



**NGÂN HÀNG THẾ GIỚI**  
**Quy chế Đấu thầu mua sắm dành cho Bên vay**  
**vốn tài trợ dự án đầu tư**

**ĐẤU THẦU MUA SẮM TRONG CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ**  
**Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn**  
**(Bản dịch để tham khảo)**

Tháng 7/2016

Ban hành tháng 4 năm 2017 – Ấn bản lần thứ hai

Đây là tài liệu có bản quyền. Tài liệu này có thể được sử dụng và tái bản cho các mục đích phi thương mại với sự ủy quyền của Ngân hàng Thế giới. Không được phép sửa đổi tài liệu này.

Nếu Quý vị muốn gửi nhận xét hay câu hỏi liên quan tới Quy chế này hoặc để có thêm thông tin về chính sách đấu thầu trong những dự án do Ngân hàng Thế giới tài trợ, hãy liên hệ với:

Procurement Policy and Services Group (Nhóm Chính sách và Dịch vụ Đấu thầu)

Operations Policy and Country Services Vice Presidency (Văn phòng Phó Chủ tịch về Chính sách Hoạt động và Dịch vụ Quốc gia)

The World Bank, 1818 H Street, NW Washington, D.C., 20433, U.S.A.

# LỜI NÓI ĐẦU

Chào mừng Quý vị đến với Quy chế Đấu thầu mua sắm dành cho Bên vay vốn tài trợ dự án đầu tư (IPF) của Ngân hàng Thế giới (Quy chế).

Tầm nhìn của chúng tôi là:

***“Đấu thầu mua sắm trong các dự án đầu tư nhằm hỗ trợ Bên vay đạt được giá trị đồng tiền đầu tư với tính liêm chính trong việc thực hiện phát triển bền vững”***

Quy chế này được xây dựng để hỗ trợ tầm nhìn của chúng tôi và phản ánh ý kiến đóng góp rộng rãi nhận được từ các bên liên quan tới hoạt động đấu thầu mua sắm trong các dự án đầu tư do Ngân hàng Thế giới tài trợ. Quy chế được thiết kế để hỗ trợ một khung chính sách mua sắm đấu thầu hiện đại, phù hợp với mục đích. Quy chế giới thiệu chi tiết những lựa chọn thích hợp với từng quy trình đấu thầu cụ thể nhằm đáp ứng cho nhu cầu hoạt động và mang lại kết quả phù hợp.

Các Bên vay áp dụng Quy chế này đang sử dụng hàng tỉ đô la mỗi năm để đấu thầu xây lắp, dịch vụ hoặc hàng hóa mà họ cần từ bên thứ ba là những nhà cung ứng, nhà thầu và tư vấn. Hoạt động đấu thầu theo Quy chế này được thực hiện tại hơn 170 quốc gia trên khắp thế giới, đa dạng về địa điểm và tại một số môi trường hoạt động nhiều thách thức. Đấu thầu được thực hiện từ các công trình cơ sở hạ tầng có tính phức tạp cao, các dịch vụ tư vấn tâm cỡ, những cấu phần chính của nhà xưởng/thiết bị, công nghệ thông tin công nghệ cao, nghiên cứu và phát triển, và các hàng hóa quan trọng đến những hàng hóa và dịch vụ đơn giản, thông thường. Vì vậy, Quy chế này phải mang tính thực tiễn, trong mọi tình huống, nhằm đảm bảo đưa ra cách tiếp cận đấu thầu chính xác mang lại kết quả phù hợp.

Quy chế được xây dựng dựa trên những nguyên tắc đấu thầu cốt lõi: giá trị đồng tiền đầu tư, kinh tế, liêm chính, phù hợp với mục đích, hiệu quả, minh bạch và công bằng.

Để hỗ trợ thực hiện những nguyên tắc đấu thầu cốt lõi trên, Quy chế đưa ra cho Bên vay nhiều lựa chọn để thiết kế cách tiếp cận thị trường phù hợp. Quy chế cũng chỉ rõ những quy tắc phải được áp dụng để tất cả các bên liên quan dễ dàng hiểu được quy trình đấu thầu.

Kèm theo Quy chế này là rất nhiều các Mẫu tài liệu đấu thầu, Hướng dẫn, tài liệu giới thiệu, đào tạo và tài liệu học tập trực tuyến có trên trang web đấu thầu của Ngân hàng Thế giới ([www.worldbank.org/procurement](http://www.worldbank.org/procurement)).

Đảm nhận bất kỳ hoạt động đấu thầu nào cũng có thể là một viễn cảnh đầy thách thức. Ngân hàng Thế giới luôn sẵn sàng giúp Bên vay khi cần. Để có thêm thông tin, hãy liên hệ với đại diện sở tại của Ngân hàng Thế giới hoặc truy cập trang web đấu thầu của Ngân hàng Thế giới ([www.worldbank.org/procurement](http://www.worldbank.org/procurement)).

Chúng tôi xin chúc Quý vị thành công trong việc sử dụng Quy chế này và mong được hỗ trợ Quý vị trong quá trình thực hiện các mục tiêu phát triển của dự án.



# TỪ VIẾT TẮT VÀ THUẬT NGỮ ĐƯỢC CHÚ GIẢI

Mục này giải thích những từ viết tắt và thuật ngữ được sử dụng trong Quy chế. Các thuật ngữ được chú giải được viết bằng chữ in hoa.

Từ viết tắt/thuật ngữ	Chú giải thuật ngữ/định nghĩa
Annex Phụ lục	Phụ lục kèm theo Quy chế Đấu thầu mua sắm dành cho Bên vay.
Applicant Nhà thầu (tham gia dự sơ tuyển, tuyển chọn ban đầu hoặc bày tỏ quan tâm)	Một công ty hoặc liên danh nộp hồ sơ theo một thư mời Sơ tuyển hoặc Tuyển chọn ban đầu.
Application Hồ sơ dự sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu	Một tài liệu do Nhà thầu nộp theo một thư mời Sơ tuyển hoặc Tuyển chọn ban đầu.
BAFO	Đề xuất tốt nhất và cuối cùng (Best and Final Offer).
Bank Ngân hàng	IBRD và/hoặc IDA (trực tiếp quản lý hoặc quản lý quỹ ủy thác do các nhà tài trợ khác cung cấp).
Bid Hồ sơ dự thầu (HSDT)	Một đề xuất do một công ty hoặc một liên danh nộp cho một Hồ sơ mời thầu cung cấp Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn.
Bidder Nhà thầu (tham dự thầu)	Một công ty hoặc một liên danh nộp HSDT cho Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn khi có Hồ sơ mời thầu.
BOO	Xây dựng, sở hữu, vận hành (Build, Own, Operate).
BOOT	Xây dựng, sở hữu, vận hành, chuyển giao (Build, Own, Operate and Transfer).
Borrower Bên vay	Một bên vay hoặc tiếp nhận vốn tài trợ dự án đầu tư (IPF) và bất cứ bên nào có liên quan tới việc thực hiện dự án sử dụng vốn IPF.
BOT	Xây dựng, vận hành, chuyển giao (Build, Operate and Transfer).
Business Day Ngày làm việc	Bất kỳ ngày nào là một ngày làm việc chính thức của Bên vay. Ngày làm việc không bao gồm những ngày nghỉ lễ chính thức của Bên vay.
CDD	Phát triển theo định hướng cộng đồng (Community Driven Development).

<b>Từ viết tắt/thuật ngữ</b>	<b>Chú giải thuật ngữ/định nghĩa</b>
CIP	Thuật ngữ Incoterm (Carriage and Insurance Paid to) có nghĩa là Cước phí và Bảo hiểm trả tới (nơi đến quy định).
Competitive Dialogue Đối thoại cạnh tranh	Một phương thức tuyển chọn cho Hàng hóa, Xây lắp hay Dịch vụ phi tư vấn được mô tả trong các Đoạn 6.39 – 6.41 và Phụ lục XIII – Đối thoại cạnh tranh.
Complaint Khiếu nại	Một khiếu nại liên quan đến đấu thầu được mô tả trong các Đoạn 3.26 – 3.31 và Phụ lục III - Khiếu nại liên quan đến đấu thầu.
Consultant Tư vấn	Các công ty tư nhân, liên danh hay cá nhân cung cấp dịch vụ tư vấn hoặc tham vấn chuyên ngành. Tư vấn cá nhân không được là nhân viên của Bên vay.
Consulting Services Dịch vụ tư vấn	Bao gồm các dịch vụ tư vấn hoặc tham vấn chuyên ngành do Tư vấn cung cấp. Những dịch vụ này thường liên quan tới việc cung cấp dịch vụ tư vấn chuyên môn hoặc như tư vấn quản lý, tư vấn chính sách hay tư vấn truyền thông. Dịch vụ liên quan đến tư vấn và dự án bao gồm ví dụ như nghiên cứu khả thi, quản lý dự án, tư vấn thiết kế, dịch vụ tài chính và kế toán, đào tạo và phát triển.
Contract Award Notice Thông báo trao hợp đồng	Thông báo trao hợp đồng được đăng công khai như mô tả tại các Đoạn 5.93 – 5.95.
Core Procurement Principles Các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi	Các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng (giá trị đồng tiền đầu tư, kinh tế, liêm chính, phù hợp với mục đích, hiệu quả, minh bạch và công bằng) được quy định chi tiết tại Phần III.C của Chính sách Ngân hàng: Đấu thầu mua sắm trong các dự án đầu tư và những vấn đề khác trong hoạt động đấu thầu.
CQS	Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn (Consultant's Qualification Based Selection).
Emergency Situations Tình trạng khẩn cấp	Trong Quy chế này, tình trạng khẩn cấp bao gồm những trường hợp mà Bên vay/bên hưởng lợi hoặc, nếu thích hợp, một quốc gia thành viên mà Ngân hàng cho rằng đang có nhu cầu được hỗ trợ khẩn cấp bởi thảm họa do thiên nhiên hay con người gây ra, hoặc do xung đột.
EOI	Bày tỏ quan tâm (Expression of Interest).
FA	Thỏa thuận khung (Framework Agreement).
FBS	Tuyển chọn tư vấn theo ngân sách cố định (Fixed-Budget Based Selection): một phương thức đánh giá tuyển chọn Tư vấn mà Hồ sơ đề xuất dựa trên một ngân sách cố định.

Từ viết tắt/thuật ngữ	Chú giải thuật ngữ/định nghĩa
Fraud and Corruption Gian lận và Tham nhũng	Những hành vi tham nhũng, gian lận, thông đồng, ép buộc và cản trở có thể bị xử phạt được định nghĩa trong Hướng dẫn Phòng chống Tham nhũng và trình bày tại Đoạn 2.2a Phụ lục IV – Gian lận và Tham nhũng của Quy chế này.
Goods Hàng hóa	Một loại hình đấu thầu bao gồm: mua sắm hàng hóa, nguyên liệu thô, máy móc, thiết bị, phương tiện giao thông, nhà xưởng và các dịch vụ liên quan như vận chuyển, bảo hiểm, lắp đặt, chạy thử, đào tạo và bảo dưỡng ban đầu.
GPN	Thông báo đấu thầu chung (General Procurement Notice).
IBRD	Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (International Bank for Reconstruction and Development).
IDA	Hiệp hội Phát triển Quốc tế (International Development Association).
In Writing Bằng văn bản	Bằng văn bản có nghĩa là được truyền đạt hoặc ghi lại bằng văn bản viết. Trong đó bao gồm ví dụ như thư, thư điện tử, fax hoặc trao đổi thông tin qua hệ thống đấu thầu điện tử (với điều kiện là hệ thống điện tử đó cho phép truy cập, an toàn, đảm bảo tính liêm chính và bảo mật, và có đầy đủ các tính năng kiểm tra theo dõi).
Incoterms	Thuật ngữ thương mại quốc tế cho hàng hóa do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) phát hành.
Initial Selection (IS) Tuyển chọn ban đầu	Quy trình lập danh sách ngắn được sử dụng trước khi mời nộp hồ sơ đề xuất trong đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn.
Investment Project Financing (IPF) Vốn tài trợ dự án đầu tư	Tài trợ của Ngân hàng cho các dự án đầu tư với mục đích thúc đẩy giảm nghèo và phát triển bền vững. IPF hỗ trợ các dự án với những mục tiêu phát triển, hoạt động và kết quả đã được xác định và giải ngân vốn Ngân hàng dựa trên những chi tiêu hợp lệ cụ thể.
KPI	Chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động chính (Key Performance Indicator).
LCS	Tuyển chọn tư vấn với chi phí thấp nhất (Least-Cost-Based Selection): một phương thức đánh giá tuyển chọn Tư vấn dựa trên giá thấp nhất.
Legal Agreement Thỏa thuận pháp lý	Là từng thỏa thuận với Ngân hàng cung cấp một khoản vay cho một dự án, bao gồm Kế hoạch đấu thầu mua sắm và toàn bộ các tài liệu được tham chiếu đến. Nếu Ngân hàng tham gia

Từ viết tắt/thuật ngữ	Chú giải thuật ngữ/định nghĩa
	vào một thỏa thuận dự án với một đơn vị thực hiện dự án, thuật ngữ này bao gồm cả thỏa thuận dự án đó.
Most Advantageous Bid/ Proposal Hồ sơ dự thầu/ đề xuất có ưu điểm nhất	Được quy định tại Phụ lục X - Tiêu chí đánh giá.
National Language Ngôn ngữ quốc gia	Được quy định trong các Đoạn 5.14 – 5.18, Ngôn ngữ quốc gia là: ngôn ngữ quốc gia của Bên vay, hoặc ngôn ngữ được sử dụng trên toàn quốc tại quốc gia Bên vay cho các giao dịch thương mại, và Ngân hàng đồng ý với việc sử dụng ngôn ngữ đó.
NGO	Tổ chức phi chính phủ (Non-Governmental Organization).
Non-Consulting Services Dịch vụ phi tư vấn	Các dịch vụ không phải là Dịch vụ tư vấn. Dịch vụ phi tư vấn thường được đấu thầu và kí hợp đồng dựa trên kết quả thực hiện với những đầu ra có thể đo lường và các tiêu chuẩn thực hiện có thể xác định một cách rõ ràng và áp dụng một cách nhất quán. Ví dụ như: khoan, chụp ảnh trên không, chụp ảnh vệ tinh, lập bản đồ hay những hoạt động tương tự.
Notification of Intention to Award Thông báo dự định trao hợp đồng	Thông báo được chuyển tới Nhà thầu cho họ biết về dự định trao hợp đồng như quy định trong các Đoạn 5.72 – 5.77.
Paragraph Đoạn	Một đoạn được đánh số trong Quy chế này, không bao gồm các đoạn trong Phụ lục.
Plant Nhà xưởng	Một loại hình đấu thầu liên quan tới việc cung cấp các nhà xưởng có trang thiết bị, ví dụ như xây lắp nhà xưởng được thực hiện dưới hình thức thiết kế, cung cấp, lắp đặt, chạy thử, bảo dưỡng, điều chỉnh và bảo vệ.
PPP	Hợp tác công – tư (Public – Private Partnership).
Prequalification Sơ tuyển	Quá trình lập danh sách ngắn có thể sử dụng trước khi mời nộp hồ sơ dự thầu trong đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn.
Probity Assurance Provider Đơn vị chứng thực	Một bên thứ ba độc lập cung cấp dịch vụ chuyên gia đảm bảo tính trung thực để giám sát đồng thời quy trình đấu thầu.
Procurement Documents Tài liệu đấu thầu	Một thuật ngữ chung được sử dụng trong Quy chế này để chỉ toàn bộ các Tài liệu đấu thầu do Bên vay phát hành. Trong đó bao gồm: GPN, SPN, EOI, REOI, Hồ sơ mời sơ tuyển, Hồ sơ



Từ viết tắt/thuật ngữ	Chú giải thuật ngữ/định nghĩa
	mời tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu, Hồ sơ mời nộp đề xuất, mẫu hợp đồng và các phụ lục nếu có.
Procurement Plan Kế hoạch đấu thầu mua sắm (ĐTMS)	Kế hoạch ĐTMS của Bên vay cho các dự án đầu tư, theo các Đoạn 4.4 và 4.5, và được nêu trong Thỏa thuận pháp lý.
Procurement Process Quy trình đấu thầu	Một quy trình bắt đầu từ việc xác định nhu cầu đến lập kế hoạch, chuẩn bị các tiêu chí kỹ thuật/yêu cầu, xem xét ngân sách, tuyển chọn, trao hợp đồng và quản lý hợp đồng. Quy trình này kết thúc vào ngày cuối cùng của giai đoạn bảo hành.
Procurement Regulations Quy chế Đấu thầu mua sắm	“Quy chế Đấu thầu mua sắm dành cho Bên vay vốn tài trợ dự án đầu tư của Ngân hàng Thế giới”
Project Procurement Strategy for Development (PPSD) Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển (Chiến lược ĐTMS)	Một tài liệu chiến lược cấp dự án do Bên vay chuẩn bị mô tả cách thức đấu thầu trong các dự án đầu tư nhằm hỗ trợ những mục tiêu phát triển của dự án và mang lại giá trị đồng tiền đầu tư.
Proposal Hồ sơ đề xuất (HSĐX)	Một bản chào cho một Hồ sơ mời nộp đề xuất, trong đó có thể bao gồm hoặc không bao gồm giá, của một bên nhằm cung cấp Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn hoặc Dịch vụ tư vấn cho một bên khác.
Proposer Nhà thầu (tham dự nộp đề xuất)	Một thực thể đơn lẻ hoặc liên danh nộp Hồ sơ đề xuất cho Hàng hóa, Xây lắp, và Dịch vụ phi tư vấn cho một Hồ sơ mời nộp đề xuất.
QBS	Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng (Consultants Quality-Based Selection).
QCBS	Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng và chi phí (Consultants Quality and Cost-Based Selection).
REOI	Thư mời bày tỏ quan tâm (Request for Expression of Interest).
RFB	Yêu cầu nộp Hồ sơ dự thầu (Request for Bids), là một phương thức tuyển chọn.
RFP	Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất (Request for Proposals), là một phương thức tuyển chọn.
RFQ	Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá (Request for Quotations), là một phương thức tuyển chọn.
Section Phần	Là một phần trong Quy chế Đấu thầu mua sắm dành cho Bên vay.

<b>Từ viết tắt/thuật ngữ</b>	<b>Chú giải thuật ngữ/định nghĩa</b>
Shortlist Danh sách ngắn	Quy trình lập danh sách ngắn được tiến hành trước khi phát hành Hồ sơ nộp đề xuất trong đấu thầu Dịch vụ tư vấn.
SOEs	Doanh nghiệp hay thể chế thuộc sở hữu nhà nước (State-Owned Enterprise or institution).
SPN	Thông báo đấu thầu cụ thể (Specific Procurement Notice).
Standard Procurement Documents (SPD) Mẫu tài liệu đấu thầu	Các mẫu tài liệu đấu thầu do Ngân hàng phát hành cho Bên vay sử dụng trong những dự án đầu tư. Những mẫu này bao gồm GPN, SPN, EOI, REOI, Mẫu hồ sơ mời sơ tuyển, mời tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu, Hồ sơ mời nộp đề xuất.
Standstill Period Thời hạn tạm hoãn	Thời hạn sau khi có Thông báo dự định trao hợp đồng như quy định trong các Đoạn 5.78 - 5.80.
TOR	Điều khoản tham chiếu (Terms of Reference).
UN Agency Cơ quan Liên Hợp Quốc	Cơ quan Liên Hợp Quốc chỉ chung các phòng ban, cơ quan chuyên môn của Liên Hợp Quốc cùng các văn phòng tại các vùng, các quỹ và chương trình của họ.
UNDB Online	Trang web Kinh doanh Phát triển Liên Hợp Quốc (UN Development Business online) <a href="http://www.devbusiness.com">www.devbusiness.com</a>
VfM	Giá trị đồng tiền đầu tư (Value for Money).
WBG's Sanctions Framework (Sanctions Framework) Khung chế tài xử phạt của Nhóm Ngân hàng Thế giới (Khung chế tài xử phạt)	Một tài liệu khung bao gồm Chính sách của Nhóm Ngân hàng Thế giới, "Các chế tài xử phạt đối với hành vi Gian lận và Tham nhũng", và các quy định liên quan khác được Ngân hàng áp dụng.
Works Xây lắp	Một hình thức đấu thầu liên quan đến xây dựng, sửa chữa, cải tạo, phá bỏ, phục hồi, bảo trì các công trình xây dựng dân dụng và những dịch vụ có liên quan như vận chuyển, bảo hiểm, lắp đặt, chạy thử và đào tạo.

# MỤC LỤC

<b>PHẦN I. GIỚI THIỆU</b> .....	1
<b>PHẦN II. NHỮNG NGUYÊN TẮC CHUNG</b> .....	3
2.1 Phạm vi áp dụng.....	3
2.4 Cơ chế đấu thầu thay thế.....	3
<b>PHẦN III. QUẢN TRỊ</b> .....	5
3.1 Quản trị .....	5
3.2 Vai trò và Trách nhiệm .....	5
3.14 Mẫu thuận lợi ích .....	6
3.18 Lợi thế cạnh tranh không công bằng.....	8
3.19 Mỗi Nhà thầu/Tư vấn một HSDT/HSDX .....	8
3.21 Tư cách hợp lệ.....	8
3.24 Không tuân thủ.....	10
3.26 Khiếu nại liên quan đến đấu thầu.....	10
3.32 Gian lận và Tham nhũng.....	11
<b>PHẦN IV. CHIẾN LƯỢC ĐẤU THẦU MUA SẮM CHO DỰ ÁN PHÁT TRIỂN VÀ KẾ HOẠCH ĐẤU THẦU MUA SẮM</b> .....	13
4.1 Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển.....	13
4.4 Kế hoạch đấu thầu mua sắm .....	13
<b>PHẦN V. CÁC ĐIỀU KHOẢN ĐẤU THẦU</b> .....	15
5.1 Ký hợp đồng trước và Tài trợ hồi tố .....	15
5.3 Thủ tục đấu thầu trong nước .....	15
5.7 Nhu cầu được hỗ trợ khẩn cấp và những hạn chế về năng lực .....	16
5.8 Hệ thống đấu thầu điện tử .....	16
5.9 Công cụ lập kế hoạch và theo dõi đấu thầu .....	16
5.10 Các tài sản đi thuê .....	16
5.11 Đấu thầu mua sắm Hàng hóa đã qua sử dụng .....	16
5.12 Đấu thầu bền vững .....	17
5.13 Sáng kiến cải tiến kỹ thuật .....	17
5.14 Ngôn ngữ .....	17
5.19 Thông tin bảo mật .....	18
5.20 Tiết lộ thông tin đánh giá .....	18
5.21 Trao đổi.....	18
5.22 Thông báo cơ hội đấu thầu.....	18
5.25 Mẫu tài liệu đấu thầu.....	19
5.26 Tiêu chuẩn và thông số kỹ thuật .....	19
5.27 Sử dụng tên thương hiệu .....	19
5.28 Hình thức và thỏa thuận Hợp đồng.....	19
5.29 Điều kiện hợp đồng.....	19
5.30 Incoterm .....	20
5.31 Làm rõ Tài liệu đấu thầu .....	20
5.33 Bảo lãnh dự thầu/đề xuất .....	20
5.36 Thời hạn chuẩn bị và nộp HSDT/HSDX .....	21
5.38 Liên danh .....	21

5.39	Hiệu lực HSDT/HSĐX .....	21
5.40	Mở HSDT/HSĐX .....	21
5.49	HSDT/HSĐX nộp muộn .....	23
5.50	Tiêu chí đánh giá.....	23
5.51	Ưu tiên trong nước .....	23
5.54	Đồng tiền.....	23
5.56	Điều chỉnh giá .....	23
5.58	Loại bỏ HSDT/HSĐX.....	24
5.64	HSDT/HSĐX mất cân đối nghiêm trọng hoặc có giá chào quá cao cho các hạng mục được thực hiện trong giai đoạn đầu thi công xây lắp.....	25
5.65	HSDT/HSĐX có giá thấp bất thường .....	25
5.68	HSDT/HSĐX có ưu điểm nhất .....	25
5.72	Thông báo dự định trao hợp đồng.....	26
5.78	Thời hạn tạm hoãn .....	27
5.81	Bên vay trả lời chất vấn .....	28
5.88	Kết thúc Thời hạn tạm hoãn và Trao hợp đồng .....	29
5.93	Thông báo trao hợp đồng.....	29
5.96	Ngân hàng trả lời chất vấn .....	30
5.97	Quản lý hợp đồng.....	30
5.98	Lưu giữ hồ sơ .....	30

**PHẦN VI. CÁC PHƯƠNG THỨC TUYỂN CHỌN ĐƯỢC CHẤP THUẬN CHO HÀNG HÓA, XÂY LẬP VÀ DỊCH VỤ PHI TƯ VẤN.....** 31

6.1	Các phương thức tuyển chọn được chấp thuận.....	31
6.11	Các phương án tiếp cận thị trường.....	34
6.38	Các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận.....	38
6.57	Các hình thức hợp đồng đặc biệt .....	41

**PHẦN VII. CÁC PHƯƠNG THỨC TUYỂN CHỌN ĐƯỢC CHẤP THUẬN CHO DỊCH VỤ TƯ VẤN .....** 43

7.1	Các phương thức tuyển chọn được chấp thuận.....	43
7.16	Thủ tục tuyển chọn công ty tư vấn.....	46
7.22	Các phương án tiếp cận thị trường.....	47
7.26	Các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận.....	47
7.32	Nhân sự hỗ trợ thực hiện dự án.....	48
7.33	Các hình thức thỏa thuận hợp đồng đặc biệt.....	49
7.34	Phương thức tuyển chọn được chấp thuận đối với Tư vấn cá nhân.....	49

**PHỤ LỤC I. GIÁ TRỊ ĐỒNG TIỀN ĐẦU TƯ .....** 51

**PHỤ LỤC II. GIÁM SÁT ĐẦU THẦU .....** 53

**PHỤ LỤC III. KHIẾU NẠI LIÊN QUAN ĐẾN ĐẦU THẦU.....** 57

**PHỤ LỤC IV. GIAN LẬN VÀ THAM NHŨNG.....** 63

**PHỤ LỤC V. CHIẾN LƯỢC ĐẦU THẦU MUA SẮM CHO DỰ ÁN PHÁT TRIỂN.....** 67

**PHỤ LỤC VI. ƯU TIÊN TRONG NƯỚC .....** 71

**PHỤ LỤC VII. ĐẦU THẦU BỀN VỮNG.....** 73

PHỤ LỤC VIII. HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG .....	75
PHỤ LỤC IX. CÁC ĐIỀU KIỆN HỢP ĐỒNG TRONG ĐẤU THẦU CẠNH TRANH QUỐC TẾ .....	77
PHỤ LỤC X. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ .....	81
PHỤ LỤC XI. QUẢN LÝ HỢP ĐỒNG .....	87
PHỤ LỤC XII. CÁC PHƯƠNG THỨC TUYỂN CHỌN .....	89
PHỤ LỤC XIII. ĐỐI THOẠI CẠNH TRANH .....	105
PHỤ LỤC XIV. HỢP TÁC CÔNG – TƯ .....	111
PHỤ LỤC XV. THỎA THUẬN KHUNG.....	115



# PHẦN I. GIỚI THIỆU

- 1.1 Đấu thầu trong các dự án đầu tư (dự án sử dụng vốn IPF) nhằm hỗ trợ Bên vay đạt được giá trị đồng tiền đầu tư với tính liên chính trong việc thực hiện phát triển bền vững.
- 1.2 Theo các Điều khoản thỏa thuận, Ngân hàng được yêu cầu phải “thu xếp để đảm bảo tiền của bất cứ khoản vay nào được sử dụng đúng mục đích mà khoản vay được cung cấp, với sự chú ý thích hợp tới những yếu tố kinh tế và hiệu quả, và không liên quan tới những ảnh hưởng hoặc cân nhắc về chính trị hoặc phi kinh tế khác”. Theo đúng yêu cầu này và những nguyên tắc áp dụng khác của mình, Ngân hàng đã thông qua Quy chế Đấu thầu mua sắm dành cho Bên vay vốn tài trợ dự án đầu tư (Quy chế Đấu thầu mua sắm) chi phối hoạt động đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn trong các dự án đầu tư được Ngân hàng tài trợ một phần hoặc toàn bộ.
- 1.3 Tuy trên thực tế, các nguyên tắc và thủ tục đấu thầu cụ thể áp dụng trong quá trình thực hiện một dự án tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể, những nguyên tắc đấu thầu cốt lõi sau đây của Ngân hàng sẽ định hướng cho những quyết định của Ngân hàng theo Quy chế Đấu thầu mua sắm này: giá trị đồng tiền đầu tư, kinh tế, liên chính, phù hợp với mục đích, hiệu quả, minh bạch và công bằng.





# PHẦN II. NHỮNG NGUYÊN TẮC CHUNG

## Phạm vi áp dụng

- 2.1 Thỏa thuận pháp lý chi phối mối quan hệ pháp lý giữa Bên vay và Ngân hàng. Quy chế Đấu thầu mua sắm được áp dụng cho hoạt động đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn trong các dự án đầu tư theo quy định trong Thỏa thuận pháp lý. Các quyền và nghĩa vụ của Bên vay và bên cung cấp Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn trong các dự án đầu tư được quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất liên quan và trong hợp đồng ký kết giữa Bên vay với bên cung cấp Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn đó, không phải trong Quy chế Đấu thầu mua sắm hay Thỏa thuận pháp lý. Không một bên nào ngoài những bên tham gia Thỏa thuận pháp lý được nhận các quyền lợi hoặc được phép có yêu cầu liên quan đến vốn tài trợ.
- 2.2 Quy chế Đấu thầu mua sắm không áp dụng đối với hoạt động đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn do Ngân hàng tài trợ:
  - a. trong các dự án mà Ngân hàng cung cấp Bảo lãnh ngân hàng; và
  - b. thông qua các khoản vay do các cơ quan tài chính trung gian hợp lệ cung cấp cho các bên vay tư nhân.
- 2.3 Đối với những hợp đồng không do Ngân hàng tài trợ nhưng nằm trong phạm vi dự án do Ngân hàng tài trợ, Bên vay có thể áp dụng những quy tắc và thủ tục khác nếu Ngân hàng đồng ý rằng:
  - a. các quy tắc và thủ tục đó giúp Bên vay hoàn thành các nghĩa vụ thực hiện dự án một cách thấu đáo và hiệu quả; và
  - b. Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn được đấu thầu:
    - (i) được đánh giá là có chất lượng phù hợp, tương thích với những thành phần khác của dự án và nhất quán với các mục tiêu của dự án;
    - (ii) sẽ được giao hoặc hoàn thành đúng hạn định; và
    - (iii) có mức giá không gây ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng kinh tế và tài chính của dự án.

## Cơ chế đấu thầu thay thế

- 2.4 Khi có yêu cầu của Bên vay, Ngân hàng có thể chấp thuận (theo đúng các chính sách và quy tắc cùng các yêu cầu về đấu thầu, tài chính và hoạt động được áp dụng của Ngân hàng):
  - a. tin tưởng và áp dụng những quy tắc và thủ tục đấu thầu của một cơ quan hoặc tổ chức đa phương hay song phương khác, và có thể chấp thuận cho cơ quan hay tổ chức đó thực hiện vai trò chính trong việc hỗ trợ và giám sát các hoạt động đấu thầu; và
  - b. có thể tin tưởng và áp dụng những quy tắc và thủ tục đấu thầu của một cơ quan hay tổ chức của Bên vay.



# PHẦN III. QUẢN TRỊ

## Quản trị

- 3.1 Quản trị đấu thầu trong dự án đầu tư phải được thực hiện thông qua một cơ chế trách nhiệm rõ ràng, minh bạch và có quy định cụ thể về vai trò và trách nhiệm của mỗi bên.

## Vai trò và Trách nhiệm

### Bên vay

- 3.2 Bên vay chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động đấu thầu do Ngân hàng tài trợ theo đúng Quy chế này. Các trách nhiệm bao gồm lập kế hoạch, xây dựng chiến lược, mời nộp và đánh giá Hồ sơ dự sơ tuyển/chào giá/dự thầu/đề xuất, trao và quản lý hợp đồng. Bên vay phải lưu giữ toàn bộ các tài liệu đấu thầu và các hồ sơ liên quan đến hoạt động đấu thầu do Ngân hàng tài trợ theo đúng quy định ghi trong Thỏa thuận pháp lý.
- 3.3 Bên vay có thể sử dụng một Đơn vị chứng thực độc lập tham gia vào các giai đoạn khác nhau của quy trình đấu thầu, bao gồm: gặp gỡ/thảo luận với các công ty, mở HSDT/HSDX, đánh giá, thương thảo, ra quyết định trao hợp đồng và/hoặc thực hiện hợp đồng. Khi Ngân hàng yêu cầu Bên vay chỉ định một Đơn vị chứng thực, Bên vay phải có ý kiến chấp thuận của Ngân hàng cho việc tuyển chọn và chỉ định đó.

### Ngân hàng

- 3.4 Để đảm bảo các khoản tài trợ của Ngân hàng được sử dụng cho đúng các mục đích mà khoản tài trợ được cung cấp, Ngân hàng thực hiện các chức năng đấu thầu của mình, bao gồm hỗ trợ thực hiện, theo dõi và giám sát hoạt động đấu thầu, theo cách tiếp cận dựa trên rủi ro. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục II – Giám sát đấu thầu.

#### Tiền kiểm và Hậu kiểm

- 3.5 Ngân hàng thực hiện xét duyệt trước (tiền kiểm) những hoạt động đấu thầu có giá trị và/hoặc rủi ro cao để xác định xem hoạt động đấu thầu đó có được thực hiện theo đúng những yêu cầu trong Thỏa thuận pháp lý hay không.
- 3.6 Ngân hàng cũng thực hiện xem xét sau (hậu kiểm) đối với các hoạt động đấu thầu do Bên vay thực hiện để xác định xem các hoạt động đó có tuân thủ đúng các yêu cầu trong Thỏa thuận pháp lý hay không. Ngân hàng có thể sử dụng một bên thứ ba như cơ quan kiểm toán tối cao được Ngân hàng chấp thuận để thực hiện công tác hậu kiểm. Bên thứ ba này phải thực hiện công tác hậu kiểm theo đúng điều khoản tham chiếu do Ngân hàng cung cấp.
- 3.7 Một gói thầu thuộc diện tiền kiểm hay hậu kiểm được xác định dựa trên mức độ rủi ro đấu thầu của dự án và của từng hợp đồng cụ thể. Những rủi ro này được Ngân hàng đánh giá trong quá trình chuẩn bị dự án và được đánh giá lại, cập nhật trong quá trình thực hiện dự án.
- 3.8 Yêu cầu tiền kiểm hay hậu kiểm phải được quy định rõ trong Kế hoạch ĐTMS. Trong quá trình thực hiện dự án, Ngân hàng theo dõi và đánh giá lại rủi ro và các biện pháp giảm thiểu rủi ro. Nếu thấy cần thiết và thích hợp, Ngân hàng có thể yêu cầu Bên vay điều chỉnh những yêu cầu về tiền kiểm và/hoặc hậu kiểm trong Kế hoạch ĐTMS.

Đánh giá đấu thầu độc lập

- 3.9 Đánh giá đấu thầu độc lập là kiểm toán đấu thầu được thực hiện bởi bên thứ ba độc lập do Ngân hàng chỉ định khi Ngân hàng xác định cần thực hiện việc đánh giá này dựa trên đánh giá rủi ro của Ngân hàng. Bên vay phải phối hợp và cho phép bên thứ ba tiếp cận mọi thông tin cần thiết.

Gia tăng hỗ trợ thực hiện trực tiếp

- 3.10 Ngân hàng có thể đồng ý cung cấp cho Bên vay những hỗ trợ gia tăng trực tiếp để thực hiện đấu thầu khi Ngân hàng thấy rằng Bên vay/bên hưởng lợi, hoặc quốc gia thành viên, tùy từng trường hợp:
- đang có nhu cầu được hỗ trợ khẩn cấp bởi thảm họa do thiên nhiên hoặc con người gây ra hay do xung đột; hoặc
  - hạn chế về năng lực và kinh nghiệm do tình trạng yếu kém hoặc dễ bị tổn thương (bao gồm cả những quốc gia nhỏ).
- 3.11 Phạm vi và tính chất hỗ trợ được Ngân hàng xác định tùy từng trường hợp. Sự hỗ trợ này không phải là Ngân hàng thực hiện đấu thầu thay cho Bên vay, và việc triển khai dự án vẫn thuộc về trách nhiệm của Bên vay.

**Công ty và cá nhân**

- 3.12 Sự tham gia và thực hiện hiệu quả của những công ty và cá nhân chất lượng cao là rất quan trọng để có được sự cạnh tranh hiệu quả và giá trị đồng tiền đầu tư trong toàn bộ quy trình đấu thầu.
- 3.13 Các công ty và cá nhân tham gia đấu thầu trong những dự án đầu tư của Ngân hàng có trách nhiệm tuân thủ tất cả những yêu cầu trong Tài liệu đấu thầu và hợp đồng mà họ ký với Bên vay.

**Mâu thuẫn lợi ích**

- 3.14 Ngân hàng yêu cầu các công ty và cá nhân tham gia đấu thầu trong dự án đầu tư của Ngân hàng không được có mâu thuẫn lợi ích.

**Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn**

- 3.15 Một công ty được coi là có mâu thuẫn lợi ích nếu công ty đó:
- đang cung cấp Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn bắt nguồn từ hoặc liên quan trực tiếp đến Dịch vụ tư vấn chuẩn bị hoặc thực hiện một dự án mà công ty đó đã cung cấp hoặc được cung cấp bởi bất kỳ một công ty liên kết đang nắm quyền hay nằm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc cùng nằm dưới sự kiểm soát chung của công ty đó. Điều khoản này không áp dụng cho trường hợp các công ty (Tư vấn, nhà thầu, hoặc nhà cung ứng) đang cùng thực hiện các nghĩa vụ của nhà thầu trong một hợp đồng chìa khóa trao tay hoặc hợp đồng thiết kế và xây dựng;
  - các nhân sự thuộc công ty đó có quan hệ kinh doanh hoặc gia đình gần gũi với cán bộ chuyên môn của Bên vay, hoặc của cơ quan thực hiện dự án, hoặc một bên tiếp nhận một phần vốn tài trợ của Ngân hàng, hoặc bất kỳ bên nào khác đại diện hoặc thực hiện vai trò của Bên vay mà người đó:

- (i) trực tiếp hoặc gián tiếp tham gia soạn thảo Tài liệu đấu thầu hoặc thông số kỹ thuật của hợp đồng, và/hoặc quá trình đánh giá cho hợp đồng đó;
  - (ii) tham gia thực hiện hoặc giám sát hợp đồng, trừ khi sự mâu thuẫn phát sinh từ những mối quan hệ nói trên đã được giải quyết ổn thỏa theo cách mà Ngân hàng chấp thuận trong suốt quá trình đấu thầu và thực hiện hợp đồng; hoặc
- c. không tuân thủ bất kỳ một quy định nào khác về mâu thuẫn lợi ích ghi trong mẫu Tài liệu đấu thầu của Ngân hàng áp dụng cho một quy trình đấu thầu cụ thể.

**Dịch vụ tư vấn**

**3.16 Ngân hàng yêu cầu Tư vấn:**

- a. cung cấp ý kiến tư vấn chuyên nghiệp, khách quan và công bằng;
- b. luôn luôn đặt lợi ích của bên thuê (Bên vay) lên hàng đầu mà không suy tính đến các công việc khác có thể nhận trong tương lai; và
- c. khi thực hiện dịch vụ tư vấn phải tránh mâu thuẫn với các công việc khác và với những lợi ích riêng của công ty tư vấn.

**3.17 Tư vấn không được thuê cho bất kỳ công việc nào mâu thuẫn với những nghĩa vụ trước đây hoặc hiện tại đối với các khách hàng khác, hoặc bất kỳ công việc nào khác có thể đặt tư vấn vào tình huống không thể thực hiện nhiệm vụ hiện tại vì lợi ích tốt nhất cho bên thuê (Bên vay). Ngoài quy định chung nói trên, Tư vấn sẽ không được thuê trong các tình huống sau đây:**

- a. một công ty đã được Bên vay thuê cung cấp Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn cho một dự án (hoặc bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nắm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc cùng nắm dưới sự kiểm soát chung của công ty đó) sẽ không đủ tư cách để cung cấp Dịch vụ tư vấn phát sinh từ hoặc liên quan trực tiếp đến Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn đó. Điều khoản này không áp dụng cho trường hợp các công ty (Tư vấn, nhà thầu, hoặc nhà cung ứng) đang cùng thực hiện các nghĩa vụ của nhà thầu trong một hợp đồng chìa khóa trao tay hoặc hợp đồng thiết kế và xây dựng;
- b. một công ty đã được Bên vay thuê cung cấp Dịch vụ tư vấn chuẩn bị hoặc thực hiện dự án (hoặc bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nắm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc cùng nắm dưới sự kiểm soát chung của công ty đó) sẽ không đủ tư cách để cung cấp Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn phát sinh từ hoặc liên quan trực tiếp đến Dịch vụ tư vấn đó. Điều khoản này không áp dụng cho trường hợp cho các công ty (Tư vấn, nhà thầu, hoặc nhà cung ứng) đang cùng thực hiện các nghĩa vụ của nhà thầu trong một hợp đồng chìa khóa trao tay hoặc hợp đồng thiết kế và xây dựng;
- c. một công ty tư vấn (bao gồm nhân sự và tư vấn phụ của công ty đó) cũng như bất kỳ công ty liên kết nào (đang nắm quyền hoặc cùng nắm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc cùng nắm dưới sự kiểm soát chung của công ty đó), sẽ không được thuê để làm các công việc mà bản chất của công việc đó có mâu thuẫn với công việc khác của công ty tư vấn đó;
- d. một công ty tư vấn (bao gồm các chuyên gia, nhân sự và tư vấn phụ của công ty đó) có quan hệ kinh doanh hoặc gia đình gần gũi với cán bộ chuyên môn của Bên vay, hoặc cơ quan thực hiện dự án, hoặc của bên tiếp nhận một phần tài trợ của Ngân

hàng, hoặc bất kỳ bên nào khác đại diện hoặc thực hiện vai trò của Bên vay, mà người đó có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp trong bất kỳ giai đoạn nào của:

- (i) quá trình soạn thảo điều khoản tham chiếu cho nhiệm vụ của tư vấn;
- (ii) quá trình tuyển chọn tư vấn cho hợp đồng; hoặc
- (iii) quá trình giám sát hợp đồng tư vấn, có thể không được trao hợp đồng, trừ khi những mâu thuẫn phát sinh từ những mối quan hệ nói trên đã được giải quyết thỏa đáng theo cách mà Ngân hàng chấp thuận trong suốt quá trình tuyển chọn và thực hiện hợp đồng.

### **Lợi thế cạnh tranh không công bằng**

3.18 Để đảm bảo tính công bằng và minh bạch trong quá trình tuyển chọn, Tư vấn hoặc các bên liên kết của Tư vấn đang cạnh tranh cho một công việc cụ thể không được phép khai thác lợi thế cạnh tranh xuất phát từ việc đã cung cấp Dịch vụ tư vấn có liên quan đến công việc đó. Để đảm bảo điều này, khi phát hành yêu cầu mời nộp đề xuất, Bên vay phải cung cấp cho tất cả các Tư vấn trong danh sách ngăn mọi thông tin có khả năng tạo ra lợi thế cạnh tranh cho một Tư vấn nào đó.

### **Mỗi Nhà thầu/Tư vấn một HSDT/HSDX**

#### **Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn**

3.19 Mỗi công ty không được phép nộp nhiều hơn một HSDT/HSDX dù với tư cách là một công ty độc lập hay là một thành viên liên danh trong một HSDT/HSDX khác, trừ trường hợp cho phép nộp HSDT/HSDX thay thế. Việc nộp hoặc tham gia nhiều hơn một HSDT/HSDX sẽ dẫn tới tất cả các HSDT/HSDX có sự tham gia của công ty đó đều bị loại. Quy chế này không hạn chế một công ty tham gia nhiều hơn một HSDT/HSDX với tư cách là nhà thầu phụ. Tuy nhiên, đối với một số loại hình đấu thầu, sự tham gia của một Nhà thầu với tư cách là nhà thầu phụ trong một HSDT/HSDX khác có thể được phép theo quy định tại Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng áp dụng đối với những loại hình đấu thầu đó.

#### **Dịch vụ tư vấn**

3.20 Một công ty Tư vấn không được phép nộp nhiều hơn một đề xuất dù với tư cách là một công ty tư vấn độc lập hay là một thành viên liên danh trong một HSDX khác. Nếu một công ty Tư vấn, kể cả là thành viên liên danh, nộp hoặc tham gia nhiều hơn một HSDX, thì tất cả các HSDX đó sẽ bị loại. Tuy nhiên, quy định này không hạn chế một công ty với tư cách là tư vấn phụ, hoặc một cá nhân với tư cách thành viên của nhóm tư vấn tham gia nhiều hơn một HSDX, nếu trường hợp đó có cơ sở hợp lý và được chấp nhận trong Hồ sơ mời nộp đề xuất.

### **Tư cách hợp lệ**

- 3.21 Ngân hàng cho phép các công ty và cá nhân hợp lệ từ tất cả các quốc gia tham gia chào Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn cho các dự án do Ngân hàng tài trợ.
- 3.22 Trong bất kỳ hoạt động đấu thầu nào được Ngân hàng tài trợ toàn bộ hoặc một phần, Bên vay không được từ chối sự tham gia của bất kỳ Nhà thầu/Tư vấn nào vì những lý do không liên quan đến:

- a. khả năng và nguồn lực để thực hiện hợp đồng thành công; hoặc
  - b. các trường hợp mâu thuẫn lợi ích nêu trong các Đoạn 3.14 – 3.17 (Mâu thuẫn lợi ích).
- 3.23 Các trường hợp ngoại lệ đối với Đoạn 3.21 và 3.22:
- a. Các công ty hoặc cá nhân từ một quốc gia hoặc hàng hóa sản xuất tại một quốc gia có thể bị từ chối nếu:
    - (i) do luật pháp hay quy định chính thức mà quốc gia Bên vay cấm các quan hệ thương mại với quốc gia đó, với điều kiện Ngân hàng đồng ý rằng việc loại trừ đó không ngăn cản cạnh tranh hiệu quả để cung cấp Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn hoặc để đấu thầu Dịch vụ tư vấn. Khi đấu thầu được thực hiện xuyên biên giới pháp lý (hơn một quốc gia tham gia đấu thầu), một công ty hay cá nhân bị từ chối do lý do này bởi một quốc gia có thể bị từ chối tham gia hoạt động đấu thầu đó tại các quốc gia liên quan khác nếu có sự chấp thuận của Ngân hàng và tất cả các Bên vay có liên quan tới hoạt động đấu thầu đó; hoặc
    - (ii) để tuân thủ một quyết định mà Hội đồng Bảo an Liên Hợp Quốc đưa ra theo Chương VII của Hiến chương Liên Hợp Quốc, quốc gia Bên vay cấm nhập khẩu hàng hóa từ hoặc thực hiện thanh toán cho một quốc gia, cá nhân hay chủ thể nào đó. Khi quốc gia Bên vay cấm thanh toán cho một công ty hay một hàng hóa cụ thể vì lý do tuân thủ này, công ty đó có thể bị loại.
  - b. Các doanh nghiệp hoặc tổ chức thuộc sở hữu nhà nước (SOE) tại quốc gia Bên vay có thể đủ tư cách hợp lệ tham gia đấu thầu và được trao hợp đồng tại quốc gia Bên vay nếu doanh nghiệp/tổ chức đó chứng minh, theo cách thức mà Ngân hàng chấp thuận, rằng họ:
    - (i) tự chủ về mặt pháp lý và tài chính;
    - (ii) hoạt động theo luật thương mại; và
    - (iii) không chịu sự giám sát của cơ quan ký hợp đồng với họ.
  - c. Ngoài quy định tại Đoạn 3.23 b., khi Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn được cung cấp bởi các doanh nghiệp, trường đại học, trung tâm nghiên cứu hay tổ chức thuộc sở hữu nhà nước có tính chất duy nhất và đặc biệt do thiếu các tổ chức tư nhân có thể thay thế trong lĩnh vực đó, hoặc do hệ quả của khung quy định pháp lý, hoặc bởi sự tham gia của họ có ý nghĩa quyết định đối với việc thực hiện dự án, Ngân hàng có thể chấp thuận việc ký hợp đồng với các tổ chức này tùy theo từng trường hợp;
  - d. Tùy từng trường hợp, Ngân hàng có thể chấp thuận việc thuê cán bộ chính phủ và công chức của quốc gia Bên vay cho những hợp đồng tư vấn tại quốc gia Bên vay với tư cách là tư vấn cá nhân hay thành viên của nhóm chuyên gia do công ty tư vấn đề xuất, chỉ khi:
    - (i) dịch vụ của cán bộ chính phủ hay công chức đó tại quốc gia Bên vay mang tính chất duy nhất và đặc biệt hoặc sự tham gia của họ có ý nghĩa quyết định đối với việc thực hiện dự án;
    - (ii) việc thuê tuyển không gây ra mâu thuẫn lợi ích; và

- (iii) việc thuê tuyển không mâu thuẫn với bất kỳ điều luật, quy định hay chính sách nào của Bên vay.
- e. Một công ty hay cá nhân bị Ngân hàng tuyên bố không đủ tư cách hợp lệ, bị xử phạt theo Hướng dẫn Phòng chống tham nhũng của Ngân hàng, và theo các chính sách và thủ tục xử phạt có hiệu lực quy định tại Khung chế tài xử phạt của Nhóm Ngân hàng Thế giới. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục IV - Gian lận và Tham nhũng;
- f. Nếu Bên vay yêu cầu, Ngân hàng có thể chấp thuận đối với các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất quy định một công ty hay cá nhân đang bị cấm không được trao hợp đồng bởi một cơ quan luật pháp hoặc quản lý tại quốc gia Bên vay và theo những điều luật có liên quan của quốc gia Bên vay đó, thì công ty hay cá nhân đó không đủ tư cách hợp lệ để được trao hợp đồng do Ngân hàng tài trợ, với điều kiện Ngân hàng kết luận việc cấm đó liên quan tới gian lận và tham nhũng và tuân thủ các thủ tục pháp lý hoặc hành chính cho phép công ty hoặc cá nhân đó hưởng một thủ tục tố tụng hợp pháp.

### **Không tuân thủ**

- 3.24 Nếu Ngân hàng xác định Bên vay không tuân thủ những yêu cầu về đấu thầu quy định trong Thỏa thuận pháp lý thì ngoài những biện pháp ghi trong Thỏa thuận pháp lý, Ngân hàng có thể thực hiện những hành động thích đáng khác, bao gồm cả tuyên bố đấu thầu mua sắm sai quy định (ví dụ như do không giải quyết các khiếu nại theo đúng những yêu cầu được áp dụng).
- 3.25 Ngay cả khi hợp đồng đã được trao dựa trên thư không phản đối của Ngân hàng, Ngân hàng vẫn có thể thực hiện những hành động thích đáng và những biện pháp khắc phục, bất kể dự án đã đóng hay chưa, nếu Ngân hàng kết luận rằng thư không phản đối hay thông báo giải quyết đạt yêu cầu được phát hành dựa trên những thông tin không đầy đủ, thiếu chính xác, hoặc gây sai lệch do Bên vay cung cấp, hoặc các điều kiện và điều khoản hợp đồng đã được sửa đổi đáng kể mà không có ý kiến không phản đối của Ngân hàng.

### **Khiếu nại liên quan đến đấu thầu**

- 3.26 Khiếu nại liên quan đến đấu thầu (khiếu nại) phải được gửi đến Bên vay kịp thời, vào giai đoạn hợp lý của quy trình đấu thầu, đồng thời khi nhận được, Bên vay phải xử lý một cách nhanh chóng và công bằng. Sự kịp thời trong việc nộp và giải quyết khiếu nại có ý nghĩa quan trọng nhằm tránh gây chậm trễ và gián đoạn không đáng có cho dự án mà hoạt động đấu thầu đang được thực hiện.
- 3.27 Tất cả các khiếu nại phải được Bên vay lưu giữ trong hệ thống theo dõi và giám sát thích hợp theo thỏa thuận giữa Ngân hàng với Bên vay.
- 3.28 Các khiếu nại phát sinh liên quan tới hợp đồng phải sử dụng Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng được quản lý và giải quyết theo Phụ lục III - Khiếu nại liên quan đến đấu thầu. Những hợp đồng mà Bên vay phải sử dụng Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng được quy định trong Kế hoạch ĐTMS của dự án.
- 3.29 Khi Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng được yêu cầu sử dụng thì Thời hạn tạm hoãn sẽ được áp dụng trừ khi có quy định khác theo Đoạn 5.80.



- 3.30 Các khiếu nại, ngoài những trường hợp quy định trong Phụ lục III - Khiếu nại liên quan đến đấu thầu, sẽ được Bên vay xử lý theo các nguyên tắc và thủ tục xem xét khiếu nại đang được áp dụng và được Ngân hàng chấp thuận.
- 3.31 Khiếu nại liên quan đến hành vi gian lận hoặc tham nhũng có thể cần tới biện pháp xử lý đặc biệt. Bên vay và Ngân hàng sẽ trao đổi để xác định các hành động cần thiết khác.

### **Gian lận và Tham nhũng**

- 3.32 Ngân hàng yêu cầu áp dụng và tuân thủ Hướng dẫn Phòng chống tham nhũng của Ngân hàng bao gồm và không giới hạn quyền xử phạt, điều tra và kiểm toán của Ngân hàng. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục IV - Gian lận và Tham nhũng.



# PHẦN IV. CHIẾN LƯỢC ĐẤU THẦU MUA SẮM CHO DỰ ÁN PHÁT TRIỂN VÀ KẾ HOẠCH ĐẤU THẦU MUA SẮM

## Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển

- 4.1 Ngân hàng yêu cầu Bên vay xây dựng một Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển (Chiến lược ĐTMS) cho mỗi dự án đầu tư. Chiến lược ĐTMS phải nêu rõ hoạt động đấu thầu sẽ hỗ trợ các mục tiêu phát triển của dự án và mang lại giá trị đồng tiền đầu tư tốt nhất theo phương thức tiếp cận dựa vào rủi ro như thế nào. Tài liệu sẽ giải thích đầy đủ các phương thức tuyển chọn trong Kế hoạch ĐTMS. Mức độ chi tiết và phân tích trong Chiến lược ĐTMS phải phù hợp với mức độ rủi ro, giá trị và tính chất phức tạp của hoạt động đấu thầu trong dự án. Kế hoạch ĐTMS ban đầu thường đề xuất các hoạt động thực hiện trong vòng ít nhất mười tám (18) tháng đầu tiên của dự án.
- 4.2 Bên vay chuẩn bị Chiến lược ĐTMS và Kế hoạch ĐTMS trong quá trình chuẩn bị dự án. Ngân hàng xem xét Chiến lược ĐTMS và chấp thuận Kế hoạch ĐTMS trước khi hoàn thành đàm phán khoản vay. Kế hoạch ĐTMS được Ngân hàng chấp thuận trong quá trình đàm phán khoản vay là tài liệu được dẫn chiếu trong Thỏa thuận pháp lý, do đó, có tính pháp lý ràng buộc đối với Bên vay. Bên vay phải nộp các bản Kế hoạch ĐTMS cập nhật cho Ngân hàng xem xét và chấp thuận. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục V - Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển.
- 4.3 Bên vay có thể chuẩn bị một Chiến lược ĐTMS tổng quan rút gọn trong trường hợp cần có sự hỗ trợ khẩn cấp do thảm họa thiên nhiên hay con người gây ra hoặc do những xung đột mà Ngân hàng ghi nhận, với điều kiện các thủ tục đấu thầu rút gọn trong Chiến lược ĐTMS nhất quán với những nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng.

## Kế hoạch đấu thầu mua sắm

- 4.4 Kế hoạch ĐTMS và các bản cập nhật phải có những thông tin sau:
  - a. Thông tin mô tả ngắn gọn về hoạt động/hợp đồng;
  - b. Phương thức tuyển chọn được áp dụng;
  - c. Dự toán chi phí;
  - d. Kế hoạch thời gian thực hiện;
  - e. Yêu cầu xem xét của Ngân hàng; và
  - f. Các thông tin đấu thầu khác có liên quan.
- 4.5 Trong trường hợp tình trạng khẩn cấp, Kế hoạch ĐTMS rút gọn có thể được hoàn thiện trong giai đoạn thực hiện.



# PHẦN V. CÁC ĐIỀU KHOẢN ĐẦU THẦU

## Ký hợp đồng trước và Tài trợ hồi tố

- 5.1 Bên vay có thể muốn thực hiện quy trình đấu thầu trước khi ký Thỏa thuận pháp lý. Trong trường hợp đó, nếu cuối cùng hợp đồng vẫn hợp lệ để sử dụng vốn tài trợ dự án đầu tư của Ngân hàng, thì các thủ tục đấu thầu, bao gồm cả quảng cáo, phải tuân thủ Phần I, II và III của Quy chế này. Bên vay tự chịu mọi rủi ro thực hiện đấu thầu trước, và mọi sự đồng ý của Ngân hàng cho các thủ tục, hồ sơ tài liệu hoặc đề xuất trao hợp đồng của Bên vay không có nghĩa là Ngân hàng cam kết cấp vốn vay cho dự án đó.
- 5.2 Nếu hợp đồng được ký trước, Ngân hàng sẽ hoàn trả cho các khoản thanh toán mà Bên vay đã thực hiện theo hợp đồng đó trước khi ký Thỏa thuận pháp lý dưới hình thức tài trợ hồi tố, và chỉ được phép nằm trong các giới hạn đã quy định ở Thỏa thuận pháp lý.

## Thủ tục đấu thầu trong nước

- 5.3 Khi tiếp cận thị trường trong nước, nếu được chấp thuận trong Kế hoạch ĐTMS, Bên vay có thể sử dụng các thủ tục đấu thầu trong nước.
- 5.4 Những yêu cầu đối với đấu thầu cạnh tranh rộng rãi trong nước bao gồm:
  - a. Quảng cáo công khai về cơ hội đấu thầu trên toàn quốc;
  - b. Đấu thầu được mở ra cho tất cả các công ty có đủ tư cách hợp lệ đến từ bất kỳ quốc gia nào;
  - c. Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất quy định rõ Nhà thầu khi nộp HSDT/HSDX phải đưa ra một văn bản chấp thuận có chữ ký hợp lệ tại thời điểm nộp thầu (nếu được trao thầu, văn bản này sẽ là một phần của hợp đồng), trong đó xác nhận việc áp dụng và tuân thủ Hướng dẫn Phòng chống tham nhũng của Ngân hàng, bao gồm và không giới hạn các quyền xử phạt, điều tra và kiểm toán của Ngân hàng;
  - d. Tài liệu hợp đồng có sự phân chia hợp lý về trách nhiệm, rủi ro và nghĩa vụ pháp lý;
  - e. Công bố thông tin trao hợp đồng;
  - f. Các quyền của Ngân hàng được xem xét các hồ sơ tài liệu và hoạt động đấu thầu;
  - g. Cơ chế khiếu nại hiệu quả; và
  - h. Lưu trữ hồ sơ của quy trình đấu thầu.
- 5.5 Những thủ tục đấu thầu trong nước khác (ngoài đấu thầu cạnh tranh rộng rãi trong nước) có thể được Bên vay áp dụng (như đấu thầu cạnh tranh hạn chế, yêu cầu nộp hồ sơ chào giá/chào hàng cạnh tranh, chỉ định thầu). Những thủ tục này phải nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng và đảm bảo rằng Hướng dẫn phòng chống tham nhũng, Khung chế tài xử phạt của Ngân hàng và những biện pháp khắc phục trong hợp đồng được quy định tại Thỏa thuận pháp lý được áp dụng.
- 5.6 Trong mọi trường hợp, các thủ tục đấu thầu trong nước được sử dụng phải chú ý tới các khía cạnh chất lượng một cách thỏa đáng.

### **Nhu cầu được hỗ trợ khẩn cấp và những hạn chế về năng lực**

- 5.7 Ngân hàng có thể chấp thuận sử dụng quy trình đấu thầu trong nước của Bên vay dựa trên những điều khoản liên quan phù hợp theo Quy chế này trong trường hợp Bên vay/bên hưởng lợi hoặc, nếu thích hợp, quốc gia thành viên, được Ngân hàng cho là:
- đang có nhu cầu được hỗ trợ khẩn cấp bởi thảm họa do thiên nhiên hoặc con người gây ra, hay do xung đột (tình trạng khẩn cấp); hoặc
  - có những hạn chế về năng lực và kinh nghiệm do tình trạng yếu kém hoặc dễ bị tổn thương (bao gồm cả những quốc gia nhỏ).

### **Hệ thống đấu thầu điện tử**

- 5.8 Bên vay có thể sử dụng hệ thống đấu thầu điện tử (e-Procurement) cho các giai đoạn trong quy trình đấu thầu, bao gồm: phát hành Tài liệu đấu thầu và các phụ lục, nhận Hồ sơ dự sơ tuyển/Hồ sơ chào giá/HSDT/HSDX, và thực hiện những bước liên quan khác với điều kiện Ngân hàng hài lòng với sự phù hợp của hệ thống đó, bao gồm khả năng truy cập, tính an toàn và liêm chính, tính bảo mật và những tính năng theo dõi kiểm tra.

### **Công cụ lập kế hoạch và theo dõi đấu thầu**

- 5.9 Trừ khi có thỏa thuận khác với Ngân hàng trong Thỏa thuận pháp lý, Bên vay phải sử dụng công cụ lập kế hoạch và theo dõi đấu thầu trực tuyến của Ngân hàng để chuẩn bị, thông qua và cập nhật Kế hoạch ĐTMS cũng như tiến hành mọi trao đổi liên quan đến đấu thầu trong các dự án đầu tư.

### **Các tài sản đi thuê**

- 5.10 Việc thuê tài sản có thể phù hợp khi mang lại lợi ích kinh tế và/hoặc hoạt động cho Bên vay (ví dụ như chi phí vốn thấp hơn, lợi ích về thuế, các tài sản sử dụng tạm thời, giảm bớt rủi ro lỗi thời). Bên vay có thể đi thuê nếu đã thống nhất với Ngân hàng và ghi trong Kế hoạch ĐTMS. Những biện pháp giảm thiểu rủi ro phù hợp cũng phải có sự chấp thuận của Ngân hàng.

### **Đấu thầu mua sắm Hàng hóa đã qua sử dụng**

- 5.11 Nếu được Ngân hàng chấp thuận và nêu trong Kế hoạch ĐTMS, Bên vay có thể đấu thầu mua sắm Hàng hóa đã qua sử dụng nếu việc đó mang lại biện pháp kinh tế và hiệu quả để đạt được những mục tiêu phát triển của dự án. Bên vay phải áp dụng những yêu cầu sau:
- Các biện pháp giảm thiểu rủi ro cần thiết phải được thể hiện trong Chiến lược ĐTMS;
  - Đấu thầu mua sắm Hàng hóa đã qua sử dụng không được kết hợp với đấu thầu mua sắm Hàng hóa mới;
  - Yêu cầu/tiêu chuẩn kỹ thuật phải mô tả những đặc điểm tối thiểu của các Hàng hóa đã qua sử dụng, bao gồm thời gian đã sử dụng và hiện trạng; và
  - Những điều khoản bảo hành thích hợp phải được quy định rõ.

### **Đấu thầu bền vững**

5.12 Nếu được Ngân hàng chấp thuận, Bên vay có thể đưa thêm những yêu cầu về tính bền vững vào quy trình đấu thầu, bao gồm những yêu cầu về chính sách đấu thầu bền vững của Bên vay với điều kiện các yêu cầu đó được áp dụng nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục VII - Đấu thầu bền vững.

### **Sáng kiến cải tiến kỹ thuật**

5.13 Sáng kiến cải tiến kỹ thuật (Value Engineering) là một phương thức tiếp cận theo hệ thống và có tổ chức nhằm cung cấp những chức năng cần thiết trong một dự án với chi phí tốt nhất. Sáng kiến cải tiến kỹ thuật hướng tới giảm thời gian hoặc thay thế vật liệu, phương pháp, hay đưa ra những phương án thay thế ít tốn kém hơn, mà không phải bỏ đi những tính năng, tuổi thọ hay mức độ tin cậy cần thiết. Sáng kiến cải tiến kỹ thuật thường giúp nâng cao kết quả hoạt động, mức độ tin cậy, chất lượng, độ an toàn, độ bền, hiệu quả hoặc những đặc tính mong muốn khác. Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất có thể cho phép áp dụng sáng kiến cải tiến kỹ thuật. Cơ chế áp dụng sáng kiến cải tiến kỹ thuật trong quá trình thực hiện hợp đồng phải được quy định chi tiết trong tài liệu hợp đồng.

### **Ngôn ngữ**

5.14 Đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế, tất cả các Tài liệu đấu thầu phải được viết bằng tiếng Anh, Pháp hoặc Tây Ban Nha tùy Bên vay lựa chọn. Bên vay cũng có thể phát hành bản dịch của những tài liệu này bằng ngôn ngữ khác, nên là ngôn ngữ quốc gia. Ngôn ngữ quốc gia có thể là:

- a. Ngôn ngữ quốc gia của Bên vay; hoặc
- b. Ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi trên toàn quốc tại quốc gia Bên vay cho các giao dịch thương mại và Ngân hàng chấp thuận ngôn ngữ đó được sử dụng.

5.15 Bên vay phải chịu toàn bộ trách nhiệm về việc dịch thuật chính xác các tài liệu sang ngôn ngữ quốc gia. Trong trường hợp có sự khác biệt thì tài liệu bằng tiếng Anh, tiếng Pháp hay tiếng Tây Ban Nha sẽ có giá trị chi phối. Nếu Tài liệu đấu thầu được phát hành bằng hai ngôn ngữ, Nhà thầu/Tư vấn có thể nộp Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSDX của họ bằng một trong hai ngôn ngữ đó.

5.16 Đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế thuộc diện tiền kiểm, Bên vay có trách nhiệm cung cấp cho Ngân hàng một bản dịch chính xác báo cáo đánh giá Sơ tuyển/danh sách ngắn/HSDT/HSDX, dự thảo hợp đồng và bản sao có chứng thực của hợp đồng sang ngôn ngữ quốc tế được quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất, là tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha. Bên vay cũng phải cung cấp cho Ngân hàng một bản dịch chính xác của tất cả các tài liệu sửa đổi liên quan đến hợp đồng đó.

5.17 Đối với đấu thầu trong nước, Tài liệu đấu thầu có thể sử dụng ngôn ngữ quốc gia. Khi Tài liệu đấu thầu sử dụng ngôn ngữ quốc gia, Ngân hàng có thể yêu cầu Bên vay cung cấp một bản dịch chính xác sang tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha để Ngân hàng xem xét.

5.18 Hợp đồng ký với Nhà thầu/Tư vấn trúng thầu phải được lập bằng ngôn ngữ của HSDT/HSDX đã nộp, và đó sẽ là ngôn ngữ chi phối mối quan hệ hợp đồng giữa Bên vay và Nhà thầu/Tư vấn trúng thầu. Hợp đồng không được ký bằng nhiều hơn một ngôn ngữ.

### **Thông tin bảo mật**

5.19 Với điều kiện không ảnh hưởng đến nguyên tắc minh bạch và những nghĩa vụ khác theo Quy chế Đấu thầu mua sắm, đặc biệt là các nghĩa vụ liên quan đến công bố Thông báo trao hợp đồng và làm rõ cho các Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu, Bên vay không được tiết lộ thông tin mà các Nhà thầu/Tư vấn cung cấp trong Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSDX của họ được ghi rõ là bảo mật, có thể bao gồm thông tin về sở hữu độc quyền, bí mật thương mại và những thông tin thương mại hoặc tài chính nhạy cảm khác.

### **Tiết lộ thông tin đánh giá**

5.20 Bên vay phải xử lý các thông tin liên quan tới việc kiểm tra, làm rõ và đánh giá Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSDX để tránh tiết lộ nội dung của các hồ sơ đó với những Nhà thầu/Tư vấn khác tham gia quá trình tuyển chọn, hoặc bên nào khác không được quyền tiếp cận những thông tin đó cho tới khi Bên vay thông báo kết quả đánh giá Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSDX theo đúng quy trình ghi trong Tài liệu đấu thầu được áp dụng.

### **Trao đổi**

5.21 Trao đổi giữa Bên vay và Nhà thầu/Tư vấn trong các giai đoạn khác nhau của quy trình đấu thầu phải được thực hiện bằng văn bản có bằng chứng là đã nhận được. Bên vay phải lưu giữ bằng văn bản biên bản của các cuộc họp như tiếp xúc thị trường sớm, đối thoại cạnh tranh và các cuộc gặp gỡ nhằm thăm dò/làm rõ.

### **Thông báo cơ hội đấu thầu**

5.22 Thông báo kịp thời về các cơ hội đấu thầu là cần thiết trong đấu thầu cạnh tranh. Tất cả các hoạt động đấu thầu do Ngân hàng Thế giới tài trợ dự kiến là đấu thầu cạnh tranh quốc tế rộng rãi (trừ trường hợp các hoạt động liên quan tới chương trình nhập khẩu) phải được ghi trong Thông báo đấu thầu chung (GPN). Bên vay phải chuẩn bị và gửi tới Ngân hàng một Thông báo đấu thầu chung trước khi bắt đầu bất cứ hoạt động đấu thầu nào của dự án. Ngân hàng sẽ thu xếp đăng tải Thông báo đấu thầu chung đó trên trang web Kinh doanh Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDB Online) và trang web của Ngân hàng. Thông báo đấu thầu chung bao gồm các thông tin như sau:

- a. Tên của Bên vay (hoặc Bên vay dự kiến);
- b. Mục đích và số tiền tài trợ;
- c. Phạm vi đấu thầu phản ánh trong Kế hoạch ĐTMS;
- d. Đầu mối liên lạc của Bên vay;
- e. Địa chỉ trang web truy cập miễn phí sẽ đăng tải Thông báo đấu thầu cụ thể sau này, nếu có; và
- f. Thông tin về thời gian kế hoạch dự kiến cho các cơ hội đấu thầu cụ thể, nếu có.

5.23 Bên vay phải quảng cáo Thông báo đấu thầu cụ thể (SPN):

- a. Trên trang web truy cập miễn phí của Bên vay, nếu có;
- b. Trên ít nhất một tờ báo được phát hành toàn quốc tại quốc gia Bên vay; và
- c. Trên công báo.



5.24 Đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế rộng rãi:

- a. Bên vay cũng phải đăng Thông báo đấu thầu cụ thể trên trang UNDB online và nếu có thể, trên một tờ báo quốc tế được phát hành rộng rãi; và
- b. Đồng thời, Ngân hàng thu xếp đăng Thông báo đấu thầu cụ thể đó trên trang web của Ngân hàng.

### **Mẫu tài liệu đấu thầu**

5.25 Đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế, Bên vay phải sử dụng Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng (SPD), có tại trang web của Ngân hàng [www.worldbank.org/procurement/standarddocuments](http://www.worldbank.org/procurement/standarddocuments). Đối với đấu thầu cạnh tranh trong nước, Bên vay có thể sử dụng Tài liệu đấu thầu trong nước với sự chấp thuận của Ngân hàng.

### **Tiêu chuẩn và thông số kỹ thuật**

5.26 Các tiêu chuẩn và thông số kỹ thuật trong Tài liệu đấu thầu được áp dụng phải khuyến khích sự cạnh tranh nhiều nhất có thể trong khi vẫn đảm bảo kết quả thực hiện hoặc những yêu cầu khác cho hoạt động đấu thầu. Trong phạm vi có thể, đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế, Bên vay phải quy định rõ những tiêu chuẩn quốc tế được chấp nhận mà thiết bị, vật tư hay tay nghề lao động phải tuân thủ. Khi những tiêu chuẩn quốc tế đó không tồn tại hoặc không phù hợp, có thể quy định các tiêu chuẩn trong nước. Trong mọi trường hợp, Tài liệu đấu thầu phải nêu rõ thiết bị, vật tư hay tay nghề lao động đáp ứng những tiêu chuẩn khác tối thiểu tương đương với những tiêu chuẩn đã quy định cũng sẽ được chấp nhận.

### **Sử dụng tên thương hiệu**

5.27 Thông số kỹ thuật phải dựa trên những đặc tính kỹ thuật và/hoặc yêu cầu tính năng hoạt động. Bên vay phải tránh đề cập đến tên thương hiệu, số ca-ta-lô hoặc các thông tin cụ thể tương tự. Nếu cần phải nêu tên thương hiệu hoặc số ca-ta-lô của một nhà sản xuất cụ thể để làm rõ một thông số chưa hoàn chỉnh khác thì Bên vay phải sử dụng thêm cụm từ “hoặc tương đương” ở sau tên thương hiệu hoặc số ca-ta-lô được trích dẫn để cho phép chấp nhận bản chào Hàng hóa có đặc tính hoặc tính năng hoạt động tương tự tối thiểu tương đương với các thông số đã quy định.

### **Hình thức và thỏa thuận Hợp đồng**

5.28 Việc lựa chọn hình thức và thỏa thuận hợp đồng phải tính đến bản chất, mức độ rủi ro và tính chất phức tạp của hoạt động đấu thầu cùng với giá trị đồng tiền đầu tư. Hình thức và thỏa thuận hợp đồng được áp dụng gồm có: hợp đồng trọn gói, hợp đồng chìa khóa trao tay, hợp đồng dựa trên kết quả thực hiện, hợp đồng theo đơn giá, hợp đồng theo thời gian, thỏa thuận khung, xây dựng – sở hữu – vận hành và xây dựng – vận hành – chuyển giao. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục VIII – Hình thức hợp đồng.

### **Điều kiện hợp đồng**

5.29 Các điều kiện của hợp đồng trong đấu thầu do Ngân hàng tài trợ phải có sự phân công hợp lý quyền và trách nhiệm, rủi ro và nghĩa vụ pháp lý, dựa trên một phân tích cụ thể xem bên nào ở vị trí tốt nhất để quản lý rủi ro, có cân nhắc tới chi phí và lợi ích của

việc phân bổ rủi ro. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục IX – Các điều kiện hợp đồng trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế. Tài liệu hợp đồng phải xác định rõ:

- a. Phạm vi công việc được thực hiện;
- b. Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn hay Dịch vụ tư vấn được cung cấp;
- c. Quyền lợi và nghĩa vụ của các bên ký kết hợp đồng; và
- d. Những điều kiện thích hợp khác.

### **Incoterm**

5.30 Trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế, Incoterm phải được sử dụng trong đấu thầu mua sắm Hàng hóa. Tài liệu đấu thầu phải quy định rõ phiên bản Incoterm được áp dụng.

### **Làm rõ Tài liệu đấu thầu**

5.31 Các Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng có thể gửi văn bản yêu cầu làm rõ Tài liệu đấu thầu do Bên vay phát hành. Trả lời của Bên vay cho một yêu cầu làm rõ không được tiết lộ những thông tin có thể gây ra lợi thế không công bằng. Toàn bộ các giải thích làm rõ và phụ lục của Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu/mời thầu/mời nộp đề xuất phải được viết bằng văn bản, và được gửi đồng thời cho từng bên đã nhận tài liệu gốc và tất cả các Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng có trong danh sách, trong một khoảng thời gian đủ để cho phép họ có hành động thích hợp.

5.32 Bất kỳ sửa đổi nào của Tài liệu đấu thầu đã phát hành phải được đưa thành một phụ lục ở dạng văn bản. Nếu cần, hạn nộp Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSDX có thể được gia hạn.

### **Bảo lãnh dự thầu/đề xuất**

#### **Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn**

5.33 Đối với đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn, Bên vay có thể yêu cầu nộp bảo lãnh dự thầu/đề xuất. Bảo lãnh phải ghi số tiền và theo mẫu được quy định trong hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và có hiệu lực trong một thời hạn hợp lý đủ để Bên vay thực hiện hành động nếu cần tịch thu bảo lãnh. Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh thường khoảng bốn (04) tuần sau khi hết hạn hiệu lực của HSDT/HSDX. Bảo lãnh dự thầu của Nhà thầu không trúng thầu phải được hoàn trả sau khi ký hợp đồng với Nhà thầu trúng thầu.

5.34 Bảo lãnh dự thầu/đề xuất được phát hành bởi một ngân hàng uy tín hoặc tổ chức tài chính phi ngân hàng (ví dụ như công ty bảo hiểm, trái phiếu hoặc bảo lãnh), đặt tại một quốc gia hợp lệ bất kỳ do Nhà thầu lựa chọn. Nếu Bảo lãnh dự thầu/đề xuất được phát hành bởi một tổ chức tài chính phi ngân hàng đặt ngoài quốc gia Bên vay và không có hiệu lực thi hành tại quốc gia Bên vay, tổ chức tài chính đó phải có một tổ chức tài chính đối tác tại quốc gia Bên vay để đảm bảo thực thi Bảo lãnh dự thầu/đề xuất. Nhà thầu phải được phép nộp Bảo lãnh dự thầu/đề xuất theo mẫu của ngân hàng phát hành bảo lãnh mà Nhà thầu đã chọn đặt tại một quốc gia hợp lệ bất kỳ.

5.35 Thay vì nộp Bảo lãnh dự thầu/đề xuất, Bên vay có thể yêu cầu Nhà thầu ký một bản Tuyên bố đảm bảo dự thầu/đề xuất, trong đó chấp nhận nếu rút lui hoặc điều chỉnh HSDT/HSDX trong thời hạn hiệu lực, hoặc nếu được đề xuất trao hợp đồng nhưng không ký hoặc không nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng trước thời hạn quy định trong

Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất thì Nhà thầu đó sẽ bị đình chỉ tư cách hợp lệ để nộp HSDT/HSDX cho những hợp đồng khác do bên mời thầu của gói thầu này thực hiện trong một thời hạn được quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất.

### **Thời hạn chuẩn bị và nộp HSDT/HSDX**

- 5.36 Thời gian để Nhà thầu chuẩn bị và nộp HSDT/HSDX được xác định có cân nhắc thỏa đáng đến hoàn cảnh cụ thể của dự án và tầm quan trọng, mức độ rủi ro và tính chất phức tạp của gói thầu. Thời hạn tối thiểu để chuẩn bị HSDT/HSDX là ba mươi (30) ngày làm việc đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế rộng rãi, trừ khi có thỏa thuận khác với Ngân hàng. Đối với những gói thầu phức tạp, Bên vay có thể tổ chức hội nghị tiền thầu để các Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng có thể gặp đại diện của Bên vay để được giải thích làm rõ. Bên vay nên cho phép các Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng tiếp cận địa điểm dự án một cách hợp lý.
- 5.37 Thời hạn và địa điểm nhận HSDT/HSDX phải được quy định trong Thông báo đấu thầu cụ thể và Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng có thể nộp HSDT/HSDX qua đường thư hay trực tiếp. Bên vay có thể sử dụng hệ thống điện tử theo quy định tại Đoạn 5.8.

### **Liên danh**

- 5.38 Các công ty tham gia đấu thầu trong những hợp đồng do Ngân hàng tài trợ có thể liên danh với các công ty trong nước và/hoặc nước ngoài khác để nâng cao năng lực và khả năng của họ. Một liên danh có thể lâu dài (không phụ thuộc vào từng gói thầu cụ thể) hoặc cho từng lần đấu thầu cụ thể. Mọi thành viên trong liên danh chịu trách nhiệm chung và riêng cho toàn bộ hợp đồng. Ngân hàng không chấp nhận điều kiện tham gia một quy trình đấu thầu yêu cầu bắt buộc phải liên danh hoặc liên kết dưới hình thức khác giữa các công ty.

### **Hiệu lực HSDT/HSDX**

- 5.39 Thời hạn hiệu lực của HSDT/HSDX quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải đủ để cho phép Bên vay:
- hoàn tất việc so sánh và đánh giá HSDT/HSDX;
  - có được các quyết định phê duyệt cần thiết từ phía Bên vay; và
  - cho phép Ngân hàng tiền kiểm nếu có quy định trong Kế hoạch ĐTMS.

### **Mở HSDT/HSDX**

- 5.40 Thời điểm mở HSDT/HSDX phải cùng lúc với thời điểm hết hạn nhận HSDT/HSDX hoặc ngay sau đó và phải được công bố, cùng với địa điểm mở HSDT/HSDX, trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và/hoặc trong Thông báo đấu thầu cụ thể. Trong quy trình đấu thầu một giai đoạn – hai túi hồ sơ, thời gian và địa điểm mở túi hồ sơ thứ hai cũng phải được công bố đầy đủ.
- 5.41 Thông thường, HSDT/HSDX phải được mở công khai. Trong một số trường hợp (ví dụ như khi áp dụng BAFO hoặc Thương thảo, hoặc trong Đối thoại cạnh tranh) thì việc mở HSDT/HSDX sẽ không thường diễn ra công khai nhưng có sự hiện diện của Đơn vị chứng thực được Ngân hàng chấp thuận.

- 5.42 Khi mở HSDT/HSDX, Bên vay không được phép thảo luận về các nội dung của bất kỳ HSDT/HSDX nào cũng như không được phép loại bỏ bất kỳ HSDT/HSDX nào được nộp đúng hạn.
- 5.43 Trong quy trình đấu thầu một giai đoạn - một túi hồ sơ, Bên vay phải:
- mở công khai tất cả các HSDT/HSDX nhận được đúng thời hạn; và
  - đọc to và ghi lại tên của từng Nhà thầu/Tư vấn đã nộp HSDT/HSDX, tổng giá chào thầu của mỗi HSDT/HSDX, các khoản giảm giá, Bảo lãnh dự thầu/đề xuất, Tuyên bố đảm bảo dự thầu/đề xuất và bất kỳ HSDT/HSDX thay thế nào đã nộp nếu nhà thầu được yêu cầu hoặc được phép.
- 5.44 Trong quy trình một giai đoạn – hai túi hồ sơ (không có BAFO hay Thương thảo hoặc không phải là quy trình Đối thoại cạnh tranh), đối với túi hồ sơ đầu tiên (Đề xuất kỹ thuật), Bên vay phải:
- mở công khai Đề xuất kỹ thuật nhận được đúng thời hạn. Đề xuất tài chính đã nộp sẽ được giữ nguyên, không mở, tại một nơi an toàn; và
  - đọc to và ghi lại tên của từng Nhà thầu/Tư vấn đã nộp HSDT/HSDX, có hay không có các túi hồ sơ được niêm phong với giá dự thầu, có hay không có Bảo lãnh dự thầu/Tuyên bố đảm bảo dự thầu, nếu có yêu cầu, và các thông tin được cho là thích hợp khác.
- 5.45 Trong quy trình một giai đoạn – hai túi hồ sơ (không có BAFO hoặc Thương thảo, hoặc không phải là quy trình Đối thoại cạnh tranh), đối với túi hồ sơ thứ hai (Đề xuất tài chính) Bên vay phải:
- mở công khai các Đề xuất tài chính của những Nhà thầu/Tư vấn đạt yêu cầu quy định cho Đề xuất kỹ thuật;
  - đọc to và ghi lại tên của từng Nhà thầu/Tư vấn đã nộp HSDT/HSDX, điểm kỹ thuật được áp dụng, tổng giá chào của mỗi HSDT/HSDX và các khoản giảm giá nếu có; và
  - sau khi ký hợp đồng, trả lại tất cả Đề xuất tài chính giữ nguyên không mở của những HSDT/HSDX không đạt yêu cầu quy định cho Đề xuất kỹ thuật hoặc được coi là không đáp ứng.
- 5.46 Trong một quy trình nhiều giai đoạn trong đó giai đoạn nộp hồ sơ lần một không bao gồm giá tiền, thông tin được đọc to cũng giống như đối với quy trình một giai đoạn – hai túi hồ sơ. Trong quy trình nhiều giai đoạn – hai túi hồ sơ có thực hiện BAFO hoặc Thương thảo, hoặc trong quy trình Đối thoại cạnh tranh, việc mở HSDT/HSDX sẽ không được thực hiện công khai nhưng với sự hiện diện của Đơn vị chứng thực được Ngân hàng chấp thuận.
- 5.47 Bản sao của biên bản mở HSDT/HSDX phải được gửi ngay cho tất cả các Nhà thầu/Tư vấn có HSDT/HSDX được mở và gửi tới Ngân hàng trong trường hợp gói thầu thuộc diện tiền kiểm. Khi HSDT/HSDX không được mở công khai nhưng có sự hiện diện của Đơn vị chứng thực thì các thông tin liên quan sẽ được đưa vào báo cáo chứng thực của Đơn vị chứng thực. Bên vay sẽ gửi báo cáo này tới Ngân hàng và tất cả các Nhà thầu/Tư vấn liên quan cùng với Thông báo dự định trao hợp đồng.
- 5.48 Những HSDT/HSDX không được mở ra và đọc to tại lễ mở thầu sẽ không được xem xét.

## **HSDT/HSDX nộp muộn**

5.49 HSDT/HSDX nhận được sau thời hạn quy định sẽ không được xem xét.

## **Tiêu chí đánh giá**

5.50 Tiêu chí và phương pháp đánh giá phải được quy định chi tiết trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Tiêu chí và phương pháp đánh giá phải phù hợp với loại hình, tính chất, điều kiện thị trường và mức độ phức tạp của nội dung gói thầu. Đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế, những yêu cầu của Ngân hàng về việc chào giá trong HSDT/HSDX (cách trình bày, bố cục và chi tiết), phương pháp so sánh và đánh giá giá của HSDT/HSDX (bao gồm cả cách xử lý các loại thuế áp dụng tại quốc gia Bên vay đối với Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn) phải được quy định chi tiết trong những Mẫu tài liệu đấu thầu tương ứng của Ngân hàng. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục X – Tiêu chí đánh giá.

## **Ưu tiên trong nước**

### **Hàng hóa và Xây lắp**

5.51 Khi đấu thầu cạnh tranh quốc tế rộng rãi được sử dụng để đấu thầu mua sắm Hàng hóa hoặc Xây lắp, một biên độ ưu tiên trong nước có thể được áp dụng trong đánh giá HSDT/HSDX đối với những trường hợp sau:

- a. Hàng hóa được sản xuất tại quốc gia Bên vay, khi so sánh với Hàng hóa sản xuất ở nước ngoài. Mức độ ưu tiên là 15% được cộng vào giá CIP (Cước phí và Bảo hiểm) của Hàng hóa sản xuất ở nước ngoài; và
- b. Công trình xây lắp tại các quốc gia thành viên có tổng thu nhập quốc dân (GNI) tính theo đầu người dưới một ngưỡng nhất định (do Ngân hàng quy định hàng năm), khi so sánh HSDT/HSDX của các công ty hợp lệ trong nước với hồ sơ của các công ty nước ngoài. Mức độ ưu tiên là 7,5% được cộng vào giá chào thầu của các công ty nước ngoài.

5.52 Ưu tiên trong nước không được áp dụng cho đấu thầu mua sắm Nhà xưởng.

5.53 Việc sử dụng ưu tiên trong nước được thống nhất trong Kế hoạch ĐTMS và quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục VI – Ưu tiên trong nước.

## **Đồng tiền**

5.54 Trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế, Tài liệu đấu thầu phải ghi rõ Nhà thầu/Tư vấn có thể chào giá trong HSDT/HSDX bằng bất kỳ đồng tiền nào. Nhà thầu/Tư vấn có thể chào giá trong HSDT/HSDX với tổng số tiền của không quá ba loại ngoại tệ. Bên vay cũng có thể yêu cầu Nhà thầu/Tư vấn nêu rõ phần nào trong giá dự thầu/đề xuất thể hiện chi phí trong nước bằng đồng tiền của quốc gia Bên vay (đồng nội tệ).

5.55 Thanh toán cho giá hợp đồng phải được thực hiện bằng (các) đồng tiền mà Nhà thầu/Tư vấn đã yêu cầu được ghi rõ trong HSDT/HSDX.

## **Điều chỉnh giá**

5.56 Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải quy định rõ:

- a. Giá dự thầu/đề xuất là giá cố định; hay
  - b. Áp dụng điều chỉnh giá để phản ánh bất kỳ thay đổi nào trong các hợp phần chi phí chính của hợp đồng như nhân công hoặc vật liệu.
- 5.57 Xem thêm chi tiết tại Phụ lục IX - Các điều kiện hợp đồng trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế.

### **Loại bỏ HSDT/HSDX**

#### **Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn**

- 5.58 Việc loại bỏ tất cả các HSDT/HSDX được coi là hợp lý (đối với hợp đồng tiền kiểm, phải có ý kiến không phản đối của Ngân hàng) nếu:
- a. thiếu cạnh tranh hiệu quả;
  - b. tất cả các HSDT/HSDX đều không đáp ứng căn bản các yêu cầu trong Tài liệu đấu thầu;
  - c. giá dự thầu/đề xuất cao hơn nhiều so với dự toán đã cập nhật hoặc ngân sách hiện có; hoặc
  - d. không có Đề xuất kỹ thuật nào đáp ứng điểm năng lực kỹ thuật tối thiểu.
- 5.59 Thiếu cạnh tranh sẽ không chỉ được xác định dựa trên số lượng nhà thầu. Kể cả khi chỉ có duy nhất một HSDT/HSDX được nộp, quy trình vẫn phải được xem là có hiệu lực nếu:
- a. gói thầu được quảng cáo phù hợp;
  - b. tiêu chí năng lực không bị hạn chế quá mức; và
  - c. giá chào thầu hợp lý so với giá trị thị trường.
- 5.60 Nếu tất cả các HSDT/HSDX đều bị loại thì Bên vay phải xem xét lý do giải thích cho việc loại bỏ đó và thực hiện những sửa đổi thích hợp đối với Chiến lược ĐTMS và Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất trước khi phát hành Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất mới.
- 5.61 Bên vay không được loại bỏ tất cả các HSDT/HSDX và sử dụng Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất đó để mời nộp HSDT/HSDX mới chỉ để tìm kiếm giá chào thầu thấp hơn. Trong trường hợp HSDT/HSDX có ưu điểm nhất có giá cao hơn đáng kể giá dự toán đã được cập nhật của Bên vay thì Bên vay phải phân tích nguyên nhân của sự khác biệt đó và cân nhắc khả năng mời nộp HSDT/HSDX mới. Một cách khác, Bên vay có thể đàm phán với Nhà thầu có HSDT/HSDX có ưu điểm nhất để cố gắng đạt được một hợp đồng đáp ứng yêu cầu bằng cách giảm bớt quy mô và/hoặc phân chia lại các rủi ro và trách nhiệm hợp đồng, qua đó có thể giảm giá hợp đồng. Tuy nhiên, nếu quy mô hợp đồng bị giảm quá nhiều hoặc tài liệu hợp đồng bị sửa đổi quá nhiều có thể dẫn đến phải đấu thầu lại.

#### **Dịch vụ tư vấn**

- 5.62 Việc loại bỏ tất cả các HSDX chỉ hợp lý (đối với các hợp đồng thuộc diện tiền kiểm phải có sự chấp thuận của Ngân hàng) nếu:
- a. tất cả các HSDX đều không đáp ứng các khía cạnh quan trọng của Điều khoản tham chiếu hoặc có những thiếu sót lớn so với yêu cầu của Điều khoản tham chiếu;
  - b. tất cả các HSDX đều không đạt điểm kỹ thuật tối thiểu; hoặc

- c. giá chào của HSDX thắng thầu cao hơn quá nhiều so với ngân sách hiện có hoặc dự toán cập nhật nhất của Bên vay.
- 5.63 Trong trường hợp nêu tại Đoạn 5.62 c., ngoài cách mời nộp HSDX mới, Bên vay có thể tham khảo ý kiến của Ngân hàng để nghiên cứu khả năng tăng ngân sách hoặc giảm bớt quy mô dịch vụ với Tư vấn. Tuy nhiên, nếu phạm vi dịch vụ bị giảm quá nhiều sẽ dẫn đến phải mời nộp HSDX lại. Nếu chi phí là một yếu tố để đánh giá cho một hợp đồng theo thời gian, Bên vay có thể đàm phán số tháng công mà Tư vấn đã đề xuất, với điều kiện không được đánh đổi về mặt chất lượng hoặc gây ảnh hưởng bất lợi cho công việc tư vấn.

### **HSDT/HSDX mất cân đối nghiêm trọng hoặc có giá chào quá cao cho các hạng mục được thực hiện trong giai đoạn đầu thi công xây lắp**

#### **Xây lắp và Nhà xưởng**

- 5.64 Đối với Xây lắp và Nhà xưởng, nếu theo ý kiến của Bên vay, HSDT/HSDX có giá đánh giá thấp nhất/Đề xuất được đánh giá tốt nhất bị mất cân đối nghiêm trọng hoặc chào giá cao bất hợp lý cho các hạng mục được thực hiện trong giai đoạn đầu thi công nhằm sớm tối đa hóa doanh thu (front-loaded), Bên vay có thể yêu cầu Nhà thầu giải thích bằng văn bản, trong đó có các phân tích chi tiết về giá để chứng minh sự nhất quán giữa giá chào với quy mô xây lắp, phương pháp luận được đề xuất và kế hoạch thực hiện. Sau khi đánh giá các phân tích chi tiết về giá đó (đối với những hợp đồng thuộc diện tiền kiểm phải có sự chấp thuận của Ngân hàng), tùy từng trường hợp, Bên vay có thể:
- chấp nhận HSDT/HSDX đó;
  - yêu cầu tăng tổng số tiền bảo lãnh thực hiện hợp đồng mà Nhà thầu phải nộp, nhưng không được vượt quá 20% của giá hợp đồng; hoặc
  - loại HSDT/HSDX đó.

### **HSDT/HSDX có giá thấp bất thường**

#### **Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn**

- 5.65 Một HSDT/HSDX có giá thấp bất thường là hồ sơ mà trong đó giá dự thầu/đề xuất cùng với các yếu tố khác của HSDT/HSDX có vẻ quá thấp khiến Bên vay có những quan ngại xác đáng về năng lực thực hiện hợp đồng của Nhà thầu với mức giá được chào đó.
- 5.66 Khi Bên vay xác định một HSDT/HSDX có khả năng có giá thấp bất thường, Bên vay phải yêu cầu Nhà thầu giải thích bằng văn bản, trong đó có các phân tích giá chi tiết của giá dự thầu liên quan tới các vấn đề hợp đồng, phạm vi, phương pháp luận được đề xuất, kế hoạch, phân chia rủi ro và trách nhiệm cùng với các yêu cầu khác trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất.
- 5.67 Sau khi đánh giá các phân tích về giá, nếu Bên vay xác định rằng Nhà thầu không thể chứng minh được năng lực của mình để thực hiện hợp đồng đối với mức giá đã chào thì Bên vay phải loại HSDT/HSDX đó.

### **HSDT/HSDX có ưu điểm nhất**

- 5.68 Bên vay phải trao hợp đồng cho Nhà thầu/Tư vấn đã nộp HSDT/HSDX có ưu điểm nhất theo phương thức tuyển chọn được áp dụng.

### **Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn**

5.69 Khi sử dụng tiêu chí chấm điểm, HSDT/HSDX có ưu điểm nhất là HSDT/HSDX của Nhà thầu đáp ứng các tiêu chí năng lực và được xác định là:

- a. đáp ứng căn bản yêu cầu của Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất; và
- b. có xếp hạng cao nhất.

5.70 Khi không sử dụng tiêu chí chấm điểm, HSDT/HSDX có ưu điểm nhất là HSDT/HSDX của Nhà thầu đáp ứng các tiêu chí năng lực và được xác định là:

- a. đáp ứng căn bản Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất; và
- b. có giá đánh giá thấp nhất.

### **Dịch vụ tư vấn**

5.71 HSDX có ưu điểm nhất là HSDX được đánh giá tốt nhất.

## **Thông báo dự định trao hợp đồng**

### **Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn**

5.72 Sau khi có quyết định trao hợp đồng (hoặc quyết định ký Thỏa thuận khung trong trường hợp Thỏa thuận khung), Bên vay phải nhanh chóng và đồng thời gửi thông báo dự định trao hợp đồng của Bên vay bằng văn bản tới Nhà thầu trúng thầu (Thông báo dự định trao hợp đồng) bằng cách nhanh nhất có thể và theo như quy định chi tiết trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất, (hoặc thông báo dự định ký Thỏa thuận khung trong trường hợp Thỏa thuận khung). Thông báo đó cũng phải được gửi tới từng Nhà thầu đã nộp HSDT/HSDX (trừ khi trước đó Nhà thầu đã nhận được thông báo bị loại trong quá trình đấu thầu).

5.73 Đối với những hợp đồng thuộc diện tiền kiểm của Ngân hàng, Bên vay phải gửi Thông báo dự định trao hợp đồng (hoặc thông báo dự định ký Thỏa thuận khung trong trường hợp Thỏa thuận khung) sau khi nhận được thư không phản đối của Ngân hàng cho báo cáo đánh giá theo quy định tại Đoạn 7.1 của Phụ lục II – Giám sát đấu thầu. Trong trường hợp Thỏa thuận khung, văn bản thông báo dự định ký Thỏa thuận khung phải được gửi tới Nhà thầu ngay sau khi nhận được thư không phản đối của Ngân hàng cho báo cáo đánh giá.

5.74 Thông báo dự định trao hợp đồng của Bên vay cung cấp cho người nhận những thông tin tối thiểu như sau, tùy theo phương thức tuyển chọn được áp dụng và quy định chi tiết trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất:

- a. tên và địa chỉ của Nhà thầu có HSDT/HSDX thắng thầu;
- b. giá trị hợp đồng, hoặc giá trị hợp đồng và điểm tổng hợp tài chính và kỹ thuật của HSDT/HSDX thắng thầu được xác định trên cơ sở tiêu chí chấm điểm (khi các yếu tố giá và kỹ thuật đều được xếp hạng);
- c. tên của tất cả các Nhà thầu đã nộp HSDT/HSDX, giá dự thầu đọc to và giá đánh giá của các HSDT/HSDX;
- d. thông báo (các) lý do tại sao HSDT/HSDX của Nhà thầu đó không trúng thầu, trừ khi thông tin về giá theo Đoạn 5.74 c. đã cho biết nguyên nhân. Bên vay không được tiết lộ những thông tin bảo mật hoặc độc quyền của những Nhà thầu khác như:



- bản phân tích chi phí, bí mật thương mại, quy trình và kỹ thuật sản xuất, thông tin bảo mật kinh doanh hoặc tài chính;
- e. hướng dẫn cách yêu cầu trả lời chất vấn và/hoặc nộ khiếu nại trong Thời hạn tạm hoãn như quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và theo những yêu cầu của Phụ lục III – Khiếu nại liên quan đến đấu thầu; và
  - f. ngày kết thúc Thời hạn tạm hoãn.

**Dịch vụ tư vấn**

- 5.75 Sau khi Tư vấn thắng thầu ký tất vào bản dự thảo hợp đồng đã đàm phán, Bên vay phải nhanh chóng và đồng thời gửi tới các Tư vấn có Đề xuất tài chính được mở Thông báo dự định trao hợp đồng cho Tư vấn thắng thầu mà Bên vay đã đàm phán hợp đồng thành công. Trong trường hợp Thỏa thuận khung, văn bản thông báo dự định ký Thỏa thuận khung phải được gửi tới các Tư vấn ngay sau khi có quyết định ký Thỏa thuận khung đó.
- 5.76 Đối với các hợp đồng thuộc diện tiền kiểm, Thông báo dự định trao hợp đồng (hoặc Thông báo dự định ký Thỏa thuận khung) phải được gửi ngay sau khi nhận được thư không phản đối của Ngân hàng cho dự thảo hợp đồng đã đàm phán được ký tất với Tư vấn thắng thầu, hay trong trường hợp Thỏa thuận khung, ngay sau khi có thư không phản đối của Ngân hàng cho báo cáo đánh giá.
- 5.77 Thông báo dự định trao hợp đồng của Bên vay phải cung cấp cho người nhận những thông tin tối thiểu như sau, tùy theo phương thức tuyển chọn và quy định chi tiết trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất:
  - a. tên và địa chỉ của Tư vấn mà Bên vay đã đàm phán hợp đồng thành công và giá trị hợp đồng;
  - b. tên của tất cả Tư vấn trong danh sách ngắn, ghi rõ những Tư vấn đã nộp HSDX;
  - c. giá đề xuất của mỗi Tư vấn được đọc to và giá đánh giá nếu phương thức tuyển chọn có yêu cầu;
  - d. tổng điểm kỹ thuật và điểm cho mỗi tiêu chí và tiêu chí phụ của từng Tư vấn;
  - e. điểm tổng hợp và xếp loại cuối cùng của các Tư vấn;
  - f. thông báo (các) lý do tại sao HSDX của Tư vấn đó không thắng thầu, trừ khi điểm tổng hợp theo Đoạn 5.77 e. đã cho biết nguyên nhân. Bên vay không được tiết lộ những thông tin bảo mật hoặc độc quyền của những Tư vấn khác như: bản phân tích chi phí, bí mật thương mại, phương pháp luận, hay thông tin bảo mật kinh doanh hoặc tài chính;
  - g. hướng dẫn cách yêu cầu trả lời chất vấn và/hoặc nộ khiếu nại trong Thời hạn tạm hoãn như quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và theo những yêu cầu của Phụ lục III – Khiếu nại liên quan đến đấu thầu;
  - h. ngày kết thúc Thời hạn tạm hoãn.

**Thời hạn tạm hoãn**

- 5.78 Thời hạn tạm hoãn được áp dụng để Nhà thầu/Tư vấn có thời gian kiểm tra Thông báo dự định trao hợp đồng và đánh giá xem việc nộp đơn khiếu nại có phù hợp không, ngoại trừ những trường hợp được mô tả tại Đoạn 5.80.

- 5.79 Việc gửi Thông báo dự định trao hợp đồng của Bên vay (hoặc thông báo dự định ký Thỏa thuận khung trong trường hợp Thỏa thuận khung) đánh dấu sự bắt đầu của Thời hạn tạm hoãn. Thời hạn tạm hoãn kéo dài mười (10) ngày làm việc sau ngày gửi Thông báo, trừ khi được gia hạn theo quy định tại Đoạn 5.82. Hợp đồng sẽ không được trao trước hoặc trong Thời hạn tạm hoãn.
- 5.80 Ngoài quy định tại Đoạn 5.78, Thời hạn tạm hoãn không được yêu cầu trong những trường hợp sau:
- chỉ có duy nhất một HSDT/HSDX được nộp trong một quy trình đấu thầu cạnh tranh rộng rãi;
  - chỉ định thầu;
  - quy trình gọi thầu giữa những hãng tham gia Thỏa thuận khung; và
  - tình trạng khẩn cấp được Ngân hàng chấp nhận.

### **Bên vay trả lời chất vấn**

- 5.81 Khi nhận được Thông báo dự định trao hợp đồng của Bên vay như quy định tại Đoạn 5.72 hay Đoạn 5.74 (Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn), hoặc Đoạn 5.75 hay Đoạn 5.77 (Dịch vụ tư vấn), Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu có ba (3) ngày làm việc để gửi văn bản yêu cầu Bên vay trả lời chất vấn. Bên vay phải trả lời tất cả những Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu đã gửi yêu cầu trong thời hạn.
- 5.82 Khi nhận được yêu cầu trả lời chất vấn trong thời hạn quy định, Bên vay phải trả lời trong năm (5) ngày làm việc, trừ khi Bên vay có các lý do thỏa đáng để quyết định trả lời sau thời hạn quy định. Trong trường hợp đó, Thời hạn tạm hoãn tự động được gia hạn thêm năm (5) ngày làm việc sau khi đã có câu trả lời. Nếu có nhiều hơn một trả lời chất vấn bị chậm như vậy, Thời hạn tạm hoãn sẽ không kết thúc sớm hơn năm (5) ngày làm việc sau khi có trả lời chất vấn cuối cùng. Bên vay phải ngay lập tức, bằng các phương tiện sẵn có nhanh nhất, thông báo cho tất cả các Nhà thầu/Tư vấn về việc gia hạn của Thời hạn tạm hoãn.
- 5.83 Đối với hợp đồng thuộc diện tiền kiểm, Bên vay phải gửi đồng thời thông báo gia hạn Thời hạn tạm hoãn tới Ngân hàng.
- 5.84 Khi Bên vay nhận được yêu cầu trả lời chất vấn sau thời hạn ba (3) ngày làm việc, theo quy định tại Đoạn 5.81, Bên vay cần trả lời sớm nhất có thể và thường không quá mười lăm (15) ngày làm việc kể từ ngày đăng tải Thông báo trao hợp đồng. Những yêu cầu chất vấn nhận được sau thời hạn ba (3) ngày làm việc không dẫn tới việc phải kéo dài Thời hạn tạm hoãn.
- 5.85 Trả lời chất vấn cho các Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu có thể được thực hiện bằng văn bản viết hoặc bằng lời nói. Bên vay không được áp đặt những yêu cầu chính thức không cần thiết hạn chế khả năng tiếp nhận trả lời chất vấn kịp thời và có ý nghĩa của Nhà thầu/Tư vấn. Nhà thầu/Tư vấn sẽ tự chịu mọi phí tổn liên quan tới việc tham gia buổi họp trả lời chất vấn.
- 5.86 Ở mức độ tối thiểu, trả lời chất vấn phải nhắc lại những thông tin có trong Thông báo dự định trao hợp đồng và phản hồi bất kỳ câu hỏi có liên quan nào từ phía Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu. Trả lời chất vấn không bao gồm:
- So sánh từng điểm với HSDT/HSDX của Nhà thầu/Tư vấn khác; và

- b. Thông tin bảo mật hoặc nhạy cảm về mặt thương mại đối với Nhà thầu/Tư vấn khác (như đề cập tại Đoạn 5.19).
- 5.87 Một văn bản tóm tắt mỗi cuộc trả lời chất vấn phải được lưu trong hồ sơ đấu thầu chính thức và gửi bản sao tới Ngân hàng đối với những hợp đồng thuộc diện tiền kiểm.

### **Kết thúc Thời hạn tạm hoãn và Trao hợp đồng**

- 5.88 Tới khi kết thúc Thời hạn tạm hoãn, nếu Bên vay không nhận được bất kỳ một khiếu nại nào từ Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu thì Bên vay sẽ thực hiện trao hợp đồng theo như quyết định trao hợp đồng đã thông tin trước đó qua Thông báo dự định trao hợp đồng.
- 5.89 Đối với những hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, khi Bên vay không nhận được khiếu nại nào trong Thời hạn tạm hoãn, Bên vay sẽ thực hiện trao hợp đồng theo như khuyến nghị trao hợp đồng đã có không phản đối của Ngân hàng trước đó. Bên vay sẽ thông báo cho Ngân hàng về việc trao hợp đồng đó trong vòng ba (3) ngày làm việc.
- 5.90 Bên vay sẽ gửi thông báo trao hợp đồng cho Nhà thầu/Tư vấn thắng thầu, hoặc thông báo ký kết Thỏa thuận khung với Nhà thầu/Tư vấn thắng thầu trong trường hợp Thỏa thuận khung, cùng với những tài liệu khác theo quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất của hợp đồng.
- 5.91 Nếu Bên vay có nhận được khiếu nại từ một Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu trong Thời hạn tạm hoãn, Bên vay sẽ không thực hiện trao hợp đồng (hoặc ký kết Thỏa thuận khung) cho tới khi khiếu nại đó được giải quyết theo quy định tại đoạn 3.6 Phụ lục III - Khiếu nại liên quan đến đấu thầu.
- 5.92 Đối với những hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước của Ngân hàng, Bên vay sẽ không thực hiện trao hợp đồng nếu chưa nhận được khẳng định của Ngân hàng về việc đã giải quyết ổn thỏa khiếu nại.

### **Thông báo trao hợp đồng**

- 5.93 Đối với tất cả các hợp đồng bất kể thuộc diện tiền kiểm hay hậu kiểm của Ngân hàng, Bên vay phải đăng công khai Thông báo trao hợp đồng trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ khi có Thông báo trao hợp đồng của Bên vay cho Nhà thầu/Tư vấn thắng thầu.
- 5.94 Thông báo trao hợp đồng bao gồm ít nhất những thông tin sau tùy theo từng phương thức tuyển chọn được áp dụng:
- tên và địa chỉ của Đơn vị thực hiện dự án (Project Implementing Unit) của Bên vay thực hiện gói thầu, và nếu có sự khác biệt, của cơ quan ký hợp đồng của Bên vay;
  - tên và số hiệu hợp đồng được trao, phương thức tuyển chọn được sử dụng;
  - tên của tất cả các Nhà thầu/Tư vấn đã nộp HSDT/HSĐX, giá dự thầu/đề xuất được đọc to tại lễ mở thầu và giá đánh giá;
  - tên của tất cả các Nhà thầu/Tư vấn có HSDT/HSĐX bị loại do không đáp ứng, không đạt các tiêu chí về năng lực hoặc không được đánh giá cùng với những lý do tương ứng; và
  - tên của Nhà thầu/Tư vấn thắng thầu, tổng giá trị của hợp đồng cuối cùng, thời hạn hợp đồng và tóm tắt phạm vi của hợp đồng.

- 5.95 Trong trường hợp Thỏa thuận khung được ký kết theo các Đoạn 6.57, 6.58 hay 7.33, yêu cầu công bố chỉ áp dụng với việc ký kết Thỏa thuận khung chứ không áp dụng cho việc trao hợp đồng đặt hàng trong khuôn khổ Thỏa thuận khung đó. Thông báo trao hợp đồng phải được đăng tải trên trang web truy cập miễn phí của Bên vay hoặc, nếu không có, trên ít nhất một tờ báo phát hành rộng rãi trong nước của quốc gia Bên vay, hoặc trên công báo. Trong trường hợp đấu thầu cạnh tranh quốc tế, Thông báo trao hợp đồng cũng phải được Bên vay đăng trên trang UNDB online. Đối với những hợp đồng thuộc diện tiền kiểm của Ngân hàng, Ngân hàng sẽ thu xếp đăng thông tin trên trang web của Ngân hàng sau khi nhận được bản hợp đồng đã ký.

### **Ngân hàng trả lời chất vấn**

- 5.96 Sau khi đăng Thông báo trao hợp đồng, nếu Nhà thầu/Tư vấn chưa nhận được giải thích thỏa đáng từ Bên vay về lý do tại sao HSDT/HSĐX của họ không thắng thầu, Nhà thầu/Tư vấn đó có thể yêu cầu một cuộc họp với Ngân hàng. Yêu cầu này cần được gửi tới Lãnh đạo Bộ phận Đấu thầu phụ trách quốc gia Bên vay để thu xếp một cuộc họp ở cấp thích hợp với những cán bộ liên quan. Mục đích của cuộc họp này không phải để thảo luận về HSDT/HSĐX của các đối thủ cạnh tranh, hoặc, trong trường hợp các hợp đồng tiền kiểm, về quan điểm của Ngân hàng đã thông báo tới Bên vay.

### **Quản lý hợp đồng**

- 5.97 Mục đích của quản lý hợp đồng là để đảm bảo rằng tất cả các bên đều thực hiện nghĩa vụ của mình. Hợp đồng phải được Bên vay tích cực quản lý trong suốt thời hạn hợp đồng để đảm bảo kết quả thực hiện của nhà thầu là đáp ứng yêu cầu, những bên liên quan được cung cấp thông tin và tất cả các yêu cầu trong hợp đồng đều được đáp ứng. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XI – Quản lý hợp đồng.

### **Lưu giữ hồ sơ**

- 5.98 Bên vay phải lưu giữ hồ sơ của tất cả các bước trong quy trình đấu thầu theo đúng yêu cầu của Thỏa thuận pháp lý.

# PHẦN VI. CÁC PHƯƠNG THỨC TUYỂN CHỌN ĐƯỢC CHẤP THUẬN CHO HÀNG HÓA, XÂY LẮP VÀ DỊCH VỤ PHI TƯ VẤN

## Các phương thức tuyển chọn được chấp thuận

- 6.1 Bảng 1 ở trang sau giới thiệu tổng quan về những phương thức tuyển chọn được chấp thuận, các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận và những phương án tiếp cận thị trường hiện có đối với đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn trong các dự án đầu tư. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII – Các phương thức tuyển chọn.

**Bảng 1. Các phương thức tuyển chọn được chấp thuận: Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn**

Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn	Phương án tiếp cận thị trường											
	Rộng rãi	Hạn chế	Trực tiếp	Quốc tế	Trong nước	PQ	IS	Một giai đoạn	Nhiều giai đoạn	BAFO	Đàm phán	Tiêu chí chấm điểm
<b>Phương thức tuyển chọn</b>												
Yêu cầu nộp HSDX	✓	✓	x	✓	✓	x	Thông thường	✓	✓	✓	✓*	Thông thường
Yêu cầu nộp HSDT	✓	✓	x	✓	✓	Tùy chọn	x	✓	x	✓	✓*	Không thông thường
Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá	✓	✓	x	✓	✓	x	x	✓	x	x	x	x
Chỉ định thầu	x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	✓	x
<b>Cơ chế tuyển chọn</b>												
Đối thoại cạnh tranh	✓	✓	x	✓	✓	x	Được yêu cầu	x	✓	x	x	✓
Hợp tác công - tư	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	✓	✓	✓	✓	✓
Các thông lệ thương mại	Theo những thông lệ đấu thầu thương mại được chấp thuận											
Các Cơ quan Liên Hợp Quốc	Theo Đoạn 6.47 và 6.48											
Đấu giá trực tuyến (E-Auction)	✓	✓	x	✓	✓	✓	x	✓	x	x	x	x
Nhập khẩu	✓	✓	x	✓	x	x	x	✓	x	✓	x	x
Hàng hóa thông dụng	✓	✓	x	✓	✓	✓	x	✓	x	x	x	x
Phát triển theo định hướng cộng đồng	✓	✓	✓	x	✓	x	x	✓	x	x	x	x
Tự thực hiện	x	x	✓	x	✓	x	x	x	x	x	x	x

✓ Phương án tiếp cận thị trường hiện có

x Phương án tiếp cận thị trường không có

PQ = Sơ tuyển

IS = Tuyển chọn ban đầu

\* Đàm phán sau một quy trình cạnh tranh theo các Đoạn 6.34 – 6.36

- 6.2 Ngân hàng xác định những phương thức tuyển chọn sau được chấp thuận cho đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn:
- Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất (Request for Proposals);
  - Yêu cầu nộp Hồ sơ dự thầu (Request for Bids);
  - Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá (Request for Quotations); và
  - Chỉ định thầu (Direct Selection).

#### **Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất (RFP)**

- 6.3 Yêu cầu nộp HSDX là một phương pháp cạnh tranh để mời nộp HSDX. Do tính chất và mức độ phức tạp của Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn cần mua sắm, phương pháp này nên được sử dụng khi nhu cầu công việc của Bên vay được đáp ứng tốt hơn bằng cách cho phép Nhà thầu đưa ra những giải pháp thiết kế theo yêu cầu của khách hàng hoặc đưa ra những HSDX có thể tùy biến theo cách mà họ đáp ứng được hoặc làm tốt hơn yêu cầu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất.
- 6.4 Yêu cầu nộp HSDX thường được thực hiện trong một quy trình nhiều giai đoạn. Để đánh giá được mức độ đáp ứng của các HSDX đối với Hồ sơ mời nộp đề xuất, đánh giá thường bao gồm các tiêu chí chấm điểm và phương pháp đánh giá. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII – Các phương thức tuyển chọn.

#### **Yêu cầu nộp Hồ sơ dự thầu (RFB)**

- 6.5 Yêu cầu nộp HSDT là một phương pháp cạnh tranh để mời nộp HSDT. Do tính chất của Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn cần được cung cấp, phương pháp này nên được sử dụng khi Bên vay có thể xác định các yêu cầu chi tiết để Nhà thầu đáp ứng trong HSDT của họ.
- 6.6 Đấu thầu theo phương pháp này được thực hiện trong quy trình một giai đoạn. Tiêu chí năng lực (yêu cầu tối thiểu thường được đánh giá trên cơ sở đạt/không đạt) thường được sử dụng trong Yêu cầu nộp HSDT. Các tiêu chí chấm điểm thường không được sử dụng với phương thức này. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII – Các phương thức tuyển chọn.

#### **Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá (RFQ)**

- 6.7 Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá là một phương pháp cạnh tranh dựa trên cơ sở so sánh bản chào giá từ các công ty. Phương pháp này có thể hiệu quả hơn so với những phương pháp phức tạp khác khi đấu thầu mua sắm một số lượng hạn chế những Hàng hóa hay Dịch vụ phi tư vấn sẵn có, những loại hàng hóa có thông số kỹ thuật tiêu chuẩn hay những Xây lắp đơn giản với giá trị nhỏ. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

#### **Chỉ định thầu**

- 6.8 Những yêu cầu về mức độ tương ứng, phù hợp mục đích và giá trị đồng tiền đầu tư có thể cần đến phương thức chỉ định thầu: có nghĩa là tiếp cận và đàm phán với một công ty duy nhất. Phương thức tuyển chọn này có thể phù hợp khi chỉ có một công ty duy nhất phù hợp hoặc có sự giải thích hợp lý cho việc sử dụng một công ty ưu tiên.
- 6.9 Chỉ định thầu có thể phù hợp trong những trường hợp sau:
- Gia hạn một hợp đồng đang thực hiện, bao gồm cả hợp đồng không do Ngân hàng tài trợ từ đầu, cho Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn được trao theo quy

trình thủ tục được Ngân hàng chấp thuận, để bổ sung thêm Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn có tính chất tương tự nếu:

- i. Việc gia hạn đó được giải trình một cách thỏa đáng;
  - ii. Không có thêm lợi ích nào thông qua đấu thầu cạnh tranh; và
  - iii. Hợp đồng được gia hạn có mức giá hợp lý.
- b. Có yêu cầu chính đáng để thuê lại công ty đã kết thúc hợp đồng với Bên vay trước đó trong vòng 12 tháng trước để thực hiện một loại hợp đồng tương tự. Giải trình phải chỉ ra rằng:
- i. Công ty đã thực hiện hợp đồng trước đó đạt yêu cầu;
  - ii. Không có thêm lợi ích nào thông qua đấu thầu cạnh tranh; và
  - iii. Hợp đồng được chỉ định thầu có mức giá hợp lý.
- c. Gói thầu có giá trị và mức độ rủi ro rất thấp, như đã được chấp thuận trong Kế hoạch DTMS;
- d. Trong trường hợp ngoại lệ, ví dụ như để ứng phó với tình trạng khẩn cấp;
- e. Tiêu chuẩn của Hàng hóa cần phải tương thích với Hàng hóa hiện tại có thể là lý do phù hợp để mua thêm hàng hóa từ công ty ban đầu nếu những thuận lợi và bất lợi của một nhãn hàng khác hoặc nguồn thiết bị khác đã được cân nhắc dựa trên những cơ sở được Ngân hàng chấp thuận;
- f. Thiết bị cần mua là hàng hóa độc quyền và chỉ có được từ một nguồn duy nhất;
- g. Đấu thầu mua sắm loại Hàng hóa đã biết từ một công ty cụ thể là cần thiết để đảm bảo hoạt động hoặc chức năng cần thiết của một thiết bị, nhà xưởng hay cơ sở vật chất;
- h. Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn được cung cấp tại quốc gia Bên vay bởi các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, trường đại học hoặc trung tâm hay viện nghiên cứu của quốc gia Bên vay có tính chất độc nhất hoặc ngoại lệ theo quy định tại Đoạn 3.23 c.; hoặc
- i. Chỉ định thầu các Cơ quan Liên Hợp Quốc theo quy định tại Đoạn 6.47 và 6.48.
- 6.10 Trong mọi tình huống của chỉ định thầu, Bên vay phải đảm bảo rằng:
- a. mức giá hợp lý và nhất quán với mức giá trên thị trường cho các hạng mục có tính chất tương tự; và
  - b. Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn cần mua sắm không bị chia thành những gói thầu quy mô nhỏ hơn để tránh phải thực hiện các quy trình cạnh tranh.

## **Các phương án tiếp cận thị trường**

### **Cạnh tranh rộng rãi**

- 6.11 Cách tiếp cận cạnh tranh rộng rãi ra thị trường là phương thức được Ngân hàng ưu tiên vì cách tiếp cận này cung cấp cho tất cả các Nhà thầu tiềm năng hợp lệ thông tin quảng cáo kịp thời và đầy đủ về yêu cầu của Bên vay và cơ hội bình đẳng để tham gia đấu thầu/đề xuất cho những Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn cần thiết. Bất kỳ



một phương thức tiếp cận nào khác ngoài cạnh tranh rộng rãi phải được Bên vay giải trình và ghi trong Kế hoạch ĐTMS.

### **Cạnh tranh hạn chế**

- 6.12 Phương thức tiếp cận cạnh tranh hạn chế ra thị trường chỉ bằng cách mời tham gia trực tiếp mà không quảng cáo. Đó có thể là một phương thức tuyển chọn phù hợp khi chỉ có một số lượng hạn chế các công ty hoặc có những lý do đặc biệt giải thích cho việc không sử dụng các phương pháp đấu thầu cạnh tranh rộng rãi.

### **Tiếp cận thị trường quốc tế**

- 6.13 Tiếp cận thị trường quốc tế (đấu thầu cạnh tranh quốc tế) là phương thức phù hợp khi sự tham gia của các công ty nước ngoài sẽ làm tăng tính cạnh tranh và có thể đảm bảo đạt được giá trị đồng tiền đầu tư cao nhất và phù hợp với mục đích.
- 6.14 Đấu thầu cạnh tranh quốc tế rộng rãi, theo đó phải quảng cáo quốc tế như yêu cầu tại Quy chế Đấu thầu mua sắm này là phương thức tiếp cận được ưu tiên cho những hợp đồng phức tạp, với mức độ rủi ro cao và/hoặc giá trị lớn. Ngân hàng có quy định những ngưỡng cụ thể cho mục đích này (xem Hướng dẫn về Ngưỡng đấu thầu quốc gia).

### **Tiếp cận thị trường trong nước**

- 6.15 Như thống nhất trong Kế hoạch ĐTMS, tiếp cận thị trường trong nước có thể phù hợp khi gói thầu không có nhiều khả năng thu hút sự cạnh tranh từ nước ngoài do:
- quy mô và điều kiện của thị trường;
  - giá trị của hợp đồng;
  - hoạt động phân bố rải rác về địa lý, thời gian kéo dài hoặc sử dụng nhiều lao động;
  - Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn có sẵn tại địa phương với mức giá thấp hơn so với trên thị trường quốc tế.
- 6.16 Tiếp cận thị trường trong nước cũng có thể phù hợp khi những lợi thế của việc tiếp cận thị trường quốc tế rõ ràng không bằng gánh nặng tài chính và hành chính có liên quan.
- 6.17 Nếu các công ty quốc tế mong muốn tham gia vào đấu thầu cạnh tranh rộng rãi trong nước, họ sẽ được cho phép tham gia với những điều khoản và điều kiện áp dụng cho các công ty trong nước.
- 6.18 Khi tiếp cận thị trường trong nước, thủ tục đấu thầu của quốc gia đó có thể được sử dụng như quy định tại các Đoạn 5.3 - 5.6.

### **Sơ tuyển và Tuyển chọn ban đầu**

#### Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn

- 6.19 Sơ tuyển và Tuyển chọn ban đầu là các quy trình được sử dụng để lập danh sách ngắn các Nhà thầu trong đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn. Những quy trình này nhằm đảm bảo chỉ những Nhà thầu có đủ năng lực, khả năng và nguồn lực phù hợp mới được mời nộp HSDT/HSDX. Trong khi thực hiện Sơ tuyển hay Tuyển chọn ban đầu, Bên vay phải sử dụng Mẫu hồ sơ mời sơ tuyển/ tuyển chọn ban đầu của Ngân hàng.
- 6.20 Sơ tuyển và Tuyển chọn ban đầu phù hợp với những hợp đồng lớn hoặc phức tạp, hoặc trong những tình huống khác như: nhu cầu về thiết bị được thiết kế theo đặt hàng, Nhà xưởng, các dịch vụ đặc biệt, một số công nghệ thông tin phức tạp, đấu thầu chìa khóa

trao tay, thiết kế và xây dựng, hoặc hợp đồng quản lý mà trong đó chi phí chuẩn bị HSDT/HSDX cao có thể sẽ không khuyến khích sự cạnh tranh.

- 6.21 Khi đánh giá năng lực Nhà thầu sẽ không xem xét đến năng lực của các công ty khác như công ty con, công ty mẹ, chi nhánh, nhà thầu phụ (ngoài những nhà thầu phụ chuyên ngành đặc thù nếu được phép trong Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu), hoặc bất kỳ công ty nào khác không phải là công ty đã nộp Hồ sơ dự sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu.
- 6.22 Nếu khoảng thời gian từ lúc Bên vay ra quyết định phê duyệt danh sách Nhà thầu đạt sơ tuyển/được tuyển chọn ban đầu đến lúc phát hành Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất kéo dài trên mười hai (12) tháng, Ngân hàng có thể yêu cầu thực hiện một quy trình Sơ tuyển/Tuyển chọn ban đầu mới bằng cách quảng cáo lại.

### **Sơ tuyển**

- 6.23 Sơ tuyển thường được sử dụng với phương pháp Yêu cầu nộp Hồ sơ dự thầu (RFB) và không bắt buộc tùy theo tính chất và mức độ phức tạp của Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn. Trong Sơ tuyển, yêu cầu tối thiểu thường được đánh giá dựa trên cơ sở đạt/không đạt theo những tiêu chí như: tư cách hợp lệ, kinh nghiệm, năng lực kỹ thuật và nguồn lực tài chính. Những tiêu chí này có tính đến những yếu tố khách quan và có thể đo lường được như: kinh nghiệm, kết quả thực hiện thành công trước đây, hoàn thành những hợp đồng tương tự trong một giai đoạn nhất định, khả năng xây dựng và/hoặc các cơ sở sản xuất, tình hình tài chính và tư cách hợp lệ. Tất cả các Nhà thầu đáp ứng căn bản những yêu cầu tối thiểu về năng lực sẽ được mời nộp HSDT.
- 6.24 Vào cuối quy trình Sơ tuyển, Bên vay phải thông báo cho tất cả các Nhà thầu tham gia về kết quả Sơ tuyển. Thư mời nộp HSDT gửi tới từng Nhà thầu đạt sơ tuyển sẽ phải bao gồm tên của tất cả các Nhà thầu đạt sơ tuyển.

### **Tuyển chọn ban đầu**

- 6.25 Tuyển chọn ban đầu thường được sử dụng với phương pháp Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất (RFP) và phải được sử dụng cho tất cả các quy trình Đối thoại cạnh tranh. Phương thức này cho phép Bên vay chỉ mời những Nhà thầu được xếp hạng cao nhất nộp HSDX. Tuyển chọn ban đầu là một quy trình hai bước. Bước thứ nhất tương tự như quy trình Sơ tuyển mô tả ở trên. Bước này lập ra một danh sách dài các Nhà thầu. Sau đó, các Nhà thầu trong danh sách dài được đánh giá dựa trên các tiêu chí chấm điểm. Sau khi xếp hạng điểm đánh giá tổng hợp theo các tiêu chí, Bên vay chọn ra những Nhà thầu có xếp hạng cao nhất để nộp HSDX. Bên vay phải nêu rõ trong Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu phạm vi xếp hạng của Nhà thầu có thể đạt tuyển chọn ban đầu.
- 6.26 Vào cuối quy trình Tuyển chọn ban đầu, Bên vay phải thông báo cho tất cả các Nhà thầu tham gia về kết quả Tuyển chọn ban đầu. Thư mời nộp HSDX gửi tới từng Nhà thầu đạt tuyển chọn ban đầu sẽ phải bao gồm tên của tất cả các Nhà thầu đạt tuyển chọn ban đầu.

### **Hậu tuyển**

- 6.27 Nếu Nhà thầu không được sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu thì Bên vay phải quy định những yêu cầu về năng lực phù hợp trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất nhằm xác định xem Nhà thầu được khuyến nghị trao hợp đồng có đủ khả năng và nguồn lực để thực hiện hợp đồng hiệu quả hay không. Khi đánh giá năng lực của một nhà thầu sẽ không xem xét đến năng lực của các công ty khác ví dụ như công ty con, công ty mẹ,

chi nhánh, nhà thầu phụ (ngoài những nhà thầu phụ chuyên ngành đặc thù nếu được phép trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất), hoặc bất kỳ công ty nào khác không phải là công ty đã nộp HSDT/HSDX.

#### **Một giai đoạn – Một túi hồ sơ**

6.28 Đấu thầu một giai đoạn là quy trình thích hợp nhất khi các thông số kỹ thuật và yêu cầu đủ để cho phép nhà thầu nộp HSDT/HSDX hoàn thiện. Đấu thầu một giai đoạn – một túi hồ sơ yêu cầu nhà thầu nộp cả HSDT/HSDX tài chính và kỹ thuật trong cùng một túi hồ sơ.

#### **Một giai đoạn – Hai túi hồ sơ**

6.29 Khi thích hợp, quy trình hai túi hồ sơ có thể được sử dụng trong đấu thầu một giai đoạn. Túi hồ sơ thứ nhất bao gồm các phần hồ sơ năng lực và kỹ thuật, túi hồ sơ thứ hai bao gồm phần hồ sơ tài chính (giá tiền); hai túi hồ sơ được mở và đánh giá theo thứ tự.

#### **Đấu thầu nhiều giai đoạn**

6.30 Thông thường, việc chuẩn bị trước đầy đủ các thông số kỹ thuật là không thực tế đối với đấu thầu mua sắm cho:

- a. những công trình phức tạp quy mô lớn cần trao hợp đồng chìa khóa trao tay để thiết kế và xây dựng một Nhà xưởng;
- b. Công trình có tính chất phức tạp và đặc thù; hoặc
- c. Công nghệ thông tin liên lạc phức tạp phụ thuộc vào tiến bộ công nghệ phát triển nhanh chóng.

6.31 Trong giai đoạn thứ nhất, HSDX được mời dựa trên ý tưởng thiết kế, hoạt động hoặc thông số tính năng, tùy thuộc vào các cuộc họp kín để thăm dò và làm rõ do Bên vay thực hiện để tìm hiểu về những giải pháp tiềm năng. Trong giai đoạn thứ hai, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất có thể được điều chỉnh để phản ánh được những phát hiện có được từ các cuộc họp kín, và được phát hành cho những Nhà thầu đủ năng lực, mời họ nộp HSDX cuối cùng. Theo quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất, giai đoạn hai có thể được nộp trong một (1) túi hồ sơ, hoặc hai (2) túi hồ sơ riêng cho phần kỹ thuật và tài chính, theo đó hai túi hồ sơ được mở và đánh giá theo thứ tự.

#### **Đề xuất cuối cùng và tốt nhất**

6.32 Trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế thuộc diện tiền kiểm, Ngân hàng có thể chấp thuận cho Bên vay sử dụng Đề xuất cuối cùng và tốt nhất (BAFO). BAFO là một lựa chọn để Bên vay mời các Nhà thầu đã nộp HSDT/HSDX đáp ứng căn bản đề xuất cuối cùng và tốt nhất của họ. Quy trình này có thể phù hợp khi quy trình đấu thầu được lợi từ việc Nhà thầu có cơ hội cuối cùng để cải thiện HSDT/HSDX của họ, bao gồm việc giảm giá, làm rõ hoặc điều chỉnh HSDT/HSDX, hay cung cấp thêm thông tin. Bên vay sẽ thông tin cho Nhà thầu trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất:

- a. nếu BAFO được sử dụng;
- b. Nhà thầu không bắt buộc phải nộp BAFO; và
- c. sẽ không có đàm phán sau BAFO.

6.33 Nếu áp dụng BAFO, Bên vay phải sử dụng dịch vụ của Đơn vị chứng thực đã thống nhất với Ngân hàng.

### **Đàm phán**

- 6.34 Trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế thuộc diện tiền kiểm, Ngân hàng có thể chấp thuận cho Bên vay sử dụng cách đàm phán sau khi đánh giá HSDT/HSDX và trước khi trao hợp đồng.
- 6.35 Hoạt động đàm phán phải tuân thủ những quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Nếu được thực hiện, các cuộc đàm phán phải được diễn ra trước sự hiện diện của Đơn vị chứng thực đã thống nhất với Ngân hàng. Đàm phán có thể bao gồm các điều khoản và điều kiện, giá và/hoặc các khía cạnh môi trường, xã hội, đổi mới với điều kiện việc đàm phán đó không làm thay đổi những yêu cầu tối thiểu của HSDT/HSDX.
- 6.36 Trước hết, Bên vay sẽ đàm phán với Nhà thầu có HSDT/HSDX có ưu điểm nhất. Nếu kết quả không đáp ứng yêu cầu hoặc không đạt được thỏa thuận, Bên vay sẽ đàm phán với HSDT/HSDX có ưu thế thứ hai, và cứ tiếp tục như vậy tới cuối danh sách cho tới khi đạt được kết quả mong muốn.

### **Sử dụng các tiêu chí chấm điểm để đánh giá xếp hạng**

- 6.37 Các tiêu chí chấm điểm là các tiêu chí đánh giá dựa trên hệ thống điểm tương ứng do các tiêu chí này không thể được đánh giá đầy đủ về mặt tiền tệ. Việc cho điểm tương ứng thường dựa trên mức độ mà HSDX đáp ứng hoặc vượt mức những yêu cầu được nêu chi tiết trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục X – Tiêu chí đánh giá.

### **Các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận**

- 6.38 Một số đặc điểm, thủ tục và cách tiếp cận đấu thầu cụ thể có thể được áp dụng cho những cơ chế sau:
- Đối thoại cạnh tranh;
  - Hợp tác công – tư;
  - Các thông lệ thương mại;
  - Các Cơ quan Liên Hợp Quốc;
  - Đấu giá trực tuyến ngược;
  - Nhập khẩu;
  - Hàng hóa thông dụng;
  - Phát triển theo định hướng cộng đồng; và
  - Tự thực hiện.

### **Đối thoại cạnh tranh**

- 6.39 Đối thoại cạnh tranh là một cơ chế tuyển chọn nhiều giai đoạn có sự tương tác cho phép sự tham gia tích cực với Nhà thầu. Bên vay phải giải trình cho việc sử dụng Đối thoại cạnh tranh trong Chiến lược ĐTMS. Hình thức này có thể chỉ được sử dụng cho các gói thầu phức tạp hoặc có tính chất cải tiến.
- 6.40 Đối thoại cạnh tranh có thể phù hợp với:

- a. khi có thể có nhiều giải pháp đáp ứng yêu cầu của Bên vay, và khi các hình thức thực hiện kỹ thuật và thương mại cần thiết để hỗ trợ cho những giải pháp đó đòi hỏi phải có sự thảo luận và xây dựng giữa các bên; và
- b. do tính chất và mức độ phức tạp của gói thầu, Bên vay không thể một cách khách quan:
  - i. xác định đầy đủ các thông số kỹ thuật hay hoạt động và phạm vi đáp ứng các yêu cầu của họ; và/hoặc
  - ii. xác định đầy đủ các thủ tục pháp lý và/hoặc tài chính của gói thầu.

6.41 Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XIII – Đối thoại cạnh tranh.

### **Hợp tác công - tư (PPP)**

- 6.42 Hợp tác công – tư là một hợp đồng dài hạn giữa một bên tư nhân và một cơ quan chính phủ để cung cấp tài sản hay dịch vụ công, trong đó bên tư nhân chịu rủi ro chính và trách nhiệm quản lý, tiền thù lao được gắn liền với kết quả hoạt động.
- 6.43 Ngân hàng có thể tài trợ chi phí của một dự án hoặc một hợp đồng được đấu thầu theo hình thức Hợp tác công – tư như hợp đồng vay ưu đãi xây dựng – sở hữu – vận hành (BOO), xây dựng – vận hành – chuyển giao (BOT) và xây dựng – sở hữu – vận hành – chuyển giao (BOOT) hoặc những hình thức tương tự của khu vực tư nhân nếu việc tuyên chọn:
- a. nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng;
  - b. có áp dụng Hướng dẫn Phòng chống tham nhũng của Ngân hàng; và
  - c. nhất quán với những yêu cầu trong Quy chế Đấu thầu mua sắm này, nếu phù hợp

6.44 Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XIV – Hợp tác công - tư.

6.45 Đối tác tư nhân được tuyển chọn theo Phụ lục XIV – Hợp tác công - tư đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và/hoặc Dịch vụ tư vấn cần thiết cho cơ sở chức năng từ những nguồn hợp lệ theo các thủ tục của họ.

### **Các thông lệ thương mại**

6.46 Các thông lệ thương mại là việc sử dụng những hình thức đấu thầu đã có uy tín do khu vực tư nhân sử dụng (thông thường các đơn vị này không chịu sự chi phối của Luật đấu thầu công của Bên vay) để đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn. Các thông lệ thương mại cũng có thể được sử dụng cho một chương trình nhập khẩu do các đơn vị tư nhân thực hiện (như quy định tại Đoạn 6.50). Các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng là tiêu chuẩn để xác định khả năng được chấp nhận của các thông lệ thương mại.

### **Các Cơ quan Liên Hợp Quốc**

- 6.47 Khi đã thống nhất với Ngân hàng, Bên vay có thể lựa chọn trực tiếp các Cơ quan Liên Hợp Quốc trong những trường hợp mà chuyên môn của họ hoặc việc huy động nhanh chóng tại hiện trường là rất cần thiết, đặc biệt là trong những tình huống cần hỗ trợ khẩn cấp hoặc năng lực hạn chế.
- 6.48 Khi tham gia hợp đồng với một Cơ quan Liên Hợp Quốc, Bên vay phải sử dụng mẫu thỏa thuận giữa Bên vay và Cơ quan Liên Hợp Quốc hoặc một mẫu cho từng trường hợp cụ thể được Ngân hàng chấp thuận. Trong trường hợp Ngân hàng và một Cơ quan

Liên Hợp Quốc ký Thỏa thuận khung, Bên vay có thể sử dụng Thỏa thuận khung này khi tham gia hợp đồng với Cơ quan Liên Hợp Quốc đó.

### **Đấu giá điện tử ngược**

6.49 Đấu giá điện tử ngược (đấu giá điện tử) là một sự kiện trực tuyến được tổ chức theo kế hoạch, tại đó các công ty được sơ tuyển/đã đăng ký đấu giá với nhau. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII – Các phương thức tuyển chọn.

### **Chương trình nhập khẩu**

6.50 Khi dự án đầu tư cấp vốn tài trợ cho một chương trình nhập khẩu (chương trình nhập khẩu các loại Hàng hóa cần thiết hợp lệ được thực hiện bởi các đơn vị thuộc khu vực tư nhân hoặc khu vực công, dựa trên một danh mục đã thống nhất giữa Bên vay và Ngân hàng), các hình thức đấu thầu cho chương trình đó được mô tả tại Phụ lục XII – Các phương thức tuyển chọn.

### **Hàng hóa thông dụng**

6.51 Đấu thầu mua sắm hàng hóa thông dụng là mua sắm những hạng mục như: ngũ cốc, thức ăn gia súc, dầu ăn, phân bón hay kim loại. Đấu thầu mua sắm hàng hóa thông dụng thường dẫn tới trao nhiều hợp đồng cho từng phần khối lượng để đảm bảo an ninh hàng hóa và mua nhiều lần trong một khoảng thời gian để tận dụng những điều kiện thị trường có lợi và giữ lượng hàng hóa tồn kho ở mức thấp. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

### **Phát triển theo định hướng cộng đồng**

6.52 Các cơ chế đấu thầu, yêu cầu kỹ thuật và cách phân chia gói thầu có thể được điều chỉnh cho phù hợp theo cách được Ngân hàng chấp thuận, xét đến tính bền vững của dự án hay để đạt được những mục tiêu xã hội cụ thể nhất định của dự án, với mong muốn (trong các hợp phần dự án được lựa chọn):

- a. kêu gọi sự tham gia của cộng đồng địa phương và/hoặc các tổ chức phi chính phủ (NGO) vào các công trình Xây lắp và cung cấp Dịch vụ phi tư vấn;
- b. tăng cường sử dụng kiến thức, Hàng hóa hoặc vật tư sẵn có tại địa phương; hoặc
- c. sử dụng nhiều lao động hoặc những công nghệ phù hợp khác.

6.53 Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

### **Tự thực hiện**

6.54 Tự thực hiện là hình thức một cơ quan chính phủ của quốc gia Bên vay thực hiện gói thầu Xây lắp (ví dụ: xây dựng và lắp đặt thiết bị) và Dịch vụ phi tư vấn, sử dụng nhân sự và trang thiết bị của họ. Đây có thể là phương thức đấu thầu thực tế duy nhất áp dụng trong những tình huống cụ thể. Một đơn vị xây dựng thuộc chính phủ không tự chủ về mặt quản lý, pháp lý và tài chính được coi là đơn vị Tự thực hiện. Việc sử dụng hình thức Tự thực hiện đòi hỏi Bên vay phải áp dụng cùng các quy tắc kiểm tra chất lượng và thanh tra chặt chẽ như đối với các hợp đồng được trao thầu cho bên thứ ba.

6.55 Áp dụng hình thức Tự thực hiện phải được chứng minh là hợp lý, và chỉ được phép sử dụng khi có quyết định không phân đối của Ngân hàng đối với một trong các trường hợp sau:

- a. khối lượng xây dựng và lắp đặt của Xây lắp không thể xác định trước;

- b. công trình xây dựng và lắp đặt có quy mô nhỏ, phân tán hoặc tại các vùng sâu vùng xa, khó có thể thu hút các công ty xây dựng có năng lực tham gia đấu thầu với mức giá hợp lý;
- c. công trình xây dựng và lắp đặt cần được thực hiện sao cho không làm gián đoạn các hoạt động hiện tại;
- d. rủi ro không thể tránh khỏi của việc tạm dừng công việc nên do Bên vay chịu, chứ không phải nhà thầu;
- e. theo luật hoặc các quy định chính thức của Bên vay trong các lĩnh vực như: an ninh quốc gia, Dịch vụ phi tư vấn chuyên biệt như khảo sát và lập bản đồ từ trên không chỉ có thể được thực hiện bởi các cơ quan chuyên môn của chính phủ; hoặc
- f. cần sửa chữa khẩn cấp để ngay lập tức ngăn chặn các hư hại thêm, hoặc Xây lắp cần được thực hiện tại các vùng bị ảnh hưởng bởi xung đột, khó có thể thu hút các công ty tư nhân.

### **Nhà thầu cung cấp dịch vụ**

- 6.56 Dự án có thể ký hợp đồng với các cá nhân (nhưng không phải là nhân viên của mình) để cung cấp Dịch vụ phi tư vấn. Việc tuyển chọn có thể được thực hiện theo quy trình thủ tục thuê tuyển nhân sự của Bên vay đã được Ngân hàng xem xét và chấp thuận. Khi cá nhân thực hiện dịch vụ đó là do công ty cung cấp, công ty đó phải được tuyển chọn bằng những phương thức và quy trình tuyển chọn phù hợp như quy định tại Quy chế Đấu thầu mua sắm này.

### **Các hình thức hợp đồng đặc biệt**

#### **Thỏa thuận khung**

- 6.57 Thỏa thuận khung (FA) là một thỏa thuận với một hoặc hơn một công ty để xác lập các điều khoản và điều kiện chi phối bất cứ hợp đồng nào được trao trong thời hạn của Thỏa thuận khung (hợp đồng đặt hàng). Các điều khoản và điều kiện thường bao gồm các mức thù lao, phí, hoặc cơ chế giá. Thỏa thuận khung có thể được xây dựng cho các hoạt động đấu thầu dự kiến để mua sắm Hàng hóa, Xây lắp hay Dịch vụ phi tư vấn khi cần trong một khoảng thời gian xác định. Thỏa thuận khung không cam kết với bên nào về việc mua sắm hay cung ứng. Khi được lập xong, Thỏa thuận khung hỗ trợ đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp hay Dịch vụ phi tư vấn một cách nhanh chóng và hiệu quả. Một Thỏa thuận khung có nhiều nhà cung ứng cho phép Bên vay lựa chọn từ một số các công ty, giúp đảm bảo rằng mỗi lần đấu thầu đều mang lại giá trị tốt nhất cho vốn đầu tư.
- 6.58 Thỏa thuận khung có thể phù hợp để đấu thầu mua sắm Hàng hóa, Xây lắp hay Dịch vụ phi tư vấn trong những trường hợp sau:
- a. thường xuyên yêu cầu cung ứng với những yêu cầu hoặc thông số kỹ thuật tương tự;
  - b. các đơn vị khác nhau của Bên vay mua sắm cùng loại Hàng hóa, Xây lắp hay Dịch vụ phi tư vấn và tổng hợp các nhu cầu đó có thể dẫn đến giảm giá do mua khối lượng lớn;
  - c. lập kế hoạch cho các tình trạng khẩn cấp; hoặc
  - d. không một công ty đơn lẻ nào được cho là có đủ năng lực.

6.59 Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XV – Thỏa thuận khung.

**Hợp đồng dựa trên kết quả hoạt động**

6.60 Hợp đồng dựa trên kết quả hoạt động là quan hệ hợp đồng trong đó việc thanh toán được thực hiện cho những đầu ra đã được đo lường (mục đích hoạt động), thay vì dựa trên đầu vào. Các đầu ra có mục đích đáp ứng những nhu cầu chức năng về mặt chất lượng, khối lượng và độ tin cậy. Việc thanh toán phụ thuộc vào khối lượng đầu ra đã được thực hiện với điều kiện kết quả thực hiện đó ở mức đạt chất lượng yêu cầu. Có thể khấu trừ tiền thanh toán hoặc giữ lại một phần tiền đối với những sản phẩm đầu ra chất lượng thấp, và trong một số trường hợp nhất định, có thể trả thêm tiền thưởng cho đầu ra có chất lượng cao hơn. Nhà thầu được tự do đề xuất phương án phù hợp nhất dựa trên mức độ thành thực và kinh nghiệm được chứng minh đầy đủ, và phải cho thấy sẽ đạt được mức độ chất lượng như quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất.

6.61 Đấu thầu dựa trên kết quả hoạt động có thể bao gồm:

- a. Cung cấp Dịch vụ phi tư vấn được thanh toán dựa trên cơ sở đầu ra;
- b. Thiết kế, cung ứng và xây dựng (hoặc cải tạo), và đưa vào hoạt động một cơ sở do Bên vay vận hành; hoặc
- c. Thiết kế, cung ứng và xây dựng (hoặc cải tạo) một cơ sở, và cung cấp các Dịch vụ phi tư vấn cho công tác vận hành và bảo dưỡng trong một vài năm xác định sau khi đi vào hoạt động.



# PHẦN VII. CÁC PHƯƠNG THỨC TUYỂN CHỌN ĐƯỢC CHẤP THUẬN CHO DỊCH VỤ TƯ VẤN

## Các phương thức tuyển chọn được chấp thuận

7.1 Bảng 2 dưới đây giới thiệu tổng quan về các phương thức tuyển chọn được chấp thuận, các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận và các phương án tiếp cận thị trường hiện có đối với tuyển chọn Dịch vụ tư vấn trong các dự án đầu tư. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII – Các phương thức tuyển chọn.

**Bảng 2. Các phương thức tuyển chọn được chấp thuận: Dịch vụ tư vấn**

Dịch vụ tư vấn	Phương án tiếp cận thị trường					
	Rộng rãi	Hạn chế	Chỉ định	Quốc tế	Trong nước	Danh sách ngắn
<b>Phương thức tuyển chọn</b>						
Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng và chi phí (QCBS)	✓	x	x	✓	✓	✓
Tuyển chọn tư vấn theo ngân sách cố định (FBS)	✓	x	x	✓	✓	✓
Tuyển chọn tư vấn với chi phí thấp nhất (LCS)	✓	x	x	✓	✓	✓
Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng (QBS)	✓	x	x	✓	✓	✓
Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn (CQS)	✓	✓	x	✓	✓	x
Chỉ định thầu	x	x	✓	x	x	x
<b>Cơ chế tuyển chọn</b>						
Các thông lệ thương mại	Theo những thông lệ đấu thầu thương mại được chấp thuận					
Các Cơ quan Liên Hợp Quốc	Theo Đoạn 7.27 và 7.28					
Tổ chức phi lợi nhuận (như NGO)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ngân hàng	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Đại lý đấu thầu	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Phương thức tuyển chọn Tư vấn cá nhân</b>						
Tuyển chọn Tư vấn cá nhân	✓	✓	✓	x	x	x

✓ Phương án tiếp cận thị trường hiện có

x Phương án tiếp cận thị trường không có

7.2 Dưới đây là các phương thức tuyển chọn công ty tư vấn được chấp thuận:

- a. Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng và chi phí (QCBS);
- b. Tuyển chọn tư vấn theo ngân sách cố định (FBS);
- c. Tuyển chọn tư vấn với chi phí thấp nhất (LCS);
- d. Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng (QBS);
- e. Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn (CQS); và
- f. Chỉ định thầu.

**Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng và chi phí (QCBS)**

7.3 QCBS là một quy trình cạnh tranh giữa các công ty tư vấn được chọn vào danh sách ngắn, theo đó việc lựa chọn công ty thắng thầu dựa vào chất lượng của HSDX và chi phí của dịch vụ. Hồ sơ mời nộp đề xuất phải quy định rõ mức điểm tối thiểu cho các Đề xuất kỹ thuật. Tỷ trọng tương đối giữa chất lượng và chi phí tùy thuộc vào tính chất của công việc. Trong số các HSDX đáp ứng những yêu cầu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất và đạt chất lượng về kỹ thuật, HSDX với điểm tổng hợp (chất lượng và chi phí) cao nhất được coi là HSDX có ưu điểm nhất. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

**Tuyển chọn tư vấn theo ngân sách cố định (FBS)**

7.4 Tương tự như QCBS, FBS là một quy trình cạnh tranh giữa các công ty tư vấn được chọn vào danh sách ngắn, theo đó việc lựa chọn công ty thắng thầu dựa vào chất lượng của HSDX và chi phí của dịch vụ. Trong Hồ sơ mời nộp đề xuất, chi phí dịch vụ được quy định rõ là ngân sách cố định không được phép vượt quá. FBS phù hợp khi:

- a. Dịch vụ tư vấn cần tuyển đơn giản, có thể xác định một cách chính xác;
- b. ngân sách được dự tính và chuẩn bị một cách hợp lý; và
- c. ngân sách đủ để công ty tư vấn thực hiện nhiệm vụ.

7.5 Hồ sơ mời nộp đề xuất phải nêu rõ ngân sách hiện có và điểm tối thiểu cho Đề xuất kỹ thuật. HSDX có điểm kỹ thuật cao nhất đáp ứng yêu cầu ngân sách cố định được coi là HSDX có ưu điểm nhất. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

**Tuyển chọn tư vấn với chi phí thấp nhất (LCS)**

7.6 Tương tự như QCBS, LCS là một quy trình cạnh tranh giữa các công ty tư vấn được chọn vào danh sách ngắn, theo đó việc lựa chọn công ty thắng thầu dựa vào chất lượng của HSDX và chi phí của dịch vụ. LCS thường phù hợp với các nhiệm vụ tiêu chuẩn hoặc thường quy (như thiết kế kỹ thuật cho các công trình Xây lắp không phức tạp) khi các thông lệ và tiêu chuẩn đã được xây dựng từ trước.

7.7 Hồ sơ mời nộp đề xuất quy định rõ điểm tối thiểu cho các Đề xuất kỹ thuật. Trong số những HSDX có điểm cao hơn mức điểm kỹ thuật tối thiểu, HSDX với chi phí đánh giá thấp nhất được coi là HSDX có ưu điểm nhất. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

**Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng (QBS)**

- 7.8 Trong QBS, chất lượng HSDX được đánh giá mà không sử dụng chi phí như một tiêu chí đánh giá. Nếu Hồ sơ mời nộp đề xuất yêu cầu phải nộp cả Đề xuất kỹ thuật và tài chính, chỉ Đề xuất tài chính của công ty đạt điểm kỹ thuật cao nhất sẽ được mở và đánh giá để quyết định HSDX có ưu điểm nhất. Tuy nhiên, nếu Hồ sơ mời nộp đề xuất chỉ yêu cầu nộp Đề xuất kỹ thuật, công ty có Đề xuất kỹ thuật được xếp hạng cao nhất được mời nộp Đề xuất tài chính để thương thảo.
- 7.9 QBS phù hợp với những loại hình công việc sau đây:
- các công việc phức tạp hoặc có chuyên môn cao, khó xác định Điều khoản tham chiếu và yêu cầu đầu vào của Tư vấn một cách chính xác, và Bên vay muốn Tư vấn thể hiện sự sáng tạo trong HSDX;
  - các công việc có ảnh hưởng lớn đối với các hoạt động tiếp theo; và
  - các công việc có thể thực hiện bằng nhiều cách rất khác nhau nên không thể so sánh HSDX của các Tư vấn.
- 7.10 Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

**Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn (CQS)**

- 7.11 Bên vay phải phát hành Thư mời bày tỏ quan tâm (REOI) có đính kèm Điều khoản tham chiếu. Phải có ít nhất ba công ty đạt yêu cầu năng lực được mời cung cấp thông tin về kinh nghiệm và trình độ phù hợp của họ. Từ những công ty đã nộp bày tỏ quan tâm, Bên vay lựa chọn ra công ty có năng lực tốt nhất và kinh nghiệm phù hợp, mời công ty đó nộp HSDX kỹ thuật và tài chính để đàm phán. Phương thức tuyển chọn này không bắt buộc phải quảng cáo Thư mời bày tỏ quan tâm.
- 7.12 CQS phù hợp với những công việc nhỏ hoặc những tình trạng khẩn cấp khi việc chuẩn bị và đánh giá các HSDX cạnh tranh là không thích hợp.

**Chỉ định thầu**

- 7.13 Những yêu cầu về mức độ tương ứng, phù hợp mục đích và giá trị đồng tiền đầu tư có thể cần đến phương thức chỉ định thầu: có nghĩa là tiếp cận và đàm phán với một công ty duy nhất. Phương thức tuyển chọn này có thể phù hợp khi chỉ có một công ty duy nhất phù hợp hoặc có sự giải thích hợp lý cho việc sử dụng một công ty ưu tiên.
- 7.14 Chỉ định thầu có thể phù hợp trong những trường hợp sau:
- Một hợp đồng Dịch vụ tư vấn hiện đang thực hiện, bao gồm cả hợp đồng không do Ngân hàng tài trợ từ đầu nhưng được trao theo đúng thủ tục được Ngân hàng chấp thuận, để bổ sung thêm Dịch vụ tư vấn có tính chất tương tự nếu công việc đó được giải trình một cách hợp lý, không lợi ích nào có thể đạt được thông qua cạnh tranh, và mức giá hợp lý;
  - Với những công việc về bản chất là tiếp nối một công việc đã được Tư vấn thực hiện trong vòng 12 tháng trước đó, sự kế thừa trong cách tiếp cận kỹ thuật, những kinh nghiệm thu được và tiếp tục trách nhiệm chuyên môn của Tư vấn là những lý do ưu tiên tiếp tục sử dụng Tư vấn ban đầu hơn là thực hiện tuyển chọn qua một quy trình cạnh tranh mới, nếu kết quả hoạt động của Tư vấn trong công việc trước đáp ứng yêu cầu;

- c. Có yêu cầu chính đáng để thuê lại công ty đã hoàn thành hợp đồng trước đó với Bên vay để thực hiện một loại Dịch vụ tư vấn tương tự. Giải trình phải chỉ ra rằng công ty đã có kết quả thực hiện đạt yêu cầu trong hợp đồng trước đó, không lợi ích nào có thể đạt được thông qua cạnh tranh và có mức giá hợp lý;
  - d. Gói thầu có giá trị rất thấp và mức độ rủi ro thấp, như đã được thống nhất trong Kế hoạch ĐTMS;
  - e. Trong các trường hợp ngoại lệ, ví dụ như để ứng phó với tình trạng khẩn cấp;
  - f. Chỉ duy nhất một công ty có đủ năng lực, hoặc một công ty có kinh nghiệm với giá trị đặc biệt cho công việc;
  - g. Dịch vụ tư vấn được thực hiện tại quốc gia Bên vay do doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, trường đại học, trung tâm nghiên cứu hoặc một tổ chức của quốc gia Bên vay cung cấp có tính chất độc nhất hoặc ngoại lệ theo quy định tại Đoạn 3.23 c.; hoặc
  - h. Chỉ định thầu các Cơ quan Liên Hợp Quốc theo quy định tại Đoạn 7.27 và 7.28.
- 7.15 Trong mọi tình huống của chỉ định thầu, Bên vay phải đảm bảo tính công bằng và bình đẳng, và phải có các thủ tục để đảm bảo rằng:
- a. Mức giá hợp lý và nhất quán với các mức giá của dịch vụ có tính chất tương tự trên thị trường; và
  - b. Dịch vụ tư vấn yêu cầu không bị chia thành những gói thầu quy mô nhỏ hơn để tránh phải thực hiện các quy trình cạnh tranh.

### **Thủ tục tuyển chọn công ty tư vấn**

#### **Danh sách ngắn**

- 7.16 Việc lập danh sách ngắn các công ty cung cấp Dịch vụ tư vấn được yêu cầu cho tất cả các phương thức tuyển chọn trừ CQS và Chỉ định thầu. Bên vay lập danh sách ngắn gồm các công ty đã bày tỏ quan tâm và có kinh nghiệm, năng lực quản lý và tổ chức phù hợp cho nhiệm vụ tư vấn.
- 7.17 Danh sách ngắn phải bao gồm không ít hơn năm (5) và không nhiều hơn tám (8) công ty hợp lệ. Ngân hàng có thể chấp thuận cho danh sách ngắn với số lượng công ty ít hơn khi không có đủ công ty có năng lực bày tỏ quan tâm đối với một nhiệm vụ tư vấn, hoặc khi không thể xác định được đủ các công ty có năng lực, hoặc khi quy mô hợp đồng hay tính chất công việc không phù hợp với sự cạnh tranh rộng rãi.
- 7.18 Những tổ chức sau thường không được đưa vào cùng một danh sách ngắn với các công ty tư nhân:
- a. Các Cơ quan Liên Hợp Quốc; hoặc
  - b. Các công ty thuộc sở hữu nhà nước hoặc các thể chế và các tổ chức phi lợi nhuận (như NGO và các trường đại học), trừ khi họ hoạt động như các tổ chức thương mại đáp ứng yêu cầu tại Đoạn 3.23 b.
- 7.19 Nếu những tổ chức đó nằm trong danh sách, việc tuyển chọn thường được thực hiện thông qua phương thức QBS hoặc CQS. Danh sách ngắn không được bao gồm tư vấn cá nhân.
- 7.20 Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

### **Hồ sơ mời nộp đề xuất**

- 7.21 Các công ty trong danh sách ngắn được mời trả lời Hồ sơ mời nộp đề xuất sử dụng một trong các phương thức tuyển chọn được chấp thuận. Để xác định được đúng phương thức tuyển chọn Tư vấn, các khía cạnh chất lượng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Việc tuyển chọn chỉ dựa trên mức giá thấp nhất có thể không mang lại giá trị đồng tiền đầu tư tốt nhất.

### **Các phương án tiếp cận thị trường**

#### **Cạnh tranh rộng rãi**

- 7.22 Cách tiếp cận thị trường cạnh tranh rộng rãi cung cấp cho tất cả các công ty hay tư vấn cá nhân tiềm năng thông tin quảng cáo kịp thời và đầy đủ về những yêu cầu của Bên vay và cơ hội công bằng để cung cấp Dịch vụ tư vấn được yêu cầu. Các cách tiếp cận đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, bao gồm cả quảng cáo mời bày tỏ quan tâm, là phương thức tiếp cận ưu tiên trong tuyển chọn Tư vấn do Ngân hàng tài trợ.

#### **Cạnh tranh hạn chế**

- 7.23 Cạnh tranh hạn chế là cách tuyển chọn cạnh tranh trong đó Bên vay lập danh sách ngắn mà không cần quảng cáo. Cách này phù hợp khi chỉ có một số lượng hạn chế các Tư vấn đủ năng lực có thể thực hiện được nhiệm vụ đặt ra hoặc có những lý do ngoại lệ phù hợp khác. Bên vay tìm kiếm bày tỏ quan tâm từ một danh sách các Tư vấn tiềm năng đủ lớn để đảm bảo có sự cạnh tranh thích hợp.

#### **Tiếp cận thị trường quốc tế**

- 7.24 Phương án tiếp cận thị trường để đấu thầu/tuyển chọn cạnh tranh rộng rãi với quy định bắt buộc phải quảng cáo quốc tế theo Quy chế Đấu thầu mua sắm này được sử dụng khi sự tham gia của các công ty nước ngoài có khả năng phù hợp với mục đích và mang lại giá trị đồng tiền đầu tư tốt nhất.

#### **Tiếp cận thị trường trong nước**

- 7.25 Khi được chấp thuận trong Kế hoạch ĐTMS, việc tuyển chọn trong nước thông qua quảng cáo trên báo chí/phương tiện truyền thông quốc gia có thể được sử dụng khi tính chất, phạm vi và/hoặc giá trị của Dịch vụ tư vấn không có nhiều khả năng thu hút sự cạnh tranh từ nước ngoài và có đủ Tư vấn trong nước với năng lực phù hợp để thực hiện nhiệm vụ. Nếu các Tư vấn nước ngoài muốn tham gia tuyển chọn trong nước, họ có thể thực hiện. Khi tiếp cận thị trường trong nước, các thủ tục đấu thầu của quốc gia có thể được sử dụng theo quy định tại các Đoạn 5.3– 5.6.

### **Các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận**

#### **Thông lệ thương mại**

- 7.26 Các điều khoản tương tự như được áp dụng cho Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn tại Đoạn 6.46.

#### **Các Cơ quan Liên Hợp Quốc**

- 7.27 Sau khi đã thống nhất với Ngân hàng, Bên vay có thể lựa chọn trực tiếp các Cơ quan Liên Hợp Quốc khi các tổ chức này có năng lực đặc biệt hoặc vượt trội để cung cấp hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ tư vấn hoặc dịch vụ kỹ thuật trong lĩnh vực chuyên môn của họ,

đặc biệt là trong những tình huống có nhu cầu hỗ trợ khẩn cấp hoặc có hạn chế về năng lực.

- 7.28 Khi tham gia hợp đồng với các Cơ quan Liên Hợp Quốc, Bên vay phải sử dụng mẫu thỏa thuận giữa Bên vay và Cơ quan Liên Hợp Quốc hoặc một mẫu cho từng trường hợp cụ thể được Ngân hàng chấp thuận. Trong trường hợp Ngân hàng và một Cơ quan Liên Hợp Quốc đã thiết lập một Thỏa thuận khung, Bên vay có thể tận dụng Thỏa thuận khung đó khi tham gia vào một hợp đồng với Cơ quan Liên Hợp Quốc.

### **Tổ chức phi lợi nhuận**

- 7.29 Các tổ chức phi lợi nhuận, như các tổ chức phi chính phủ (NGO), có thể có năng lực đặc biệt duy nhất để hỗ trợ việc chuẩn bị, quản lý và thực hiện các dự án, do họ thường tham gia và có kiến thức về các vấn đề địa phương và nhu cầu của cộng đồng hoặc do cách tiếp cận có sự tham gia của cộng đồng của các tổ chức này. Danh sách ngắn có thể bao gồm các tổ chức phi lợi nhuận nếu họ bày tỏ quan tâm, và nếu Bên vay và Ngân hàng hài lòng với năng lực của họ. Với các công việc tập trung vào sự tham gia và kiến thức địa phương phong phú, danh sách ngắn có thể chỉ hoàn toàn bao gồm các NGO. Trong trường hợp đó, đấu thầu được thực hiện theo một phương thức tuyển chọn thích hợp (QCBS, FBS, LCS, hoặc CQS), dựa trên tính chất, mức độ phức tạp và quy mô của công việc, và các tiêu chí đánh giá phải phản ánh những năng lực duy nhất chỉ các NGO mới có, như kiến thức địa phương, phạm vi hoạt động, và các kinh nghiệm liên quan trước đó. Bên vay có thể tuyển chọn một NGO trên cơ sở từ một nguồn duy nhất, với điều kiện đáp ứng được các tiêu chí chỉ định thầu công ty tư vấn.

### **Ngân hàng**

- 7.30 Bên vay phải sử dụng phương thức QCBS để tuyển chọn các ngân hàng đầu tư và thương mại, công ty tài chính và nhà quản lý quỹ mà Bên vay thuê để bán tài sản, phát hành các công cụ tài chính và các giao dịch tài chính doanh nghiệp khác, nhất là trong bối cảnh các hoạt động tư nhân hóa. Ngoài tiền công thông thường (gọi là “phí trả trước”), tiền trả cho bên được thuê còn bao gồm một khoản “phí giao dịch thành công”. Khoản phí này có thể cố định, nhưng thông thường được tính theo tỷ lệ phần trăm giá trị tài sản hoặc các công cụ tài chính sẽ được bán. Hồ sơ mời nộp đề xuất phải nêu rõ việc đánh giá tài chính có tính đến phí giao dịch thành công hay không, kết hợp với phí trả trước hay tách riêng.

### **Đại lý đấu thầu**

- 7.31 Khi không có đủ cơ cấu tổ chức, nguồn lực và kinh nghiệm cần thiết, để đảm bảo tính hiệu quả và hiệu suất, Bên vay có thể thuê một công ty chuyên thực hiện đấu thầu làm đại lý đấu thầu cho mình. Đại lý đấu thầu có thể được tuyển chọn bằng phương thức QCBS hoặc LCS. Đại lý đấu thầu phải thực hiện công tác đấu thầu thay mặt Bên vay tuân theo tất cả những hình thức đấu thầu đã được quy định trong Thỏa thuận pháp lý và Kế hoạch ĐTMS.

### **Nhân sự hỗ trợ thực hiện dự án**

- 7.32 Bên vay có thể tuyển chọn nhân sự thực hiện dự án theo các thủ tục thuê tuyển của mình cho các hoạt động đó khi Ngân hàng đã xem xét và chấp thuận. Các cá nhân ký hợp đồng với Bên vay để hỗ trợ thực hiện dự án ngoài những vị trí tư vấn cá nhân đã được xác định trong Thỏa thuận pháp lý.

## **Các hình thức thỏa thuận hợp đồng đặc biệt**

### **Thỏa thuận khung**

7.33 Thỏa thuận khung là một thỏa thuận được thiết lập với các công ty hoặc tư vấn cá nhân (một nhóm Tư vấn) khi cần trong một thời hạn xác định. Thỏa thuận khung quy định những điều khoản và điều kiện mà các Dịch vụ tư vấn cụ thể (hợp đồng yêu cầu dịch vụ) có thể được cung cấp trực tiếp hoặc thông qua cạnh tranh trong suốt thời hạn của thỏa thuận đó. Thỏa thuận khung có thể phù hợp với việc tuyển chọn Dịch vụ tư vấn theo định kỳ hoặc để tổng hợp nhu cầu đấu thầu các loại Dịch vụ tư vấn tương tự từ những đơn vị khác nhau của Bên vay. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XV – Thỏa thuận khung.

## **Phương thức tuyển chọn được chấp thuận đối với Tư vấn cá nhân**

- 7.34 Tư vấn cá nhân được tuyển chọn cho một công việc khi:
- Không cần thiết phải có một đội ngũ chuyên gia;
  - Không cần cung cấp thêm hỗ trợ chuyên môn từ văn phòng chính của hãng tư vấn; và
  - Kinh nghiệm và trình độ của cá nhân là yêu cầu quan trọng nhất.
- 7.35 Nên tuyển dụng một công ty khi việc phối hợp, quản lý hoặc trách nhiệm tập thể gặp khó khăn do số lượng tư vấn cá nhân. Nếu Tư vấn cá nhân có đủ năng lực không sẵn có hoặc không thể ký hợp đồng trực tiếp với Bên vay do có một thỏa thuận trước đó với một công ty, Bên vay có thể mời các công ty cung cấp Tư vấn cá nhân đủ năng lực để thực hiện công việc. Trong mọi trường hợp, Tư vấn cá nhân được Bên vay tuyển chọn để thuê phải là ứng viên có kinh nghiệm và năng lực tốt nhất, đồng thời phải có đủ khả năng thực hiện công việc. Việc đánh giá phải dựa trên các năng lực và kinh nghiệm liên quan của Tư vấn cá nhân.

### **Tuyển chọn Tư vấn cá nhân thông qua cạnh tranh rộng rãi**

- 7.36 Ngân hàng khuyến khích việc quảng cáo thông qua Thư mời bày tỏ quan tâm, đặc biệt khi Bên vay không biết những cá nhân có kinh nghiệm và năng lực cũng như khả năng tham gia của họ, hoặc đối với những dịch vụ phức tạp, hoặc việc quảng cáo rộng rãi mang lại những lợi ích tiềm năng, hoặc quảng cáo là bắt buộc theo luật trong nước.
- 7.37 Thư mời bày tỏ quan tâm phải kèm theo Điều khoản tham chiếu hoàn chỉnh. Tư vấn cá nhân được tuyển chọn từ những ứng viên đã bày tỏ quan tâm theo thư mời.

### **Tuyển chọn Tư vấn cá nhân thông qua cạnh tranh hạn chế**

7.38 Khi Bên vay biết những cá nhân đủ kinh nghiệm và năng lực cũng như khả năng tham gia của họ, thay vì phát hành Thư mời bày tỏ quan tâm, Bên vay có thể mời những Tư vấn cá nhân được coi là đủ năng lực để cung cấp Dịch vụ tư vấn yêu cầu. Thư mời phải kèm theo Điều khoản tham chiếu hoàn chỉnh. Tư vấn cá nhân phải được lựa chọn từ những ứng viên bày tỏ quan tâm trả lời thư mời đó.

### **Chỉ định Tư vấn cá nhân**

7.39 Tư vấn cá nhân có thể được chỉ định với những giải trình thỏa đáng trong những trường hợp sau:

## **PHẦN VII. CÁC PHƯƠNG THỨC TUYỂN CHỌN ĐƯỢC CHẤP THUẬN CHO DỊCH VỤ TƯ VẤN**

- a. công việc là sự tiếp nối của công việc trước đây mà Tư vấn cá nhân đã làm sau khi Tư vấn đó được tuyển chọn trên cơ sở cạnh tranh;
- b. công việc có tổng thời gian thực hiện dự kiến dưới sáu (6) tháng;
- c. trường hợp khẩn cấp; hoặc
- d. Tư vấn cá nhân đó có kinh nghiệm và năng lực liên quan đặc biệt có giá trị cho công việc.



# PHỤ LỤC I. GIÁ TRỊ ĐỒNG TIỀN ĐẦU TƯ

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này mô tả những yêu cầu để đạt được giá trị đồng tiền đầu tư trong các dự án đầu tư.

## 2. Tổng quan

- 2.1 Giá trị đồng tiền đầu tư phải được cân nhắc tại tất cả các giai đoạn của quy trình đấu thầu. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục V - Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển; Phụ lục VIII – Hình thức hợp đồng; Phụ lục X – Tiêu chí đánh giá; và Phụ lục XII – Các phương thức tuyển chọn.
- 2.2 Giá trị đồng tiền đầu tư nghĩa là việc sử dụng một cách có hiệu quả, hiệu suất và kinh tế các nguồn lực, trong đó yêu cầu đánh giá các chi phí và lợi ích liên quan cùng với đánh giá rủi ro và các yếu tố phi giá và/hoặc chi phí vòng đời, nếu phù hợp. Chỉ riêng yếu tố giá có thể không nhất thiết đại diện cho giá trị đồng tiền đầu tư.
- 2.3 Giá trị đồng tiền đầu tư đạt được thông qua việc áp dụng các yếu tố sau:
  - a. đảm bảo tính liêm chính trong suốt quy trình đấu thầu;
  - b. báo cáo trình bày rõ ràng về các nhu cầu và mục tiêu đấu thầu;
  - c. phương thức tiếp cận đấu thầu cân bằng giữa rủi ro, giá trị, bối cảnh, tính chất và mức độ phức tạp của đấu thầu;
  - d. tiêu chí yêu cầu hợp lý;
  - e. lựa chọn hình thức hợp đồng phù hợp;
  - f. tiêu chí đánh giá thích hợp;
  - g. tuyển chọn công ty đáp ứng tốt nhất các nhu cầu và mục tiêu của đấu thầu; và
  - h. quản lý hợp đồng hiệu quả để đảm bảo việc thực hiện hợp đồng thành công và các sản phẩm đáp ứng như đã thỏa thuận trong hợp đồng.

## 3. Lập kế hoạch

- 3.1 Thiết kế ưu việt nhất cho quy trình đấu thầu thông qua Chiến lược ĐTMS là bước đi đầu tiên để đạt được giá trị đồng tiền đầu tư bằng cách xác định làm thế nào để sử dụng kinh phí được phân bổ nhằm tạo ra được giá trị cao nhất.
- 3.2 Chiến lược ĐTMS được sử dụng để trình bày các nhu cầu và mục tiêu, xác định rủi ro và cơ hội trong phân tích thị trường và bối cảnh hoạt động của dự án. Lựa chọn phương thức tuyển chọn và cách tiếp cận thị trường khi đó được chỉnh sửa cho phù hợp với rủi ro và giá trị của đấu thầu, bối cảnh hoạt động và thị trường để giúp đạt được giá trị đồng tiền đầu tư.

### Cách tiếp cận thị trường

- 3.3 Để đạt được giá trị đồng tiền đầu tư cần phải có một cách tiếp cận thị trường rõ ràng và trọng tâm nhằm đạt được những mục tiêu đấu thầu với những yếu tố sau:
  - a. Phương thức và cơ chế tuyển chọn có khả năng thu hút cao nhất sự tham gia cạnh tranh từ thị trường và các Nhà thầu phù hợp;

- b. Các yêu cầu dựa trên những tiêu chuẩn kỹ thuật chi tiết hoặc những yêu cầu về kết quả thực hiện/chức năng, khi phù hợp;
  - c. Tiêu chí đánh giá, bao gồm giá, chi phí vòng đời, năng lực (đạt – không đạt) và tiêu chí chấm điểm phù hợp, tạo điều kiện tốt nhất cho các Nhà thầu chứng tỏ được giá trị mà họ có thể đề xuất;
  - d. Các tiêu chuẩn và thông số kỹ thuật theo Đoạn 5.26; và
  - e. Hình thức hợp đồng phù hợp nhất cho từng gói thầu cụ thể. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục VIII – Hình thức hợp đồng.
- 3.4 Cách tiếp cận thị trường được khuyến nghị phải được giải thích và chứng minh trong Chiến lược ĐTMS. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục V - Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển.
- 3.5 Các tiêu chí đánh giá phải được thiết kế để giúp Bên vay đạt được giá trị đồng tiền đầu tư cao nhất trong các dự án đầu tư. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục X - Tiêu chí đánh giá.

**Quản lý hợp đồng để đảm bảo giá trị đồng tiền đầu tư**

- 3.6 Bên vay phải xác định hình thức hợp đồng và điều khoản hợp đồng phù hợp, cân nhắc đến đến tính chất, mức độ rủi ro và phức tạp của hoạt động, phù hợp với mục đích, phân bổ tối ưu các rủi ro và nghĩa vụ pháp lý, vai trò và trách nhiệm của các bên tham gia hợp đồng.
- 3.7 Để quản lý hợp đồng một cách hiệu quả, đối với những hợp đồng được xác định trong Chiến lược ĐTMS, Bên vay phải xây dựng một Kế hoạch quản lý hợp đồng với các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động và các mốc thực hiện chính. Bên vay phải giám sát việc thực hiện và tiến độ của hợp đồng theo Kế hoạch quản lý hợp đồng và báo cáo kịp thời cho Ngân hàng. Ngân hàng có thể sử dụng thông tin thu thập được làm tiêu chuẩn đo lường kết quả thực hiện. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XI - Quản lý hợp đồng.

# PHỤ LỤC II. GIÁM SÁT ĐẦU THẦU

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này quy định chức năng giám sát đầu thầu của Ngân hàng trong việc thực hiện trách nhiệm ủy thác liên quan đến đầu thầu và quản lý tài chính của Ngân hàng theo yêu cầu trong Điều khoản thỏa thuận.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Ngân hàng thực hiện giám sát đầu thầu thông qua cách tiếp cận dựa trên rủi ro bao gồm tiền kiểm (xét duyệt trước), hậu kiểm (xem xét sau) và xem xét đầu thầu độc lập, tùy từng trường hợp.
- 2.2 Giám sát đầu thầu đối với các cơ chế đầu thầu thay thế (APA) được thống nhất trong Thỏa thuận pháp lý liên quan.

## 3. Tiền kiểm hoạt động đầu thầu

- 3.1 Ngân hàng đặt ra những ngưỡng tiền kiểm bắt buộc dựa trên mức độ rủi ro đầu thầu của dự án. Trong trường hợp ngoại lệ, một hoạt động/hợp đồng dưới ngưỡng xét duyệt bắt buộc được áp dụng cho dự án phải được tiền kiểm nếu Ngân hàng xác định rằng hoạt động/hợp đồng đó có rủi ro như hình thức đầu thầu sử dụng đàm phán trong quy trình đầu thầu cạnh tranh cho Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn, BAFO, Đối thoại cạnh tranh, và áp dụng đầu thầu bền vững.
- 3.2 Nếu mức độ rủi ro của hoạt động/hợp đồng được đánh giá thấp hoặc vừa phải, Ngân hàng có thể quyết định hậu kiểm các gói thầu trên ngưỡng xét duyệt và đưa vào Kế hoạch ĐTMS. Hoạt động đầu thầu đó phải sử dụng Mẫu tài liệu đầu thầu của Ngân hàng.
- 3.3 Đối với hợp đồng tiền kiểm được trao theo phương thức Chỉ định thầu, Bên vay phải gửi đến Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối một giải trình chi tiết đầy đủ trước khi mời công ty đến đàm phán. Giải trình đó phải bao gồm lý do lựa chọn trực tiếp thay vì quy trình đầu thầu cạnh tranh và cơ sở để khuyến nghị một công ty cụ thể. Sau khi đàm phán thành công, Bên vay phải gửi đến Ngân hàng dự thảo hợp đồng đã đàm phán và biên bản đàm phán để xét duyệt trước.

## 4. Hậu kiểm hoạt động đầu thầu

- 4.1 Ngân hàng hậu kiểm quy trình đầu thầu do Bên vay thực hiện để xác định xem quy trình đó có tuân thủ đúng những yêu cầu trong Thỏa thuận pháp lý hay không. Ngân hàng có thể sử dụng một bên thứ ba như một cơ quan kiểm toán tối cao được Ngân hàng chấp thuận để thực hiện hậu kiểm. Bên thứ ba đó phải thực hiện theo đúng Điều khoản tham chiếu do Ngân hàng cung cấp.
- 4.2 Mục đích của hậu kiểm bao gồm:
  - a. kiểm tra thủ tục đầu thầu Bên vay thực hiện có tuân thủ theo Thỏa thuận pháp lý;
  - b. xác nhận Bên vay tiếp tục tuân thủ những hình thức đầu thầu đã được thống nhất, bao gồm cả việc thực hiện hiệu quả và kịp thời Kế hoạch giảm nhẹ/quản lý rủi ro đã được thống nhất;
  - c. xác định tính liên tục tuân thủ đối với hợp đồng, bao gồm cả tuân thủ về kỹ thuật;

- d. lưu ý những dấu hiệu Gian lận và Tham nhũng, báo cáo mọi bằng chứng cho Bộ phận Liêm chính Thể chế, Văn phòng Phó chủ tịch phụ trách Liêm chính của Ngân hàng (INT); và
- e. xác định các biện pháp hoặc hành động giảm thiểu để sửa chữa những sai sót về đầu thầu và khuyến nghị cho Bên vay.

## **5. Xem xét đầu thầu độc lập**

- 5.1 Xem xét đầu thầu độc lập do bên thứ ba độc lập được Ngân hàng chỉ định tiến hành khi Ngân hàng xác định có yêu cầu cần xem xét như vậy thông qua việc đánh giá rủi ro của Ngân hàng. Quy định này áp dụng cho các hợp đồng tiền kiểm và hậu kiểm.

## **6. Chiến lược ĐTMS và Kế hoạch ĐTMS**

- 6.1 Bên vay lập Chiến lược ĐTMS và Kế hoạch ĐTMS trong quá trình chuẩn bị dự án, Ngân hàng xem xét Chiến lược ĐTMS và đồng ý với Kế hoạch ĐTMS trước khi hoàn thành đàm phán khoản vay. Bên vay phải gửi đến cho Ngân hàng xem xét và chấp thuận bất kỳ bản cập nhật nào của Kế hoạch ĐTMS đã được Ngân hàng đồng ý trước đó.

## **7. Tài liệu để xét duyệt trước**

- 7.1 Đối với gói thầu đã được xác định thuộc diện tiền kiểm, những tài liệu sau đây phải được Bên vay gửi đến Ngân hàng xét duyệt trước và có thư không phản đối:
  - a. Thông báo đầu thầu chung (GPN) và Thông báo đầu thầu cụ thể (SPN), khi thích hợp;
  - b. Nếu sử dụng Sơ tuyển/Tuyển chọn ban đầu, Thư mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu (bao gồm cả các phụ lục điều chỉnh của hồ sơ) và báo cáo đánh giá sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu. Đối với Dịch vụ tư vấn là Thư mời bày tỏ quan tâm kèm theo Điều khoản tham chiếu hoàn chỉnh và báo cáo đánh giá lựa chọn danh sách ngắn;
  - c. Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất, bao gồm cả các phụ lục điều chỉnh của hồ sơ;
  - d. Yêu cầu của Bên vay gửi tới Nhà thầu đề nghị gia hạn lần thứ nhất thời hạn hiệu lực của HSDT/HSDX nếu thời hạn đó dài quá bốn (04) tuần, và tất cả các yêu cầu gia hạn sau đó bất kể thời hạn bao lâu;
  - e. Đánh giá HSDT/HSDX và khuyến nghị trao hợp đồng, bao gồm các tài liệu chứng minh tất cả các khiếu nại về đầu thầu đã được xử lý thỏa đáng theo yêu cầu của Ngân hàng. Trong quy trình hai túi hồ sơ hay tuyển chọn nhiều giai đoạn, Bên vay nộp báo cáo đánh giá HSDT/HSDX cho mỗi túi hồ sơ/giai đoạn để Ngân hàng xem xét trước và phát hành thư không phản đối trước khi thực hiện giai đoạn tiếp theo trong quy trình đầu thầu;
  - f. Tất cả các yêu cầu hủy bỏ quy trình đầu thầu và/hay đầu thầu lại/mời nộp lại HSDX;
  - g. Sau khi Ngân hàng đã xét duyệt trước và có thư không phản đối, nếu kết quả phân tích một khiếu nại dẫn tới việc Bên vay thay đổi khuyến nghị trao hợp đồng thì Bên vay phải gửi tới Ngân hàng nguyên nhân ra quyết định đó và báo cáo đánh giá đã điều chỉnh để Ngân hàng có thư không phản đối;
  - h. Nếu quy trình đầu thầu liên quan tới các đàm phán giữa Bên vay và Nhà thầu/Tư vấn, Bên vay gửi biên bản đàm phán và dự thảo hợp đồng được hai bên ký tắt. Nếu Đơn vị kiểm toán chứng thực được yêu cầu, biên bản đàm phán phải được gửi cùng với báo cáo kiểm toán chứng thực;

- i. Nếu BAFO được sử dụng, báo cáo đánh giá trước khi yêu cầu BAFO và báo cáo cuối cùng trước khi trao hợp đồng; và
  - j. Khi có yêu cầu của Ngân hàng, Kế hoạch quản lý hợp đồng trong đó có các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động chính (KPI), và báo cáo tiến độ thực hiện dựa trên các chỉ số KPI đã thống nhất.
- 7.2 Bản sao chuẩn của hợp đồng và bảo lãnh tạm ứng và bảo lãnh thực hiện theo yêu cầu của hợp đồng phải được gửi tới Ngân hàng ngay sau khi ký hợp đồng và trước khi thực hiện thanh toán lần đầu tiên.
- 7.3 Các điều khoản và điều kiện của hợp đồng không được khác biệt căn bản so với những điều khoản và điều kiện của Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất hoặc Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu nếu có mà không có xét duyệt trước và không phản đối của Ngân hàng;

## **8. Lưu trữ hồ sơ của hợp đồng tiền kiểm**

- 8.1 Bên vay phải lưu trữ toàn bộ hồ sơ liên quan tới mỗi gói thầu theo những yêu cầu trong Thỏa thuận pháp lý. Hồ sơ phải bao gồm nhưng không chỉ giới hạn đối với:
- a. Bản gốc HSDT/HSDX; toàn bộ các tài liệu, thư từ liên quan tới đấu thầu và thực hiện hợp đồng, bao gồm những tài liệu hỗ trợ đánh giá HSDT/HSDX; và khuyến nghị trao hợp đồng gửi tới Ngân hàng;
  - b. Bản gốc của mỗi hợp đồng đã ký và tất cả các phụ lục hay điều chỉnh hợp đồng phát sinh; các hóa đơn hoặc chứng chỉ thanh toán cũng như các chứng chỉ kiểm tra, bàn giao, hoàn thành và nghiệm thu Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn; và
  - c. Đối với những hợp đồng được trao trên cơ sở chỉ định thầu, hồ sơ phải bao gồm giải trình cho việc sử dụng phương thức tuyển chọn này, năng lực kỹ thuật vào tài chính của công ty và bản gốc hợp đồng đã ký.
- 8.2 Bên vay phải nộp các hồ sơ đó cho Ngân hàng khi nhận được yêu cầu kiểm tra của Ngân hàng hoặc tư vấn/kiểm toán của Ngân hàng.

## **9. Lưu trữ tài liệu của hợp đồng hậu kiểm**

- 9.1 Bên vay phải lưu trữ toàn bộ hồ sơ và gửi hồ sơ đó tới Ngân hàng khi có yêu cầu đối với mỗi hợp đồng hậu kiểm theo đúng Thỏa thuận pháp lý. Hồ sơ phải bao gồm nhưng không chỉ giới hạn đối với:
- a. hợp đồng gốc đã ký và tất cả các điều chỉnh hoặc phụ lục phát sinh,
  - b. báo cáo đánh giá HSDT/HSDX và khuyến nghị trao hợp đồng; và
  - c. hóa đơn hoặc chứng từ thanh toán cũng như cũng như các chứng chỉ kiểm tra, bàn giao, hoàn thành và nghiệm thu Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn để Ngân hàng hoặc tư vấn/kiểm toán của Ngân hàng kiểm tra.

## **10. Điều chỉnh hợp đồng đã ký**

- 10.1 Đối với những hợp đồng tiền kiểm, Bên vay phải có ý kiến không phản đối của Ngân hàng trước khi:
- a. Gia hạn thời gian quy định để thực hiện hợp đồng có ảnh hưởng tới kế hoạch hoàn thành dự án;

- b. Những điều chỉnh quan trọng về phạm vi của Xây lắp, Hàng hóa, Dịch vụ phi tư vấn hoặc Dịch vụ tư vấn, hay những thay đổi lớn trong điều khoản và điều kiện của hợp đồng;
  - c. Những thay đổi hay điều chỉnh hợp đồng (trừ trường hợp vô cùng khẩn cấp), bao gồm, do gia hạn về thời hạn thực hiện, những điều chỉnh được thực hiện một cách riêng rẽ hoặc kết hợp với những thay đổi hoặc điều chỉnh trước đó làm tăng giá trị hợp đồng gốc trên 15% (mười năm phần trăm); hoặc
  - d. Đề xuất chấm dứt hợp đồng.
- 10.2 Nếu Ngân hàng xác định bất kỳ yêu cầu điều chỉnh nào của Bên vay không nhất quán với những điều khoản trong Thỏa thuận pháp lý và/hoặc Kế hoạch ĐTMS, Ngân hàng sẽ thông báo cho Bên vay và tuyên bố lý do liên quan. Bên vay phải gửi bản sao của tất cả các phụ lục hợp đồng để Ngân hàng lưu giữ.

## **11. Kiểm tra thầu đảo liên quan tới Chính sách và thủ tục xử phạt của Ngân hàng**

- 11.1 Khi đánh giá HSĐT/HSĐX, Bên vay phải kiểm tra tư cách hợp lệ của Nhà thầu/Tư vấn từ danh sách các công ty và cá nhân bị Ngân hàng cấm và đình chỉ tham gia đăng trên trang web của Ngân hàng đối với trường hợp các công ty và cá nhân bị cấm và trên trang web Client Connection của Ngân hàng và/hoặc các nguồn thông tin khác mà Ngân hàng có thể cung cấp về danh sách các công ty hoặc cá nhân bị đình chỉ tham gia.
- 11.2 Bên vay phải áp dụng quy trình kiểm tra thầu đảo bổ sung bằng cách giám sát và theo dõi chặt chẽ bất kỳ hợp đồng nào (dù là hợp đồng tiền kiểm hay hậu kiểm) đang được thực hiện bởi một công ty hay cá nhân bị Ngân hàng xử phạt sau khi hợp đồng đó đã được ký. Nếu không được Ngân hàng xét duyệt trước và có ý kiến không phản đối, Bên vay không được ký hợp đồng mới hoặc phụ lục cho các hợp đồng đang thực hiện, bao gồm gia hạn thời gian hoàn thành hay sửa đổi giá hợp đồng, với một công ty hay cá nhân bị Ngân hàng đình chỉ hoặc cấm tham gia sau ngày hiệu lực của quyết định đình chỉ hoặc cấm đó.
- 11.3 Ngân hàng sẽ chi tài trợ cho các chi phí bổ sung nếu chi phí đó phát sinh trước ngày hoàn thành hợp đồng gốc hoặc ngày hoàn thành được sửa đổi ghi trong:
- a. đối với hợp đồng tiền kiểm, phụ lục hợp đồng mà Ngân hàng đã có ý kiến không phản đối; và
  - b. đối với hợp đồng hậu kiểm, phụ lục hợp đồng ký trước ngày quyết định đình chỉ hoặc cấm tham gia có hiệu lực
- 11.4 Ngân hàng sẽ không tài trợ cho bất kỳ hợp đồng mới, hoặc phụ lục hợp đồng dẫn đến sự thay đổi lớn đối với hợp đồng hiện tại được ký với công ty hoặc cá nhân bị đình chỉ hoặc cấm tham gia vào hoặc sau ngày quyết định đình chỉ hoặc cấm có hiệu lực.

# PHỤ LỤC III. KHIẾU NẠI LIÊN QUAN ĐẾN ĐẤU THẦU

## 1. Mục đích

1.1 Phụ lục này quy định chi tiết các thủ tục quản lý và xử lý khiếu nại liên quan đến đấu thầu (khiếu nại) phát sinh có liên quan tới những hợp đồng cần phải sử dụng Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng (những hợp đồng mà Bên vay phải sử dụng Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng được quy định trong Kế hoạch ĐTMS của dự án). Quy trình được tóm tắt tại Bảng 1. Những yêu cầu bổ sung áp dụng cho hợp đồng tiền kiểm của Ngân hàng được quy định tại Phụ lục II - Giám sát đấu thầu.

## 2. Những yêu cầu chung đối với khiếu nại liên quan đến đấu thầu

2.1 Một khiếu nại có thể liên quan đến:

- a. Các tài liệu tuyển chọn của Bên vay cho các quy trình đấu thầu bao gồm: sơ tuyển, tuyển chọn ban đầu, yêu cầu nộp HSDT, yêu cầu nộp HSDX;
- b. Quyết định của Bên vay loại một Nhà thầu/Tư vấn trong một quy trình đấu thầu trước khi trao hợp đồng; và/hoặc
- c. Quyết định của Bên vay trao hợp đồng sau khi gửi thông tin cho các Nhà thầu/Tư vấn không thắng thầu trong Thông báo dự định trao hợp đồng.

2.2 Khiếu nại nên do “bên có quan tâm” gửi tới. Một bên có quan tâm trong trường hợp này nghĩa là một Nhà thầu/Tư vấn thật, đang tìm kiếm cơ hội được trao hợp đồng đang bị khiếu nại (bao gồm cả Nhà thầu tham dự Sơ tuyển/Tuyển chọn ban đầu nếu khiếu nại liên quan đến việc Nhà thầu đó không đạt các yêu cầu năng lực). Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng cũng là các bên có quan tâm đến khiếu nại liên quan đến Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất hoặc tài liệu khác của Bên vay mời thầu/mời nộp đề xuất hoặc mời tham gia sơ tuyển.

2.3 Khiếu nại phải được gửi tới Bên vay một cách kịp thời như quy định tại đoạn 3.1 của Phụ lục này.

2.4 Nội dung khiếu nại tùy thuộc vào các yêu cầu sau đây. Khiếu nại phải được gửi bằng văn bản tới Bên vay và phải ghi rõ tên, thông tin liên lạc và địa chỉ của bên khiếu nại. Ngoài ra, khiếu nại phải:

- a. Xác định khái quát mối quan tâm của bên khiếu nại trong gói thầu như quy định tại đoạn 2.2 của Phụ lục này;
- b. Nêu cụ thể dự án, số hiệu gói thầu, giai đoạn hiện tại của quy trình đấu thầu và bất kỳ thông tin liên quan nào khác;
- c. Ghi rõ bất kỳ trao đổi trước đó giữa bên khiếu nại và Bên vay về vấn đề được nêu trong đơn khiếu nại;
- d. Nêu cụ thể bản chất vấn đề khiếu nại và tác động tiêu cực thấy được đến bên khiếu nại; và
- e. Chỉ ra các cáo buộc về sự thiếu nhất quán hoặc sự vi phạm đối với các quy tắc đấu thầu được áp dụng.

- 2.5 Bên vay phải xem xét một cách nhanh chóng và công bằng đối với mỗi khiếu nại đáp ứng yêu cầu của các điều khoản nêu trên của Phụ lục này và nhận được trong thời hạn quy định theo đoạn 3.1 của Phụ lục này.
- 2.6 Các khiếu nại không đáp ứng yêu cầu trong các đoạn 2.2 - 2.4 của Phụ lục này cần được xử lý trong một thời hạn hợp lý. Nếu khiếu nại liên quan tới những hợp đồng tiền kiểm của Ngân hàng, Bên vay phải thông báo với Ngân hàng để ra quyết định thích hợp.

### **3. Thời gian và quy trình xem xét và giải quyết khiếu nại**

- 3.1 Các khiếu nại đáp ứng yêu cầu trong các đoạn 2.2 - 2.4 của Phụ lục này phải tuân thủ theo thời gian và thủ tục dưới đây. Bên vay không được tiến hành bước/giai đoạn tiếp theo trong quy trình đấu thầu, bao gồm cả trao hợp đồng, cho tới khi đã giải quyết ổn thỏa khiếu nại đó.
- a. **Khiếu nại về các điều khoản của Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và bất kỳ tài liệu mời thầu, mời nộp đề xuất hoặc mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu nào khác của Bên vay** cần được gửi tới Bên vay trong vòng ít nhất mười (10) ngày làm việc trước khi hết hạn nộp Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSDX, hoặc trong vòng năm (5) ngày làm việc sau khi đã phát hành các điều khoản bổ sung, tùy theo thời hạn nào muộn hơn. Bên vay phải gửi thông báo nhận được khiếu nại bằng văn bản trong thời hạn ba (3) ngày làm việc, xem xét khiếu nại và trả lời bên khiếu nại không chậm hơn bảy (7) ngày làm việc kể từ ngày nhận được khiếu nại. Nếu sau khi xem xét khiếu nại, Bên vay quyết định điều chỉnh Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất hoặc các tài liệu khác, Bên vay phải phát hành phụ lục và gia hạn thời gian nộp Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSDX, nếu cần thiết.
- b. **Khiếu nại về việc loại bỏ một nhà thầu ra khỏi quy trình đấu thầu trước khi trao hợp đồng** cần được gửi tới Bên vay trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ khi Bên vay gửi thông báo tới nhà thầu có quan tâm một thông báo về việc loại bỏ đó. Bên vay phải gửi thông báo nhận được khiếu nại bằng văn bản trong thời hạn ba (3) ngày làm việc, xem xét khiếu nại và trả lời bên khiếu nại không chậm hơn bảy (7) ngày làm việc kể từ ngày nhận được khiếu nại. Nếu sau khi xem xét khiếu nại, Bên vay thay đổi kết quả của bước/giai đoạn trước đó trong quy trình đấu thầu, Bên vay phải ngay lập tức gửi thông báo kết quả đánh giá được điều chỉnh tới tất cả các bên liên quan, thông báo các bước tiếp theo.
- c. **Khiếu nại sau khi đã gửi Thông báo dự định trao hợp đồng** (hoặc Thông báo dự định ký Thỏa thuận khung) phải được gửi tới Bên vay trong thời hạn tạm hoãn. Bên vay phải gửi thông báo nhận được khiếu nại bằng văn bản trong thời hạn ba (3) ngày làm việc, xem xét khiếu nại và trả lời bên khiếu nại không chậm hơn mười lăm (15) ngày làm việc kể từ ngày nhận được khiếu nại. Nếu sau khi xem xét khiếu nại, Bên vay thay đổi khuyến nghị trao hợp đồng, Bên vay phải gửi lại Thông báo dự định trao hợp đồng được điều chỉnh tới tất cả các Nhà thầu/Tư vấn đã được thông báo trước đó và tiến hành trao hợp đồng.

#### **Khiếu nại đối với hợp đồng tiền kiểm**

- 3.2 Đối với hợp đồng tiền kiểm, Bên vay phải ngay lập tức thông báo tới Ngân hàng về bất kỳ khiếu nại nào nhận được và cung cấp cho Ngân hàng xem xét toàn bộ những thông tin và hồ sơ liên quan, bao gồm cả dự thảo thư trả lời bên khiếu nại nếu có.



- 3.3 Nếu sau khi xem xét khiếu nại, Bên vay thực hiện:
- Chỉnh sửa Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất hoặc các tài liệu khác như đã nêu tại đoạn 3.1a của Phụ lục này;
  - Thay đổi quyết định về việc loại một Nhà thầu/Tư vấn như đã nêu tại đoạn 3.1b của Phụ lục này; hoặc
  - Thay đổi khuyến nghị trao hợp đồng như đã nêu tại đoạn 3.1c của Phụ lục này;
- thì Bên vay, với sự đồng ý của Ngân hàng về kết quả giải quyết khiếu nại, phải:
- Phát hành phụ lục và gia hạn thời gian nộp Hồ sơ dự sơ tuyển/HSĐT/HSĐX nếu cần; hoặc
  - Ngay lập tức gửi cho Ngân hàng bản báo cáo đánh giá đã được sửa đổi.
- 3.4 Bên vay không được tiến hành bước/giai đoạn tiếp theo của quy trình đấu thầu, bao gồm cả việc trao hợp đồng khi chưa nhận được chấp thuận của Ngân hàng với kết quả giải quyết khiếu nại.
- 3.5 Ngoài yêu cầu tại đoạn 3.4 của Phụ lục này, các khiếu nại về Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất hoặc tài liệu khác hay về việc loại nhà thầu trước khi trao hợp đồng, Bên vay phải tham khảo ý kiến của Ngân hàng về các bước trong quy trình đấu thầu, nếu có, có thể tiếp tục được thực hiện trong khi đang xem xét đơn kiện.

### **Giải quyết khiếu nại**

- 3.6 Khi giải quyết một khiếu nại, Bên vay cần đảm bảo xem xét một cách kịp thời và có ý nghĩa đối với khiếu nại đó, bao gồm tất cả các hồ sơ tài liệu, sự việc thực tế và hoàn cảnh có liên quan tới vụ việc. Bên vay phải cung cấp đầy đủ thông tin trong thư trả lời bên khiếu nại, đồng thời giữ bảo mật các thông tin như quy định tại các Đoạn 5.19 và 5.20. Thư trả lời cho một khiếu nại cần bao gồm ít nhất những yếu tố sau đây:
- Nêu vấn đề: Xác định vấn đề cần được giải quyết do bên khiếu nại nêu ra;
  - Thực tế và bằng chứng: Nêu rõ sự việc thực tế và bằng chứng mà Bên vay cho là có liên quan tới việc giải quyết khiếu nại. Những sự việc thực tế và bằng chứng này cần được trình bày theo cách tường thuật xung quanh các vấn đề;
  - Quyết định và cơ sở ra quyết định: Nêu quyết định được đưa ra sau khi xem xét. Đồng thời đưa ra dẫn chiếu tới cơ sở của quyết định đó, ví dụ như Quy chế Đấu thầu mua sắm, Mẫu tài liệu đấu thầu sử dụng cho hợp đồng đang có khiếu nại... Thư trả lời nên dẫn chiếu tới các cơ sở ra quyết định cụ thể càng chính xác càng tốt;
  - Phân tích: Giải thích tại sao cơ sở ra quyết định được áp dụng cho sự việc thực tế/vấn đề nêu lên trong khiếu nại là cần thiết cho quyết định cụ thể đó. Phân tích có thể ngắn gọn, rõ ràng và xác định mỗi câu hỏi cần được trả lời để đi tới kết quả; và
  - Kết luận: Nêu rõ cách giải quyết khiếu nại và mô tả các bước cần tiến hành tiếp theo.

### **Vai trò và trách nhiệm của Bên vay**

- 3.7 Vai trò và trách nhiệm của Bên vay liên quan tới khiếu nại được quy định trong Phụ lục này bao gồm:

- a. Cung cấp thông tin một cách kịp thời và đầy đủ cho Nhà thầu/Tư vấn, bao gồm thông qua Thông báo dự định trao hợp đồng và trả lời chất vấn để Nhà thầu/Tư vấn có thể hiểu được cơ sở ra quyết định của Bên vay và có thông tin để quyết định có gửi khiếu nại về quyết định đó hay không;
- b. Ngay lập tức thông báo nhận được khiếu nại với bên khiếu nại;
- c. Giải quyết khiếu nại nhanh chóng và công bằng;
- d. Đảm bảo tính bảo mật và quyền sở hữu thông tin của các Nhà thầu/Tư vấn khác, bao gồm các thông tin thương mại và tài chính và bí mật kinh doanh theo yêu cầu của Nhà thầu/Tư vấn trong HSDT/HSĐX của họ;
- e. Lưu toàn bộ hồ sơ của tất cả những lần trả lời chất vấn, các khiếu nại cùng với quyết định giải quyết khiếu nại đó;
- f. Đối với hợp đồng tiền kiểm, thông báo ngay cho Ngân hàng về khiếu nại nhận được và cung cấp cho Ngân hàng bản sao của tất cả những tài liệu và thông tin liên quan; và
- g. Đối với hợp đồng tiền kiểm, tham khảo ngay ý kiến của Ngân hàng trong suốt quá trình xem xét và giải quyết khiếu nại.

#### **Vai trò và trách nhiệm của Nhà thầu/Tư vấn**

- 3.8 Vai trò và trách nhiệm của Nhà thầu/Tư vấn liên quan tới khiếu nại quy định trong Phụ lục này bao gồm:
- a. Tuân thủ các yêu cầu của đoạn 2.4 trong Phụ lục này về nội dung khiếu nại và khung thời gian quy định;
  - b. Hiểu rõ với các điều khoản trong Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và các tài liệu khác cũng như Quy chế Đấu thầu mua sắm của Ngân hàng để hiểu được các quy tắc áp dụng cho quy trình đấu thầu;
  - c. Kịp thời yêu cầu trả lời chất vấn nếu muốn;
  - d. Gửi khiếu nại trong khung thời gian cho phép tới đơn vị/cán bộ phụ trách nhận khiếu nại quy định trong Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất; và
  - e. Đảm bảo mọi khiếu nại được gửi đi giải thích càng cụ thể càng tốt những vấn đề hay quan ngại của Nhà thầu/Tư vấn và hành vi bị cáo buộc là đã vi phạm các quy tắc đấu thầu được áp dụng (ví dụ Quy chế Đấu thầu mua sắm, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất...).

#### **Vai trò và trách nhiệm của Ngân hàng**

- 3.9 Vai trò và trách nhiệm của Ngân hàng liên quan tới khiếu nại được quy định trong Phụ lục này bao gồm:
- a. Đảm bảo mọi khiếu nại được gửi tới Ngân hàng đều được chuyển ngay cho Bên vay để xem xét và giải quyết;
  - b. Đối với hợp đồng tiền kiểm, kịp thời xem xét hành động do Bên vay đề xuất bao gồm và không giới hạn trong việc trả lời chất vấn và nội dung trả lời chất vấn, tuyên bố phủ nhận khiếu nại; hoặc có hành động sửa chữa sai sót nêu ra trong khiếu nại;

- c. Ngoài việc xác nhận đã nhận được khiếu nại, không thảo luận hoặc liên hệ với bất kỳ Nhà thầu/Tư vấn nào trong quá trình đánh giá và xét duyệt cho tới khi Thông báo trao hợp đồng được công bố.

### PHỤ LỤC III. KHIẾU NẠI LIÊN QUAN ĐẾN ĐẦU THẦU

**Bảng 1: Quy định tiêu chuẩn thời gian trong xử lý khiếu nại liên quan đến đấu thầu (gói thầu tiền kiểm)**

Các bước trong quy trình	Chịu trách nhiệm	Thời hạn
Khiếu nại về các điều khoản của Hồ sơ mời sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và các tài liệu khác của Bên vay mời thầu/nộp đề xuất hoặc mời sơ tuyển	Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng	Khiếu nại phải được gửi đi trong vòng ít nhất mười (10) ngày làm việc trước khi hết hạn nộp Hồ sơ dự sơ tuyển/HSDT/HSĐX. Bên vay phải trả lời không chậm hơn bảy (7) ngày làm việc kể từ ngày nhận được khiếu nại.
Thông báo cho Nhà thầu/Tư vấn về cơ sở của việc không đưa vào xem xét trao hợp đồng; loại HSDT đã nộp; hoặc dự định trao hợp đồng	Bên vay	Khung thời gian sẽ được quy định cụ thể trong các tài liệu liên quan chi phối quy trình đấu thầu. Nhìn chung, thông báo cần được thực hiện ngay sau khi Bên vay có quyết định liên quan. Khi nhận được khiếu nại liên quan đến quyết định nói trên, Bên vay phải trả lời bên khiếu nại không chậm hơn bảy (7) ngày làm việc kể từ khi nhận được khiếu nại.
Sau khi đã Thông báo dự định trao hợp đồng được phát hành, khiếu nại phải được gửi tới Bên vay trong Thời gian tạm hoãn.		Khiếu nại cần được gửi đi trong Thời hạn tạm hoãn. Bên vay phải trả lời không chậm hơn mười lăm (15) ngày làm việc kể từ khi nhận được khiếu nại.
Yêu cầu trả lời chất vấn	Nhà thầu/Tư vấn	Trong vòng ba (3) ngày làm việc kể từ khi nhận được Thông báo về dự định trao hợp đồng của Bên vay.
Thực hiện trả lời chất vấn theo đề nghị một cách kịp thời	Bên vay	Bên vay phải tổ chức trả lời chất vấn trong vòng năm (5) ngày làm việc kể từ khi nhận được yêu cầu. Đối với tất cả những yêu cầu trả lời chất vấn khác, Bên vay phải tổ chức trả lời không chậm hơn mười lăm (15) ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin trao hợp đồng.
Xác nhận việc nhận được khiếu nại	Bên vay	Trong vòng ba (3) ngày làm việc kể từ khi nhận được khiếu nại.
Chuyển khiếu nại tới Bên vay nếu khiếu nại đó chỉ được gửi cho Ngân hàng	Ngân hàng	Trong vòng ba (3) ngày làm việc kể từ khi nhận được khiếu nại.
Chuyển khiếu nại tới Ngân hàng cùng với tất cả các thông tin và tài liệu liên quan	Bên vay	Càng sớm càng tốt sau khi nhận được khiếu nại.

# PHỤ LỤC IV. GIAN LẬN VÀ THAM NHŨNG

## 1. Mục đích

- 1.1 Hướng dẫn Phòng chống tham nhũng của Ngân hàng và Phụ lục này được áp dụng cho công tác đấu thầu trong các dự án đầu tư của Ngân hàng.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Ngân hàng yêu cầu Bên vay (bao gồm cả những bên hưởng lợi từ vốn tài trợ của Ngân hàng); nhà thầu, tư vấn, nhà thầu xây lắp và nhà thầu cung ứng; tất cả các nhà thầu phụ, tư vấn phụ, nhà cung cấp hoặc cung ứng dịch vụ; các đại lý (công khai và không công khai); và toàn bộ nhân sự của các bên phải tuân thủ tiêu chuẩn đạo đức cao nhất trong quá trình đấu thầu, tuyển chọn và thực hiện các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ và không liên quan đến gian lận và tham nhũng.

- 2.2 Để thực hiện yêu cầu này:

- a. Ngân hàng định nghĩa, cho các mục đích của điều khoản này, những thuật ngữ được nêu dưới đây như sau:

i. “hành vi tham nhũng” nghĩa là chào mời, cho, nhận, hoặc gạ gẫm, trực tiếp hay gián tiếp, bất kỳ thứ gì có giá trị nhằm gây ảnh hưởng sai trái đến hành động của bên khác;

ii. “hành vi gian lận” là bất cứ hành vi hay việc bỏ sót thông tin nào, bao gồm cả việc trình bày sai sự thật một cách cố ý hay vô tình, hoặc cố gắng trình bày sai sự thật, khiến cho một bên hiểu nhầm hoặc để thu lợi về tài chính hoặc các lợi ích khác, hoặc để tránh một nghĩa vụ;

iii. “hành vi thông đồng” là sự dàn xếp giữa hai hoặc các bên nhằm đạt được một mục đích sai trái, bao gồm cả việc gây ảnh hưởng sai trái đến hành động của một bên khác;

iv. “hành vi ép buộc” nghĩa là gây tổn hại hoặc đe dọa gây tổn hại một cách trực tiếp hoặc gián tiếp cho một bên bất kỳ hoặc tài sản của bên đó nhằm gây ảnh hưởng sai trái đến hành động của bên đó;

v. “hành vi cản trở” là:

(a) cố ý phá hoại, làm giả, thay đổi hoặc che giấu bằng chứng quan trọng đối với việc điều tra, hoặc đưa ra các tuyên bố sai sự thật với người điều tra nhằm gây cản trở đáng kể cho Ngân hàng khi điều tra các cáo buộc về hành vi tham nhũng, gian lận, ép buộc hoặc thông đồng; và/hoặc đe dọa, quấy rối hoặc hăm dọa bất kỳ bên nào nhằm ngăn cản bên đó cung cấp thông tin về những vấn đề liên quan đến việc điều tra hay ngăn cản bên đó tiếp tục việc điều tra; hoặc

(b) cố ý hành động nhằm gây cản trở đáng kể cho việc thực hiện quyền thanh tra và kiểm toán của Ngân hàng theo quy định tại đoạn 2.2(e) dưới đây.

- b. Ngân hàng bác bỏ đề nghị trao hợp đồng nếu Ngân hàng xác định được rằng công ty hoặc cá nhân được khuyến nghị trao hợp đồng, hoặc bất kỳ nhân sự, đại lý, tư vấn phụ, nhà thầu phụ, nhà cung cấp dịch vụ, nhà cung ứng của tư vấn và/hoặc nhân viên của các chủ thể đó đã tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào các hành vi tham nhũng, gian lận, ép buộc, thông đồng hay cản trở để cạnh tranh cho hợp đồng đang đấu thầu;

- c. Ngoài những biện pháp khắc phục được quy định trong Thỏa thuận pháp lý liên quan, Ngân hàng có thể thực hiện các hành động thích hợp bao gồm cả tuyên bố đấu thầu mua sắm sai quy định nếu vào bất kỳ thời điểm nào Ngân hàng xác định được rằng đại diện của Bên vay hoặc của bên hưởng lợi một phần vốn của khoản vay có liên quan tới những hành vi tham nhũng, gian lận, thông đồng, ép buộc hoặc cản trở trong quá trình đấu thầu, tuyển chọn và/hoặc thực hiện hợp đồng đó, nếu Bên vay không có hành động phù hợp và kịp thời đáp ứng được yêu cầu của Ngân hàng để xử lý những hành vi này khi chúng phát sinh, kể cả trường hợp không kịp thời thông báo cho Ngân hàng khi biết về các hành vi đó;
- d. Ngân hàng xử phạt, căn cứ theo Hướng dẫn phòng chống tham nhũng của Ngân hàng và theo các chính sách và thủ tục xử phạt được quy định trong Khung chế tài xử phạt của Nhóm Ngân hàng Thế giới, bất kỳ công ty hay cá nhân nào mà tại một thời điểm bất kỳ Ngân hàng xác định là đã có tham gia vào các hành vi gian lận và tham nhũng trong quá trình đấu thầu, tuyển chọn và/hoặc thực hiện hợp đồng do Ngân hàng tài trợ;
- e. Ngân hàng yêu cầu đưa một điều khoản vào Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và trong hợp đồng được tài trợ bởi khoản vay của Ngân hàng, yêu cầu các nhà thầu, tư vấn, nhà thầu xây lắp, nhà cung ứng; các nhà thầu phụ, tư vấn phụ, đại lý, nhân sự, tư vấn, nhà cung cấp dịch vụ và nhà cung ứng của họ phải cho phép Ngân hàng kiểm tra<sup>1</sup> tất cả các tài khoản, hồ sơ và các chứng từ tài liệu khác liên quan đến quy trình đấu thầu, tuyển chọn và/hoặc thực hiện hợp đồng và cho phép kiểm toán viên do Ngân hàng chỉ định kiểm toán các tài khoản, hồ sơ, chứng từ đó;
- f. Ngân hàng yêu cầu, đối với các hoạt động được Ngân hàng tài trợ sử dụng cơ chế đấu thầu quốc gia và Hợp tác công - tư, khi được Ngân hàng chấp thuận, các nhà thầu và tư vấn nộp HSDT/HSĐX sẽ được yêu cầu chấp nhận áp dụng và đồng ý tuân thủ Hướng dẫn phòng chống tham nhũng trong suốt quá trình đấu thầu, tuyển chọn và/hoặc thực hiện hợp đồng, bao gồm cả quyền xử phạt của Ngân hàng như quy định tại đoạn 2.2 d, quyền được kiểm tra và kiểm toán của Ngân hàng như quy định tại đoạn 2.2 e. Bên vay phải tham khảo ý kiến và áp dụng danh sách các công ty và cá nhân bị đình chỉ hoặc cấm tham gia của Nhóm Ngân hàng Thế giới. Trong trường hợp Bên vay ký hợp đồng với một công ty hay cá nhân đang bị Nhóm Ngân hàng Thế giới đình chỉ hay cấm tham gia, Ngân hàng không tài trợ những chi phí liên quan và có thể áp dụng những biện pháp khắc phục hợp lý khác; và
- g. Ngân hàng yêu cầu khi Bên vay lựa chọn một cơ quan Liên Hợp Quốc để cung cấp hàng hóa, dịch vụ phi tư vấn và dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật theo các Đoạn 6.47 - 6.48 và đoạn 7.27 - 7.28 của Quy chế Đấu thầu mua sắm này dựa trên một thỏa thuận đã ký giữa Bên vay và cơ quan Liên Hợp Quốc, các điều khoản thuộc đoạn 2 của Phụ lục này về xử phạt các hành vi gian lận và tham nhũng phải được áp dụng hoàn toàn

---

<sup>1</sup> Kiểm tra trong bối cảnh này thường mang tính chất điều tra (pháp lý), trong đó có hoạt động tìm kiếm sự thật do Ngân hàng hoặc những cá nhân do Ngân hàng chỉ định thực hiện để giải quyết những vấn đề cụ thể liên quan tới việc điều tra/kiểm toán như đánh giá tính xác thực của một cáo buộc về gian lận và tham nhũng thông qua các cơ chế phù hợp. Hoạt động đó bao gồm nhưng không giới hạn việc: đánh giá và kiểm tra hồ sơ, thông tin tài chính của công ty hoặc cá nhân, sao chép các hồ sơ đó khi phù hợp; đánh giá và kiểm tra bất kỳ tài liệu, dữ liệu và thông tin nào khác (bản điện tử hoặc bản in) được coi là có liên quan tới việc điều tra/kiểm toán, sao chép lại nếu thích hợp; phỏng vấn nhân viên và những cá nhân có liên quan khác; thực hiện việc điều tra tại văn phòng và thực địa; lấy xác thực thông tin của một bên thứ ba.

đối với tất cả các nhà thầu xây lắp, tư vấn, nhà thầu phụ, tư vấn phụ, nhà cung cấp dịch vụ và nhà cung ứng cùng với nhân sự của các đơn vị đã ký hợp đồng với cơ quan Liên Hợp Quốc. Một ngoại lệ đối với các quy định nói trên, đoạn 2.2 d. và 2.2 e. không áp dụng đối với các cơ quan Liên Hợp Quốc và nhân viên của cơ quan đó, và đoạn 2.2 e. không áp dụng cho các hợp đồng được ký giữa cơ quan Liên Hợp Quốc với các nhà cung cấp dịch vụ và nhà cung ứng của cơ quan đó. Trong các trường hợp đó, cơ quan Liên Hợp Quốc áp dụng chính những quy tắc và quy định của họ về điều tra các cáo buộc gian lận và tham nhũng, tùy theo những điều khoản và điều kiện mà Ngân hàng và cơ quan Liên Hợp Quốc có thể thống nhất, bao gồm cả nghĩa vụ thông báo định kỳ cho Ngân hàng về các quyết định và hành động được thực hiện. Ngân hàng bảo lưu quyền được yêu cầu Bên vay thực hiện các biện pháp khắc phục như đình chỉ hoặc chấm dứt. Các cơ quan Liên Hợp Quốc phải tham vấn danh sách các công ty và cá nhân bị đình chỉ hoặc cấm tham gia của Nhóm Ngân hàng Thế giới. Trong trường hợp cơ quan Liên Hợp Quốc ký hợp đồng hoặc đơn mua hàng với một công ty hoặc tư vấn bị Nhóm Ngân hàng Thế giới đình chỉ hoặc cấm tham gia, Ngân hàng không tài trợ các chi phí liên quan và có thể áp dụng các biện pháp khắc phục thích hợp.

- 2.3 Nếu có một thỏa thuận cụ thể với Ngân hàng, Bên vay có thể đưa vào Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất cho những hợp đồng do Ngân hàng tài trợ một quy định rằng nhà thầu hoặc tư vấn phải đính kèm trong HSDT hoặc HSDX của họ một cam kết của nhà thầu hoặc tư vấn đó sẽ tuân thủ luật của quốc gia về phòng chống gian lận và tham nhũng (bao gồm cả hối lộ) trong quá trình đấu thầu, nếu luật đó được xác định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Ngân hàng sẽ chấp thuận việc đưa ra quy định đó theo yêu cầu của Bên vay với điều kiện cơ chế áp dụng cho cam kết đó đáp ứng yêu cầu của Ngân hàng.





# PHỤ LỤC V. CHIẾN LƯỢC ĐẤU THẦU MUA SẮM CHO DỰ ÁN PHÁT TRIỂN

## 1. Mục đích

1.1 Phụ lục này đưa ra những yêu cầu về xây dựng Chiến lược đấu thầu mua sắm cho dự án phát triển (Chiến lược ĐTMS). Chiến lược ĐTMS cung cấp cơ sở và giải thích cho các quyết định đấu thầu mua sắm, trong đó có cách tiếp cận thị trường và các phương thức tuyển chọn.

## 2. Yêu cầu

2.1 Bên vay phải chuẩn bị cho mỗi dự án một Chiến lược ĐTMS và một Kế hoạch ĐTMS. Bên vay lập Chiến lược ĐTMS và Kế hoạch ĐTMS trong quá trình chuẩn bị dự án, Ngân hàng xem xét Chiến lược ĐTMS và thống nhất với Kế hoạch ĐTMS trước khi hoàn thành đàm phán khoản vay. Bên vay phải gửi cho Ngân hàng để xem xét và chấp thuận bất kỳ bản cập nhật nào của Kế hoạch ĐTMS đã được Ngân hàng phê duyệt. Cơ sở và giải thích cho các bản cập nhật của Kế hoạch ĐTMS phải được ghi trong Chiến lược ĐTMS.

2.2 Mức độ chi tiết và phân tích trong Chiến lược ĐTMS phải tương ứng với mức độ rủi ro, giá trị và mức độ phức tạp của công tác đấu thầu mua sắm của dự án.

2.3 Chiến lược ĐTMS phải bao gồm các mục sau:

- a. Xác định nhu cầu cụ thể của dự án;
- b. Đánh giá bối cảnh hoạt động và khả năng tác động đối với công tác đấu thầu;
- c. Đánh giá năng lực, nguồn lực và kinh nghiệm trước đó của cơ quan thực hiện đối với các loại hình hoạt động đấu thầu này;
- d. Đánh giá tính thích hợp, hành vi và khả năng của thị trường đối với hoạt động đấu thầu; và
- e. Giải thích cơ chế đấu thầu được đề xuất dựa trên phân tích thị trường, mức độ rủi ro, bối cảnh hoạt động và hoàn cảnh cụ thể của dự án.

## 3. Các cấu phần cụ thể trong Chiến lược ĐTMS

3.1 Chiến lược ĐTMS cung cấp cơ sở để Bên vay lập Kế hoạch ĐTMS và Kế hoạch quản lý hợp đồng. Chiến lược ĐTMS bao gồm các phần như sau:

### Tổng quan dự án

3.2 Bao gồm:

- a. mô tả về dự án;
- b. mục tiêu phát triển của dự án;
- c. các chỉ số kết quả chính;
- d. quy định về các yêu cầu chính sách hoặc pháp lý cụ thể, bao gồm những yêu cầu về đấu thầu bền vững và đề xuất sử dụng Cơ chế đấu thầu thay thế; và
- e. thông tin tóm tắt các hoạt động đấu thầu được đề xuất.

**Bối cảnh hoạt động và năng lực Bên vay**

- 3.3 Chiến lược ĐTMS cần phân tích và cân nhắc các yếu tố bối cảnh hoạt động có thể tác động tới cách tiếp cận đấu thầu, động lực tham gia của nhà thầu và sự thành công của các hợp đồng có được sau đó. Điều này bao gồm:
- a. Khía cạnh quản trị: tình trạng yếu kém, xung đột hoặc không ổn định có thể mang đến những quan ngại về an ninh; sự tham gia của nhà nước vào một ngành kinh tế cụ thể (như các công ty thuộc sở hữu nhà nước nhận trợ cấp của chính phủ), các thủ tục pháp lý có thể điều chỉnh thị trường/nhà thầu; khung pháp lý chung; và tình trạng khẩn cấp;
  - b. Khía cạnh kinh tế: một nền kinh tế nhỏ có thể dẫn tới thiếu cạnh tranh hay khó khăn trong việc thu hút các nhà thầu quốc tế; lạm phát cao có thể dẫn tới sử dụng đồng tiền khác hoặc các điều khoản chống lạm phát để bảo vệ nhà thầu, giúp họ có động lực tham gia; ưu tiên trong nước có thể thúc đẩy doanh nghiệp địa phương nhưng lại là nguy cơ cho sự cạnh tranh quốc tế; tài liệu theo dõi tiến độ thanh toán đúng hạn cho các nhà cung ứng, và tính bất ổn của tỷ giá hối đoái;
  - c. Khía cạnh công nghệ: tốc độ thay đổi của công nghệ; nhu cầu chuyên giao thông tin và mức độ bảo mật để không tiếp tục phụ thuộc vào nhà thầu; truy cập internet và những hạn chế; truy cập điện thoại di động và mức độ phủ sóng; cơ hội và mức độ phụ thuộc vào việc sử dụng công nghệ để thực hiện dự án, và các yếu tố khác;
  - d. Khía cạnh bền vững: các yêu cầu về đấu thầu bền vững như sử dụng các tiêu chuẩn môi trường của chính phủ (ví dụ như các mục tiêu sử dụng hiệu quả năng lượng/nước), các tác động xã hội liên quan khi làm việc trong những môi trường nhạy cảm, nhập khẩu lao động và các tiêu chuẩn lao động.
- 3.4 Bên vay phải cân nhắc những yếu tố sau đây khi đánh giá nhu cầu nguồn lực thực hiện công tác đấu thầu của họ:
- a. năng lực đấu thầu để thực hiện quy trình đấu thầu từ bước lập kế hoạch tới quản lý hợp đồng;
  - b. kinh nghiệm triển khai các dự án tương tự, tài liệu theo dõi về mức độ thành công và các bài học kinh nghiệm;
  - c. năng lực quản lý hợp đồng; và
  - d. hệ thống quản lý khiếu nại.

**Nghiên cứu và phân tích thị trường**

- 3.5 Mục đích của việc nghiên cứu thị trường là nhằm tìm hiểu kỹ về những lĩnh vực liên quan và các Nhà thầu/Tư vấn tiềm năng cho hoạt động đấu thầu sẽ thực hiện để đảm bảo lựa chọn được cách tiếp cận đấu thầu giúp tối đa hóa khả năng tham dự và tuyển chọn được đúng Nhà thầu/Tư vấn để mang lại giá trị đồng tiền đầu tư cao nhất.
- 3.6 Nghiên cứu và phân tích thị trường nhằm đánh giá những rủi ro và cơ hội trên thị trường có thể sẽ tác động tới chiến lược tiếp cận thị trường được ưu tiên. Nghiên cứu và phân tích thị trường được tổng hợp thành một danh mục các kết luận và gợi ý để sử dụng vào việc lựa chọn cách tiếp cận thị trường phù hợp với mục đích cho các hợp đồng của dự án.

### **Quản lý rủi ro**

- 3.7 Kế hoạch quản lý rủi ro lấy thông tin từ những phân tích trong Chiến lược ĐTMS và phản ánh tất cả các rủi ro chính để đạt được những nhu cầu đã xác định thông qua việc thực hiện các cơ chế đấu thầu. Các rủi ro có thể liên quan tới môi trường hoạt động, điều kiện thị trường, năng lực cơ quan thực hiện và mức độ phức tạp của công tác đấu thầu.
- 3.8 Khả năng xảy ra và tác động của mỗi rủi ro phải được đánh giá, một Kế hoạch giảm nhẹ rủi ro ưu tiên được xây dựng và duy trì trong suốt vòng đời dự án, các rủi ro và cơ hội đấu thầu đã xác định phải được quản lý thông qua quy trình đấu thầu, bao gồm lựa chọn cơ chế đấu thầu, yêu cầu kỹ thuật, điều khoản và điều kiện hợp đồng, tiêu chí đánh giá và quản lý hợp đồng.

### **Cơ chế đấu thầu**

- 3.9 Bên vay phải nêu rõ các cơ chế đấu thầu được ưu tiên cho các hợp đồng của dự án, trong đó có giải trình lý do tại sao các cơ chế đó lại phù hợp với mục đích:
- a. Cách tiếp cận thị trường (rộng rãi, hạn chế, trực tiếp, quốc tế/trong nước, sơ tuyển/hậu tuyển, một/nhiều giai đoạn, một/hai túi hồ sơ, đàm phán, BAFO);
  - b. Phương thức tuyển chọn; và
  - c. Chiến lược thực hiện hợp đồng (phân chia gói thầu cho hợp đồng, hình thức hợp đồng).
- 3.10 Kế hoạch ĐTMS được xây dựng phải bao gồm tóm tắt cơ chế đấu thầu sử dụng cho mỗi hợp đồng trong dự án.

### **Quản lý hợp đồng**

- 3.11 Chiến lược ĐTMS sẽ xác định những hợp đồng cần phải có Kế hoạch quản lý hợp đồng. Yêu cầu chi tiết đối với Kế hoạch quản lý hợp đồng được quy định tại Phụ lục XI - Quản lý hợp đồng.



# PHỤ LỤC VI. ƯU TIÊN TRONG NƯỚC

## 1. Mục đích

1.1 Phụ lục này đề ra các thủ tục đánh giá cho việc sử dụng ưu tiên trong nước đối với Xây lắp và Hàng hóa sản xuất trong nước được chào trong các hoạt động đấu thầu cạnh tranh quốc tế. Phụ lục này không áp dụng cho đấu thầu cạnh tranh trong nước. Ưu tiên Hàng hóa trong nước không áp dụng với Nhà xưởng.

## 2. Yêu cầu

### Ưu tiên trong nước đối với Hàng hóa

- 2.1 Với sự chấp thuận của Ngân hàng, Bên vay có thể quy định một mức độ ưu tiên khi đánh giá các HSDT/HSDX trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế đối với các HSDT/HSDX chào những Hàng hóa nhất định được sản xuất tại quốc gia Bên vay khi so sánh với các HSDT/HSDX chào các Hàng hóa sản xuất tại nơi khác. Trong những trường hợp đó, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải nêu rõ bất kỳ loại ưu tiên nào được áp dụng cho Hàng hóa sản xuất trong nước và thông tin cần thiết để chứng tỏ tính hợp lệ của HSDT/HSDX được hưởng ưu tiên đó. Quốc tịch của nhà sản xuất hoặc Nhà thầu không phải là một điều kiện xác định tư cách hợp lệ đó. Các phương thức và giai đoạn quy định dưới đây phải được tuân thủ trong quá trình đánh giá và so sánh HSDT/HSDX.
- 2.2 Cho mục đích so sánh, các HSDT/HSDX đáp ứng phải được phân loại vào một trong ba nhóm sau:
- Nhóm A:** các HSDT/HSDX chào những Hàng hóa sản xuất tại quốc gia Bên vay, nếu Nhà thầu chứng minh được với Bên vay và Ngân hàng rằng:
    - Nhân công, nguyên liệu thô và các cấu kiện, bao gồm cả vận chuyển và bảo hiểm trong nước từ quốc gia Bên vay sẽ chiếm 30% (ba mươi phần trăm) hoặc nhiều hơn giá xuất xưởng (EXW) của sản phẩm được chào; và
    - Cơ sở sẽ sản xuất hoặc lắp ráp Hàng hóa đó đã tham gia vào việc sản xuất/lắp ráp Hàng hóa đó ít nhất là kể từ khi nộp HSDT/HSDX.
  - Nhóm B:** Tất cả các HSDT/HSDX khác chào Hàng hóa sản xuất tại quốc gia Bên vay; hoặc
  - Nhóm C:** Các HSDT/HSDX chào Hàng hóa sản xuất tại nước ngoài và đã được nhập khẩu hoặc sẽ được nhập khẩu trực tiếp.
- 2.3 Giá chào cho Hàng hóa trong các HSDT/HSDX thuộc Nhóm A và B phải bao gồm toàn bộ các loại thuế và phí phải trả hoặc có thể phải trả cho các nguyên liệu hoặc cấu kiện cơ bản được mua từ thị trường trong nước hoặc nhập khẩu, nhưng không được bao gồm thuế bán hàng hoặc các loại thuế tương tự cho sản phẩm hoàn chỉnh. Giá chào cho Hàng hóa trong các HSDT/HSDX thuộc nhóm C phải dựa trên giá CIP của Incoterm (nơi đến), không bao gồm thuế hải quan và các loại thuế nhập khẩu khác đã trả hoặc sẽ được trả.
- 2.4 Tại bước thứ nhất, tất cả HSDT/HSDX thuộc mỗi nhóm phải được so sánh để xác định ra HSDT/HSDX có ưu điểm nhất của mỗi nhóm. Các HSDT/HSDX có ưu điểm nhất đó sẽ được so sánh với nhau, và nếu kết quả của việc so sánh này là một HSDT/HSDX thuộc Nhóm A hoặc Nhóm B được xác định là tốt nhất, HSDT/HSDX đó phải được chọn để trao hợp đồng.

- 2.5 Nếu kết quả của việc so sánh như mô tả ở đoạn 2.4 của Phụ lục này là HSDT/HSDX có ưu điểm nhất thuộc Nhóm C thì tất cả các HSDT/HSDX thuộc Nhóm C sẽ phải được so sánh tiếp với HSDT/HSDX có ưu điểm nhất thuộc Nhóm A sau khi cộng thêm vào giá đánh giá cho các hàng hóa được chào trong mỗi hồ sơ thuộc Nhóm C một số tiền tương đương 15% (mười lăm phần trăm) giá trong HSDT/HSDX theo Incoterm CIP tương ứng cho hàng hóa sẽ hoặc đã được nhập khẩu; việc cộng thêm số tiền nói trên chỉ nhằm mục đích so sánh tại bước này. Cả hai giá phải bao gồm các giảm giá vô điều kiện và đã được sửa lỗi số học. Nếu HSDT/HSDX từ Nhóm A là tốt nhất thì hồ sơ đó phải được chọn để trao thầu. Nếu không, HSDT/HSDX có ưu điểm nhất thuộc Nhóm C phải được chọn như mô tả trong đoạn 2.4 của Phụ lục này.

### **Ưu tiên trong nước đối với Xây lắp**

- 2.6 Khi đánh giá các HSDT/HSDX trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế cho các hợp đồng Xây lắp, nếu có sự chấp thuận của Ngân hàng, Bên vay đủ tư cách hợp lệ (ưu tiên cho Nhà thầu trong nước chỉ được áp dụng tại các quốc gia đủ tiêu chuẩn) có thể quy định một mức độ ưu tiên cho các Nhà thầu trong nước khi so sánh với các HSDT/HSDX của Nhà thầu nước ngoài. Trong trường hợp đó, Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải nêu rõ bất kỳ loại ưu tiên nào được áp dụng cho các nhà thầu xây lắp trong nước và thông tin cần thiết để chứng tỏ tính hợp lệ của HSDT/HSDX được hưởng ưu tiên đó. Các điều khoản sau đây phải được áp dụng:

- a. Nhà thầu xin hưởng mức ưu tiên này được yêu cầu cung cấp các thông tin, được coi là một phần dữ kiện để đánh giá năng lực, bao gồm cả chi tiết về quyền sở hữu, để Bên vay xác định xem một Nhà thầu hoặc nhóm các Nhà thầu cụ thể có đủ điều kiện được hưởng ưu tiên trong nước hay không, theo cách phân loại của Bên vay và được Ngân hàng chấp thuận. Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải nêu rõ ưu tiên có được sử dụng hay không và sử dụng phương pháp nào để đánh giá và so sánh các HSDT/HSDX có áp dụng ưu tiên; và
- b. Sau khi nhận và kiểm tra các HSDT/HSDX, Bên vay phải phân loại các hồ sơ đáp ứng yêu cầu cơ bản các nhóm sau:
  - i. Nhóm A: HSDT/HSDX của các Nhà thầu trong nước đủ tư cách hợp lệ để hưởng ưu tiên; và
  - ii. Nhóm B: HSDT/HSDX của các Nhà thầu khác.

- 2.7 Tại bước đánh giá đầu tiên, toàn bộ HSDT/HSDX thuộc mỗi nhóm được so sánh để xác định HSDT/HSDX có ưu điểm nhất của nhóm đó. HSDT/HSDX có ưu điểm nhất của hai nhóm được so sánh với nhau. Nếu kết quả của việc so sánh này là HSDT/HSDX thuộc Nhóm A có ưu điểm nhất thì hồ sơ đó phải được chọn để trao hợp đồng. Nếu HSDT/HSDX thuộc Nhóm B có ưu điểm nhất thì thực hiện bước đánh giá thứ hai, theo đó tất cả các HSDT/HS thuộc Nhóm B được so sánh với HSDT/HSDX có ưu điểm nhất thuộc Nhóm A. Chỉ với mục đích để so sánh tiếp, giá đánh giá của mỗi HSDT/HSDX thuộc Nhóm B được cộng thêm một số tiền bằng 7,5% giá chào thầu tương ứng đã được sửa lỗi số học, bao gồm các khoản giảm giá vô điều kiện nhưng không bao gồm các khoản dự phòng và chi phí công nhật, nếu có. Nếu HSDT/HSDX thuộc Nhóm A có ưu điểm nhất thì hồ sơ đó phải được chọn để trao thầu. Nếu không, HSDT/HSDX có ưu điểm nhất thuộc Nhóm B dựa trên bước đánh giá đầu tiên sẽ được chọn.

# PHỤ LỤC VII. ĐẤU THẦU BỀN VỮNG

## 1. Mục đích

1.1 Phụ lục này đưa ra những yêu cầu của Ngân hàng đối với Bên vay để quyết định có bỏ sung khía cạnh đấu thầu bền vững ngoài những yêu cầu của Ngân hàng hay không. Áp dụng đấu thầu bền vững không phải là quy định bắt buộc cho Bên vay. Bên vay có thể xác định phạm vi mà họ muốn thực hiện thêm các yêu cầu đấu thầu bền vững nếu những yêu cầu này được áp dụng một cách nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng.

## 2. Thực hiện đấu thầu bền vững

2.1 Dự định áp dụng thêm các yêu cầu đấu thầu bền vững trong quy trình đấu thầu cần được xác định trong giai đoạn lập kế hoạch của Chiến lược ĐTMS.

2.2 Quy chế Đấu thầu mua sắm của Ngân hàng cho phép áp dụng những yêu cầu đấu thầu bền vững tại một số bước:

- a. sơ tuyển/tuyển chọn ban đầu các công ty;
- b. các yêu cầu chức năng và/hoặc kỹ thuật chi tiết;
- c. tiêu chí đánh giá;
- d. các điều khoản và điều kiện của hợp đồng; và
- e. giám sát việc thực hiện hợp đồng.

2.3 Những yêu cầu đấu thầu bền vững có thể phát sinh từ những yếu tố sau:

- a. Các chính sách của Bên vay về bền vững kinh tế, xã hội và môi trường.
- b. Các rủi ro và cơ hội được xác định thông qua phân tích thị trường hoặc môi trường kinh doanh và hoạt động. Các rủi ro và cơ hội của tính bền vững có thể được quản lý thông qua quy trình đấu thầu và được xác định được thông qua đánh giá tác động môi trường và xã hội.

2.4 Những yêu cầu đấu thầu bền vững cần dựa trên bằng chứng (có nghĩa là với dữ liệu hỗ trợ) và các tiêu chí gắn với khía cạnh xã hội, sinh thái hiện có hoặc thông tin thu thập được từ các bên liên quan trong ngành, xã hội dân sự và các tổ chức phát triển quốc tế.

2.5 Bên vay không được đưa ra những yêu cầu đấu thầu bền vững mang tính độc quyền hoặc chỉ có một công ty đáp ứng được, trừ khi một yêu cầu như vậy được giải trình thỏa đáng với Ngân hàng.

2.6 Khi những yêu cầu đấu thầu bền vững đã được xác định, các tiêu chí đánh giá và tiêu chí năng lực tương ứng phải được quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất để cho phép đánh giá được các khía cạnh đấu thầu bền vững trong các HSDT/HSDX. Bên vay có thể áp dụng những tiêu chuẩn bền vững quốc tế cho các loại nhóm sản phẩm và dịch vụ nếu những tiêu chuẩn đó nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng. Các yêu cầu về chứng nhận hoặc xác nhận được quốc tế thừa nhận có thể được sử dụng để chứng minh khả năng áp dụng những biện pháp quản lý môi trường của một công ty. Những yêu cầu đó có thể bao gồm ISO 14001 hoặc những hệ thống khác phù hợp với những tiêu chuẩn quốc tế liên quan về chứng nhận và quản lý môi trường. Các công ty cũng có thể chứng minh rằng họ áp dụng các biện pháp quản lý bền vững tương đương kể cả khi không có chứng nhận.

- 2.7 Bên vay có thể đưa những cân nhắc về kinh tế, môi trường và xã hội vào hợp đồng nếu những cân nhắc đó nhất quán với chính sách của Ngân hàng.
- 2.8 Nếu những yêu cầu đấu thầu bền vững được đưa vào hợp đồng, các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động chính (KPI) cần bao gồm những khía cạnh đấu thầu bền vững chính để cho phép giám sát thực hiện các yêu cầu đó.



# PHỤ LỤC VIII. HÌNH THỨC HỢP ĐỒNG

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này liệt kê những hình thức hợp đồng khác nhau có thể sử dụng trong các hoạt động đấu thầu mua sắm do Ngân hàng tài trợ.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Việc xác định các hình thức và thỏa thuận hợp đồng phải dựa trên những cân nhắc về giá trị đồng tiền đầu tư và phù hợp với mục đích.

## 3. Hình thức hợp đồng

- 3.1 Dưới đây là danh sách, nhưng không giới hạn, các hình thức hợp đồng phổ biến dựa trên các điều kiện thanh toán.

### Hợp đồng trọn gói

- 3.2 Trong hợp đồng trọn gói, Nhà thầu/Tư vấn đồng ý thực hiện phạm vi dịch vụ với một giá trị hợp đồng cố định. Tỷ lệ thanh toán hoặc số tiền thanh toán có thể gắn liền với việc hoàn thành những mốc hợp đồng hoặc được xác định theo tỷ lệ phần trăm giá trị công việc đã được thực hiện.
- 3.3 Hợp đồng trọn gói có thể phù hợp khi:
  - a. phạm vi của hoạt động đấu thầu có thể được xác định rõ ràng và chính xác, có thể gắn liền với các mốc thanh toán, tại thời điểm tuyển chọn (ví dụ như Xây lắp đơn giản, Dịch vụ tư vấn với những sản phẩm đầu ra có thể xác định được một cách rõ ràng); và
  - b. nhà thầu chịu trách nhiệm cho việc bàn giao công trình Xây lắp, Nhà xưởng đã hoàn thiện hoặc các giải pháp công nghệ thông tin được xây dựng sẵn, như trong hợp đồng chìa khóa trao tay, và có thể được thanh toán trên cơ sở trọn gói cho mỗi mốc hợp đồng.

### Hợp đồng theo kết quả thực hiện

- 3.4 Trong hợp đồng theo kết quả thực hiện, việc thanh toán không được thực hiện cho đầu vào mà là cho đầu ra được đo lường với mục tiêu đáp ứng các yêu cầu chức năng về chất lượng, số lượng và mức độ tin cậy.
- 3.5 Hợp đồng theo kết quả thực hiện là phù hợp cho các trường hợp:
  - a. cải tạo đường giao thông, vận hành và bảo trì đường giao thông do một nhà thầu thực hiện trong những giai đoạn cụ thể;
  - b. cung cấp các dịch vụ phi tư vấn được thanh toán dựa trên đầu ra; và
  - c. vận hành một cơ sở để nhận thanh toán trên cơ sở kết quả hoạt động.

### Hợp đồng khối lượng dựa trên đơn giá

- 3.6 Loại hợp đồng này dựa trên khối lượng các hạng mục đã được ước tính và đơn giá cho mỗi hạng mục đó trong hợp đồng. Thanh toán được thực hiện theo khối lượng thực tế và đơn giá theo hợp đồng.

- 3.7 Hình thức hợp đồng này phù hợp với Xây lắp khi bản chất của công việc đã được xác định rõ ràng nhưng chưa thể quyết định được khối lượng với tính chính xác hợp lý trước khi xây dựng, ví dụ như trong xây dựng đường hay đập.
- 3.8 Đối với Hàng hóa và Dịch vụ phi tư vấn, hình thức hợp đồng này phù hợp khi khối lượng yêu cầu đã biết trước và lấy đơn giá từ Nhà thầu.

**Hợp đồng theo thời gian**

- 3.9 Trong hợp đồng theo thời gian, thanh toán được thực hiện dựa trên mức giá và thời gian làm việc đã thỏa thuận, cộng thêm với những chi phí có thể bồi hoàn phát sinh hợp lý.
- 3.10 Hình thức thỏa thuận hợp đồng này có thể sử dụng cho:
- a. Tình trạng khẩn cấp, sửa chữa và bảo trì Xây lắp; và
  - b. Dịch vụ tư vấn khi khó có thể xác định hoặc ấn định được phạm vi và thời hạn của dịch vụ (ví dụ như các nghiên cứu phức tạp, giám sát thi công và dịch vụ tham vấn).
- 3.11 Hình thức hợp đồng này không phù hợp cho Hàng hóa và Nhà xưởng.

**Hợp đồng chi phí hoàn trả**

- 3.12 Trong hợp đồng chi phí hoàn trả, thanh toán bao gồm các chi phí thực tế, cộng với mức phí đã thống nhất cho chi phí hoạt động và lợi nhuận.
- 3.13 Hình thức hợp đồng này có thể phù hợp cho các trường hợp như sửa chữa và bảo trì khẩn cấp. Để giảm thiểu rủi ro cho Bên vay:
- a. Nhà thầu cung cấp toàn bộ hồ sơ và bản kê để Bên vay hoặc một bên thứ ba trung lập được chấp thuận kiểm tra; và
  - b. Hợp đồng có điều khoản phù hợp khuyến khích hạn chế chi phí.

**4. Các hình thức hợp đồng khác**

**Thỏa thuận khung**

- 4.1 Đây là thỏa thuận hợp đồng dành cho các sản phẩm hay dịch vụ với khối lượng cố định hoặc thay đổi được cung cấp trong suốt một giai đoạn nhất định. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XV - Thỏa thuận khung.

**Hợp tác công - tư**

- 4.2 Đối với Hợp tác công – tư (PPP), có thể áp dụng một số thỏa thuận hợp đồng (ví dụ: xây dựng – vận hành – chuyển giao (BOT), xây dựng – sở hữu – vận hành – chuyển giao (BOOT)) như được đề cập tại Phụ lục XIV - Hợp tác công - tư.

# PHỤ LỤC IX. CÁC ĐIỀU KIỆN HỢP ĐỒNG TRONG ĐẦU THẦU CẠNH TRANH QUỐC TẾ

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này liệt kê những điều kiện tối thiểu của hợp đồng dành cho đấu thầu cạnh tranh quốc tế đối với Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn trong các dự án đầu tư.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Các điều kiện của hợp đồng phải quy định phân chia trách nhiệm, rủi ro và nghĩa vụ pháp lý hợp lý dựa trên sự phân tích xem bên nào có vị trí tốt nhất để quản lý rủi ro, có tính đến chi phí và động cơ của phân bổ rủi ro.
- 2.2 Đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế cho Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn, Bên vay phải sử dụng các Mẫu tài liệu đấu thầu (SPD) được áp dụng của Ngân hàng, ví dụ như hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất với những thay đổi tối thiểu, được Ngân hàng chấp thuận, khi cần để giải quyết những điều kiện cụ thể của dự án.
- 2.3 Đối với Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn, nếu Ngân hàng không phát hành một Mẫu tài liệu đấu thầu (SPD) để áp dụng, Bên vay phải sử dụng những điều kiện hợp đồng và mẫu hợp đồng chuẩn được công nhận quốc tế và được Ngân hàng chấp thuận, đáp ứng yêu cầu trong đoạn 2.27 của Phụ lục này. Nếu không có Mẫu tài liệu đấu thầu (SPD) được áp dụng của Ngân hàng hay các điều kiện hợp đồng và mẫu hợp đồng chuẩn được công nhận quốc tế đáp ứng yêu cầu của Ngân hàng, Bên vay phải đưa những điều khoản tối thiểu sau đây vào hợp đồng.

### Bảo lãnh thực hiện

- 2.4 Hợp đồng cho Xây lắp và Nhà xưởng phải yêu cầu bảo lãnh thực hiện với giá trị đủ lớn để bảo vệ Bên vay trong trường hợp nhà thầu vi phạm hợp đồng. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải được cung cấp với giá trị thích hợp như Bên vay đã quy định trong hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Giá trị bảo lãnh có thể thay đổi tùy theo loại bảo lãnh được cung cấp và tính chất cũng như quy mô của công trình hay nhà xưởng. Thông thường, bảo lãnh ngân hàng không vượt quá mười phần trăm (10%) của giá hợp đồng trừ trường hợp thông lệ thương mại trong ngành liên quan khuyến nghị một tỷ lệ phần trăm khác. Một phần giá trị của bảo lãnh phải kéo dài qua ngày hoàn thành công trình hay nhà xưởng, đủ để bao gồm khoảng thời gian mà nhà thầu chịu trách nhiệm sửa chữa sai sót hoặc bảo hành cho đến khi Bên vay có nghiệm thu cuối cùng đối với công trình.
- 2.5 Đối với hợp đồng cung ứng Hàng hóa, yêu cầu bảo lãnh thực hiện hợp đồng tùy thuộc vào các điều kiện thị trường và thông lệ thương mại đối với loại Hàng hóa cụ thể. Công ty có thể được yêu cầu cung cấp bảo lãnh thực hiện hợp đồng với giá trị hợp lý theo quy định của Bên vay trong hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất để đề phòng trường hợp họ không thực hiện hợp đồng.
- 2.6 Bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải được cung cấp theo mẫu thích hợp được Ngân hàng chấp thuận và như Bên vay đã quy định trong hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Nhà thầu được phép nộp bảo lãnh thực hiện được phát hành trực tiếp bởi một ngân hàng hoặc tổ chức tài chính có uy tín (công ty bảo hiểm, bảo chứng hoặc bảo đảm) theo lựa chọn của họ, có trụ sở đặt tại một quốc gia hợp lệ. Tuy nhiên, nếu bảo lãnh thực hiện được phát hành bởi một tổ chức tài chính đặt ngoài quốc gia Bên vay, nếu bảo lãnh thực

hiện đó không có hiệu lực thi hành thì tổ chức tài chính đó phải có một tổ chức tài chính đại lý đặt tại quốc gia Bên vay để đảm bảo hiệu lực thực thi.

**Không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng**

- 2.7 Hợp đồng bao gồm các điều khoản về đình chỉ và chấm dứt hợp đồng để xử lý vấn đề không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng của một bên.

**Bất khả kháng**

- 2.8 Các điều kiện hợp đồng phải quy định rõ việc các bên không thực hiện được nghĩa vụ hợp đồng của mình không bị coi là vi phạm hợp đồng nếu nguyên nhân của tình trạng đó là do một sự kiện bất khả kháng theo định nghĩa ở phần các điều kiện hợp đồng.

**Các điều khoản về thưởng và bồi thường thiệt hại**

- 2.9 Thời gian hoàn thành hợp đồng/thời hạn bàn giao phải được quy định rõ. Các điều khoản về bồi thường thiệt hại do không thực hiện hợp đồng hoặc các điều khoản tương tự với số tiền thích hợp phải được đưa vào các điều kiện của hợp đồng nếu chậm bàn giao Hàng hóa hay hoàn thành Xây lắp, hoặc Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn không đáp ứng các yêu cầu tính năng hoạt động, dẫn đến phát sinh chi phí cho Bên vay hoặc gây thiệt hại đến nguồn thu hay các lợi ích khác của Bên vay. Hợp đồng cũng có thể có điều khoản thưởng cho các nhà thầu hoàn thành Xây lắp hoặc bàn giao Hàng hóa trước thời hạn quy định trong hợp đồng, mang lại lợi ích cho Bên vay.

**Sáng kiến cải tiến kỹ thuật (Value Engineering)**

- 2.10 Đối với những hợp đồng phức tạp và có giá trị cao, hợp đồng có thể bao gồm các điều khoản cho phép sử dụng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, nghĩa là nhà thầu đề xuất giúp giảm chi phí, tăng hiệu quả thực hiện, cải thiện thời gian hoàn thành hoặc tạo ra các lợi ích khác cho Bên vay. Nhà thầu tự bỏ chi phí chuẩn bị đề xuất và quyết định có áp dụng đề xuất hay không tùy thuộc vào Bên vay. Hợp đồng phải quy định rõ cách phân chia lợi ích có được từ đề xuất giữa các bên.

**Quản lý thay đổi hợp đồng**

- 2.11 Hợp đồng phải quy định rõ thủ tục xử lý các yêu cầu thay đổi hoặc điều chỉnh hợp đồng.

**Thanh toán**

- 2.12 Các điều khoản thanh toán của hợp đồng phải tuân thủ những thông lệ thương mại quốc tế áp dụng cho các loại Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn cụ thể.
- 2.13 Hợp đồng cung ứng Hàng hóa quy định thanh toán toàn bộ khi Hàng hóa được giao và kiểm tra (nếu có yêu cầu) theo hợp đồng, trừ hợp đồng bao gồm cả lắp đặt và chạy thử; đối với những hợp đồng đó, một phần thanh toán có thể được thực hiện sau khi nhà thầu đã hoàn thành toàn bộ nghĩa vụ theo hợp đồng. Ngân hàng thường yêu cầu sử dụng thư tín dụng để đảm bảo thanh toán kịp thời cho nhà thầu. Trong các hợp đồng lớn về thiết bị và nhà xưởng phải có điều khoản tạm ứng hợp lý và nếu hợp đồng có thời gian thực hiện lâu thì có điều khoản thanh toán theo tiến độ trong thời gian sản xuất hoặc lắp ráp.
- 2.14 Trong những trường hợp thích hợp, các hợp đồng cho Xây lắp phải có quy định về tạm ứng huy động, tạm ứng cho thiết bị và vật tư của nhà thầu, thanh toán theo tiến độ thông thường và số lượng tiền giữ lại hợp lý sẽ được trả lại khi nhà thầu đã hoàn thành các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng.

- 2.15 Bất kỳ khoản tạm ứng nào cho việc huy động và cho những chi phí tương tự, sau khi một hợp đồng cho Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn được ký, đều phải gắn với giá trị dự toán cho những chi phí đó và được quy định trong hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất. Giá trị và thời gian của những khoản tạm ứng khác sẽ được thực hiện, ví dụ như vật tư được giao tới công trường để đưa vào Hàng hóa hoặc Xây lắp, cũng phải được nêu rõ. Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải quy định các hình thức bảo lãnh yêu cầu cho thanh toán tạm ứng.

### **Các loại thuế và phí**

- 2.16 Hợp đồng phải có những quy định về cách xử lý thuế và phí, bao gồm trách nhiệm của các bên tham gia hợp đồng.

### **Điều chỉnh giá**

- 2.17 Hợp đồng phải quy định rõ:
- Giá hợp đồng là cố định; hoặc
  - Điều chỉnh giá hợp đồng sẽ được thực hiện để phản ánh bất kỳ thay đổi nào trong cơ cấu chi phí chính của hợp đồng, ví dụ như nhân công và vật tư.
- 2.18 Các điều khoản về điều chỉnh giá thường không cần thiết đối với những hợp đồng đơn giản liên quan tới cung cấp Hàng hóa hoặc hoàn thành Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn trong vòng mười tám (18) tháng, nhưng được đưa vào các hợp đồng kéo dài hơn mười tám (18) tháng. Hợp đồng có thời hạn ngắn hơn (ít hơn 18 tháng) cũng có thể bao gồm những điều khoản tương tự về điều chỉnh giá nếu lạm phát trong nước hoặc nước ngoài dự kiến sẽ tăng cao. Giá được điều chỉnh bằng cách sử dụng những chỉ số giá chính thức được áp dụng. Nếu các chỉ số này không sẵn có thì có thể lấy từ những nguồn được tài liệu phù hợp.
- 2.19 Công thức, chỉ số giá áp dụng và ngày cơ sở để áp dụng phải được xác định rõ trong hợp đồng. Hợp đồng cũng phải có những điều khoản phù hợp để xử lý những tác động khi hợp đồng có thay đổi về luật và quy định tại quốc gia Bên vay, nếu sau 28 ngày trước khi nộp HSDT/HSDX, do đó ảnh hưởng tới thời hạn hoàn thành hợp đồng/ bàn giao sản phẩm và/hoặc giá hợp đồng.

### **Thuật ngữ thương mại quốc tế**

- 2.20 Phiên bản Incoterm đang có hiệu lực phải được sử dụng cho hợp đồng Hàng hóa.

### **Bảo hiểm**

- 2.21 Hợp đồng phải bao gồm các loại hình và điều khoản bảo hiểm do nhà thầu cung cấp. Thông thường, một loại chính sách bảo hiểm “cho toàn bộ rủi ro” phải được quy định. Đối với Hàng hóa và hợp đồng trách nhiệm đơn nhất, thanh toán bồi thường bảo hiểm vận chuyển phải ở mức tối thiểu là 110% (một trăm mười phần trăm) của giá CIP cho Hàng hóa được nhập khẩu bằng đồng tiền thanh toán hoặc một loại tiền có thể chuyển đổi tự do để cho phép nhanh chóng thay thế Hàng hóa đã thất thoát hoặc bị hư hỏng.
- 2.22 Nếu Bên vay không muốn đưa phạm vi bảo hiểm vào hợp đồng và muốn tự thu xếp hoặc giữ lại dịch vụ bảo hiểm cho các công ty trong nước hay những nguồn được chỉ định khác, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng bằng chứng thỏa đáng rằng:
- các nguồn lực phải sẵn sàng cho việc thanh toán tức thời, bằng một loại tiền tệ có khả năng chuyển đổi tự do trong số những đồng tiền thanh toán của hợp đồng,

cho các khoản bồi thường cần thiết để thay thế Hàng hóa hoặc Xây lắp bị thất thoát hoặc hư hỏng; và

- b. các rủi ro phải được bảo hiểm một cách thích hợp.

**Bồi thường vi phạm bản quyền tác giả và bản quyền sáng chế**

- 2.23 Các điều kiện hợp đồng phải bao gồm những điều khoản phù hợp về bồi thường vi phạm bản quyền tác giả và bản quyền sáng chế.

**Luật áp dụng và giải quyết tranh chấp**

- 2.24 Các điều kiện hợp đồng cho đấu thầu cạnh tranh quốc tế phải bao gồm những điều khoản về luật áp dụng và diễn đàn giải quyết tranh chấp. Tất cả các hợp đồng cho đấu thầu cạnh tranh quốc tế phải bao gồm những cơ chế giải quyết tranh chấp độc lập phù hợp, có thể thông qua Chuyên gia xem xét tranh chấp hoặc Ban xem xét tranh chấp.
- 2.25 Yêu cầu về trọng tài thương mại quốc tế đặt tại một địa điểm trung lập cũng phải được quy định trừ khi Ngân hàng chấp thuận các quy định quốc gia và thủ tục trọng tài trong nước là tương đương với trọng tài thương mại quốc tế và địa điểm là trung lập, hoặc hợp đồng được trao cho Nhà thầu/Tư vấn thuộc quốc gia Bên vay.
- 2.26 Ngân hàng không được chỉ định làm trọng tài hoặc được yêu cầu chỉ định một trọng tài. Tuy nhiên các cán bộ thuộc Trung tâm Quốc tế về Giải quyết tranh chấp đầu tư (ICSID) được phép chỉ định trọng tài trong khả năng của họ với tư cách là cán bộ của ICSID.

**Gian lận và Tham nhũng**

- 2.27 Ngân hàng yêu cầu áp dụng và tuân thủ Hướng dẫn phòng chống tham nhũng, bao gồm và không giới hạn đối với các quyền của Ngân hàng về xử phạt, kiểm tra và kiểm toán. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục IV - Gian lận và Tham nhũng.

# PHỤ LỤC X. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này mô tả những nguyên tắc của tiêu chí và phương pháp đánh giá HSDT/HSDX và cách áp dụng các nguyên tắc đó trong các hoạt động đấu thầu do Ngân hàng tài trợ.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Chiến lược ĐTMS cung cấp thông tin cho tiêu chí đánh giá. Tiêu chí phải phù hợp với tính chất và mức độ phức tạp của gói thầu để giúp Bên vay đạt được giá trị đồng tiền đầu tư.
- 2.2 Những yêu cầu sau đây chi phối tiêu chí đánh giá HSDT/HSDX:
  - a. Các tiêu chí đánh giá phải cân đối và phù hợp với loại hình, tính chất, điều kiện thị trường, mức độ phức tạp, rủi ro, giá trị và mục tiêu của gói thầu;
  - b. Trong phạm vi có thể thực hiện được, tiêu chí đánh giá có thể được lượng hóa (ví dụ như có thể chuyển đổi sang dạng tiền tệ);
  - c. Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải nêu đầy đủ các tiêu chí đánh giá và cách thức áp dụng cụ thể các tiêu chí đó;
  - d. Chỉ có tiêu chí đánh giá và tất cả các tiêu chí đánh giá được nêu trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải được áp dụng;
  - e. Khi Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất đã được phát hành, mọi thay đổi về tiêu chí đánh giá phải được thông báo thông qua phụ lục; và
  - f. Các tiêu chí đánh giá phải được áp dụng một cách nhất quán cho tất cả các HSDT/HSDX đã nộp.
- 2.3 Để đạt được giá trị đồng tiền đầu tư, các tiêu chí đánh giá có thể tính đến những nhân tố sau:
  - a. Chi phí: đánh giá chi phí bằng một phương pháp phù hợp với tính chất của gói thầu, bao gồm:
    - i. Giá dự thầu đã điều chỉnh; hoặc
    - ii. Giá dự thầu đã điều chỉnh cộng với chi phí vận hành/chi phí hoạt động thường xuyên trong vòng đời sử dụng tài sản trên cơ sở chi phí hiện tại thuần (chi phí vòng đời);
  - b. Chất lượng: đánh giá chất lượng sử dụng một phương pháp để xác định mức độ mà Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn hay Dịch vụ tư vấn đáp ứng hay vượt trội so với yêu cầu;
  - c. Rủi ro: các tiêu chí giúp giảm nhẹ rủi ro tương ứng đã được đánh giá;
  - d. Tính bền vững: các tiêu chí tính đến lợi ích kinh tế, môi trường và xã hội đã được nêu ra để hỗ trợ mục tiêu dự án và có thể bao gồm mức độ linh hoạt của HSDX để đáp ứng với những thay đổi có thể xảy ra trong vòng đời; và/hoặc
  - e. Sáng tạo: các tiêu chí cho phép đánh giá sự sáng tạo trong thiết kế và/hoặc thực hiện cung cấp Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn hoặc Dịch vụ tư vấn, và mang lại

cho các Nhà thầu cơ hội để đưa vào trong HSDT/HSDX của họ những giải pháp vượt trội so với yêu cầu hoặc các giải pháp thay thế có thể mang lại giá trị đồng tiền đầu tư tốt hơn, nếu phù hợp.

### **3. Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn**

#### **Tiêu chí hợp lệ**

- 3.1 Các tiêu chí hợp lệ là những yêu cầu tối thiểu trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất thường được đánh giá trên cơ sở đạt/không đạt.

#### **Tiêu chí chấm điểm**

- 3.2 Các tiêu chí chấm điểm là sử dụng cách đánh giá cho điểm những thuộc tính phi giá khi không thể lượng hóa được các lợi ích (hoặc không thể hiện được các tiêu chí đánh giá ở dạng giá trị tiền tệ), và khi dự kiến được những lợi ích mà các tiêu chí chấm điểm này mang lại có sự khác nhau giữa các HSDT/HSDX.
- 3.3 Các tiêu chí chấm điểm và các tiêu chí phụ khi phù hợp được đặt thứ tự ưu tiên, cho thang điểm và tỷ trọng dựa trên mức độ quan trọng tương đối để đáp ứng những kết quả mong đợi. Số lượng các tiêu chí phụ nên được giữ ở mức tối thiểu.
- 3.4 Các tiêu chí chấm điểm có thể bao gồm nhưng không giới hạn đối với những mục sau:
- Chất lượng của phương pháp luận và kế hoạch làm việc;
  - Hiệu quả thực hiện, năng lực hoặc các tính năng; và
  - Đấu thầu bền vững.

#### **Đánh giá chi phí**

- 3.5 Theo quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất, các chi phí được đánh giá dựa trên
- Giá dự thầu đã điều chỉnh, hoặc
  - Chi phí vòng đời.
- 3.6 Điều chỉnh giá dự thầu bao gồm sửa lỗi số học, giảm giá và những điều chỉnh khác được quy định trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất cho mục đích đánh giá, bao gồm điều chỉnh sai lệch trong kế hoạch bàn giao/thực hiện và/hoặc điều khoản thanh toán, và sửa chữa các sai lệch hoặc thiếu sót không đáng kể.
- 3.7 Tính toán chi phí vòng đời nên được sử dụng khi có thể áp dụng, đặc biệt khi chi phí vận hành và/hoặc bảo dưỡng cho vòng đời đã được xác định của Hàng hóa hoặc Xây lắp đã được ước tính để có thể cân nhắc trong việc so sánh với chi phí ban đầu và có thể khác nhau giữa các HSDT/HSDX. Việc đánh giá dựa trên cơ sở chi phí hiện tại thuần.
- 3.8 Khi sử dụng tính toán chi phí vòng đời, Bên vay phải nêu rõ các thông tin sau đây trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất:
- số năm được sử dụng để xác định chi phí vòng đời;
  - tỷ lệ giảm giá theo phần trăm sẽ được sử dụng để tính toán chi phí hiện tại thuần cho chi phí tương lai theo thời hạn vòng đời được nêu tại đoạn 3.8 a; và



- c. các yếu tố và phương pháp luận sẽ được sử dụng để tính toán chi phí vận hành, bảo dưỡng và giá trị thặng dư, bao gồm thông tin cần Nhà thầu cung cấp trong HSDT/HSDX của họ.

#### **Kết hợp tiêu chí chấm điểm kỹ thuật và chi phí**

- 3.9 HSDX/HSDT được cho điểm tài chính tỷ lệ nghịch với giá đề xuất. Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải quy định tỷ trọng được sử dụng kết hợp giữa điểm tài chính với điểm xếp hạng kỹ thuật để xác định HSDT/HSDX có ưu điểm nhất. Tỷ trọng tương đối được quy định cho các tiêu chí chấm điểm kỹ thuật không nên vượt quá ba mươi phần trăm (30%), nhưng cũng có thể lên tới năm mươi phần trăm (50%) nếu tỷ lệ đó được chứng minh là mang lại giá trị đồng tiền đầu tư.

### **4. Dịch vụ tư vấn**

#### **Đánh giá kỹ thuật**

- 4.1 Các Đề xuất kỹ thuật cho Dịch vụ tư vấn được đánh giá thông qua hệ thống cho điểm sử dụng các tiêu chí sau:
  - a. Tính phù hợp của phương pháp luận và kế hoạch làm việc;
  - b. Kinh nghiệm và trình độ liên quan của nhân sự chủ chốt; và
  - c. Kinh nghiệm liên quan của công ty.
- 4.2 Ngoài ra, chuyên gia kiến thức và sự tham gia của nhân sự chủ chốt trong nước có thể được đưa vào làm tiêu chí tùy vào tính chất và nhu cầu của nhiệm vụ.
- 4.3 Các tiêu chí được gán điểm trong thang điểm trình bày tại Bảng 1. Với các nguyên nhân hợp lý và được Ngân hàng xem xét trước, thang điểm này có thể điều chỉnh, ví dụ như khi chuyển giao kiến thức là mục tiêu chính của nhiệm vụ thì tiêu chí này có thể có cho tỷ trọng cao hơn để phản ánh được mức độ quan trọng của tiêu chí. Trong thang điểm quy định, điểm được gán cho một tiêu chí tùy theo tính chất và mức độ phức tạp của nhiệm vụ. Ví dụ như khi giá trị đồng tiền đầu tư cần đạt được thông qua các HSDX mang tính cải tiến, điểm cho tiêu chí phương pháp luận có thể nằm ở mức cao trong thang điểm đó.
- 4.4 Bên vay thường chia các tiêu chí này ra thành các tiêu chí phụ. Khi đó, mỗi tiêu chí được cho điểm dựa trên tổng số điểm gán cho từng tiêu chí phụ. Số lượng các tiêu chí phụ nên được giữ ở mức cần thiết tối thiểu.

**Bảng 1. Thang điểm cho chất lượng của Hồ sơ đề xuất (Dịch vụ tư vấn)**

<b>Tiêu chí chấm điểm</b>	<b>Thang điểm</b>
Phương pháp luận	20 – 50%
Kinh nghiệm và trình độ liên quan của nhân sự chủ chốt	30 – 60%
Kinh nghiệm liên quan của công ty	0 – 10%
Chuyên gia kiến thức	0 – 10%
Nhân sự trong nước trong số các nhân sự chủ chốt [Thể hiện ở sự tham gia của các chuyên gia trong nước trong danh sách các nhân sự chủ chốt (do công ty nước ngoài hay công ty trong nước đưa ra), và được tính theo tỷ lệ thời gian đóng góp của chuyên gia chủ chốt trong nước (tháng công) trên tổng số thời gian đóng góp của chuyên gia chủ chốt (tháng công) trong HSĐX.]	0 – 10%

4.5 Hồ sơ mời nộp đề xuất phải quy định tổng số điểm kỹ thuật tối thiểu. Điểm kỹ thuật tối thiểu thường nằm trong phạm vi 70-85% tùy theo tính chất và mức độ phức tạp của nhiệm vụ.

**Đánh giá tài chính**

4.6 Tổng giá chào bao gồm chi phí thù lao, các chi phí hoàn trả và phụ phí khác của Tư vấn. Cho mục đích đánh giá, giá tiền được chào không bao gồm các loại thuế gián thu trong nước có thể xác định được (ví dụ như thuế bán hàng, thuế giá trị gia tăng, thuế môn bài, và các loại thuế và phí tương tự) trong hợp đồng và thuế thu nhập cá nhân phải trả cho quốc gia Bên vay áp dụng cho tiền thù lao cho Dịch vụ của các chuyên gia và nhân sự không thường trú của công ty tư vấn thực hiện tại quốc gia Bên vay. Trong những trường hợp ngoại lệ, nếu Bên vay không thể xác định được đầy đủ các loại thuế gián thu khi đánh giá đề xuất tài chính, Ngân hàng có thể đồng ý tính vào giá tất cả mọi loại thuế phải trả cho quốc gia Bên vay chỉ cho mục đích đánh giá.

4.7 Đối với hợp đồng theo thời gian, các lỗi số học phải được chỉnh sửa và giá tiền phải được điều chỉnh nếu mức giá đó không phản ánh được toàn bộ các đầu vào nằm trong Đề xuất kỹ thuật. Đối với hợp đồng trọn gói, Tư vấn được coi là đã đưa toàn bộ giá tiền trong Đề xuất tài chính, vì vậy không được sửa lỗi số học hoặc điều chỉnh giá tiền; tổng giá tiền, là giá trị thuần không tính thuế theo đoạn 4.6 của Phụ lục này, nằm trong Đề xuất tài chính được coi là giá chào thầu.

4.8 Đối với phương thức tuyển chọn QCBS, HSĐX có tổng giá chào thấp nhất được nhận 100% (một trăm phần trăm) điểm tài chính, và các đề xuất khác sẽ được nhận số điểm tài chính tỷ lệ nghịch với giá chào. Hồ sơ mời nộp đề xuất phải quy định rõ phương pháp được sử dụng.

**Điểm tổng hợp chất lượng và chi phí**

4.9 Khi sử dụng phương thức tuyển chọn QCBS, điểm cho chất lượng và điểm cho chi phí được tính tỷ trọng phù hợp và cộng lại để xác định HSĐX có ưu điểm nhất.

4.10 Tỷ trọng của chất lượng và chi phí phụ thuộc và tính chất và mức độ phức tạp của Dịch vụ tư vấn. Phạm vi tỷ trọng điểm chất lượng và chi phí thường ở mức như trình bày tại Bảng 2, trừ khi có lý do thích hợp được Ngân hàng xem xét trước.

**Bảng 2. Tỷ lệ điểm tổng hợp chất lượng/chi phí cho QCBS (Dịch vụ tư vấn)**

<b>Mô tả</b>	<b>Tỷ trọng điểm chất lượng/chi phí (%)</b>
Dịch vụ mang tính phức tạp cao/ là kết quả tiếp nối/mang tính đặc thù (hoặc có thể sử dụng phương thức QBS)	90 /10
Mức độ phức tạp vừa phải	70-80 / 30-20
Dịch vụ có tính chất quy chuẩn hoặc thường quy (hoặc có thể sử dụng phương thức LCS)	60-50 / 40-50



# PHỤ LỤC XI. QUẢN LÝ HỢP ĐỒNG

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này trình bày các yêu cầu đối với Quản lý hợp đồng và giám sát thông qua Kế hoạch quản lý hợp đồng trong các dự án đầu tư.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Quản lý hợp đồng hiệu quả yêu cầu việc lập kế hoạch, thực hiện, giám sát và đánh giá một cách có hệ thống và hiệu quả và quản lý được các rủi ro để đảm bảo rằng cả hai bên đều hoàn thành được các nghĩa vụ hợp đồng của mình với mục tiêu cao nhất là đạt được giá trị đồng tiền đầu tư và kết quả thực tế.
- 2.2 Bên vay bắt đầu chuẩn bị hợp đồng càng sớm càng tốt trong quy trình đấu thầu. Theo yêu cầu Quy chế Đấu thầu mua sắm, các điều kiện hợp đồng phải được đưa vào Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất cho từng quy trình đấu thầu cụ thể. Mức độ chi tiết được yêu cầu trong hợp đồng tùy thuộc vào mức độ rủi ro và tính chất phức tạp của hợp đồng. Các điều khoản và điều kiện phải phù hợp với mục đích, với sự phân chia một cách hợp lý các rủi ro, nghĩa vụ pháp lý, vai trò, trách nhiệm của mỗi bên.
- 2.3 Kế hoạch quản lý hợp đồng được xây dựng trong quá trình chuẩn bị hợp đồng và hoàn thành vào thời điểm ký kết hợp đồng.
- 2.4 Bên vay phải chủ động quản lý hợp đồng trong suốt thời hạn hợp đồng dựa trên Kế hoạch quản lý hợp đồng. Nếu được yêu cầu, các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động chính (KPI) được xây dựng để đảm bảo kết quả thực hiện của nhà thầu là thỏa đáng, các yêu cầu của hợp đồng được đáp ứng và các bên liên quan được thông tin và hài lòng với Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn được cung cấp theo hợp đồng. Bên vay phải thực hiện đánh giá công tác thực hiện hợp đồng khi hợp đồng được hoàn thành để đánh giá kết quả thực hiện và xác định các bài học kinh nghiệm cho các hợp đồng trong tương lai, nếu phù hợp.

## 3. Kế hoạch quản lý hợp đồng và thực hiện hợp đồng

- 3.1 Đối với các hợp đồng được xác định trong Chiến lược ĐTMS, Kế hoạch quản lý hợp đồng thường có một bản tóm tắt các chi tiết sau:
  - a. Các rủi ro tiềm tàng đã xác định được (như chậm bàn giao quyền tiếp nhận công trường cho Nhà thầu, chậm thanh toán và khả năng không thực hiện được một số nghĩa vụ hợp đồng khác của Bên vay có thể dẫn tới tranh chấp hợp đồng), và biện pháp giảm nhẹ;
  - b. Đầu mối liên hệ chính, vai trò và trách nhiệm của các bên:
    - i. tên và thông tin chi tiết của các đầu mối liên hệ của mỗi bên;
    - ii. đảm bảo mỗi bên đã quy định nhiệm vụ cần thiết và trao quyền cho nhân sự của mình từ khi bắt đầu hợp đồng là một điều kiện tiên quyết quan trọng để đảm bảo tất cả các quyết định hợp đồng đều có hiệu lực và có thể thi hành;
  - c. thủ tục trao đổi thông tin và báo cáo;
  - d. các điều khoản và điều kiện chính của hợp đồng;

- e. các mốc thời gian của hợp đồng, bao gồm đường tới hạn (được xác định để đảm bảo phát hiện sớm và giảm nhẹ được các vấn đề), và các thủ tục thanh toán nhất quán với các điều khoản của hợp đồng;
- f. các sản phẩm chính của hợp đồng được xác định và mô tả đầy đủ, và được cập nhật thể hiện những yêu cầu thay đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng;
- g. các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động chính (KPI) và mô tả quy trình đo lường chỉ số (nếu cần);
- h. cơ chế kiểm soát điều chỉnh/thay đổi hợp đồng; và
- i. các yêu cầu lưu trữ hồ sơ.

**Giám sát hợp đồng**

- 3.2 Trong quá trình thực hiện hợp đồng, Bên vay sử dụng hợp đồng và Kế hoạch quản lý hợp đồng để đảm bảo các bên tuân thủ theo đúng các điều khoản của hợp đồng.
- 3.3 Để xác định có đạt được giá trị đồng tiền đầu tư hay không, Bên vay giám sát hợp đồng nhằm đảm bảo tối thiểu những điều sau:
  - a. các rủi ro được quản lý và giảm nhẹ trước khi chúng xảy ra;
  - b. hợp đồng được hoàn thành đúng thời hạn và trong giới hạn ngân sách;
  - c. các thay đổi hợp đồng được giải thích hợp lý;
  - d. sản phẩm đầu ra của hợp đồng đáp ứng mục tiêu đề ra ban đầu;
  - e. các yêu cầu kỹ thuật và thương mại của Bên vay đạt hoặc vượt trong giới hạn ngân sách; và
  - f. giá cuối cùng của hợp đồng tốt hơn so với các mức giá được dùng để so sánh tham khảo.

# PHỤ LỤC XII. CÁC PHƯƠNG THỨC TUYỂN CHỌN

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này cung cấp thông tin chi tiết về các phương thức tuyển chọn và các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Đối với mỗi gói thầu, Bên vay xác định từ các phương thức tuyển chọn được chấp thuận một phương thức tuyển chọn phù hợp nhất cho các yêu cầu và giúp hoạt động đấu thầu đó đạt được giá trị đồng tiền đầu tư. Phần VI và VII của Quy chế Đấu thầu mua sắm giới thiệu các điều kiện và tình huống sử dụng các phương thức tuyển chọn được chấp thuận, các loại hình cơ chế tuyển chọn cụ thể được chấp thuận và các phương án tiến cận thị trường.

## 3. Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn

### Thủ tục áp dụng phương thức tuyển chọn Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất

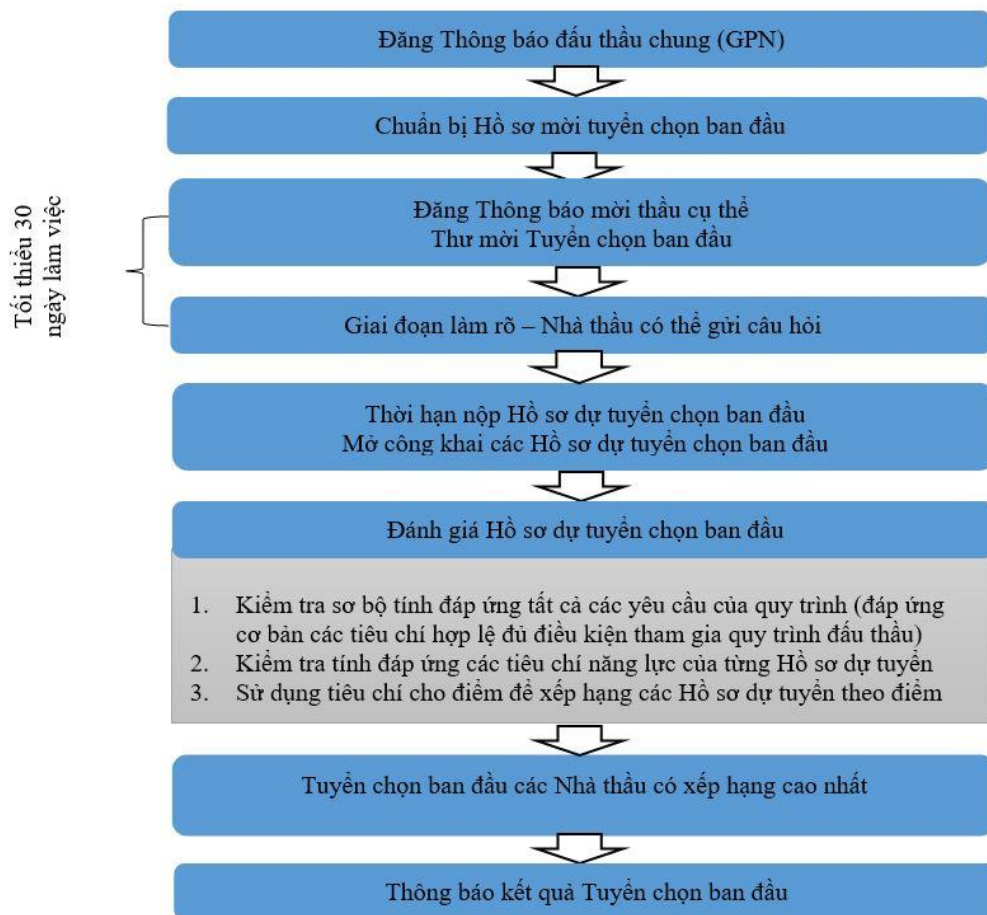
#### Tuyển chọn ban đầu

- 3.1 Tuyển chọn ban đầu thường được sử dụng với phương thức Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất (RFP) cho Hàng hóa, Xây lắp hoặc Dịch vụ phi tư vấn. Tuyển chọn ban đầu diễn ra được trước khi thực hiện một trong ba mô hình RFP được áp dụng cho các hình thức đấu thầu trên. Bên vay làm theo các bước sau đây để thực hiện một quy trình Tuyển chọn ban đầu khi sử dụng phương thức Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất:
- Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu:** chuẩn bị Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu, sử dụng Mẫu hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu được áp dụng của Ngân hàng;
  - Thông báo đấu thầu cụ thể (SPN):** chuẩn bị một Thông báo mời nộp Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu, sử dụng mẫu được áp dụng của Ngân hàng. Khi Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu đã sẵn sàng để phát hành, đăng thông báo theo Đoạn 5.23 và 5.24 (Thông báo cơ hội đấu thầu), cho các Nhà thầu đủ thời gian để lấy Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu, chuẩn bị và nộp Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu;
  - Làm rõ và phụ lục:** trả lời mọi yêu cầu làm rõ từ những Nhà thầu tiềm năng bằng văn bản và gửi bản sao của thư trả lời tới tất cả các Nhà thầu tiềm năng. Mọi sửa đổi cho Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu mà Bên vay cho là cần thiết do có thông tin hoặc nội dung làm rõ được bổ sung/điều chỉnh phải được thực hiện bằng văn bản và gửi bằng văn bản tới tất cả các Nhà thầu tiềm năng;
  - Nộp và mở Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu:** Các Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu phải được nộp trước khi hết hạn; tuy nhiên, Bên vay có thể chấp nhận hồ sơ tham dự nhận được sau khi hết hạn nộp trừ khi có quy định khác trong Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu. Bên vay chuẩn bị một biên bản mở Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu và gửi bản sao của biên bản đó tới tất cả các Nhà thầu tham gia;
  - Đánh giá Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu:** đánh giá các Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu trên cơ sở các tiêu chí quy định trong Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu. Trước hết, các Nhà thầu tham gia được đánh giá theo các tiêu chí hợp lệ. Tất cả các Nhà thầu tham gia đáp ứng các tiêu chí hợp lệ được xếp hạng dựa trên một đánh giá theo tiêu chí chấm điểm. Các Nhà thầu được xếp hạng cao nhất sẽ được mời tham gia

giai đoạn đấu thầu tiếp theo, được tuyển chọn theo các thủ tục nêu trong Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu; và

- f. **Thông báo kết quả Tuyển chọn ban đầu:** thông báo kết quả của quy trình Tuyển chọn ban đầu tới tất cả các Nhà thầu tham gia.

**Hình 1: Sơ đồ quy trình: Tuyển chọn ban đầu**



**RFP Mô hình 1: Đấu thầu hai giai đoạn áp dụng Tuyển chọn ban đầu**

3.2 Mô hình 1 dựa trên các đặc điểm sau:

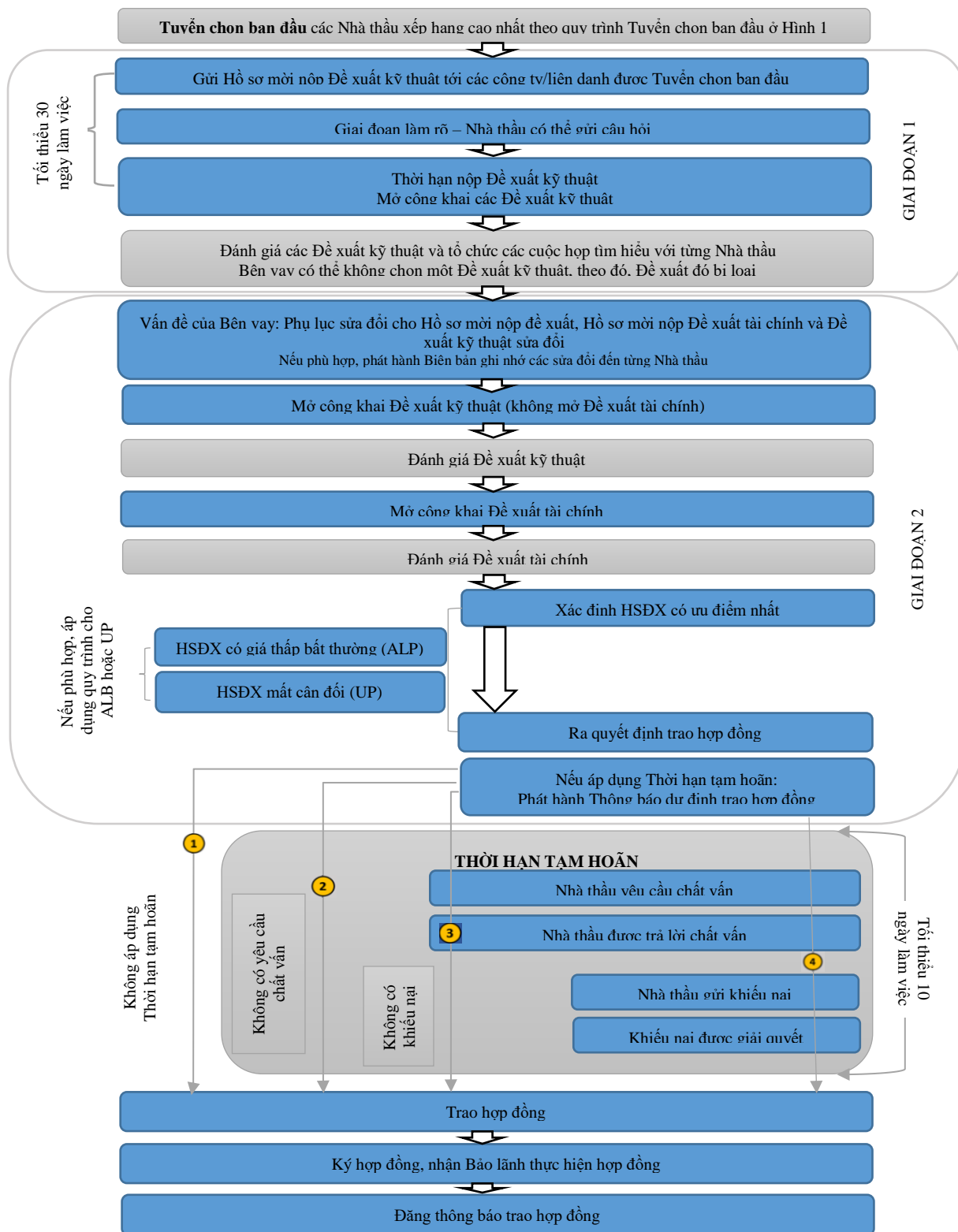
- a. **Giai đoạn sơ bộ:** tuyển chọn ban đầu (xem quy trình mô tả tại đoạn 3.1 của Phụ lục này);
- b. **Giai đoạn 1:** yêu cầu và đánh giá Đề xuất kỹ thuật. Trong giai đoạn này Bên vay tổ chức các cuộc họp tìm hiểu với từng Nhà thầu đã qua tuyển chọn ban đầu và có khả năng tinh chỉnh các yêu cầu kinh doanh/hoạt động chức năng. Các yêu cầu đã được tinh chỉnh được thông báo tới tất cả các Nhà thầu cùng một lúc. Các Nhà thầu có cơ hội nộp HSDX điều chỉnh dựa trên những nhu cầu đã tinh chỉnh này;
- c. **Giai đoạn 2:** yêu cầu và đánh giá Đề xuất kỹ thuật và tài chính hoàn chỉnh; và
- d. **Lựa chọn BAFO hoặc đàm phán:** Tuy nhiên không thể chọn cả hai.



- 3.3 Bên vay làm theo các bước sau đây để thực hiện đấu thầu sử dụng phương thức tuyển chọn theo mô hình RFP 1. Các bước này được áp dụng khi không có BAFO hoặc đàm phán:
- a. **Tuyển chọn ban đầu:** áp dụng quy trình thủ tục mô tả tại đoạn 3.1 của Phụ lục này để xác định ra các Nhà thầu được xếp hạng cao nhất được tuyển chọn ban đầu để thực hiện tiếp giai đoạn 1;
  - b. **Hồ sơ mời nộp đề xuất giai đoạn 1:** chuẩn bị Hồ sơ mời nộp đề xuất, sử dụng Mẫu hồ sơ mời nộp đề xuất của Ngân hàng;
  - c. **Phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất:** phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất cho tất cả các Nhà thầu được tuyển chọn ban đầu mời nộp Đề xuất kỹ thuật;
  - d. **Làm rõ và điều chỉnh:** cung cấp giải thích làm rõ hay điều chỉnh theo quy định tại Đoạn 5.31 và 5.32 (Làm rõ Tài liệu đấu thầu);
  - e. **Thời hạn nộp và mở Đề xuất kỹ thuật:** đáp ứng các yêu cầu tại các Đoạn 5.36 và 5.37 (Thời hạn chuẩn bị và nộp HSDT/HSDX) và các Đoạn 5.40 - 5.48 (Mở HSDT/HSDX), nếu được áp dụng;
  - f. **Đánh giá Đề xuất kỹ thuật:** dựa trên các tiêu chí đánh giá được quy định trong Hồ sơ mời nộp đề xuất;
  - g. **Xác định tính đáp ứng:** dựa trên các yêu cầu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất;
  - h. **Giai đoạn tìm hiểu (họp, làm rõ và phụ lục thay đổi):** Bên vay kiểm tra các Đề xuất kỹ thuật và có thể yêu cầu Nhà thầu làm rõ bằng văn bản. Bên vay tổ chức các cuộc họp riêng với từng Nhà thầu để tìm hiểu, chất vấn và làm rõ Đề xuất kỹ thuật của họ. Sau khi làm rõ và có các cuộc họp riêng, Bên vay phải:
    - i. Chuẩn bị một Phụ lục sửa đổi cho Hồ sơ mời nộp đề xuất và phát hành cho tất cả các Nhà thầu, nếu cần;
    - ii. Chuẩn bị Biên bản ghi nhớ các sửa đổi có liên quan tới từng Đề xuất và gửi tới Nhà thầu nộp Đề xuất đó, nếu cần; và
    - iii. Phát hành thư mời nộp HSDX kỹ thuật và tài chính giai đoạn 2 cho tất cả các nhà thầu hợp lệ có Đề xuất đáp ứng tại giai đoạn 1.
  - i. **HSDX kỹ thuật và tài chính giai đoạn 2** (thời hạn nộp và mở HSDX): phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.36 và 5.37 (Thời hạn chuẩn bị và nộp HSDT/HSDX), và các Đoạn 5.40 - 5.48 (Mở HSDT/HSDX) nếu được áp dụng. HSDX phải được nộp trước khi hết hạn nộp. Tại buổi mở đề xuất công khai, Đề xuất kỹ thuật được mở và đọc to các chi tiết. Đề xuất tài chính không được mở tại thời điểm này. Việc mở công khai Đề xuất tài chính chỉ được thực hiện sau khi đánh giá Đề xuất kỹ thuật. Đề xuất tài chính được đánh giá theo những tiêu chí đánh giá nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất. Bên vay xác định ra HSDX có ưu điểm nhất;
  - j. **Thông báo dự định trao hợp đồng và Thời hạn tạm hoãn:** Bên vay gửi Thông báo dự định trao hợp đồng tới các Nhà thầu. Khi đó, Thời gian tạm hoãn được bắt đầu. Bên vay trả lời chất vấn và quản lý các khiếu nại nhận được liên quan tới quyết định trao hợp đồng, nếu có. Bên vay phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.72 - 5.77 (Thông báo dự định trao hợp đồng) và các Đoạn 5.78 – 5.80 (Thời hạn tạm hoãn). Mọi hoạt động trả lời chất vấn phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.81 - 5.87 (Bên vay trả lời chất vấn); và

- k. **Trao hợp đồng và đăng Thông báo trao hợp đồng:** Khi hết Thời hạn tạm hoãn, Bên vay có thể tiến hành trao hợp đồng. Sau đó, Bên vay đăng Thông báo trao hợp đồng. Bên vay phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.93 - 5.95 (Thông báo trao hợp đồng).

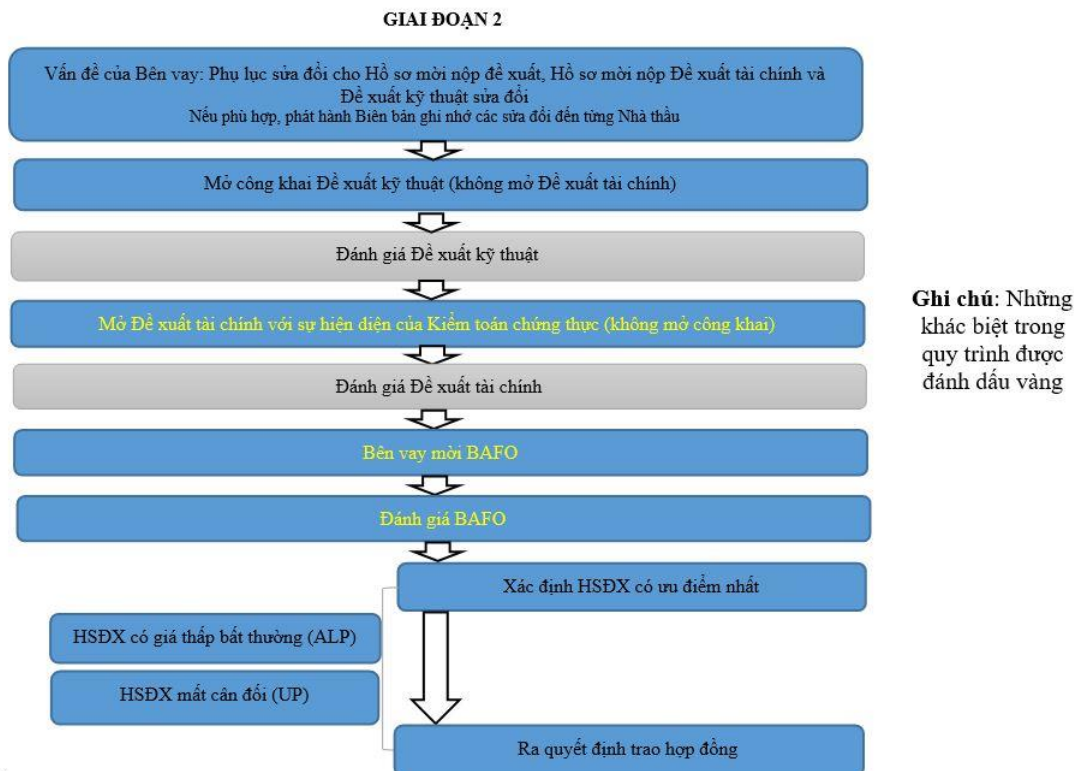
**Hình 2: Sơ đồ quy trình: Mô hình RFP 1**



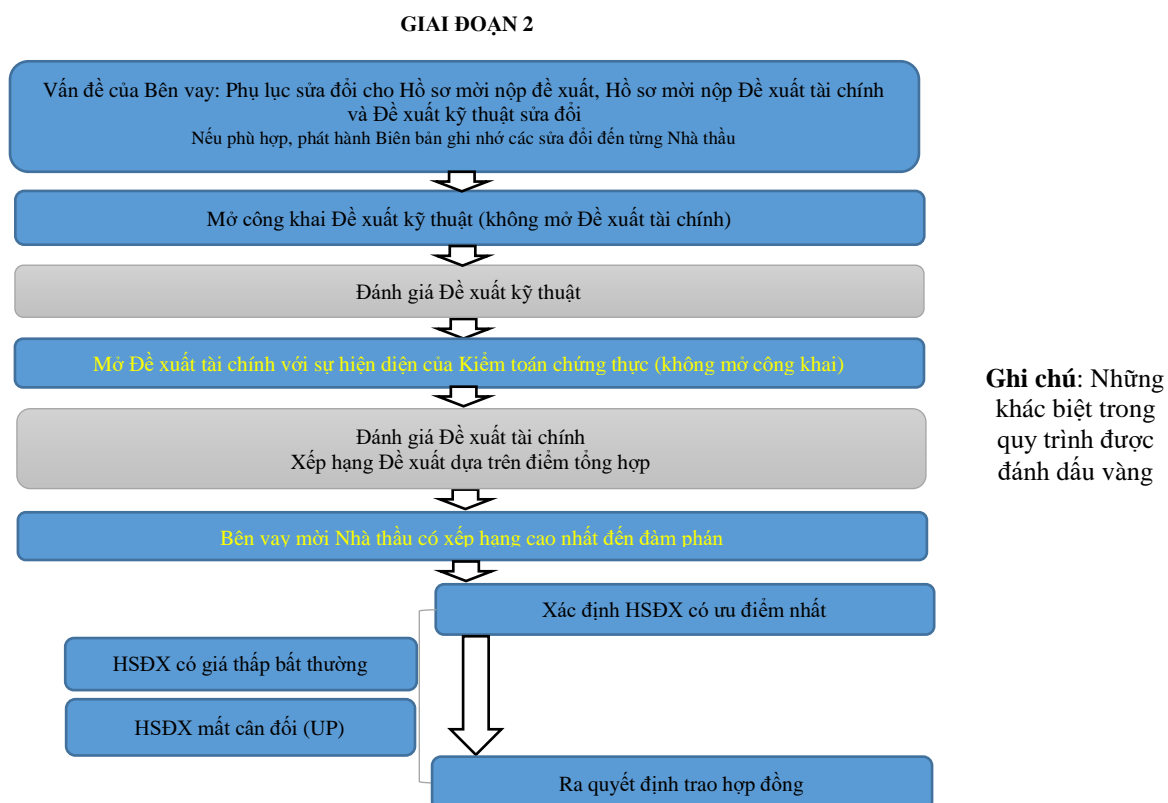
**Những khác biệt trong quy trình khi áp dụng BAFO hoặc Đàm phán**

- 3.4 **BAFO hoặc Đàm phán:** Quy trình có thay đổi khi áp dụng BAFO hay Đàm phán. Tuy nhiên chỉ được chọn một trong hai. Bên vay áp dụng BAFO phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 6.32 và 6.33. Bên vay áp dụng Đàm phán phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 6.34 - 6.36.
- 3.5 **Kiểm toán chứng thực:** Khi áp dụng BAFO hay Đàm phán, Bên vay phải chỉ định một Đơn vị chứng thực (Kiểm toán chứng thực) được Ngân hàng chấp thuận để giám sát sự liêm chính trong quy trình đấu thầu và cụ thể là khi thực hiện BAFO hoặc Đàm phán. Kiểm toán chứng thực phải được Ngân hàng phê duyệt. Khi mở các túi hồ sơ thứ hai ở giai đoạn 2 (Đề xuất tài chính):
- a. Các túi hồ sơ thứ hai không được phép mở công khai mà là tại một buổi mở hồ sơ có sự hiện diện của Kiểm toán chứng thực; và
  - b. Bên vay phải lập một biên bản mở các túi hồ sơ tài chính. Kiểm toán chứng thực phải ký vào biên bản này.
- 3.6 **Báo cáo chứng thực:** Khi Bên vay đã ra quyết định trao hợp đồng, Kiểm toán chứng thực phải viết một báo cáo chứng thực. Báo cáo này sẽ được cung cấp cho Bên vay và một bản sao báo cáo được gửi tới Ngân hàng. Để đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm giải trình, Bên vay phải gửi báo cáo của Kiểm toán chứng thực tới tất cả các Nhà thầu đã nộp HSDX giai đoạn 2 bất kể họ có được mời nộp BAFO hoặc đàm phán hay không, và đăng tải trên trang web của Bên vay. Việc này phải được thực hiện đồng thời với việc gửi Thông báo dự định trao hợp đồng.

**Hình 3: BAFO: Những khác biệt chính trong quy trình của Mô hình RFP 1 có BAFO**



**Hình 4: ĐÀM PHÁN: Những khác biệt chính trong quy trình của Mô hình RFP 1 có Đàm phán**



**Mô hình RFP 2: Rút gọn**

- 3.7 Sau khi Tuyển chọn ban đầu, Bên vay làm theo các bước sau đây để thực hiện một quy trình đấu thầu sử dụng phương thức tuyển chọn Yêu cầu nộp Hồ sơ đề xuất:
- a. **Hồ sơ mời nộp đề xuất:** chuẩn bị Hồ sơ mời nộp đề xuất, sử dụng Mẫu hồ sơ mời nộp đề xuất của Ngân hàng;
  - b. **Phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất:** phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất tới tất cả các Nhà thầu đạt Tuyển chọn ban đầu. Các Nhà thầu được mời nộp HSDX kỹ thuật và tài chính hoàn chỉnh;
  - c. **Làm rõ và điều chỉnh:** trả lời mọi yêu cầu làm rõ của các Nhà thầu bằng văn bản và gửi một bản sao tới tất cả các Nhà thầu. Bất kỳ phụ lục của Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu mà Bên vay cho là cần thiết do có thêm thông tin hoặc làm rõ được bổ sung/điều chỉnh phải được thực hiện bằng văn bản và gửi bằng văn bản tới tất cả các Nhà thầu. Trong quá trình giải thích làm rõ và phát hành phụ lục, Bên vay phải tuân thủ yêu cầu tại các Đoạn 5.31 và 5.32;
  - d. **Thời hạn nộp và mở HSDX:** đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.36 và 5.37 (Thời hạn chuẩn bị và nộp HSDT/HSDX). HSDX phải được nộp trước khi hết hạn nộp. Tại buổi mở đề xuất công khai, Đề xuất kỹ thuật được mở và đọc to các chi tiết. Đề xuất tài chính không được mở tại thời điểm này. Việc mở công khai Đề xuất tài chính chỉ được thực hiện sau khi hoàn thành đánh giá Đề xuất kỹ thuật. Đề xuất tài chính sau đó được đánh giá theo những tiêu chí đánh giá nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất. Bên vay xác định ra HSDX có ưu điểm nhất;
  - e. **Đánh giá HSDX và đánh giá hậu tuyển:** Các HSDX được đánh giá theo các tiêu chí đánh giá nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất;
  - f. **Thông báo dự định trao hợp đồng và Thời hạn tạm hoãn:** Bên vay gửi Thông báo dự định trao hợp đồng tới các Nhà thầu không trúng thầu. Khi đó, Thời gian tạm hoãn được bắt đầu. Bên vay trả lời chất vấn và quản lý các khiếu nại nhận được liên quan tới quyết định trao hợp đồng, nếu có. Bên vay phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.72 - 5.77 (Thông báo dự định trao hợp đồng) và các Đoạn 5.78 – 5.80 (Thời hạn tạm hoãn). Mọi hoạt động trả lời chất vấn phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.81 - 5.87 (Bên vay trả lời chất vấn); và
  - g. **Trao hợp đồng và đăng Thông báo trao hợp đồng:** Khi hết Thời hạn tạm hoãn, Bên vay có thể tiến hành trao hợp đồng. Sau đó, Bên vay đăng Thông báo trao hợp đồng. Bên vay phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.93 - 5.95 (Thông báo trao hợp đồng).

**Những khác biệt trong quy trình khi áp dụng BAFO hoặc Đàm phán**

- 3.8 Quy trình có một số thay đổi khi áp dụng BAFO hay Đàm phán. Bên vay phải đáp ứng yêu cầu mô tả tại các đoạn 3.4 - 3.6 của Phụ lục này.

**RFP Mô hình 3: Đối thoại cạnh tranh**

- 3.9 Những bước thực hiện chính của quy trình được mô tả đầy đủ tại Phụ lục XIII - Đối thoại cạnh tranh.

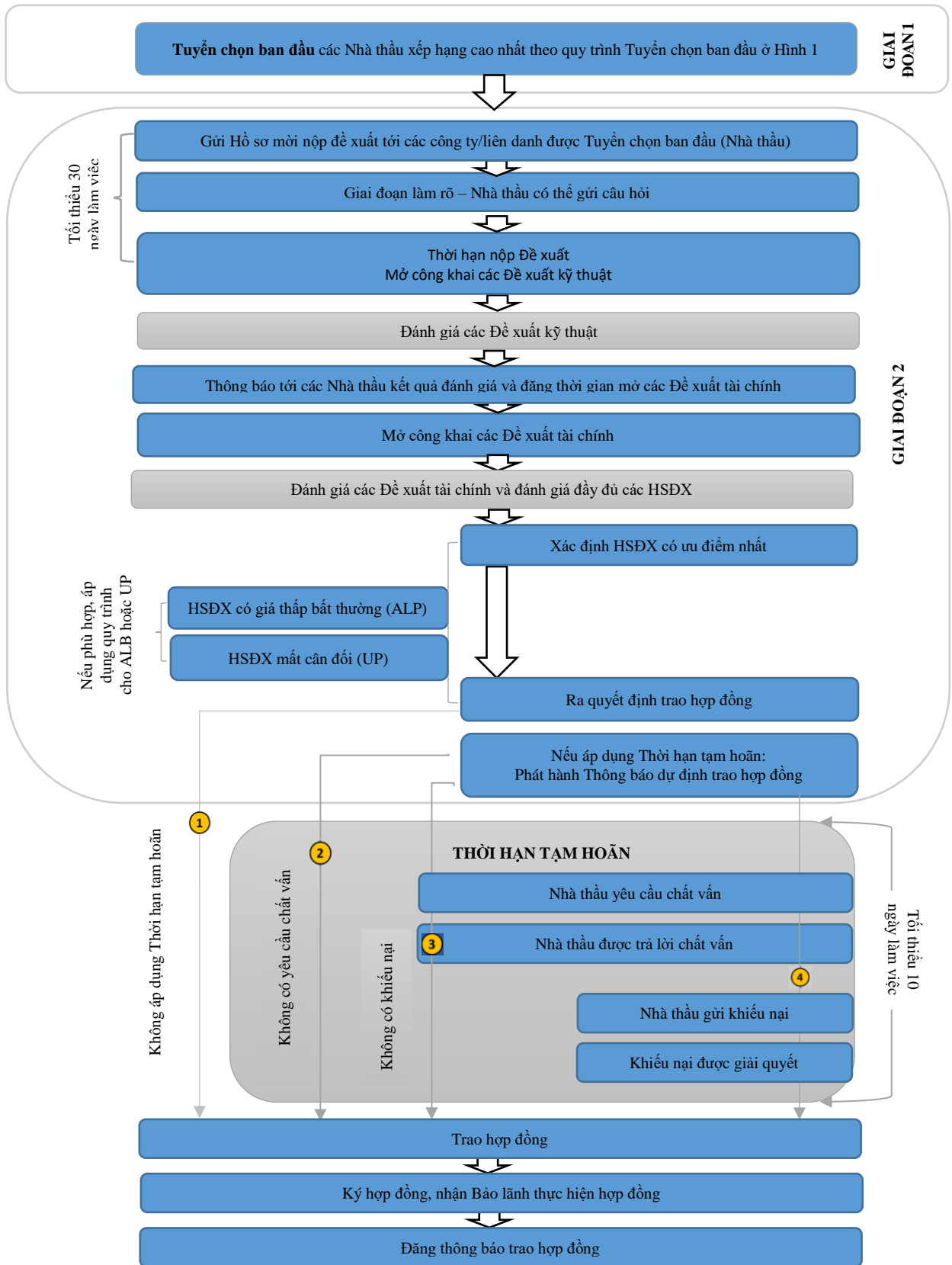
**5. Thủ tục sử dụng phương thức tuyển chọn Yêu cầu nộp HSDT**

- 5.1 Đề Sơ tuyển, Bên vay sử dụng Mẫu hồ sơ mời sơ tuyển được áp dụng của Ngân hàng.
- 5.2 Về quy trình đấu thầu, các Hình 6 và Hình 7 dưới đây lần lượt mô tả quy trình một túi hồ sơ và hai túi hồ sơ.

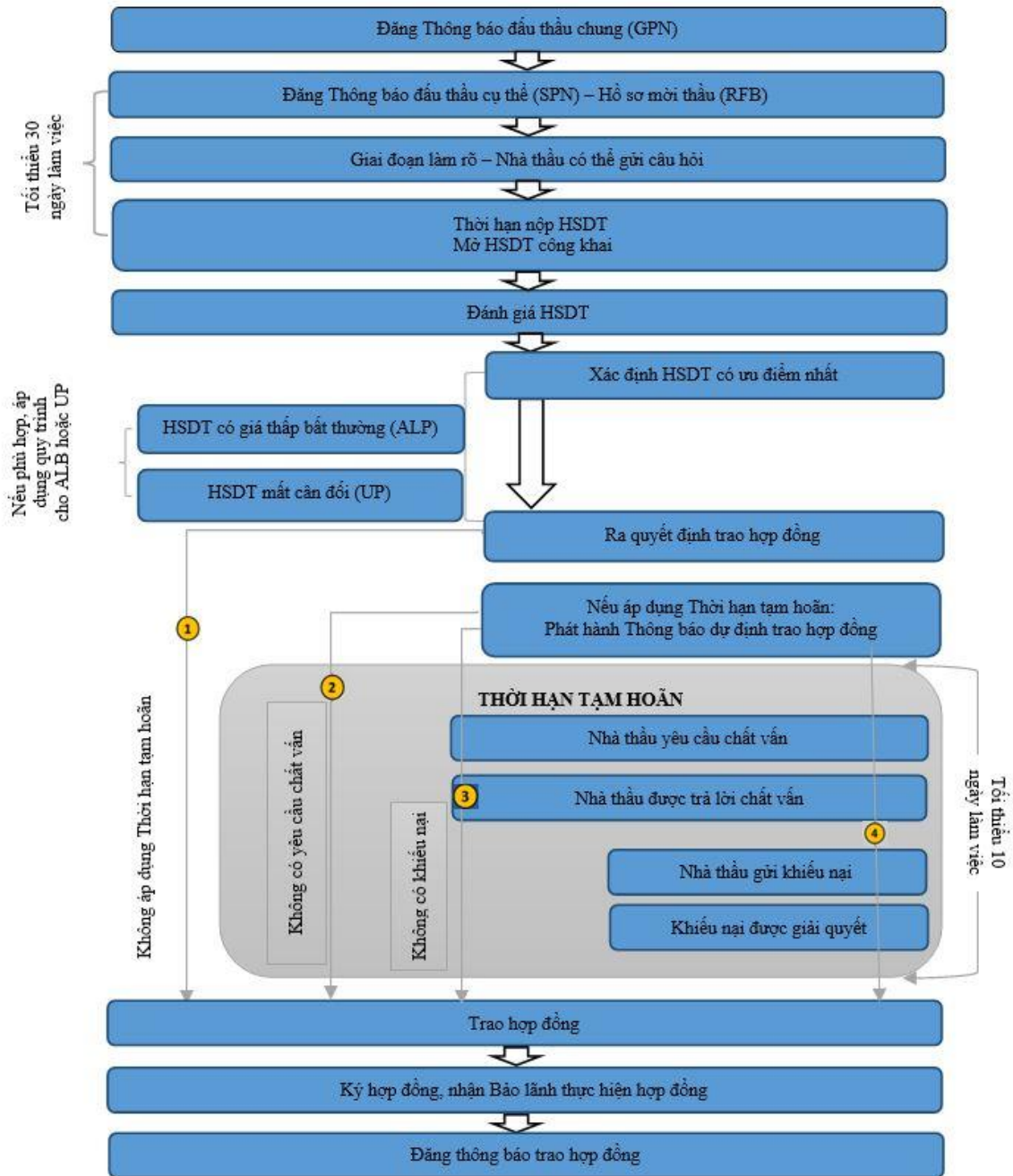
**6. Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá**

- 6.1 Hồ sơ chào giá được nhận thông qua quảng cáo hoặc phát hành Hồ sơ mời chào giá (RFQ) tới một số công ty nếu có lý do hợp lý để áp dụng cạnh tranh hạn chế. Để đảm bảo cạnh tranh, Bên vay thường cần gửi Hồ sơ mời chào giá tới không ít hơn ba (3) công ty.
- 6.2 Các công ty phải có đủ thời gian để chuẩn bị và nộp Hồ sơ chào giá. Hồ sơ mời chào giá phải bao gồm mô tả, số lượng, thời hạn thực hiện, địa điểm bàn giao/thực hiện của Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn, yêu cầu lắp đặt nếu phù hợp. Hồ sơ mời chào giá cũng phải ghi rõ thời hạn nộp Hồ sơ chào giá và quy định rõ Hồ sơ chào giá có thể được nộp qua thư, fax hoặc các phương tiện điện tử.
- 6.3 Đánh giá Hồ sơ chào giá và trao hợp đồng phải được thực hiện theo các tiêu chí quy định trong Hồ sơ mời chào giá. Các điều khoản của Hồ sơ chào giá được chấp thuận phải được đưa vào hồ sơ ràng buộc của hợp đồng. Bên vay phải lưu trữ hồ sơ của toàn bộ quy trình thủ tục liên quan tới đấu thầu thông qua Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá.

**Hình 5: Sơ đồ quy trình: Mô hình RFP 2 (không sử dụng BAFO hoặc Đàm phán)**

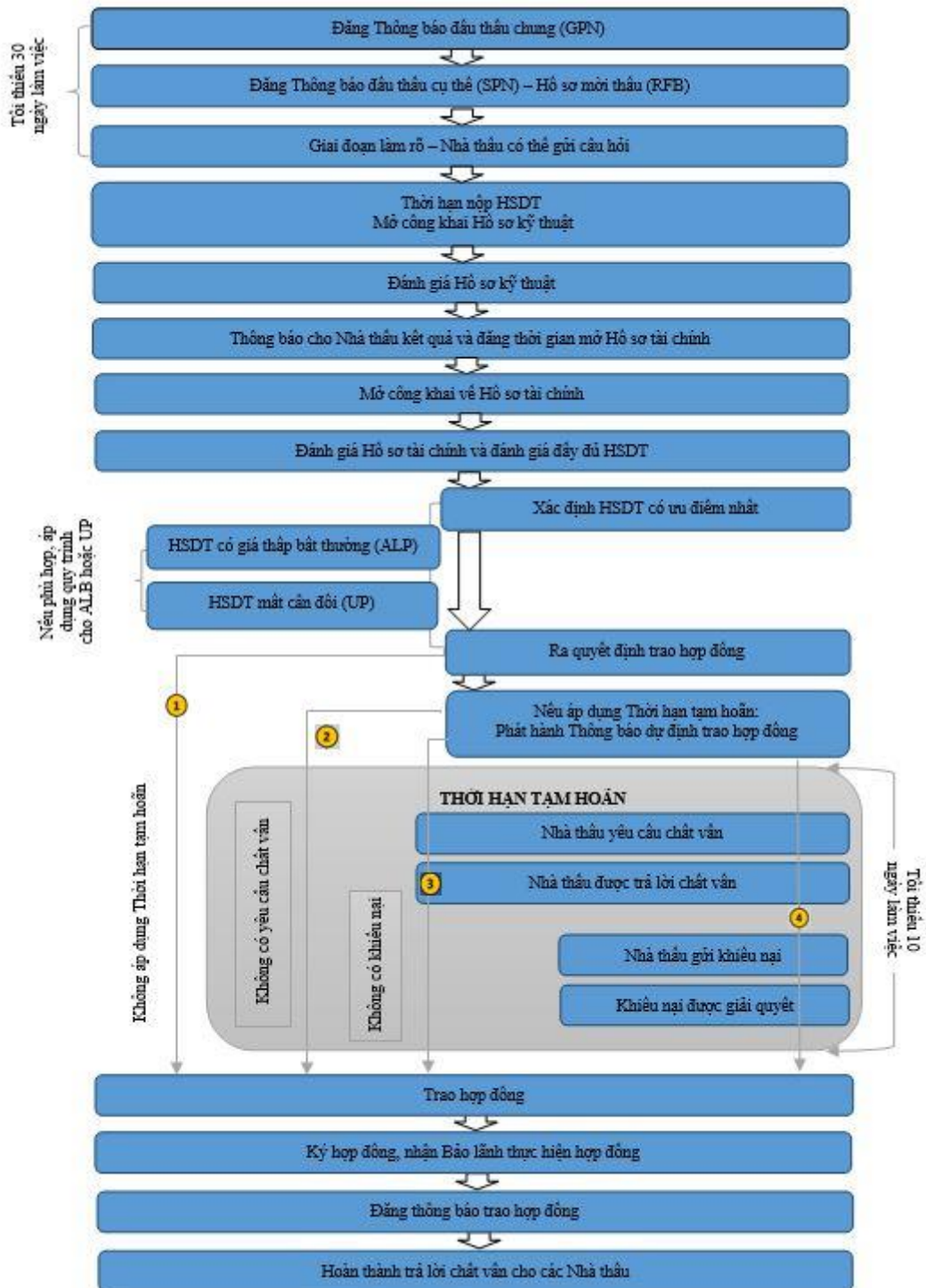


**Hình 6: Sơ đồ quy trình: Quy trình RFB một túi hồ sơ (không Sơ tuyển)**





**Hình 7: Sơ đồ quy trình: Quy trình RFB hai túi hồ sơ (không Sơ tuyển)**



## **7. Các loại hình cơ chế đấu thầu cụ thể**

### **Đấu giá điện tử ngược**

- 7.1 Đấu giá điện tử ngược là một ứng dụng cụ thể của phương pháp Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá và phải bắt đầu vào thời điểm thích hợp sau khi các công ty đã được sơ tuyển/đăng ký và đáp ứng các yêu cầu năng lực tối thiểu nhận được thông tin về:
- Phương pháp đánh giá tự động sẽ được sử dụng để xếp hạng Nhà thầu trong quá trình đấu giá điện tử ngược; và
  - Các thông tin liên quan khác về cách thức thực hiện đấu giá điện tử ngược, bao gồm các chỉ dẫn rõ ràng về cách truy cập và tham gia đấu giá.
- 7.2 Các công ty này sau đó chào giá để cung cấp các Hàng hóa hoặc Dịch vụ phi tư vấn; vào cuối buổi đấu giá, công ty có giá dự thầu thấp nhất được xem xét để trao hợp đồng.
- 7.3 Đấu giá ngược có thể được sử dụng khi các yêu cầu của Bên vay đã xác định được một cách rõ ràng và có đủ sự cạnh tranh giữa các công ty.

### **Chương trình nhập khẩu**

- 7.4 Khi khoản vay tài trợ cho một chương trình nhập khẩu do các đơn vị thuộc khu vực công của Bên vay quản lý, phương thức tuyển chọn Yêu cầu nộp HSDT (RFB) với quảng cáo rút gọn và các điều khoản về đồng tiền có thể được sử dụng cho các hợp đồng giá trị lớn như đã xác định trong Kế hoạch ĐTMS. Các điều khoản rút gọn về đăng thông báo không yêu cầu phải có Thông báo đấu thầu chung (GPN). Thông báo đấu thầu cụ thể (SPN) phải được quảng cáo trên ít nhất một tờ báo phát hành rộng rãi toàn quốc của quốc gia Bên vay hoặc công báo nếu có, hoặc trên một trang web hay cổng thông tin điện tử được truy cập tự do trong nước và quốc tế, ngoài trang UBDB Online và trang web của Ngân hàng. Thời hạn cho phép nộp HSDT có thể được giảm xuống 20 ngày làm việc từ ngày đăng Thông báo đấu thầu cụ thể trên trang UNDB Online. Đấu thầu và thanh toán có thể giới hạn bằng một loại tiền tệ được sử dụng rộng rãi trong thương mại quốc tế. Đối với các hợp đồng nhỏ hơn được xác định trong Kế hoạch ĐTMS, đơn vị thuộc khu vực công của Bên vay có thể mua sắm nhập khẩu sử dụng chính những thủ tục được áp dụng của đơn vị thuộc khu vực công đang quản lý việc nhập khẩu nếu được Ngân hàng chấp thuận.
- 7.5 Khi đơn vị thuộc khu vực tư quản lý công tác đấu thầu mua sắm nhập khẩu, đơn vị đó có thể áp dụng các thông lệ thương mại theo quy định tại Đoạn 6.46 (Thông lệ thương mại).
- 7.6 Kiểm tra và xác nhận trước khi chuyển hàng nhập khẩu là một trong các biện pháp giảm nhẹ rủi ro cho Bên vay, đặc biệt là cho chương trình nhập khẩu lớn. Việc kiểm tra và xác nhận thường bao gồm cho chất lượng, số lượng và mức độ hợp lý của giá tiền. Hàng hóa nhập khẩu được mua sắm qua phương thức tuyển chọn Yêu cầu nộp HSDT có thể không cần kiểm tra về giá mà chỉ kiểm tra về chất lượng và số lượng. Tuy nhiên, các hàng hóa nhập khẩu được mua sắm thông qua phương thức tuyển chọn có tính cạnh tranh ít hơn phương thức tuyển chọn Yêu cầu nộp HSDT có thể phải trải qua thêm bước kiểm tra về giá. Dịch vụ kiểm tra trực tiếp hàng hóa cũng có thể được thực hiện.

### **Hàng hóa thông dụng**

- 7.7 Bên vay có thể ký một thỏa thuận khung và xây dựng một danh sách các Nhà thầu để phát hành thư mời thầu định kỳ tới họ. Nhà thầu có thể được mời để báo giá theo mức

giá thị trường tại hoặc trước thời điểm chuyển hàng. Hiệu lực HSĐT phải càng ngắn càng tốt. Một loại tiền tệ duy nhất, theo quy định tại Hồ sơ mời thầu, mà hàng hóa thường được định giá trên thị trường có thể được sử dụng để đấu thầu và thanh toán. Bên vay phải sử dụng các điều khoản hợp đồng tiêu chuẩn và các biểu mẫu phù hợp với các thông lệ thị trường.

- 7.8 Đấu giá điện tử ngược có thể được sử dụng để mua sắm các hàng hóa từ những công ty được sơ tuyển/đăng ký nếu các yêu cầu có thể xác định được một cách rõ ràng và có đủ sự cạnh tranh giữa các công ty.

### **Phát triển theo định hướng cộng đồng**

- 7.9 Các dự án phát triển theo định hướng cộng đồng (CDD) thường có một số lượng lớn các hợp đồng quy mô nhỏ cho Hàng hóa, Dịch vụ phi tư vấn và/hoặc Dịch vụ tư vấn, và một số lượng lớn các Xây lắp quy mô nhỏ phân bố rải rác tại những khu vực hẻo lánh. Thủ tục đấu thầu thường được sử dụng bao gồm Yêu cầu nộp Hồ sơ chào giá; đấu thầu cạnh tranh tại địa phương mời những Nhà thầu tiềm năng cho Hàng hóa và Xây lắp được thực hiện trong và xung quanh cộng đồng địa phương; chỉ định thầu đối với Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn giá trị nhỏ; và sử dụng nhân công và nguồn lực cộng đồng.
- 7.10 Cơ chế được đề xuất và các hoạt động dự án được thực hiện với sự tham gia cộng đồng được quy định trong Thỏa thuận pháp lý và được chi tiết hóa trong tài liệu thực hiện dự án có liên quan (sổ tay) được Ngân hàng chấp thuận và được Bên vay cho công bố rộng rãi.

## **8. Dịch vụ tư vấn**

### **Lập danh sách ngắn**

- 8.1 Bên vay phải tuân thủ các bước sau đây để thực hiện một quy trình lập Danh sách ngắn:
- Điều khoản tham chiếu (TOR):** chuẩn bị một Điều khoản tham chiếu hoàn chỉnh cho công việc. Điều khoản tham chiếu phải xác định rõ mục tiêu, mục đích và phạm vi công việc, cung cấp thông tin cơ bản để hỗ trợ Tư vấn chuẩn bị HSĐX, và phù hợp với kinh phí;
  - Thư mời bày tỏ quan tâm (REOI):** chuẩn bị Thư mời bày tỏ quan tâm theo mẫu được cung cấp trên trang web của Ngân hàng theo Đoạn 5.25 (Mẫu tài liệu đấu thầu). Thư mời bày tỏ quan tâm phải bao gồm Điều khoản tham chiếu hoàn chỉnh;
  - Đăng Thư mời bày tỏ quan tâm:** sau khi đã chuẩn bị một Điều khoản tham chiếu hoàn chỉnh và sẵn sàng, Bên vay gửi Điều khoản tham chiếu tới các công ty quan tâm bằng cách đăng quảng cáo Thư mời bày tỏ quan tâm theo các Đoạn 5.22 - 5.24 (Thông báo cơ hội đấu thầu);
  - Làm rõ và phụ lục của Thư mời bày tỏ quan tâm:** phải bằng văn bản;
  - Nộp bày tỏ quan tâm:** cho các công ty đủ thời gian để trả lời Thư mời bày tỏ quan tâm, thường không dưới mười (10) ngày làm việc. Bày tỏ quan tâm nộp muộn không phải là nguyên nhân để bị loại trừ khi Bên vay đã lập được một Danh sách ngắn gồm các công ty có đủ năng lực dựa trên những bày tỏ quan tâm đã nhận được; và
  - Lập danh sách ngắn:** đánh giá bày tỏ quan tâm để xác định Danh sách ngắn. Các tiêu chí được sử dụng để lập danh sách ngắn có thể thường bao gồm: ngành nghề kinh doanh chính và số năm hoạt động, kinh nghiệm có liên quan, năng lực kỹ thuật

và quản lý của công ty. Nhân sự chính không được đánh giá tại giai đoạn này. Danh sách ngắn cuối cùng được thông báo tới tất cả những công ty đã bày tỏ quan tâm cũng như những công ty hoặc đơn vị khác yêu cầu được cung cấp thông tin này. Thư mời gửi tới các công ty nằm trong Danh sách ngắn mời nộp HSDX bao gồm tên của tất cả các công ty nằm trong Danh sách ngắn. Khi Ngân hàng đã phát hành thư không phản đối cho Danh sách ngắn, Bên vay không được điều chỉnh Danh sách ngắn mà không có sự chấp thuận của Ngân hàng.

**Quy trình thủ tục chung cho QCBS, FBS, và LCS**

8.2 Bên vay phải làm theo các bước sau để thực hiện quy trình tuyển chọn sử dụng phương thức QCBS, FBS hoặc LCS.

- a. **Hồ sơ mời nộp đề xuất:** chuẩn bị Hồ sơ mời nộp đề xuất sử dụng Mẫu hồ sơ mời nộp đề xuất được áp dụng của Ngân hàng;
- b. **Thời hạn chuẩn bị HSDX:** Bên vay phải cho các công ty có đủ thời gian để chuẩn bị HSDX tùy vào tính chất và mức độ phức tạp của công việc;
- c. **Thư mời nộp HSDX:** Bên vay phải phát hành thư mời nộp HSDX cùng với Hồ sơ mời nộp đề xuất cho tất cả các công ty trong Danh sách ngắn;
- d. **Làm rõ và phụ lục:** phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.31 và 5.32 (Làm rõ Tài liệu đấu thầu);
- e. **Nộp HSDX:**
  - i. Đề xuất kỹ thuật và tài chính phải được nộp cùng lúc trong hai (2) túi hồ sơ riêng và được niêm phong kín;
  - ii. Phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.36 và 5.37 (Thời hạn chuẩn bị và nộp HSDT/HSDX).
- f. **Mở Đề xuất kỹ thuật:**
  - i. Bên vay chỉ mở Đề xuất kỹ thuật nhận được đến thời hạn nộp HSDX.
  - ii. Phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.40 - 5.48 (Mở HSDT/HSDX) được áp dụng.
- g. **Đánh giá Đề xuất kỹ thuật:** việc đánh giá Đề xuất kỹ thuật phải dựa trên các tiêu chí đánh giá được quy định trong Hồ sơ mời nộp đề xuất;
- h. **Thông báo kết quả:** Khi đã hoàn thành đánh giá Đề xuất kỹ thuật, Bên vay phải thông báo cho tất cả các công ty đã nộp HSDX về điểm số và việc họ có đáp ứng điểm năng lực kỹ thuật tối thiểu quy định trong Hồ sơ mời nộp đề xuất hay không. Đồng thời, Bên vay phải thông báo cho các công ty có Đề xuất kỹ thuật đáp ứng yêu cầu về thời gian mở Đề xuất tài chính.
  - i. **Mở Đề xuất tài chính:**
    - i. Đề xuất tài chính không được mở trước bảy (7) ngày làm việc kể từ khi gửi thông báo kết quả đánh giá kỹ thuật tới các Tư vấn;
    - ii. Bên vay phải mở Đề xuất tài chính theo quy định tại các Đoạn 5.40 - 5.48 (Mở HSDT/HSDX) được áp dụng.
  - j. **Đánh giá Đề xuất tài chính:** phải đáp ứng yêu cầu được nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất;

- k. **Đánh giá tổng hợp chất lượng và chi phí:** phải đáp ứng yêu cầu được nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất;
- l. **Đàm phán:** đàm phán phải bao gồm thảo luận về Điều khoản tham chiếu, phương pháp luận, đầu vào do Bên vay cung cấp và những điều kiện cụ thể của hợp đồng. Việc thảo luận không được làm thay đổi đáng kể phạm vi dịch vụ ban đầu theo Điều khoản tham chiếu hoặc các điều khoản của hợp đồng;
- m. **Thông báo dự định trao hợp đồng và Thời hạn tạm hoãn:** theo các Đoạn 5.72 - 5.77 (Thông báo dự định trao hợp đồng), và các Đoạn 5.78 - 5.80 (Thời hạn tạm hoãn);
- n. **Trao hợp đồng và đăng Thông báo trao hợp đồng:** phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.88 - 5.92 (Kết thúc Thời hạn tạm hoãn và Trao hợp đồng), và Đoạn 5.93 - 5.95 (Thông báo trao hợp đồng); và
- o. **Trả lời chất vấn:** theo các Đoạn 5.81 - 5.87 (Bên vay trả lời chất vấn).

### **Quy trình thủ tục cho QBS**

8.3 Quy trình tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng:

- a. **Hồ sơ mời nộp đề xuất:** chuẩn bị hồ sơ sử dụng Mẫu hồ sơ mời nộp đề xuất của Ngân hàng;
- b. **Thời hạn chuẩn bị HSDX:** Bên vay phải cho các công ty có đủ thời gian để chuẩn bị HSDX dựa trên tính chất và mức độ phức tạp của công việc;
- c. **Thư mời nộp HSDX:** Bên vay phải phát hành thư mời nộp HSDX cùng với Hồ sơ mời nộp đề xuất cho tất cả các công ty trong Danh sách ngắn;
- d. **Làm rõ và phụ lục:** phải đáp ứng yêu cầu tại các Đoạn 5.31 và 5.32 (Làm rõ Tài liệu đầu thầu);
- e. **Nộp HSDX:** Bên vay phải lựa chọn giữa hai phương án sau:
  - i. Đề xuất kỹ thuật và tài chính phải được nộp cùng lúc trong hai (2) túi hồ sơ riêng và được niêm phong kín; hoặc
  - ii. chỉ nộp Đề xuất kỹ thuật và sau khi đánh giá Đề xuất kỹ thuật, Bên vay phải yêu cầu công ty có Đề xuất kỹ thuật được xếp hạng cao nhất nộp Đề xuất tài chính chi tiết để đàm phán;
- f. **Mở Đề xuất kỹ thuật:** theo yêu cầu tại các Đoạn 5.40 - 5.48 (Mở HSDT/HSDX) được áp dụng, Bên vay chỉ mở các Đề xuất kỹ thuật nhận được đến thời hạn nộp HSDX;
- g. **Đánh giá Đề xuất kỹ thuật:** việc đánh giá Đề xuất kỹ thuật phải dựa trên các tiêu chí đánh giá được quy định trong Hồ sơ mời nộp đề xuất;
- h. **Thông báo kết quả:** Bên vay phải:
  - i. thông báo cho công ty có Đề xuất kỹ thuật có điểm cao nhất về thời gian mở Đề xuất tài chính hoặc thời hạn phải nộp Đề xuất tài chính; và
  - ii. đồng thời thông báo cho các công ty khác đã nộp HSDX về điểm kỹ thuật của họ và việc Đề xuất kỹ thuật của họ không được xếp hạng cao nhất;
- i. **Mở Đề xuất tài chính:** (nếu Đề xuất kỹ thuật và tài chính được nộp cùng một lúc):

- i. Đề xuất tài chính không được mở trước bảy (7) ngày làm việc kể từ khi gửi thông báo kết quả đánh giá kỹ thuật cho các công ty tư vấn;
  - ii. Bên vay phải mở Đề xuất tài chính của công ty tư vấn có Đề xuất kỹ thuật được xếp hạng cao nhất với sự hiện diện của các công ty đã nộp HSDX và có muốn tham gia; và
  - iii. Bên vay phải lập biên bản mở đề xuất công khai và nhanh chóng gửi bản sao của biên bản tới tất cả các công ty tư vấn đã nộp HSDX.
- j. **Mở Đề xuất tài chính** (nếu chỉ Đề xuất kỹ thuật được mời nộp từ đầu):
- i. Việc mời công ty được xếp hạng kỹ thuật cao nhất nộp Đề xuất tài chính không được trước bảy (7) ngày làm việc kể từ khi thông báo kết quả đánh giá kỹ thuật cho các Tư vấn; và
  - ii. Đàm phán Đề xuất tài chính do công ty được xếp hạng kỹ thuật cao nhất nộp.
- k. **Đánh giá Đề xuất tài chính và đàm phán:** Bên vay phải đánh giá Đề xuất tài chính và thương thảo hợp đồng lần cuối;
- l. **Thông báo dự định trao hợp đồng và Thời hạn tạm hoãn:** theo các Đoạn 5.72 – 5.77 (Thông báo dự định trao hợp đồng);
- m. **Trao hợp đồng và đăng Thông báo trao hợp đồng:** Bên vay phải đăng Thông báo trao hợp đồng trên trang web được truy cập miễn phí của đơn vị mình nếu có, hoặc ít nhất trên một tờ báo được phát hành toàn quốc tại quốc gia Bên vay, hoặc trên công báo, và trên trang UNDB online, và thông báo trực tiếp cho các công ty đã nộp HSDX. Bên vay phải thực hiện Thời hạn tạm hoãn theo các Đoạn 5.78 - 5.80 (Thời hạn tạm hoãn); và
- n. **Trả lời chất vấn:** theo các Đoạn 5.81 - 5.87 (Bên vay trả lời chất vấn).

# PHỤ LỤC XIII. ĐỐI THOẠI CẠNH TRANH

## 1. Mục đích

1.1 Phụ lục này giới thiệu quy trình thủ tục thường được sử dụng cho Đối thoại cạnh tranh. Mỗi cuộc Đối thoại cạnh tranh cần được thiết kế một cách cẩn trọng để tối đa hóa hiệu quả của quy trình thủ tục. Điều này có thể dẫn tới nhiều thay đổi so với quy trình thủ tục chung được mô tả sau đây. Đối thoại cạnh tranh sử dụng mô hình RFP 3 (tổng hợp nhiều giai đoạn) và Mẫu tài liệu đấu thầu được mô tả tại Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn. Bản tóm tắt quy trình được trình bày tại Hình 1 của Phụ lục này.

## 2. Yêu cầu

2.1 Đối thoại cạnh tranh là một cơ chế tuyển chọn nhiều giai đoạn có sự tương tác cho phép sự tham gia tích cực của Nhà thầu. Bên vay phải giải thích cho việc sử dụng Đối thoại cạnh tranh trong Chiến lược ĐTMS. Cơ chế này có thể chỉ được sử dụng cho những gói thầu phức tạp hoặc mang tính sáng tạo.

2.2 Đối thoại cạnh tranh có thể phù hợp:

a. Khi có nhiều giải pháp có khả năng đáp ứng những yêu cầu của Bên vay và khi những chuẩn bị về kỹ thuật và tài chính chi tiết cần thiết để hỗ trợ cho các giải pháp đó cần có sự thảo luận và xây dựng giữa các bên; và

b. Do tính chất và mức độ phức tạp của gói thầu, Bên vay không thể thực hiện một cách khách quan để:

i. Xác định chính xác những thông số và phạm vi kỹ thuật và hiệu quả hoạt động đáp ứng yêu cầu của Bên vay; và

ii. Xác định rõ những yêu cầu chuẩn bị về pháp lý và/hoặc tài chính cho gói thầu.

2.3 Trong Đối thoại cạnh tranh, Bên vay tham gia đối thoại với các công ty/liên danh được Tuyển chọn ban đầu với mục đích để xác định rõ hơn những giải pháp phù hợp nhất có thể đáp ứng yêu cầu của Bên vay trước khi mời các công ty đó nộp HSDX cuối cùng.

## 3. Thực hiện Đối thoại cạnh tranh

3.1 Để đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm giải trình, Bên vay phải xác định một Đơn vị chứng thực độc lập (Kiểm toán chứng thực) được Ngân hàng chấp thuận. Kiểm toán chứng thực được chỉ định khi bắt đầu quy trình đấu thầu và kiểm toán toàn bộ quy trình cho tới khi trao hợp đồng.

3.2 Kiểm toán chứng thực phải thực hiện giám sát độc lập quy trình đấu thầu, quá trình ra quyết định đấu thầu, giai đoạn đối thoại với từng Nhà thầu, và đặc biệt là khi thực hiện BAFO hoặc đàm phán. Sau khi Bên vay có quyết định trao hợp đồng và trước khi gửi Thông báo dự kiến trao hợp đồng, Kiểm toán chứng thực phải cung cấp báo cáo chứng thực. Báo cáo đó phải được gửi tới Bên vay và gửi một bản sao tới Ngân hàng.

3.3 Quy trình đấu thầu Đối thoại cạnh tranh thường bao gồm nhiều giai đoạn:

### Giai đoạn 1: Tuyển chọn ban đầu

Bước 1: Phát hành Hồ sơ mời tuyển chọn ban đầu theo Đoạn 3.1 của Phụ lục XII - Các phương thức tuyển chọn.

Bước 2: Nhận và mở công khai các Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu.

**Bước 3:** Đánh giá Hồ sơ dự tuyển chọn ban đầu để xác định các công ty/liên danh được Tuyển chọn ban đầu để mời tham gia vào giai đoạn đối thoại của quy trình.

Danh sách các công ty/liên danh được Tuyển chọn ban đầu phải có đủ số lượng, thông thường không dưới ba (3) và không nhiều hơn sáu (6) (nghĩa là trong khoảng từ 3 tới 6). Ngân hàng có thể đồng ý với một danh sách Tuyển chọn ban đầu gồm một số lượng nhỏ hơn khi các công ty/liên danh có đủ năng lực không bày tỏ quan tâm với hợp đồng. Thông thường danh sách này phải có đủ số lượng để đảm bảo cạnh tranh trong quá trình đối thoại.

### **Giai đoạn 2: Hồ sơ mời nộp đề xuất tạm thời và Đối thoại**

**Bước 1:** Phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất theo Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng cho những công ty/liên danh đã được Tuyển chọn ban đầu (Nhà thầu). Thông thường, quy trình một túi hồ sơ được sử dụng cho giai đoạn này. Có thể đưa ra ý kiến làm rõ hoặc phát hành phụ lục theo yêu cầu của các Đoạn 5.31 và 5.32 (Làm rõ Tài liệu đấu thầu).

**Bước 2:** Nhà thầu nộp HSDX tạm thời để cung cấp giải pháp cho các vấn đề, nhu cầu hoặc yêu cầu công việc của Bên vay như đã nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất. Các HSDX tạm thời được mở công khai.

**Bước 3:** Bên vay đánh giá ban đầu những HSDX tạm thời dựa trên các tiêu chí đánh giá được mô tả trong Hồ sơ mời nộp đề xuất.

**Bước 4:** Các bên bước vào đối thoại. Trong giai đoạn này, Bên vay tổ chức những cuộc (vòng) họp kín song phương riêng với từng Nhà thầu để thảo luận về tất cả các khía cạnh trong HSDX của họ. Đối thoại có thể tập trung vào giải pháp, thỏa thuận thương mại, khía cạnh pháp lý và những vấn đề khác mà Bên vay cho là thích hợp.

Các vòng đối thoại song phương có thể được lặp lại cho tới khi Bên vay hài lòng rằng các cuộc thảo luận đã thấu đáo. Bên vay cần nêu rõ trong Hồ sơ mời nộp đề xuất số lượng các vòng đối thoại dự kiến sẽ diễn ra.

Việc loại dần các Nhà thầu được thực hiện dựa trên cơ sở xem xét các giải pháp ban đầu và áp dụng các tiêu chí và phương pháp luận nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất.

Số lượng các HSDX còn lại khi kết thúc giai đoạn đối thoại thường không ít hơn ba (3) hồ sơ.

Mỗi Nhà thầu phải có cơ hội như nhau để tham gia vào các vòng đối thoại trừ khi họ bị loại ra khỏi quy trình (như nói ở trên).

**Bước 5:** Bên vay có thể kiểm tra khả năng sẵn sàng nộp HSDX cuối cùng đáp ứng yêu cầu của Nhà thầu bằng cách yêu cầu Nhà thầu nộp và đánh giá một “Dự thảo HSDX cuối cùng”. Đây là bản đầu tiên của HSDX cuối cùng. Khi Bên vay hài lòng rằng sẽ nhận được ít nhất một HSDX cuối cùng đáp ứng yêu cầu thì có thể kết thúc đối thoại. Bên vay nên tiếp tục đối thoại nếu cần phải tiếp tục hoàn chỉnh để có được ít nhất một HSDX cuối cùng đáp ứng yêu cầu.

**Bước 6:** Chính thức kết thúc giai đoạn đối thoại. Bên vay tuyên bố đối thoại đã kết thúc. Bên vay không được phép thảo luận thêm sau khi kết thúc đối thoại.



Bên vay chỉnh sửa các vấn đề, nhu cầu hoặc yêu cầu công việc và chuẩn bị phụ lục cho Hồ sơ mời nộp đề xuất để chuyển sang phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất ở giai đoạn 3.

**Giai đoạn 3: Hồ sơ mời nộp đề xuất cuối cùng**

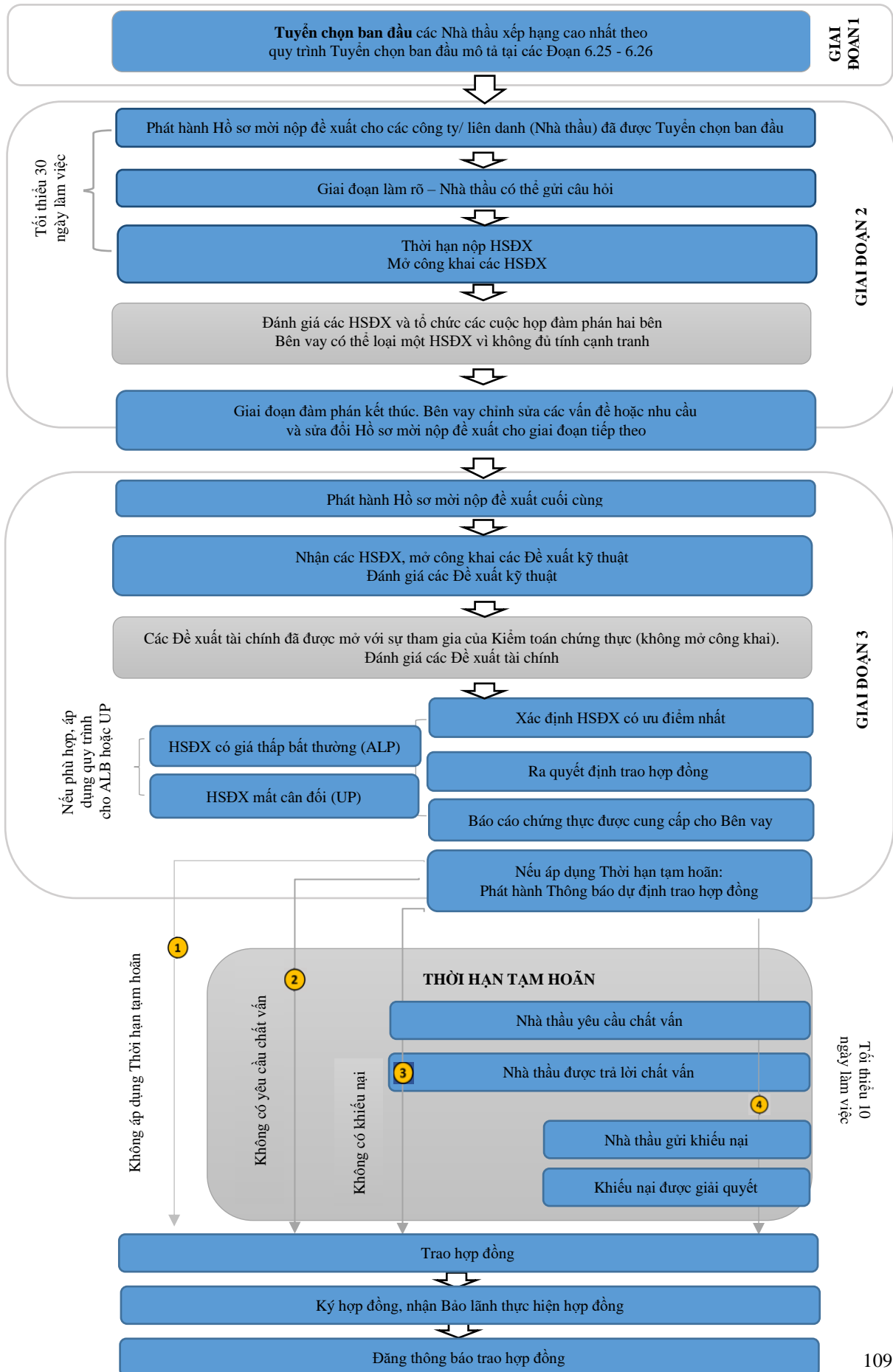
- Bước 1:** Phát hành bản cập nhật của Hồ sơ mời nộp đề xuất tới các Nhà thầu (chưa bị loại ở giai đoạn 2) theo Mẫu tài liệu đấu thầu của Ngân hàng. Giai đoạn này thường áp dụng quy trình hai túi hồ sơ.
- Bước 2:** Nhận và mở công khai các HSDX cuối cùng. Chỉ mở các Đề xuất kỹ thuật vào thời điểm này. Đề xuất tài chính vẫn giữ nguyên niêm phong.
- Bước 3:** Bên vay đánh giá các Đề xuất kỹ thuật theo các tiêu chí quy định trong Hồ sơ mời nộp đề xuất. Không cần có yêu cầu làm rõ với các Nhà thầu. Giai đoạn đối thoại đã kết thúc và không được phép thảo luận thêm.
- Bước 4:** Bên vay mở các Đề xuất tài chính với sự hiện diện của Kiểm toán chứng thực. Hoạt động này thường không được thực hiện công khai. Bên vay đánh giá các Đề xuất tài chính theo những tiêu chí mô tả trong Hồ sơ mời nộp đề xuất.
- Bước 5:** Khi đã hoàn thành việc đánh giá, Bên vay lựa chọn ra một HSDX có ưu điểm nhất để trao hợp đồng theo các tiêu chí quy định trong Hồ sơ mời nộp đề xuất.
- Bước 6:** Khi đã lựa chọn được HSDX có ưu điểm nhất, Bên vay và Nhà thầu được chọn sẽ hoàn thiện các chi tiết của phương án. Quy trình này chỉ cho phép làm rõ và xác nhận, không cho phép bất cứ sai lệch đáng kể nào so với HSDX cuối cùng mà Bên vay đã quyết định chọn.
- Bước 7:** Tại bước này, Kiểm toán chứng thực phải lập báo cáo chứng thực. Báo cáo này sẽ được gửi cho Bên vay và gửi bản sao cho Ngân hàng. Để đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm giải trình, báo cáo của Kiểm toán chứng thực phải được Bên vay gửi cho tất cả các Nhà thầu đã tham gia giai đoạn đối thoại (sau khi bỏ đi các thông tin mật), và đăng trên trang web của Bên vay. Điều này phải được thực hiện đồng thời với việc gửi Thông báo dự định trao hợp đồng.
- Bước 8:** Thông báo dự định trao hợp đồng và Thời hạn tạm hoãn: Bên vay gửi Thông báo dự định trao hợp đồng tới các Nhà thầu. Khi đó, Thời hạn tạm hoãn được bắt đầu. Bên vay trả lời chất vấn và quản lý các khiếu nại nhận được liên quan tới quyết định trao hợp đồng, nếu được áp dụng.
- Bước 9:** Bên vay phải đăng Thông báo trao hợp đồng sau khi kết thúc Thời hạn tạm hoãn. Khi trao hợp đồng và đăng Thông báo trao hợp đồng, Bên vay phải đáp ứng yêu cầu của các Đoạn 5.88 - 5.92 (Kết thúc Thời hạn tạm hoãn và Trao hợp đồng), và các Đoạn 5.93 - 5.95 (Thông báo trao hợp đồng).

**4. Thủ tục đối thoại và yêu cầu cần nhắc**

- 4.1 Đối thoại bao gồm các cuộc họp làm rõ riêng với từng Nhà thầu được Tuyển chọn ban đầu để thảo luận tất cả các khía cạnh của HSDX đã nộp, trong đó có các chi tiết của giải pháp, thỏa thuận thương mại, khía cạnh pháp lý, giá và những vấn đề khác mà Bên vay cho là phù hợp. Thủ tục đối thoại và yêu cầu cần nhắc bao gồm:

- a. Thư mời tham gia giai đoạn đối thoại phải nhắc lại các nhu cầu và yêu cầu, mô tả quy trình đối thoại và quy định các tiêu chí trao hợp đồng cho HSDX cuối cùng;
- b. Mục tiêu của các cuộc họp đối thoại là để Bên vay làm rõ với từng Nhà thầu nhằm xác định các khía cạnh kỹ thuật phù hợp và/hoặc các điều khoản và điều kiện thương mại. Kết quả của các cuộc họp đối thoại có thể được đưa vào phụ lục của hồ sơ mời nộp đề xuất để phát hành cho lần nộp hồ sơ cuối cùng;
- c. HSDX tạm thời: để xác nhận và kiểm tra mức độ hiểu biết của mỗi Nhà thầu về các vấn đề, nhu cầu hoặc yêu cầu hoạt động của Bên vay (như nêu trong Hồ sơ mời nộp đề xuất), và để chỉnh sửa HSDX hay Hồ sơ mời nộp đề xuất giai đoạn 3;
- d. Số lượng các cuộc họp với mỗi Nhà thầu được Bên vay xác định dựa trên nhu cầu làm rõ thông tin của Bên vay cho mỗi HSDX. Bên vay phải xác định liệu có cần thêm các cuộc họp với một Nhà thầu nữa hay không và thông báo quyết định đó cho Nhà thầu;
- e. Bên vay không được cung cấp thông tin một cách phân biệt để có thể dẫn tới một số Nhà thầu nhận được lợi thế hơn so với các Nhà thầu khác;
- f. Nhà thầu phải xác định và thống nhất với Bên vay về phần nào trong HSDX là của riêng họ và phải được giữ bí mật thương mại;
- g. Bên vay không được tiết lộ cho các Nhà thầu khác về những giải pháp được đề xuất hoặc những thông tin bí mật thương mại được thông báo bởi một Nhà thầu trong HSDX của họ và cũng như không được tiết lộ những thông tin này trong giai đoạn đối thoại mà không có đồng ý trước bằng văn bản của Nhà thầu đó;
- h. Bên vay không được sử dụng thông tin bí mật thương mại của một Nhà thầu để hoàn thiện các HSDX khác;
- i. Các cuộc họp đối thoại phải có sự tham gia của Kiểm toán chứng thực do Bên vay lựa chọn và được Ngân hàng chấp thuận để đảm bảo quy trình cạnh tranh được diễn ra và không công ty/ liên danh nào nhận được lợi thế quá mức từ kết quả của các cuộc họp này; và/hoặc
- j. Bên vay phải chuẩn bị biên bản mật cho các cuộc họp đối thoại với từng Nhà thầu và gửi tới Nhà thầu đó kèm theo thư mời nộp HSDX cuối cùng. Biên bản đó không phải là một phần của Hồ sơ mời nộp đề xuất cuối cùng.

**Hình 1: Sơ đồ quy trình: Mẫu RFP 3: Đối thoại cạnh tranh**





# PHỤ LỤC XIV. HỢP TÁC CÔNG – TƯ

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này mô tả các yêu cầu mà Bên vay phải đáp ứng khi tuyển chọn đối tác tư nhân trong cơ chế Hợp tác công – tư (PPP) do Ngân hàng tài trợ.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Trong cơ chế Hợp tác công - tư, Bên vay phải thực hiện những giai đoạn của dự án như sau:
- Đánh giá dự án;
  - Tổ chức dự án;
  - Tuyển chọn đối tác tư nhân; và
  - Quản lý hợp đồng.
- 2.2 Bên vay phải chứng tỏ có đủ năng lực thể chế để chuẩn bị, tổ chức, đấu thầu và quản lý dự án Hợp tác công - tư.

## 3. Đánh giá dự án: Phương án kinh doanh và yêu cầu khả thi

### Xác định

- 3.1 Hợp phần Hợp tác công - tư được đề xuất của dự án cần được xác định là một dự án đầu tư công ưu tiên và/hoặc xuất phát từ một kế hoạch/chương trình ngành hạ tầng quốc gia đã được phê duyệt.

### Cân nhắc tính khả thi

- 3.2 Bên vay phải thực hiện những phân tích về kinh tế và tài chính phù hợp để khẳng định:
- Liệu dự án ưu tiên có được giải thích một cách hợp lý là sẽ mang lại giá trị đồng tiền đầu tư tốt nhất, dựa trên cơ sở các phân tích kinh tế hợp lý và định lượng, ví dụ: chứng minh về chi phí – lợi ích, cách tiếp cận để mang lại lợi ích, cân nhắc đến những khó khăn về kỹ thuật, pháp lý, tài chính và môi trường, sự thiếu quan tâm đối với việc thực hiện bằng mô hình Hợp tác công - tư hoặc thông qua các hình thức đấu thầu công khác;
  - Liệu yêu cầu về doanh thu chung của dự án có nằm trong khả năng chi trả cho dịch vụ hạ tầng của người sử dụng, chính quyền địa phương hoặc cả hai không;
  - Rằng các rủi ro của dự án đã được xác định và đánh giá, và các biện pháp giảm nhẹ đã được cân nhắc, các rủi ro tài chính còn lại sẽ không có khả năng gây tổn hại tới tính bền vững về mặt tài chính;
  - Rằng kế hoạch Hợp tác công - tư được lựa chọn (bao gồm ma trận phân bố rủi ro, cơ chế chi trả và hoạt động) bắt nguồn từ việc cân nhắc các kế hoạch Hợp tác công - tư thay thế và các phương án đấu thầu khác; và
  - Tính khả thi về mặt thương mại, nghĩa là liệu dự án có khả năng thu hút các nhà tài trợ và cho vay tốt bằng cách mang lại những lợi nhuận lành mạnh và hợp lý không.
- 3.3 Bên vay phải đảm bảo có sẵn các thông tin trên để hỗ trợ việc xem xét độc lập và sự đảm bảo của bên thứ ba cho đầu vào, giả thiết và kết quả.

## 4. Tổ chức dự án: Các yêu cầu về tổ chức dự án PPP

### Thông số đầu ra

- 4.1 Bên vay phải đảm bảo đã có những yêu cầu đầu ra và thông số đầu ra bao gồm:
- Những mục tiêu thực hiện rõ ràng và yêu cầu đầu ra chi tiết, có thể đo lường, có thể đạt được, mang tính thực tiễn và có quy định về thời hạn;
  - Cách giám sát công tác thực hiện, bao gồm các vai trò của nhóm quản lý hợp đồng của chính phủ, đối tác tư nhân, đơn vị giám sát bên ngoài, đơn vị điều tiết, người sử dụng; và
  - Những hậu quả khi không đạt được các mục tiêu thực hiện theo yêu cầu. Những mục tiêu này cần được xác định rõ ràng và mang tính bắt buộc thực thi.

### Phân bổ rủi ro

- 4.2 Dựa trên các điều khoản hợp đồng, Bên vay trình bày một ma trận rủi ro với Ngân hàng, trong đó liệt kê một cách thấu đáo các rủi ro của dự án và cách phân bổ rủi ro hợp lý để có thể thực hiện một cách hiệu quả cho các bên hợp đồng hoặc cho các bên thứ ba.

### Cơ chế chi trả cho kết quả thực hiện

- 4.3 Bên vay phải xây dựng cơ chế chi trả và thực hiện, trong đó đưa ra nguyên tắc chi trả dựa trên kết quả thực hiện khi đáp ứng các điều khoản của tài sản và dịch vụ theo hợp đồng ở mức dịch vụ và lịch cung cấp dịch vụ đã được thống nhất.

## 5. Tuyển chọn đối tác tư nhân

- 5.1 Bên vay tuyển chọn đối tác tư nhân thông qua một phương thức tuyển chọn cạnh tranh phù hợp với các phương thức tuyển chọn được chấp thuận trong Quy chế Đấu thầu mua sắm. Trong trường hợp ngoại lệ, Ngân hàng có thể đồng ý với một quy trình tuyển chọn phi cạnh tranh.
- 5.2 Những hoạt động Hợp tác công - tư đã bắt đầu quy trình đấu thầu hoặc đã trao hợp đồng có thể được Ngân hàng tài trợ nếu Ngân hàng hài lòng với giải trình của dự án, tính khả thi, những yêu cầu về cơ cấu tổ chức Hợp tác công - tư, thỏa thuận hợp đồng, và quy trình tuyển chọn đối tác tư nhân nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng và các điều khoản được quy định tại các Đoạn 3.14 - 3.17 (Mâu thuẫn lợi ích), Đoạn 3.21 - 3.23 (Tư cách hợp lệ), và Đoạn 3.32 (Gián lận và Tham nhũng).

### Nhà đầu tư tự đề xuất

- 5.3 Ngân hàng có thể đồng ý tài trợ cho các dự án Hợp tác công - tư được khởi đầu từ những đề xuất chủ động của nhà đầu tư. Trong mọi trường hợp của đề xuất chủ động, quy trình đánh giá và xác định cách tiếp cận phù hợp với mục đích và đảm bảo giá trị đồng tiền đầu tư để trao hợp đồng được khởi đầu từ một đề xuất chủ động của nhà đầu tư phải được Bên vay xác định một cách rõ ràng.
- 5.4 Khi một đề xuất chủ động phải thông qua một quá trình tuyển chọn cạnh tranh, Bên vay có thể sử dụng một trong những cách tiếp cận sau để cho phép các công ty đã nộp đề xuất chủ động tham gia vào quy trình:
- Bên vay không cho công ty đó được hưởng lợi thế trong quy trình. Bên vay có thể bù đắp riêng cho công ty nếu được phép thực hiện theo khung điều tiết được áp dụng của Bên vay; hoặc

- b. Công ty đó được hưởng lợi thế trong quá trình tuyển chọn, ví dụ như có điểm thưởng trong đánh giá hoặc được bảo đảm sự tiếp cận giai đoạn hai của quy trình hai giai đoạn. Lợi thế này phải được công bố trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất và được xác định sao cho điều đó không ngăn cản sự cạnh tranh hiệu quả.

## **6. Quản lý hợp đồng**

- 6.1 Ngân hàng yêu cầu Bên vay phải nộp một Kế hoạch quản lý hợp đồng. Xem thêm chi tiết tại Phụ lục XI - Quản lý hợp đồng.





# PHỤ LỤC XV. THỎA THUẬN KHUNG

## 1. Mục đích

- 1.1 Phụ lục này bổ sung cho các điều khoản tại các Đoạn 6.57 - 6.59 (Thỏa thuận khung cho Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn), Đoạn 7.33 (Thỏa thuận khung cho Dịch vụ tư vấn), và mô tả những yêu cầu tối thiểu để thành lập một Thỏa thuận khung cho hợp đồng được Ngân hàng tài trợ thông qua dự án đầu tư.

## 2. Yêu cầu

- 2.1 Bên vay có thể thành lập một Thỏa thuận khung với các công ty có khả năng cung cấp Hàng hóa, Xây lắp và/hoặc Dịch vụ phi tư vấn cụ thể được thỏa thuận trước về những điều khoản và điều kiện được áp dụng. Thỏa thuận thường bao gồm các loại phí, mức giá hoặc cơ chế định giá.
- 2.2 Các Thỏa thuận khung có thể có trước một dự án đầu tư hoặc được thành lập theo một dự án đầu tư. Để được sử dụng cho một dự án đầu tư:
  - a. Thỏa thuận khung có trước: Ngân hàng phải đồng ý rằng Thỏa thuận khung có trước của Bên vay nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Ngân hàng; hoặc
  - b. Thỏa thuận khung mới: một Thỏa thuận khung được thành lập bởi Bên vay phải đáp ứng những yêu cầu trong Quy chế Đấu thầu mua sắm này.
- 2.3 Các công ty được trao Thỏa thuận khung (các công ty trong Thỏa thuận khung) không có đảm bảo nào về các hợp đồng đặt hàng. Số lượng các công ty được trao Thỏa thuận khung nên phù hợp với nhu cầu dự kiến. Điều này cho phép tất cả các công ty trong Thỏa thuận khung đều có cơ hội được trao một hợp đồng đặt hàng.

## 3. Các bên

- 3.1 Một Thỏa thuận khung có thể được ký kết với một nhà cung cấp đơn lẻ hoặc với một số nhà cung cấp cho cùng loại Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn hoặc Dịch vụ tư vấn. Bên vay phải quyết định đưa ra chiến lược phù hợp dựa trên các điều kiện thị trường và những yêu cầu của họ.
- 3.2 Các Thỏa thuận khung chỉ được sử dụng giữa Bên mời thầu của Bên vay với công ty trong Thỏa thuận khung. Khi một số Bên mời thầu cùng nhau thành lập một Thỏa thuận khung, một đơn vị đứng đầu được chỉ định để đại diện cho cả nhóm mời thầu. Từng đơn vị trong nhóm được ghi trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất vào thời điểm phát hành ra thị trường. Từng Bên mời thầu đơn lẻ phải được quy định trong mỗi hợp đồng đặt hàng.

## 4. Thành lập một Thỏa thuận khung

- 4.1 Để thành lập một Thỏa thuận khung Bên vay phải sử dụng đấu thầu cạnh tranh rộng rãi cùng với việc phát hành Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phù hợp. Khi Thỏa thuận khung đã được thành lập, Bên vay không cần quảng cáo rộng rãi cho từng cơ hội của hợp đồng đặt hàng.
- 4.2 Thông tin bổ sung trong Hồ sơ mời thầu/mời nộp đề xuất phải bao gồm tối thiểu:
  - a. Mô tả Hàng hóa, Xây lắp và Dịch vụ phi tư vấn hoặc Dịch vụ tư vấn dự định nằm trong Thỏa thuận khung;

- b. Ước tính tổng khối lượng/phạm vi của Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn hoặc Dịch vụ tư vấn có thể đặt hợp đồng đặt hàng, và càng cụ thể càng tốt về khối lượng/phạm vi và tần suất trao hợp đồng đặt hàng theo Thỏa thuận khung;
  - c. Các tiêu chí năng lực và đánh giá, phương pháp đánh giá;
  - d. Các điều khoản và điều kiện của hợp đồng sẽ được áp dụng đặt hàng theo Thỏa thuận khung, trong đó bao gồm những thông tin sau đây:
    - i. Bản kê các loại phí, mức phí hoặc cơ chế định giá và bất cứ loại phí có liên quan nào khác phải được thống nhất với từng công ty và phải có hiệu lực trong thời hạn của Thỏa thuận khung;
    - ii. Một bản giải thích rằng Bên vay sẽ yêu cầu sự tham gia của các công ty trong Thỏa thuận khung theo yêu cầu thông qua các hợp đồng đặt hàng;
    - iii. Một tuyên bố rằng Thỏa thuận khung là:
      - một nhóm kín gồm một số công ty (thường là như vậy), và thành phần của nhóm phải duy trì không đổi trong suốt thời hạn của Thỏa thuận khung (ngoài những công ty bị loại khỏi nhóm, không có bổ sung hoặc thay thế các công ty); hoặc
      - một nhóm mở và mô tả về quy trình tuyển chọn;
    - iv. Một tuyên bố rằng không có sự đảm bảo nào về việc các công ty trong Thỏa thuận khung sẽ được trao một hợp đồng đặt hàng và không có cam kết nào về khối lượng có thể cần của Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn;
    - v. Một tuyên bố rằng Thỏa thuận khung không phải là thỏa thuận độc quyền và Bên vay giữ nguyên quyền mua sắm cùng loại Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn từ các công ty nằm ngoài Thỏa thuận khung;
    - vi. Một bản mô tả về các tình huống có thể dẫn đến việc một công ty bị loại khỏi Thỏa thuận khung, và quy trình được áp dụng để thực hiện việc loại bỏ.
  - e. Phương thức hoặc các phương thức đấu thầu thứ cấp mà Bên vay phải sử dụng để tuyển chọn một công ty (quy trình đặt hàng);
  - f. Phương thức hợp đồng mà Bên vay sẽ sử dụng để thực hiện hợp đồng đặt hàng (ví dụ, một thông báo công việc hoặc đơn đặt hàng); và
  - g. Thời hạn của Thỏa thuận khung, bao gồm các phương án kéo dài. Thỏa thuận khung phải được thành lập cho một thời hạn ít nhất ba (3) năm, với phương án kéo dài thêm tới hai (2) năm nữa, nếu lần tham gia đầu tiên đạt yêu cầu.
- 4.3 Bên vay phải phát hành một Thông báo dự định ký Thỏa thuận khung (theo các Đoạn 5.72 - 5.77 (Thông báo dự định trao hợp đồng)), và một Thời hạn tạm hoãn phải được áp dụng vào thời điểm thành lập Thỏa thuận khung. Thông báo rộng rãi về việc ký Thỏa thuận khung phải được đăng khi Thỏa thuận khung được thành lập theo các Đoạn 5.93 - 5.95 (Thông báo trao hợp đồng), trong đó phải liệt kê tên của tất cả các công ty đã được đưa vào Thỏa thuận khung.

## 5. Hợp đồng đặt hàng

- 5.1 Đối với mỗi gói thầu trong Thỏa thuận khung, một công ty phải được tuyển chọn từ nhóm trong Thỏa thuận khung, sử dụng quy trình đấu thầu thứ cấp hoặc một trong các quy trình được mô tả trong Thỏa thuận khung.
- 5.2 Đấu thầu thứ cấp cho quy trình đặt hàng phải lựa chọn một hoặc cả hai hình thức sau:
- a. **Cạnh tranh nhỏ** dựa trên các tiêu chí mục tiêu để đặt hàng được mô tả trong Thỏa thuận khung như:
    - i. Chào giá cạnh tranh (RFQ – từ một số hoặc tất cả các thành viên trong nhóm) dựa trên chi phí được đánh giá thấp nhất;
    - ii. HSDT hoặc HSDX cạnh tranh (RFB hoặc RFP từ một số hoặc tất cả các thành viên trong nhóm), dựa trên chuyên môn, các giải pháp được đề xuất và giá trị đồng tiền đầu tư; và/hoặc
  - b. **Lựa chọn trực tiếp** dựa trên các tiêu chí mục tiêu để đặt hàng đã được mô tả trong Thỏa thuận khung, như:
    - i. Vị trí khi các hợp đồng đặt hàng được trao cho công ty có khả năng thực hiện tốt nhất dựa trên vị trí của họ và vị trí mà Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn sẽ được thực hiện.
    - ii. Phân chia cân bằng cung ứng/phạm vi/nhiệm vụ khi giới hạn giá trị tối đa là cố định và các hợp đồng đặt hàng được trao lần lượt trên cơ sở quay vòng khi một công ty đã đạt tới giới hạn giá trị tối đa;
- 5.3 Là một phần trong quy trình đặt hàng, các công ty phải nhận được một bản mô tả phạm vi cung ứng/nhiệm vụ mà họ sẽ thực hiện theo dự kiến. Yêu cầu công việc hoặc đơn đặt hàng được phát hành trong quy trình đặt hàng phải xác định rõ mục tiêu, nhiệm vụ, sản phẩm, khung thời gian và giá hoặc cơ chế giá. Giá cho từng hợp đồng đặt hàng sẽ dựa trên các loại phí, mức phí hoặc cơ chế định giá trong Thỏa thuận khung.



Xem thêm thông tin về Mẫu tài liệu đấu thầu, Hướng dẫn, tài liệu giới thiệu, đào tạo và tài liệu học tập trực tuyến tại [www.worldbank.org/procurement](http://www.worldbank.org/procurement)