền (Giám đốc) phê duyệt.

## 1.4. Phát hành HSMT

---

- Thông báo trên các phương tiện truyền thông đại chúng, bắt buộc: Báo Đầu thầu (Bộ KHĐT).
- Bán HSMT.

## 1.5. Xét thầu

---

- Xét thầu theo mặt hàng (tổ chuyên gia) -> Tờ trình xin phê duyệt kết quả.
  - Thẩm định kết quả xét thầu (tổ thẩm định) -> Biên bản (báo cáo) thẩm định.
- Kết quả lựa chọn nhà thầu được người có thẩm quyền (Giám đốc) phê duyệt.

## 1.6. Thông báo kết quả và ký kết Hợp đồng

- Thông báo kết quả đấu thầu: cả trúng thầu và không trúng thầu (không phải giải thích lý do đối với nhà thầu không trúng thầu).
- Thương thảo và ký kết Hợp đồng.

## 2. Một số vấn đề cần lưu ý



## 2.1. Về vấn đề giá kê khai/kê khai lại của thuốc

---

- ▣ Theo quy định hiện hành về quản lý giá thuốc (Thông tư liên tịch số 11/2007/TTLT-BYT-BTC-BCT):  
“Cơ quan quản lý Nhà nước về giá thuốc không thực hiện việc phê duyệt giá thuốc do các cơ sở tự kê khai mà thực hiện giám sát việc kê khai và kê khai lại giá thuốc”.

## 2.1. Về vấn đề giá kê khai/kê khai lại

---

Công văn số 13554/QLD-GT ngày 21/8/2013 của Cục QLD: " Trường hợp mặt hàng thuốc chưa có giá bán buôn KK/KKL trên trang thông tin điện tử của Cục QLD, BV yêu cầu DN cung cấp bản KK/KKL giá thuốc với cơ quan qly nhà nước về giá thuốc kèm theo cam kết bằng văn bản của DN về việc chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác của thông tin đã cung cấp và chưa có ý kiến bằng văn bản của cơ quan qly nhà nước về giá thuốc đối với tính bất hợp lý của mức giá KK/KKL do DN cung cấp".

## 2.2. Về cấu trúc và nội dung chi tiết của Kế hoạch

---

- Với gói thuốc biệt dược:
- + Danh mục: viết chính xác các nội dung như danh mục do Bộ Y tế công bố
- + Phải có cụm từ: “hoặc tương đương điều trị”.



## 2.2. Về cấu trúc và nội dung chi tiết của Kế hoạch

---

- Với gói thuốc theo tên generic: có 2 phương án về cấu trúc của bản kế hoạch:

### *Phương án 1:*

Tên hoạt chất (1, 2, ... n)

Nhóm 1,

Nhóm 2,

Nhóm 3,

Nhóm 4.

## 2.2. Về cấu trúc và nội dung chi tiết của Kế hoạch

---

### *Phương án 2:*

Nhóm 1

Hoạt chất 1, 2, ...n,

Nhóm 2

Hoạt chất 1, 2, ... n

...

Với mỗi hoạt chất (dạng bào chế, nồng độ/ hàm lượng) có thể mua thuốc thuộc một hay nhiều nhóm tùy theo nhu cầu của đơn vị.

## 2.3. Về tỷ lệ giữa các nhóm

---

- ▣ Thông thường ngoài gói theo tên biệt dược, gói theo tên generic cần có 3 nhóm: PICs-GMP và EU-GMP (nhóm 1), nhóm sản xuất trong nước đạt WHO-GMP (nhóm 2), thuốc không thuộc hai nhóm trên (nhóm 3). Nhóm thuốc thứ 4 có thể có hoặc không: nhóm thuốc có tương đương sinh học.

## 2.3. Về tỷ lệ giữa các nhóm

---

- ▣ Tỷ lệ cụ thể giữa các nhóm tùy thuộc đặc thù của từng cơ sở (chuyên khoa hay đa khoa, tuyến chuyên môn,...). Theo tinh thần chung của ngành y tế là khuyến khích sử dụng thuốc sản xuất trong nước nên tổng giá trị nhóm 2 không được thấp quá.

## 2.4. Về thuốc có hàm lượng không phổ biến (hàm lượng “lạ”)

---

- Cần chứng minh hàm lượng thuốc trong kế hoạch đã được ghi trong Dược thư Quốc gia Việt Nam hay các Dược thư Quốc gia khác có uy tín trên thế giới.

## 2.5. Bảng điểm kỹ thuật trong HSMT

---

- Nội dung: sử dụng mẫu Phụ lục 3 trong Thông tư 11.
- Điểm kỹ thuật tối thiểu phải đạt: theo quy định là 70.

## 2.5. Bảng điểm kỹ thuật trong HSMT

---

- Tùy theo của từng cơ sở mà có thể đặt ra các mức cụ thể cho từng nhóm thuốc hoặc từng mặt hàng thuốc.
- Trên lý thuyết, thuốc biệt dược gốc và thuốc thuộc nhóm PICs có tiêu chuẩn kỹ thuật cao hơn nên cần đặt mức yêu cầu tối thiểu về điểm kỹ thuật cao hơn các nhóm còn lại.

## 2.6. Chấm thầu:

---

- Cần tuân thủ đúng các yêu cầu, tiêu chí đã nêu trong HSMT, vì vậy việc xây dựng nội dung HSMT là rất quan trọng, cần được lưu ý.
- Yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm: đánh giá nhà thầu.



## 2.6. Chấm thầu:

---

- Điểm kỹ thuật: xem xét riêng cho từng mặt hàng chào thầu.
- Chào thầu không đúng nhóm: Thuộc có TCKT thấp hơn không được dự thầu vào nhóm có TCKT cao hơn. Ngược lại, thuộc có TCKT cao hơn được phép dự thầu vào nhóm có TCKT thấp hơn.

## 2.7. Quy định về thời gian trong đấu thầu

---

- Thời gian từ khi đăng thông báo đến khi phát hành HSMT tối thiểu là 10 ngày.
- Thời gian từ ngày bắt đầu phát hành HSMT đến thời điểm đóng thầu (thời gian chuẩn bị HSDT) tối thiểu là 15 ngày đối với đấu thầu trong nước (và tối thiểu 30 ngày đối với đấu thầu quốc tế).

## 2.7. Quy định về thời gian trong đấu thầu

---

- Sau khi đóng thầu cần tiến hành thủ tục mở thầu ngay.
- Thời gian có hiệu lực của HSDT tối đa là 180 ngày kể từ thời điểm đóng thầu; trường hợp cần thiết có thể gia hạn thời gian có hiệu lực của HSDT nhưng không quá 30 ngày.

## 2.7. Quy định về thời gian trong đấu thầu

---

- Thời gian đánh giá HSDT tối đa là 45 ngày kể từ ngày mở thầu.
- Thời gian thẩm định tối đa là 20 ngày cho các nội dung: KHĐT, HSMT, kết quả lựa chọn nhà thầu (30 ngày đối với các gói thầu thuộc thẩm quyền phê duyệt của Thủ tướng).

Trân trọng cảm ơn  
sự theo dõi của Quý Thầy Cô và  
các đồng nghiệp !

