

CHUYÊN ĐỀ

DOANH THU BÌNH QUÂN TRONG ĐẤU THẦU LỰA CHỌN NHÀ THẦU

TS. Đỗ Kiến Vọng

Điện thoại: 0978.459.828 Email: Dokienvong@apd.edu.vn

1. TỔNG QUAN VỀ DOANH THU BÌNH QUÂN TRONG ĐẤU THẦU

1.1. Khái niệm Doanh thu bình quân

Doanh thu bình quân trong đấu thầu là chỉ tiêu phản ánh quy mô hoạt động kinh doanh, năng lực tài chính và mức độ ổn định doanh thu của nhà thầu trong một giai đoạn nhất định (thường từ 03 đến 05 năm gần nhất). Đây là thước đo quan trọng nhằm đánh giá khả năng của nhà thầu trong việc đảm nhận hợp đồng, bao gồm khả năng xoay vòng vốn, duy trì hoạt động và đáp ứng yêu cầu triển khai gói thầu.

Doanh thu bình quân = Tổng doanh thu thuần trong số năm quy định / Số năm

Công thức tổng quát:

$$\text{Doanh thu bình quân} = \frac{\text{Doanh thu thuần 3 năm gần nhất}}{3}$$

Chỉ tiêu này thường được xác lập như một tiêu chuẩn về năng lực tài chính trong hồ sơ mời thầu (HSMT) để bảo đảm rằng nhà thầu có quy mô tài chính tương xứng với quy mô gói thầu.

1.2. Cơ sở pháp lý và vai trò của chỉ tiêu Doanh thu bình quân

Nghị định 214/2025/NĐ-CP (quy định chi tiết Luật Đấu thầu 2023) quy định:

(1) Về tiêu chí năng lực tài chính

Điều về tiêu chí năng lực, kinh nghiệm nhà thầu quy định: khi lập hồ sơ mời thầu, bên mời thầu được phép yêu cầu doanh thu bình quân nhằm đánh giá năng lực tài chính của nhà thầu, nhưng phải bảo đảm:

- Phù hợp với quy mô, tính chất gói thầu;
- Không đặt ra mức yêu cầu gây hạn chế cạnh tranh;
- Có căn cứ rõ ràng từ báo cáo tài chính đã kiểm toán hoặc được cơ quan có thẩm quyền xác nhận.

(2) Về nguyên tắc xây dựng tiêu chí doanh thu bình quân

Nghị định 214/2025/NĐ-CP nhấn mạnh:

- Tiêu chí doanh thu bình quân chỉ được sử dụng khi thực sự cần thiết cho việc đánh giá khả năng đáp ứng yêu cầu tài chính của gói thầu.

- Việc đưa tiêu chí này phải đảm bảo tính hợp lý, tránh việc áp đặt mức doanh thu cao bất thường có thể gây biến dạng cạnh tranh hoặc loại bỏ các nhà thầu đủ năng lực.

1.3. Cơ sở pháp lý theo Thông tư số 79/2025/TT-BTC

Thông tư 79/2025/TT-BTC ban hành các mẫu hồ sơ mời thầu và phụ lục hướng dẫn lập tiêu chí đánh giá, trong đó:

(1) Về mô hình yêu cầu doanh thu bình quân

Trong Chương III – Tiêu chuẩn đánh giá năng lực và kinh nghiệm, Thông tư 79/2025/TT-BTC quy định:

- Doanh thu bình quân được tính theo 03 năm tài chính gần nhất.
- Các mẫu HSMT đưa ra khung tham chiếu mức doanh thu khuyến nghị phù hợp từng loại gói thầu.
- Chỉ được yêu cầu một mức doanh thu hợp lý, có giải trình nếu vượt mức khuyến nghị.

(2) Yêu cầu minh chứng

- Nhà thầu phải cung cấp báo cáo tài chính đã kiểm toán hoặc xác nhận nộp ngân sách/thuế.
- Trường hợp doanh nghiệp nhỏ và vừa hoặc mới thành lập, Thông tư cho phép linh hoạt bằng cách xem xét doanh thu ngắn hơn hoặc các chứng từ khác.

2. NGUYÊN TẮC XÁC ĐỊNH YÊU CẦU DOANH THU BÌNH QUÂN

Từ quy định của Nghị định 214/2025 và Thông tư 79/2025, có thể rút ra các nguyên tắc:

- Phù hợp quy mô tài chính của gói thầu là yếu tố then chốt.
- Không vượt mức cần thiết, không gây hạn chế cạnh tranh theo Điều 6 Luật Đấu thầu 2023.
- Có căn cứ pháp lý và thực tiễn (dữ liệu thị trường, rủi ro gói thầu, đặc thù lĩnh vực).
- Thống nhất với thông lệ quốc tế (WB/ADB) – điều được viện dẫn trong Thông tư 79 như một chuẩn tham chiếu.

3. YÊU CẦU VỀ DOANH THU BÌNH QUÂN TRONG ĐẤU THẦU THEO TỪNG LĨNH VỰC

Dưới đây là phân tích theo từng loại gói thầu, bám sát hướng dẫn hiện hành (mô phỏng theo cấu trúc Thông tư chuẩn hóa HSMT).

3.1. Gói thầu mua sắm hàng hóa

Đặc thù lĩnh vực

- Vòng quay vốn nhanh.
- Rủi ro tài chính ở mức trung bình.
- Nhà thầu phải có khả năng dự trữ hàng, ký hợp đồng với nhà cung cấp và ứng vốn.

Yêu cầu doanh thu bình quân

- Doanh thu bình quân thường được yêu cầu $\geq 1,0 - 1,5$ lần giá trị gói thầu hoặc giá trị hợp đồng lớn nhất trong 3 năm.

- **Mục đích:** đảm bảo nhà thầu có tiềm lực về dòng tiền, kho bãi và khả năng cung ứng liên tục.

Nguyên nhân:

- + Quy mô doanh thu phản ánh khả năng xoay vòng hàng hóa và năng lực tài chính để chịu được áp lực tồn kho.

- + Không nên đặt quá cao để tránh hạn chế nhà thầu nhỏ nhưng vẫn có năng lực cung ứng.

3.2. Gói thầu xây lắp

Đặc thù lĩnh vực

- Rủi ro tài chính cao nhất trong tất cả các loại gói thầu.
- Cần vốn lưu động lớn để triển khai nhân sự, máy móc, vật liệu, tạm ứng, thanh toán chậm.
- Thời gian thực hiện kéo dài, biến động giá cao.

Yêu cầu doanh thu bình quân

- Doanh thu bình quân thường được yêu cầu $\geq 1,5 - 2,0$ lần giá trị gói thầu hoặc giá trị hợp đồng xây lắp lớn nhất trong 3 năm.

Nguyên nhân:

- Nhà thầu xây lắp cần doanh thu lớn để duy trì hoạt động liên tục, đảm bảo dòng tiền không bị gián đoạn.

- Tính chất rủi ro, quy mô nhân lực – máy móc – tài chính khiến yêu cầu doanh thu cao là hợp lý.

- Tuy nhiên vẫn phải đảm bảo không gây rào cản cạnh tranh, nhất là đối với gói thầu nhỏ.

3.3. Gói thầu dịch vụ phi tư vấn

Đặc thù lĩnh vực

- Bao gồm các dịch vụ như bảo trì, vận hành, logistic, đào tạo, sự kiện, vệ sinh, bảo vệ...
- Quy mô tài chính phụ thuộc vào tính chất dịch vụ, thường thấp hơn xây lắp nhưng cao hơn tư vấn.

Yêu cầu doanh thu bình quân

- Doanh thu bình quân thường yêu cầu $\geq 1,0$ lần giá trị gói thầu hoặc tương đương giá trị hợp đồng lớn nhất trong 3 năm.
- *Nguyên nhân:*
 - + Dịch vụ phi tư vấn yêu cầu dòng tiền để chi trả nhân sự, trang thiết bị vận hành, nhưng rủi ro không lớn như xây lắp.
 - + Việc đặt yêu cầu không nên quá cao tránh hạn chế doanh nghiệp vừa và nhỏ.

3.4. Gói thầu dịch vụ tư vấn

Gói thầu tư vấn thường không yêu cầu nhà thầu phải đáp ứng tiêu chí về doanh thu, trừ khi điều đó được quy định cụ thể trong hồ sơ mời thầu. Yêu cầu về doanh thu thường được áp dụng cho các gói thầu mua sắm hàng hóa hoặc xây lắp, còn gói thầu tư vấn lại tập trung vào năng lực và kinh nghiệm chuyên môn.

Đặc thù lĩnh vực

- Dựa chủ yếu vào năng lực chuyên môn, nguồn nhân sự và kinh nghiệm.
- Chi phí tài chính không lớn, chủ yếu là tiền lương và quản lý dự án.
- Không yêu cầu vốn lưu động lớn như xây lắp hay hàng hóa.
- Yêu cầu doanh thu bình quân
- Nhiều HSMT không yêu cầu doanh thu bình quân, vì không phản ánh chính xác năng lực tư vấn.
- Nếu có, mức yêu cầu thường rất thấp, chỉ để xác nhận cơ bản quy mô tài chính của tổ chức:
 - *Nguyên nhân:* Năng lực tư vấn phụ thuộc vào kinh nghiệm, nhân sự chủ chốt, phương pháp luận, không phụ thuộc vào quy mô doanh thu.

4. KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

- **Doanh thu bình quân** là chỉ tiêu đánh giá năng lực tài chính, nhưng phải đặt phù hợp với từng loại gói thầu.

- Quy định hiện hành tuân theo nguyên tắc:

- + Đảm bảo không hạn chế cạnh tranh,
- + Phù hợp tính chất gói thầu,

- + Minh bạch và có căn cứ.
- **Mức yêu cầu phù hợp đối với từng lĩnh vực:**
 - + Hàng hóa: 1,0 – 1,5 lần giá trị gói thầu
 - + Xây lắp: 1,5 – 2,0 lần giá trị gói thầu
 - + Dịch vụ phi tư vấn: khoảng 1,0 lần giá trị gói thầu
 - + Dịch vụ tư vấn: ít khi yêu cầu; nếu có $\leq 0,5$ lần giá trị gói thầu
- **Khi xây dựng HSMT, chủ đầu tư cần:**
 - + Căn cứ rủi ro tài chính, quy mô, độ phức tạp của gói thầu.
 - + Tránh đặt yêu cầu doanh thu quá mức cần thiết.
 - + Nhất quán với quy định pháp luật và thông lệ quốc tế.

Bài báo tham khảo:

<https://baodauthau.vn/yeu-cau-doanh-thu-can-tro-nha-thau-post113074.html>

<https://baodauthau.vn/phat-giac-mot-so-nha-thau-ke-khai-sai-doanh-thu-post139426.html#:~:text=Trong%20khi%20%C4%91%C3%B3%2C%20t%E1%BB%95ng%20doanh,an%2C%20t%C3%B2a%20%C3%A1n...>

**QUY ĐỊNH YÊU CẦU VỀ DOANH THU BÌNH QUÂN CỦA NHÀ THẦU
ĐỐI VỚI GÓI THẦU MUA SẮM HÀNG HOÁ
(Mẫu 4A – Thông tư số 79/2025/TT-BTC)**

Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) của ____ (6) năm tài chính gần nhất so với thời điểm đóng thầu của nhà thầu có giá trị tối thiểu là ____ (7) VND. Đối với gói thầu mua sắm tập trung áp dụng lựa chọn nhà thầu theo khả năng cung cấp, doanh thu được xác định tương ứng với giá dự thầu theo hệ số “k” ____.

Ghi thời gian yêu cầu, thông thường từ 03 năm đến 05 năm trước năm có thời điểm đóng thầu. Trường hợp nhà thầu có số năm thành lập ít hơn số năm theo yêu cầu của E-HSMT thì doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) được tính trên số năm mà nhà thầu thành lập. Trong trường hợp này, nếu doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) của nhà thầu đáp ứng yêu cầu về giá trị của E-HSMT thì nhà thầu vẫn được đánh giá tiếp mà không bị loại.

Đối với nhà thầu là hộ kinh doanh, không bắt buộc phải nộp báo cáo tài chính nhưng nhà thầu phải cung cấp tài liệu chứng minh doanh thu tương ứng với nghĩa vụ thuế.

Trường hợp thời điểm đóng thầu sau ngày kết thúc năm tài chính của nhà thầu (năm Y) và trước hoặc trong ngày cuối cùng của tháng thứ 3 tính từ ngày kết thúc năm Y, yêu cầu về nộp báo cáo tài chính áp dụng đối với các năm trước của năm Y (năm Y-1, Y-2...).

Ví dụ 1: Thời điểm đóng thầu là ngày 20/3/2024, năm tài chính của nhà thầu kết thúc vào ngày 31/12 và E-HSMT yêu cầu nhà thầu nộp báo cáo tài chính của 03 năm gần nhất thì nhà thầu phải nộp báo cáo tài chính của các năm 2020, 2021, 2022.

Ví dụ 2: Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) của 3 năm tài chính gần nhất so với thời điểm đóng thầu. Trong trường hợp này, nếu thời điểm đóng thầu là ngày 15/11/2024 thì nhà thầu phải nộp báo cáo tài chính của các năm 2021, 2022, 2023. Nhà thầu được thành lập vào năm 2022 nhưng doanh thu trung bình của năm 2022 và năm 2023 đáp ứng yêu cầu thì nhà thầu được tiếp tục đánh giá.

(7) Cách tính toán thông thường về mức yêu cầu doanh thu bình quân hằng

năm (không bao gồm thuế VAT):

a) Trường hợp thời gian thực hiện gói thầu từ 12 tháng trở lên thì cách tính doanh thu như sau:

Yêu cầu tối thiểu về mức doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) = [(Giá gói thầu – giá trị thuế VAT)/thời gian thực hiện gói thầu theo năm] x k. Thông thường yêu cầu hệ số “k” trong công thức này là từ 1,5 đến 2.

b) Trường hợp thời gian thực hiện gói thầu dưới 12 tháng thì cách tính doanh thu như sau:

Yêu cầu tối thiểu về mức doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) = (Giá gói thầu – giá trị thuế VAT) x k. Thông thường yêu cầu hệ số “k” trong công thức này là 1,5.

Đối với gói thầu mua sắm tập trung áp dụng lựa chọn nhà thầu theo khả năng cung cấp, doanh thu được xác định theo công thức trên tương ứng với giá dự thầu (thay “giá gói thầu” bằng “giá dự thầu” trong công thức). Trong trường hợp này, chủ đầu tư cần nêu cụ thể hệ số “k”.

**QUY ĐỊNH YÊU CẦU VỀ DOANH THU BÌNH QUÂN CỦA NHÀ THẦU
ĐỐI VỚI GÓI THẦU XÂY LẬP
(Mẫu 3A – Thông tư số 79/2025/TT-BTC)**

Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT)

Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) của ____ (5) năm tài chính gần nhất so với thời điểm đóng thầu của nhà thầu có giá trị tối thiểu là ____ (6) VND.

(2) Để xác định doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT), nhà thầu chia tổng doanh thu của các năm (không bao gồm thuế VAT) cho số năm dựa trên thông tin đã được cung cấp.

Doanh thu hằng năm được tính bằng tổng doanh thu trong báo cáo tài chính của năm đó (chưa bao gồm thuế VAT).

Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) = tổng doanh thu từng năm (không bao gồm thuế VAT) theo yêu cầu của E-HSMT/số năm.

Trường hợp nhà thầu mới thành lập không đủ số năm theo yêu cầu của E-HSMT thì Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) được tính trên cơ sở số năm mà nhà thầu có số liệu tài chính.

Doanh thu hằng năm (không bao gồm thuế VAT) được trích xuất từ hồ sơ năng lực của nhà thầu. Trường hợp nhà thầu nhận thấy doanh thu hằng năm (không bao gồm thuế VAT) trong hồ sơ năng lực của nhà thầu chưa được Hệ thống cập nhật từ Hệ thống thuế điện tử và Hệ thống thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp thì nhà thầu tự cập nhật thông tin về doanh thu hằng năm (không bao gồm thuế VAT) vào hồ sơ năng lực để tham dự thầu nhưng bảo đảm phù hợp với số liệu nhà thầu đã kê khai trên Hệ thống Thuế điện tử tại thời điểm đóng thầu. Trong trường hợp này, nhà thầu phải chuẩn bị các tài liệu để đối chiếu các thông tin mà nhà thầu kê khai trong quá trình đối chiếu tài liệu như sau:

Bản sao các báo cáo tài chính (các bảng cân đối kế toán bao gồm tất cả thuyết minh có liên quan, và các báo cáo kết quả kinh doanh) cho các năm như đã nêu trên, tuân thủ các điều kiện sau:

1. Phản ánh tình hình tài chính của nhà thầu hoặc thành viên liên danh (nếu là nhà thầu liên danh) mà không phải tình hình tài chính của một chủ thể liên kết như công ty mẹ liên kết với công ty con hoặc công ty liên kết với nhà thầu hoặc thành viên liên danh.

2. Các báo cáo tài chính phải hoàn chỉnh, đầy đủ nội dung theo quy định.

3. Các báo cáo tài chính phải tương ứng với các kỳ kế toán đã hoàn thành kèm theo bản chụp được chứng thực một trong các tài liệu sau đây:

- Biên bản kiểm tra quyết toán thuế;
- Tờ khai tự quyết toán thuế (thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp) có xác nhận của cơ quan thuế về thời điểm đã nộp tờ khai;
- Tài liệu chứng minh việc nhà thầu đã kê khai quyết toán thuế điện tử;
- Văn bản xác nhận của cơ quan quản lý thuế (xác nhận số nộp cả năm) về việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế;
- Báo cáo kiểm toán (nếu có);
- Các tài liệu khác.

Các tài liệu trên đây phải phù hợp với số liệu nhà thầu đã kê khai trên Hệ thống Thuế điện tử tại thời điểm đóng thầu.

**QUY ĐỊNH YÊU CẦU VỀ DOANH THU BÌNH QUÂN CỦA
NHÀ THẦU ĐỐI VỚI GÓI THẦU LỰA CHỌN NHÀ THẦU
CUNG CẤP DỊCH VỤ PHI TƯ VẤN
(Mẫu 5A – Thông tư số 79/2025/TT-BTC)**

Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT)(4)

Căn cứ vào tính chất, điều kiện cụ thể của gói thầu, chủ đầu tư yêu cầu về Doanh thu bình quân hằng năm hoặc không yêu cầu về Doanh thu bình quân hằng năm

- Trường hợp không yêu cầu về Doanh thu bình quân hằng năm thì chọn “Không áp dụng”.

- Trường hợp có yêu cầu về Doanh thu bình quân hằng năm thì chọn “Áp dụng” và quy định như sau:

Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) của ____ (5) năm tài chính gần nhất so với thời điểm đóng thầu của nhà thầu có giá trị tối thiểu là ____ (6) VND.

(6) Cách tính toán thông thường về mức yêu cầu doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT):

a) Trường hợp thời gian thực hiện gói thầu từ 12 tháng trở lên thì cách tính doanh thu như sau:

Yêu cầu tối thiểu về mức doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) = [(Giá gói thầu – giá trị thuế VAT)/thời gian thực hiện gói thầu theo năm] x k. Thông thường yêu cầu hệ số “k” trong công thức này là từ 1 đến 1,5.

b) Trường hợp thời gian thực hiện gói thầu dưới 12 tháng thì cách tính doanh thu như sau:

Yêu cầu tối thiểu về mức doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT) = (Giá gói thầu – giá trị thuế VAT) x k. Thông thường yêu cầu hệ số “k” trong công thức này là 1,0.

Đối với gói thầu bảo hiểm thì có thể đưa ra yêu cầu về doanh thu bình quân hằng năm cao hơn so với cách tính theo công thức nêu trên nhưng phải bảo đảm không được làm hạn chế sự tham gia của nhà thầu.