

H- ỜNG DỜN

MUA SỜM

BỜNG

VỜN VAY IBRD

VÀ

TỜN DỜNG IDA

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

5-2004

Sửa đổi 10/2006

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.

Giữ mọi bản quyền

ISBN 0-8213-5829-4

I.	Phần mở đầu	1
1.1	Mục đích	1
1.2	Các vấn đề chung	3
1.5	Phạm vi áp dụng của H- ớng dẫn	4
1.6	T- cách hợp lệ	5
1.9	Ký hợp đồng tr- ớc và tài trợ hồi tố	7
1.10	Liên danh	8
1.11	Xét duyệt của Ngân hàng	8
1.12	Mua sắm sai quy định	8
1.13	Tham chiếu đến Ngân hàng	9
1.14	Gian lận và tham nhũng	10
1.16	Kế hoạch mua sắm	12
II.	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB)	13
A	Quy định chung	13
2.1	Mở đầu	13
2.2	Loại và quy mô hợp đồng	13
2.6	Đấu thầu hai giai đoạn	14
2.7	Thông báo và quảng cáo	15
2.9	Sơ tuyển nhà thầu	16
B.	Hồ sơ mời thầu	18
2.11	Quy định chung	18
2.13	Hiệu lực của hồ sơ dự thầu và bảo lãnh dự thầu	19
2.15	Ngôn ngữ	20
2.16	Sự rõ ràng của Hồ sơ mời thầu	21
2.19	Các tiêu chuẩn	22
2.20	Việc sử dụng tên nhãn hiệu	23
2.21	Cách chào giá	23
2.24	Điều chỉnh giá	24
2.26	Vận chuyển và bảo hiểm	25
2.28	Các điều khoản về tiền tệ	26
2.29	Loại tiền dự thầu	27
2.31	Chuyển đổi tiền để so sánh HSDT	27
2.32	Đồng tiền thanh toán	28
2.34	Điều kiện và cách thanh toán	28

2.37	Ph- ơng án chào thầu thay thế	29
2.38	Điều kiện hợp đồng	29
2.39	Bảo lãnh thực hiện hợp đồng	30
2.41	Điều khoản về th- ờng và phạt	31
2.42	Bất khả kháng	31
2.43	Luật áp dụng và giải quyết tranh chấp	31
C.	Mở thầu, xét thầu và trao hợp đồng	32
2.44	Thời gian chuẩn bị HSDT	32
2.45	Thủ tục mở thầu	33
2.46	Làm rõ hoặc sửa đổi HSDT	34
2.47	Bảo mật	34
2.48	Kiểm tra sơ bộ HSDT	34
2.49	Đánh giá và so sánh HSDT	35
2.55	Ưu tiên trong n- ớc	37
2.57	Gia hạn hiệu lực	37
2.58	Đánh giá năng lực nhà thầu sau khi xét thầu	38
2.59	Trao hợp đồng	38
2.60	Thông báo trao hợp đồng	39
2.61	Bác bỏ tất cả các HSDT	39
2.65	Thông báo lại tình hình	41
D.	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế thể thức đơn giản	41
2.66	Những hoạt động liên quan đến một ch- ơng trình nhập khẩu	41
2.68	Mua sắm hàng thông dụng	42
III.	Các cách mua sắm khác	43
3.1	Quy định chung	43
3.2	Đấu thầu quốc tế hạn chế (LIB)	43
3.3	Đấu thầu cạnh tranh trong n- ớc (NCB)	44
3.5	Chào hàng cạnh tranh	
3.6	Hợp đồng trực tiếp	46
3.8	Tự làm	47
3.9	Mua sắm qua các cơ quan của LHQ	47
3.10	Các tổ chức mua sắm chuyên môn	48
3.11	Đại lý giám định	48
3.12	Mua sắm trong các khoản vay của các tổ	

	chức tài chính trung gian	49
3.13	Mua sắm theo BOO/BOT/BOOT, chuyển nhượng và các cơ chế tự của khu vực tư nhân	50
3.14	Mua sắm trên cơ sở thực hiện được nhiệm vụ (Performance-based Procurement)	51
3.16	Mua sắm bằng vốn vay được Ngân hàng bảo lãnh	52
3.17	Sự tham gia của cộng đồng vào việc mua sắm	52
	Phụ lục 1: Ngân hàng xét duyệt các quyết định mua sắm	54
1.	Lên kế hoạch mua sắm	54
2.	Xét duyệt trước	54
5.	Xét duyệt sau	57
	Phụ lục 2: Ưu tiên trong nước	59
1.	Ưu tiên cho những hàng hóa sản xuất trong nước	59
2.	Ưu tiên cho những nhà thầu trong nước	59
	Phụ lục 3: Chỉ dẫn cho nhà thầu	63
1.	Mục đích	63
2.	Trách nhiệm mua sắm	63
3.	Vai trò của Ngân hàng	63
5.	Thông tin về việc đấu thầu	64
6.	Vai trò của nhà thầu	64
6.	Bảo mật	58
11.	Hành động của Ngân hàng	65
15.	Thông báo lại tình hình	65

Chữ viết tắt

BOO	Xây dựng, làm chủ, vận hành
BOOT	Xây dựng, làm chủ, vận hành, chuyển giao
BOT	Xây dựng, vận hành, chuyển giao
CIF	Giá gồm tiền hàng, bảo hiểm và phí vận tải biển
CIP	Giá gồm tiền hàng, bảo hiểm và vận chuyển đến nơi giao hàng
CPT	Giá gồm tiền hàng và vận chuyển
DDP	Giá tại nơi giao hàng gồm cả thuế
EXW	Giá xuất kho, giá xuất x-ởng, hoặc giá tại cổng nhà máy
FCA	Giá đ- a lên ph- ơng tiện vận tải của bên mua
GNP	Tổng sản phẩm quốc gia
IBRD	Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (Ngân hàng Thế giới)
ICB	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế
IDA	Hiệp hội Phát triển Quốc tế
LIB	Đấu thầu quốc tế hạn chế
NCB	Đấu thầu cạnh tranh trong n- ớc
NGO	Tổ chức phi chính phủ
PAD	Tài liệu thẩm định dự án
SA	Tài khoản đặc biệt
SBDs	HSMT chuẩn
UN	Liên hiệp quốc
UNDB	Báo Kinh doanh Phát triển Liên hiệp quốc

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

I. PHẦN MỞ ĐẦU

Mục đích

1.1 Mục đích của H-ống dẫn này là để thông báo cho những ng-ời thực hiện dự án do Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (IBRD) hoặc Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA)¹ tài trợ toàn bộ hoặc một phần bằng khoản vay, tín dụng hoặc viện trợ không hoàn lại về những chính sách chi phối việc mua sắm hàng hóa, công trình xây dựng và dịch vụ (ngoại trừ dịch vụ t- vấn)² cần thiết cho dự án. Hiệp định vay quy định mối quan hệ pháp lý giữa Bên vay và Ngân hàng còn H-ống dẫn này áp dụng cho việc mua sắm hàng hoá và công trình cho dự án theo hiệp định. Các quyền hạn và nghĩa vụ của Bên vay và bên cung ứng hàng hóa và công trình cho dự án đ-ợc quy định bởi hồ sơ mời thầu³ và các hợp đồng do Bên vay ký với các bên cung ứng hàng hóa và công trình, chứ không phải bởi H-ống dẫn này hay bởi Hiệp định vay. Ngoài các

¹ Yêu cầu về mua sắm của IBRD và IDA là giống nhau. Trong h-ống dẫn này, nói đến Ngân hàng là bao gồm cả IBRD và IDA, nói đến khoản vay là bao gồm cả khoản vay IBRD, tín dụng IDA, tài trợ không hoàn lại 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 Trợ cấp Phát triển và Hiệp định Dự án. “Bên vay” bao gồm cả bên nhận Tài trợ IDA.

² “Hàng hoá” và “Công trình” trong h-ống dẫn này bao gồm cả các dịch vụ liên quan nh- vận chuyển, bảo hiểm, lắp đặt, nghiệm thu chạy thử, đào tạo và bảo d-ỡng ban đầu. “Hàng hoá” bao gồm các hàng hoá thông dụng, nguyên liệu, máy móc, thiết bị, và nhà máy công nghiệp. Những điều khoản trong H-ống dẫn này cũng áp dụng cho các dịch vụ đ-ợc đấu thầu và hợp đồng dựa trên cơ sở các đầu ra vật chất có khả năng đo l-ờng đ-ợc, nh- khoan, vẽ bản đồ và các hoạt động t-ơng tự. H-ống dẫn này không áp dụng cho dịch vụ T- vấn, dịch vụ t- vấn đ-ợc quy định tại *H-ống dẫn: Lựa chọn và Sử dụng T- vấn của Bên vay Ngân hàng thế giới* hiện hành (tại đây đ-ợc gọi là H-ống dẫn T- vấn).

³ Theo mục đích của cuốn H-ống dẫn này, các từ “bid” và “tender” (trong tiếng Anh) đều có nghĩa nh- nhau (là “đấu thầu”).

bên ký Hiệp định vay, không ai có bất kỳ quyền gì liên quan đến khoản vay.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

Các vấn đề chung

1.2 Trách nhiệm thực hiện dự án bao gồm cả việc ký kết và quản lý các hợp đồng theo dự án là thuộc về Bên vay⁴. Về phần mình, Điều lệ của Ngân hàng yêu cầu Ngân hàng phải “bảo đảm rằng các khoản tiền vay chỉ đ- ợc sử dụng cho các mục đích của khoản vay đó, có quan tâm thoả đáng đến tính kinh tế và hiệu quả và không bị ảnh h- ưởng bởi các yếu tố chính trị và phi kinh tế hoặc các yếu tố khác”⁵. Ngân hàng đã xây dựng các thủ tục chi tiết cho mục tiêu này. Mặc dù trong thực tiễn các quy định và thủ tục mua sắm cụ thể áp dụng cho việc thực hiện một dự án tùy thuộc vào từng tr- ờng hợp cụ thể, có bốn yếu tố chung chỉ đạo các yêu cầu của Ngân hàng:

- (a) sự cần thiết của tính kinh tế và hiệu quả trong thực hiện dự án, kể cả việc mua sắm hàng hóa và công trình liên quan;
- (b) mối quan tâm của Ngân hàng trong việc tạo cho tất cả các nhà thầu có đủ t- cách hợp lệ, từ các n- ớc phát triển và đang phát triển⁶ thông tin nh- nhau và cơ hội ngang nhau để cạnh tranh trong việc cung ứng hàng hoá và công trình do Ngân hàng tài trợ;
- (c) mối quan tâm của Ngân hàng trong việc khuyến khích sự phát triển của các ngành công nghiệp xây lắp và chế tạo tại n- ớc vay; và
- (d) tầm quan trọng của tính minh bạch rõ ràng trong quá trình đấu thầu mua sắm.

⁴ Trong một số tr- ờng hợp, Bên vay chỉ đóng vai trò trung gian, còn dự án do một cơ quan hoặc tổ chức khác thực hiện. Trong H- ướng dẫn này, nói tới Bên vay là bao gồm các cơ quan và tổ chức đó, cũng nh- những Bên vay lại theo các thoả thuận vay lại.

⁵ Điều lệ Ngân hàng Thế giới; Điều III, khoản 5(b) và Điều lệ Hiệp hội Phát triển Quốc tế; Điều V, khoản 1(g).

⁶ Xem đoạn 1.6, 1.7, và 1.8.

1.3 Cạnh tranh công khai là cơ sở cho mua sắm công hiệu quả. Bên vay sẽ lựa chọn cách thức thích hợp nhất cho các khoản mua sắm cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, phương pháp phù hợp nhất là đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB) có sự quản lý phù hợp và các ưu đãi dành cho hàng hoá sản xuất trong nước, và cho các nhà thầu xây dựng trong nước⁷ nếu phù hợp đối với các công trình theo các điều kiện được quy định trong nước. Vì vậy, trong hầu hết những trường hợp đó, Ngân hàng yêu cầu Bên vay mua sắm hàng hoá và các công trình xây lắp thông qua thủ tục ICB công khai cho tất cả các nhà cung ứng và nhà thầu đủ điều kiện⁸ tham gia. Phần II của Hướng dẫn này mô tả thủ tục ICB.

1.4 Trong những trường hợp, khi ICB không phải là phương pháp mua sắm phù hợp nhất, các phương pháp mua sắm khác có thể được sử dụng. Phần III mô tả các phương pháp mua sắm khác này và các trường hợp khi áp dụng các phương pháp đó có thể sẽ thích hợp hơn. Các phương pháp cụ thể để mua sắm cho một dự án cụ thể được quy định trong Hiệp Định Vay. Các hợp đồng cụ thể được tài trợ theo dự án đó và phương pháp mua sắm theo Hiệp Định Vay được nêu ra trong Kế hoạch Mua sắm được đề xuất nên tại đoạn 1.16 của Hướng dẫn này.

Phạm vi áp dụng của hướng dẫn

1.5 Các thủ tục nêu trong Hướng dẫn này áp dụng cho tất cả các hợp đồng hàng hoá và công trình xây lắp được tài trợ toàn bộ hay một phần bằng vốn vay Ngân hàng⁹. Khi các hợp đồng mua

⁷ Trong Hướng dẫn này, “Nhà thầu xây dựng” (contractor) là một công ty cung cấp dịch vụ xây dựng.

⁸ Xem đoạn 1.6, 1.7, và 1.8.

⁹ Bao gồm các trường hợp mà Bên vay tuyển dụng một đại lý mua sắm theo đoạn 3.10.

sắm hàng hoá và công trình xây lắp không đ-ợc tài trợ bằng vốn vay của Ngân hàng, Bên vay có thể áp dụng các thủ tục khác. Trong các tr-ờng hợp nh- vậy, Ngân hàng phải thoả mãn rằng các thủ tục mua sắm đ-ợc áp dụng sẽ giúp hoàn thành nghĩa vụ của Bên vay là bảo đảm cho dự án đ-ợc tiến hành đúng yêu cầu và có hiệu quả, hàng hoá và công trình xây lắp đ-ợc mua sắm:

- (a) có chất l-ợng đúng yêu cầu và phù hợp với phần còn lại của dự án;
- (b) đ-ợc giao hoặc hoàn thành đúng thời hạn; và
- (c) có giá cả hợp lý để không ảnh h-ởng tiêu cực về kinh tế và tài chính của dự án.

T□ cách hợp lệ

1.6 Để thúc đẩy tính cạnh tranh, Ngân hàng cho phép các đơn vị và cá nhân từ mọi quốc gia đ-ợc chào hàng hóa, công trình, và dịch vụ cho các dự án do Ngân hàng tài trợ. Bất cứ điều kiện tham dự nào đều sẽ chỉ hạn chế ở mức những điều thiết yếu nhằm bảo đảm năng lực thực hiện hợp đồng yêu cầu.¹⁰

1.7 Về các hợp đồng đ-ợc Ngân hàng tài trợ toàn bộ hoặc một phần, khi có yêu cầu sơ tuyển, Ngân hàng không cho phép Bên vay từ chối sơ tuyển hoặc hậu tuyển một công ty vì các lý do không liên quan đến khả năng và nguồn lực của công ty đó để thực hiện thành công hợp đồng; cũng nh- không cho phép Bên vay loại bất cứ ng-ời dự thầu nào vì các lý do t-ơng tự. Vì vậy, Bên vay cần phải thực hiện một sự cẩn thận thỏa đáng trong việc sơ tuyển kỹ thuật và tài chính của

¹⁰ Ngân hàng cho phép các đơn vị và cá nhân đến từ Đài Loan, Trung Quốc, đ-ợc chào giá các hàng hóa, công trình, và dịch vụ cho các dự án do Ngân hàng tài trợ.

ng-ời dự thầu nhằm bảo đảm khả năng của họ liên quan đến một hợp đồng cụ thể.

1.8 Những tr-ờng hợp ngoại lệ:

- (a) Các Công ty của một n-ớc thành viên hoặc hàng hoá sản xuất tại một n-ớc thành viên có thể bị loại nếu, (i) luật hoặc quy định chính thức của n-ớc vay cấm các quan hệ th-ơng mại với n-ớc đó, với điều kiện là ngân hàng phải thoả mãn rằng việc loại trừ này không ảnh h-ởng đến sự cạnh tranh có hiệu quả trong việc cung ứng hàng hoá hoặc công trình yêu cầu; hoặc (ii) do một đạo luật tuân theo quyết định của Hội đồng bảo an Liên Hợp quốc đ-ợc thông qua theo Ch-ơng VII của Hiến ch-ơng Liên hợp quốc, n-ớc vay cấm nhập khẩu bất kỳ mặt hàng nào từ n-ớc đó, hoặc cấm bất kỳ khoản thanh toán nào cho ng-ời nào hoặc tổ chức nào tại n-ớc đó. Tr-ờng hợp n-ớc của Bên vay cấm chi trả cho một công ty cụ thể hoặc cho hàng hóa cụ thể nào đó theo đạo luật đó, công ty đó có thể bị loại.
- (b) Một Công ty hoặc các chi nhánh Công ty đó đã đ-ợc Bên vay hợp đồng để cung cấp dịch vụ t- vấn cho việc chuẩn bị hoặc thực hiện một dự án sẽ không đ-ợc cung cấp tiếp sau đó hàng hoá hoặc công trình, hoặc dịch vụ nảy sinh do hoặc trực tiếp liên quan đến dịch vụ t- vấn của công ty cho việc chuẩn bị hoặc thực hiện đó. Điều khoản này không áp dụng cho các Công ty khác nhau (chuyên gia t- vấn, các nhà thầu hoặc nhà cung ứng) cùng nhau thực hiện các nghĩa vụ của nhà thầu trong khuôn khổ một hợp

đồng chìa khoá trao tay hoặc hợp đồng thiết kế và xây dựng¹¹.

- (c) Các doanh nghiệp thuộc sở hữu của chính phủ của nước vay chỉ có thể được dự thầu khi xác minh được rằng (i) độc lập về pháp lý và tài chính, (ii) hoạt động theo luật thương mại, và (iii) không phải là các đơn vị phụ thuộc của Bên vay hoặc Bên vay lại¹².
- (d) Một Công ty mà Ngân hàng đã tuyên bố là không có đủ thủ tục hợp lệ theo mục (d) trong đoạn 1.14 của Hướng dẫn này hoặc theo chính sách chống tham nhũng của NHTG¹³ sẽ không đủ thủ tục để được trao hợp đồng do Ngân hàng tài trợ trong một thời gian do Ngân hàng quyết định.

Ký hợp đồng trước và tài trợ hồi tố

1.9 Bên vay có thể tiến hành một số bước đầu tiên của việc mua sắm trước khi ký Hiệp định vay. Trong những trường hợp này, các thủ tục mua sắm, kể cả quảng cáo, phải tuân thủ hướng dẫn này thì các hợp đồng sau này mới đủ tiêu chuẩn được Ngân hàng tài trợ, và Ngân hàng sẽ tiến hành xét duyệt quy trình mà Bên vay sử dụng. Bên vay tiến hành hợp đồng trước này phải chịu khả năng có rủi ro. Bất kỳ sự đồng ý nào của Ngân hàng đối với các thủ tục, tài liệu hoặc đề nghị trao hợp đồng đều không ràng buộc Ngân hàng phải cam kết cho vay cho dự án đó. Nếu hợp đồng được ký kết, việc Ngân hàng hoàn vốn để trả các khoản mà bên vay được gọi là tài trợ hồi tố và

¹¹ Xem đoạn 2.5

¹² Trừ phi-ong thức chủ dự án tự làm, được phép theo đoạn 3.8

¹³ Xem Hướng dẫn phòng chống gian lận và tham nhũng trong các dự án được tài trợ bằng vốn vay IBRD, tín dụng IDA và các khoản tài trợ không hoàn lại; và Hướng dẫn chống tham nhũng cho các khoản giao dịch được IFC, MIGA và NHTG bảo lãnh.

chỉ đ-ợc phép thực hiện trong giới hạn quy định
trong Hiệp định vay.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

Liên danh

1.10 Bất kỳ công ty nào cũng có thể dự thầu độc lập hoặc trong một liên danh nhận trách nhiệm pháp lý chung và riêng, hoặc với các nhà thầu trong n-ớc và/ hoặc với các công ty n-ớc ngoài, nh-ng Ngân hàng không chấp nhận những điều kiện đấu thầu bắt buộc liên danh hoặc các hình thức liên kết bắt buộc giữa các công ty.

Xét duyệt của ngân hàng

1.11 Ngân hàng sẽ xét duyệt các thủ tục mua sắm, hồ sơ mời thầu, báo cáo đánh giá thầu, khuyến nghị trao hợp đồng và hợp đồng của Bên vay để đảm bảo rằng quá trình mua sắm đ-ợc tiến hành theo đúng các thủ tục đã đ-ợc nhất trí. Các thủ tục xét duyệt đ-ợc mô tả trong Phụ lục 1. Kế hoạch mua sắm do Ngân hàng phê duyệt¹⁴ sẽ quy định cụ thể mức áp dụng các thủ tục xét duyệt này đối với các loại hàng hoá và công trình xây lắp khác nhau đ-ợc tài trợ toàn bộ hoặc một phần bằng vốn vay Ngân hàng.

Mua sắm sai quy định (Misprocurement)

1.12 Ngân hàng không tài trợ cho các khoản chi cho hàng hoá và công trình xây lắp mua sắm không theo đúng các thủ tục đã thoả thuận trong Hiệp định vay và nh- đ-ợc trình bày kỹ hơn trong Kế hoạch Mua sắm¹⁵. Trong những tr-ờng hợp nh- vậy, Ngân hàng sẽ tuyên bố mua sắm sai quy định, và chính sách của Ngân hàng là huỷ bỏ phần vốn vay phân bổ cho những hàng hoá và công trình xây lắp đã mua sắm sai quy định. Hơn nữa, Ngân hàng có thể thực hiện các biện pháp chấn chỉnh khác theo Hiệp định vay. Ngay cả khi hợp đồng đ-ợc trao sau khi có tuyên bố “không phản

¹⁴ Xem đoạn 1.16

¹⁵ Xem đoạn 1.16

đối” của Ngân hàng, Ngân hàng vẫn có thể tuyên bố mua sắm sai quy định nếu Ngân hàng kết luận rằng “không phản đối” đ-ợc đ-a ra trên cơ sở thông tin không đầy đủ, không chính xác, hoặc sai lạc 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

1.13 Nếu bên vay muốn nói đến Ngân hàng trong tài liệu mua sắm thì có thể dùng các câu sau:

“(Tên Bên vay) đã nhận đ-ợc (hoặc trong một số tr-ờng hợp phù hợp ghi là “đang tiến hành vay”) một [khoản vay] từ [Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế] (“Ngân hàng”) bằng các đồng tiền khác nhau t-ơng đ-ơng ... USD để chi cho (tên dự án), và dự định dùng một phần [vốn vay] này để thanh toán các chi phí hợp lệ theo hợp đồng này. Việc thanh toán của Ngân hàng chỉ đ-ợc thực hiện theo yêu cầu của (tên Bên vay) và sau khi đ-ợc Ngân hàng phê duyệt, và phải tuân thủ trên mọi ph-ơng diện các điều khoản và điều kiện của Hiệp định [vay]. Hiệp định [vay] cấm rút vốn từ tài khoản vốn [vay] để chi trả bất kỳ khoản thanh toán nào cho những ng-ời hoặc những tổ chức, hoặc chi trả cho việc nhập khẩu hàng hoá nào, nếu việc thanh toán hoặc nhập khẩu đó, theo Ngân hàng biết là bị cấm bởi một quyết định của Hội đồng bảo an Liên hợp quốc theo ch-ơng VII của Hiến ch-ơng Liên hợp Quốc¹⁶. Không bên nào ngoài (tên Bên vay) đ-ợc h-ởng bất kỳ một

¹⁶ Các điều kiện chung của IBRD áp dụng cho Khoản vay và Hiệp định Bảo đảm; Điều V; Phần 5.01 và Các điều kiện chung của IDA áp dụng cho Hiệp định Tín dụng Phát triển; Điều V, Phần 5.01.

quyền nào trong Hiệp định vay hoặc có thể đòi rút bất cứ khoản nào từ vốn [vay].”¹⁷

Gian lận và tham nhũng

1.14 Chính sách của Ngân hàng yêu cầu Bên vay (bao gồm cả những ng-ời thụ h-ởng vốn vay từ Ngân hàng), cũng nh- ng-ời tham gia đấu thầu, ng-ời cung ứng, nhà thầu xây lắp và nhà thầu phụ trong khuôn khổ các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ phải tôn trọng những tiêu chuẩn đạo đức cao nhất trong quá trình mua sắm và thực hiện các hợp đồng đó¹⁸. Theo chính sách này:

- (a) Ngân hàng định nghĩa những thuật ngữ d-ới đây cho mục đích của điều khoản này:
 - (i) “Hành động tham nhũng”¹⁹ là chào mời, cho, nhận hoặc xin, trực tiếp hoặc gián tiếp, bất cứ một thứ gì có giá trị làm ảnh h-ởng không đúng tới hành động của một bên khác;
 - (ii) “Hành động gian lận”²⁰ là bất cứ hành động hay bỏ sót nào bao gồm cả trình bày sai sự thật hoặc bỏ sót một cách cố tình hay không nghĩ đến hậu quả, hoặc hành động lừa dối một bên để đạt đ-ợc lợi ích tài chính hay lợi ích khác hay để tránh một nghĩa vụ;

¹⁷ Thay bằng các chữ “tín dụng”, “Hiệp hội Phát triển Quốc tế”, và “Hiệp định Tín dụng” khi thích hợp.

¹⁸ Trong phạm vi này, bất cứ hành động nào của ng-ời tham gia đấu thầu, ng-ời cung ứng, nhà thầu xây lắp và nhà thầu phụ nhằm tác động đến quá trình đấu thầu hay thực hiện hợp đồng để đ-ợc lợi không chính đáng đều là không phù hợp

¹⁹ Trong phạm vi H-ớng dẫn này, “một bên khác” là một công chức liên quan đến mua sắm hay thực hiện hợp đồng. Trong phạm vi này, “công chức” bao gồm cả nhân viên Ngân hàng TG và nhân viên của các tổ chức khác liên quan đến quyết định và thẩm định mua sắm.

²⁰ Trong phạm vi H-ớng dẫn này, “bên” (party) là nói đến một công chức; các từ “lợi ích” và “nghĩa vụ” là liên quan đến quá trình đấu thầu và thực hiện hợp đồng; từ “hành động hay bỏ sót” là nhằm ảnh h-ởng tới quá trình mua sắm hay thực hiện hợp đồng.

- (iii) “Hành động câu kết, thông đồng”²¹ là một m-u đồ hoặc sắp xếp giữa hai hoặc nhiều bên để đạt đ-ợc một mục đích không đúng bao gồm cả việc gây ảnh h-ởng không đúng đến hành động của một bên khác;
- (iv) “Hành động ép buộc”²² là làm hại hoặc đe dọa làm hại trực tiếp hoặc gián tiếp đến một bên hay tài sản của bên đó để gây ảnh h-ởng sai đến hành động của bên đó;
- (v) “Hành động ngăn cản” là
 - (aa) cố tình phá hủy, làm giả, thay đổi hoặc che giấu vật chứng liên quan đến điều tra hoặc cung cấp thông tin sai cho ng-ời điều tra nhằm ngăn cản đáng kể việc điều tra của Ngân hàng về các cáo buộc tham nhũng, gian lận, ép buộc hay thông đồng; và/hoặc đe dọa, quấy nhiễu bất cứ bên nào nhằm ngăn cản việc cung cấp thông tin liên quan đến điều tra hay tiến trình điều tra, hoặc
 - (bb) hành động cố ý cản trở đáng kể quyền thanh tra và kiểm toán của Ngân hàng theo điều 1.14(e) d-ới đây.
- (b) Ngân hàng sẽ bác bỏ đề nghị trao hợp đồng nếu Ngân hàng xác định đ-ợc rằng ng-ời dự thầu đ-ợc kiến nghị để trao hợp đồng có hành động, trực tiếp hoặc thông qua một ng-ời thay mặt, tham nhũng, gian lận,

²¹ Trong phạm vi h-ớng dẫn này, “các bên” là nói đến những bên tham gia quá trình mua sắm đấu thầu (bao gồm cả các công chức) nhằm tạo ra giá thầu giả tạo thiếu cạnh tranh.

²² Trong phạm vi h-ớng dẫn này, “bên” là nói đến một bên tham gia quá trình mua sắm đấu thầu hoặc th-c hiện hợp đồng.

- thông đồng, hoặc ép buộc hay ngăn cản trong khi cạnh tranh giành hợp đồng đó;
- (c) Ngân hàng sẽ huỷ bỏ phần vốn vay đã phân cho một hợp đồng hàng hoá hoặc công trình nếu bất kỳ khi nào xác định đ-ợc rằng đại diện của Bên vay hoặc ng-ời h-ởng lợi từ vốn vay có hành động tham nhũng gian lận, thông đồng, hoặc ép buộc trong quá trình mua sắm hoặc thực hiện hợp đồng mà Bên vay không có hành động kịp thời và phù hợp để chấn chỉnh tình hình thoả mãn đ-ợc yêu cầu của Ngân hàng;
 - (d) Ngân hàng sẽ trừng phạt công ty hoặc cá nhân, bao gồm việc tuyên bố là không đủ t-cách hợp lệ để đ-ợc trao hợp đồng do Ngân hàng tài trợ vĩnh viễn hoặc trong một thời gian nhất định nếu vào bất kỳ lúc nào Ngân hàng xác định đ-ợc rằng Công ty đó có những hành động, trực tiếp hoặc thông qua một ng-ời thay mặt, tham nhũng, gian lận, thông đồng, hoặc bắt ép, trong khi cạnh tranh để giành hợp đồng, hoặc khi thực hiện một hợp đồng do Ngân hàng tài trợ; và
 - (e) Ngân hàng có quyền yêu cầu đ-a vào hồ sơ mời thầu và hợp đồng do Ngân hàng tài trợ một điều khoản buộc những ng-ời dự thầu, các nhà cung ứng và nhà thầu xây dựng cho phép Ngân hàng thanh tra các tài khoản và hồ sơ và các tài liệu khác liên quan đến hồ sơ dự thầu và thực hiện hợp đồng của họ và có quyền đ-a kiểm toán viên do Ngân hàng bổ nhiệm tiến hành kiểm toán các tài khoản và hồ sơ đó.

1.15 Khi đ-ợc Ngân hàng đồng ý, Bên vay có thể đ-a vào mẫu đơn xin dự thầu các hợp đồng lớn do Ngân hàng tài trợ một cam kết của ng-ời

dự thầu tuân thủ luật pháp của nước Bên vay chống gian lận và tham nhũng (gồm cả hối lộ) trong quá trình cạnh tranh và thực hiện hợp đồng, nh- đã nêu trong hồ sơ mời thầu²³. Ngân hàng sẽ chấp nhận việc đ- a vào cam kết đó khi n- ớc Bên vay đề nghị, với điều kiện những sắp xếp chi phối cam kết này thoả mãn yêu cầu của Ngân hàng.

Kế hoạch Mua sắm

1.16 Là một phần của công tác chuẩn bị cho dự án, Bên vay sẽ chuẩn bị và, tr- ớc khi tiến hành đàm phán khoản vay, cung cấp cho Ngân hàng để Ngân hàng phê duyệt, một Kế hoạch Mua sắm²⁴ mà Ngân hàng có thể chấp nhận đ- ợc, trong đó nêu ra: (a) các hợp đồng (gói thầu) cụ thể cho hàng hóa, công trình, và/ hoặc dịch vụ cần thiết để thực hiện dự án trong giai đoạn đầu - ít nhất là 18 tháng; (b) các ph- ơng pháp mua sắm cho các gói thầu này đ- ợc Hiệp định vay cho phép, và (c) các thủ tục xét duyệt liên quan của Ngân hàng²⁵. Bên vay sẽ cập nhật Kế hoạch Mua sắm hàng năm hoặc khi cần thiết trong suốt thời gian thực hiện dự án. Bên vay phải thực hiện Kế hoạch Mua sắm theo đúng phê duyệt của Ngân hàng.

II. ĐẤU THẦU CẠNH TRANH QUỐC TẾ (ICB)

A. Quy định chung

²³ Ví dụ, cam kết đó có thể đ- ợc viết nh- sau: "Chúng tôi cam kết rằng trong quá trình cạnh tranh (và nếu chúng tôi đ- ợc trao thầu, thực hiện) hợp đồng trên, chúng tôi sẽ tuân thủ tuyệt đối những điều luật chống lại gian lận và tham nhũng hiện hành trong n- ớc của [Bên mua] [Bên thuê] đ- ợc [Bên mua] [Bên thuê] nêu trong các hồ sơ mời thầu cho hợp đồng này.

²⁴ Nếu Dự án bao gồm việc lựa chọn dịch vụ t- vấn, Kế hoạch Mua sắm cũng phải bao gồm các cách lựa chọn dịch vụ t- vấn phù hợp với H- ướng dẫn này: Lựa chọn và Tuyển dụng t- vấn của Bên vay Ngân hàng Thế giới. Ngân hàng sẽ công bố Kế hoạch Mua sắm ban đầu sau khi khoản vay có liên quan đã đ- ợc phê duyệt; các cập nhật bổ sung sẽ đ- ợc công bố sau khi Ngân hàng phê duyệt chúng.

²⁵ Xem Phụ lục 1

Mở đầu

2.1 Mục đích của đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB) nêu trong H-ống dẫn này là nhằm thông báo đầy đủ và kịp thời cho tất cả những người dự thầu có khả năng và đủ tài cách hợp lệ²⁶ về yêu cầu của Bên vay và tạo cho họ một cơ hội đấu thầu bình đẳng để cung cấp các hàng hoá và công trình xây lắp cần mua.

Loại và quy mô hợp đồng

2.2 Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ loại hợp đồng sẽ được ký kết và bao gồm các điều khoản dự kiến phù hợp cho hợp đồng đó. Các loại hợp đồng phổ biến nhất quy định việc thanh toán trên cơ sở trọn gói, đơn giá, chi phí có thể hoàn trả được cộng các loại phí, hoặc hỗn hợp các thể loại đó. Các hợp đồng thanh toán theo thực chi (reimbursable cost contracts) chỉ được Ngân hàng chấp thuận trong các trường hợp ngoại lệ như điều kiện rủi ro cao hoặc khi chi phí không thể xác định trước được một cách đủ chính xác. Các hợp đồng loại này cần có một số yếu tố khuyến khích hợp lý để hạn chế chi phí.

2.3 Quy mô và phạm vi của từng hợp đồng cụ thể phụ thuộc vào tầm cỡ, tính chất và địa điểm của dự án. Đối với các dự án đòi hỏi những hạng mục khác nhau về thiết bị và công trình xây lắp thì thông thường có các hạng mục khác nhau về thiết bị, nhà máy²⁷ và công trình.

2.4 Đối với dự án đòi hỏi nhiều công trình xây lắp và hạng mục thiết bị tương tự như nhau tách biệt nhau thì có thể mời thầu theo các phương án hợp đồng lựa chọn khác nhau (alternative contract options) để thu hút sự quan tâm của cả công ty

²⁶ Xem đoạn 1.6, 1.7, và 1.8.

²⁷ Theo mục đích của H-ống dẫn này, "nhà máy" là nói đến trang thiết bị được lắp đặt, như là một cơ sở sản xuất.

lớn và nhỏ. Các Công ty này đ- ợc phép đấu thầu cho từng hợp đồng riêng lẻ (từng phần) hoặc đấu thầu cho một nhóm hợp đồng giống nhau (gói) tùy theo ph- ơng án lựa chọn của họ. Tất cả các hồ sơ dự thầu và nhóm các hồ sơ dự thầu sẽ có cùng một hạn nộp HSDT, đ- ợc mở và đánh giá cùng một lúc để quyết định hồ sơ dự thầu hoặc nhóm hồ sơ dự thầu đ- a ra ph- ơng án có chi phí đ- ợc đánh giá là thấp nhất đối với Bên vay.²⁸

2.5 Trong một số tr- ờng hợp, Ngân hàng có thể chấp nhận hoặc yêu cầu ph- ơng thức hợp đồng chìa khoá trao tay, trong đó việc thiết kế, cung cấp và lắp đặt thiết bị và việc xây dựng một nhà máy hoặc công trình công nghiệp hoàn chỉnh đ- ợc thực hiện theo một hợp đồng. Hoặc là Bên vay có thể chịu trách nhiệm việc thiết kế, sau đó mời thầu ký hợp đồng dạng trách nhiệm duy nhất để cung ứng và lắp đặt tất cả thiết bị và công trình xây lắp cần thiết. Các loại hợp đồng thiết kế xây dựng (design and build) hoặc hợp đồng quản lý²⁹ cũng có thể đ- ợc chấp nhận nếu phù hợp³⁰.

Đấu thầu hai giai đoạn

2.6 Trong tr- ờng hợp các hợp đồng chìa khoá trao tay hoặc các hợp đồng cho các nhà máy lớn, phức tạp hoặc các công trình công nghệ thông tin và truyền thông phức tạp thì việc chuẩn bị tr- ớc đây đủ các yêu cầu kỹ thuật có thể là không nên làm hoặc không thực tế. Trong các tr- ờng hợp nh- vậy, nên sử dụng thủ tục đấu thầu hai giai

²⁸ Xem đoạn 2.49-2.54 về phần thủ tục đánh giá thầu.

²⁹ Trong xây dựng, nhà thầu quản lý th- ờng không trực tiếp thực hiện công trình mà ký kết hợp đồng và quản lý công việc của các nhà thầu khác, chịu hoàn toàn trách nhiệm và rủi ro giá cả, chất l- ợng, và thực hiện đúng tiến độ. Ng- ợc lại, ng- ời quản lý xây dựng (construction manager) là một chuyên gia t- vấn cho Bên vay hoặc đại diện của Bên vay, thì không chịu trách nhiệm về các rủi ro đó. (Nếu do Ngân hàng tài trợ thì dịch vụ của ng- ời quản lý xây dựng đó phải đ- ợc mua sắm theo H- ớng dẫn T- vấn. Xem chú thích 2.)

³⁰ Xem đoạn 3.14 và 3.15 về phân giao thầu dựa trên hiệu suất và kết quả (performamnce-based contracting)

đoạn. Giai đoạn một mời các nhà thầu đưa ra các đề xuất kỹ thuật chi phí có giá trên cơ sở thiết kế sơ bộ hoặc yêu cầu tính năng sử dụng. Các đề xuất này sẽ được làm rõ và điều chỉnh về mặt kỹ thuật và thương mại. Giai đoạn hai mời thầu bằng hồ sơ mời thầu đã điều chỉnh³¹ và các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm phương án kỹ thuật hoàn chỉnh và giá chào.

Thông báo và quảng cáo

2.7 Việc thông báo đúng lúc về các cơ hội đấu thầu cực kỳ quan trọng trong đấu thầu cạnh tranh. Đối với các dự án có mua sắm theo thể thức ICB, Bên vay phải chuẩn bị và nộp cho Ngân hàng một dự thảo thông báo chung về mua sắm (General Procurement Notice - GPN). Ngân hàng sẽ thu xếp việc đăng thông báo đó trên báo điện tử Kinh doanh phát triển của LHQ (UNDB online) và trên tạp chí Development Gateway's dgMarket³², thông báo đó phải có thông tin về Bên vay (hoặc bên sẽ vay), số tiền và mục đích của khoản vay, quy mô mua sắm theo thể thức ICB, tên, số điện thoại (hoặc fax), và địa chỉ của cơ quan chịu trách nhiệm việc mua sắm của Bên vay và địa chỉ Website nơi sẽ đăng thông báo mời thầu. Nếu đã có ngày dự tính phát hành hồ sơ sơ tuyển hoặc mời thầu thì cũng phải nêu rõ. Hồ sơ sơ tuyển hoặc mời thầu liên quan không được phát hành trước khi Thông báo Mua sắm Chung được phát hành.

³¹ Trong khi xem xét lại hồ sơ dự thầu trong giai đoạn hai, Bên vay cần tôn trọng tính bảo mật của đề xuất kỹ thuật mà nhà thầu sử dụng trong giai đoạn một, nhất quán với tính minh bạch và quyền sở hữu trí tuệ.

³² Kinh doanh Phát triển (UNDB) là một ấn phẩm của LHQ. Xem thông tin thuê bao tại: Kinh doanh Phát triển, Liên hợp quốc, Hầm thư số GCPO 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 phố F, N.W. Washington, DC 20006, USA (Website: www.dgmarket.com).

2.8 Thông báo sơ tuyển hoặc mời thầu phải đ- ợc quảng cáo bằng Thông báo Mua sắm cụ thể trên ít nhất là một tờ báo phát hành trên phạm vi toàn quốc tại n- ớc vay (hoặc trên công báo, hoặc tại một cổng điện tử đ- ợc truy cập miễn phí). Các thông báo mời thầu hoặc sơ tuyển này cũng sẽ đ- ợc đăng trên báo *UNDB online* và trên *dgMarket*. Việc thông báo phải bảo đảm để có đủ thời gian cho các nhà thầu có thể nhận đ- ợc hồ sơ sơ tuyển hoặc mời thầu, chuẩn bị và nộp hồ sơ dự sơ tuyển hoặc dự thầu của họ.³³

Sơ tuyển nhà thầu

2.9 Việc sơ tuyển th- ờng là cần thiết cho các công trình xây lắp lớn và phức tạp hoặc trong bất kỳ tr- ờng hợp nào khác mà chi phí cao cho việc chuẩn bị hồ sơ dự thầu chi tiết có thể không khuyến khích cạnh tranh, nh- thiết bị thiết kế theo yêu cầu, nhà máy công nghiệp, các dịch vụ chuyên ngành, tổ hợp thông tin và công nghệ, và các hợp đồng thực hiện theo ph- ơng thức chìa khoá trao tay, các hợp đồng thiết kế + xây dựng (design and build) hoặc hợp đồng quản lý (management contracting). Điều này cũng sẽ đảm bảo cho bên mời thầu chỉ gửi thông báo mời thầu cho những nhà thầu có khả năng và nguồn lực. Việc sơ tuyển phải dựa hoàn toàn vào khả năng và nguồn lực của các nhà thầu để thực hiện tốt một hợp đồng cụ thể, có tính đến (a) kinh nghiệm và kết quả thực hiện các hợp đồng t- ơng tự của họ tr- ớc đây; (b) năng lực của họ về con ng- ời, máy móc, thiết bị xây dựng hoặc chế tạo và (c) khả năng tài chính.³⁴

³³ Xem đoạn 2.44

³⁴ Ngân hàng có Mẫu chuẩn Hồ sơ Sơ tuyển để cho Bên vay sử dụng, khi phù hợp.

2.10 Thông báo mời sơ tuyển thầu cho các hợp đồng cụ thể hoặc nhóm các hợp đồng t-ơng tự phải quảng cáo và thông báo nh- mô tả trong các phần 2.7 và 2.8 nói trên. Phạm vi của hợp đồng và các yêu cầu rõ ràng về năng lực chuyên môn phải đ-ợc gửi cho tất cả những ng-ời đã đáp lại thông báo mời sơ tuyển. Tất cả những ng-ời đã xin sơ tuyển và đáp ứng đ-ợc các tiêu chuẩn đã đề ra phải đ-ợc tham gia đấu thầu. Bên vay phải thông báo cho tất cả những ng-ời đã nộp đơn xin sơ tuyển biết kết quả sơ tuyển. Ngay sau khi sơ tuyển xong, hồ sơ mời thầu phải đ-ợc cấp cho các nhà thầu đã đạt sơ tuyển. Đối với việc sơ tuyển cho các nhóm hợp đồng sẽ đ-ợc trao trong một khoảng thời gian, có thể có hạn mức về số l-ợng hoặc tổng giá trị trao cho một nhà thầu cụ thể dựa trên cơ sở nguồn lực của nhà thầu đó. Danh sách các Công ty trúng sơ tuyển trong những tr-ờng hợp nh- vậy phải đ-ợc định kỳ cập nhật. Những thông tin nhà thầu đã đ-ưa ra khi nộp hồ sơ sơ tuyển phải đ-ợc kiểm tra và khẳng định lại khi trao hợp đồng. Nhà thầu nào đ-ợc coi là không còn năng lực hoặc nguồn lực để thực hiện thành công hợp đồng nữa thì sẽ không đ-ợc trao hợp đồng.

B. Hồ sơ mời thầu

Quy định chung

2.11 Hồ sơ mời thầu phải cung cấp tất cả những thông tin cần thiết để nhà thầu tiềm năng chuẩn bị hồ sơ dự thầu các hàng hoá và công trình xây lắp cần cung cấp. Mặc dù chi tiết và độ phức tạp của những tài liệu này thay đổi theo quy mô và tính chất của gói thầu và hợp đồng dự kiến, hồ sơ mời thầu th-ờng bao gồm: thông báo mời thầu, chỉ dẫn cho ng-ời dự thầu, mẫu hồ sơ dự thầu, mẫu hợp đồng, điều kiện hợp đồng (điều kiện chung và điều kiện cụ thể), đặc tính kỹ thuật và bản vẽ,

thông số kỹ thuật liên quan (bao gồm hồ sơ địa chất và tự nhiên môi trường); danh mục hàng hóa hoặc bảng kê khối lượng; thời hạn giao hàng hoặc hoàn thành công trình; và các phụ lục cần thiết như các mẫu biểu về các loại bảo lãnh khác nhau. Cơ sở để đánh giá và chọn hồ sơ dự thầu được đánh giá là có chi phí thấp nhất (lowest evaluated bid) phải nêu rõ trong phần chỉ dẫn cho người dự thầu và/ hoặc yêu cầu kỹ thuật. Nếu cần phải thu phí hồ sơ mời thầu, thì phí đó phải hợp lý và chỉ tính chi phí để in và gửi hồ sơ mời thầu tới người dự thầu. Mức phí không được quá cao tới mức không khuyến khích được các nhà thầu đủ năng lực tham gia. Bên vay có thể sử dụng một hệ thống điện tử để phân phối hồ sơ mời thầu, với điều kiện thỏa mãn yêu cầu của Ngân hàng về sự thích hợp của hệ thống ấy. Nếu hồ sơ mời thầu được phân phối qua đường điện tử, hệ thống điện tử cần được đảm bảo an toàn tránh mọi sửa đổi hồ sơ mời thầu và không hạn chế truy cập của người dự thầu tới hồ sơ mời thầu. Hướng dẫn về các thành phần cơ bản của hồ sơ mời thầu được nêu trong các đoạn sau đây.

2.12 Bên vay phải sử dụng *Hồ sơ mời thầu chuẩn* (SBD) phù hợp do Ngân hàng phát hành, khi cần thiết có thể sửa đổi ở mức tối thiểu mà Ngân hàng chấp nhận được để nêu các vấn đề đặc thù của từng dự án. Bất kỳ sửa đổi nào sẽ chỉ được nêu ở phần dữ liệu mời thầu hoặc dữ liệu hợp đồng, hoặc điều kiện đặc thù hợp đồng. Không được thay đổi các câu chữ chuẩn trong SBD của Ngân hàng. Khi không có hồ sơ mời thầu chuẩn thích hợp đã được phát hành, Bên vay phải dùng các điều kiện chung hợp đồng và các mẫu hợp đồng chuẩn khác được quốc tế công nhận và được Ngân hàng chấp nhận.

Hiệu lực của hồ sơ dự thầu và bảo lãnh dự thầu

2.13 Những ng-ời dự thầu phải nộp hồ sơ dự thầu có giá trị trong một khoảng thời gian nhất định đ-ợc quy định trong hồ sơ mời thầu, đủ để Bên vay có khả năng hoàn thành việc so sánh và đánh giá các hồ sơ dự thầu, trình dự kiến trao hợp đồng cho Ngân hàng xem xét (nếu Kế hoạch Mua sắm yêu cầu) và hoàn tất các thủ tục phê duyệt cần thiết để hợp đồng có thể đ-ợc trao trong khoảng thời gian đó.

2.14 Bên vay có quyền đòi hỏi một bảo lãnh dự thầu. Khi đ-ợc sử dụng, bảo lãnh dự thầu sẽ theo số tiền và mẫu đ-ợc quy định trong hồ sơ mời thầu³⁵ và sẽ phải có giá trị đến hết bốn tuần sau thời hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu để Bên vay có đủ thời gian nếu cần phải tịch thu bảo lãnh dự thầu. Bảo lãnh dự thầu sẽ đ-ợc trả lại cho những nhà thầu không trúng thầu sau khi hợp đồng đã đ-ợc ký với ng-ời trúng thầu. Thay cho một bảo lãnh dự thầu, Bên vay có thể yêu cầu những ng-ời dự thầu ký một tờ tuyên bố chấp nhận rằng nếu họ rút hoặc sửa đổi hồ sơ dự thầu của mình trong thời hạn hiệu lực hoặc họ đ-ợc trao hợp đồng nh-ng không ký kết hợp đồng hoặc nộp một bảo lãnh thực hiện hợp đồng tr-ớc thời gian hết hạn quy định trong hồ sơ mời thầu, ng-ời dự thầu sẽ bị mất t- cách hợp lệ để dự thầu trong một khoảng thời gian đối với bất cứ hợp đồng nào với Bên vay.

Ngôn ngữ

2.15 Hồ sơ sơ tuyển và mời thầu và hồ sơ dự thầu phải đ-ợc soạn bằng một trong các ngôn ngữ sau đây, do Bên vay lựa chọn: tiếng Anh, Pháp hoặc Tây Ban Nha. Hợp đồng ký kết với ng-ời trúng thầu sẽ đ-ợc soạn thảo bằng ngôn ngữ đã lựa chọn

³⁵ Biểu mẫu của bảo lãnh dự thầu phải phù hợp với hồ sơ mời thầu tiêu chuẩn và phải đ-ợc phát hành bởi một ngân hàng hoặc tổ chức tài chính có uy tín do ng-ời dự thầu lựa chọn. Nếu tổ chức phát hành bảo lãnh đặt trụ sở nằm ngoài lãnh thổ n-ớc Bên vay, sẽ phải có một tổ chức tài chính đối tác có trụ sở tại n-ớc Bên vay để bảo lãnh có thể thi hành đ-ợc.

cho hồ sơ mời thầu, và ngôn ngữ này sẽ là ngôn ngữ chi phối các quan hệ hợp đồng giữa Bên vay và ng-ời trúng thầu. Ngoài việc phải đ-ợc soạn thảo bằng tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha, hồ sơ sơ tuyển và mời thầu cũng có thể -tùy thuộc sự lựa chọn của Bên vay - đ-ợc soạn thảo bằng quốc ngữ của n-ớc Bên vay (hoặc ngôn ngữ đ-ợc sử dụng trên phạm vi toàn quốc của n-ớc Bên vay trong các giao dịch th-ơng mại)³⁶. Nếu hồ sơ sơ tuyển và mời thầu đ-ợc soạn thảo bằng hai ngôn ngữ, những ng-ời dự thầu sẽ đ-ợc cho phép nộp hồ sơ dự thầu của mình bằng một trong hai ngôn ngữ này. Trong tr-ờng hợp nh-vậy, hợp đồng ký kết với ng-ời trúng thầu sẽ đ-ợc soạn bằng ngôn ngữ mà hồ sơ dự thầu đã đệ trình, trong tr-ờng hợp này, ngôn ngữ này sẽ là ngôn ngữ chi phối các quan hệ hợp đồng giữa Bên vay và ng-ời trúng thầu. Nếu hợp đồng đ-ợc ký kết bằng một ngôn ngữ khác tiếng Anh, tiếng Pháp, hoặc Tây Ban Nha, và hợp đồng thuộc diện xét duyệt tr-ớc của Ngân hàng, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng một bản dịch của hợp đồng sang ngôn ngữ đ-ợc sử dụng quốc tế - là ngôn ngữ đã sử dụng để soạn hồ sơ mời thầu. Những ng-ời dự thầu sẽ không bị yêu cầu hoặc cũng nh-không đ-ợc phép ký kết hợp đồng bằng hai ngôn ngữ.

Hồ sơ mời thầu phải rõ ràng

2.16 Hồ sơ mời thầu nói rõ việc cho phép và khuyến khích đấu thầu cạnh tranh quốc tế. HSMT phải nêu rõ ràng và chính xác công trình sẽ xây dựng, địa điểm của công trình, các hàng hoá và thiết bị cần cung cấp, nơi giao hàng hoặc lắp đặt, lịch giao hàng hoặc hoàn thành công trình, yêu cầu tính năng tác dụng tối thiểu, yêu cầu bảo hành và bảo d-ỡng cũng nh- các điều kiện liên quan khác. Hơn nữa, khi cần thiết, hồ sơ mời thầu cũng

³⁶ Ngân hàng phải đồng y với ngôn ngữ đ-ợc sử dụng.

phải nêu rõ yêu cầu thử nghiệm, các tiêu chuẩn và phương pháp sẽ được dùng để kiểm tra sự phù hợp với yêu cầu kỹ thuật của các thiết bị đã giao và công trình đã xây lắp. Các bản vẽ phải nhất quán với thuyết minh đặc tính kỹ thuật, phải quy định rõ thứ tự - ưu tiên của hai loại tài liệu này.

2.17 Ngoài yếu tố giá, hồ sơ mời thầu cũng phải nêu rõ tất cả các yếu tố khác sẽ dùng để đánh giá thầu và cách định lượng hoặc đánh giá các yếu tố đó như thế nào. Nếu ngoài phương án chính có cho phép chào thầu thêm các phương án thay thế khác về thiết kế, nguyên vật liệu, thời hạn hoàn thành, điều kiện thanh toán v.v thì phải nêu rõ điều kiện chấp nhận các phương án đó và phương pháp đánh giá thầu.

2.18 Mọi người dự thầu tiềm năng đều phải được cung cấp những thông tin như nhau và phải cùng được bảo đảm cơ hội bình đẳng trong việc nhận thông tin bổ sung kịp thời. Bên vay phải tạo sự tiếp cận hợp lý cho những người dự thầu tiềm năng đến thăm địa điểm dự án. Đối với những công trình xây dựng hoặc hợp đồng cung ứng phức tạp, đặc biệt khi đòi hỏi phải cải tạo lại công trình hoặc thiết bị hiện có, thì có thể tổ chức hội nghị trước thầu (pre-bid conference) để đại diện Bên vay trả lời các yêu cầu giải thích của những người sẽ dự thầu (trực tiếp gặp mặt hoặc qua phương tiện truyền thông - online). Biên bản của hội nghị này phải được gửi cho tất cả những người dự thầu tiềm năng và một bản gửi cho Ngân hàng (bản sao chụp hoặc gửi theo đường điện tử). Mọi thông tin bổ sung, giải thích, sửa lỗi hay điều chỉnh hồ sơ mời thầu phải được gửi đến từng người đã nhận hồ sơ mời thầu ban đầu với đủ thời gian trước ngày hết hạn nộp hồ sơ dự thầu để các nhà thầu có thể tiến hành những việc thích hợp. Nếu cần thì phải kéo dài thêm hạn cuối cùng nộp hồ sơ dự thầu. Ngân hàng phải được nhận một bản

sao (sao chụp hoặc đ-ợc gửi theo đ-ờng điện tử) và phải đ-ợc tham vấn để phát hành th- "không phản đối" khi hợp đồng thuộc diện xét duyệt tr-ớc.

Các tiêu chuẩn

2.19 Các tiêu chuẩn và đặc tính kỹ thuật dùng trong hồ sơ mời thầu phải khuyến khích cạnh tranh tới mức rộng nhất mà vẫn bảo đảm đ-ợc các tính năng thiết yếu hoặc các yêu cầu khác của hàng hoá và/ hoặc công trình cần mua sắm. Trong chừng mực tối đa có thể đ-ợc, Bên vay phải nêu rõ các tiêu chuẩn đã đ-ợc quốc tế công nhận nh- những tiêu chuẩn do Tổ chức tiêu chuẩn quốc tế (International Standards Organization-ISO) ban hành mà thiết bị, nguyên vật liệu hoặc tay nghề (workmanship) phải tuân theo. Tr-ờng hợp những tiêu chuẩn quốc tế nh- vậy không có hoặc không phù hợp thì có thể nêu các tiêu chuẩn quốc gia. Trong tất cả các tr-ờng hợp đó, hồ sơ mời thầu phải nêu rõ rằng các thiết bị, nguyên vật liệu hay tay nghề đạt các tiêu chuẩn khác mà về cơ bản là ít nhất t-ơng đ-ương với tiêu chuẩn đã quy định cũng sẽ đ-ợc chấp nhận.

Việc sử dụng tên nhãn hiệu (Brand Names)

2.20 Đặc tính kỹ thuật phải dựa trên cơ sở các đặc tính năng kỹ thuật và/ hoặc yêu cầu về tính năng sử dụng. Cần tránh nói đến các tên nhãn hiệu, số ca-ta-lô hoặc các cách phân loại t-ơng tự. Nếu cần phải trích dẫn tên nhãn hiệu hoặc số ca-ta-lô của một nhà sản xuất nào đó thì mới nêu rõ và đầy đủ đ-ợc đặc tính kỹ thuật thì phải nêu thêm cụm từ "hoặc t-ơng đ-ương" sau đó. Yêu cầu kỹ thuật đó phải cho phép chấp thuận việc chào các hàng hoá có đặc tính t-ơng tự và có tính năng sử dụng về cơ bản ít nhất t-ơng đ-ương các loại hàng hoá đã nêu.

Cách chào giá

2.21 Đơn dự thầu hàng hoá phải chào trên cơ sở giá CIP³⁷ (nơi đến) cho tất cả những hàng hoá sản xuất tại nước ngoài bao gồm cả hàng hoá đã nhập từ nước và EXW³⁸ (giá xuất xưởng, giá tại cổng nhà máy, hoặc giá xuất kho) cộng với chi phí vận tải trên bộ và bảo hiểm đến nơi đến đối với hàng hoá sản xuất hoặc lắp ráp trong nước Bên vay. Người dự thầu phải được phép bố trí vận tải biển hoặc vận tải bằng cách khác và bảo hiểm từ bất kỳ nguồn hợp lệ nào³⁹. Nếu yêu cầu người dự thầu phải thực hiện cả lắp đặt, chạy thử, hoặc các dịch vụ tương tự khác, như trong trường hợp hợp đồng “cung cấp và lắp đặt” thì người dự thầu phải chào thêm các dịch vụ đó vào trong hồ sơ dự thầu.

2.22 Trường hợp các hợp đồng chìa khoá trao tay, người dự thầu phải chào giá nhà máy đã được lắp đặt xong, bao gồm toàn bộ chi phí cung cấp thiết bị, vận tải biển và trong nước, bảo hiểm vận chuyển, lắp đặt, nghiệm thu chạy thử, cũng như các công trình có liên quan và tất cả các dịch vụ khác có trong phạm vi hợp đồng như thiết kế, bảo dưỡng, vận hành v.v Giá chìa khoá trao tay phải bao gồm tất cả các loại thuế nhập khẩu, các loại

³⁷ Xem INCOTERMS 2000 về các định nghĩa do phòng Thương mại Quốc tế xuất bản, 38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, Pháp. CIP là chi phí/ vận chuyển và bảo hiểm được trả đến địa điểm công trình (nơi đến). Điều khoản này có thể được sử dụng không phụ thuộc vào phương thức vận chuyển, bao gồm vận chuyển đa phương tiện. Điều khoản CIP nghĩa là thuế hải quan và các thuế nhập khẩu khác chưa trả, việc thanh toán những khoản này thuộc trách nhiệm của Bên vay đối với hàng hóa đã nhập khẩu từ nước hoặc hàng hóa sẽ nhập khẩu. Đối với những hàng hóa đã nhập khẩu từ nước đó, giá chào CIP sẽ khác giá nhập khẩu gốc theo khai báo hải quan và sẽ bao gồm các khoản tiền giảm bớt hoặc tăng lên của đại lý hoặc đại diện địa phương và mọi chi phí địa phương khác, trừ thuế nhập khẩu - khoản này do người mua chi trả.

³⁸ Giá EXW bao gồm tất cả các loại thuế nhập khẩu, thuế bán hàng và các loại thuế khác đã nộp hoặc sẽ nộp cho linh kiện và nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất hoặc lắp ráp thiết bị hoặc cho thiết bị chào trong hồ sơ dự thầu.

³⁹ Xem đoạn 1.6, 1.7 và 1.8.

thuế và phí khác, trừ khi được quy định khác và nêu rõ trong hồ sơ mời thầu⁴⁰.

2.23 Những người dự thầu các hợp đồng công trình xây lắp phải chào giá đơn vị hoặc giá trọn gói đến khi công trình hoàn thành và hoạt động đúng tính năng yêu cầu. Những giá đó phải bao gồm thuế nhập khẩu, các loại thuế và phí khác. Người dự thầu phải được phép lấy tất cả các loại đầu vào (trừ lao động không có tay nghề chuyên môn) từ bất kỳ nguồn hợp lệ nào để họ có thể chào được hồ sơ dự thầu cạnh tranh nhất.

Điều chỉnh giá

2.24. Hồ sơ mời thầu phải ghi rõ (a) giá chào thầu phải là giá cố định hoặc (b) có điều chỉnh giá (lên hoặc xuống) nếu có thay đổi về chi phí trong các thành phần chính của hợp đồng như: lao động, thiết bị, vật liệu và nhiên liệu. Các điều khoản về điều chỉnh giá thông thường là không cần thiết đối với các hợp đồng đơn giản về giao hàng hoá hoặc hoàn thành công trình xây lắp trong vòng 18 tháng. Ngược lại các điều khoản đó là cần thiết cho các hợp đồng công trình xây lắp kéo dài trên 18 tháng. Tuy nhiên, trong thông lệ thương mại, một vài loại thiết bị có giá cố định không phụ thuộc vào thời gian giao hàng, trong các trường hợp đó, các điều khoản về điều chỉnh giá là không cần thiết.

2.25 Giá hợp đồng có thể điều chỉnh theo công thức (hoặc các công thức). Các công thức này tách tổng giá trị hợp đồng ra các thành phần có thể điều chỉnh được bằng các chỉ số giá đã được quy định cho từng thành phần. Một cách khác là điều

⁴⁰ Hàng hóa trong hồ sơ dự thầu cho hợp đồng trọn gói sẽ được mời trên cơ sở DDP (nơi đến đã nêu) và những người dự thầu sẽ được tự do lựa chọn sự phối hợp tốt nhất giữa hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa sản xuất trong nước. Bên vay khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu của mình.

chỉnh giá trên cơ sở các bằng chứng (kể cả các hoá đơn thực tế) do nhà cung ứng hoặc nhà thầu xây dựng cung cấp. Nên dùng ph-ong pháp điều chỉnh giá theo công thức hơn là ph-ong pháp dựa vào chứng từ. Ph-ong pháp điều chỉnh giá sẽ đ-ợc sử dụng, công thức điều chỉnh (nếu đ-ợc áp dụng) và ngày áp dụng phải đ-ợc nêu rõ trong hồ sơ mời thầu. Nếu đồng tiền thanh toán khác với nguồn thông tin đầu vào và các chỉ số t-ơng ứng, thì phải áp dụng một hệ số điều chỉnh trong công thức để tránh điều chỉnh sai.

Vận chuyển và bảo hiểm

2.26 Hồ sơ mời thầu phải cho phép các nhà cung ứng và nhà thầu thu xếp vận tải và bảo hiểm từ bất kỳ nguồn hợp lệ nào. Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ loại và điều kiện bảo hiểm mà ng-ời dự thầu phải cung cấp. Bồi th-ờng đ-ợc thanh toán trong bảo hiểm vận tải ít nhất phải là 110% giá trị hợp đồng bằng đồng tiền trong hợp đồng hoặc bằng một đồng tiền tự do chuyển đổi để có thể thay thế nhanh chóng những hàng hoá bị mất hoặc bị h-hại. Đối với công trình xây lắp, th-ờng phải dùng quy tắc bảo hiểm mọi rủi ro của nhà thầu. Đối với các dự án lớn có nhiều nhà thầu tại một công tr-ờng, Bên vay có thể thu xếp bảo hiểm toàn bộ dự án. Khi đó, Bên vay phải cho đấu thầu bảo hiểm đó.

2.27 Trong tr-ờng hợp ngoại lệ khi Bên vay muốn dành việc vận tải và bảo hiểm hàng nhập khẩu cho các công ty trong n-ớc hoặc bất kỳ nguồn hợp lệ nào khác thì ngoài giá CIP (tại nơi đến) nh- đã nêu trong đoạn 2.21 ra, ng-ời dự thầu phải chào giá FCA (giá đến khi đã đ-a lên ph-ong tiện vận tải của bên mua) hoặc CPT (giá

gồm tiền hàng và vận chuyển đến nơi yêu cầu)⁴¹. Việc lựa chọn hồ sơ dự thầu đ-ợc đánh giá là có chi phí thấp nhất (lowest evaluated bid) phải dựa trên cơ sở giá CIP, nh-ng Bên vay có thể ký hợp đồng theo điều kiện FCA hoặc CPT và tự thu xếp việc vận tải và/ hoặc bảo hiểm. Trong tr-ờng hợp này, hợp đồng sẽ phải hạn chế ở mức giá FCA hoặc CPT. Nếu Bên vay không muốn mua bảo hiểm trên thị tr-ờng thì phải chứng minh cho Ngân hàng là có sẵn các nguồn lực để có thể thanh toán ngay bằng một đồng tiền chuyển đổi tự do cho những khoản bồi th-ờng cần thiết để thay thế những hàng hoá bị mất hoặc h- hại.

Các điều khoản về tiền tệ

2.28 Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ đồng tiền hoặc những đồng tiền mà ng-ời dự thầu phải dùng để chào giá thầu, cách chuyển đổi các đồng tiền khác nhau sang một đồng tiền chung để so sánh các hồ sơ dự thầu và những đồng tiền sẽ dùng để thanh toán hợp đồng. Mục đích của các điều khoản sau đây (đoạn 2.29 – 2.33) là để (a) bảo đảm rằng những ng-ời dự thầu có cơ hội để giảm đến mức tối thiểu bất kỳ một rủi ro nào về tỷ giá quy đổi liên quan đến đồng tiền bỏ thầu và thanh toán, và do vậy có thể chào giá hợp lý nhất; (b) tạo điều kiện cho những ng-ời dự thầu từ những n-ớc có đồng tiền yếu có khả năng sử dụng một đồng tiền mạnh hơn và do vậy tạo ra một cơ sở vững chắc hơn cho giá thầu của họ; và (c) đảm bảo sự công bằng và minh bạch trong quá trình đánh giá thầu.

Loại tiền dự thầu

2.29 Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ rằng những ng-ời dự thầu có thể chào giá thầu bằng bất kỳ đồng tiền nào. Nếu ng-ời dự thầu muốn thì có thể

⁴¹ INCOTERMS 2000: FCA là giao hàng lên ph-ơng tiện vận tải (tại địa điểm yêu cầu). CPT là gồm chi phí vận chuyển đã thanh toán (đến địa điểm yêu cầu).

chào giá thầu nh- một tổng số gồm nhiều phần bằng các ngoại tệ khác nhau, với điều kiện là giá chào thầu không gồm quá ba đồng ngoại tệ. Hơn nữa, Bên vay có thể yêu cầu ng-ời dự thầu nêu một phần giá thầu gồm các chi phí tại n-ớc vay bằng đồng tiền⁴² của n-ớc vay.

2.30 Trong hồ sơ mời thầu công trình xây lắp, Bên vay có thể yêu cầu ng-ời dự thầu nêu giá chào thầu hoàn toàn bằng nội tệ, cùng với yêu cầu thanh toán tối đa bằng ba ngoại tệ tùy lựa chọn của họ cho những đầu vào dự kiến đ-a từ bên ngoài n-ớc Bên vay nào. Phần ngoại tệ này phải nêu bằng tỷ lệ phần trăm của tổng giá chào thầu, cùng với tỷ giá hối đoái sẽ đ-ợc sử dụng để tính toán.

Chuyển đổi tiền để so sánh hồ sơ dự thầu

2.31 Giá thầu là tổng số các khoản thanh toán bằng các đồng tiền khác nhau mà ng-ời dự thầu yêu cầu. Để so sánh các giá thầu, tất cả giá chào thầu đều phải quy đổi sang một đồng tiền duy nhất do Bên vay chọn (nội tệ hoặc ngoại tệ chuyển đổi đ-ợc) và nêu rõ trong hồ sơ mời thầu. Bên vay sẽ quy đổi bằng cách sử dụng tỷ giá hối đoái bán ra của các đồng tiền đó lấy từ các nguồn chính thức (nh- Ngân hàng trung - ơng) hoặc một Ngân hàng th-ơng mại hay một tờ báo đ-ợc l-u hành quốc tế sử dụng cho các giao dịch t-ơng tự. Ngày và nguồn lấy tỷ giá phải đ-ợc chọn tr-ớc và nêu rõ trong hồ sơ mời thầu, với điều kiện là ngày đó không sớm hơn 4 tuần tr-ớc ngày hết hạn nộp hồ sơ dự thầu và không muộn hơn ngày hết hiệu lực của hồ sơ dự thầu nêu trong hồ sơ mời thầu.

Đồng tiền thanh toán

⁴² Từ đây sẽ đ-ợc gọi là nội tệ.

2.32 Việc thanh toán giá hợp đồng phải được thực hiện bằng đồng tiền hoặc các đồng tiền nêu trong giá chào thầu ở hồ sơ dự thầu của người thắng thầu.

2.33 Khi chỉ được phép chào giá bằng nội tệ, nhà thầu yêu cầu thanh toán bằng ngoại tệ được tính bằng phần trăm tổng giá chào, thì tỷ giá hối đoái để thanh toán sẽ là tỷ giá do nhà thầu nêu trong hồ sơ dự thầu, nhà thầu bảo đảm giá trị phần ngoại tệ trong hồ sơ dự thầu được giữ nguyên không lên hoặc xuống.

Điều kiện và cách thanh toán

2.34 Điều kiện thanh toán phải phù hợp với thông lệ thương mại quốc tế áp dụng cho các hàng hóa và công trình xây lắp cụ thể.

(a) Hợp đồng cung ứng hàng hóa phải quy định thanh toán xong toàn bộ sau khi giao hàng và kiểm định, nếu có yêu cầu, đối với hàng hóa ghi trong hợp đồng, trừ các hợp đồng bao gồm lắp đặt và nghiệm thu chạy thử thì một phần tiền có thể thanh toán sau khi nhà cung ứng đã hoàn thành mọi nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Việc dùng tiền tín dụng được khuyến khích để bảo đảm thanh toán nhanh chóng cho nhà cung ứng. Trong các hợp đồng lớn về thiết bị và nhà máy phải có điều khoản về tạm ứng phù hợp; đối với các hợp đồng thực hiện trong một thời gian dài phải có điều khoản thanh toán theo tiến độ sản xuất hoặc lắp ráp.

(b) Hợp đồng công trình xây lắp phải quy định trong các trường hợp thích hợp các khoản tiền tạm ứng để huy động, tạm ứng cho thiết bị và nguyên vật liệu của nhà thầu, các khoản thanh toán định kỳ theo tiến độ và các khoản tiền ở mức hợp lý giữ lại để

thanh toán sau khi nhà thầu đã hoàn thành mọi nghĩa vụ trong hợp đồng.

2.35 Bất kỳ một khoản ứng tr-ớc nào để huy động và những chi tiêu t-ơng tự đ-ợc trả sau khi ký hợp đồng hàng hoá hoặc công trình phải liên quan đến số tiền dự tính cho các khoản chi đó và phải đ-ợc quy định trong hồ sơ mời thầu. Số tiền và thời điểm tạm ứng các khoản khác, nh- nguyên vật liệu đã chở tới công tr-ờng để đ-a vào công trình, cũng phải quy định rõ. Hồ sơ mời thầu phải quy định rõ về bất kỳ bảo lãnh nào cần cho việc tạm ứng.

2.36 Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ ph-ơng thức và điều kiện thanh toán đ-a ra; có cho phép dùng ph-ơng thức và điều kiện thanh toán khác hay không, và nếu có thì các điều khoản này ảnh hưởng đến việc đánh giá hồ sơ dự thầu nh- thế nào.

Phơng án chào thầu thay thế

2.37 Hồ sơ mời thầu sẽ chỉ rõ khi nào ng-ời dự thầu đ-ợc phép đệ trình ph-ơng án dự thầu thay thế, đệ trình ph-ơng án dự thầu thay thế nh- thế nào, giá thầu đ-ợc chào nh- thế nào, và cơ sở cho việc đánh giá ph-ơng án dự thầu thay thế.

Điều kiện hợp đồng

2.38 Hợp đồng phải định rõ quy mô công trình phải thực hiện, hàng hoá cần cung cấp, quyền và nghĩa vụ của Bên vay và nhà thầu xây dựng hoặc nhà cung ứng, chức năng và quyền hạn của kỹ s-, kiến trúc s- hoặc cán bộ quản lý xây dựng nếu Bên vay tuyển dụng để giám sát và quản lý hợp đồng. Bên cạnh các điều kiện chung của hợp đồng, phải quy định thêm các điều kiện cụ thể liên quan đến hàng hoá hoặc công trình cần mua sắm và địa điểm của dự án. Các điều kiện của hợp

đồng sẽ cung cấp một sự phân bổ cân bằng về rủi ro và trách nhiệm pháp lý.

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

2.39 Hồ sơ mời thầu cho công trình xây lắp phải yêu cầu bảo lãnh thực hiện với số tiền đủ để bảo vệ Bên vay khi nhà thầu vi phạm hợp đồng. Bảo lãnh này phải được cung cấp theo mẫu thích hợp và số tiền do Bên vay quy định trong hồ sơ mời thầu⁴³. Số tiền bảo lãnh có thể khác nhau tùy theo dạng bảo lãnh, tính chất và tầm cỡ của công trình. Một phần của bảo lãnh thực hiện này phải được kéo dài quá ngày hoàn thành công trình để bao trùm thời gian chịu trách nhiệm pháp lý về sai sót hoặc thời hạn bảo d- ỡng công trình đến tận ngày Bên vay tiếp nhận hẳn công trình. Một cách khác là hợp đồng có thể quy định cho giữ lại một tỷ lệ phần trăm trong tổng số tiền của từng lần thanh toán định kỳ cho đến bàn giao công trình. Nhà thầu có thể được phép thay thế khoản tiền giữ lại này bằng một bảo lãnh t- ơng đ- ơng sau khi nghiệm thu tạm thời.

2.40 Đối với hợp đồng cung cấp hàng hoá, nhu cầu về bảo lãnh thực hiện phụ thuộc vào điều kiện thị tr- ờng và thông lệ th- ơng mại của mặt hàng cụ thể. Nhà cung ứng hoặc sản xuất có thể phải nộp một bảo lãnh ngân hàng để bảo đảm tr- ờng hợp hợp đồng không đ- ợc thực hiện. Loại bảo lãnh này với một số tiền thích hợp cũng có thể bao gồm cả nghĩa vụ bảo hành. Một cách làm khác là một tỷ lệ phần trăm của các lần thanh toán sẽ đ- ợc giữ lại để bảo đảm nghĩa vụ bảo hành, các

⁴³ Biểu mẫu của bảo lãnh thực hiện phải phù hợp với hồ sơ mời thầu tiêu chuẩn và sẽ đ- ợc phát hành bởi một ngân hàng hoặc tổ chức tài chính có uy tín do ng- ời dự thầu lựa chọn. Nếu tổ chức phát hành bảo lãnh đặt trụ sở nằm ngoài n- ớc của Bên vay, sẽ phải có một tổ chức tài chính đại lý có trụ sở tại n- ớc của Bên vay để làm cho bảo lãnh có thể thi hành đ- ợc.

yêu cầu lắp đặt và chạy thử. Số tiền bảo lãnh hoặc tiền giữ lại phải ở mức hợp lý.

Điều khoản thanh toán và đền bù thiệt hại

2.41 Khi việc giao hàng hoặc hoàn thành công trình chậm hay việc hàng hoá hoặc công trình không đáp ứng được yêu cầu tính năng tác dụng có thể sẽ gây ra tổn kém thêm về chi phí cho Bên vay hoặc giảm thu nhập hay các ích lợi khác của Bên vay thì trong điều kiện hợp đồng phải có điều khoản về đền bù thiệt hại hoặc quy định tương tự bằng một số tiền hợp lý. Hợp đồng cũng có thể có quy định tiền thưởng cho nhà thầu hoặc nhà cung ứng do hoàn thành công trình hoặc giao hàng trước thời hạn nêu trong hợp đồng nếu sự hoàn thành sớm này mang lại lợi ích cho Bên vay.

Bất khả kháng

2.42 Điều kiện hợp đồng phải quy định rõ ràng việc các bên không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo hợp đồng sẽ không bị coi là vi phạm hợp đồng nếu việc không hoàn thành đó là do kết quả của một sự kiện bất khả kháng được nêu trong điều kiện hợp đồng.

Luật áp dụng và giải quyết tranh chấp

Điều kiện hợp đồng phải có các quy định về luật sẽ áp dụng và thủ tục giải quyết tranh chấp. Trọng tài thương mại quốc tế có thể có các ưu điểm so với các phương pháp giải quyết tranh chấp khác. Do vậy, Ngân hàng khuyến cáo rằng Bên vay nên sử dụng loại trọng tài này trong các hợp đồng mua sắm hàng hoá và công trình xây lắp. Không được chỉ định Ngân hàng làm trọng tài và cũng không được yêu cầu Ngân hàng chỉ định trọng tài⁴⁴.

⁴⁴ Tuy nhiên, có thể hiểu rằng viên chức của Trung tâm Quốc tế về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư (ICSID) với tư cách của họ là viên chức ICSID vẫn được quyền tự do chỉ định trọng tài.

Trong trường hợp các hợp đồng xây lắp, hợp đồng cung ứng & lắp đặt và hợp đồng chìa khoá trao tay, quy định về giải quyết tranh chấp phải bao gồm cả những cơ chế nh- hội đồng giải quyết tranh chấp hoặc trọng tài (adjudicator) đ- ợc thiết lập để đẩy nhanh việc giải quyết tranh chấp.

C. Mở thầu, Xét thầu và Trao Hợp đồng

Thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu

2.44 Thời gian cho phép để chuẩn bị và nộp hồ sơ dự thầu phải đ- ợc xác định trên cơ sở xem xét kỹ l- ỡng các điều kiện cụ thể của dự án, quy mô và mức độ phức tạp của hợp đồng. Thông th- ờng đối với đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB), thời gian này không đ- ợc ít hơn 6 tuần kể từ ngày mời thầu hoặc ngày bắt đầu phát hành hồ sơ mời thầu, tính theo ngày nào muộn hơn. Đối với các công trình lớn hoặc thiết bị phức tạp, khoảng thời gian này thông th- ờng không d- ới 12 tuần để các nhà thầu có triển vọng có thể tiến hành khảo sát tr- ớc khi nộp hồ sơ dự thầu của mình. Trong các tr- ờng hợp nh- vậy, Bên vay nên tổ chức hội nghị tiền đấu thầu và bố trí cho các nhà thầu đi thực địa. Các nhà thầu phải đ- ợc phép nộp hồ sơ dự thầu qua b- u điện hoặc chuyển tận tay. Bên vay cũng có thể sử dụng các hệ thống điện tử cho phép các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu thông qua các ph- ơng tiện điện tử, với điều kiện là Ngân hàng thoả mãn về sự đầy đủ của hệ thống này, bao gồm những yếu tố nh- hệ thống này phải an toàn, bảo đảm đ- ợc bí mật và nguyên trạng của các hồ sơ dự thầu đ- ợc nộp, sử dụng một hệ thống chữ ký điện tử hoặc t- ơng đ- ơng để ràng buộc trách nhiệm nhà thầu đối với hồ sơ dự thầu của họ, và chỉ cho phép mở các hồ sơ dự thầu với sự chấp thuận đồng thời thông qua ph- ơng tiện điện tử của các nhà thầu và Bên vay. Trong tr- ờng hợp này, các

nhà thầu phải tiếp tục đ-ợc lựa chọn nộp hồ sơ dự thầu của họ bằng bản cứng (hard copy). Thời hạn cuối cùng và địa điểm nhận hồ sơ dự thầu phải đ-ợc nêu rõ trong thông báo mời thầu.

Thủ tục Mở thầu

2.45 Thời điểm mở thầu phải cùng lúc với thời điểm hết hạn nhận hồ sơ dự thầu hoặc ngay sau đó ⁴⁵và phải đ-ợc công bố cùng với địa điểm mở thầu trong thông báo mời thầu. Bên vay phải mở tất cả các hồ sơ dự thầu theo thời gian và địa điểm đã công bố. Các hồ sơ dự thầu phải đ-ợc mở công khai, các nhà thầu hoặc đại diện của họ phải đ-ợc phép có mặt (bằng ng-ời thực hoặc trực tuyến trên mạng khi sử dụng đấu thầu điện tử). Tên của nhà thầu tham dự và tổng số tiền của từng đơn dự thầu và của bất kỳ ph-ơng án thay thế nếu đã yêu cầu hoặc đ-ợc phép, phải đ-ợc đọc to và rõ (và đ-ợc đ-a lên mạng trực tuyến khi sử dụng đấu thầu điện tử) và có ghi biên bản khi mở thầu. Biên bản mở thầu này phải đ-ợc gửi ngay tới Ngân hàng và tất cả các nhà thầu đã nộp hồ sơ dự thầu đúng hạn. Các hồ sơ dự thầu nhận đ-ợc sau thời điểm nộp thầu đã thông báo cũng nh- các hồ sơ dự thầu không đ-ợc mở và đọc tại buổi mở thầu sẽ không đ-ợc đ-a vào xét thầu.

Làm rõ hoặc sửa đổi hồ sơ dự thầu

2.46 Trừ khi có quy định khác nêu trong đoạn 2.63 và 2.64 của H-ớng dẫn này, nhà thầu sẽ không bị yêu cầu hoặc đ-ợc phép sửa đổi hồ sơ dự thầu của mình sau khi hết hạn nhận hồ sơ dự thầu. Bên vay có thể yêu cầu nhà thầu làm rõ thêm khi cần thiết để đánh giá hồ sơ dự thầu của họ, nh- ng không đ-ợc yêu cầu hoặc cho phép nhà thầu thay đổi nội dung hoặc giá dự thầu của họ sau khi mở

⁴⁵ Để có đủ thời gian chuyển hồ sơ dự thầu đến địa điểm mở thầu công khai nh- đã thông báo

thầu. Yêu cầu làm rõ của Bên vay và trả lời của nhà thầu phải bằng văn bản, bằng bản cứng (hard copy) hoặc bằng một hệ thống điện tử thoả mãn đ- ợc yêu cầu của Ngân hàng⁴⁶.

Bảo mật

2.47 Sau khi mở thầu công khai, các thông tin liên quan đến việc kiểm tra, làm rõ và đánh giá hồ sơ dự thầu, và các kiến nghị về trúng thầu không đ- ợc tiết lộ cho các nhà thầu tham dự hay những người khác không liên quan chính thức đến quá trình này cho đến khi thông báo công khai việc trao hợp đồng.

Kiểm tra sơ bộ hồ sơ dự thầu

2.48 Bên vay phải xác định xem các hồ sơ dự thầu (a) có đáp ứng các yêu cầu hợp lệ theo mục 1.6, 1.7 và 1.8 của H- ớng dẫn này, (b) đã đ- ợc ký đúng yêu cầu ch- a, (c) có kèm các bảo lãnh theo yêu cầu không hoặc tờ cam kết có chữ ký theo yêu cầu nh- nêu tại đoạn 2.14 của H- ớng dẫn này, (d) về cơ bản có đáp ứng các yêu cầu của hồ sơ mời thầu không, và (e) và nhìn chung các yếu tố khác có đúng quy định không. Nếu bất kỳ một hồ sơ dự thầu không đáp ứng về cơ bản, nghĩa là có những sai lệch hoặc hạn chế đáng kể so với các điều khoản, điều kiện và yêu cầu kỹ thuật nêu trong hồ sơ mời thầu, thì hồ sơ dự thầu đó sẽ không đ- ợc xem xét tiếp. Nhà thầu không đ- ợc phép sửa đổi hoặc rút bỏ các sai lệch hoặc hạn chế đáng kể đó khi các hồ sơ dự thầu đã đ- ợc mở⁴⁷.

Đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu

2.49 Mục đích của đánh giá các hồ sơ dự thầu để xác định chi phí Bên vay sẽ phải trả đối với từng hồ sơ dự thầu bằng cách so sánh chúng trên cơ sở các chí phí đ- ợc đánh giá. Tùy thuộc vào đoạn

⁴⁶ Xem đoạn 2.44

⁴⁷ Xem đoạn 2.50 về sửa lỗi

2.58, hồ sơ dự thầu đ-ợc đánh giá là có chi phí thấp nhất,⁴⁸ nh-ng không nhất thiết phải là hồ sơ dự thầu có giá chào thầu thấp nhất, phải đ-ợc chọn để trao hợp đồng.

2.50 Giá dự thầu đ-ợc đọc khi mở thầu phải đ-ợc hiệu chỉnh bất kỳ lỗi số học nào. Với mục đích của việc đánh giá, thì cũng phải hiệu chỉnh các sai lệch hoặc hạn chế không cơ bản và có thể định l-ợng. Việc áp dụng các điều khoản về điều chỉnh giá trong thời gian thực hiện hợp đồng sẽ không đ-ợc xem xét trong quá trình đánh giá.

2.51 Việc đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu phải đ-ợc thực hiện trên cơ sở giá CIP (địa điểm nhận hàng) đối với việc cung cấp các hàng hoá nhập khẩu⁴⁹, và giá EXW (giá xuất x-ởng) cộng với chi phí vận chuyển nội địa và bảo hiểm đến địa điểm nhận hàng đối với hàng hoá đ-ợc sản xuất tại quốc gia Bên vay, cùng với giá của các dịch vụ đ-ợc yêu cầu nh- lắp đặt, đào tạo, chạy thử và các dịch vụ t-ơng tự khác⁵⁰.

2.52 Ngoài yếu tố giá cả, hồ sơ mời thầu cũng phải quy định cụ thể các yếu tố liên quan đ-ợc xem xét khi đánh giá hồ sơ dự thầu và cách áp dụng các yếu tố này để xác định các hồ sơ dự thầu đ-ợc đánh giá là có chi phí thấp nhất. Đối với hàng hoá, thiết bị, các yếu tố khác có thể đ-ợc

⁴⁸ Xem đoạn 2.52

⁴⁹ Bên vay có thể yêu cầu về giá trên cơ sở giá CIF (và các hồ sơ dự thầu đ-ợc so sánh cùng cơ sở này) chỉ khi các hàng hoá đ-ợc vận chuyển qua biển và các hàng hoá không đ-ợc đóng trong côngtenơ. Giá CIF sẽ không đ-ợc sử dụng trong bất kỳ tr-ờng hợp nào ngoài vận chuyển hàng hoá qua biển. Trong tr-ờng hợp hàng hoá đã đ-ợc sản xuất, thì việc lựa chọn giá CIF sẽ th-ờng là không phù hợp, bởi vì những hàng hoá này th-ờng đ-ợc đóng trong côngtenơ. Giá CIP có thể đ-ợc sử dụng trong bất kỳ ph-ơng thức vận chuyển nào, kể cả bằng đ-ờng biển hay hỗn hợp.

⁵⁰ Việc đánh giá các hồ sơ dự thầu sẽ không xem xét: (a) thuế hải quan và các loại thuế khác đánh trên hàng hoá nhập khẩu trên cơ sở chào giá CIP (là giá ch- a bao gồm thuế hải quan); (b) thuế doanh thu và các loại thu t-ơng tự liên quan tới hàng hoá và việc giao hàng đó

xem xét bao gồm lịch biểu thanh toán, thời hạn giao hàng, chi phí vận hành, hiệu quả và sự tương thích (compatibility) của thiết bị, dịch vụ sẵn có và phụ tùng thay thế và các dịch vụ liên quan như đào tạo, an toàn và lợi ích về mặt môi trường. Các yếu tố ngoài khía cạnh giá được sử dụng để xác định hồ sơ dự thầu được đánh giá là thấp nhất, ở mức độ thực tế có thể được, phải được quy đổi thành tiền hoặc một tỷ trọng trong các điều khoản về đánh giá hồ sơ dự thầu.

2.53 Đối với hợp đồng xây lắp hoặc chìa khoá trao tay, nhà thầu có trách nhiệm về thuế nhập khẩu, các loại thuế và phí khác⁵¹, nhà thầu phải tính toán các yếu tố này khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu. Việc đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu phải dựa trên cơ sở này. Việc đánh giá các gói thầu xây lắp phải hoàn toàn quy thành tiền. Ngân hàng không chấp nhận bất kỳ thủ tục nào quy định bác bỏ các hồ sơ dự thầu thấp hoặc cao hơn một giá trị được xác định trước. Nếu thời gian là yếu tố quan trọng, thì giá trị của việc hoàn thành sớm đối với Bên vay có thể được đề cập bằng các tiêu chí trong hồ sơ mời thầu, nhưng chỉ thực hiện khi trong hợp đồng có điều khoản phạt tương ứng khi không đáp ứng đúng yêu cầu.

2.54 Bên vay phải làm một bản báo cáo chi tiết về việc đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu, nêu rõ các lý do cụ thể để làm cơ sở kiến nghị trao hợp đồng.

Ưu tiên trong nước

2.55 Theo yêu cầu của Bên vay và theo các điều khoản được thoả thuận tại Hiệp định Vay và được nêu rõ trong hồ sơ mời thầu, có thể quy định một

⁵¹ Trừ khi hồ sơ mời thầu có quy định khác đối với một số hợp đồng chìa khoá trao tay (xem đoạn 2.22)

mức - u đãi nhất định trong quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu đối với:

- (a) Hàng hoá đ-ợc sản xuất tại quốc gia Bên vay khi so sánh hồ sơ dự thầu chào những mặt hàng đó với các hồ sơ dự thầu chào hàng hoá đ-ợc sản xuất ở n-ớc ngoài; và
- (b) Các công trình xây lắp tại các n-ớc thành viên có tổng sản phẩm quốc dân (GNP) tính theo đầu ng-ời d-ới mức đã xác định⁵² khi so sánh các hồ sơ dự thầu của các nhà thầu hợp lệ trong n-ớc với các nhà thầu n-ớc ngoài

2.56 Khi -u tiên trong n-ớc đ-ợc phép áp dụng đối với hàng hoá sản xuất trong n-ớc hoặc đối với các nhà thầu trong n-ớc, thì các ph-ơng thức và các b-ớc nêu tại Phụ lục 2 của H-ớng dẫn này phải đ-ợc tuân thủ trong việc đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu.

Gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu

2.57 Bên vay phải hoàn tất việc đánh giá hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng trong thời gian hiệu lực của hồ sơ dự thầu đ-ợc quy định từ đầu để không cần thiết phải gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu. Chỉ trong những tr-ờng hợp ngoại lệ cần thiết mới đ-ợc gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu và phải có văn bản đề nghị gia hạn gửi đến tất cả các nhà thầu tham dự tr-ớc ngày hết hiệu lực HSDT. Thời gian kéo dài này phải là thời hạn tối thiểu cần thiết để hoàn tất việc đánh giá, xét duyệt và trao hợp đồng. Trong tr-ờng hợp hợp đồng theo giá cố định, đề nghị gia hạn lần thứ hai và các lần tiếp theo chỉ đ-ợc phép khi có một cơ chế điều chỉnh thích hợp đối với giá cả đã chào để phản ánh

⁵² Tổng sản phẩm quốc dân đ-ợc xác định trong báo cáo hàng năm của Ngân hàng

những thay đổi về chi phí cho đầu vào của gói thầu trong thời gian gia hạn. Khi có đề nghị gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu thì tất cả các nhà thầu không bị và không được phép thay đổi giá đã chào (giá cơ sở) hoặc các điều khoản khác trong hồ sơ dự thầu của mình. Các nhà thầu có quyền từ chối việc gia hạn như vậy. Nếu hồ sơ mời thầu yêu cầu có bảo lãnh dự thầu, nhà thầu có quyền từ chối việc gia hạn mà không bị tịch thu bảo lãnh, còn đối với các nhà thầu chấp thuận việc gia hạn hiệu lực hồ sơ dự thầu của mình sẽ được yêu cầu gia hạn bảo lãnh dự thầu của họ thêm một thời gian thích hợp.

Đánh giá năng lực nhà thầu sau khi xét thầu

2.58 Nếu các nhà thầu tham dự chưa qua sơ tuyển, Bên vay cần xác định xem nhà thầu có hồ sơ dự thầu được đánh giá là chào chi phí thấp nhất (giá đánh giá) có đủ năng lực để thực hiện hiệu quả hợp đồng hay không đã chào trong hồ sơ dự thầu hay không. Các tiêu chuẩn cần phải đáp ứng phải được nêu trong hồ sơ mời thầu và nếu nhà thầu không đáp ứng được các tiêu chuẩn đó thì hồ sơ dự thầu sẽ bị loại. Trong trường hợp đó, Bên vay phải xác định tương tự như vậy đối với các nhà thầu được đánh giá là thấp nhất tiếp theo.

Trao hợp đồng

2.59 Bên vay phải trao hợp đồng trong thời hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu cho nhà thầu đáp ứng đúng tiêu chuẩn về năng lực và có hồ sơ dự thầu được xác định là (i) đáp ứng cơ bản yêu cầu của hồ sơ mời thầu; và (ii) và chào thầu có chi phí được đánh giá là thấp nhất⁵³. Nhà thầu tham dự không bị yêu cầu chịu trách nhiệm về các công

⁵³ Còn được gọi là “nhà thầu được đánh giá thấp nhất” và “Hồ sơ dự thầu được đánh giá (có giá đánh giá) thấp nhất”

việc không nêu trong hồ sơ mời thầu hay buộc phải sửa đổi hồ sơ dự thầu khác đi so với lúc nộp ban đầu nh- là điều kiện để đ- ợc trúng thầu.

Công bố việc trao hợp đồng

2.60 Trong vòng hai tuần kể từ khi nhận đ- ợc th- “không phản đối” của Ngân hàng về kiến nghị trao hợp đồng, Bên vay phải công bố trên báo điện tử *UNDB online* và *dgMarket* về kết quả đấu thầu của gói thầu với các thông tin nh- sau: (a) tên của các nhà thầu đã nộp hồ sơ dự thầu; (b) giá của từng đơn chào thầu đã đ- ợc đọc tại buổi mở thầu; (c) tên và giá đánh giá của từng đơn thầu đã đ- ợc đánh giá; (d) tên của các nhà thầu có hồ sơ dự thầu bị loại và lý do loại các hồ sơ dự thầu đó; và (e) tên của nhà thầu trúng thầu, giá trúng thầu cũng nh- thời hạn thực hiện hợp đồng phạm vi công việc theo hợp đồng đ- ợc trao.

Loại bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu

2.61 Hồ sơ mời thầu th- ờng quy định rằng Bên vay có thể loại bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu. Việc loại bỏ các hồ sơ dự thầu là đúng khi thiếu sự cạnh tranh hiệu quả, hoặc các hồ sơ dự thầu về cơ bản không đáp ứng yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hoặc khi tất cả các giá dự thầu cao hơn nhiều so với ngân sách hiện có. Việc thiếu sự cạnh tranh không phải chỉ đ- ợc xác định trên cơ sở số l- ợng nhà thầu tham dự. Thậm chí, tr- ờng hợp chỉ duy nhất có một hồ sơ dự thầu, quá trình đấu thầu vẫn có thể đ- ợc xem là đạt yêu cầu nếu thông báo mời thầu đã đ- ợc quảng cáo đầy đủ và giá dự thầu là hợp lý so với giá cả thị tr- ờng. Sau khi có sự phê duyệt của Ngân hàng, Bên vay có thể loại bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu. Nếu tất cả các hồ sơ dự thầu bị loại bỏ, Bên vay phải xem xét lại các nguyên nhân chứng minh cho việc loại bỏ đó và xem xét việc sửa đổi điều kiện của hợp đồng, thiết kế và tiêu chuẩn kỹ thuật, phạm vi hợp đồng hoặc hỗn

hợp tất cả các vấn đề này tr- ớc khi tiến hành mời thầu lại.

2.62 Nếu việc loại bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu là do thiếu cạnh tranh, thì phải xem xét để quảng cáo rộng rãi hơn. Nếu việc loại bỏ là do hầu hết hoặc tất cả các hồ sơ dự thầu đều không đáp ứng thì có thể mời thầu lại từ các nhà thầu đã qua sơ tuyển hoặc khi đ- ợc sự đồng ý của Ngân hàng thì chỉ mời các nhà thầu đã nộp hồ sơ dự thầu trong lần tr- ớc.

2.63 Không đ- ợc loại bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu và mời thầu lại với hồ sơ mời thầu và mẫu hợp đồng nh- cũ chỉ vì mục đích duy nhất là đạt đ- ợc giá thầu thấp hơn. Nếu chào thầu đ- ợc đánh giá là đáp ứng đúng và thấp nhất nh- ng vẫn cao hơn nhiều so với mức dự kiến tr- ớc khi đấu thầu của Bên vay, thì Bên vay phải điều tra nguyên nhân dẫn tới giá cao quá mức nh- vậy và xem xét việc mời thầu lại nh- nêu tại các đoạn trên đây. Thay vì việc mời thầu lại, Bên vay có thể đàm phán với nhà thầu có hồ sơ dự thầu đ- ợc đánh giá là thấp nhất để có thể đạt đ- ợc một hợp đồng đáp ứng yêu cầu bằng cách giảm bớt phạm vi công việc và/hoặc phân bổ lại rủi ro và trách nhiệm để có thể giảm giá hợp đồng. Tuy nhiên, việc giảm quá nhiều phạm vi công việc và hiệu chỉnh điều kiện hợp đồng có thể dẫn đến yêu cầu phải đấu thầu lại.

2.64 Cần phải có ý kiến phê duyệt tr- ớc của Ngân hàng khi loại bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu và mời thầu lại hay tiến hành đàm phán với nhà thầu đ- ợc đánh giá thấp nhất.

Thông báo lại tình hình

2.65 Đối với việc công bố Trao Hợp đồng theo đoạn 2.60, Bên vay phải xác định rõ rằng bất kể nhà thầu nào mong muốn có thể yêu cầu Bên vay

giải thích các lý do xác đáng của việc hồ sơ dự thầu của họ không được lựa chọn. Bên vay phải nhanh chóng đưa ra sự giải thích tại sao hồ sơ dự thầu đó không được lựa chọn theo cách gửi văn bản và/hoặc tổ chức họp để thông báo lại tình hình, tùy theo sự lựa chọn của Bên vay. Nhà thầu yêu cầu họp phải chịu mọi chi phí tham dự cuộc họp.

D. Đấu thầu ICB thể thức đơn giản

(Modified ICB)

Các hoạt động liên quan đến chương trình nhập khẩu⁵⁴

2.66 Khi vốn vay chỉ cho một chương trình nhập khẩu, ICB với thủ tục đơn giản hoá về quảng cáo và các điều khoản tiền tệ có thể được sử dụng cho các hợp đồng có giá trị lớn nhất đã được xác định trong Hiệp định vay⁵⁵.

2.67 Những điều khoản đã được đơn giản hoá áp dụng cho thông báo mời thầu đối với đấu thầu mua sắm theo ICB không đòi hỏi phải có Thông báo Chung về Đấu thầu mua sắm. Các Thông báo Đấu thầu mua sắm Cụ thể phải được đăng ít nhất trên một tờ báo lưu hành toàn quốc hoặc Bên vay (hoặc trên công báo, nếu có thể, hoặc trên một cổng điện tử với truy cập miễn phí) cùng với việc đăng tải trên báo điện tử *UBNB online* và *dgMarket*. Thời gian chuẩn bị hồ sơ dự thầu có thể giảm xuống còn 4 tuần. Đồng tiền để đấu thầu và thanh toán có thể hạn chế trong phạm vi một đồng tiền được sử dụng rộng rãi trong thương mại quốc tế.

⁵⁴ Xem mục 3.11

⁵⁵ Đấu thầu mua sắm các hợp đồng quy mô nhỏ thường được tiến hành theo các thủ tục cho phép đối với khu vực tự nhân hoặc khu vực công thực hiện nhập khẩu, hoặc theo các thông lệ thương mại khác được Ngân hàng chấp thuận, như mô tả trong đoạn 3.12.

Đấu thầu mua sắm hàng hoá thông dụng

2.68 Giá cả thị trường đối với những hàng hoá thông dụng như lúa gạo, thức ăn gia súc, dầu ăn, nhiên liệu, phân bón và kim loại lên xuống tùy thuộc vào cung và cầu theo từng thời điểm nhất định. Nhiều giá cả của những mặt hàng đó được lấy trên thị trường hàng hoá thông dụng đã hình thành. Việc đấu thầu mua sắm thường được thực hiện theo cách trao nhiều hợp đồng để mua từng phần của tổng khối lượng để đảm bảo an toàn về mặt cung cấp và mua nhiều lần trong một khoảng thời gian để tận dụng các điều kiện thị trường thuận lợi và giữ mức lưu kho thấp. Có thể lập một danh sách các nhà thầu đã qua sơ tuyển và mời họ tham dự thầu theo định kỳ. Nhà thầu có thể được mời chào giá liên quan đến giá thị trường vào cùng thời điểm hoặc trước khi vận chuyển. Thời hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu càng ngắn càng tốt. Để chào thầu và thanh toán có thể sử dụng một loại tiền duy nhất mà thị trường mặt hàng đó thường dùng để tính giá. Loại tiền đó phải được nêu cụ thể trong hồ sơ mời thầu. Hồ sơ mời thầu có thể quy định việc nộp hồ sơ dự thầu thông qua telex, fax, hoặc hồ sơ dự thầu được nộp thông qua các phương tiện điện tử, và trong các trường hợp như vậy thì đều không yêu cầu nộp kèm bảo lãnh dự thầu, hoặc nhà thầu đã qua sơ tuyển đã nộp bảo lãnh dự thầu có hiệu lực trong khoảng thời gian nhất định. Phải sử dụng mẫu chuẩn và các điều kiện hợp đồng chuẩn phù hợp với thông lệ thị trường.

III. CÁC PHƯƠNG THỨC ĐẤU THẦU MUA SẮM KHÁC

Quy định chung

3.1 Phần này mô tả các phương thức đấu thầu mua sắm có thể được sử dụng khi thủ tục ICB không phải là phương thức hiệu quả và kinh tế nhất, và khi các phương thức đấu thầu mua sắm khác tỏ ra thích hợp hơn⁵⁶. Chính sách của Ngân hàng về mức -u đãi đối với hàng hoá được sản xuất trong nước và hợp đồng xây lắp trong nước không được áp dụng đối với các phương thức mua sắm khác ngoài ICB. Đoạn 3.2 đến đoạn 3.7 mô tả các phương thức được sử dụng chung theo thứ tự -u tiên giảm dần và các đoạn còn lại mô tả các phương thức được sử dụng trong các trường hợp cụ thể.

Đấu thầu quốc tế hạn chế (LIB)

3.2 Đấu thầu quốc tế hạn chế về cơ bản là ICB nhưng không quảng cáo công khai mà trực tiếp mời thầu. Đây có thể là phương thức mua sắm thích hợp trong trường hợp (a) chỉ có một số hạn chế các nhà cung cấp, hoặc (b) có một số lý do ngoại lệ lý giải cho việc không áp dụng hoàn toàn theo thủ tục ICB. Theo LIB, Bên vay cần mời thầu theo một danh sách đủ rộng để các nhà cung cấp tiềm năng đảm bảo giá cả cạnh tranh, danh sách này phải gồm tất cả các nhà cung cấp vì số lượng họ là hạn chế. Ưu đãi trong nước không được áp dụng trong việc đánh giá các hồ sơ dự thầu theo LIB. Phải áp dụng thủ tục ICB đầy đủ trên mọi phương diện trừ quảng cáo và -u đãi, bao gồm cả

⁵⁶ Không được chia nhỏ các hợp đồng để làm cho chúng kém hấp dẫn theo thủ tục ICB; bất kỳ đề xuất chia một hợp đồng thành các hợp đồng nhỏ hơn phải có sự phê duyệt trước của Ngân hàng

việc công bố Trao Hợp đồng nêu tại đoạn 2.60.

Đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB)

3.3 NCB là thủ tục đấu thầu cạnh tranh thường được sử dụng cho hoạt động đấu thầu mua sắm công ở trong nước Bên vay và có thể là cách thức phù hợp nhất để mua sắm hàng hoá và công trình có tính chất và phạm vi ít khả năng hấp dẫn sự cạnh tranh quốc tế. Đề được chấp nhận sử dụng cho đấu thầu mua sắm do Ngân hàng tài trợ, các thủ tục này phải được rà soát và điều chỉnh⁵⁷ khi cần thiết để đảm bảo tính kinh tế, hiệu quả và minh bạch và nhất quán về tổng thể với các điều khoản trong Phần I của Hướng dẫn này. NCB có thể là phương thức đấu thầu cạnh tranh phù hợp nhất khi các nhà thầu nước ngoài không quan tâm vì (a) giá trị hợp đồng nhỏ, (b) các công trình phân tán nhiều nơi và thời gian kéo dài, (c) các công trình xây lắp sử dụng nhiều lao động, hoặc (d) hàng hoá và công trình có sẵn trong nước và giá cả thấp hơn thị trường quốc tế. Thủ tục NCB cũng có thể được áp dụng trong trường hợp các lợi ích của ICB rõ ràng bị giảm thiểu bởi gánh nặng của thủ tục hành chính và tài chính.

3.4 Việc quảng cáo có thể được hạn chế trên báo quốc gia hoặc công báo, hoặc trang Web có thể truy cập dễ dàng và miễn phí. Hồ sơ mời thầu có thể sử dụng ngôn ngữ của quốc gia Bên vay (hoặc ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi trong quốc gia Bên vay trong giao dịch thương mại), và đồng tiền của quốc gia Bên vay thường được sử dụng để đấu thầu và thanh toán. Ngoài ra, hồ sơ mời thầu phải đưa ra các chỉ dẫn rõ ràng về cách nộp hồ sơ dự thầu, cách chào giá, địa điểm và thời gian nộp

⁵⁷ Bất kỳ hiệu chỉnh nào như vậy phải được phản ánh trong Hiệp định Vay

hồ sơ dự thầu. Phải quy định thời gian hợp lý đủ để chuẩn bị và nộp hồ sơ dự thầu. Thủ tục đấu thầu phải cho phép sự cạnh tranh đủ để đảm bảo giá cả hợp lý, ph-ong pháp đ-ợc sử dụng để đánh giá hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng phải khách quan và phải nêu công khai cho trong hồ sơ mời thầu và không đ-ợc áp dụng tùy tiện. Thủ tục này cũng phải bao gồm việc mở thầu công khai, công bố kết quả đánh giá và trao hợp đồng và các điều khoản để các nhà thầu có thể khiếu nại. Nếu các công ty n-ớc ngoài muốn tham gia trong các điều kiện nh- vậy, thì họ phải đ-ợc phép tham gia.

Chào hàng cạnh tranh

3.5 Chào hàng cạnh tranh là một ph-ong thức mua sắm dựa trên cơ sở so sánh giá chào của một số nhà cung cấp (trong tr-ờng hợp mua sắm hàng hoá), hoặc từ một số nhà thầu xây lắp (trong tr-ờng hợp xây lắp công trình) với mức tối thiểu là 3 để đảm bảo giá cả cạnh tranh, và là một ph-ong thức phù hợp để mua sắm các loại hàng hoá sẵn có hoặc các loại hàng hoá thông dụng có giá trị nhỏ với đặc tính kỹ thuật đã đ-ợc tiêu chuẩn hoá, hoặc công trình xây dựng dân dụng đơn giản và có giá trị nhỏ. Yêu cầu chào hàng phải mô tả rõ khối l-ợng hàng hoá hoặc tiêu chuẩn kỹ thuật công trình cũng nh- yêu cầu thời hạn giao hàng (hoặc thời gian hoàn thành công trình) và địa điểm. Việc nộp các bản chào hàng có thể thực hiện thông qua th-, fax hoặc qua các ph-ong tiện điện tử. Việc đánh giá các bản chào hàng phải theo các nguyên tắc giống nh- đấu thầu rộng rãi. Các điều kiện của bản chào đ-ợc chấp nhận phải đ-ợc thể hiện trong đơn đặt hàng hoặc hợp đồng.

Chỉ định thầu

3.6 Chỉ định thầu là trao hợp đồng không qua cạnh tranh (từ một nguồn duy nhất) và có thể là một phương pháp mua sắm phù hợp trong những trường hợp sau đây:

- (a) Một hợp đồng về mua sắm hàng hoá hoặc xây lắp đang thực hiện, đã được trao theo đúng thủ tục được Ngân hàng chấp nhận, có thể được mở rộng để bổ sung các hàng hoá hoặc công trình có tính chất tương tự. Trong trường hợp đó, Ngân hàng phải chấp thuận rằng nếu tiếp tục đấu thầu sẽ không đem lại lợi ích gì và giá cả của hợp đồng bổ sung là hợp lý. Nếu xét thấy có khả năng sẽ phải bổ sung hợp đồng, thì các điều khoản về việc bổ sung hợp đồng sẽ phải được đưa vào hợp đồng gốc.
- (b) Việc tiêu chuẩn hoá thiết bị hoặc phụ tùng thay thế phải phù hợp với thiết bị hiện có có thể là lý do cho việc mua thêm từ nhà cung cấp ban đầu. Để minh chứng việc mua thêm như vậy là đúng, thiết bị đã mua ban đầu phải phù hợp, số lượng thiết bị định mua bổ sung nói chung phải ít hơn số lượng hiện có, giá cả phải hợp lý và khả năng sẽ có ích lợi nếu mua thêm thiết bị có ký mã hiệu khác hoặc từ nguồn khác phải được xem xét và bác bỏ với những lý do được Ngân hàng chấp nhận.
- (c) Thiết bị cần mua là loại độc quyền và chỉ mua được từ một nguồn duy nhất.
- (d) Nhà thầu chịu trách nhiệm về thiết kế quy trình yêu cầu điều kiện để đảm bảo đúng tính năng, tác dụng là phải mua một số hạng mục thiết yếu từ một nhà cung cấp cụ thể.
- (e) Trong những trường hợp ngoại lệ, nhằm để đối phó với thiên tai.

3.7 Sau khi ký hợp đồng, Bên vay phải công bố trên báo điện tử *UNDB online* và *dgMarket* về tên của nhà thầu, giá cả, thời gian thực hiện và phạm vi công việc của hợp đồng. Việc công bố này có

thể đ-ợc thực hiện hàng quý và theo dạng một bảng tổng hợp bao gồm cả giai đoạn tr-ớc đó.

Tự thực hiện

3.8 Tự thực hiện nghĩa là việc xây dựng sử dụng chính thiết bị và nhân công của Bên vay⁵⁸, có thể là ph-ơng thức có tính thực tế duy nhất để xây dựng một số loại công trình. Việc sử dụng hình thức tự thực hiện có thể phù hợp trong các tr-ờng hợp sau:

- (a) Khối l-ợng công việc không thể xác định tr-ớc đ-ợc;
- (b) Công trình là nhỏ lẻ, phân tán hoặc ở vùng sâu vùng xa mà các nhà thầu xây dựng có năng lực khó có thể chào thầu với giá cả hợp lý;
- (c) Công việc đòi hỏi phải đ-ợc tiến hành mà không làm gián đoạn các hoạt động đang diễn ra;
- (d) Rủi ro công trình bị gián đoạn là không thể tránh đ-ợc nên tốt hơn là Bên vay chịu hơn là để nhà thầu chịu; và
- (e) Các tình huống khẩn cấp cần phải xử lý ngay.

Đấu thầu mua sắm thông qua các Cơ quan của Liên Hợp quốc (LHQ)

3.9 Có thể có các tr-ờng hợp mà việc mua sắm thông qua trực tiếp các Cơ quan chuyên môn của LHQ, với vai trò nh- các nhà cung cấp, theo đúng thủ tục của chính họ, có thể là cách thức mua sắm phù hợp nhất: (a) khối l-ợng nhỏ các hàng hoá sẵn có, chủ yếu trong lĩnh vực giáo dục, y tế; và (b) các sản phẩm chuyên ngành với số l-ợng các nhà cung cấp là hạn chế nh- vac-xin hay tân d-ợc.

⁵⁸ Một đơn vị xây dựng của Chính phủ không độc lập về quản lý và tài chính đ-ợc coi là một đơn vị tự thực hiện. “Tự thực hiện” còn đ-ợc gọi là “lao động trực tiếp”, “lực l-ợng của cơ quan”, hay “công trình trực tiếp”

Các tổ chức mua sắm chuyên nghiệp

3.10 Khi Bên vay thiếu tổ chức, nguồn lực và kinh nghiệm cần thiết, Bên vay có thể (hoặc do Ngân hàng yêu cầu) thuê một công ty mua sắm chuyên nghiệp làm đại diện cho mình. Tổ chức này, thay mặt Bên vay, phải tuân thủ tuyệt đối các thủ tục mua sắm nêu trong Hiệp định vay cũng như các điều khoản nêu trong Kế hoạch Đấu thầu mua sắm đã được Ngân hàng phê duyệt, bao gồm cả việc sử dụng Mẫu chuẩn HSMT (SBDs) của Ngân hàng, các thủ tục xét duyệt và tài liệu. Điều này cũng được áp dụng trong các trường hợp các cơ quan của LHQ làm đại lý mua sắm⁵⁹. Các Nhà thầu Quản lý có thể được tuyển dụng theo cách thức tự do để thực hiện các công việc nhỏ lẻ liên quan tới xây dựng, sửa chữa, cải tạo, và xây dựng mới trong những tình huống khẩn cấp, hoặc khi có một số lượng lớn các hợp đồng nhỏ.

Đại lý giám định

3.11 Giám định trước khi vận chuyển và xác nhận cho hàng hoá nhập khẩu là một cách bảo vệ Bên vay, đặc biệt khi quốc gia đó có một chương trình nhập khẩu lớn. Giám định và xác nhận thường bao gồm chất lượng, số lượng và sự hợp lý của giá cả. Hàng hoá nhập khẩu được mua sắm theo thủ tục ICB có thể sẽ không bị kiểm tra về giá cả mà chỉ tiến hành kiểm tra về chất lượng và số lượng. Tuy nhiên hàng hoá được nhập khẩu không mua sắm theo thủ tục ICB sẽ bị kiểm tra thêm về mặt giá cả. Đại lý giám định thường được trả phí trên cơ sở giá trị của hàng hoá. Chi phí giám định đối

⁵⁹ Hướng dẫn về vấn đề phải áp dụng cho việc lựa chọn tổ chức mua sắm chuyên nghiệp hay đại lý giám định. Phí hoặc chi phí cho tổ chức mua sắm hoặc đại lý chuyên nghiệp là hợp lệ để chi từ vốn vay Ngân hàng, nếu hiệp định vay có quy định và trong Kế hoạch Đấu thầu mua sắm, và với điều khoản và điều kiện của việc lựa chọn vấn đề phải được Ngân hàng chấp nhận

với hàng hoá nhập khẩu sẽ không đ- ợc đ- a vào để đánh giá hồ sơ dự thầu theo ICB.

Đấu thầu mua sắm trong các khoản vay của các tổ chức tài chính trung gian

3.12 Khi khoản vay cung cấp vốn cho một tổ chức trung gian nh- tổ chức tín dụng nông nghiệp hay một công ty tài chính phát triển để cho ng- ời thụ h- ưởng vay lại nh- các cá nhân, doanh nghiệp t- nhân, hoặc các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hoặc các doanh nghiệp th- ơng mại hạch toán độc lập trong khu vực công nhằm tài trợ một phần cho các tiểu dự án, việc mua sắm th- ường di bên thụ h- ưởng thực hiện theo thông lệ của khu vực t- nhân hoặc th- ơng mại trong n- ớc đ- ợc Ngân hàng chấp nhận. Tuy nhiên, ngay cả trong những tr- ường hợp này, ICB có thể là ph- ơng thức đấu thầu mua sắm phù hợp nhất để mua sắm các hạng mục đơn lẻ khối l- ượng lớn hoặc trong các tr- ường hợp có khối l- ượng lớn các hàng hoá giống nhau đ- ợc tập hợp lại để mua chung.

Mua sắm theo BOO/BOT/BOOT, các thoả thuận và các cơ chế t- ơng tự của khu vực t- nhân

3.13 Khi Ngân hàng tham gia vào tài trợ cho chi phí của một dự án đ- ợc mua sắm theo BOO/BOT/BOOT⁶⁰, các thoả thuận hoặc các loại cơ chế t- ơng tự của khu vực t- nhân, phải áp dụng một trong các thủ tục mua sắm sau đây, phải quy định trong Hiệp định vay và quy định thêm trong Kế hoạch Đấu thầu đ- ợc Ngân hàng phê duyệt:

- (a) Bên tham gia thoả thuận hoặc doanh nghiệp trong BOO/BOT/BOOT hoặc các

⁶⁰ BOO: Xây dựng, Sở hữu, Vận hành; BOT: Xây dựng, Vận hành, Chuyển giao; BOOT: Xây dựng, Sở hữu, Vận hành, Chuyển giao

loại hợp đồng t-ong tự⁶¹ phải đ-ợc lựa chọn theo các thủ tục ICB đ-ợc Ngân hàng chấp thuận, có thể bao gồm nhiều giai đoạn để đạt đ-ợc sự kết hợp tối -u về các tiêu chuẩn đánh giá nh- chí phí và quy mô tài trợ, tính năng tác dụng của các ph-ơng tiện và công trình đ-ợc chào, chí phí đánh vào ng-ời dùng hoặc ng-ời mua, các thu nhập khác mà ph-ơng tiện đó tạo ra cho Bên vay hoặc ng-ời mua và thời gian khấu hao của ph-ơng tiện đó. Nhà thầu nói trên sau khi đã đ-ợc lựa chọn theo cách nh- vậy thì phải đ-ợc tự do sử dụng các thủ tục của mình để mua sắm hàng hóa, công trình và dịch vụ cần thiết từ những nguồn hợp lệ. Trong tr-ờng hợp này, Báo cáo thẩm định và Hiệp định vay phải quy định rõ loại chi tiêu mà nhà thầu đó thực hiện để áp dụng tài trợ của Ngân hàng. Hoặc

- (b) Nếu bên tham gia thoả thuận hoặc doanh nghiệp đó không qua lựa chọn theo cách đã nêu trong đoạn (a) ở trên, thì hàng hóa, công trình hoặc dịch vụ cần thiết để đ-ợc Ngân hàng tài trợ phải đ-ợc mua sắm theo thủ tục ICB nêu trong Phần II.

Mua sắm trên cơ sở thực hiện đ-ợc nhiệm vụ

3.14 Mua sắm trên cơ sở thực hiện đ-ợc nhiệm vụ⁶², còn gọi là Mua sắm trên cơ sở đầu ra, đề cập tới một quan hệ hợp đồng là kết quả của các thủ tục đấu thầu cạnh tranh (ICB hoặc NCB) mà trong đó các khoản thanh toán đ-ợc thực hiện để đo l-ờng các kết quả đầu ra thay vì cách thức truyền thống là đo l-ờng các yếu tố đầu vào. Các đặc

⁶¹ Đối với các dự án nh- đ-ờng có thu phí, đ-ờng hầm, bến cảng, cầu, trạm phát điện, nhà máy xử lý chất thải và hệ thống phân phối n-ớc

⁶² Việc sử dụng thủ tục Mua sắm trên cơ sở thực hiện đ-ợc nhiệm vụ trong các dự án do Ngân hàng tài trợ cần dựa trên cơ sở sự phân tích kỹ thuật một cách thỏa đáng về các lựa chọn có thể có và cần đ-ợc đ-a vào Báo cáo thẩm định hoặc phải đ-ợc Ngân hàng phê duyệt tr-ớc để lồng vào Kế hoạch mua sắm

tính kỹ thuật có vai trò định ra kết quả mong muốn và theo đó các đầu ra đ-ợc đo l-ờng, đồng thời bao gồm cả cách thức đo l-ờng chúng. Những đầu ra đó nhằm mục tiêu thỏa mãn một nhu cầu về tính năng phục vụ nhất định cả theo khía cạnh chất l-ợng, số l-ợng và mức độ tin cậy. Việc thanh toán đ-ợc thực hiện theo số l-ợng đầu ra đ-ợc giao, phụ thuộc vào việc hàng hóa đ-ợc giao đó thỏa mãn mức độ chất l-ợng yêu cầu. Việc khấu trừ vào các khoản thanh toán (hoặc giữ lại chúng) có thể đ-ợc thực hiện đối với các đầu ra đạt chất l-ợng thấp và, trong một số tr-ờng hợp, các đầu ra đạt trên mức yêu cầu về chất l-ợng có thể đ-ợc th-ởng. Hồ sơ mời thầu th-ờng không mô tả các đầu vào hay ph-ơng pháp làm việc yêu cầu đối với nhà thầu. Nhà thầu đ-ợc tự do đề xuất giải pháp phù hợp nhất, dựa trên bề dày kinh nghiệm đã đ-ợc kiểm nghiệm và phải chứng minh rằng sẽ đáp ứng đ-ợc mức độ chất l-ợng nêu trong hồ sơ mời thầu.

3.15 Mua sắm trên cơ sở thực hiện đ-ợc nhiệm vụ (hoặc mua sắm trên cơ sở đầu ra) có thể bao gồm: (a) việc cung cấp dịch vụ đ-ợc chi trả trên cơ sở đầu ra; (b) thiết kế, cung cấp, xây dựng (hoặc phục hồi) và ủy thác cho bên vay ph-ơng tiện để vận hành; hoặc (c) thiết kế, cung cấp, xây dựng (hoặc phục hồi) một ph-ơng tiện và cung cấp dịch vụ vận hành và bảo trì trong một khoảng thời gian tính theo năm sau khi ủy thác⁶³. Thông th-ờng, đối với các tr-ờng hợp có yêu cầu thiết

⁶³ Ví dụ về loại hình mua sắm này là: (i) đối với tr-ờng hợp đấu thầu dịch vụ: việc cung cấp các dịch vụ y tế, nh- các khoản thanh toán cho các dịch vụ cụ thể, nh- các chuyến thăm trị sở làm việc, hoặc các thử nghiệm trong phòng thí nghiệm đã xác định tr-ớc, v..v...; (ii) đối với tr-ờng hợp đấu thầu mua sắm một ph-ơng tiện: Thiết kế, Mua sắm, Xây dựng, và Ủy thác một nhà máy nhiệt điện do bên vay vận hành; (iii) đối với tr-ờng hợp đấu thầu một ph-ơng tiện và dịch vụ: Thiết kế, Mua sắm, Xây dựng (hoặc Phục hồi) một con đ-ờng, đ-a vào hoạt động và duy tu con đ-ờng trong 5 năm sau khi xây dựng.

kế, cung cấp và/hoặc xây dựng thì cần có sơ tuyến và phải áp dụng ph-ơng thức đấu thầu Hai giai đoạn nêu tại đoạn 2.6.

Mua sắm bằng vốn vay đ-ợc Ngân hàng bảo lãnh

3.16 Nếu Ngân hàng bảo lãnh việc hoàn trả một khoản vay do một bên khác cho vay, thì việc mua sắm hàng hóa và công trình bằng khoản vay đó phải thực hiện với mỗi quan tâm thỏa đáng tới tính kinh tế và hiệu quả và phải theo đúng những thủ tục đáp ứng đ-ợc yêu cầu trong đoạn 1.5

Sự tham gia của cộng đồng vào việc mua sắm

3.17 Trong tr-ờng hợp vì lợi ích lâu bền của dự án hoặc để đạt đ-ợc những mục tiêu xã hội cụ thể nhất định của dự án, trong một số thành phần có lựa chọn trong dự án, nên (a) kêu gọi sự tham gia của các cộng đồng địa ph-ơng và/hoặc các tổ chức phi chính phủ (NGOs) trong việc thực hiện các dịch vụ, hoặc (b) tăng c-ường sử dụng kiến thức và nguyên vật liệu trong n-ớc, hoặc (c) sử dụng công nghệ dùng nhiều lao động hoặc các công nghệ thích hợp khác. Các thủ tục mua sắm, đặc tính kỹ thuật và chia gói hợp đồng phải đ-ợc áp dụng một cách thích hợp để phản ánh đ-ợc những yếu tố cần xem xét nêu ở trên, với điều kiện là vẫn hiệu quả và đ-ợc Ngân hàng chấp nhận. Các thủ tục đề xuất và các thành phần dự án đ-ợc thực hiện có sự tham gia của cộng đồng phải đ-ợc nêu trong Hiệp định vay và chi tiết hóa trong Kế hoạch mua sắm hoặc văn kiện thực hiện dự án phù hợp đ-ợc Ngân hàng chấp nhận.

Phụ lục 1:

NGÂN HÀNG XÉT DUYỆT CÁC QUYẾT ĐỊNH VỀ MUA SẮM

Kế hoạch mua sắm

1. Ngân hàng xem xét kế hoạch mua sắm do Bên vay đề xuất để đảm bảo sự phù hợp với Hiệp định vay và H- ớng dẫn này. Kế hoạch mua sắm phải bao gồm một thời kỳ ban đầu ít nhất là 18 tháng. Bên vay phải cập nhật Kế hoạch mua sắm hàng năm hoặc mỗi khi cần thiết nh- ng luôn đảm bảo có kế hoạch cho 18 tháng tiếp theo của quá trình thực hiện dự án. Bất cứ đề xuất sửa đổi nào cho Kế hoạch mua sắm phải đ- ợc thông báo cho Ngân hàng để xét duyệt tr- ớc.

Xét duyệt tr

2. Đối với tất cả các hợp đồng⁶⁴ thuộc diện phải đ- ợc Ngân hàng xét duyệt tr- ớc khi thực hiện:

- (a) Trong tr- ờng hợp có sơ tuyển thì Bên vay tr- ớc khi mời nộp đơn xin dự sơ tuyển phải cung cấp cho Ngân hàng dự thảo các tài liệu sẽ sử dụng bao gồm thông báo mời sơ tuyển, bảng câu hỏi sơ tuyển, ph- ơng pháp đánh giá, thủ tục quảng cáo và phải sửa đổi các thủ tục và tài liệu đó theo yêu cầu hợp lý của Ngân hàng. Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng báo cáo đánh giá các đơn xin dự tuyển, danh sách nhà thầu đ- ợc đề nghị trúng sơ tuyển cùng với một báo cáo về năng lực của họ và lý do loại bỏ bất kỳ đơn đăng ký dự sơ tuyển nào để Ngân hàng có ý kiến tr- ớc khi thông báo cho những nhà thầu dự sơ tuyển về quyết định của Bên vay. Bên vay

⁶⁴ đối với các hợp đồng trực tiếp (chỉ định thầu) theo khoản 3.6-3.7, bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng phê duyệt tr- ớc khi thực hiện hợp đồng một bản sao yêu cầu kỹ thuật và dự thảo hợp đồng. Hợp đồng chỉ đ- ợc phép thực hiện sau khi Ngân hàng đã phê duyệt; các điều khoản ở mục (h) của phần này áp dụng cho hợp đồng đó

phải thêm, bớt hoặc sửa đổi danh sách nêu trên theo yêu cầu hợp lý của Ngân hàng.

(b) Tr-ớc khi mời thầu, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng để xin ý kiến về dự thảo hồ sơ mời thầu, gồm cả thông báo mời thầu, chỉ dẫn đối với nhà thầu, trong đó có cơ sở để đánh giá hồ sơ dự thầu và trao hợp đồng; và các điều kiện của hợp đồng và các đặc tính kỹ thuật của công trình xây dựng, việc cung cấp hàng hóa, lắp đặt thiết bị, v.v... tùy theo tr-ờng hợp cụ thể, cùng với một bản mô tả các thủ tục quảng cáo sẽ đ-ợc áp dụng cho việc đấu thầu (nếu không áp dụng sơ tuyển). Bên vay phải sửa đổi lại các tài liệu nêu trên theo yêu cầu hợp lý của Ngân hàng. Bất kỳ sửa đổi thêm nào trong các tài liệu đó phải đ-ợc Ngân hàng chấp thuận tr-ớc khi phát hành cho nhà thầu.

(c) Sau khi nhận và đánh giá các hồ sơ dự thầu và tr-ớc khi đ-a ra quyết định cuối cùng về trao hợp đồng, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng sớm để đủ thời gian xem xét một báo cáo chi tiết (do chuyên gia đ-ợc Ngân hàng chấp nhận chuẩn bị, nếu Ngân hàng có yêu cầu nh- vậy), về quá trình đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu đã nhận đ-ợc, cùng với kiến nghị trao hợp đồng và các thông tin khác theo yêu cầu hợp lý của Ngân hàng. Nếu thấy rằng dự kiến dự kiến trao hợp đồng là không phù hợp với Hiệp định vay và/hoặc Kế hoạch mua sắm, Ngân hàng phải nhanh chóng thông báo cho Bên vay và nêu rõ lý do của quyết định nh- vậy. Nếu không phải tr-ờng hợp nh- trên thì Ngân hàng phải phát hành th- "không phản đối" đối với các kiến nghị trao hợp đồng. Bên vay chỉ trao hợp đồng sau khi nhận đ-ợc th- "không phản đối" của Ngân hàng.

(d) Nếu Bên vay yêu cầu gia hạn hiệu lực hồ sơ dự thầu để hoàn tất quá trình đánh giá, làm các thủ tục phê duyệt cần thiết và để

trao hợp đồng, tr-ớc hết Bên vay phải xin ý kiến chấp thuận của Ngân hàng về đề nghị gia hạn lần thứ nhất, nếu thời gian xin gia hạn là trên bốn tuần và tất cả những lần gia hạn sau, không phụ thuộc vào thời gian.

- (e) Nếu sau khi công bố kết quả đánh giá hồ sơ dự thầu, Bên vay nhận đ-ợc ý kiến phản đối, khiếu nại của nhà thầu, Bên vay phải gửi một bản chụp của th- khiếu nại và trả lời của mình tới Ngân hàng.
- (f) Nếu bên vay thay đổi kiến nghị trao hợp đồng do kết quả phân tích đối với một khiếu nại nào đó, bên vay phải trình Ngân hàng các lý do của quyết định đó cùng với một báo cáo đánh giá hồ sơ dự thầu đã sửa đổi để có đ-ợc th- "không phản đối". Bên vay phải công bố lại việc trao hợp đồng theo cách nêu tại đoạn 2.60 của H-ớng dẫn này.
- (g) Trừ khi đ-ợc sự chấp thuận của Ngân hàng, các điều kiện và điều khoản của hợp đồng không đ-ợc có sự khác biệt cơ bản so với các điều kiện và điều khoản nêu trong hồ sơ mời thầu hoặc trong hồ sơ mời sơ tuyển trong đấu thầu xây dựng, nếu có.
- (h) Một bản chụp nguyên bản hợp đồng (conformed copy) phải đ-ợc chuyển ngay cho Ngân hàng sau khi hợp đồng đ-ợc ký và tr-ớc khi gửi đơn lần đầu đến Ngân hàng xin rút vốn từ Tài khoản vốn vay cho hợp đồng đó. Khi những khoản thanh toán cho hợp đồng đ-ợc rút từ Tài khoản đặc biệt (SA), một bản chụp của hợp đồng đó phải đ-ợc gửi cho Ngân hàng tr-ớc khi khoản thanh toán đầu tiên cho hợp đồng đó đ-ợc rút ra từ Tài khoản đặc biệt.
- (i) Tất cả các báo cáo đánh giá phải kèm theo một bản tóm tắt về việc mua sắm theo mẫu do Ngân hàng cung cấp. Nội dung và giá trị của hợp đồng, cùng với tên và địa chỉ của nhà thầu trúng thầu sẽ phải đ-ợc Ngân hàng công bố sau khi nhận đ-ợc bản hợp đồng đã ký.

3. *Sửa đổi.* Khi hợp đồng thuộc diện phải xét duyệt trước, khi gia hạn một thời gian đáng kể để thực hiện hợp đồng, trước khi đồng ý với bất kỳ sửa đổi hoặc loại bỏ điều kiện nào của hợp đồng, bao gồm cả việc đưa ra bất kỳ lệnh thay đổi nào trong hợp đồng đó (trừ trường hợp cực kỳ khẩn cấp) mà tổng cộng lại sẽ làm tăng giá trị ban đầu của hợp đồng đó trên 15%, thì Bên vay phải trình và được Ngân hàng có thẩm quyền "không phản đối" về dự kiến gia hạn, sửa đổi hoặc lệnh thay đổi đó. Nếu Ngân hàng xác định rằng đề nghị đó không nhất quán với điều khoản của Hiệp định vay và/hoặc Kế hoạch mua sắm, thì Ngân hàng phải thông báo ngay cho Bên vay và nêu rõ lý do về quyết định của mình. Một bản sao về tất cả những sửa đổi hợp đồng phải được gửi cho Ngân hàng để lưu.

4. *Các bản dịch.* Nếu một hợp đồng được trao theo thủ tục ICB thuộc diện phải phê duyệt trước và được viết bằng ngôn ngữ của bên vay⁶⁵ (hoặc ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi trong bên vay cho các giao dịch thương mại) thì một bản dịch hợp đồng có xác nhận theo một ngôn ngữ quốc tế đã nêu trong hồ sơ mời thầu (tiếng Anh, tiếng Pháp, hay tiếng Tây Ban Nha) phải được chuyển tới Ngân hàng cùng với một bản chụp nguyên bản của hợp đồng. Bản dịch có xác nhận của bất kỳ sửa đổi nào sau này của Hợp đồng đó cũng phải được gửi cho Ngân hàng.

Xét duyệt sau

5. Bên vay phải giữ lại tất cả các tài liệu liên quan đến các hợp đồng không thuộc diện quản lý theo quy định tại đoạn 2 trong quá trình thực hiện dự án và phải lưu đến hai năm sau ngày đóng

⁶⁵ Xem đoạn 2.15

Hiệp định vay. Việc l-u giữ tài liệu này bao gồm nh- ng không chỉ giới hạn ở các bản hợp đồng gốc đã ký, bản phân tích về các hồ sơ dự thầu liên quan, và kiến nghị trao hợp đồng, để Ngân hàng hoặc t- vấn của Ngân hàng kiểm tra. Bên vay cũng phải cung cấp các tài liệu này cho Ngân hàng khi đ- ợc yêu cầu. Nếu Ngân hàng xác định rằng hàng hóa, công trình xây dựng hoặc dịch vụ không đ- ợc mua sắm theo các thủ tục đã thỏa thuận, nh- quy định trong Hiệp định vay và chi tiết hóa trong Kế hoạch mua sắm đã đ- ợc Ngân hàng chấp thuận hoặc bản thân các hợp đồng không nhất quán với những thủ tục đó, Ngân hàng có thể ra tuyên bố về việc mua sắm sai quy định theo đoạn 1.12 của H- ớng dẫn này. Ngân hàng phải thông báo cho Bên vay nhanh chóng về các lý do đ- a ra quyết định trên.

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

Phụ lục 2:

ƯU ĐÃI TRONG N-ỚC

Ưu đãi cho hàng hóa sản xuất trong n-ớc

1. Bên vay có thể đ-ợc Ngân hàng đồng ý cho phép dành một mức -u đãi khi đánh giá hồ sơ dự thầu theo thủ tục ICB cho các hồ sơ dự thầu chào hàng hóa sản xuất trong n-ớc của Bên vay khi so sánh với những hồ sơ dự thầu chào cũng hàng hóa đó nh-ng đ-ợc sản xuất ở nơi khác. Trong tr-ờng hợp đó, hồ sơ mời thầu phải nêu rõ mức -u đãi sẽ dành cho hàng hóa sản xuất trong n-ớc và thông tin cần thiết để xác định sự hợp lệ của một hồ sơ dự thầu để đ-ợc h-ởng -u đãi đó. Quốc tịch của nhà sản xuất hoặc cung ứng không phải là một điều kiện để đ-ợc là hợp lệ. Các ph-ơng pháp và các b-ớc nêu sau đây phải đ-ợc áp dụng trong việc đánh giá và so sánh giữa các hồ sơ dự thầu.

2. Để so sánh, những hồ sơ dự thầu đáp ứng về cơ bản đ-ợc phân loại thành ba nhóm sau:

- (a) Nhóm A: những hồ sơ dự thầu chỉ chào hàng hóa sản xuất tại n-ớc của Bên vay nếu nhà thầu chứng minh đ-ợc cho Bên vay và Ngân hàng rằng (i) lao động, nguyên liệu, và các bộ phận sản xuất trong n-ớc vay chiếm 30% hoặc hơn giá EXW của sản phẩm đ-ợc chào đó, và (ii) cơ sở sản xuất sẽ sản xuất hoặc lắp ráp hàng hóa đó đã sản xuất hoặc lắp ráp hàng hóa loại đó ít nhất kể từ khi nộp hồ sơ dự thầu.
- (b) Nhóm B: tất cả những hồ sơ dự thầu khác có chào hàng hóa sản xuất tại n-ớc của Bên vay.
- (c) Nhóm C: những hồ sơ dự thầu chào hàng hóa đ-ợc sản xuất ở n-ớc ngoài đã đ-ợc

nhập khẩu hoặc sẽ đ-ợc nhập khẩu trực tiếp.

3. Giá chào cho hàng hóa trong các hồ sơ dự thầu thuộc nhóm A và B phải bao gồm tất cả các loại thuế nhập khẩu và các loại thuế khác đã hoặc sẽ đánh vào nguyên vật liệu cơ bản hoặc các bộ phận mua trên thị tr-ờng nội địa hoặc nhập khẩu, nh-ng phải không bao gồm các loại thuế doanh thu hoặc thuế t-ơng tự đánh vào hàng thành phẩm. Giá chào cho hàng hóa trong các hồ sơ dự thầu thuộc nhóm C phải là giá CIP (tại địa điểm đến) mà không bao gồm các loại thuế nhập khẩu đã trả hoặc sẽ phải trả.

4. Đầu tiên, tất cả những hồ sơ dự thầu đã đ-ợc đánh giá trong mỗi nhóm phải đ-ợc so sánh với nhau để các định hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất trong mỗi nhóm. Các hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất của từng nhóm đ-ợc so sánh với nhau và nếu kết quả so sánh là một hồ sơ dự thầu thuộc nhóm A hay nhóm B là có giá đánh giá thấp nhất, hồ sơ dự thầu đó sẽ đ-ợc chọn để trao hợp đồng.

5. Nếu kết quả so sánh thực hiện theo đoạn bốn nêu trên cho thấy hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất là thuộc nhóm C thì hồ sơ dự thầu từ nhóm C này phải đ-ợc tiếp tục so sánh với hồ sơ dự thầu có giá đánh giá thấp nhất thuộc nhóm A. Để phục vụ cho mục đích so sánh tiếp theo này, giá đánh giá của hồ sơ dự thầu nhóm C phải cộng thêm một số tiền t-ơng đ-ơng với 15% giá CIP chào trong hồ sơ dự thầu đó. Hồ sơ dự thầu nào có giá đánh giá thấp nhất đ-ợc xác định từ việc so sánh cuối cùng này sẽ đ-ợc lựa chọn.

6. Trong tr-ờng hợp hợp đồng trách nhiệm duy nhất (single responsibility) hoặc hợp đồng chìa khóa trao tay quy định việc cung cấp nhiều hạng mục thiết bị riêng lẻ cũng nh- các dịch vụ

lắp đặt và/hoặc xây lắp lớn thì không áp dụng - u đãi⁶⁶. Tuy nhiên, với ý kiến "không phản đối" của Ngân hàng, hồ sơ dự thầu cho các hợp đồng nh- vậy có thể đ- ợc mời và đánh giá trên cơ sở giá DDP⁶⁷ (tại địa điểm đến) cho hàng hóa sản xuất ở n- ớc ngoài.

Ưu đãi cho nhà thầu xây dựng trong n- ớc

7. Đối với các hợp đồng xây lắp công trình đ- ợc trao trên cơ sở thủ tục ICB, nếu đ- ợc sự chấp thuận của Ngân hàng, các Bên vay hợp lệ có thể dành một mức - u đãi 7,5% cho các nhà thầu trong n- ớc⁶⁸, theo các quy định sau:

(a) Những nhà thầu xây lắp xin đ- ợc h- ợng - u đãi này sẽ phải cung cấp trong phần số liệu về năng lực⁶⁹, các thông tin bao gồm chi tiết về chủ sở hữu để xác định xem một nhà thầu hoặc một nhóm các nhà thầu cụ thể nào đó có đủ điều kiện

⁶⁶ Điều này không đề cập đến việc cung cấp hàng hóa có hoạt động giám sát lắp đặt thuộc cùng một hợp đồng mà đ- ợc coi là một hợp đồng cung cấp hàng hóa, và vì vậy là hợp lệ để áp dụng - u đãi trong n- ớc cho phần hàng hóa

⁶⁷ DDP là một điều kiện INCOTERM viết tắt của chữ "Delivered Duty Paid (Giao hàng đã trả thuế)" quy định ng- ời bán giao hàng cho ng- ời mua, đã trả thuế, và đã đ- ợc dỡ từ bất kỳ ph- ơng tiện vận tải chở hàng đến nào tại địa điểm đến quy định. Ng- ời bán phải chịu tất cả các chi phí và rủi ro xảy đến trong quá trình chuyên chở hàng hóa đến địa điểm này, bao gồm bất kỳ khoản thuế nhập khẩu tới n- ớc đến, và dỡ hàng tại điểm đến cuối cùng nh- một phần của hợp đồng chia khóa trao tay. Tại các n- ớc có quy định miễn thuế cho nhà thầu khi nhập khẩu theo các hợp đồng tài trợ bởi Ngân hàng, việc so sánh sẽ đ- ợc thực hiện trên cơ sở không miễn các loại thuế nhập khẩu hàng hóa sản xuất ở n- ớc ngoài và hồ sơ mời thầu có thể quy định rằng, tr- ớc khi ký hợp đồng, ng- ời mua và nhà thầu trúng thầu sẽ xác định số tiền thuế phải trả cho việc nhập khẩu hàng hóa đã chào có đ- ợc từ việc miễn thuế đó. Tuy nhiên, giá trị hợp đồng đ- ợc ký sẽ không bao gồm tổng các khoản thuế đ- ợc miễn đã xác định đ- ợc đó.

⁶⁸ Ưu đãi cho các nhà thầu xây dựng trong n- ớc chỉ áp dụng ở các n- ớc đủ điều kiện

⁶⁹ ở giai đoạn sơ tuyển và/hoặc giai đoạn đấu thầu

để h-ởng - u đãi trong n-ớc hay không, theo tiêu chuẩn phân loại do Bên vay xây dựng và đ-ợc Ngân hàng chấp thuận. Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ mức - u đãi và cách đánh giá và so sánh hồ sơ dự thầu có tính cả - u đãi.

(b) Sau khi nhận và đánh giá hồ sơ dự thầu, Bên vay phải phân loại những hồ sơ dự thầu đáp ứng cơ bản thành các nhóm sau:

- (i) Nhóm A: những hồ sơ dự thầu của các nhà thầu trong n-ớc đủ điều kiện để h-ởng - u đãi
- (ii) Nhóm B: những hồ sơ dự thầu của các nhà thầu khác

Để phục vụ cho mục đích đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu, một số tiền t-ơng đ-ơng với 7,5% giá dự thầu sẽ đ-ợc cộng vào giá dự thầu của các hồ sơ dự thầu thuộc nhóm B.

Phụ lục 3:

HƯỚNG DẪN CHO CÁC NHÀ THẦU

Mục đích

1. Phụ lục này hướng dẫn các nhà thầu muốn tham gia các hoạt động đấu thầu có tài trợ của Ngân hàng.

Trách nhiệm trong đấu thầu

2. Trách nhiệm thực hiện dự án, cũng như trách nhiệm trả các khoản tiền thanh toán cho hàng hoá, công trình xây lắp và dịch vụ theo dự án, chỉ thuộc về Bên vay. Về phần mình, theo cách Điều khoản của Hiệp định vay, Ngân hàng phải đảm bảo rằng những khoản tiền chỉ được chi trả từ một vốn vay Ngân hàng khi việc chi tiêu thực sự xảy ra. Việc giải ngân các khoản tiền từ vốn vay chỉ được thực hiện khi Bên vay yêu cầu. Chứng từ cho việc sử dụng các khoản tiền theo Hiệp định vay và/hoặc Kế hoạch mua sắm phải được nộp cùng với đơn xin rút vốn của Bên vay. Việc thanh toán có thể được thực hiện (a) để hoàn trả lại cho Bên vay các khoản thanh toán đã thực hiện từ nguồn riêng của mình, (b) trực tiếp tới bên thứ ba (thường là một nhà cung cấp hoặc một nhà xây dựng), hoặc (c) tới một ngân hàng thương mại để trả cho những chi tiêu về một tín dụng thương mại của một ngân hàng thương mại theo một Cam kết Đặc biệt của Ngân hàng Thế giới (World Bank Special Commitment)⁷⁰. Như đã nhấn mạnh trong đoạn 1.2 của Hướng dẫn này, Bên vay chịu trách nhiệm về mặt pháp luật về các hoạt động mua sắm. Bên vay mời, nhận, đánh giá các hồ sơ dự thầu, và trao hợp đồng. Hợp đồng được ký giữa Bên vay và nhà cung cấp hoặc nhà xây dựng. Ngân hàng không phải là một bên trong hợp đồng.

⁷⁰ Xem hướng dẫn thủ tục giải ngân của NHTG tại Sổ tay Giải ngân (xem trang web <http://www.worldbank.org/projects>)

Vai trò của Ngân hàng

3. Nh- nêu trong đoạn 1.11 của H-ống dẫn này, Ngân hàng thẩm định các thủ tục, tài liệu, quá trình đánh giá, các kiến nghị trao hợp đồng và hợp đồng trong đấu thầu để đảm bảo rằng quá trình đ-ợc thực hiện theo đúng các thủ tục đã đ-ợc thoả thuận nh- quy định của Hiệp định vay. Trong tr-ờng hợp những hợp đồng lớn, các tài liệu đ-ợc Ngân hàng phê duyệt tr-ớc khi ban hành, theo nh- quy định tại Phụ lục 1. T-ơng tự, nếu ở bất kỳ thời điểm nào trong quá trình mua sắm (ngay cả sau khi trao hợp đồng), Ngân hàng kết luận rằng các thủ tục đã thoả thuận không đ-ợc tuân thủ về một ph-ơng diện quan trọng nào đó, thì Ngân hàng có thể tuyên bố mua sắm sai quy định theo đoạn 1.12. Tuy nhiên nếu Bên vay đã trao hợp đồng sau khi nhận đ-ợc ý kiến "không phản đối" của Ngân hàng Ngân hàng sẽ chỉ tuyên bố là mua sắm sai quy định nếu ý kiến "không phản đối" đó đ-ợc đ-a ra trên cơ sở những thông tin không hoàn chỉnh, thiếu chính xác hoặc gây hiểu nhầm do Bên vay cung cấp. Hơn nữa, nếu Ngân hàng xác định đ-ợc rằng đại diện của Bên vay hoặc của nhà thầu có hành vi tham nhũng hoặc gian lận, thì Ngân hàng sẽ áp dụng các biện pháp phạt đã quy định trong đoạn 1.14 của H-ống dẫn này.

4. Ngân hàng đã xuất bản Mẫu Hồ sơ mời thầu (*Standard Bidding Documents - SBDs*) cho các thủ tục đấu thầu khác nhau. Nh- yêu cầu tại đoạn 2.12 của H-ống dẫn này, Bên vay bắt buộc phải sử dụng những tài liệu này với những thay đổi tối thiểu để giải quyết vấn đề cụ thể của từng n-ớc và từng dự án. Hồ sơ mời sơ tuyển và hồ sơ mời thầu do Bên vay hoàn chỉnh và phát hành.

Thông tin về đấu thầu

5. Thông tin về cơ hội đấu thầu theo thủ tục ICB có thể nhận được từ Thông báo chung về mua sắm và các Thông báo cụ thể về mua sắm quy định trong các đoạn 2.7 và 2.8 của H-ống dẫn này. H-ống dẫn chung về hình thức tham gia, cũng như thông tin sớm về cơ hội kinh doanh trong những dự án sắp triển khai có thể nhận được từ trang WEB của Ngân hàng Thế giới⁷¹, cũng như Trung tâm thông tin⁷². Các báo cáo thẩm định dự án cũng có tại Trung tâm thông tin và trên trang WEB sau khi phê duyệt vốn vay.

Vai trò của nhà thầu

6. Sau khi nhận được hồ sơ mời sơ tuyển hoặc hồ sơ mời thầu, nhà thầu phải nghiên cứu hồ sơ cẩn thận để xác định xem mình có đáp ứng được các điều kiện kỹ thuật, thương mại và hợp đồng không, và nếu đáp ứng được thì tiến hành chuẩn bị hồ sơ dự thầu của mình. Sau đó nhà thầu phải nghiên cứu kỹ lưỡng các hồ sơ đó để xem có gì không rõ ràng, thiếu hoặc mâu thuẫn trong nội bộ tài liệu hoặc có đặc điểm nào về đặc tính kỹ thuật hoặc các điều kiện khác không rõ ràng hoặc có sự phân biệt đối xử hoặc hạn chế không; nếu có, nhà thầu cần yêu cầu Bên vay giải thích bằng văn bản trong khoảng thời gian quy định cho việc giải thích trong hồ sơ mời thầu.

7. Các tiêu chuẩn đánh giá và phương pháp lựa chọn nhà thầu trúng thầu được nêu trong hồ sơ mời thầu, thông thường là trong phần Chỉ dẫn đối với nhà thầu và đặc tính kỹ thuật. Nếu các phần này

⁷¹ <http://www.worldbank.org>

⁷² Địa chỉ của Trung tâm thông tin là địa chỉ của Ngân hàng Thế giới tại phố 1818 H, N.W., Washington, D.C., 20433 U.S.A. Cơ sở dữ liệu dự án có tại <http://www.worldbank.org/projects/>.

không rõ ràng thì cần phải yêu cầu Bên vay giải thích bằng cách tự.

8. Cần phải nhấn mạnh rằng hồ sơ mời thầu cụ thể do Bên vay phát hành hướng dẫn và chi phối theo từng lần mua sắm, như đã nêu trong đoạn 1.1 của Hướng dẫn này. Nếu nhà thầu nhận thấy rằng có điều khoản nào đó trong hồ sơ không nhất quán với Hướng dẫn này, thì nhà thầu cần phải nêu vấn đề đó với Bên vay.

9. Trách nhiệm của nhà thầu là nêu lên bất kỳ điều gì không rõ ràng, mâu thuẫn, thiếu sót v.v... trước khi nộp hồ sơ dự thầu để đảm bảo nộp được hồ sơ dự thầu đáp ứng đầy đủ và đúng quy định, gồm tất cả các tài liệu hỗ trợ theo yêu cầu trong hồ sơ mời thầu. Đơn dự thầu không đáp ứng các yêu cầu thiết yếu (về kỹ thuật và thương mại) sẽ bị loại. Nếu nhà thầu muốn có đề xuất khác đi so với các yêu cầu không cơ bản, hoặc đề nghị một giải pháp khác thì nhà thầu cần phải chào giá cho một hồ sơ dự thầu hoàn toàn đúng yêu cầu sau đó nêu riêng phần điều chỉnh lại về giá có thể chào nếu đề xuất hoặc giải pháp khác được chấp thuận. Các giải pháp khác chỉ nên chào khi được cho phép trong hồ sơ mời thầu. Sau khi hồ sơ dự thầu đã được nhận và mở công khai, nhà thầu sẽ không bị yêu cầu hoặc được phép thay đổi giá hoặc nội dung của hồ sơ dự thầu.

Bảo mật

10. Như đã nêu trong đoạn 2.47 của Hướng dẫn này, quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu phải được giữ bí mật cho đến sau khi thông báo trao hợp đồng. Điều này rất quan trọng để giúp cho Bên vay và những người xét duyệt của Ngân hàng tránh được khả năng trên thực tế có thể xảy ra hoặc sự suy đoán về sự can thiệp không đúng chỗ. Nếu trong giai đoạn này nhà thầu muốn đưa thông

tin bổ sung cho Bên vay, cho Ngân hàng hoặc cho cả hai thì cần thực hiện việc này bằng văn bản.

Cách xử lý của Ngân hàng

11. Nhà thầu đ-ợc quyền tự do gửi bản sao về những vấn đề và câu hỏi trao đổi với Bên vay cho Ngân hàng hoặc viết trực tiếp cho Ngân hàng, khi Bên vay không trả lời nhanh chóng hoặc thông tin đó là ý kiến phản nản về Bên vay. Tất cả các thông tin đó phải gửi cho Tr-ởng nhóm phụ trách nhiệm vụ (Task Team Leader) của dự án đó, cùng một bản sao gửi Giám đốc quốc gia (Country Director) của n-ớc vay và gửi Cố vấn về Đấu thầu của khu vực (Regional Procurement Adviser). Tên của các Tr-ởng nhóm phụ trách nhiệm vụ đ-ợc nêu trong các Báo cáo thẩm định.

12. Các tài liệu tham khảo mà Ngân hàng nhận đ-ợc từ nhà thầu, tr-ớc ngày đóng thầu, nếu thích hợp, sẽ đ-ợc chuyển cho Bên vay kèm theo ý kiến của Ngân hàng để xử lý hoặc trả lời.

13. Những thông tin nhận đ-ợc từ nhà thầu sau khi mở thầu sẽ đ-ợc giải quyết nh- sau. Tr-ởng hợp hợp đồng không nằm trong diện Ngân hàng phải xét duyệt tr-ớc, thì thông tin sẽ đ-ợc gửi cho Bên vay để xem xét cẩn thận và có xử lý thích hợp nếu cần thiết. Những việc này sẽ đ-ợc cán bộ Ngân hàng xem xét lại trong lần giám sát dự án tiếp sau đó. Tr-ởng hợp hợp đồng thuộc diện Ngân hàng phải xét duyệt tr-ớc, thông tin sẽ đ-ợc Ngân hàng xem xét kỹ, có tham khảo ý kiến Bên vay. Nếu cần dữ liệu bổ sung để hoàn chỉnh quá trình này, thì dữ liệu đó sẽ phải lấy từ Bên vay. Nếu cần nhà thầu cung cấp thông tin bổ sung hoặc giải thích, Ngân hàng sẽ yêu cầu Bên vay lấy những thông tin đó, có ý kiến về chúng và đ-à vào báo cáo đánh giá. Việc xét duyệt của Ngân

hàng chỉ kết thúc khi các thông tin đó đã đ-ợc kiểm tra và xem xét đầy đủ.

14. Trừ tr-ờng hợp để báo tin là đã nhận đ-ợc, Ngân hàng sẽ không tham gia vào thảo luận hoặc trao đổi th- từ với bất kỳ nhà thầu nào trong quá trình đánh giá và xét duyệt mua sắm cho đến sau khi hợp đồng đ-ợc công bố.

Thông báo lại tình hình

15. Nh- quy định tại đoạn 2.65, nếu sau khi công bố trao hợp đồng, một nhà thầu bất kỳ muốn biết lý do vì sao hồ sơ dự thầu của mình không đ-ợc chọn, nhà thầu đó có thể đề nghị Bên vay trả lời. Nếu nhà thầu không thoả 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 Đấu thầu khu vực của n-ớc vay. Ng-ời đó sẽ bố trí một cuộc họp ở cấp thích hợp và với các cán bộ có trách nhiệm. Trong cuộc họp này chỉ thảo luận về hồ sơ dự thầu của nhà thầu đó mà không bàn về hồ sơ dự thầu của những nhà thầu khác.