

HƯỚNG DẪN
TUYỂN CHỌN VÀ THUÊ
TƯ VẤN
DO BÊN VAY CỦA
NGÂN HÀNG THẾ GIỚI
THỰC HIỆN

cuu duong than cong. com

Tháng 5, 2004
Sửa đổi 1/10/2006

cuu duong than cong. com

Bản quyền © 2004

Ngân hàng Tái thiết và Phát triển

Quốc tế / Ngân hàng Thế giới

1818 phố H, N.W.

Washington D.C. 20433, U.S.A.

In lần thứ nhất: 4/2004

Giữ mọi bản quyền

ISBN 0-8213-5828-6

MỤC LỤC

I. Giới thiệu.....	1
1.1 Mục đích	1
1.4 Các yêu cầu chung	2
1.7 Phạm vi áp dụng của Hướng dẫn.....	3
1.9 Mẫu thuẫn về lợi ích	3
1.10 Lợi thế Cạnh tranh Không Công bằng.....	5
1.11 Tư cách hợp lệ.....	5
1.12 Ký hợp đồng trước và tài trợ hồi tố	7
1.13 Liên kết giữa tư vấn.....	7
1.14 Xét duyệt, trợ giúp và theo dõi của Ngân hàng	7
1.17 Mua sắm sai quy định	8
1.18 Tham chiếu đến Ngân hàng Thế giới	9
1.19 Đào tạo hoặc chuyển giao kiến thức.....	9
1.20 Ngôn ngữ	10
1.22 Gian lận và tham nhũng	10
1.24 Kế hoạch Mua sắm	13
II. Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng và chi phí (QCBS)	14
2.1 Quy trình tuyển chọn tư vấn.....	14
2.3 Điều khoản tham chiếu (TOR).....	14
2.4 Dự toán chi phí (ngân sách)	15
2.5 Quảng cáo.....	15
2.6 Danh sách ngắn tư vấn	16
2.9 Chuẩn bị và gửi Hồ sơ mời thầu (RFP)	17
2.10 Thư mời thầu (LOI).....	18
2.11 Chỉ dẫn cho tư vấn (ITC).....	18
2.12 Hợp đồng	18
2.13 Tiếp nhận đề xuất đấu thầu	19
2.14 Xét thầu: Đánh giá chất lượng và chi phí.....	19
2.15 Đánh giá chất lượng	20
2.20 Đánh giá chi phí.....	21
2.22 Đánh giá kết hợp chất lượng và chi phí.....	23
2.24 Đàm phán và ký kết hợp đồng.....	23
2.28 Công bố trao hợp đồng	24
2.29 Chất vấn	25
2.30 Bác bỏ Tất cả đề xuất đấu thầu và mời thầu lại	25
2.31 Bảo mật	25
III. Các biện pháp tuyển chọn tư vấn khác.....	26
3.1 Yêu cầu chung	26
3.2 Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng (QBS).....	26
3.5 Tuyển chọn tư vấn theo một ngân sách cố định.....	27
3.6 Tuyển chọn tư vấn có chi phí thấp nhất.....	28
3.7 Tuyển chọn trên cơ sở năng lực tư vấn.....	28
3.9 Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất	29
3.14 Các thông lệ thương mại	30
3.15 Tuyển chọn Một số loại tư vấn đặc biệt	30
IV. Các loại hợp đồng và các điều khoản quan trọng ..	34
4.1 Các loại Hợp đồng	34
4.6 Các điều khoản quan trọng.....	36
V. Tuyển chọn chuyên gia tư vấn cá nhân	39
Phụ lục 1: Xét duyệt của Ngân hàng thế giới đối với việc tuyển chọn chuyên gia tư vấn.....	41
1. Lập thời gian biểu cho việc tuyển chọn chuyên gia tư vấn.....	41
2. Xét duyệt trước	41
5. Xét duyệt sau	44
Phụ lục 2: Thông tin cho chuyên gia tư vấn (ITC)	45
Phụ lục 3: Hướng dẫn cho chuyên gia tư vấn	48

1.	Mục đích	48
2.	Trách nhiệm tuyển chọn tư vấn	48
3.	Vai trò của Ngân hàng Thế giới	48
5.	Thông tin về các dịch vụ tư vấn	49
7.	Vai trò của tư vấn	50
10.	Bảo mật	51
11.	Cách xử lý của Ngân hàng	51
15.	Chất vấn	52

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

CÁC TỪ VIẾT TẮT

CQS	Tuyển chọn trên cơ sở Năng lực của Tư vấn
FBS	Tuyển chọn Tư vấn theo một Ngân sách Cố định
IBRD	Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (Ngân hàng Thế giới)
IDA	Hiệp hội Phát triển Quốc tế
ITC	Thông tin cho Tư vấn
LCS	Tuyển chọn Tư vấn theo Chi phí Thấp nhất
LOI	Thư mời
MOS	Báo cáo tóm tắt Hoạt động hàng Tháng
NGO	Tổ chức Phi Chính phủ
PAD	Tài liệu Thẩm định Dự án
PAs	Đại lý Mua sắm
PID	Tài liệu Thông tin Dự án
QBS	Tuyển chọn Tư vấn trên cơ sở Chất lượng
QCBS	Tuyển chọn Tư vấn trên cơ sở Chất lượng và Chi phí
RFP	Hồ sơ Mời thầu
SSS	Tuyển chọn Tư vấn từ Một Nguồn Duy nhất
SWAPs	Cách Tiếp cận toàn Ngành
TOR	Điều khoản Tham chiếu
UN	Liên hiệp quốc
UNDB	Kinh doanh Phát triển Liên hợp quốc

I. GIỚI THIỆU

Mục đích

1.1 Mục đích của hướng dẫn này là để xác định chính sách và thủ tục của Ngân hàng Thế giới trong tuyển chọn, ký hợp đồng và giám sát tư vấn cần thiết cho các dự án được tài trợ toàn bộ hoặc một phần bởi các khoản vay từ Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (IBRD), tín dụng hoặc viện trợ không hoàn lại từ Hiệp Hội Phát triển Quốc tế (IDA)¹ hoặc các khoản viện trợ không hoàn lại từ Ngân hàng Thế giới hoặc các quỹ uỷ thác² do Ngân hàng quản lý và bên thụ hưởng thực hiện.

1.2 Hiệp định Vay quy định quan hệ pháp lý giữa Bên vay và Ngân hàng Thế giới, và Hướng dẫn này áp dụng cho việc tuyển chọn và thuê tư vấn cho dự án được quy định trong Hiệp định đó. Quyền lợi và nghĩa vụ của Bên vay³ và tư vấn được quy định bởi các Hồ sơ mời thầu cụ thể (RFP)⁴ do Bên vay phát hành và bởi hợp đồng được ký giữa Bên vay và tư vấn chứ không phải bởi Hướng dẫn này hay Hiệp định Vay. Không bên nào ngoài các bên tham gia vào Hiệp định vay, có bất kỳ quyền gì đối với Hiệp định Vay hay đòi hỏi được nhận tiền từ khoản vay.

1.3 Trong khuôn khổ Hướng dẫn này, thuật ngữ *tư vấn* bao gồm một tập hợp đa dạng của các tổ chức công và tư kể cả các công ty tư vấn pháp luật, công ty tư vấn kỹ thuật, các nhà quản lý xây dựng, các công ty quản lý, các đại lý mua sắm, các đại lý giám sát, nghiêm thu, công ty kiểm toán, các cơ quan của Liên hợp quốc (UN) và các tổ chức đa quốc gia khác, các ngân hàng thương mại và đầu tư, các trường đại học, các viện nghiên cứu, các cơ quan chính phủ, các tổ

¹ Các Yêu cầu của IBRD và IDA là giống nhau. Trong hướng dẫn này, thuật ngữ *Ngân hàng Thế giới* là bao gồm cả IBRD và IDA, thuật ngữ "*khoản vay*" là bao gồm cả khoản vay IBRD, cũng như khoản tín dụng hoặc viện trợ không hoàn lại IDA và tạm ứng chuẩn bị dự án (PPAs). □*Hiệp Định Vay*□ bao gồm cả Hiệp Định Tín Dụng Phát triển, Hiệp Định Tài trợ Phát triển, Hiệp định Viện trợ Phát triển, và Hiệp định Dự án. Thuật ngữ "Người vay" bao gồm cả người nhận một khoản viện trợ không hoàn lại IDA.

² Trong phạm vi mà Hiệp định quỹ uỷ thác hoặc viện trợ không hoàn lại không mâu thuẫn với những quy định này, nếu có thì Hiệp định có tính chất quyết định cuối cùng.

³ Trong một số trường hợp, Bên vay chỉ đóng vai trò trung gian và dự án thì do cơ quan hoặc tổ chức khác thực hiện. Các tham chiếu trong Hướng dẫn này tới thuật ngữ Bên vay bao gồm cả các cơ quan và tổ chức như nêu trên, cũng như Bên vay phụ trong các "thỏa thuận cho vay lại"

⁴ Xem phụ lục 2

chức phi chính phủ (NGO) và các cá nhân⁵. Các Bên vay của Ngân hàng Thế giới sử dụng những tổ chức này làm *tư vấn* để hỗ trợ khả năng của Bên vay trong nhiều lĩnh vực hoạt động như tư vấn chính sách; cải cách thể chế; quản lý; dịch vụ kỹ thuật; giám sát thi công; dịch vụ tài chính; dịch vụ mua sắm; nghiên cứu môi trường và xã hội; và xác định, chuẩn bị và thực hiện các dự án để bổ sung năng lực Bên Vay trong các lĩnh vực này.

Các yêu cầu chung

1.4 Bên vay chịu trách nhiệm chuẩn bị và thực hiện dự án, bởi vậy Bên vay cũng sẽ chịu trách nhiệm tuyển chọn tư vấn, ký hợp đồng và sau đó quản lý hợp đồng. Mặc dù các luật lệ và thủ tục cụ thể áp dụng cho việc thuê gia tư vấn phụ thuộc vào hoàn cảnh của từng trường hợp cụ thể, 5 yêu cầu chính sau đây dẫn đến chính sách của Ngân hàng Thế giới về quy trình tuyển chọn:

- (a) sự cần thiết về dịch vụ tư vấn chất lượng cao,
- (b) sự cần thiết của tính kinh tế và hiệu quả,
- (c) sự cần thiết phải tạo ra cơ hội để tất cả chuyên gia tư vấn có năng lực được cạnh tranh nhằm cung cấp dịch vụ do Ngân hàng tài trợ,
- (d) sự quan tâm của Ngân hàng trong việc khuyến khích sự phát triển và sử dụng chuyên gia tư vấn trong nước ở các nước đang phát triển là thành viên của Ngân hàng Thế giới, và
- (e) sự cần thiết của tính minh bạch rõ ràng trong quy trình tuyển chọn tư vấn.

1.5 Ngân hàng cho rằng, trong hầu hết các trường hợp, các yêu cầu này có thể được giải quyết tốt nhất thông qua sự cạnh tranh giữa các công ty tư vấn đủ năng lực trong danh sách ngắn, trong đó việc tuyển chọn tư vấn dựa trên chất lượng của đề xuất đầu thầu và, nếu thích hợp, dựa trên chi phí của dịch vụ sẽ được cung cấp. Phần II và III của Hướng dẫn này mô tả những phương pháp tuyển chọn tư vấn khác nhau được Ngân hàng chấp thuận và các tình huống trong đó những phương pháp này là phù hợp. Vì phương pháp Tuyển chọn dựa trên Chất lượng và Chi phí (QCBS) là phương pháp được khuyến nghị thông dụng nhất, phần II của Hướng dẫn này mô tả chi tiết thủ tục QCBS. Tuy nhiên, QCBS không phải là phương pháp phù hợp nhất để tuyển chọn tư vấn cho mọi trường hợp, vì vậy phần

⁵ Xem các đoạn 3.15 - 3.20: các loại tư vấn đặc biệt. Tư vấn cá nhân được nêu trong Mục V

III mô tả các phương pháp tuyển chọn khác và các trường hợp khi mà các phương pháp đó là phù hợp hơn.

1.6 Các phương pháp cụ thể có thể được áp dụng cho việc tuyển chọn tư vấn trong một dự án được quy định trong Hiệp định vay. Các hợp đồng cụ thể được tài trợ trong dự án đó và phương pháp tuyển chọn, phù hợp với những điều khoản của Hiệp định vay, phải được nêu rõ trong Kế hoạch Mua sắm như trình bày trong đoạn 1.24 của Hướng dẫn này.

Phạm vi áp dụng của Hướng dẫn

1.7. Các dịch vụ tư vấn mà Hướng dẫn này áp dụng phải có tính chất tư vấn và trí tuệ. Hướng dẫn này không áp dụng cho các loại dịch vụ trong đó khía cạnh vật chất của hoạt động chiếm ưu thế (ví dụ như thi công xây lắp, sản xuất hàng hoá, vận hành và bảo dưỡng máy móc hay thiết bị, khảo sát, khoan thăm dò, chụp ảnh từ trên không và hình ảnh vệ tinh, và các dịch vụ được ký hợp đồng dựa trên việc thực hiện sản phẩm vật chất đầu ra có thể đo lường được).⁶

1.8. Thủ tục được quy định trong Hướng dẫn này áp dụng cho tất cả các hợp đồng dịch vụ tư vấn được tài trợ toàn bộ hay một phần bằng khoản vay hay khoản viện trợ không hoàn lại hay quỹ uỷ thác⁷ của Ngân hàng và do bên thụ hưởng thực hiện. Khi mua sắm các dịch vụ tư vấn mà không do các nguồn nói trên tài trợ, Bên vay có thể sử dụng các thủ tục khác. Trong những trường hợp đó, Ngân hàng Thế giới sẽ phải thỏa mãn rằng (a) các thủ tục được sử dụng sẽ giúp tuyển chọn được chuyên gia tư vấn có các năng lực chuyên môn cần thiết, (b) chuyên gia tư vấn được tuyển chọn sẽ thực hiện công việc theo đúng tiến độ đã được thống nhất, và (c) quy mô phạm vi công việc của dịch vụ phù hợp với yêu cầu của dự án.

Mâu thuẫn về lợi ích

1.9. Chính sách của Ngân hàng yêu cầu chuyên gia tư vấn phải thực hiện việc tư vấn có tính chất chuyên môn, khách quan, trung lập và luôn luôn đặt lợi ích của khách hàng lên trên hết, không xét đến công việc có thể được giao trong tương lai, và trong khi cung cấp dịch vụ, họ phải tránh những mâu thuẫn với các

⁶ Các loại dịch vụ tư vấn này được đấu thầu và ký hợp đồng trên cơ sở thực hiện các sản phẩm vật chất đầu ra có thể đo lường và được mua sắm theo *Hướng dẫn mua sắm trong các khoản vay IBRD và tín dụng IDA*, sau đây gọi là Hướng dẫn Mua sắm.

⁷ Với điều kiện là Hiệp định quỹ uỷ thác không mâu thuẫn với các quy định này, nếu có thì Hiệp định có tính chất quyết định cuối cùng.

công việc khác hoặc với lợi ích riêng của công ty tư vấn. Tư vấn sẽ không được thuê để thực hiện bất kỳ công việc nào có thể dẫn đến mâu thuẫn với nghĩa vụ trước đây hoặc hiện nay của chuyên gia tư vấn đối với khách hàng khác, hoặc công việc có thể đặt họ vào tình thế không thể thực hiện công việc mang lại lợi ích cao nhất cho Bên vay. Không xét đến giới hạn của tính tổng quát của chính sách nói trên, tư vấn cũng sẽ không được thuê trong những tình huống được nêu dưới đây:

(a) Mâu thuẫn giữa các hoạt động tư vấn và mua sắm hàng hoá, công trình hoặc dịch vụ (không phải những dịch vụ tư vấn nêu trong Hướng dẫn này⁸): Một công ty đã được Bên Vay thuê cung cấp hàng hoá, công trình hoặc dịch vụ (không phải dịch vụ tư vấn nêu trong Hướng dẫn này) cho một dự án, và mỗi chi nhánh của công ty sẽ bị coi là không đủ tư cách để sau đó cung cấp dịch vụ tư vấn liên quan đến những hàng hoá, công trình hoặc dịch vụ đó. Ngược lại, một công ty được thuê cung cấp dịch vụ tư vấn cho việc chuẩn bị hoặc thực hiện một dự án và mỗi chi nhánh của công ty sau đó sẽ bị coi là không đủ tư cách để cung cấp những hàng hoá, công trình hoặc dịch vụ (không phải những dịch vụ tư vấn nêu trong Hướng dẫn này) là kết quả hoặc trực tiếp có liên quan đến dịch vụ tư vấn của công ty đã cung cấp cho quá trình chuẩn bị hoặc thực hiện này.

(b) Mâu thuẫn giữa các công việc tư vấn: Không Tư vấn nào (bao gồm cả nhân viên và tư vấn phụ của họ) hay bất kỳ chi nhánh nào của tư vấn đó được thuê để thực hiện một công việc tư vấn mà về tính chất, công việc đó có thể gây mâu thuẫn với công việc khác của nhà tư vấn. Ví dụ, tư vấn được thuê chuẩn bị thiết kế kỹ thuật cho một dự án hạ tầng sẽ không được thuê cho việc đánh giá độc lập về môi trường cho cùng dự án đó, và chuyên gia tư vấn hỗ trợ một khách hàng để tư nhân hoá tài sản công sẽ không được mua hoặc tư vấn cho người mua những tài sản đó. Tương tự như vậy, tư vấn được thuê để chuẩn bị Điều khoản tham chiếu (TOR) cho một công việc nào sẽ không được thuê thực hiện công việc được đề cập đó.

⁸Xem đoạn 1.7 của Hướng dẫn này

- (c) Mối quan hệ với nhân viên của Bên vay: Các tư vấn (bao gồm nhân viên và tư vấn phụ của họ) có quan hệ kinh doanh hoặc gia đình với một thành viên của đội ngũ cán bộ Bên vay (hoặc nhân viên của cơ quan thực hiện dự án hoặc của bên hưởng lợi của khoản vay) trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến bất kỳ phần nào của: (i) việc chuẩn bị TOR của hợp đồng, (ii) quá trình tuyển chọn tư vấn cho hợp đồng đó hoặc (iii) giám sát hợp đồng đó, có thể không được trao hợp đồng trừ khi mâu thuẫn bắt nguồn từ mối quan hệ này đã được giải quyết theo cách được Ngân hàng chấp thuận trong suốt quá trình tuyển chọn và thực hiện hợp đồng.

Lợi thế Cạnh tranh Không Công bằng

1.10. Sự công bằng và minh bạch trong quá trình tuyển chọn yêu cầu các tư vấn hoặc chỉ nhánh của họ đang cạnh tranh để làm một công việc tư vấn cụ thể không được khai thác lợi thế cạnh tranh nhờ việc đã cung cấp dịch vụ tư vấn liên quan đến công việc đang được đề cập này. Để đạt được mục đích đó, Bên vay sẽ cung cấp cho tất cả các tư vấn nằm trong danh sách ngắn, cùng với hồ sơ mời thầu, tất cả các thông tin mà về các khía cạnh nói trên sẽ mang lại cho tư vấn lợi thế cạnh tranh.

Tư cách hợp lệ

1.11 Để thúc đẩy cạnh tranh, Ngân hàng cho phép các đơn vị và cá nhân từ mọi quốc gia được chào dịch vụ tư vấn trong các dự án do Ngân hàng tài trợ. Bất cứ điều kiện tham dự nào chỉ được giới hạn ở mức những điều thiết yếu nhằm bảo đảm năng lực của tư vấn để có thể hoàn thành hợp đồng đang được đề cập⁹. Tuy nhiên:

- (a) Tư vấn có thể bị loại nếu (i) vì lý do liên quan đến luật pháp hoặc các quy định chính thức, quốc gia của Bên vay ngăn cấm các quan hệ thương mại với quốc gia của tư vấn đó, với điều kiện Ngân hàng Thế giới thỏa mãn rằng việc loại trừ như vậy không ngăn ngừa sự cạnh tranh có hiệu quả trong việc thuê dịch vụ tư vấn cần thiết; hoặc nếu (ii) bằng việc tuân thủ một quyết định của Hội đồng Bảo an Liên Hợp quốc được đưa ra theo Chương VII của Hiến chương Liên hợp quốc, quốc gia của Bên

⁹ Ngân hàng cho phép các công ty và cá nhân từ Đài Loan, Trung Quốc, được chào các dịch vụ tư vấn cho các dự án do Ngân hàng tài trợ.

vay cấm việc thanh toán cho bất kỳ quốc gia, cá nhân hoặc tổ chức nào. Trường hợp quốc gia Bên Vay cấm việc thanh toán cho một công ty hay hàng hóa cụ thể do tuân thủ đạo luật như vậy, công ty tư vấn đó có thể bị loại.,

- (b) Các doanh nghiệp hoặc các tổ chức thuộc sở hữu của chính phủ trong quốc gia Bên vay chỉ có thể được tham dự nếu họ chứng minh được là họ (i) tự chủ về pháp lý và tài chính, (ii) hoạt động theo luật thương mại, và (iii) không phải là cơ quan phụ thuộc của Bên vay hoặc Bên vay lại..
- (c) Trường hợp ngoại lệ đối với (b), khi dịch vụ của các trường đại học hoặc trung tâm nghiên cứu thuộc sở hữu của chính phủ trong quốc gia của Bên vay, có tính chất duy nhất và đặc biệt, và sự tham gia của họ có ý nghĩa quyết định trong việc thực hiện dự án, Ngân hàng có thể đồng ý với việc thuê những tổ chức này trong trường hợp. Cũng trên cơ sở này, các giáo sư, các nhà khoa học từ các viện nghiên cứu có thể được phép ký hợp đồng cá nhân trong dự án tài trợ bởi Ngân hàng.
- (d) Các công chức và cán bộ nhà nước chỉ có thể được thuê trong các hợp đồng tư vấn hoặc với tư cách các cá nhân hoặc với tư cách thành viên trong một nhóm của công ty tư vấn nếu họ (i) nghỉ không lương; (ii) không được thuê bởi chính cơ quan họ đã làm việc ngay trước khi nghỉ và (iii) việc thuê họ sẽ không gây ra mâu thuẫn về quyền lợi (xem đoạn 1.9);
- (e) Một công ty bị Ngân hàng tuyên bố không đủ tư cách hợp lệ theo đoạn phụ (d) của đoạn 1.22 của Hướng dẫn này hoặc theo chính sách Chống Tham nhũng của Nhóm Ngân hàng Thế giới¹⁰ sẽ bị coi là không đủ tư cách hợp lệ để được trao thầu một hợp đồng do Ngân hàng tài trợ trong suốt khoảng thời gian mà Ngân hàng sẽ quyết định..

¹⁰ Cho mục đích của đoạn này, các chính sách Chống Tham của Nhóm Ngân hàng Thế giới có liên quan được nêu trong Hướng dẫn về Phòng chống và Đấu tranh với Gian lận và Tham nhũng trong Các Dự án Tài trợ bởi Vốn vay IBRD Loans và Tín dụng IDA và Vốn Viện trợ Không hoàn lại, và trong Hướng dẫn Chống Tham nhũng cho IFC, MIGA, và Các Giao dịch Bảo lãnh của Ngân hàng Thế giới.

Ký hợp đồng trước và tài trợ hồi tố

1.12 Trong một số trường hợp, như để đẩy nhanh tiến độ thực hiện dự án, Bên vay có thể, với sự chấp thuận của Ngân hàng Thế giới, muốn thực hiện tuyển chọn tư vấn trước khi Hiệp định vay có liên quan được ký kết. Quy trình này được gọi là ký hợp đồng trước. Trong những trường hợp đó, các thủ tục tuyển chọn bao gồm cả quảng cáo sẽ phải tuân theo Hướng dẫn này và Ngân hàng Thế giới sẽ xét duyệt quy trình mà Bên vay sử dụng. Bên vay phải tự chịu rủi ro khi tiến hành ký hợp đồng trước như vậy và bất kỳ “không phản đối” nào của Ngân hàng Thế giới liên quan đến các thủ tục, hồ sơ hoặc đề nghị trao hợp đồng trước như vậy đều không có nghĩa rằng Ngân hàng Thế giới phải cam kết cho vay đối với dự án đó. Nếu hợp đồng được ký kết, việc hoàn vốn từ Ngân hàng Thế giới cho bất kỳ khoản nào mà Bên vay thực hiện theo hợp đồng, trước ngày ký khoản vay, được gọi là tài trợ hồi tố và chỉ được phép trong khuôn khổ các giới hạn được nêu trong Hiệp định Vay.

Liên kết giữa các tư vấn

1.13 Tư vấn có thể liên kết với nhau dưới hình thức liên doanh hoặc một thoả thuận tư vấn phụ để bổ sung cho các lĩnh vực chuyên môn tương ứng của mình, tăng cường khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của hồ sơ thầu của họ và tạo được nhóm chuyên gia lớn hơn, đưa ra các phương pháp và cách tiếp cận tốt hơn, và trong một số trường hợp chào giá thấp hơn. Sự liên kết như vậy có thể là dài hạn (độc lập với bất kỳ công việc cụ thể nào) hoặc cho một công việc cụ thể. Nếu Bên Vay thuê một tư vấn liên kết dưới dạng một liên doanh, thì tư vấn liên kết này phải cử ra một trong số các công ty thành viên làm đại diện liên doanh; tất cả các thành viên của liên doanh sẽ phải ký hợp đồng và sẽ cùng nhau và riêng rẽ chịu trách nhiệm thực hiện toàn bộ công việc. Một khi danh sách ngắn đã được xác định và Hồ sơ mời thầu (RFP) được phát hành, thì bất cứ sự liên kết nào dưới dạng liên doanh hoặc tư vấn phụ giữa các công ty thuộc danh sách ngắn sẽ chỉ được phép khi có sự chấp thuận của Bên vay. Bên vay sẽ không yêu cầu nhà thầu tư vấn liên kết với bất kỳ công ty hay nhóm công ty cụ thể nào, nhưng có thể khuyến khích họ liên kết với các công ty trong nước đủ năng lực.

Xét duyệt, trợ giúp và Giám sát của Ngân hàng

1.14. Ngân hàng xét duyệt việc thuê chuyên gia tư vấn của Bên vay để tự đảm bảo rằng quá trình tuyển chọn được thực hiện phù hợp với các điều khoản của

Hướng dẫn này. Các thủ tục xét duyệt được mô tả trong Phụ lục 1.

1.15. Trong một số trường hợp đặc biệt, và để trả lời một đề nghị bằng văn bản của Bên vay, Ngân hàng có thể cung cấp cho Bên vay danh sách ngắn¹¹ hoặc danh sách dài¹² các công ty mà Ngân hàng cho là có khả năng thực hiện công việc. Việc cung cấp danh sách này không có nghĩa là sự xác nhận các chuyên gia tư vấn trong danh sách đó. Bên vay có thể xoá đi bất kỳ tư vấn nào hoặc bổ sung thêm những tư vấn khác mà mình muốn; tuy nhiên, danh sách ngắn cuối cùng sẽ phải trình cho Ngân hàng Thế giới để phê duyệt trước khi Bên vay phát hành Hồ sơ mời thầu.

1.16 Bên vay chịu trách nhiệm giám sát công việc do chuyên gia tư vấn thực hiện và đảm bảo rằng họ thực hiện công việc tuân thủ theo hợp đồng. Không chiếm trách nhiệm của Bên vay hay chuyên gia tư vấn, nhân viên của Ngân hàng sẽ theo dõi giám sát công việc nếu cần thiết, để tự đảm bảo rằng công việc đang được thực hiện phù hợp với các tiêu chuẩn thích hợp và dựa trên các số liệu có thể chấp nhận được. Nếu thích hợp, Ngân hàng có thể tham gia vào các cuộc thảo luận giữa Bên vay và chuyên gia tư vấn và nếu cần thiết có thể giúp Bên vay giải quyết các vấn đề liên quan đến công việc. Nếu một phần lớn, quan trọng của công việc chuẩn bị dự án được thực hiện tại văn phòng trụ sở chính của tư vấn, cán bộ của Ngân hàng có thể đi thăm văn phòng đó và xem xét công việc của tư vấn tại các văn phòng đó với sự chấp thuận của Bên vay.

Mua sắm sai quy định

1.17 Ngân hàng sẽ không tài trợ cho các chi tiêu cho dịch vụ tư vấn nếu tư vấn không được tuyển chọn hoặc dịch vụ tư vấn không ký hợp đồng phù hợp với những điều khoản đã được thống nhất trong Hiệp định vay và Kế hoạch Mua sắm¹³ đã được Ngân hàng phê duyệt. Trong những trường hợp đó, Ngân hàng sẽ tuyên bố là mua sắm sai quy định, và theo chính sách của Ngân hàng phần vốn vay phân bổ cho các dịch vụ mua sắm sai quy định sẽ bị hủy bỏ. Ngoài ra, Ngân hàng còn có thể thực hiện các biện pháp điều chỉnh khác theo Hiệp định vay. Ngay cả khi hợp đồng được trao thầu sau khi đã nhận được sự "không phản đối" từ phía Ngân hàng, Ngân hàng vẫn có thể tuyên bố mua

¹¹ Danh sách ngắn là một danh sách gồm từ 3 đến 6 công ty sẽ được gửi Hồ sơ mời thầu (RFP)

¹² Danh sách dài: danh sách sơ bộ các công ty tiềm năng mà từ đó sẽ lập nên danh sách ngắn

¹³ Xem đoạn 1.24

sầm sai quy định nếu kết luận rằng việc "không phản đối" đã được đưa ra trên cơ sở thông tin không đầy đủ, không chính xác hoặc sai lệch do Bên vay cung cấp hoặc các điều khoản và điều kiện của hợp đồng đã bị sửa đổi mà không có sự phê duyệt của Ngân hàng.

Tham chiếu đến Ngân hàng Thế giới

1.18 Bên vay sẽ sử dụng ngôn ngữ sau đây¹⁴ khi đề cập đến Ngân hàng Thế giới trong Hồ sơ mời thầu (RFP) và các văn bản hợp đồng:

"[*Tên của Bên vay*] đã nhận được [*hoặc đang xin vay*] một [*khoản vay*] từ [*Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế*] (Ngân hàng Thế giới) một khoản tiền tương đương ____USD để chi cho [*tên của dự án*] và dự định dùng một phần [*khoản vay*] này để thanh toán các chi phí hợp lệ theo Hợp đồng này. Các khoản thanh toán của Ngân hàng Thế giới sẽ chỉ được thực hiện theo yêu cầu của [*tên của Bên vay hoặc người được chỉ định*] và với sự phê duyệt của Ngân hàng, sẽ phải tuân thủ trên mọi phương diện các điều khoản và điều kiện của Hiệp định [Vay]. Hiệp định [Vay] cấm rút vốn từ Tài khoản [Vốn Vay] để thanh toán cho bất kỳ cá nhân hoặc tổ chức nào, hay để nhập khẩu bất kỳ hàng hoá nào, nếu việc thanh toán hoặc nhập khẩu đó, theo nhận biết của Ngân hàng Thế giới, bị cấm bởi một quyết định của Hội đồng bảo an Liên hiệp quốc theo Chương VII của Hiến chương Liên hiệp quốc. Không bên nào, ngoại trừ [*tên của Bên vay*] được hưởng bất kỳ quyền hạn nào từ Hiệp định [Vay] hoặc có thể yêu cầu rút bất cứ khoản nào từ [*khoản vay*]."

Đào tạo hoặc chuyển giao kiến thức

1.19 Nếu công việc tư vấn bao gồm một cấu phần quan trọng cho đào tạo hoặc chuyển giao kiến thức cho nhân viên của Bên vay hoặc tư vấn trong nước, Điều khoản tham chiếu (TOR) sẽ phải nêu mục tiêu, tính chất, quy mô và mục đích của chương trình đào tạo, kể cả các chi tiết về giảng viên và học viên, các kỹ năng sẽ được chuyển giao, khung thời gian và các phương thức theo dõi và đánh giá. Chi phí cho chương trình đào tạo phải được đưa vào hợp đồng của chuyên gia tư vấn và dự kiến ngân sách cho công việc.

¹⁴ Cần được điều chỉnh phù hợp trong trường hợp là một khoản tín dụng IDA hoặc một khoản viện trợ không hoàn lại hoặc một quỹ uỷ thác.

Ngôn ngữ

1.20 Hồ sơ mời thầu RFP và đề xuất dự thầu sẽ được lập bằng tiếng Anh hoặc tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha tùy theo lựa chọn của Bên vay. Hợp đồng ký với tư vấn thắng thầu sẽ được viết bằng ngôn ngữ được chọn cho Hồ sơ mời thầu và ngôn ngữ này sẽ là ngôn ngữ chi phối các quan hệ hợp đồng giữa Bên vay và tư vấn được tuyển chọn.

1.21. Ngoài việc phải được soạn thảo bằng tiếng Anh, tiếng Pháp, hoặc tiếng Tây Ban Nha như nêu trong đoạn 1.20 của Hướng dẫn này, Hồ sơ mời thầu (RFP) có thể, tùy theo lựa chọn của Bên vay, được soạn thảo bằng ngôn ngữ quốc gia của nước Bên vay (hoặc ngôn ngữ được sử dụng trên phạm vi toàn quốc của nước Bên vay trong các giao dịch thương mại)¹⁵. Nếu RFP và hồ sơ mời thầu được soạn thảo bằng hai ngôn ngữ, tư vấn phải được phép nộp đề xuất dự thầu của mình bằng một trong hai ngôn ngữ này. Trong trường hợp như vậy, hợp đồng ký kết với tư vấn được tuyển chọn sẽ được viết bằng ngôn ngữ của hồ sơ dự thầu đã đệ trình, trong trường hợp này, ngôn ngữ đó sẽ là ngôn ngữ chi phối các quan hệ hợp đồng giữa Bên vay và tư vấn thắng thầu. Nếu hợp đồng được ký kết bằng một ngôn ngữ khác tiếng Anh, tiếng Pháp, hoặc Tây Ban Nha, và nếu hợp đồng thuộc phạm vi xét duyệt trước của Ngân hàng, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng một bản dịch của hợp đồng sang một ngôn ngữ được sử dụng quốc tế mà bằng ngôn ngữ đó RFP đã được soạn thảo. Tư vấn không được yêu cầu hoặc cũng như không được phép ký kết hợp đồng bằng hai ngôn ngữ.

Gian lận và tham nhũng

1.22. Chính sách của Ngân hàng yêu cầu Bên Vay (bao gồm cả người thụ hưởng vốn vay Ngân hàng Thế giới), cũng như tư vấn và tư vấn phụ của họ trong các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ phải tuân thủ những tiêu chuẩn đạo đức cao nhất trong quá trình tuyển chọn và thực hiện những hợp đồng đó.¹⁶ Theo chính sách này, Ngân hàng:

¹⁵ Ngân hàng phải thỏa mãn với ngôn ngữ được sử dụng

¹⁶ Trong phạm vi này, bất cứ hành động nào của một tư vấn hoặc một tư vấn phụ nhằm gây ảnh hưởng đến quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng để có lợi thế không chính đáng là sai trái.

- (a) định nghĩa những thuật ngữ dưới đây cho mục đích của điều khoản này:
- (i) “hành động tham nhũng”¹⁷ là sự chào mời, cho, nhận hoặc gạ gẫm, trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc gián tiếp, bất cứ một thứ gì có giá trị nhằm làm ảnh hưởng một cách sai trái tới hành động của một bên khác;
 - (ii) “hành động gian lận”¹⁸ là bất cứ việc làm hay việc bỏ sót nào, bao gồm trình bày sai sự thật, mà một cách chủ ý hoặc bất chấp hậu quả làm lạc hướng, hoặc mưu toan làm lạc hướng, một bên để đạt được lợi ích tài chính hoặc lợi ích khác hoặc để tránh một nghĩa vụ;
 - (iii) “hành động cấu kết thông đồng”¹⁹ là một sự sắp đặt giữa hai hoặc nhiều hơn hai bên với ý đồ đạt được một mục đích không chính đáng, bao gồm việc gây ảnh hưởng một cách sai trái tới hành động của một bên khác;
 - (iv) “hành động ép buộc”²⁰ là việc làm hư hại hoặc gây thiệt hại, hoặc đe dọa làm hư hại hoặc đe dọa gây thiệt hại, trực tiếp hoặc gián tiếp, một bên nào đó hoặc tài sản của họ để gây ảnh hưởng một cách sai trái tới hành động bên đó;
 - (v) “hành động cản trở” là
 - (aa) cố tình phá hoại, làm sai lệch, thay đổi hoặc che giấu tài liệu chứng cứ đang được điều tra hoặc đưa ra các lời khai giả mạo cho các nhân viên

¹⁷ Cho mục đích của Hướng dẫn này, “một bên khác” tham chiếu đến một nhân viên công vụ có nhiệm vụ liên quan đến quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng. Trong phạm vi này, “nhân viên công vụ” bao gồm nhân viên Ngân hàng Thế giới và nhân viên của các tổ chức khác ra quyết định hoặc xem xét các quyết định liên quan đến việc tuyển chọn.

¹⁸ Cho mục đích của Hướng dẫn này, “bên” tham chiếu đến một nhân viên công vụ; thuật ngữ “lợi ích” và “nghĩa vụ” liên quan đến quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng; và thuật ngữ “việc làm hay việc bỏ sót” là có ý định gây ảnh hưởng quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng.

¹⁹ Cho mục đích của Hướng dẫn này, “các bên” tham chiếu đến những người tham gia vào quá trình tuyển chọn (bao gồm các nhân viên công vụ) toan tính thiết lập giá hợp đồng ở mức độ giả tạo không có tính cạnh tranh.

²⁰ Cho mục đích của Hướng dẫn này, “bên” tham chiếu đến một người tham gia vào quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng.

điều tra cốt để gây trở ngại việc điều tra của Ngân hàng đối với những nghi vấn về một hành động tham nhũng, gian lận, ép buộc hay cấu kết thông đồng; và/hoặc hăm dọa, quấy rối, hoặc đe dọa một bên nào đó để ngăn cản bên đó tiết lộ thông tin về những vấn đề liên quan đến việc điều tra hoặc thông tin từ việc theo đuổi thực hiện điều tra đó; hoặc

- (bb) các hành động với dụng ý cốt để cản trở việc thực hiện các quyền kiểm toán và điều tra của Ngân hàng quy định trong đoạn 1.22(e) dưới đây.
- (b) sẽ bác bỏ một đề xuất trao hợp đồng nếu Ngân hàng xác định rằng tư vấn được đề nghị trao thầu đã, trực tiếp hoặc thông qua một đại lý, thực hiện các hành động tham nhũng, gian lận, cấu kết thông đồng, ép buộc, hoặc cản trở trong khi cạnh tranh giành hợp đồng đó;
- (c) sẽ hủy bỏ phần vốn trong khoản vay đã phân bổ cho một hợp đồng nếu Ngân hàng xác định tại bất cứ thời điểm nào rằng đại diện của Bên Vay hoặc của một người thụ hưởng của khoản vay, đã dính líu đến các hành động tham nhũng, gian lận, cấu kết thông đồng hoặc ép buộc trong quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng đó, mà Bên Vay không có hành động kịp thời, phù hợp và thỏa đáng đối với Ngân hàng để xử lý các hành động như vậy khi chúng xảy ra;
- (d) sẽ trừng phạt một tư vấn, bao gồm cả việc tuyên bố không đủ tư cách hợp lệ, hoặc vô thời hạn hoặc trong một khoảng thời gian được tuyên bố, để được trao thầu một hợp đồng do Ngân hàng Thế giới nếu tại bất cứ thời điểm nào Ngân hàng xác định rằng tư vấn đó đã, trực tiếp hoặc thông qua một đại lý, thực hiện thực hiện các hành động tham nhũng, gian lận, cấu kết thông đồng, ép buộc, hoặc cản trở trong khi cạnh tranh, hoặc trong khi thực hiện một hợp đồng do Ngân hàng tài trợ; và
- (e) sẽ có quyền yêu cầu đưa vào trong các hợp đồng tài trợ bởi một khoản vay của Ngân hàng, một điều khoản yêu cầu tư vấn cho phép Ngân hàng thanh tra các tài khoản, hồ sơ chứng từ và các tài liệu khác liên quan đến việc nộp đề xuất

và thực hiện hợp đồng và có quyền đưa các kiểm toán viên do Ngân hàng chỉ định kiểm toán các tài khoản và hồ sơ tài liệu đó.

1.23 Với sự đồng ý cụ thể của Ngân hàng, Bên vay có thể đưa vào hồ sơ mời thầu cho các hợp đồng lớn do Ngân hàng tài trợ một yêu cầu là tư vấn phải bao gồm trong đề xuất dự thầu một cam kết sẽ tuân thủ, trong quá trình cạnh tranh và thực hiện hợp đồng, luật chống gian lận và tham nhũng (gồm cả hối lộ) của nước Bên vay, như nêu trong hồ sơ mời thầu²². Ngân hàng sẽ chấp nhận việc đưa vào yêu cầu đó khi nước Bên vay đề nghị, với điều kiện những vấn đề được sắp xếp chi phối cam kết là đối với Ngân hàng.

Kế hoạch Mua sắm

1.24. Là một phần của công tác chuẩn bị cho dự án, Bên vay phải chuẩn bị và, trước khi tiến hành thương thảo vay, cung cấp cho Ngân hàng để Ngân hàng phê duyệt, một Kế hoạch Mua sắm²³ mà Ngân hàng có thể chấp nhận được, trong đó nêu ra: (a) các hợp đồng chi tiết cho dịch vụ tư vấn cần thiết để thực hiện giai đoạn ban đầu của dự án trong ít nhất là 18 tháng; (b) các phương pháp tuyển chọn tư vấn đề nghị và (c) các thủ tục xét duyệt liên quan của Ngân hàng²⁴. Bên vay phải cập nhật Kế hoạch Mua sắm hàng năm hoặc theo nhu cầu trong suốt thời gian của dự án. Bên vay phải thực hiện Kế hoạch Mua sắm theo cách mà Ngân hàng đã phê duyệt.

cuu duong than cong. com

²² Ví dụ, một cam kết như vậy có thể được viết như sau: "Chúng tôi cam kết rằng, trong quá trình cạnh tranh (và nếu chúng tôi được trao thầu, trong khi thực hiện) hợp đồng trên, chúng tôi sẽ tuân thủ những điều luật chống gian lận và tham nhũng hiện hành trong nước của Khách hàng như những luật đã được Khách hàng nêu ra trong hồ sơ mời thầu cho hợp đồng này".

²³ Nếu Dự án bao gồm việc mua sắm hàng hoá, công trình hoặc các dịch vụ không phải tư vấn, Kế hoạch Mua sắm cũng phải bao gồm các phương pháp mua sắm hàng hoá, công trình và dịch vụ không phải tư vấn theo Hướng dẫn *Mua sắm bằng vốn vay IBRD và tín dụng IDA*. Ngân hàng sẽ công bố Kế hoạch Mua sắm ban đầu cho công chúng sau khi khoản vay có liên quan đã được phê duyệt; các cập nhật bổ sung sẽ được công bố sau khi Ngân hàng phê duyệt chúng.

²⁴ Xem Phụ lục 1

cuu duong than cong. com

II. TUYỂN CHỌN TƯ VẤN TRÊN CƠ SỞ CHẤT LƯỢNG VÀ CHI PHÍ (QCBS)

Quy trình tuyển chọn

2.1 QCBS áp dụng một quy trình cạnh tranh giữa các công ty đã vào danh sách ngắn có xét đến chất lượng của đề xuất chào thầu và chi phí của dịch vụ trong khi lựa chọn công ty trúng thầu. Chi phí, như là một yếu tố để tuyển chọn, sẽ được sử dụng một cách sáng suốt. Tỷ trọng tương đối giữa chất lượng và chi phí sẽ được xác định cho từng trường hợp tùy theo tính chất của công việc.

2.2 Quy trình tuyển chọn sẽ bao gồm các bước sau:

- (a) chuẩn bị Điều khoản tham chiếu (TOR);
- (b) chuẩn bị dự toán chi phí và ngân sách;
- (c) quảng cáo;
- (d) chuẩn bị danh sách ngắn các tư vấn;
- (e) chuẩn bị và phát hành Hồ sơ mời thầu (RFP) [Hồ sơ mời thầu cần bao gồm: Thư mời thầu (LOI); Thông tin cho tư vấn; TOR và dự thảo hợp đồng];
- (f) tiếp nhận đề xuất dự thầu;
- (g) đánh giá đề xuất kỹ thuật: xem xét chất lượng;
- (h) mở thầu công khai đề xuất tài chính
- (h) đánh giá đề xuất tài chính;
- (i) đánh giá tổng hợp chất lượng và chi phí; và
- (j) đàm phán và trao hợp đồng cho nhà thầu tư vấn trúng thầu.

Điều khoản tham chiếu (TOR)

2.3 Bên Vay sẽ chịu trách nhiệm chuẩn bị TOR cho công việc. TOR sẽ do (các) cá nhân hoặc một công ty có chuyên môn trong lĩnh vực của công việc yêu cầu soạn thảo. Phạm vi công việc của dịch vụ mô tả trong TOR phải tương ứng với ngân sách sẵn có. TOR phải xác định rõ các mục tiêu, mục đích và phạm vi quy mô của công việc và cung cấp thông tin cơ sở (kể cả một danh sách các nghiên cứu liên quan hiện có và các số liệu cơ bản) để tạo điều kiện cho tư vấn chuẩn bị đề xuất đấu thầu. Nếu chuyển giao kiến thức hoặc đào tạo là một mục tiêu, thì nó phải được đề ra cụ thể cùng với chi tiết số lượng nhân viên sẽ được đào tạo v.v, để tư

vấn có thể ước tính nguồn lực cần thiết. TOR phải liệt kê các dịch vụ và khảo sát cần thiết để thực hiện công việc và sản phẩm đầu ra mong muốn (ví dụ như là báo cáo, số liệu, bản đồ, tài liệu khảo sát). Tuy nhiên, TOR không nên quá chi tiết và thiếu linh hoạt để tạo điều kiện cho các nhà thầu tư vấn có thể đề xuất phương pháp luận và phương thức bố trí nhân sự riêng của mình. Các nhà thầu được khuyến khích bình luận góp ý kiến cho TOR trong đề xuất đấu thầu của mình. Trách nhiệm tương ứng của Bên vay và tư vấn cần phải được xác định rõ trong TOR.

Dự toán chi phí (ngân sách)

2.4 Việc chuẩn bị một dự toán chi phí được tính toán kỹ lưỡng là rất quan trọng để xác định các nguồn vốn ngân sách thực tế cần thiết sẽ được dành ra. Dự toán chi phí phải dựa vào đánh giá của Bên vay về các nguồn lực cần thiết để thực thi công việc: thời gian tham gia vào công việc của các chuyên gia, hỗ trợ về mặt hậu cần, và các yếu tố vật chất đầu vào (ví dụ xe cộ, thiết bị thí nghiệm). Các chi phí sẽ được phân theo hai khoản mục lớn: (a) phí hoặc tiền công (tùy theo loại hợp đồng) và (b) các khoản có thể được bồi hoàn, và được phân theo thêm theo chi phí nội tệ và ngoại tệ. Chi phí cho thời gian của các chuyên gia sẽ được ước tính trên cơ sở thực tế đối với chuyên gia trong nước và chuyên gia ngoài nước.

Quảng cáo

2.5 Đối với tất cả các dự án, Bên vay được yêu cầu chuẩn bị và nộp cho Ngân hàng một dự thảo Thông báo Mua sắm Chung. Ngân hàng sẽ sắp xếp để đăng tải thông báo này trên ấn phẩm Kinh doanh Phát triển của Liên hiệp quốc trực tuyến (UNDP on line) và trên trang dgMarket của Cổng Phát triển (Development Gateway's dgMarket)²⁵. Để có được sự bày tỏ quan tâm, Bên vay sẽ đưa vào Thông báo mua sắm chung một danh sách các công việc tư vấn dự kiến²⁶ và phải quảng cáo yêu cầu bày tỏ quan tâm cho mỗi hợp đồng với công ty tư vấn trên một tờ công báo hoặc một tờ báo lưu hành trên cả nước hoặc trên một cổng điện tử

²⁵ UNDB là một ấn phẩm của Liên Hiệp Quốc. Thông tin để mua ấn phẩm này có thể lấy từ Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Website: www.devbusiness.com; email: dbsubscribe@un.org; Development Gateway Market là một cổng điện tử của Development Gateway Foundation, 1889 F Street NW, Washington, DC 20006, USA (Website: www.dgmarket.com).

²⁶ Thông báo mua sắm chung được Bên Vay chuẩn bị và nộp lên Ngân Hàng, Ngân Hàng sẽ công bố trên United Nation Development Business (UNDB online) và Development Gateway Market (dgMarket).

truy cập miễn phí. Ngoài ra, các hợp đồng dự kiến chi phí lớn hơn 200,000 USD phải được quảng cáo trên *UNDB online* và *dgMarket*. Bên Vay cũng có thể quảng cáo yêu cầu bày tỏ quan tâm trên một tờ báo quốc tế hoặc tạp chí kỹ thuật chuyên ngành. Thông tin yêu cầu trong bày tỏ quan tâm chỉ là những thông tin tối thiểu cần có để có đánh giá về sự phù hợp của công ty tư vấn và không được quá phức tạp có thể gây cản trở tư vấn bày tỏ quan tâm. ít nhất 14 ngày kể từ ngày đăng tải trên UNDP online phải được dành cho tư vấn phản hồi..trước khi chuẩn bị danh sách ngắn.

Danh sách ngắn tư vấn

2.6 Bên Vay chịu trách nhiệm chuẩn bị danh sách ngắn. Bên Vay phải xét đến trước tiên các công ty đã bày tỏ quan tâm mà có những năng lực trình độ phù hợp, liên quan. Danh sách ngắn sẽ bao gồm 6 công ty trên một diện rộng về mặt địa lý và với không quá 2 công ty của cùng một quốc gia và ít nhất một công ty của một quốc gia đang phát triển, trừ phi không xác định được công ty đủ năng lực từ các quốc gia đang phát triển. Ngân hàng có thể đồng ý với danh sách ngắn có ít số lượng công ty hơn trong trường hợp đặc biệt, ví dụ khi chỉ có ít công ty có đủ năng lực bày tỏ quan tâm cho một công việc cụ thể hay khi quy mô của công việc không thu hút được cạnh tranh rộng rãi. Cho mục đích lập danh sách ngắn, quốc tịch của một công ty là quốc tịch của quốc gia mà tại đó công ty đã đăng ký hoặc thành lập. Ngân hàng có thể đồng ý cho Bên vay tăng hoặc giảm số lượng công ty trong danh sách ngắn; tuy nhiên, một khi Ngân hàng đã có ý kiến "không phản đối" cho một danh sách ngắn thì Bên vay không được diễn thêm hay xóa đi tên của các công ty trong danh sách ngắn nếu không được Ngân hàng chấp thuận. Các công ty đã bày tỏ quan tâm, cũng như bất kỳ công ty nào nếu yêu cầu một cách cụ thể, sẽ được cung cấp bản danh sách ngắn cuối cùng.

2.7 Danh sách ngắn có thể bao gồm toàn các nhà thầu tư vấn trong nước (công ty đăng ký hoặc thành lập trong nước), nếu công việc có giá trị thấp hơn (các) mức trần xác định trong kế hoạch mua sắm được Ngân hàng chấp thuận,²⁷ và có một số lượng đủ các nhà thầu có năng lực để thành lập danh sách ngắn với chi phí cạnh tranh và khi việc có nhà thầu nước ngoài trong

²⁷ Các mức trần bằng đôla phải được xác định trong tổng trường hợp xét đến tính chất và mức độ phức tạp của dự án, và mức độ phức tạp của công việc tư vấn. Mức trần (hoặc các mức trần) trong bất cứ trường hợp nào không được vượt quá tổng số xác định trong Báo cáo Đánh giá Mua sắm Quốc gia (CPAR) cho quốc gia Bên Vay. Các mức trần đô la cho mỗi quốc gia vay sẽ được đăng tải trên website của Ngân hàng.

cạnh tranh rõ ràng là không đạt được hoặc nhà thầu tư vấn nước ngoài không quan tâm. Những mức trần như vậy sẽ được sử dụng trong các giao dịch cho vay của Ngân hàng hỗ trợ bằng Cách Tiếp cận toàn Ngành (SWAps)²⁸ (trong đó tiền của Chính phủ và/hoặc Nhà tài trợ được tập hợp chung lại) như một mức trần mà thấp hơn mức đó danh sách ngắn sẽ chỉ gồm các công ty tư vấn trong nước được tuyển chọn theo các thủ tục được Ngân hàng chấp thuận. Tuy nhiên, nếu các công ty nước ngoài bày tỏ sự quan tâm thì họ phải được xem xét.

2.8. Danh sách ngắn, tốt nhất là, bao gồm các công ty tư vấn cùng loại, có năng lực và mục tiêu kinh doanh tương tự. Do đó, danh sách ngắn thông thường cần bao gồm các công ty có kinh nghiệm tương tự hoặc các tổ chức phi lợi nhuận (NGOs, trường đại học, các cơ quan của Liên Hiệp Quốc, v...v...) hoạt động trong cùng lĩnh vực chuyên môn. Nếu sử dụng danh sách ngắn hỗn hợp, việc tuyển chọn cần theo phương pháp tuyển chọn trên cơ sở chất lượng (QBS) hoặc tuyển chọn trên cơ sở Năng lực của Tư vấn (CQS) cho các công việc nhỏ²⁹. Danh sách ngắn không được bao gồm các Tư vấn cá nhân.

Chuẩn bị và Phát hành Hồ sơ mời thầu (RFP)

2.9. Hồ sơ mời thầu sẽ bao gồm (a) một Thư mời thầu, (b) Thông tin cho Tư vấn, (c) Điều khoản tham chiếu, và (d) dự thảo hợp đồng. Bên Vay phải sử dụng Hồ sơ mời thầu Chuẩn thích hợp của Ngân hàng với một số thay đổi tối thiểu, được Ngân hàng chấp thuận, cần thiết để giải quyết những điều kiện đặc thù riêng của dự án. Bất kỳ một thay đổi nào như vậy chỉ được đưa vào thông qua bản dữ liệu của hồ sơ mời thầu. Bên Vay phải liệt kê tất cả các hồ sơ bao gồm trong hồ sơ mời thầu. Bên Vay có thể sử dụng một hệ thống điện tử để phân phát hồ sơ mời thầu, với điều kiện Ngân hàng thỏa mãn với tính thích hợp của hệ thống như vậy. Nếu hồ sơ mời thầu được phân phát qua đường điện tử, hệ thống điện tử phải được đảm bảo để tránh mọi sửa đổi hồ sơ mời thầu và không được hạn chế việc truy cập vào RFP của các công ty tư vấn trong danh sách ngắn.

²⁸ SWAps là một cách tiếp cận của các cơ quan phát triển để hỗ trợ các chương trình do quốc gia làm chủ đạo mà quy mô lớn hơn một dự án độc lập. Một cách điển hình, nó bao gồm toàn bộ hoặc phần lớn một ngành.

²⁹ Mức trần Đôla xác định "nhỏ" phải được quy định trong mỗi trường hợp cụ thể, xét đến bản chất và độ phức tạp của công việc nhưng không được vượt quá US\$200,000.

Thư mời thầu (LOI)

2.10 Thư mời thầu sẽ nêu rõ dự định của Bên vay về việc ký một hợp đồng cho việc cung cấp dịch vụ tư vấn, nguồn vốn, các chi tiết về khách hàng và ngày giờ, địa chỉ cho việc nộp đề xuất đấu thầu.

Chỉ dẫn cho tư vấn (ITC)

2.11 ITC sẽ chứa đựng mọi thông tin cần thiết có thể giúp các chuyên gia tư vấn chuẩn bị đề xuất thích ứng và phải mang lại độ minh bạch cao nhất có thể cho thủ tục tuyển chọn bằng cách cung cấp thông tin về quy trình xét thầu và bằng cách nêu rõ các tiêu chí và các yếu tố xét thầu, tỷ trọng tương ứng của chúng, và điểm chất lượng tối thiểu phải đạt. ITC sẽ cho biết dự kiến mức độ đầu vào của các chuyên gia chủ chốt cần thiết cho công việc (thể hiện bằng thời gian của chuyên gia) hoặc tổng ngân sách, nhưng không phải nêu cả hai thông tin này. Tuy nhiên, các nhà thầu tư vấn được tự do chuẩn bị ước tính riêng của mình về thời gian của chuyên gia cho việc thực hiện công việc và về chi phí tương ứng trong đề xuất của mình. ITC sẽ chỉ rõ thời hạn hiệu lực của đề xuất đấu thầu, thời gian này cần phải đủ cho việc đánh giá các đề xuất dự thầu, quyết định trao thầu, xét duyệt của Ngân hàng, và hoàn thành các đàm phán hợp đồng. Danh mục thông tin chi tiết cần được đưa vào ITC có nêu trong Phụ lục 2.

Hợp đồng

2.12 Phần IV của Hướng dẫn này thảo luận sơ lược về các loại hợp đồng thông dụng nhất. Bên vay phải sử dụng Mẫu hợp đồng Chuẩn thích hợp của Ngân hàng với những thay đổi ở mức tối thiểu, mà Ngân hàng có thể chấp nhận được, cần thiết để giải quyết các vấn đề của dự án và quốc gia cụ thể. Những thay đổi như vậy phải được đưa vào thông qua các Bảng dữ liệu của hợp đồng hoặc thông qua các Điều kiện Đặc biệt của hợp đồng và không được thực hiện thông qua thay đổi từ ngữ của phần Các điều kiện Chung của Hợp đồng nằm trong Mẫu hợp đồng Chuẩn của Ngân hàng. Những mẫu hợp đồng này dùng được cho phần lớn các dịch vụ tư vấn. Trong trường hợp những mẫu hợp đồng này không thích hợp (ví dụ như hợp đồng cho kiểm định trước khi chuyển hàng, dịch vụ mua sắm, đào tạo sinh viên trong các trường đại học, các hoạt động quảng cáo trong việc tư nhân hoá, hoặc thỏa thuận kết nghĩa), Bên vay phải sử dụng các mẫu hợp đồng khác được Ngân hàng chấp thuận.

Tiếp nhận đề xuất đấu thầu

2.13 Bên vay sẽ cho nhà thầu tư vấn đủ thời gian để chuẩn bị đề xuất dự thầu của mình. Thời gian cho phép phải tùy thuộc vào công việc, nhưng thông thường là không ít hơn 4 tuần hoặc không nhiều hơn 3 tháng (ví dụ như cho những công việc đòi hỏi phải thiết lập một phương pháp luận phức tạp, chuẩn bị một quy hoạch tổng thể đa ngành). Trong khoảng thời gian này, các công ty có thể yêu cầu làm rõ về các thông tin cung cấp trong Hồ sơ mời thầu. Bên vay sẽ có trả lời làm rõ bằng văn bản và gửi cho tất cả các công ty đã vào danh sách ngắn (những công ty có ý định nộp thầu). Nếu cần thiết, Bên vay sẽ gia hạn thời hạn nộp thầu. Đề xuất kỹ thuật và tài chính phải được nộp cùng lúc. Sau khi hết hạn nộp thầu, không sửa đổi nào vào đề xuất kỹ thuật hoặc tài chính được chấp nhận. Nhằm đảm bảo tính trung thực của quá trình này, đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính phải được nộp trong các phong bì riêng rẽ và dán kín. Sau khi hết hạn nộp thầu, phong bì kỹ thuật phải được mở ngay lập tức bởi một ban bao gồm các viên chức lấy từ các bộ phận liên quan (kỹ thuật, tài chính, pháp lý, nếu thích hợp). Đề xuất tài chính phải được giữ nguyên niêm phong và được gửi cho một công ty kiểm toán công có uy tín hoặc một cơ quan độc lập cho đến khi được mở công khai. Bất kỳ đề xuất nào nhận được sau khi hết hạn nộp thầu sẽ không được mở và phải gửi trả lại. Bên vay có thể sử dụng các hệ thống điện tử cho phép nhà tư vấn nộp đề án đấu thầu qua phương tiện điện tử, với điều kiện là Ngân hàng thoả mãn với sự thích hợp của hệ thống, bao gồm, không kể những thứ khác, hệ thống đó được bảo đảm an ninh, duy trì tính bảo mật và xác thực của các đề xuất đấu thầu được nộp, sử dụng hệ thống chữ ký điện tử hoặc các hệ thống tương đương để ràng buộc tư vấn với đề xuất đấu thầu của mình, và chỉ cho phép các đề án đấu thầu được mở khi có sự uỷ nhiệm bằng điện tử đồng thời của tư vấn và Bên vay. Trong trường hợp này, các nhà tư vấn phải tiếp tục được phép lựa chọn nộp các đề án đấu thầu của mình trên bản cứng.

Xét thầu: Đánh giá chất lượng và chi phí

2.14 Việc xét thầu sẽ được thực hiện theo 2 giai đoạn: thứ nhất là chất lượng và sau đó là chi phí. Người xét thầu các đề án kỹ thuật không được tiếp cận đề án tài chính cho đến khi việc đánh giá kỹ thuật, kể cả việc xét duyệt và không phản đối của Ngân hàng Thế giới, kết thúc. Đề xuất tài chính chỉ được mở sau đó. Việc xét thầu phải được thực hiện tuân thủ đầy đủ các điều khoản của Hồ sơ mời thầu.

Đánh giá chất lượng

2.15 Bên vay sẽ đánh giá từng đề xuất kỹ thuật (sử dụng một ban xét thầu bao gồm 3 hoặc nhiều hơn các chuyên gia trong lĩnh vực liên quan), có xét đến một số tiêu chí: (a) kinh nghiệm của tư vấn liên quan đến công việc, (b) chất lượng của phương pháp đề xuất, (c) năng lực trình độ của các chuyên gia chủ chốt dự kiến, (d) chuyển giao kiến thức, nếu được yêu cầu trong TOR và (e) mức độ tham gia của chuyên gia trong nước trong số các chuyên gia chủ chốt cho thực hiện công việc. Mỗi tiêu chí sẽ được cho điểm chi tiết theo thang điểm từ 0 đến 100. Sau đó điểm chi tiết sẽ được quy đổi theo tỷ trọng để thành điểm cuối cùng. Các tỷ trọng sau đây là mang tính hướng dẫn. Các số tỉ lệ thực tế được sử dụng phải phù hợp với công việc cụ thể và phải nằm trong phạm vi nêu dưới đây, trừ khi được sự phê duyệt của Ngân hàng. Các tỷ trọng dự kiến phải được nêu rõ trong Hồ sơ mời thầu.

Kinh nghiệm cụ thể của tư vấn:	Từ 0 đến 10 điểm
Phương pháp tiến hành:	Từ 20 đến 50 điểm
Chuyên gia chủ chốt:	Từ 30 đến 60 điểm
Chuyển giao kiến thức: ³⁰	Từ 0 đến 10 điểm
Tham gia của chuyên gia trong nước: ³¹	Từ 0 đến 10 điểm
Tổng số:	100 điểm

2.16 Bên vay thông thường sẽ chia nhỏ các tiêu chí này thành các tiêu chí phụ. Ví dụ các tiêu chí phụ thuộc tiêu chí phương pháp có thể là *sự đổi mới* và *mức độ chi tiết*. Tuy nhiên, số lượng các tiêu chí phụ cần giữ ở mức độ cần thiết. Ngân hàng khuyến nghị tránh sử dụng các danh mục quá chi tiết các tiêu chí phụ vì có thể làm cho việc xét thầu trở thành một công việc máy móc hơn là một sự đánh giá chuyên môn các đề xuất đầu thầu. Tỷ trọng cho tiêu chí kinh nghiệm có thể là khá khiêm tốn vì tiêu chí này đã được xét đến khi lựa chọn danh sách ngắn. Trong trường hợp các công việc có tích chất phức tạp hơn (ví dụ như các

³⁰ Chuyển giao kiến thức có thể là mục đích chính của một số công việc tư vấn; trong trường hợp như vậy, nó phải được nêu rõ trong TOR and, với sự phê duyệt trước của Ngân hàng, có thể dành một tỷ trọng cao hơn cho tiêu chí này để phản ánh tầm quan trọng của nó.

³¹ Được thể hiện bởi số lượng chuyên gia trong nước trong số các chuyên gia chủ chốt mà các công ty trong nước và ngoài nước đề xuất.

nghiên cứu khả thi đa ngành hoặc nghiên cứu quản lý), phải dành tỷ trọng nhiều hơn cho tiêu chí phương pháp.

2.17 Ngân hàng khuyến nghị khi đánh giá về chuyên gia tham gia vào công việc, chỉ nên đánh giá các chuyên gia chủ chốt. Vì các chuyên gia chủ chốt cuối cùng là những người quyết định tới chất lượng của thực thi công việc, nên phải dành thêm tỷ trọng vào tiêu chí này nếu công việc dự kiến mang tính chất phức tạp. Bên vay sẽ xem xét năng lực và kinh nghiệm của các chuyên gia chủ chốt được đề xuất thông qua lý lịch của từng người, và hồ sơ lý lịch phải chính xác, đầy đủ và được ký bởi một viên chức có thẩm quyền của nhà thầu tư vấn và bởi bản thân cá nhân đó. Các chuyên gia sẽ được cho điểm theo ba tiêu chí phụ sau đây, như liên quan đến nhiệm vụ:

- (a) năng lực chung: trình độ học vấn và đào tạo chung, thời gian kinh nghiệm, vị trí công tác, thời gian là nhân viên làm việc cho nhà thầu tư vấn, kinh nghiệm ở các nước đang phát triển v...v;
- (b) sự thích hợp cho công việc: trình độ học vấn, đào tạo, kinh nghiệm trong chuyên ngành, lĩnh vực, chuyên môn cụ thể, v.v liên quan đến công việc tư vấn cụ thể này; và
- (c) kinh nghiệm trong khu vực: kiến thức về ngôn ngữ, văn hoá địa phương, về hệ thống quản lý hành chính, tổ chức chính phủ v...v

2.18 Bên vay sẽ đánh giá từng đề xuất đấu thầu trên cơ sở sự đáp ứng của đề xuất đó đối với các yêu cầu trong TOR. Một đề xuất sẽ bị coi là không phù hợp và phải bị loại trong giai đoạn này nếu như nó không đáp ứng được các khía cạnh quan trọng của TOR hoặc không đạt được mức điểm kỹ thuật tối thiểu quy định trong Hồ sơ mời thầu.

2.19 Cuối quy trình này, Bên vay sẽ chuẩn bị một Báo cáo Đánh giá Kỹ thuật về "chất lượng" của các đề xuất, và trong trường hợp các hợp đồng thuộc phạm vi xét duyệt trước, đệ trình báo cáo đó cho Ngân hàng xem xét và "không phản đối". Báo cáo phải chứng minh kết quả của việc đánh giá này và mô tả một cách rõ ràng, mặt yếu tương đối của các đề xuất. Mọi hồ sơ liên quan đến việc xét thầu, như các bảng chấm điểm cá nhân, phải được lưu lại cho đến khi kết thúc dự án và công việc kiểm toán.

Đánh giá chi phí

2.20 Sau khi việc đánh giá chất lượng hoàn thành và Ngân hàng đã ban hành thư không phản đối, Bên

vay sẽ thông báo cho các nhà thầu tư vấn đã nộp đề xuất điểm kỹ thuật chấm cho mỗi nhà thầu và phải thông báo cho các nhà thầu có đề xuất không đạt mức điểm đạt tối thiểu hoặc bị coi là không đáp ứng được các yêu cầu trong TOR và Hồ sơ mời thầu, biết rằng xuất tài chính của họ sẽ được trả lại nguyên niêm phong sau khi hợp đồng được ký kết. Đồng thời, Bên vay phải thông báo cho các nhà thầu tư vấn đã đạt mức vượt qua được điểm đạt tối thiểu về ngày, giờ và địa điểm quy định cho việc mở đề xuất tài chính. Ngày mở đề xuất tài chính phải được xác định để có đủ thời gian cho các nhà tư vấn sắp xếp để tham dự. Đề xuất tài chính phải được mở công khai với sự có mặt của đại diện các nhà thầu muốn đến dự (đích thân có mặt hoặc trực tuyến). Tên của nhà thầu, điểm kỹ thuật và giá chào thầu sẽ được đọc to (và đưa lên trực tuyến trong trường hợp việc nộp đề xuất đấu thầu bằng phương thức điện tử được sử dụng) và ghi chép lại khi đề xuất tài chính được mở, và một bản sao của các ghi chép này phải được gửi ngay cho Ngân hàng Thế giới. Bên vay sẽ lập biên bản việc mở đề xuất tài chính công khai này và một bản sao của biên bản này phải được gửi ngay cho Ngân hàng và tất cả các nhà tư vấn đã nộp đề xuất đấu thầu.

2.21 Bên vay sau đó sẽ xem xét các đề xuất tài chính. Nếu có lỗi trong tính toán số học thì các lỗi đó sẽ được sửa lại cho đúng. Để so sánh các đề xuất với nhau, các chi phí trong các đề án sẽ được chuyển đổi thành một đồng tiền duy nhất do Bên vay lựa chọn (nội tệ hoặc một ngoại tệ hoàn toàn chuyển đổi được) như được nêu trong Hồ sơ mời thầu. Bên vay sẽ thực hiện chuyển đổi theo tỷ giá bán (trao đổi) của các loại đồng tiền đó theo lấy từ một nguồn chính thức (như ngân hàng trung ương), hoặc của một ngân hàng thương mại hay một tờ báo lưu hành quốc tế cho các giao dịch tương tự. Hồ sơ mời thầu phải quy định rõ nguồn sẽ sử dụng để xác định tỷ giá và thời điểm của tỷ giá đó, với điều kiện là thời điểm đó không quá 4 tuần trước thời hạn nộp thầu cuối cùng cũng như không muộn hơn ngày hết hạn hiệu lực của đề xuất đấu thầu.

2.22 Cho mục đích xét thầu, "chi phí" sẽ không bao gồm các khoản thuế nội địa gián tiếp có thể xác định được³² đánh trên hợp đồng và thuế thu nhập nộp cho nước của Bên Vay đối với tiền công trả cho dịch vụ thực hiện tại nước của Bên vay bởi những nhân viên của bên tư vấn không cư trú tại nước này. Chi phí sẽ bao gồm tiền công của các chuyên gia tư vấn và các

³² Tất cả các loại thuế gián tiếp đánh vào các hoá đơn hợp đồng, ở các cấp độ quốc gia, bang (hoặc tỉnh) và thành phố.

chỉ phí khác như chi phí đi lại, dịch thuật, in ấn hoặc thuê thư ký. Đề xuất có mức giá chào thấp nhất có thể được cho 100 điểm về tài chính và các đề án khác sẽ được cho điểm tài chính tỷ lệ nghịch với giá chào. Một cách khác, có thể sử dụng phương pháp tương xứng trực tiếp hoặc phương pháp khác để chấm điểm cho phần chi phí. Phương pháp sẽ được sử dụng phải được mô tả trong Hồ sơ mời thầu.

Đánh giá kết hợp chất lượng và chi phí

2.22 Điểm tổng hợp sẽ được tính bằng cách nhân điểm chất lượng và chi phí theo tỷ trọng tương ứng rồi cộng hai kết quả lại. Tỷ trọng cho "chi phí" sẽ được chọn, có xét đến mức độ phức tạp của công việc và tầm quan trọng tương đối của chất lượng. Ngoại trừ loại hình dịch vụ như nêu trong Phần III, thông thường tỷ trọng cho chi phí sẽ là 20 điểm trên tổng số 100. Tỷ trọng dự kiến cho chất lượng và chi phí sẽ được nêu rõ trong Hồ sơ mời thầu. Nhà thầu có điểm tổng cao nhất sẽ được mời đàm phán hợp đồng.

Đàm phán và Trao hợp đồng

2.24 Việc đàm phán sẽ bao gồm cả thảo luận về TOR, phương pháp thực hiện, bố trí nhân sự, các yếu tố đầu vào của Bên vay và các điều kiện đặc biệt của hợp đồng. Các thảo luận này sẽ không được làm thay đổi lớn tới TOR hoặc các điều khoản của hợp đồng vì có thể gây ảnh hưởng tới chất lượng của sản phẩm sau cùng, chi phí và sự xác đáng của đánh giá ban đầu. Không được cắt giảm nhiều các yêu cầu đầu vào công việc nếu chỉ để nhằm đạt được mức ngân sách quy định. TOR cuối cùng và phương pháp được thống nhất sẽ được đưa vào phần "Mô tả dịch vụ" của hợp đồng.

2.25 Nhà thầu được chọn không được phép thay thế chuyên gia chủ chốt trừ phi cả hai bên thống nhất rằng chậm trễ trong quá trình tuyển chọn tư vấn làm cho việc thay thế này là không thể tránh khỏi hoặc việc thay thế đó là hết sức cần thiết nhằm đáp ứng các mục tiêu của công việc.³³ Nếu lý do thay thế không phải như trình bày ở trên và nếu được chứng minh rằng các chuyên gia chủ chốt đề nghị trong đề xuất không được xác nhận chắc chắn sẽ tham gia nếu trúng thầu, nhà thầu sẽ có thể bị loại và Bên vay sẽ tiếp tục đàm phán với nhà thầu đứng tiếp sau. Chuyên gia chủ chốt được đề xuất thay thế phải có năng lực tương đương hoặc tốt hơn chuyên gia chủ chốt dự kiến ban đầu.

³³ Xác định thời hạn hiệu lực thực tế của đề án trong Hồ sơ mời thầu và thực hiện một đánh giá hữu hiệu sẽ giảm thiểu được rủi ro này.

2.26 Đàm phán tài chính sẽ gồm việc làm rõ nghĩa vụ thuế của nhà thầu tại quốc gia của Bên vay (nếu có), và nghĩa vụ thuế này đã được hoặc sẽ được thể hiện trong hợp đồng như thế nào. Vì các khoản thanh toán của Hợp đồng Trọn gói được dựa trên giao nộp kết quả (hoặc sản phẩm), giá chào thầu sẽ bao gồm toàn bộ chi phí (thời gian của chuyên gia, chi phí quản lý, đi lại, khách sạn v.v...). Do đó, nếu phương pháp tuyển chọn đối với Hợp đồng Trọn gói tính đến giá cả như là một hợp phần, giá này sẽ không được thương thảo. Trong trường hợp các Hợp đồng Theo Thời gian, thanh toán dựa trên đầu vào (thời gian làm việc của chuyên gia và các chi phí bồi hoàn) và giá chào thầu sẽ bao gồm đơn giá lương chuyên gia và ước tính các chi phí bồi hoàn. Khi phương pháp tuyển chọn tính đến giá như một hợp phần, đơn giá lương chuyên gia sẽ không đàm phán, trừ một số trường hợp đặc biệt, ví dụ như mức lương chuyên gia được chào cao hơn nhiều so với mức tư vấn được trả đối với những hợp đồng tương tự. Trên cơ sở đó, việc cấm thương thảo không ngăn cản quyền của khách hàng yêu cầu làm rõ và nếu mức phí tư vấn đề nghị quá cao, yêu cầu thay đổi mức phí sau khi có sự tham khảo ý kiến Ngân hàng. Các khoản chi phí bồi hoàn sẽ được thanh toán dựa trên chi phí thực phát sinh khi trình các hoá đơn chứng từ, do đó không cần phải thương thảo. Tuy nhiên, nếu khách hàng muốn xác định mức trần cho các đơn giá của một số khoản bồi hoàn nhất định (như đi lại hoặc giá khách sạn), họ phải nêu ra mức giá tối đa trong RFP hoặc xác định mức tiền công tác phí trong RPF.

2.27 Nếu việc đàm phán không đưa đến một hợp đồng chấp nhận được, Bên vay sẽ chấm dứt đàm phán và mời nhà thầu đứng tiếp sau vào đàm phán. Bên vay sẽ tham khảo ý kiến của Ngân hàng Thế giới trước khi thực hiện việc này. Nhà thầu sẽ được thông báo về lý do chấm dứt đàm phán. Một khi đàm phán với nhà thầu tiếp theo đã bắt đầu, Bên vay sẽ không được mở lại đàm phán với nhà thầu trước. Sau khi đàm phán đã thành công và Ngân hàng đã phát hành ý kiến không phản đối³⁴ đối với hợp đồng được đàm phán và ký tắt, Bên vay sẽ thông báo ngay cho các nhà thầu khác trong danh sách ngắn là họ đã không thành công.

Công bố trao hợp đồng

2.28. Sau khi trao hợp đồng, bên vay sẽ công bố trên *UNDP online* và *dgMarket* những thông tin sau: (a) tên tất cả các tư vấn đã nộp đề xuất; (b) điểm kỹ thuật chấm cho mỗi tư vấn; (c) giá đánh giá của mỗi tư

³⁴ Đối với những hợp đồng thuộc phạm vi Ngân hàng xét duyệt trước.

vấn; (c) xếp hạng điểm cuối cùng cho các tư vấn; (e) tên của tư vấn thắng thầu và giá, thời hạn và tóm tắt phạm vi hợp đồng. Những thông tin như vậy cũng phải được gửi đến cho tất cả các tư vấn đã nộp đề xuất.

Chất vấn

2.29. Khi công bố trao hợp đồng như tham chiếu đến trong đoạn 2.28, Bên vay phải nêu rõ là bất kỳ tư vấn nào nếu muốn tìm hiểu nguyên nhân làm cho đề xuất của họ không được chọn, có thể yêu cầu Bên vay giải thích. Bên Vay phải nhanh chóng giải thích tại sao đề xuất nói trên không được tuyển chọn, bằng văn bản và/ hoặc thông qua một cuộc họp chất vấn, tùy theo lựa chọn của tư vấn. Tư vấn nào có yêu cầu phải chịu mọi chi phí tham dự cuộc họp chất vấn như vậy.

Bác bỏ tất cả đề xuất đấu thầu và mời thầu lại

2.30 Bên vay sẽ chỉ quyết định bác bỏ mọi đề xuất đấu thầu khi tất cả đề xuất đều không đáp ứng do chúng có những sự thiếu sót lớn so với TOR hoặc vì có mức chi phí quá cao so với dự toán ban đầu. Trong trường hợp sau, Bên Vay, với sự tham khảo với Ngân hàng Thế giới, cần phải xem xét khả năng tăng thêm ngân sách hoặc cắt giảm quy mô dịch vụ. Trước khi bác bỏ tất cả các đề xuất đấu thầu và mời thầu lại, Bên vay phải thông báo cho Ngân hàng Thế giới về lý do bác bỏ tất cả đề xuất và phải được Ngân hàng Thế giới gửi "không phản đối" trước khi tiến hành bác bỏ đề xuất và thực hiện quy trình mới. Quy trình mới có thể bao gồm việc chỉnh sửa Hồ sơ mời thầu (kể cả danh sách ngân) và ngân sách. Những sửa đổi đó sẽ phải được thống nhất với Ngân hàng Thế giới.

Bảo mật

2.31 Thông tin liên quan đến việc xét thầu và khuyến nghị trao thầu sẽ không được tiết lộ cho các nhà thầu đã nộp đề án hoặc cho những người khác không chính thức liên quan tới quy trình này cho đến khi quyết định giao thầu được thông báo cho công ty trúng thầu, trừ trường hợp được quy định tại các đoạn 2.20 và 2.27.

III. CÁC PHƯƠNG PHÁP TUYỂN CHỌN TƯ VẤN KHÁC

Quy định chung

3.1 Phần này mô tả các phương pháp tuyển chọn khác với QCBS và những trường hợp trong đó những phương pháp đó là thích hợp. Tất cả các điều khoản liên quan³⁵ của Phần II (QCBS) sẽ được áp dụng cho bất cứ phương pháp nào có sử dụng cạnh tranh.

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

3.2 QBS là phương pháp phù hợp cho các loại hình công việc sau:

- (a) những công việc phức tạp hoặc chuyên môn hoá cao mà trong đó khó có thể xác định được TOR chính xác và các yêu cầu đầu vào cần thiết từ phía tư vấn, và đối với những công việc mà khách hàng muốn nhà thầu tư vấn thể hiện sự đổi mới trong đề án của mình (ví dụ như các nghiên cứu kinh tế quốc gia và nghiên cứu ngành, nghiên cứu khả thi đa ngành, thiết kế của một nhà máy xử lý chất thải độc hại hay thiết kế của một quy hoạch tổng thể đô thị, cải cách khu vực tài chính);
- (b) những công việc có tác động và ảnh hưởng lớn sau đó, và những công việc trong đó mục tiêu là phải có được những chuyên gia giỏi nhất (ví dụ như nghiên cứu khả thi và thiết kế cấu trúc kỹ thuật của một công trình hạ tầng quan trọng như các đập lớn, các nghiên cứu chính sách có tầm quan trọng quốc gia, các nghiên cứu về quản lý của các cơ quan nhà nước lớn); và
- (c) những công việc có thể được thực hiện bằng các cách rất khác nhau mà các đề án sẽ không thể so sánh được (ví dụ như tư vấn quản lý, các nghiên cứu về ngành và chính sách trong đó giá trị của dịch vụ phụ thuộc vào chất lượng của việc phân tích).

3.3 Trong phương pháp QBS, Hồ sơ mời thầu có thể yêu cầu chỉ nộp đề xuất kỹ thuật (không có đề xuất

³⁵ Tất cả các điều khoản trong Phần II phải được áp dụng với những thay đổi và bổ qua được yêu cầu bởi phương pháp tuyển chọn tư vấn sử dụng trong trường hợp cụ thể. Không yêu cầu quảng cáo mời bày tỏ quan tâm khi sử dụng phương pháp tuyển chọn từ một nguồn duy nhất.

tài chính) hoặc nộp đề án kỹ thuật và tài chính cùng lúc nhưng trong các phong bì riêng (cơ chế hai phong bì). Hồ sơ mời thầu sẽ nêu hoặc mức ngân sách dự kiến hoặc số lượng thời gian dự kiến của các chuyên gia chủ chốt, đồng thời nói rõ thông tin này chỉ để tham khảo và nhà thầu tư vấn sẽ được tự do đề xuất những dự kiến của riêng mình.

3.4 Trong trường hợp chỉ yêu cầu nộp đề án kỹ thuật, sau khi đánh giá các đề án kỹ thuật bằng phương pháp giống như trong QCBS, Bên vay sẽ yêu cầu nhà thầu có số điểm kỹ thuật cao nhất nộp đề xuất tài chính chi tiết. Bên vay và nhà thầu tư vấn sau đó sẽ đàm phán đề xuất tài chính³⁶ và hợp đồng tư vấn. Mọi khía cạnh khác của quy trình tuyển chọn này sẽ phải giống như của phương thức QCBS bao gồm việc công bố trao hợp đồng sẽ như mô tả trong đoạn 2.28 trừ việc chỉ có giá của công ty trúng thầu được công bố. Nếu các nhà thầu tư vấn được yêu cầu nộp đề án tài chính ngay từ đầu cùng với đề án kỹ thuật, thì đề án tài chính cũng sẽ phải được lưu giữ với những biện pháp an toàn như mô tả trong phương pháp QCBS để đảm bảo rằng chỉ có đề xuất tài chính của nhà thầu được chọn được mở và những phong bì khác sẽ được trả lại nguyên niêm phong sau khi đàm phán hợp đồng thành công.

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

3.5 Phương pháp này chỉ phù hợp khi công việc đơn giản và có thể được xác định một cách rõ ràng chính xác và khi nguồn ngân sách là cố định. Hồ sơ mời thầu sẽ cho biết ngân sách hiện có và yêu cầu nhà thầu nộp các đề án kỹ thuật và tài chính tốt nhất trong các phong bì riêng và trong khuôn khổ ngân sách đó. TOR cần phải được chuẩn bị thật tốt để đảm bảo rằng ngân sách là đủ cho tư vấn thực hiện các nhiệm vụ yêu cầu. Xét thầu đối với tất cả các đề xuất kỹ thuật sẽ được thực hiện trước như trong phương pháp QCBS. Sau đó đề xuất giá sẽ được mở công khai và giá sẽ được đọc to. Các đề xuất có giá chào thầu vượt quá ngân sách đã nêu sẽ bị loại bỏ. Trong số những nhà thầu còn lại, nhà thầu nào có điểm kỹ thuật cao nhất sẽ được tuyển chọn và mời đàm phán hợp đồng. Công bố trao hợp đồng sẽ được thực hiện như mô tả trong đoạn 2.28.

³⁶ Đàm phán tài chính trong QBS bao gồm đàm phán về tất cả các chi phí lương tư vấn và các chi phí khác

Tuyển chọn tư vấn có chi phí thấp nhất (LCS)

3.6 Phương pháp này thích hợp hơn đối với việc tuyển chọn tư vấn cho các công việc có tính chất tiêu chuẩn hoặc theo thường lệ (kiểm toán, thiết kế kỹ thuật cho các công trình không phức tạp ...vv), trong đó có các tiêu chuẩn và thông lệ được thiết lập rõ ràng. Theo phương pháp này, một điểm đạt "tối thiểu" cho phần "chất lượng" được thiết lập. Các đề xuất, nộp trong hai phong bì, được mời từ các nhà thầu trong danh sách ngắn. Phong bì kỹ thuật sẽ được mở và đánh giá trước. Nhà thầu có đề xuất có điểm thấp hơn mức điểm đạt tối thiểu³⁷ thì bị loại, và đề xuất tài chính của các nhà thầu còn lại sẽ tiếp tục được công khai. Nhà thầu có giá chào thấp nhất sẽ được tuyển chọn và việc công bố trao hợp đồng sẽ thực hiện như mô tả trong đoạn 2.28. Theo phương pháp này, mức điểm đạt tối thiểu được lập trên quan điểm là tất cả các đề xuất đạt điểm cao hơn mức tối thiểu sẽ chỉ cạnh tranh nhau bằng "chi phí". Mức điểm đạt tối thiểu phải được nêu rõ trong Hồ sơ mời thầu.

Tuyển chọn trên cơ sở năng lực của tư vấn (CQS)

3.7 Phương pháp này có thể được sử dụng cho những công việc có quy mô rất nhỏ³⁸ mà yêu cầu phải chuẩn bị và đánh giá các đề xuất cạnh tranh là không cần thiết. Trong những trường hợp đó, Bên vay sẽ chuẩn bị TOR, yêu cầu bày tỏ quan tâm và thông tin về kinh nghiệm và năng lực của nhà thầu liên quan đến công việc, lập một danh sách ngắn, và lựa chọn một nhà thầu với năng lực và tham chiếu thích hợp nhất. Nhà thầu được tuyển chọn sẽ được yêu cầu đệ trình một đề xuất kỹ thuật và tài chính kết hợp và sau đó sẽ được mời đến đàm phán hợp đồng.

3.8 Bên vay sẽ công bố trên *UNDP online* và *dgMarket* tên của tư vấn được trao hợp đồng, và giá, thời hạn và phạm vi của hợp đồng. Sự công bố này có thể được thực hiện hàng quý và dưới hình thức bảng tóm tắt kết quả của giai đoạn trước.

³⁷ Phương pháp này không được sử dụng như một phương pháp thay thế cho QCBS và sẽ chỉ được sử dụng trong những trường hợp cụ thể rất tiêu chuẩn và có bản chất kỹ thuật thông thường trong đó thành tố trí tuệ chỉ ở mức nhỏ bé. Đối với phương pháp này, điểm đánh giá chất lượng tối thiểu sẽ là 70 hoặc cao hơn.

³⁸ Mức trần bằng đôla định nghĩa cụm từ "rất nhỏ" sẽ được xác định trong từng trường hợp, có xét đến tính chất và độ phức tạp của công việc, nhưng không được vượt quá 200.000 USD

Tuyển chọn tư vấn theo một nguồn duy nhất (SSS)

3.9 Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất không mang lại lợi ích của sự cạnh tranh về chất lượng và giá cả, và thiếu sự minh bạch trong tuyển chọn, và có thể khuyến khích các cách làm không được chấp nhận. Bởi vậy phương pháp tuyển chọn này sẽ chỉ được sử dụng trong các trường hợp ngoại lệ. Lý do sử dụng tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất sẽ được xem xét trong phạm vi lợi ích tổng thể của khách hàng và của dự án, và trách nhiệm của Ngân hàng Thế giới nhằm đảm bảo tính hiệu quả và kinh tế, đồng thời tạo cơ hội như nhau cho mọi các chuyên gia tư vấn có năng lực.

3.10 Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất chỉ có thể phù hợp nếu cho thấy sự thuận lợi rõ ràng hơn so với phương pháp cạnh tranh: (a) đối với những nhiệm vụ thể hiện một sự tiếp tục tự nhiên của công việc trước đây do nhà thầu này thực hiện (xem đoạn sau), (b) trong các trường hợp khẩn cấp, như để đối phó với những thảm họa và cho các dịch vụ tư vấn được yêu cầu ngay lập tức tiếp theo trường hợp khẩn cấp, (c) cho những công việc rất nhỏ³⁹, hoặc (d) khi chỉ một nhà thầu có đủ năng lực hoặc có kinh nghiệm đặc biệt có giá trị cho công việc.

3.11 Khi tính liên tục đối với công việc về sau này là rất cần thiết, Hồ sơ mời thầu ban đầu phải nêu rõ kỳ vọng này và, nếu thực tế cho phép, các yếu tố được sử dụng cho việc tuyển chọn tư vấn phải xét đến khả năng của sự tiếp tục công việc. Tính liên tục về mặt kỹ thuật, kinh nghiệm có được và trách nhiệm nghề nghiệp của cùng một tư vấn có thể làm cho việc tiếp tục sử dụng tư vấn đó thích hợp hơn là tổ chức tuyển chọn mới từ đầu, tùy theo mức độ thoả mãn đối với kết quả thực hiện công việc trước đó. Đối với những công việc có tính chất kế tục như vậy, Bên vay sẽ yêu cầu nhà thầu được tuyển chọn ban đầu cho công việc trước chuẩn bị đề xuất kỹ thuật và tài chính trên cơ sở TOR do Bên vay cung cấp, và đề xuất đó sau đó sẽ được đàm phán.

3.12 Nếu công việc ban đầu không phải được trao trên cơ sở cạnh tranh hoặc được trao theo dạng mua sắm có nguồn tài trợ dành riêng, hoặc nếu công việc có tính chất kế tục tiếp theo có giá trị rất lớn, thì thông thường cần phải thực hiện một quy trình cạnh tranh được Ngân hàng Thế giới chấp thuận, và nhà thầu tư

³⁹Mức trần đôla xác định là "rất nhỏ" phải được quyết định trong từng trường hợp, có xem xét đến bản chất và độ phức tạp của công việc, song không vượt quá 100.000 USD..

vấn cho công việc trước phải được xem xét tới nếu họ thể hiện sự quan tâm đến công việc mới này. Ngân hàng Thế giới sẽ chỉ cân nhắc các ngoại lệ cho quy chế này trong các trường hợp đặc biệt và khi một quy trình cạnh tranh mới là không thực tế.

3.13 Bên vay sẽ công bố trên *UNDP online* và *dgMarket* tên của tư vấn được trao hợp đồng, và giá, thời hạn và phạm vi của hợp đồng. Sự công bố này có thể được thực hiện hàng quý và dưới hình thức bảng tóm tắt kết quả trong giai đoạn trước đó.

Các thông lệ thương mại

3.14 Trong trường hợp các khoản vay được một trung gian tài chính cho vay lại tới các doanh nghiệp tư nhân hoặc các doanh nghiệp thương mại tự chủ thuộc khu vực công, Bên vay phụ có thể sử dụng các thông lệ thương mại hoặc các thông lệ đã thiết lập của khu vực tư nhân mà đã được Ngân hàng Thế giới chấp thuận. Việc sử dụng các thủ tục cạnh tranh như nêu trên cũng phải được xét đến, đặc biệt là cho những công việc có quy mô lớn.

Tuyển chọn Một số loại tư vấn đặc biệt

3.15 *Tuyển chọn các cơ quan của Liên hiệp quốc làm tư vấn.* Các cơ quan của LHQ có thể được thuê làm tư vấn nếu họ có năng lực cung cấp trợ giúp kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật trong lĩnh vực chuyên môn của họ. Tuy nhiên, các cơ quan này không được nhận bất kỳ một sự ưu đãi nào trong quá trình tuyển chọn cạnh tranh, trừ khi Bên vay chấp nhận những đặc quyền và miễn trừ được cấp cho các cơ quan của LHQ và các nhân viên của họ trong các điều ước quốc tế và có thể thống nhất với các cơ quan này về các thỏa thuận thanh toán đặc biệt cần thiết phù hợp với điều lệ của cơ quan đó, với điều kiện là tất cả những điều trên phải được Ngân hàng Thế giới chấp thuận. Để trung hòa các đặc quyền đó cũng như các điều kiện thuận lợi khác, như miễn thuế, các trang thiết bị, các điều khoản thanh toán đặc biệt, của các cơ quan LHQ, phương pháp QBS sẽ được áp dụng. Các cơ quan LHQ có thể được thuê trên cơ sở tuyển chọn theo một nguồn duy nhất nếu các tiêu chí quy định trong Phần 3.10 được đáp ứng.

3.16 *Sử dụng các tổ chức phi chính phủ (NGO).* NGO là các tổ chức tự nguyện phi lợi nhuận có thể là các cơ quan duy nhất đủ năng lực để trợ giúp trong việc chuẩn bị, quản lý và thực hiện dự án mà nguyên nhân cơ bản là sự tham gia vào và hiểu biết của họ về các vấn đề của địa phương, các nhu cầu của cộng đồng, và/hoặc các phương pháp tham gia. Các tổ chức NGO

có thể được đưa vào danh sách ngắn nếu họ bày tỏ sự quan tâm và với điều kiện là Bên vay và Ngân hàng Thế giới thỏa mãn với năng lực của các tổ chức đó. Bên Vay tốt nhất là không nên đưa các công ty tư vấn vào danh sách ngắn đối với các dịch vụ mà các NGO có khả năng hơn. Đối với những công việc nhấn mạnh vào sự tham gia và kiến thức hiểu biết về địa phương đáng kể, toàn bộ danh sách ngắn có thể chỉ gồm các tổ chức NGO. Nếu như vậy thì cần phải tuân theo thủ tục của QCBS và các tiêu chí xét thầu sẽ thể hiện các phẩm chất mà chỉ các tổ chức NGO mới có như sự tự nguyện, phi lợi nhuận, kiến thức hiểu biết về địa phương, quy mô hoạt động và danh tiếng của tổ chức. Bên vay có thể tuyển chọn tổ chức NGO trên cơ sở tuyển chọn theo một nguồn duy nhất với điều kiện là các tiêu chí quy định trong Phần 3.10 được đáp ứng.

3.17 *Các Đại lý mua sắm (PA).* Khi mà Bên vay thiếu năng lực tổ chức, nguồn lực hoặc kinh nghiệm cần thiết, có một cách hiệu quả là Bên vay thuê một công ty chuyên thực hiện mua sắm làm đại lý. Khi các Đại lý mua sắm (PA) được sử dụng một cách đặc thù như những "đại lý" thực hiện mua sắm những hạng mục cụ thể và nói chung làm việc từ văn phòng riêng của họ, họ thông thường được trả công bằng một tỷ lệ phần trăm của giá trị mua sắm mà họ thực hiện, hoặc là một mức phí nhất định kèm theo một tỷ lệ phần trăm. Những đại lý mua sắm như vậy sẽ được tuyển chọn thông qua các thủ tục của QCBS với một tỷ trọng cho phần giá cả lên đến 50%. Tuy nhiên, khi PA chỉ cung cấp dịch vụ cố vấn mua sắm hoặc đóng vai trò "đại lý" đối với toàn bộ một dự án tại văn phòng cụ thể của dự án này, họ thường được thanh toán trên cơ sở thời gian, và trong những trường hợp như vậy, họ sẽ được tuyển chọn theo thủ tục phù hợp cho các nhiệm vụ tư vấn khác sử dụng QCBS và hợp đồng dựa trên thời gian nêu trong Hướng dẫn này. Đại lý mua sắm sẽ phải thực hiện theo tất cả những thủ tục mua sắm nêu trong Hiệp định vay và trong Kế hoạch mua sắm do Ngân hàng thông qua thay mặt Bên vay, bao gồm sử dụng Hồ sơ Mời thầu Mẫu, thủ tục xét duyệt và chuẩn bị tài liệu.

3.18 *Đại lý giám định.* Bên vay có thể muốn thuê các cơ quan giám định để giám định và kiểm tra hàng hoá trước khi hàng được chuyển đi hoặc khi hàng về đến quốc gia của Bên vay. Việc giám định do các cơ quan này thực hiện thường bao gồm giám định chất lượng và số lượng hàng hoá liên quan, và sự hợp lý của giá cả. Các cơ quan giám định sẽ được tuyển chọn theo các thủ tục của QCBS, với tỷ trọng cho phần chi phí lên đến 50% và sử dụng mẫu hợp đồng thanh toán theo

một tỷ lệ của giá trị hàng hoá được giám định và chứng nhận.

3.19 *Các ngân hàng.* Các ngân hàng đầu tư và ngân hàng thương mại, các công ty tài chính và các nhà quản lý quỹ vốn được Bên vay thuê để bán tài sản, phát hành các công cụ tài chính và các giao dịch tài chính doanh nghiệp khác, đặc biệt là trong các hoạt động tư nhân hoá, sẽ được tuyển chọn theo phương pháp QCBS. Hồ sơ mời thầu sẽ nêu rõ các tiêu chí tuyển chọn liên quan đến hoạt động này - ví dụ như kinh nghiệm trong các công việc tương tự hoặc mạng lưới các khách hàng mua tiềm năng - và chi phí của dịch vụ. Cùng với lệ phí quy ước (được gọi là "phí trả trước"), số tiền công còn bao gồm một khoản "phí theo mức độ thành công"; khoản phí này có thể là cố định nhưng thường được biểu thị bằng một tỷ lệ phần trăm của giá trị tài sản hoặc các công cụ tài chính khác sẽ được bán. Hồ sơ mời thầu sẽ nêu rõ rằng việc xét thầu giá cả sẽ có xét đến khoản phí theo mức độ thành công này, hoặc riêng khoản này hoặc cả với phí trả trước. Nếu chỉ tính riêng phí theo mức độ thành công này, một khoản phí trả trước tiêu chuẩn sẽ được quy định cho tất cả các nhà thầu trong danh sách ngắn và được nêu trong Hồ sơ mời thầu, và điểm tài chính sẽ dựa trên phí theo mức độ thành công. Đối với việc xét thầu kết hợp (nhất là đối với những hợp đồng lớn), phần chi phí có thể được dành một tỷ trọng cao hơn mức khuyến nghị trong đoạn 2.23 hoặc việc tuyển chọn có thể chỉ dựa trên phần chi phí của các nhà thầu đạt mức điểm đạt tối thiểu cho chất lượng của chất lượng. Hồ sơ mời thầu sẽ nêu rõ đề xuất đầu thầu sẽ được trình bày và được so sánh như thế nào.

3.20 *Các nhà kiểm toán.* Các nhà kiểm toán chuyên thực hiện các nhiệm vụ kiểm toán theo TOR được xác định chính xác và các tiêu chuẩn chuyên môn. Họ sẽ được tuyển chọn theo phương pháp QCBS, coi giá cả như là một yếu tố tuyển chọn chủ yếu (40-50 điểm), hoặc theo phương pháp "Tuyển chọn tư vấn theo chi phí thấp nhất" nêu trong đoạn 3.6. Đối với các nhiệm vụ rất nhỏ⁴⁰ có thể áp dụng CQS.

3.21 *"Các nhà thầu cung cấp dịch vụ".* Các dự án đặc thù thuộc các ngành xã hội có thể phải thuê một số lượng người lớn để thực hiện cung cấp dịch vụ trên cơ sở hợp đồng (ví dụ như những người làm công tác xã hội như y tá và hộ lý). Mô tả công việc, năng lực tối thiểu, các điều khoản thuê nhân công, thủ tục tuyển chọn, và phạm vi xét duyệt các thủ tục và hồ sơ này của Ngân hàng phải được mô tả trong tài liệu dự án và

⁴⁰ Xem ghi chú 33 đoạn 3.10

các hợp đồng đó phải bao gồm trong Kế hoạch Mua sắm được Ngân hàng chấp thuận.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

IV. CÁC LOẠI HỢP ĐỒNG VÀ CÁC ĐIỀU KHOẢN QUAN TRỌNG

Các loại Hợp đồng

4.1 *Hợp đồng trọn gói*⁴¹. Các hợp đồng trọn gói được sử dụng chủ yếu để thực hiện các công việc trong đó nội dung và thời hạn thực hiện các dịch vụ cũng như yêu cầu đặt ra đối với kết quả thực hiện dịch vụ tư vấn được xác định rõ ràng. Loại hợp đồng này được sử dụng rộng rãi trong việc lập quy hoạch và nghiên cứu khả thi đơn giản, các nghiên cứu môi trường, thiết kế chi tiết các kết cấu chuẩn hoặc thông dụng, chuẩn bị hệ thống xử lý dữ liệu...v.v. Thanh toán cho các nhà thầu được gắn liền với kết quả công việc thực hiện (có thể phân phát được), như là các báo cáo, bản vẽ thiết kế, bảng kê khối lượng, hồ sơ mời thầu và các chương trình phần mềm. Hợp đồng trọn gói là loại hợp đồng dễ quản lý do việc thực hiện thanh toán được thực hiện trên cơ sở kết quả công việc được xác định rõ từ trước.

4.2 *Hợp đồng theo thời gian*.⁴² Loại hợp đồng này được xem là thích hợp khi việc xác định quy mô và thời gian cần thiết để thực hiện các dịch vụ là khó khăn do các dịch vụ có liên quan đến các hoạt động của những bên khác mà thời hạn hoàn thành có thể khác nhau hoặc khó có thể đánh giá được những yêu cầu đầu vào của tư vấn cần thiết để hoàn thành công việc được giao. Loại hợp đồng này được sử dụng rộng rãi đáp ứng cho những nghiên cứu mang tính chất phức tạp, giám sát xây dựng, dịch vụ tư vấn và hầu hết các công việc mang tính chất đào tạo. Việc thanh toán hợp đồng được thực hiện trên cơ sở mức lương trả cho chuyên gia (thông thường là những người được nêu tên trong hợp đồng) theo tháng, tuần, ngày và giờ làm việc đã được thỏa thuận, và trên cơ sở các khoản mục bồi hoàn theo chi phí thực tế và/hoặc theo đơn giá đã được thỏa thuận. Mức trả cho chuyên gia tư vấn bao gồm lương cơ bản, các chi phí xã hội, chi phí quản lý, phí (hoặc lợi nhuận) và nếu thích hợp, cả các khoản phụ cấp đặc biệt. Loại hợp đồng này sẽ bao gồm mức tổng thanh toán tối đa cho tư vấn. Mức trần này nên bao gồm một khoản tiền dự phòng cho công việc và thời gian thực hiện phát sinh không lường trước được và khoản dự phòng do thay đổi giá cả, nếu xét thấy phù hợp. Đối với loại hợp đồng này, phía khách hàng cần

⁴¹ Mẫu chuẩn Hợp đồng Dịch vụ tư vấn (Hợp đồng trả trọn gói)

⁴² Mẫu chuẩn Hợp đồng Dịch vụ tư vấn (Công việc Phức tạp theo thời gian). Các tài liệu này có ở website của NHTG tại <http://www.worldbank.org/procure>.

phải theo dõi và quản lý hết sức chặt chẽ nhằm đảm bảo các công việc được trao theo hợp đồng sẽ được thực hiện đúng theo yêu cầu và các khoản thanh toán do chuyên gia tư vấn yêu cầu được chi một cách phù hợp.

4.3 *Hợp đồng phí trả trước và/hoặc phí dự phòng (trả theo mức thành công).* Hợp đồng phí trả trước và dự phòng trả theo mức hoàn thành công việc được sử dụng rộng rãi trong trường hợp tư vấn (các ngân hàng hoặc công ty tài chính) chịu trách nhiệm làm những công việc chuẩn bị cần thiết để bán hay sát nhập công ty, nhất là trong các hoạt động tư nhân hoá. Mức trả cho chuyên gia tư vấn được tính bao gồm một khoản phí trả trước và một khoản tiền trả theo mức độ thành công của việc bán hay sát nhập công ty mà thông thường, khoản phí này thông thường được tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá bán các tài sản đó.

4.4 *Hợp đồng tính theo tỷ lệ phần trăm.* Hợp đồng tính theo tỷ lệ phần trăm được sử dụng phổ biến trong các dịch vụ về kiến trúc. Loại hợp đồng này cũng có thể được sử dụng cho các dịch vụ thuê cơ quan mua sắm hoặc giám định. Phí phải trả cho các chuyên gia tư vấn loại hợp đồng này tính liên quan trực tiếp đến các chi phí xây dựng dự án ước tính hay thực tế, chi phí cho các hàng hoá được mua sắm hay được giám định. Loại hợp đồng này được đàm phán trên cơ sở định mức thị trường cho các dịch vụ đó và/hoặc các chi phí thẳng công dự kiến hoặc đấu thầu cạnh tranh. Cần ghi nhớ rằng đối với những dịch vụ về kiến trúc hay công trình, hợp đồng theo phần trăm hoàn toàn thiếu chú trọng đến tính toán về mặt kinh tế và vì vậy không được khuyến khích sử dụng. Do đó, việc áp dụng loại hợp đồng này cho những dịch vụ tư vấn về kiến trúc được khuyến nghị chỉ trong trường hợp hợp đồng đó được lập dựa trên một mức chi phí dự án mục tiêu cố định và bao gồm các dịch vụ được xác định rõ ràng (ví dụ, không có giám sát công trình).

4.5 *Hợp đồng cung cấp dịch vụ không xác định (Thoả thuận giá).* Loại hợp đồng này được sử dụng khi Bên vay cần có những dịch vụ tư vấn chuyên biệt mang tính "sự vụ" nhằm cung cấp những tư vấn cần thiết trong những hoạt động đặc thù, mà quy mô công việc và thời hạn thực hiện không thể xác định được từ trước. Loại hợp đồng này được sử dụng rộng rãi nhằm thuê "các cố vấn" để thực hiện các dự án phức tạp (ví dụ, xây dựng đập ngăn), hay chuyên gia làm trọng tài giải quyết các tranh chấp, cải cách thể chế, tư vấn về mua sắm, xử lý các sự cố kỹ thuật...v.v và thông thường thời gian thuê dịch vụ tư vấn là một năm hoặc hơn. Bên vay và công ty tư vấn thống nhất với nhau về mức trả cho

các chuyên gia tư vấn theo đơn giá và thanh toán sẽ được thực hiện dựa trên cơ sở thời gian tư vấn thực tế được sử dụng.

Các điều khoản quan trọng

4.6 *Đồng tiền.* Hồ sơ mời thầu sẽ quy định rõ các công ty có thể thể hiện giá chào thầu cho các dịch vụ tư vấn của mình bằng bất cứ đồng tiền nào hoàn toàn chuyển đổi được. Nếu tư vấn muốn thể hiện giá chào của mình bằng một tổng số các khoản tiền gồm tập hợp nhiều loại đồng tiền khác nhau, họ có thể chào giá như vậy với điều kiện không quá ba loại ngoại tệ trong đề xuất. Bên vay có quyền yêu cầu bên chuyên gia tư vấn chào phần giá cho các khoản chi bằng nội tệ bằng đồng tiền của quốc gia Bên vay. Các thanh toán theo hợp đồng sẽ được thực hiện bằng đồng tiền hoặc những loại đồng tiền mà giá chào thầu được thể hiện bằng loại tiền đó.

4.7 *Điều chỉnh giá.* Để điều chỉnh mức trả lương cho bên tư vấn do đồng tiền nội tệ và/hoặc ngoại tệ lạm phát, một điều khoản quy định về điều chỉnh giá phải được đưa vào trong hợp đồng tư vấn nếu thời hạn hợp đồng kéo dài trên 18 tháng. Ngoài ra, các hợp đồng có thời hạn ngắn hơn có thể bao gồm một điều khoản quy định về điều chỉnh giá khi lạm phát đồng tiền nội tệ hoặc ngoại tệ dự kiến là cao và không thể tiên lượng trước được.

4.8 *Điều khoản về thanh toán.* Các điều khoản về thanh toán, bao gồm các khoản tiền phải thanh toán, lịch và thời hạn thanh toán, thủ tục thanh toán, sẽ được thỏa thuận trong quá trình đàm phán. Các thanh toán có thể được thực hiện theo những kỳ đều đặn (như là hợp đồng theo thời gian) hoặc theo sản phẩm đầu ra đã được thống nhất (như là hợp đồng trọn gói). Các thanh toán cho phần tạm ứng (ví dụ, trả cho chi phí huy động) vượt quá 10% tổng giá trị hợp đồng thông thường cần phải được bảo đảm bằng các bảo lãnh thanh toán tạm ứng.

4.9 Các thanh toán phải được thực hiện nhanh chóng phù hợp với các điều khoản của hợp đồng, Theo yêu cầu đó,

- (a) tư vấn có thể được Ngân hàng thanh toán trực tiếp theo yêu cầu của Bên vay hoặc thông qua hình thức Thư tín dụng.
- (b) chỉ những khoản mục không rõ ràng mới bị từ chối thanh toán, những khoản mục còn lại trong hoá đơn phải được thanh toán theo hợp đồng; và

- (c) hợp đồng sẽ quy định thanh toán những chi tổn tài chính nếu việc thanh toán bị chậm trễ so với thời hạn ghi trong hợp đồng do lỗi của phía khách hàng; mức phí này phải được quy định rõ trong hợp đồng.

4.10 *Bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng.* Các bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng không được khuyến khích sử dụng đối với các dịch vụ tư vấn. Việc thực thi các bảo lãnh này thường theo xét đoán chủ quan, chúng dễ bị lạm dụng và có xu hướng làm tăng thêm chi phí cho cơ quan tư vấn mà không đem lại những lợi ích rõ ràng nào, mà điều này cuối cùng phía Bên vay hoàn toàn phải gánh chịu.

4.11 *Đóng góp của Bên vay.* Thông thường Bên vay phân công một số thành viên của đội ngũ nhân viên chuyên môn của mình tham gia thực hiện công việc với tư cách quyền hạn khác nhau. Hợp đồng tư vấn được lập giữa Bên vay và bên Chuyên gia tư vấn sẽ có các điều khoản quy định chi tiết về các nhân viên này, còn được gọi là nhân viên đối tác, cũng như quy định về các cơ sở vật chất cần thiết khác sẽ được Bên vay cung cấp như nhà ở, văn phòng làm việc, công tác thư ký, các thiết bị vật dụng, tài liệu và xe cộ. Hợp đồng cũng sẽ quy định rõ các phương pháp xử lý mà tư vấn có thể áp dụng trong trường hợp Bên vay không thể cung cấp một số chủng loại trang thiết bị, dịch vụ hoặc bên tư vấn bị Bên vay rút lại trong quá trình thực hiện công việc và, mức bồi thường mà các chuyên gia tư vấn được nhận trong những trường hợp như vậy.

4.12 *Mâu thuẫn về lợi ích.* Tư vấn không được nhận bất cứ khoản tiền nào liên quan đến công việc được giao ngoại trừ những khoản ghi trong hợp đồng. Tư vấn và các chi nhánh của tư vấn sẽ không được tham gia tư vấn hoặc vào các hoạt động khác mâu thuẫn lợi ích với phía khách hàng trong hợp đồng. Hợp đồng sẽ bao gồm các điều khoản hạn chế những tham gia trong tương lai của tư vấn vào các dịch vụ khác phát sinh từ hoặc trực tiếp có liên quan đến các dịch vụ tư vấn của công ty theo các yêu cầu của các đoạn 1.9 và 1.10 của Hướng dẫn này.

4.13 *Trách nhiệm chuyên môn.* Tư vấn phải thực hiện công việc được giao với độ cẩn thận thích hợp và tuân theo các tiêu chuẩn chung về chuyên môn. Do trách nhiệm của chuyên gia tư vấn đối với Bên vay sẽ được chi phối bởi luật áp dụng nên trong hợp đồng không cần thiết phải đưa nội dung này vào trừ phi các bên muốn giới hạn các trách nhiệm này. Nếu các bên mong muốn điều đó, các bên cần phải đảm bảo rằng (a) trong trường hợp bên tư vấn thực hiện công việc

một cách cầu thả hoặc cố tình làm sai thì sẽ không có sự giới hạn về trách nhiệm như vậy; (b) trách nhiệm công việc của chuyên gia tư vấn đối với Bên vay sẽ không được phép thấp hơn một hệ số của tổng giá trị hợp đồng được nêu trong Hồ sơ mời thầu và trong các điều kiện riêng của Hợp đồng (mức hạn chế này phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể)⁴³ và (c) bất kỳ sự hạn chế nào như vậy cũng chỉ có thể liên quan đến trách nhiệm của chuyên gia tư vấn đối với khách hàng mà không phải trách nhiệm của chuyên gia tư vấn đối với các bên thứ ba.

4.14 *Thay thế nhân sự.* Trong quá trình thực hiện công việc theo hợp đồng, nếu xét thấy việc thay đổi nhân sự là cần thiết (ví dụ, do bị ốm hoặc nhân sự đó không có khả năng đảm nhận công việc), tư vấn sẽ đề xuất thay thế bằng một nhân sự khác ít nhất có trình độ tương đương để Bên vay xem xét chấp thuận.

4.15 *Luật áp dụng và Giải quyết các tranh chấp.* Nội dung hợp đồng sẽ bao gồm các điều khoản liên quan đến luật được áp dụng và diễn đàn giải quyết các tranh chấp. Hợp đồng của chuyên gia tư vấn bao giờ cũng phải bao gồm một điều khoản về giải quyết tranh chấp. Giải quyết tranh chấp thông qua cơ quan trọng tài thương mại quốc tế có thể có nhiều ưu thế thực tế hơn so với những phương thức khác. Do đó, Bên vay được khuyến khích sử dụng loại hình cơ quan trọng tài này. Không được phép nêu tên Ngân hàng làm cơ quan trọng tài hoặc yêu cầu Ngân hàng nêu tên một cơ quan trọng tài.⁴⁴

cuu duong than cong. com

⁴³Bên vay được khuyến khích đảm bảo bảo hiểm cho những rủi ro tiềm năng vượt trên những giới hạn này.

⁴⁴ Tuy nhiên điều này được hiểu là các viên chức của Trung tâm Quốc tế về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư (ICSID) vẫn có quyền tự do nêu tên trọng tài phân xử trong khả năng quyền hạn của họ.

V. TUYỂN CHỌN TƯ VẤN CÁ NHÂN

5.1 Tư vấn cá nhân được thuê tuyển để thực hiện những công việc mà (a) không đòi hỏi cần phải có các nhóm chuyên gia hay nhiều nhân sự, (b) không yêu cầu phải có sự hỗ trợ chuyên môn từ phía bên ngoài (văn phòng công ty chính) và, (c) kinh nghiệm và trình độ năng lực chuyên môn là yêu cầu cao nhất đối với chuyên gia tư vấn cá nhân. Khi có nhiều chuyên gia tư vấn tham gia, trách nhiệm chung giữa các chuyên gia hoặc trách nhiệm phối hợp công tác và quản lý khó có thể phân định rõ ràng thì lúc này nên thuê tuyển một công ty tư vấn để thực hiện.

5.2 Các chuyên gia tư vấn cá nhân được tuyển chọn trên cơ sở đánh giá trình độ năng lực của chuyên gia có phù hợp với công việc được giao hay không. Không cần thiết phải quảng cáo⁴⁵ và chuyên gia tư vấn không cần phải nộp đề xuất đấu thầu. Tư vấn cá nhân sẽ được tuyển chọn trên cơ sở so sánh năng lực của ít nhất 3 ứng cử viên trong số những người đã bày tỏ quan tâm đến công việc hoặc do Bên vay trực tiếp tiếp cận. Các tư vấn cá nhân được xem xét so sánh năng lực phải đạt các yêu cầu năng lực tối thiểu và những người được chọn để Bên vay thuê phải là những người có năng lực tốt nhất và có đủ khả năng thực hiện được công việc. Năng lực của tư vấn cá nhân được đánh giá trên cơ sở trình độ học vấn, kinh nghiệm chuyên môn, và, nếu thích hợp, bao gồm cả khả năng hiểu biết về các điều kiện địa phương như ngôn ngữ địa phương, văn hoá, hệ thống quản lý và cơ cấu tổ chức chính phủ.

5.3 Đôi khi, các nhân viên chính thức hoặc cộng tác viên của một công ty tư vấn có thể đảm nhiệm công việc như một chuyên gia tư vấn cá nhân. Trong những trường hợp này, những điều khoản quy định về mâu thuẫn lợi ích được mô tả trong cuốn Hướng dẫn này sẽ được áp dụng đối với công ty mẹ.

5.4 Tư vấn cá nhân có thể được tuyển chọn trên cơ sở một nguồn duy nhất với sự chứng minh hợp lý trong những trường hợp đặc biệt như: (a) đối với những nhiệm vụ là sự tiếp tục tự nhiên của công việc trước đây do tư vấn này đã thực hiện và được tuyển chọn có cạnh tranh cho những nhiệm vụ đó; (b) những công việc có tổng thời gian thực hiện dự kiến ít hơn 6 tháng; (c) trong các trường hợp khẩn cấp phát sinh từ những

⁴⁵ Tuy nhiên trong một số trường hợp Bên vay có thể cân nhắc lợi ích của việc quảng cáo như một phương án của mình

thảm họa thiên nhiên; và (d) khi chỉ tư vấn duy nhất đủ
năng lực để thực hiện nhiệm vụ đó.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

PHỤ LỤC 1: XÉT DUYỆT CỦA NGÂN HÀNG THẾ GIỚI ĐỐI VỚI VIỆC TUYỂN CHỌN CHUYÊN GIA TƯ VẤN

Lập thời gian biểu cho việc tuyển chọn chuyên gia tư vấn

1. Ngân hàng sẽ xét duyệt quy trình thuê tuyển chuyên gia tư vấn do Bên vay đề xuất trong Kế hoạch Mua sắm để đảm bảo tuân thủ đúng Hiệp định vay và Hướng dẫn này. Kế hoạch Mua sắm phải bao gồm thời gian khởi động ít nhất là 18 tháng. Bên vay phải cập nhật Kế hoạch Mua sắm hàng năm hoặc khi cần thiết cho 18 tháng tiếp theo của quá trình thực hiện dự án. Bất kỳ sửa đổi nào được đề xuất đối với Kế hoạch Mua sắm cũng phải được cung cấp cho Ngân hàng để thông qua trước.

Xét duyệt trước

2. Với tất cả hợp đồng thuộc phạm vi Ngân hàng xét duyệt trước:

- (a) Trước khi mời tư vấn nộp đề xuất dự thầu, Bên vay phải nộp dự toán chi phí và Hồ sơ mời thầu (bao gồm danh sách ngân tư vấn) cho Ngân hàng xét duyệt trước và “không phản đối”. Khi được phía Ngân hàng yêu cầu một cách hợp lý, Bên vay sẽ thực hiện những sửa đổi cần thiết danh sách ngân các công ty cũng như các tài liệu đó. Bất kỳ sự sửa đổi nào cũng phải được phía Ngân hàng chấp thuận bằng việc đưa ra ý kiến “không phản đối” trước khi hồ sơ mời thầu được phát hành cho các công ty tư vấn thuộc danh sách ngân⁴⁶.
- (b) Sau khi các đề xuất kỹ thuật đã được đánh giá, Bên vay phải chuyển cho phía Ngân hàng, với thời gian thích hợp để Ngân hàng xem xét, một bản báo cáo đánh giá đề xuất kỹ thuật (nếu có yêu cầu từ phía Ngân hàng, báo cáo này phải được lập bởi các chuyên gia do phía Ngân hàng chấp thuận) và bản sao các đề án nếu phía Ngân hàng yêu cầu. Nếu Ngân

⁴⁶Trong trường hợp hợp đồng phải được trao theo đoạn 3.12, trong đó một quá trình cạnh tranh mới là không thực tế, Bên vay sẽ không được tiến hành đàm phán nếu chưa cung cấp cho Ngân hàng những lý giải cần thiết để xem xét và chưa nhận được “không phản đối” của Ngân hàng, và nếu không sẽ phải tuân thủ những yêu cầu của đoạn 2 này về tất cả các khía cạnh

hàng xác định rằng việc đánh giá thầu về mặt kỹ thuật được thực hiện không phù hợp với các điều khoản quy định tại hồ sơ mời thầu, Ngân hàng sẽ nhanh chóng thông báo cho Bên vay và nêu rõ những nguyên nhân dẫn đến quyết định trên của Ngân hàng, nếu không, Ngân hàng sẽ phát hành “không phản đối” cho báo cáo kỹ thuật. Bên vay cũng phải yêu cầu phía Ngân hàng ra văn bản “không phản đối” nếu báo cáo xét thầu khuyến nghị bác bỏ tất cả các đề xuất dự thầu.

- (c) Bên vay chỉ có thể tiếp tục với việc mở đề án tài chính sau khi nhận được ý kiến “không phản đối” của Ngân hàng” đối với đánh giá kỹ thuật. Khi giá là một yếu tố để tuyển chọn tư vấn, Bên vay có thể tiếp tục với đánh giá tài chính theo những điều khoản của hồ sơ mời thầu. Bên vay sẽ phải cung cấp cho Ngân hàng, để thông tin, báo cáo đánh giá cuối cùng cùng với khuyến nghị của mình về công ty thắng thầu. Bên vay phải thông báo cho công ty nhận được điểm tổng hợp cao nhất trong đánh giá cuối cùng về ý định trao hợp đồng cho công ty và sẽ mời công ty đến đàm phán.
- (d) Nếu Bên vay nhận được các khiếu nại từ các tư vấn, một bản sao khiếu nại và bản sao trả lời của Bên vay đối với khiếu nại đó phải được gửi đến cho Ngân hàng để thông tin.
- (e) Nếu phân tích một khiếu nại dẫn đến việc Bên vay thay đổi khuyến nghị trao hợp đồng của mình thì lý do của quyết định này và báo cáo đánh giá sửa đổi phải được nộp cho Ngân hàng để có ý kiến không phản đối. Bên vay phải công bố lại việc trao hợp đồng theo mẫu đưa ra ở đoạn 2.28 của Hướng dẫn này.
- (f) Sau khi hoàn thành đàm phán hợp đồng với công ty tư vấn thắng thầu, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng, với đủ thời gian để Ngân hàng xem xét, một bản sao hợp đồng đã được đàm phán và ký tắt. Nếu bản hợp đồng đã được đàm phán dẫn đến việc thay thế một số nhân sự chủ chốt hoặc bất kỳ thay đổi nào trong nội dung TOR và trong bản hợp đồng mà theo những nội dung đó các đề án đã được mời tham gia, Bên vay phải nêu bật những thay đổi và đưa ra giải thích lý do tại sao những thay đổi này là phù hợp và cần thiết.

- (g) Nếu Ngân hàng xác định rằng báo cáo đánh giá cuối cùng, khuyến nghị trao thầu và/hoặc hợp đồng được thương thảo không nhất quán với những điều khoản của hồ sơ mời thầu, Ngân hàng sẽ thông báo ngay cho Bên vay và nêu rõ lý do của quyết định này. Nếu không, Ngân hàng sẽ đưa ra ý kiến "không phản đối" cuối cùng cho việc trao hợp đồng này. Bên vay sẽ khẳng định việc trao hợp đồng này chỉ sau khi nhận được ý kiến "không phản đối" của Ngân hàng.
- (h) Sau khi hợp đồng tư vấn được ký kết, Bên vay phải gửi cho Ngân hàng một bản hợp đồng cuối cùng trước khi gửi đơn xin rút vốn giải ngân đầu tiên cho hợp đồng tư vấn đó.
- (i) Mô tả và giá trị hợp đồng, cũng như tên và địa chỉ của công ty tư vấn thắng thầu sẽ được phía Ngân hàng công bố sau khi có sự xác nhận của Bên vay về việc trao hợp đồng.

3. *Sửa đổi Hợp đồng đã ký.* Trường hợp một hợp đồng thuộc dạng phải xét duyệt trước thì trước khi thực hiện gia hạn đáng kể thời gian đã quy định để thực hiện hợp đồng, có những sửa đổi lớn về phạm vi dịch vụ, thay thế các cán bộ chủ chốt, bỏ đi các điều kiện, hoặc thực hiện bất kỳ thay đổi nào trong hợp đồng mà tổng hợp lại làm tăng giá trị gốc của hợp đồng lên hơn 15%, Bên vay phải được Ngân hàng cho ý kiến "không phản đối" đối với sự kéo dài, sửa đổi, thay thế, bỏ đi hoặc thay đổi đó. Nếu Ngân hàng xác định rằng đề xuất đó không nhất quán với các quy định của Hiệp định khoản vay và/hoặc Kế hoạch mua sắm, Ngân hàng sẽ được thông báo ngay cho Bên vay và nêu rõ lý do của quyết định như vậy. Một bản sao của tất cả các sửa đổi của hợp đồng sẽ phải được cung cấp cho Ngân hàng.

4. *Các bản dịch.* Nếu một hợp đồng thuộc diện phải phê duyệt trước và được viết bằng ngôn ngữ trong nước (hoặc ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi trong nước của bên vay trong giao dịch thương mại), các bản dịch có chứng thực của các báo cáo đánh giá và bản dự thảo hợp đồng đã đàm phán và ký tắt bằng một ngôn ngữ quốc tế được nêu trong Hồ sơ mời thầu (tiếng Anh, tiếng Pháp, hoặc tiếng Tây Ban Nha) phải được cung cấp cho Ngân hàng để tiện việc xét duyệt. Các bản dịch có chứng thực như vậy cũng phải được gửi cho Ngân hàng cho bất cứ sửa đổi nào sau này của bản hợp đồng như vậy.

Xét duyệt sau

5. Bên vay sẽ giữ lại tất cả các tài liệu liên quan đến mỗi hợp đồng không nằm trong phạm vi điều chỉnh theo quy định tại đoạn hai trong quá trình thực hiện dự án và phải lưu đến hai năm sau ngày đóng Hiệp định vay. Những tài liệu này bao gồm, nhưng không giới hạn bởi, bản gốc hợp đồng đã ký, bản phân tích về các đề xuất liên quan và các khuyến nghị trao hợp đồng, để Ngân hàng hoặc các tư vấn của Ngân hàng kiểm tra, trừ trường hợp các hợp đồng được trao trên cơ sở tuyển chọn một nguồn duy nhất, những tài liệu này sẽ bao gồm những ghi chép về lý do của việc tuyển chọn từ một nguồn duy nhất, năng lực và kinh nghiệm của tư vấn và bản gốc hợp đồng đã ký. Bên vay cũng sẽ cung cấp các tài liệu này cho Ngân hàng khi được yêu cầu. Nếu xác định được rằng hợp đồng không được trao theo đúng các thủ tục đã được thống nhất, trong Hiệp định khoản vay và nêu chi tiết trong Kế hoạch mua sắm đã được Ngân hàng chấp thuận, hoặc bản thân hợp đồng không nhất quán với các thủ tục đó, Ngân hàng sẽ thông báo ngay cho Bên vay rằng đoạn 1.17 của Bản Hướng dẫn này phải được áp dụng và nêu rõ các lý do của quyết định như vậy.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

PHỤ LỤC 2: THÔNG TIN CHO TƯ VẤN (ITC)

1. Bên vay phải sử dụng các mẫu hồ sơ mời thầu chuẩn do Ngân hàng phát hành, bao gồm chỉ dẫn cho tư vấn (ITC), và các mẫu hồ sơ này bao quát phần lớn các loại công việc. Trong những trường hợp đặc biệt, Bên vay cần thiết phải sửa đổi mẫu ITC chuẩn, thì chỉ có thể sửa đổi thông qua bản dữ liệu kỹ thuật chứ không được phép sửa đổi những nội dung chính của ITC. Nội dung ITC sẽ bao gồm đầy đủ các thông tin liên quan đến những khía cạnh sau:

- (a) mô tả vắn tắt nội dung công việc;
- (b) các biểu mẫu chuẩn cho các đề án về kỹ thuật và tài chính;
- (c) tên và những thông tin cần thiết để liên lạc của những cán bộ chịu trách nhiệm làm rõ những vấn đề cần giải thích và của những người mà đại diện của các công ty tư vấn có thể gặp, nếu cần;
- (d) các chi tiết của thủ tục tuyển chọn cần phải tuân theo, bao gồm (i) mô tả về quá trình tuyển chọn hai giai đoạn, nếu phù hợp; và (ii) danh mục liệt kê các tiêu chí đánh giá kỹ thuật và tỷ trọng cho từng tiêu chí; (iii) các chi tiết liên quan đến việc đánh giá tài chính; (iv) tỷ trọng tương đối cho chất lượng và giá trong trường hợp áp dụng QCBS; (v) mức điểm tối thiểu để đánh giá đạt về mặt chất lượng; và (vi) các chi tiết liên quan đến việc mở công khai các đề án tài chính;
- (e) dự kiến mức độ đầu vào cần thiết các chuyên gia tư vấn chủ chốt của công ty tư vấn (tính theo người-tháng) hoặc tổng mức ngân sách, nhưng không phải cả hai;
- (f) Nêu những kinh nghiệm, trình độ học vấn tối thiểu v...v... của những nhân sự chủ chốt dự kiến;
- (g) chi tiết và tình hình của bất cứ nguồn tài trợ nào bên ngoài;
- (h) các thông tin về đàm phán hợp đồng; về tài chính và các thông tin khác mà công ty được tuyển chọn cần biết trong quá trình đàm phán hợp đồng;
- (i) hạn cuối cùng nộp hồ sơ đề xuất;

- (j) (các) đồng tiền mà các khoản chi phí được thể hiện, so sánh và thanh toán;
- (k) tham chiếu đến bất cứ luật lệ nào của nước Bên vay có thể liên quan nói riêng đến Hợp đồng tư vấn được đề xuất;
- (l) một thông báo nêu rõ công ty hoặc bất cứ chi nhánh nào của công ty sẽ bị loại không được phép cung cấp các hàng hoá, công trình hoặc dịch vụ kế tiếp sau này cho dự án nếu, theo ý kiến của Ngân hàng, các hoạt động đó gây nên mâu thuẫn về mặt lợi ích với những dịch vụ được cung cấp theo hợp đồng được giao;
- (m) cách thức nộp các đề án dự thầu, bao gồm các yêu cầu đề án kỹ thuật và đề án tài chính phải được niêm phong và nộp riêng biệt đảm bảo sao cho việc đánh giá về kỹ thuật không bị ảnh hưởng bởi yếu tố giá;
- (n) yêu cầu đối với công ty tư vấn được mời (i) xác nhận đã nhận được hồ sơ mời thầu và (ii) thông báo cho Bên vay biết là công ty sẽ nộp hồ sơ dự thầu hay không;
- (o) danh sách ngắn các chuyên gia tư vấn được mời nộp đề án dự thầu và việc liên kết giữa các chuyên gia tư vấn trong danh sách ngắn có được chấp thuận hay không;
- (p) thời gian hiệu lực của đề xuất dự thầu của các công ty tư vấn mà trong thời gian đó tư vấn sẽ phải cam kết giữ nguyên, không được phép thay đổi các nhân sự chủ chốt dự kiến và phải giữ nguyên đơn giá và tổng giá tiền như đã đề xuất; trong trường hợp gia hạn thời gian hiệu lực của đề xuất dự thầu, quyền của tư vấn không duy trì đề xuất dự thầu của họ;
- (q) thời điểm dự kiến để chuyên gia tư vấn thắng thầu bắt đầu thực hiện công việc;
- (r) một thông báo chỉ rõ (i) hợp đồng của tư vấn cũng như các nhân sự tham gia hợp đồng có được hưởng chế độ miễn thuế hay không; nếu không, (ii) mức thuế phải trả sẽ như thế nào hoặc các thông tin này có thể lấy một cách kịp thời từ đâu và một thông báo yêu cầu rằng chuyên gia tư vấn sẽ phải bao gồm trong đề xuất tài chính của mình một khoản mục riêng biệt, được xác định rõ để chi trả các khoản thuế;
- (s) nếu không được bao gồm trong TOR và dự thảo hợp đồng, các chi tiết của dịch vụ tư vấn,

cơ sở vật chất thiết bị và nhân sự sẽ do Bên vay chịu trách nhiệm cung cấp cho tư vấn;

- (t) phân chia giai đoạn thực hiện công việc, nếu thích hợp, và khả năng sẽ có các công việc kế tiếp;
- (u) các thủ tục cần áp dụng khi có yêu cầu làm rõ các thông tin được nêu trong hồ sơ mời thầu; và
- (v) bất cứ điều kiện nào cho việc giao thầu phụ một phần của công việc.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

PHỤ LỤC 3: HƯỚNG DẪN CHO TƯ VẤN

Mục đích

1. Phụ lục này hướng dẫn các chuyên gia tư vấn mong muốn cung cấp các dịch vụ tư vấn và chuyên môn được phía Ngân hàng hoặc quỹ tín thác tài trợ.

Trách nhiệm tuyển chọn chuyên gia tư vấn

2. Trách nhiệm thực hiện dự án, và do đó, việc thanh toán cho dịch vụ tư vấn thuộc dự án, hoàn toàn thuộc về Bên vay. Ngân hàng, về phần mình, theo các Điều khoản Thoả thuận của Ngân hàng, phải bảo đảm nguồn vốn được chi trả từ Khoản vay ngân hàng được thực hiện đúng như các chi tiêu dự án phải chịu. Việc giải ngân các khoản tiền vay hoặc viện trợ không hoàn lại chỉ được thực hiện khi có yêu cầu của Bên vay.⁴⁷ Các bằng chứng chứng minh vốn được sử dụng phù hợp với Hiệp định khoản vay và/hoặc Kế hoạch Mua sắm (hoặc Hiệp định Vốn Ủy thác) phải được nộp cùng với Đơn xin rút vốn của Bên vay. Các khoản thanh toán có thể được thực hiện (a) để hoàn trả (các) khoản thanh toán của Bên vay đã được chi từ nguồn vốn của mình, (b) trực tiếp cho bên thứ ba (cho các chuyên gia tư vấn), hoặc (c) cho một ngân hàng thương mại về các khoản chi dựa trên Cam kết Đặc biệt của Ngân hàng Thế giới chỉ cho thư tín dụng của ngân hàng thương mại (một thủ tục là ngoại lệ trong trường hợp các chuyên gia tư vấn). Như đã được nhấn mạnh tại đoạn 1.4 của Hướng dẫn này, Bên vay là bên chịu trách nhiệm tuyển chọn và thuê chuyên gia tư vấn. Bên vay mời thầu, tiếp nhận hồ sơ dự thầu, đánh giá các đề xuất và trao hợp đồng. Hợp đồng tư vấn được lập giữa Bên vay và bên chuyên gia Tư vấn. Ngân hàng không phải là một bên tham gia hợp đồng.

Vai trò của Ngân hàng Thế giới

3. Như đã nêu trong Hướng dẫn này (phụ lục 1), Ngân hàng xét duyệt hồ sơ mời thầu, kết quả đánh giá các đề án dự thầu, các đề xuất trao thầu và nội dung hợp đồng tư vấn để đảm bảo rằng quá trình tuyển chọn tư vấn được thực hiện đúng với các thủ tục đã được thống nhất như yêu cầu trong Hiệp định khoản vay và nêu chi tiết thêm trong Kế hoạch mua sắm. Đối với tất cả các hợp đồng phải được Ngân hàng xét duyệt trước,

⁴⁷ Một bản mô tả đầy đủ về thủ tục giải ngân của Ngân hàng được cung cấp trong Sổ tay Giải ngân (có thể lấy từ trang Web của Ngân hàng tại địa chỉ <http://www.worldbank.org/projects>).

Ngân hàng xét duyệt các tài liệu trên trước khi phát hành, như đã mô tả tại Phụ lục 1. Đồng thời, nếu vào bất kỳ thời điểm nào trong quá trình tuyển chọn (thậm chí cả sau khi trao hợp đồng), mà Ngân hàng kết luận rằng những thủ tục đã thống nhất không được tuân thủ về một phương diện quan trọng nào đó, thì Ngân hàng có thể tuyên bố là mua sắm sai quy định, như đã mô tả trong đoạn 1.17. Tuy nhiên, nếu Bên vay đã trao hợp đồng sau khi có được "không phản đối" của Ngân hàng, thì Ngân hàng sẽ chỉ tuyên bố là mua sắm sai quy định nếu "không phản đối" của Ngân hàng đưa ra trên cơ sở những thông tin không hoàn chỉnh, không chính xác hoặc sai do Bên vay cung cấp. Hơn nữa, nếu Ngân hàng xác định được rằng đại diện của Bên vay hoặc của Bên chuyên gia tư vấn có hành vi tham nhũng hối lộ hoặc gian lận, thì Ngân hàng sẽ áp dụng các biện pháp trừng phạt đã quy định trong đoạn 1.22 của Hướng dẫn này.

4. Ngân hàng xuất bản mẫu Hồ sơ mời thầu (RFP) và Hợp đồng chuẩn cho nhiều loại dịch vụ tư vấn khác nhau. Như đã nêu trong đoạn 2.9 và 2.12 của Hướng dẫn này, Bên vay bắt buộc phải sử dụng những hồ sơ đó, với những thay đổi tối thiểu được Ngân hàng chấp nhận để giải quyết những vấn đề cụ thể của dự án. Bên vay hoàn tất và phát hành các tài liệu này như là một phần của Hồ sơ mời thầu.

Thông tin về các dịch vụ tư vấn

5. Thông tin về các dịch vụ tư vấn, bao gồm phần mô tả vắn tắt nội dung các dịch vụ, thời gian thực hiện, dự toán chi phí, tháng-người, v.v. trước tiên sẽ được nêu trong Tài liệu Thông tin Dự án (PID), trong đó mô tả dự án trong quá trình chuẩn bị. Đồng thời, các thông tin tương tự cũng sẽ được nêu phần mô tả của từng dự án trong Báo cáo Tóm tắt Hoạt động hàng tháng (MOS). Các thông tin như vậy sẽ được cập nhật liên tục. Mỗi dự án đều cần phải đăng một Thông báo Mua sắm Chung trong ấn phẩm Kinh doanh Phát triển của Liên hiệp quốc (*UNDB online*)⁴⁸ và *dgMarket*, trong đó bao gồm mô tả chi tiết hơn những dịch vụ cần thiết, cơ quan khách hàng và mức chi phí ngân sách dự kiến. Trong trường hợp hợp đồng có giá trị lớn,⁴⁹ sau đó sẽ có một thông báo cụ thể (specific notice) mời "

⁴⁸ UNDB là một ấn phẩm của Liên Hiệp Quốc. Thông tin để mua ấn phẩm này có thể lấy từ Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Website: www.devbusiness.com; email: dbsubscribe@un.org; Development Gateway Market là một cổng điện tử của Development Gateway Foundation, 1889 F Street NW, Washington, DC 2006, USA (Website: www.dgmarket.com).

⁴⁹ Hợp đồng dự kiến có giá trị tương đương hoặc hơn 200.000 US\$.

bày tỏ quan tâm" đăng trên *UNDB online* và *dgMarket*. Tài liệu Thẩm định Dự án (PAD) sẽ cung cấp thông tin chi tiết hơn.

6. Tài liệu Thông tin Dự án (PID) và Tóm tắt Hoạt động Hàng tháng (MOS) có trên mạng Internet và từ Infoshop⁵⁰ tại Ngân hàng để truy cập. Tài liệu Thẩm định Dự án (PAD) có sẵn sau khi vốn vay được phê duyệt. ấn phẩm *UNDB* và *dgMarket* có thể đặt mua trực tuyến.

Vai trò của tư vấn

7. Khi tư vấn nhận được hồ sơ mời thầu (RFP), và nếu tư vấn có thể đáp ứng được những yêu cầu nêu trong Điều khoản Tham chiếu (TOR) cũng như các điều kiện về thương mại và hợp đồng, tư vấn cần tiến hành các công việc cần thiết nhằm chuẩn bị tốt các đề án dự thầu tương ứng với những nội dung được yêu cầu (ví dụ, tới thị sát nước dự kiến sẽ tiến hành công việc, tìm kiếm sự liên kết liên danh, thu thập tài liệu cần thiết, lập nhóm công tác chuẩn bị hồ sơ). Nếu các chuyên gia tư vấn nhận thấy trong các tài liệu của hồ sơ mời thầu- đặc biệt trong các thủ tục tuyển chọn và các tiêu chí đánh giá thầu- chưa rõ ràng, thiếu hoặc mâu thuẫn trong nội bộ tài liệu hoặc bất kỳ điểm nào không rõ ràng hay thể hiện sự phân biệt đối xử hay hạn chế, các chuyên gia cần yêu cầu bằng văn bản phía Bên vay giải thích làm rõ trong thời hạn cho phép được quy định tại hồ sơ mời thầu.

8. Về vấn đề này, cần nhấn mạnh rõ nội dung hồ sơ mời thầu cụ thể do Bên vay phát hành sẽ chi phối từng quá trình tuyển chọn tư vấn, như được nêu trong đoạn 1.2 của Hướng dẫn này. Nếu phía tư vấn cảm thấy rằng các điều khoản nêu trong hồ sơ mời thầu không phù hợp với Hướng dẫn, tư vấn cần nêu vấn đề này với Bên vay.

9. Tư vấn cần đảm bảo rằng họ nộp một đề xuất dự thầu đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của Hồ sơ mời thầu bao gồm toàn bộ các tài liệu hỗ trợ đi kèm như được yêu cầu tại hồ sơ mời thầu. Điều cốt yếu là tư vấn cần phải đảm bảo tính chính xác của phần Lý lịch các nhân sự chủ chốt được nộp kèm theo các đề xuất dự thầu. Bản Lý lịch đó phải được công ty tư vấn và các cá nhân liên quan ký tên và điền ngày tháng đầy đủ. Việc không tuân thủ những yêu cầu quan trọng này sẽ dẫn đến việc loại bỏ đề án dự thầu. Một khi đề án kỹ thuật đã được tiếp nhận và mở, tư vấn sẽ không bị yêu cầu

⁵⁰ Địa chỉ Infoshop cũng là của Ngân hàng thế giới: 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, USA Dữ liệu cơ sở của của Dự án có thể lấy tại: <http://www4.worldbank.org/sprojects/>.

hay được phép thay đổi nội dung, các nhân sự chủ chốt và vv. Tương tự, một khi đề xuất tài chính đã được tiếp nhận, các chuyên gia tư vấn sẽ không bị yêu cầu hay được phép thay đổi mức phí đã nêu và các phần khác như vậy, ngoại trừ trong thời gian đàm phán hợp đồng được thực hiện theo các điều khoản của hồ sơ mời thầu. Nếu việc gia hạn hiệu lực của đề xuất dự thầu là lý do dẫn đến việc nhân sự chủ chốt không có sẵn cho công ty thì việc thay thế bằng nhân sự chủ chốt khác có trình độ chuyên môn bằng hoặc tốt hơn là có thể được.

Bảo mật

10. Như được quy định tại đoạn 2.31, quá trình đánh giá thầu phải được giữ bí mật cho đến sau khi thông báo trao hợp đồng trừ việc công khai điểm kỹ thuật như được nêu trong các đoạn 2.20 và 2.27. Bảo mật tạo điều kiện cho Bên vay và những người xét duyệt của Ngân hàng tránh được việc thực tế xảy ra hoặc cho rằng là có sự can thiệp sai quy định. Nếu như trong giai đoạn này, phía chuyên gia tư vấn muốn đưa thông tin bổ sung cho Bên vay, cho Ngân hàng hoặc cho cả hai, thì cần đưa bằng văn bản.

Cách xử lý của Ngân hàng

11. Nếu tư vấn muốn nêu các vấn đề hoặc muốn tìm hiểu về quá trình tuyển chọn tư vấn, họ có thể gửi cho Ngân hàng các bản sao văn bản thư từ liên lạc giữa họ với Bên vay, hoặc có thể gửi thư trực tiếp cho phía Ngân hàng khi Bên vay không trả lời nhanh chóng hoặc thông tin đó là ý kiến phản nản về Bên vay. Tất cả những thư từ liên lạc đó phải được gửi cho Trưởng Nhóm Công tác (Task Team Leader) của dự án, copy cho Giám đốc Quốc gia (Country Director) phụ trách nước vay tiền và gửi cho Cố vấn Mua sắm Khu vực (Regional Procurement Adviser). Tên của các Trưởng Nhóm Công tác (Task Team Leaders) nêu trong Tài liệu Thẩm định Dự án (PAD).

12. Những ý kiến tham khảo mà Ngân hàng nhận được từ các công ty tư vấn trong danh sách ngắn trước ngày hết hạn nộp đề án dự thầu, sẽ được Ngân hàng báo cho Bên vay, nếu thích hợp, kèm theo ý kiến của Ngân hàng để xử lý hoặc trả lời.

13. Các văn bản thư từ liên lạc mà Ngân hàng nhận được từ tư vấn sau khi mở các đề án kỹ thuật sẽ được giải quyết như sau. Trong trường hợp các hợp đồng tư vấn không nằm trong diện Ngân hàng phải xét duyệt trước, thì thông tin sẽ được gửi cho Bên vay để xem xét cẩn thận và có xử lý thích hợp. Các ý kiến phản hồi của Bên vay sẽ được các nhân viên của Ngân

hàng xem xét lại trong lần giám sát dự án sau đó. Trong trường hợp các hợp đồng tư vấn nằm trong diện Ngân hàng phải xét duyệt trước, thông tin sẽ được Ngân hàng xem xét kỹ, có tham khảo ý kiến Bên vay, và nếu Ngân hàng cần thêm thông tin thì sẽ yêu cầu Bên vay cung cấp. Nếu cần có thông tin bổ sung hoặc giải thích từ tư vấn, Ngân hàng sẽ yêu cầu Bên vay lấy những thông tin đó, có ý kiến hoặc đưa thông tin đó vào báo cáo đánh giá nếu thích hợp. Việc xét duyệt của Ngân hàng chỉ kết thúc khi các thông tin đó đã được kiểm tra và xem xét đầy đủ.

14. Ngoài việc báo tin là đã nhận được các thư từ liên lạc, Ngân hàng sẽ không tham gia vào thảo luận hoặc trao đổi thư từ với bất kỳ tư vấn nào trong quá trình đánh giá và xét duyệt cho đến sau khi việc trao hợp đồng được công bố.

Chất vấn

15. Nếu sau khi công bố trao thầu, một tư vấn muốn tìm hiểu lý do vì sao đề xuất dự thầu của mình không được chọn, thì tư vấn đó cần gửi yêu cầu tới Bên như nêu trong đoạn 2.29. Nếu tư vấn không thỏa mãn với giải thích của Bên vay, và muốn có một cuộc họp với Ngân hàng, thì có thể gửi đề nghị đến Cố vấn Mua sắm Khu vực phụ trách nước bên vay, người đó sẽ bố trí một cuộc họp ở cấp thích hợp và với các nhân viên có trách nhiệm. Trong cuộc họp này, chỉ đề xuất dự thầu của tư vấn được thảo luận đó mà không thảo luận về các đề xuất của những nhà thầu cạnh tranh khác.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com