

SỔ TAY  
CÁC VẤN ĐỀ TRONG HOẠT ĐỘNG  
MUA SẮM CỦA CÁC DỰ ÁN  
DO NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN CHÂU Á  
TÀI TRỢ



NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN CHÂU Á

Văn phòng Dịch vụ Dự án Trung tâm  
(Tái bản tháng 10 năm 1995)

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

*Tài liệu này được dịch ra từ nguyên bản tiếng Anh để phục vụ đông đảo bạn đọc hơn. Tuy nhiên, tiếng Anh vẫn là ngôn ngữ chính thức của Ngân hàng Phát triển Châu Á và chỉ nguyên bản tiếng Anh của tài liệu này mới đáng tin cậy (nghĩa là chỉ nguyên bản tiếng Anh của tài liệu này mới được chính thức công nhận và có hiệu lực). Do vậy, bất cứ trích dẫn nào cũng phải tham khảo nguyên bản tiếng Anh của tài liệu này.*

## LỜI NÓI ĐẦU

Theo Điều lệ, Ngân hàng Phát triển Châu Á phải đảm bảo rằng trong quá trình sử dụng doanh thu từ bất cứ khoản vay nào, cần phải tính đến tính kinh tế và hiệu quả. Cuốn Hướng dẫn Mua sắm theo các Khoản vay của Ngân hàng Phát triển Châu Á nhằm đảm bảo đáp ứng mục tiêu này. Kinh nghiệm hơn 20 năm qua cho thấy thủ tục mua sắm là một công đoạn thường gây chậm trễ nhiều cho các dự án. Nhận thức được điều này Ngân hàng đã áp dụng một số sáng kiến hỗ trợ các bên liên quan như nhân viên ngân hàng, bên vay, cơ quan thực hiện và nhà thầu để giúp họ hiểu hơn về các nguyên tắc và thủ tục mua sắm. Một trong các sáng kiến đó là việc lập Sổ tay các Vấn đề trong Hoạt động Mua sắm. Cuốn sổ tay này xem xét trên mọi bình diện các quyết định về mua sắm do Bên mua và các Cơ quan Thực hiện trong vòng 5 năm qua, chỉ ra những vấn đề chủ yếu, phân tích các nguyên tắc trong việc nêu các vấn đề và đưa ra các ý kiến nhận xét mang tính tổng quát. Hy vọng rằng những thông tin và phân tích trong cuốn Sổ tay này sẽ cung cấp kiến thức và ứng dụng tốt hơn các nguyên tắc theo Hướng dẫn Mua sắm của Ngân hàng và vì vậy sẽ hỗ trợ tốt hơn cho việc thực hiện dự án.

Tuy nhiên, khi sử dụng cuốn Sổ tay này cần lưu ý rằng nó chỉ cung cấp những thông tin bổ sung để hiểu cho Hướng dẫn Mua sắm của Ngân hàng là tài liệu chính thức duy nhất về chính sách trong lĩnh vực mua sắm. Cuốn Hướng dẫn Mua sắm xây dựng các nguyên tắc và thủ tục cơ bản cần phải chú ý trong quá trình mua sắm hàng hóa và các hạng mục trong các dự án do Ngân hàng tài trợ. Sổ tay này, cũng như hai ấn phẩm trước đây của Ngân hàng liên quan đến vấn đề mua sắm là “Sổ tay Chính sách, Thực hiện và Thủ tục liên quan đến Mua sắm trong Phạm vi các Khoản vay của ADB” (1983) và “Sổ tay Xét thầu” (1983)1 đều không nhằm mục đích cũng như không được phép thay thế hoặc điều chỉnh Hướng dẫn Mua sắm của Ngân hàng. Như đã trình bày ở trên, hai cuốn sách này chỉ có ý nghĩa làm rõ và giải thích một số vấn đề, chính sách và thủ tục gắn liền với hoạt động mua sắm.

Cũng xin làm rõ là các quan điểm và các nhận xét được trình bày trong cuốn Sổ tay này chủ yếu là của Văn phòng Dịch vụ Dự án Trung tâm và không phản ánh đầy đủ quan điểm của các thành viên Ngân hàng công tác tại các uỷ ban mua sắm khác. Cũng cần lưu ý là cuốn Sổ tay này không đưa ra các giải pháp chắc chắn mang tính mô tả các vấn đề nêu ra mà nhấn mạnh các tình huống lựa chọn có tham khảo các nguyên tắc cơ bản của Hướng dẫn Mua sắm.

Cuối cùng, cần phải thấy rằng kinh nghiệm và đánh giá những người chịu trách nhiệm là yếu tố quyết định quan trọng trong các quyết định mua sắm. Ngoài ra, các yếu tố đặc trưng và duy nhất trong các trường hợp cụ thể cũng có thể gây khó khăn khi áp dụng hay không phù hợp với các tình huống nêu ra trong cuốn Sổ tay này.

Cuối cùng, tôi xin cảm ơn sự hỗ trợ của Ông Theodore H. Lustig, cán bộ tư vấn đã cung cấp các thông tin quan trọng cho cuốn Sổ tay này. Tôi cũng xin cảm ơn các đồng nghiệp của tôi trong các vụ và văn phòng khác của Ngân hàng vì những ý kiến quý giá của họ, và các nhân viên Vụ Chính sách Dự án của Ngân hàng Thế giới vì những đánh giá và nhận xét không chính thức của họ về dự thảo của cuốn Sổ tay này.

LEWIS A. HAYASHI

Trưởng phòng

Văn phòng Dịch vụ Dự án Trung tâm

cuu duong than cong. com

# MỤC LỤC

	Trang
1.0 Giới thiệu	1
Mục đích	1
Vai trò của Ngân hàng trong Hoạt động Mua sắm	1
Lựa chọn các vấn đề	2
Trình bày nội dung	3
2.0 Kế hoạch Sơ bộ về Mua sắm	3
2.01 Phương thức Mua sắm	3
2.02 Các gói Mua sắm	4
3.0 Sơ tuyển Nhà thầu	4
3.01 Các vấn đề chung	4
3.02 Sơ tuyển Liên doanh	5
3.03 Xung đột lợi ích	5
3.04 Nộp Muộn Đơn xin Sơ tuyển	6
3.05 Không tiến hành thủ tục sơ tuyển	7
Trình nộp lên Ngân hàng	8
3.06 Thư mời sơ tuyển	8
3.07 Đề nghị Sơ tuyển	8
4.0 Chuẩn bị hồ sơ mời thầu	9
4.01 Loại tiền dự thầu	9
4.02 Tỷ giá qui đổi để so sánh giá dự thầu	9
4.03 Bảo lãnh Dự thầu	9
4.04 Thời hạn dự thầu	9
4.05 Hồ sơ dự thầu điện báo	10
4.06 Hồ sơ dự thầu nộp muộn	11
4.07 Tài liệu kèm theo	11
4.08 Chính sách của Ngân hàng	12
4.09 Các điều khoản hạn chế về vận tải biển	13
4.10 Các vấn đề chung	14

4.11	So sánh thầu theo khối lượng hay hạng mục	14
4.12	Khối lượng từng phần	15
4.13	Các vấn đề chung	16
4.14	Số lượng Tối thiểu	17
4.15	Giá dự thầu	18
4.16	Hồ sơ Dự thầu Thay thế	19
4.17	Các vấn đề chung	20
4.18	Tính hoàn thiện của hồ sơ dự thầu	21
4.19	Lịch biểu giao nhận	23
4.20	Lịch biểu thanh toán	23
4.21	Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác	23
4.22	Đền bù thiệt hại	25
4.23	Tiền giữ lại	26
4.24	Trượt giá	26
4.25	Thầu phụ	26
4.26	Các vấn đề chung	27
4.27	Qui cách hạn chế	27
4.28	Qui cách "tương tự"	28
4.29	Qui cách vận hành và chi tiết	29
4.30	Các vấn đề chung	30
4.31	Tiêu chuẩn vận hành	30
4.32	Các vấn đề chung	33
4.33	Dịch vụ sau bán hàng	33
4.34	Chi phí vận tải nội địa	34
4.35	Phụ phí	35
5.0	Đánh giá năng lực nhà thầu sau khi xét thầu	36
5.01	Các vấn đề chung	36
5.02	Thực hiện các hợp đồng trước đây	37
5.03	Năng lực thực hiện	38
5.04	Thông tin chưa hoàn thiện về năng lực	39
5.05	Dịch vụ sau bán hàng	39
5.06	Thông tin Cập nhật về Năng lực	39
6.0	Chuẩn bị Hồ sơ Dự thầu	40
6.01	Các vấn đề chung	40
6.02	Không hiểu rõ yêu cầu	41

6.03 Hồ sơ dự thầu thay thế	41
6.04 Ngoại lệ	42
6.05 Nộp tài liệu kèm theo	42
6.06 Làm rõ và Sửa đổi	43
6.07 Giảm giá	43
6.08 Nộp hồ sơ dự thầu muộn	43
7.0 Mở thầu	44
7.01 Các vấn đề chung	44
7.02 Đọc không đầy đủ các hồ sơ dự thầu nhận được	44
7.03 Giảm giá	45
7.04 Nộp biên bản lên Ngân hàng	46
8.0 Xét thầu	46
8.01 So sánh giá theo giai đoạn, khối lượng hay hạng mục	46
8.02 Một phần số lượng	48
8.03 Tỷ giá qui đổi	48
8.04 Sử dụng tiêu chuẩn đánh giá	50
8.05 Những sai lệch chủ yếu và những sai lệch phụ	51
8.06 Những sai lệch về hình thức	52
8.07 Thiếu bảo lãnh dự thầu	53
8.08 Nộp bảo lãnh dự thầu muộn	54
8.09 Giá trị bảo lãnh không đủ	54
8.10 Hình thức bảo lãnh dự thầu	55
8.11 Giá trị bảo lãnh dự thầu cho đấu thầu hai phong bì và hai giai đoạn	56
8.12 Tính hoàn thiện của hồ sơ dự thầu	57
8.13 Thiếu tài liệu kèm theo	59
8.14 Loại tiền dự thầu	61
8.15 Lịch giao nhận hay hoàn thành	61
8.16 Điều khoản thanh toán, đền bù thiệt hại và số tiền giữ lại	63
8.17 Giá dự thầu	64
8.18 Các công thức khác để tính trượt giá	64
8.19 Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác	65
8.20 Phụ phí	65
8.21 Các vấn đề chung	65
8.22 Quy cách "tương tự"	66

8.23 Vận hành thiết bị	66
8.24 Công suất thiết bị	66
8.25 Các vấn đề chung	67
8.26 Các hạng mục còn thiếu	68
8.27 Điều chỉnh các sai lệch thương mại	68
8.28 Điều chỉnh các sai lệch kỹ thuật	72
8.29 Điều chỉnh chi phí xây lắp trong hợp đồng cung ứng	72
8.30 Giá dự thầu không cân đối	74
8.31 Sử dụng dự toán tiền đấu thầu	76
8.32 Hồ sơ dự thầu thay thế	78
8.33 Giải thích và sửa đổi trong khi xét thầu	80
8.34 Các vấn đề chung	82
8.35 Giảm giá	82
8.36 Chia nhỏ hợp đồng	82
8.38 Tính hoàn thiện của báo cáo đánh giá	85
8.39 Thời hạn nộp báo cáo đánh giá	87
9.0 Trao thầu và ký kết hợp đồng	87
9.01 Thời hạn	87
9.02 Phạm vi đàm phán	90
9.03 Đàm phán trước khi xác định giá dự thầu đáp ứng thấp nhất	90
10.0 Bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu và tổ chức đấu thầu lại	90
10.01 Các vấn đề chung	90
10.02 Bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu	91
10.03 Đấu thầu lại	93
11.0 Các phương thức mua sắm khác	93
11.01 Áp dụng	93
11.02 Thủ tục đấu thầu hai giai đoạn	94
11.03 Thủ tục hai phong bì	97
11.04 Sơ tuyển	98
11.05 Hậu tuyển	99
11.06 Đặt hàng lại	100
11.07 Đấu thầu cạnh tranh hạn chế	100
11.08 Đấu thầu cạnh tranh trong nước	101
11.09 Hợp đồng đàm phán	102
12.0 Kết luận	104



## 1.0 Giới thiệu

### Mục đích cuốn Sổ tay

1.01 Ngân hàng Phát Triển Châu Á (Ngân hàng) cung cấp cho các bên vay cũng như các bên cung ứng và các nhà thầu cuốn Hướng dẫn Mua sắm theo các Khoản vay của Ngân hàng Phát Triển Châu Á (bản sửa đổi cuối cùng tháng 5 năm 1981). Tài liệu này trong Sổ tay được gọi là Hướng dẫn, bao gồm các tuyên bố về các nguyên tắc và các thủ tục mua sắm mà các Bên vay của Ngân hàng phải tuân theo trong quá trình mua sắm hàng hóa và dịch vụ (ngoài dịch vụ tư vấn) cần thiết cho việc thực hiện dự án do Ngân hàng tài trợ. Hướng dẫn này được áp dụng trong tất cả mọi trường hợp mà đề tài hướng dẫn được qui định rõ ràng trong Hướng dẫn Mua sắm.

1.02 Trong cuốn Sổ tay này, các tác giả đã cố gắng sử dụng những kinh nghiệm thực tế để giải thích chi tiết hơn các chính sách và thông lệ của Ngân hàng. Các vấn đề được trao đổi đã được lựa chọn từ các vấn đề được lưu giữ trong hồ sơ của Ngân hàng. Do vậy, cuốn Sổ tay này bổ sung cho Hướng dẫn và nhằm mục tiêu hỗ trợ việc cung cấp những kiến thức tốt hơn về chính sách, thủ tục và quy trình của Ngân hàng và vì vậy, giúp giảm bớt tình trạng hiểu sai ý nghĩa, mâu thuẫn và quan trọng hơn cả là chậm trễ trong hoạt động mua sắm thường thấy ở các dự án hiện nay.

1.03 Cần lưu ý rằng cuốn Sổ tay này không áp dụng với những hợp đồng dịch vụ tư vấn và cũng không áp dụng với tất cả các mặt mua sắm hàng hóa và dịch vụ

### Vai trò của Ngân hàng trong Hoạt động Mua sắm

1.04 Sự khác biệt trong vai trò của một bên là Bên vay và Cơ quan Thực hiện của Bên vay và vai trò của bên kia là Ngân hàng được trình bày rõ ràng trong phần giới thiệu của Hướng dẫn (đoạn 1.03), trích dẫn như sau:

“Mặc dù trách nhiệm cuối cùng về mua sắm hàng hóa và dịch vụ ... là của Bên vay, nhưng Ngân hàng ... có nghĩa vụ bảo đảm rằng ... các khoản tiền vay được sử dụng với ... tính kinh tế và hiệu quả.”

Do vậy Bên vay là “nhân vật chính” trong quá trình mua sắm, Ngân hàng là “người giám sát”. Nhưng tại các thời điểm khác nhau trong quá trình mua sắm đó, cần phải có phê duyệt của Ngân hàng đối với các đề xuất hoạt động

## 2 Sổ tay về các vấn đề trong hoạt động mua sắm do ADB tài trợ

của Bên vay trước khi thực hiện, sự khác biệt thực tế giữa vai trò của hai bên có thể trở nên không rành mạch, cụ thể là nếu có bất đồng về công việc phải thực hiện. Trong khi Bên vay tiếp tục làm nhân vật chính, Ngân hàng đôi khi lại xuất hiện như một tác giả kịch bản. Nhưng điều này không hoàn toàn đúng. Ngân hàng chỉ viết kịch bản đến thời điểm quyết định cung cấp tài chính cho một hợp đồng cụ thể. Bên vay luôn có phương án lựa chọn sử dụng các nguồn tài trợ ngoài các khoản cho vay của Ngân hàng nếu các quan điểm cứng rắn không thể hoà giải được. Thực ra có nhiều trường hợp Bên vay đã lựa chọn phương án đó. Vì vậy, vấn đề thực tế là các chính sách mua sắm của Ngân hàng phải xem xét liệu khoản tiền vay có được sử dụng hay không.

1.05 Khái niệm “tính kinh tế và hiệu quả” được dùng trong câu trích dẫn trên đây đôi khi được dùng để chứng minh cho sự khởi đầu từ các chính sách cụ thể, v.v. để trao hợp đồng cho nhà thầu không có giá dự thầu thấp nhất và không có hồ sơ dự thầu đáp ứng cơ bản nhất hoặc để chấp nhận sửa đổi hồ sơ dự thầu sau khi mở thầu. Tuy nhiên, nguyên tắc “kinh tế và hiệu quả” không nhằm mục tiêu hạn chế những điều khoản của Hướng dẫn. Ngược lại, các nguyên tắc và thủ tục được xây dựng trong Hướng dẫn phản ánh mong muốn tăng “tính kinh tế và hiệu quả” trong hoạt động mua sắm. Trong đoạn 1.03 (b), “nhằm hỗ trợ đạt được tính kinh tế và hiệu quả trong mua sắm, Ngân hàng yêu cầu các Bên vay thực hiện mua sắm hàng hoá và dịch vụ thông qua Đấu thầu Cạnh tranh Quốc tế trừ các trường hợp đặc biệt, Ngân hàng và Bên vay đã cùng thỏa thuận một thủ tục khác hợp lý hơn”. Tính kinh tế và hiệu quả được xem là kết quả của việc thực hiện các nguyên tắc và thủ tục đấu thầu cạnh tranh quốc tế và các phương thức mua sắm khác được trình bày trong Hướng dẫn.

### Lựa chọn các vấn đề

1.06 Các vấn đề được trình bày trong các chương dưới đây được lựa chọn từ các vấn đề thường xuyên xảy ra hoặc chúng phù hợp một cách cụ thể để minh họa cho chính sách hay thông lệ của Ngân hàng. Các trường hợp được nêu ra đều dựa trên kinh nghiệm thực tế. Tuy nhiên, các nguyên tắc nêu ra và những nhận xét về sự việc được trình bày trong các ví dụ cụ thể thể hiện thông lệ hiện nay của Ngân hàng; trước đây, các quan điểm của Ngân hàng có thể rất khác nhau.

1.07 Tiêu chuẩn lựa chọn các vấn đề nêu trên cho thấy rõ là không phải tất cả mọi tình huống đều được đề cập đến. Do vậy, cuốn Sổ tay này không thể coi là lời giải thích cho tất cả mọi khía cạnh của hoạt động mua sắm được nêu trong Hướng dẫn. Vấn đề là một chủ đề cụ thể không được đưa ra bàn không có nghĩa rằng nó không bị coi là một vấn đề trong hồ sơ của Ngân hàng; chúng ta không nên hiểu rằng các chính sách của Ngân hàng về chủ đề cụ thể

đó là những chính sách không quan trọng, chẳng hạn như các qui định về quảng cáo hay thanh toán trước.

### Trình bày nội dung

1.08 Các vấn đề nêu ra được trình bày theo mười tiêu đề chính trong đó có hai ngoại lệ (Thủ tục không tiêu chuẩn) theo một trình tự các hoạt động mua sắm tiêu biểu. Vì vậy, mục đầu tiên là “Kế hoạch Sơ bộ về Mua sắm” và hai mục cuối là “Trao Hợp đồng” và “Bác bỏ Tất cả các Đơn dự thầu”. Trong khi trao đổi về vấn đề cụ thể, “nguyên tắc” chủ đạo được nêu đầu tiên, sau đó là một hay hai “ví dụ” trong đó tóm tắt sự việc. Kết thúc phần trao đổi là “nhận xét” nêu lý do kết luận của Ngân hàng và có thể bao gồm những ý kiến liên quan.

## 2.0 Kế hoạch Sơ bộ về Mua sắm

### 2.01 Phương thức Mua sắm

(a) Nguyên tắc: Kế hoạch mua sắm, phương thức mua sắm, có nghĩa là Đấu thầu Cạnh tranh Quốc tế (ICB) hay các phương thức khác, được trao đổi sơ bộ giữa Bên vay kể cả Cơ quan Thực hiện và Ngân hàng trong thời gian thẩm định dự án. Hợp đồng thỏa thuận được đưa vào nội dung Hiệp định Vay vốn, bao gồm các kế hoạch khác nhau và tài liệu kèm theo. Hiệp định Vay vốn vì thế sẽ là thỏa thuận cơ sở về các vấn đề mua sắm. Do đó, Ngân hàng sẽ không dễ dàng chấp nhận đề xuất sửa đổi kế hoạch chuẩn bị đã được nhất trí. Tuy nhiên, trong một vài trường hợp, Ngân hàng nhận thấy tình hình có thể thay đổi hoặc bỏ qua những suy xét quan trọng.

(b) Ví dụ: Một khoản vay cho nông nghiệp gồm một phần lớn là tín dụng để cải tạo khoảng 50 nhà máy chế biến tư nhân. Bên vay sẽ sử dụng vốn vay này cho các nhà máy thông qua trung gian là các ngân hàng địa phương. Thiết bị sẽ mua sắm là thiết bị chế biến và thiết bị sản xuất đặc chủng. Trong khi thẩm định vốn vay, các bên thỏa thuận giao toàn bộ công việc mua sắm cho một công ty nhà nước, sau khi khảo sát nhu cầu của từng nhà máy, áp dụng thủ tục ICB và Mua sắm Quốc tế (IS). Sau đó thì Cơ quan Thực hiện thấy rằng kế hoạch mua sắm được thỏa thuận trên không thực tế vì các nhà máy đều muốn tự lựa chọn các thiết bị để đảm bảo tính tương thích với các thiết bị hiện có; Cơ quan Thực hiện đã yêu cầu Ngân hàng chấp nhận thay đổi thủ tục. Sau

## 4 Sở tay về các vấn đề trong hoạt động mua sắm do ADB tài trợ

khi tiến hành xem xét chi tiết thực tế và các phương án lựa chọn, Ngân hàng đồng ý để các nhà máy tự mua sắm thiết bị, theo phương thức mua sắm sở hữu hay theo thủ tục phù hợp với IS, đây là cách thức mua sắm tốt nhất để thực hiện dự án.

- (c) Nhận xét: Khi đồng ý thay đổi thủ tục, Ngân hàng nhận thấy không phải tất cả các vấn đề nảy sinh trong việc sử dụng khoản vay mua sắm trong trường hợp cụ thể này đã được xem xét vào thời điểm thẩm định khoản vay. Vì vậy Ngân hàng đồng ý cho áp dụng điều khoản trong đoạn 3.08 của Hướng dẫn theo đó cho phép “các bên vay phụ được mua sắm trực tiếp” trong các tổ chức tín dụng trung gian.

### 2.02 Các gói Mua sắm

Thỏa thuận sơ bộ về các gói hợp đồng đấu thầu riêng rẽ và về việc kết hợp nhiều kế hoạch và nhiều bộ phận trong cùng một bộ hồ sơ dự thầu thường đạt được trong khi thẩm định khoản vay. (Dự toán và phương thức mua sắm cũng được thỏa thuận đồng thời.) Tuy nhiên, trước khi bắt đầu hoạt động mua sắm, Bên vay phải trình lên Ngân hàng để xin phê duyệt hồ sơ được gọi chung là “kế hoạch mua sắm”. Hồ sơ này bao gồm (i) danh mục hàng hóa sẽ mua sắm; (ii) các gói mua sắm dự kiến; và (iii) danh mục các hợp đồng công trình xây dựng dự kiến, cùng với một chỉ số về qui mô các hợp đồng. Về khía cạnh này, do tình hình thay đổi, sai sót hay bỏ sót, có thể cần phải sửa đổi bản thỏa thuận ban đầu đã ký khi thẩm định khoản vay. Thỏa thuận của Ngân hàng đối với những điều chỉnh trên cũng không phải là khó khăn lớn.

## 3.0 Sơ tuyển Nhà thầu

### 3.01 Các vấn đề chung

(a) Một trong những nguyên tắc mua sắm là chỉ trao hợp đồng cho nhà thầu nào mà Bên mua thỏa mãn vì nhà thầu đó có năng lực để đáp ứng mọi nghĩa vụ theo hợp đồng đề xuất. (Xem đoạn 2.47 của Hướng dẫn). Bên mua phải lựa chọn để kiểm tra năng lực của nhà thầu trước khi tiến hành mời thầu (sơ tuyển) hoặc sau khi nhận hồ sơ dự thầu phù hợp với thư mời thầu (hậu tuyển). Khi không áp dụng sơ tuyển nhà thầu, phải tiến hành hậu tuyển trong khuôn khổ xét thầu. Theo Hướng dẫn của Ngân hàng (đoạn 2.08), “cần phải tiến hành sơ tuyển đối với hầu hết các hợp đồng công trình xây dựng, hợp đồng chìa khóa trao tay và hợp đồng sản xuất những hạng mục giá trị cao và phức

tập về kỹ thuật để đảm bảo rằng chỉ có các hãng có năng lực về kỹ thuật và tài chính mới được mời nộp hồ sơ dự thầu”. Cần phải xem xét một số vấn đề đã gặp liên quan đến thủ tục sơ tuyển.

(b) Cần phải tiến hành thủ tục hậu tuyển trước khi trao hợp đồng cho nhà thầu chưa được sơ tuyển trước theo đoạn 2.43 và 2.47 của Hướng dẫn qui định rằng “chỉ trao hợp đồng cho nhà thầu có hồ sơ dự thầu được xác định là có giá dự thầu thấp nhất và đáp ứng các tiêu chuẩn phù hợp về năng lực và trách nhiệm tài chính (nhấn mạnh thêm vào). Thủ tục hậu tuyển được trình bày trong Phần 5 dưới đây.

### 3.02 Sơ tuyển Liên doanh

(a) Nguyên tắc: Các công ty thường tham gia vào các liên doanh để kết hợp chuyên môn để thực hiện các công việc phức tạp về kỹ thuật. Trong các trường hợp khác, mục tiêu thành lập liên doanh là để kết hợp các nguồn lực tài chính, quản lý và nhân sự nhằm đáp ứng các yêu cầu đối với hợp đồng lớn. Trong cả hai trường hợp, mục tiêu là để tạo ra một thực thể có khả năng kỹ thuật và tài chính lớn hơn so với từng đối tác riêng rẽ.

(b) Ví dụ: Khi đánh giá các thông số sơ tuyển do liên doanh nộp, Cơ quan Thực hiện sử dụng điểm tối đa cho từng đối tác để đánh giá liên doanh như một tổng thể.

(c) Nhận xét: Khi xem xét báo cáo đánh giá của Cơ quan Thực hiện, Ngân hàng kết luận rằng cách thức đúng là phải cộng điểm của mỗi đối tác theo từng tiêu chí đánh giá riêng thành điểm cho liên doanh. Điều này có nghĩa là cộng giá trị ròng hay vốn lưu động của tất cả đối tác để đánh giá năng lực tài chính tìm ra kinh nghiệm của họ trên cơ sở thông tin của tất cả các đối tác. Làm theo cách khác có thể phủ nhận mục đích thành lập liên doanh được nêu trong phân đoạn (a) trên đây.

### 3.03 Xung đột lợi ích

(a) Nguyên tắc: Theo điều khoản trong đoạn 5.04 và 5.05 của Hướng dẫn về Sử dụng Tư vấn của Ngân hàng Phát triển Châu á và các Bên vay của Ngân hàng (tháng 4 năm 1978), các công ty tham gia tư vấn dự án không được tham gia, không liên kết hoặc không là thành viên tham gia vào các công việc khác của dự án bằng bất cứ hình thức nào (kể cả đấu thầu

## 6 Sổ tay về các vấn đề trong hoạt động mua sắm do ADB tài trợ

một phần của dự án). Mọi ngoại lệ phải được dựa trên hoàn cảnh đặc biệt.

(b) Ví dụ: Một công ty đã tham gia vào tiến hành một phần nghiên cứu khả thi cho việc khảo sát địa vật lý trên không nêu câu hỏi liệu có được phép đấu thầu thực hiện khảo sát hay không? Câu trả lời là công ty đó không được tham gia đấu thầu trừ khi công ty đó đưa ra một thiết kế đối với nghiên cứu “độc quyền” theo mọi cách, có nghĩa là nó bao gồm những đặc điểm, qui trình hay thiết bị mà chỉ công ty đó có thể cung cấp mà các công ty cạnh tranh khác không thể có được. Đây là trường hợp mà công ty đó được phép đấu thầu.

(c) Nhận xét: Những trường hợp tương tự như ví dụ trên đây không phải là phổ biến. Do vậy, những công ty có thể vừa làm tư vấn vừa làm nhà thầu hay nhà cung cấp hoặc những công ty tham gia tư vấn nhưng họ liên kết với các công ty khác để đóng vai trò như nhà cung ứng hay nhà thầu cần phải thấy rằng công ty đó hay các thành viên của họ sẽ không được phép tham gia vào dự án với tư cách nhà thầu hay nhà cung ứng một khi họ được chấp nhận làm tư vấn. Tuy nhiên, công ty tư vấn được tham gia tư vấn trong tất cả mọi giai đoạn của dự án, có nghĩa là tham gia chuẩn bị, thiết kế và thực hiện dự án (xem phần này trong đoạn 5.06 của Hướng dẫn Sử dụng Tư vấn).

### 3.04 Nộp Muộn Đơn xin Sơ tuyển

(a) Nguyên tắc: Vì mục đích tăng tính cạnh tranh, Cơ quan Thực hiện phải nhận đơn và thông tin bổ sung do các nhà thầu nộp sau ngày được qui định nộp đơn trừ khi việc nhận đơn bị trở ngại lớn do tiến độ hoàn thành thủ tục sơ tuyển.

(b) Ví dụ: Hai công ty nộp thông tin bổ sung theo yêu cầu xét đơn do Cơ quan Thực hiện tiến hành sau khi hoàn thành việc đánh giá. Thông tin được chấp thuận. Trong các trường hợp khác, thông tin nộp muộn sẽ bị coi là lý do mà đơn của nhà thầu bị loại.

(c) Nhận xét: Nộp muộn thông tin sơ tuyển khác nhau về cơ bản so với nộp muộn hồ sơ dự thầu. Việc chấp nhận thông tin của nhà thầu để sơ tuyển không gây hại cho các nhà thầu khác vì thông tin của các nhà thầu khác không được sử dụng như lợi thế của nhà thầu nộp muộn, trong khi trong giai đoạn đấu thầu, luôn xảy ra khả năng thông tin về giá được công

bố khi mở thầu có thể được nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu muộn sử dụng để điều chỉnh giá của mình. Trong giai đoạn sơ tuyển, vì mục đích khuyến khích cạnh tranh nên Cơ quan Thực hiện chấp nhận nộp chậm thông tin bổ sung trong chừng mực nào đó. Trừ khi có những quy định khác trong thư mời sơ tuyển, những thông tin mà Cơ quan Thực hiện nhận được sau khi đệ trình bản đề xuất về các nhà thầu đủ tiêu chuẩn hay không đủ tiêu chuẩn cho Ngân hàng sẽ không được xem xét đến. Tuy nhiên, các thông số trong hồ sơ sơ tuyển của nhà thầu sẽ được Cơ quan Thực hiện và Ngân hàng xem xét nếu được nhận vào ngày Cơ quan Thực hiện xác nhận là ngày hết hạn nộp đơn. Theo cách đó, ví dụ những thay đổi trong tình trạng tài chính hay kinh nghiệm hoạt động (liên quan đến công ty hay thiết bị đề xuất) sau ngày đó sẽ không được xét đến khi đánh giá tiêu chuẩn của nhà thầu. (Xem đoạn 5.06 về cập nhật thông tin sơ tuyển nhất định khi đã nộp hồ sơ dự thầu).

### 3.05 Không tiến hành thủ tục sơ tuyển

(a) Nguyên tắc: Các hợp đồng “sản xuất các hạng mục giá trị cao hay phức tạp về kỹ thuật” là một trong các loại hợp đồng phải thực hiện thủ tục sơ tuyển. (Xem đoạn 3.01 trên đây). Bỏ qua việc sơ tuyển nhà thầu đối với các hợp đồng loại này có thể dẫn đến những vấn đề nghiêm trọng trong giai đoạn xét thầu.

(b) Ví dụ: Không thực hiện sơ tuyển cho một hợp đồng mua thiết bị trị giá 30 triệu đôla cho một nhà máy sản xuất. Thay vào đó, Cơ quan Thực hiện dùng giai đoạn đầu trong qui trình đấu thầu hai giai đoạn để tiến hành kiểm tra tư cách nhà thầu theo thủ tục hậu tuyển. Hồ sơ mời thầu không đưa ra yêu cầu nào về tư cách. Trong giai đoạn xét thầu, Cơ quan Thực hiện đề xuất sử dụng cùng một tiêu chuẩn về năng lực tài chính đã được dùng cho các hợp đồng giá trị lớn hơn nhiều của dự án. Ngân hàng nhận thấy những tiêu chuẩn này không phù hợp với các hợp đồng nhỏ. Việc phải trung hòa các quan điểm của Cơ quan Thực hiện và Ngân hàng về số lượng và đặc tính của nhà thầu đủ tư cách đã gây ra chậm trễ cơ bản trong việc hoàn thành qui trình đấu thầu. (Xem đoạn 11.04).

(c) Nhận xét:

(i) Qui trình đấu thầu hai giai đoạn không thay thế được cho thủ tục sơ tuyển. Đấu thầu hai giai đoạn được sử dụng với

“các hợp đồng lớn và phức tạp” (đoạn 2.44 của Hướng dẫn), hầu hết các tiêu chuẩn đó đã được dùng trong các hợp đồng nói trên trong đó nhất thiết phải tiến hành sơ tuyển (“các hạng mục giá trị cao và phức tạp về kỹ thuật”). Vì vậy, thủ tục sơ tuyển thường được tiến hành khi áp dụng phương thức đấu thầu hai giai đoạn. Hoàn kiểm tra tư cách nhà thầu sang giai đoạn đấu thầu có nghĩa là sẽ chịu áp lực nhiều hơn về thời gian, nhà thầu mất nhiều chi phí hơn cho việc chuẩn bị hồ sơ dự thầu thậm chí ngay cả khi nhà thầu có thể được nhận thấy là không đủ tư cách và gây chậm trễ cho giai đoạn xét thầu.

- (ii) Tuy nhiên nếu tiến hành hậu tuyển, các nhà thầu đủ tư cách có thể nhanh chóng rơi vào tình trạng khó khăn hơn nếu hồ sơ mời thầu không qui định tiêu chuẩn về năng lực. Mọi khác biệt trong quan điểm về sự đầy đủ các tiêu chuẩn sẽ dẫn đến việc xét thầu quá chậm trễ. Khi áp dụng thủ tục sơ tuyển, Ngân hàng thỏa thuận trước các tiêu chuẩn (xem đoạn 3.06 dưới đây); bao gồm các tiêu chuẩn trong hồ sơ mời thầu nếu áp dụng thủ tục hậu tuyển, Ngân hàng sẽ có thể xem xét các tiêu chuẩn đó khi xem xét hồ sơ mời thầu.

Trình nộp lên Ngân hàng

### 3.06 Thư mời sơ tuyển

Yêu cầu trình nộp “thư mời sơ tuyển và tất cả tài liệu liên quan (kể cả đề xuất phương pháp và tiêu chí sơ tuyển)” lên Ngân hàng để phê duyệt thường bị Cơ quan Thực hiện bỏ qua không thực hiện. (Xem đoạn 4.03 của Hướng dẫn). Kết quả là, Ngân hàng buộc phải yêu cầu thông tin bổ sung để đánh giá các thông số do nhà thầu nộp khi xem xét Khuyến nghị Sơ tuyển, đặc biệt là về phương pháp và tiêu chuẩn áp dụng. Nhằm mục đích có được phê duyệt sớm của Ngân hàng và để tránh nhu cầu phải sửa lại Đề nghị Sơ tuyển do những khác biệt trong phương pháp và tiêu chuẩn đánh giá của hai bên nên Cơ quan Thực hiện cần phải tuân theo thủ tục của Ngân hàng.

### 3.07 Đề nghị Sơ tuyển

Tài liệu mà Ngân hàng yêu cầu để diễn giải cho Đề nghị Sơ tuyển được nêu trong đoạn 4.03 (c) của Hướng dẫn. Những yêu cầu này thường hay bị bỏ qua. Vì vậy, phê duyệt của Ngân hàng bị chậm lại cho đến khi cung cấp đủ các tài liệu nói trên, chậm trễ này hoàn toàn có thể tránh khỏi nếu những yêu cầu trên được chú trọng hơn.



## 4.0 Chuẩn bị hồ sơ mời thầu

### 4.01 Loại tiền dự thầu

Nguyên tắc: Theo điều khoản tại đoạn 2.22 của Hướng dẫn, hồ sơ mời thầu phải nêu rõ những loại tiền tệ có thể chào giá dự thầu. Những loại tiền tệ này thường là tiền tệ của quốc gia của nhà thầu đó hoặc bằng một loại “tiền tệ thương mại quốc tế” được qui định trong hồ sơ mời thầu. Cách tốt nhất để tránh nhầm lẫn hay không nhất trí trong khi đánh giá hoặc trong đàm phán về hợp đồng là đưa phân đoạn (a) đến (c), đoạn 2.22 của Hướng dẫn vào hồ sơ mời thầu (và thêm phân đoạn (d) với các hợp đồng xây dựng). Trong hoàn cảnh đó, xem thêm đoạn 2.24 của Hướng dẫn về tiền tệ thanh toán và tỉ giá qui đổi. (Xem đoạn 8.14 về sai số do chênh lệch tỉ giá).

### 4.02 Tỉ giá qui đổi để so sánh giá dự thầu

(a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải qui định ngày áp dụng để xác định tỉ giá qui đổi mà giá dự thầu được chào bằng ngoại tệ sẽ được chuyển đổi thành nội tệ. Ngày được cho phép theo đoạn 2.23 của Hướng dẫn là những ngày sẽ được áp dụng. Đây có thể là (i) ngày mở thầu; hoặc (ii) ngày quyết định trao thầu hoặc ngày cuối cùng của thời hạn hiệu lực thầu là ngày xảy ra sớm hơn.

(b) Ví dụ: Xem đoạn 8.03 về các ví dụ và trình bày chi tiết.

### 4.03 Bảo lãnh Dự thầu

(a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải qui định loại bảo lãnh dự thầu yêu cầu (tín phiếu hay bảo lãnh của ngân hàng), số tiền quy định (phần trăm của giá dự thầu hay một khoản tiền cố định) và loại hình bảo lãnh dự thầu.

(b) Ví dụ: Xem đoạn 8.07 đến 8.11 về ví dụ và trình bày về sai số. Chú ý là Nhận xét trong đoạn 8.10 về yêu cầu phải có bảo lãnh do ngân hàng địa phương cấp hay xác nhận.

### 4.04 Thời hạn dự thầu

(a) Nguyên tắc: Hướng dẫn qui định thời hạn dự thầu tối thiểu là ít nhất 60 ngày đối với hợp đồng cung ứng và 90 ngày đối với hợp đồng xây dựng và hợp đồng chìa khóa trao tay.

Tuy nhiên, ngoại lệ của qui tắc này có thể áp dụng cho những trường hợp đặc biệt nhất định như trong các ví dụ sau.

(b) Ví dụ:

- (i) Để bảo đảm thực hiện đúng tiến độ dự án, Cơ quan Thực hiện đã yêu cầu Ngân hàng phê duyệt thời hạn dự thầu là 30 ngày đối với các hợp đồng xây dựng. Sau khi xem xét tiến độ dự án và qui mô hợp đồng, Ngân hàng kết luận 30 ngày là không đủ thời gian để chuẩn bị hồ sơ dự thầu nhưng đồng ý rút ngắn thời hạn dự thầu là 60 ngày.
- (ii) Cơ quan Thực hiện đã yêu cầu Ngân hàng phê duyệt hồ sơ mời thầu qui định thời hạn dự thầu là 14 ngày cho dịch vụ sửa chữa tàu (âu cạn). Mặc dù Ngân hàng nhận thấy hồ sơ dự thầu cho các dịch vụ như vậy thường được hoàn tất trong một thời hạn ngắn nhưng Ngân hàng không phê duyệt đề xuất 14 ngày mà lại phê duyệt thời hạn dự thầu là 30 ngày.

(c) Nhận xét: Trừ các trường hợp ngoại lệ và đấu thầu lại, Ngân hàng không phê duyệt thời hạn dự thầu ngắn hơn thời hạn tối thiểu được qui định trong đoạn 2.35 của Hướng dẫn. (Xem đoạn 10:03 (b) về đấu thầu lại).

#### 4.05 Hồ sơ dự thầu điện báo

(a) Nguyên tắc: Hồ sơ dự thầu điện báo không được xét đến và do vậy hồ sơ dự thầu đó bằng văn bản cũng không được xét đến.

(b) Ví dụ: Cơ quan Thực hiện nhận được một hồ sơ dự thầu bằng telex bao gồm một số chi tiết của hồ sơ dự thầu và ghi rằng hồ sơ bằng văn bản hiện đang bị lưu giữ tại hải quan địa phương. Hồ sơ telex được đọc tại lễ mở thầu. Sau đó, Cơ quan Thực hiện nhận được hồ sơ bằng văn bản nhưng có nhiều điểm quan trọng khác với hồ sơ telex. Tuy nhiên, Cơ quan Thực hiện vẫn chấp nhận hồ sơ dự thầu đó.

(c) Nhận xét: Cơ quan Thực hiện phải bác bỏ hồ sơ telex đó mà không cần đọc hồ sơ tại lễ mở thầu. Hồ sơ dự thầu bằng văn bản phải được coi như hồ sơ nộp muộn (xem dưới đây). Cho dù không có câu hỏi nào được đặt ra tại lễ mở thầu, Ngân hàng nhận thấy rằng không chấp nhận việc xem xét một hồ sơ telex. Ví dụ trên cho thấy một trong những lý do

để không xem xét hồ sơ telex là nếu hồ sơ bằng văn bản khác với hồ sơ telex, không thể xác định bản nào có giá trị. Thời gian đấu thầu là đủ để tất cả các nhà thầu có thể nộp hồ sơ dự thầu bằng văn bản đúng hạn trước lễ mở thầu.

#### 4.06 Hồ sơ dự thầu nộp muộn

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ rằng những hồ sơ dự thầu nộp muộn sẽ không được chấp nhận thậm chí nếu việc nộp muộn đó không phải do lỗi của nhà thầu.
- (b) Ví dụ: Một hồ sơ dự thầu bị nộp muộn vì, theo như nhà thầu giải thích, công ty dịch vụ vận chuyển hồ sơ đáng nhẽ ra phải giao hồ sơ 5 ngày trước khi mở thầu đã không giao được hồ sơ đúng hạn trước lễ mở thầu mà chậm mất 4 ngày. Hồ sơ bị bác bỏ vì lý do nộp muộn theo điều khoản ghi trong hồ sơ mời thầu.
- (c) Nhận xét: Việc áp dụng qui định là các hồ sơ dự thầu nộp muộn sẽ bị bác bỏ là do có sự e ngại rằng nhà thầu nộp hồ sơ muộn đã biết được giá dự thầu đọc tại lễ mở thầu trước khi hoàn thành hồ sơ dự thầu của mình. Vì thực tế là Cơ quan Thực hiện không thể xác minh nguyên nhân nộp hồ sơ dự thầu muộn do nhà thầu đưa ra, giải pháp thực tế duy nhất là để nhà thầu hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc nộp hồ sơ theo thời hạn. Điều ngoại lệ duy nhất mà Cơ quan Thực hiện có thể xem xét là các trường hợp khi hồ sơ dự thầu được nộp cho Cơ quan Thực hiện đúng hạn nhưng không đến tay cán bộ tổ chức mở thầu do sơ suất của cán bộ Cơ quan Thực hiện. Nếu dự kiến trường hợp ngoại lệ này xảy ra, cần phải ghi rõ trong hồ sơ mời thầu. (Xem đoạn 6.08)

#### 4.07 Tài liệu kèm theo

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải qui định rõ những tài liệu nào được yêu cầu kèm theo hồ sơ dự thầu. Ngoài ra, hồ sơ mời thầu phải qui định nếu nhà thầu không cung cấp theo yêu cầu các tài liệu kèm theo hồ sơ dự thầu sẽ bị coi là lý do để bác bỏ hồ sơ đó.
- (b) Ví dụ: (Xem đoạn 8.13 dưới đây)
- (c) Nhận xét: Có rất nhiều trường hợp Cơ quan Thực hiện và Ngân hàng phải quyết định nếu nhà thầu không cung cấp bất kỳ

## 12 Sổ tay về các vấn đề trong hoạt động mua sắm do ADB tài trợ

hay tất cả tài liệu yêu cầu kèm theo hồ sơ dự thầu tạo ra khác biệt quan trọng (hồ sơ dự thầu bị bác bỏ) hay khác biệt nhỏ có thể được sửa chữa sau khi mở thầu. Có thể tránh được tình trạng này bằng cách qui định rõ trong hồ sơ mời thầu là những hồ sơ dự thầu không có tài liệu kèm theo sẽ bị bác bỏ.

### Địa điểm giao nhận

#### 4.08 Chính sách của Ngân hàng

(a) Nguyên tắc: Việc so sánh hồ sơ dự thầu phải được thực hiện dựa trên cơ sở giá CIF hay C&F đối với các nhà thầu nước ngoài và giá tại nhà máy hay giá tại kho đối với nhà thầu trong nước. Chi phí vận tải nội địa đến chân công trình phải được Cơ quan Thực hiện tính vào giá dự thầu nhằm mục đích đánh giá. (Xem đoạn 4.34 và 8.27 (c) dưới đây). Cho mục đích hợp đồng, Cơ quan Thực hiện có thể giành quyền chỉ định cảng dỡ hàng (FOB), cảng đến (CIF hay C&F) hoặc chân công trình là địa điểm giao nhận hàng. Nếu những điều kiện hợp đồng này được lựa chọn, hồ sơ mời thầu phải yêu cầu nhà thầu báo giá đến một trong ba địa điểm giao nhận trên nhưng việc đánh giá hồ sơ dự thầu phải dựa trên giá CIF hoặc C&F do nhà thầu chào bằng các giá trị khác nhau nếu tính chi phí vận tải nội địa đến địa điểm thích hợp. Hồ sơ mời thầu phải qui định địa điểm mà phạm vi bảo hiểm có hiệu lực. (Cơ quan Thực hiện có thể có chính sách về “floater” theo đó hàng hoá được bảo hiểm từ cảng dỡ hàng hay cảng đến cho đến tận chân công trình và trong thời gian lưu bãi tại công trình. Cần phải tránh bảo hiểm hai lần).

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu do Cơ quan Thực hiện đưa ra để mua sắm phân bón không qui định giá dự thầu sẽ được đánh giá trên cơ sở giá FOB hay CIF. Cơ quan Thực hiện đề xuất xét giá dự thầu dựa trên giá FOB nhưng Ngân hàng yêu cầu đánh giá dựa trên giá CIF.

#### (c) Nhận xét:

(i) So sánh giá dự thầu trên cơ sở giá CIF hay C&F là chính sách không thay đổi của Ngân hàng đã được áp dụng nhất quán từ trước tới nay. Nếu Bên vay có lý do riêng lựa chọn cơ sở đánh giá khác trong những trường hợp cụ thể, phải

xác định hợp đồng liên quan trong giai đoạn thẩm định khoản vay và để thu xếp khoản vay từ nguồn tài chính khác không phải từ Ngân hàng.

- (ii) So sánh giá dự thầu trên cơ sở giá CIF hoặc C&F không bắt buộc Cơ quan Thực hiện phải ký hợp đồng trên cơ sở đó; theo qui định trong phân đoạn (a) trên đây, hồ sơ mời thầu phải yêu cầu các nhà thầu báo giá tương ứng với các địa điểm giao nhận khác nhau nếu Cơ quan Thực hiện muốn giữ phương án ký hợp đồng không phải dựa trên giá CIF hay C&F.
- (iii) Lý do phải so sánh giá dự thầu dựa trên địa điểm giao nhận là cảng đến là vì giá FOB không cho Cơ quan Thực hiện thấy chi phí nhập khẩu thực tế. Vì chi phí vận tải hàng hoá từ các nơi trên thế giới là khác nhau nên giá dự thầu đáp ứng cơ bản và có giá thấp nhất dựa trên giá FOB (ở đây được gọi là “giá dự thầu thấp nhất”) có thể không phải là giá dự thầu thấp nhất dựa trên việc giao nhận tại cảng đến. Vì vậy, giá FOB không phải là thước đo giá chuẩn.

#### 4.09 Các điều khoản hạn chế về vận tải biển

- (a) Nguyên tắc: Ngân hàng sẽ không phê duyệt hồ sơ mời thầu với những điều khoản về vận tải biển hay các điều khoản bảo hiểm hạn chế và sẽ không cung cấp tài chính cho phần vận tải và bảo hiểm của hợp đồng có những điều khoản hạn chế.
- (b) Ví dụ: Bên vay yêu cầu đưa một điều khoản vào trong hồ sơ mời thầu, điều khoản này yêu cầu nhà thầu thắng thầu chỉ sử dụng dịch vụ vận tải của nước đó đối với thiết bị được xác định. Ngân hàng đồng ý rằng chính phủ có quyền làm như vậy nhưng từ chối không phê duyệt hồ sơ mời thầu. Bên vay quyết định tài trợ cho hợp đồng bằng nguồn vốn riêng của mình.
- (c) Nhận xét: Có hai lý do để Ngân hàng quyết định như vậy:
  - (i) Theo Điều lệ của Ngân hàng, Ngân hàng phải đảm bảo rằng tất cả các nước thành viên của mình đều có quyền bình đẳng tham gia cạnh tranh vào hoạt động do Ngân hàng tài trợ bằng vốn vay. “Hoạt động được tài trợ” không chỉ bao gồm hàng hóa cần thiết cho dự án mà còn bao gồm dịch vụ vận tải hàng hóa và bảo hiểm. Theo đó, tất cả các nước thành viên đều có cơ hội cạnh tranh cung cấp dịch vụ vận tải và bảo hiểm.

- (ii) Biểu giá vận tải biển của các công ty dịch vụ của Nhà nước hay do Nhà nước kiểm soát thường không giống với biểu giá hiện có trên thị trường thế giới; nên rất khó, nếu không phải là không thể đối với các nhà cung ứng để căn cứ tính chi phí vận tải vào thời điểm vận tải khác nhau trên thị trường quốc tế. Vì vậy, họ thường phải tính dự phòng trong giá dự thầu để bảo đảm cho mình trước những biến động giữa giá thị trường và giá của công ty dịch vụ do Cơ quan Thực hiện quy định. Thậm chí mặc dù Ngân hàng không tài trợ cho vận tải, Cơ quan Thực hiện phải nêu rõ biểu giá nhà thầu phải áp dụng để tính chi phí vận tải biển nếu sử dụng các điều khoản hạn chế về vận tải biển trong hồ sơ mời thầu có những điều khoản hạn chế. Biểu giá này phải được nhân viên Ngân hàng xem xét và chứng nhận là hợp lý và phù hợp.
- (iii) Một phương án để quy định biểu giá là yêu cầu các nhà thầu báo giá trên cả hai cơ sở là giao nhận hàng FOB và CIF (hay C&F) để Cơ quan Thực hiện quyết định ký hợp đồng theo một trong hai loại giá. Giá dự thầu sẽ được đánh giá trên cơ sở giá CIF (hay C&F), cho dù Cơ quan Thực hiện cuối cùng sẽ quyết định ký hợp đồng theo giá đó hay theo giá FOB.

## Cơ sở Trao thầu

### 4.10 Các vấn đề chung

Việc hồ sơ mời thầu không quy định rõ cơ sở xét thầu để trao hợp đồng là một lý do quan trọng dẫn đến sự không rõ ràng và bất đồng trong quá trình xét thầu. Tình trạng này thường do hai vấn đề sau gây ra.

### 4.11 So sánh giá bỏ thầu theo khối lượng hay hạng mục

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải ghi rõ cơ sở trao thầu theo hồ sơ mời thầu bao gồm khối lượng hay phần việc riêng biệt sẽ là giá dự thầu thấp nhất cho mỗi khối lượng hay phần việc hoặc tổng giá dự thầu thấp nhất cho toàn bộ khối lượng. Tương tự như vậy, nếu xét mỗi hạng mục riêng biệt để trao thầu riêng, điều này phải được ghi rõ trong hồ sơ mời thầu. (Xem đoạn 8.01)

- (b) Ví dụ: (Xem đoạn 8.01 dưới đây về các ví dụ)

- (c) Nhận xét: Nói chung, Cơ quan Thực hiện cần phải giành quyền quyết định trao thầu riêng biệt với từng phần việc hay khối lượng hoặc kết hợp, với điều kiện trao thầu riêng rẽ không gây ra những vấn đề kỹ thuật do không tương thích.

#### 4.12 Khối lượng từng phần

- (a) Nguyên tắc: Trong việc mua sắm hàng hóa, ví dụ như phân bón, Cơ quan Thực hiện sẽ có lợi thế hơn nếu có thể mời thầu cho từng khối lượng nhỏ hơn so với toàn bộ khối lượng ghi trong hồ sơ mời thầu, với điều kiện là giá dự thầu đó là giá cho từng khối lượng nhỏ với chi phí vận tải hợp lý. Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ khả năng chấp nhận giá dự thầu cho từng khối lượng nhỏ. Hồ sơ mời thầu cũng phải qui định quyền trao thầu cho từng khối lượng đã đưa ra của Cơ quan Thực hiện. Phải yêu cầu các nhà thầu ghi rõ số lượng hàng hóa tối thiểu mà nhà thầu có thể nhận đặt hàng ở mức giá đã chào.

- (b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu gọi thầu cho 30.000 triệu tấn phân bón và qui định rằng những hồ sơ dự thầu chào thầu dưới khối lượng trên sẽ không được xem xét. Giá dự thầu thấp nhất là cho 20.000 triệu tấn theo đó đã bị bác bỏ.

- (c) Nhận xét:

- (i) Hàng hóa được mua sắm với số lượng lớn sẽ được vận tải một cách kinh tế nhất do việc ký hợp đồng thuê bao cả tàu. Vì vậy, cần phải mua sắm những hàng hoá đó theo tải trọng tàu để tránh chi phí vận tải quá cao. Tuy nhiên, không có sự chênh lệch giá giữa một hay nhiều tải trọng tàu. Vì thế không có lý do gì bên mua lại từ chối đề xuất một khối lượng tối thiểu được qui định (ví dụ 10.000 triệu tấn) nếu giá có lợi. Đặc biệt khi mua phân bón, giá dự thầu thấp thường là của những khối lượng ít hơn tổng khối lượng yêu cầu, bên mua có cơ hội mua khối lượng đặt hàng với giá thấp nhất, và chấp nhận giá cao hơn cho những khối lượng không được hưởng giá dự thầu thấp nhất. Vì vậy, Cơ quan Thực hiện phải chú ý nêu rõ trong hồ sơ mời thầu (i) giá dự thầu cho khối lượng ít hơn 5.000 triệu tấn hay 10.000 triệu tấn sẽ bị bác bỏ, hơn là giá dự thầu cho khối lượng ít hơn tổng khối lượng sẽ bị bác bỏ; (ii) giá dự thầu sẽ được so sánh trên cơ sở giá chào cho khối lượng tối thiểu được qui

định; và (iii) bên mua có quyền trao hợp đồng cho khối lượng ít hơn khối lượng mời thầu.

- (ii) Thủ tục này cũng được áp dụng cho việc mua sắm các hàng hoá khác như những tấm nhôm, nhưng thông thường khối lượng tối thiểu được qui định lại ít hơn tải trọng tàu.

Ưu tiên lựa chọn của người sử dụng

#### 4.13 Các vấn đề chung

(a) Việc mua sắm các thiết bị để bán cho nông dân do các tổ chức tín dụng nông thôn thực hiện đôi khi phụ thuộc vào yêu cầu của người sử dụng, có nghĩa là chính những người nông dân sẽ sử dụng thiết bị. Khi người nông dân có cơ hội lựa chọn thiết bị họ muốn mua trong số những nhãn hiệu và chủng loại khác nhau, cơ quan tín dụng không quyết định giá dự thầu thấp nhất, theo thủ tục mua sắm thông thường mà sẽ chọn ra một vài nhà thầu, thường từ ba đến năm nhà thầu được coi là “những nhà cung ứng chính thức” trên cơ sở giá dự thầu thấp nhất. Số lượng nhà thầu được chính thức công nhận phải được nêu rõ trong hồ sơ mời thầu.

(b) Việc cho phép người nông dân được lựa chọn thiết bị có thể là một yếu tố hiệu quả trong thủ tục mua sắm nếu như người nông dân có sự so sánh hợp lý giữa các thiết bị đưa ra. Họ có thể làm được điều này khi họ có kinh nghiệm sử dụng một hay nhiều nhãn hiệu hay chủng loại được đưa ra hoặc khi họ có thể tiếp xúc với những chuyên gia hiểu biết về thiết bị hay đã có kinh nghiệm sử dụng những thiết bị đó. Vì kinh nghiệm sử dụng một loại thiết bị có thể sẽ bị lạc hậu do những thay đổi trong thiết kế và vì kinh nghiệm của người nông dân chỉ có lợi chỉ khi họ đã từng mua đúng loại thiết bị đó, kết hợp với việc người nông dân có thể ưu tiên lựa chọn mua thiết bị nói chung chỉ mang lại lợi ích nếu mua sắm các loại thiết bị có tuổi sử dụng tương đối ngắn, như máy xới điện hay máy kéo loại nhỏ. Các thiết bị có tuổi sử dụng dài hơn không phù hợp lắm với thủ tục mua sắm này vì một loại thiết bị mà người nông dân đã quen sử dụng có thể sẽ không còn được sử dụng nữa khi cần phải thay thế và lúc đó những chủng loại máy mới sẽ được nhà sản xuất đó hay những nhà sản xuất khác đưa ra. Nếu các đối tượng sử dụng khác nhau có lựa chọn khác nhau về kích thước, công suất hay tính năng tương tự của thiết bị thay cho yêu cầu về nhãn hiệu hay chủng loại thì phải xem xét việc để người sử dụng trực tiếp mua thiết bị hơn là tổ chức mua tập trung.

(c) Nếu sự lựa chọn được đưa ra cho người sử dụng là một trong các nhãn hiệu, thì phương thức mua sắm đó có một vấn đề nội tại. Bất kỳ nhà sản xuất nào ở một nước nào đó nếu không áp dụng hình thức bán hàng trước sẽ hết sức khó khăn khi để người nông dân tự chọn thiết bị của mình. Chỉ bằng



nỗ lực bán hàng nhanh với giá cạnh tranh cao thì mới giải quyết được khó khăn này.

(d) Việc thu xếp chi tiết các thủ tục mua sắm có ưu tiên lựa chọn của người sử dụng có thể khác nhau đáng kể, nhưng vẫn chưa đủ kinh nghiệm để quyết định phương thức nào hiệu quả nhất. Trong giai đoạn thẩm định khoản vay, các yếu tố được đề cập đến trong đoạn này và các đoạn sau cần phải được xem xét cẩn thận. Cũng cần phải xem xét phương thức “bên vay lại tự mua sắm” thay vì tổ chức mua sắm tập trung. (Xem đoạn 3.08 của Hướng dẫn)

#### 4.14 Số lượng Tối thiểu

(a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ số lượng mua sắm tối thiểu từ các nhà thầu được coi là “nhà cung ứng được cấp phép” hoặc nếu biết rằng bản thân uy tín là điều kiện đủ để nộp thầu thì Cơ quan Thực hiện có thể dứt khoát từ chối việc đưa ra những bảo đảm như vậy. Trong trường hợp thứ hai, các nhà thầu sẽ được yêu cầu đưa ra số lượng tối thiểu họ có thể cung cấp và chào giá tương ứng với các khối lượng cung cấp khác nhau. Khi đó, hồ sơ mời thầu phải nêu rõ cơ sở so sánh giá dự thầu khi xét thầu, ví dụ là giá dự thầu cho tổng khối lượng.

(b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu động cơ và máy kéo qui định rằng “không có sự đảm bảo về số lượng hàng hoá mà nhà cung ứng sẽ mua”.
- (ii) Hồ sơ mời thầu tối thiểu 100 máy bơm từ mỗi nhà cung ứng chính thức.

(c) Nhận xét:

- (i) Lựa chọn giữa hai phương án trình bày trên đây tùy thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có số lượng các nhà thầu đã tiếp thị sản phẩm ở nước đó và mạng lưới tổ chức đại lý phân phối sản phẩm của các nhà thầu; việc các tổ chức tín dụng đặt hàng và thanh toán; khả năng xâm nhập thị trường; qui mô đầu tư cần thiết để thành lập và duy trì một đại lý, v.v. Phương án nào cũng có thể thực hiện được. Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng việc bảo đảm mua được một số lượng nhất định loại hàng hoá nào đó làm cho người nông dân bỏ lỡ cơ hội mua được thiết bị họ muốn, có nghĩa là những người đã

đặt hàng sau khi toàn bộ số lượng hàng đó có nhãn hiệu nổi tiếng bị bán hết. Họ buộc phải mua những thiết bị còn lại hoặc tổ chức tín dụng phải mua một số lượng tối thiểu hàng hoá mà không biết chắc là có bán được cho người nông dân hay không.

- (ii) Theo kế hoạch bán hàng theo yêu cầu của người sử dụng, nhà thầu thường nhận trách nhiệm tổ chức hay duy trì một mạng lưới dịch vụ bán hàng, sửa chữa và bảo trì thiết bị. Điều này đòi hỏi nỗ lực và chi phí của nhà cung ứng có thể còn chưa có cơ sở tại nước đó. Việc yêu cầu nhà thầu ghi rõ số lượng tối thiểu họ có thể cung cấp và chào giá tương ứng với các khối lượng cung cấp khác nhau nếu không thể bảo đảm số lượng tối thiểu sẽ mua, sẽ cho phép nhà thầu tính toán chặt chẽ hơn về lợi ích và chi phí của họ. Cần phải xem xét việc này như một phương án đưa ra khối lượng tối thiểu sẽ mua và như vậy tránh được rủi ro cho Cơ quan Thực hiện và bất lợi cho người sử dụng liên quan đến trách nhiệm mua một khối lượng hàng hoá xác định từ mỗi nhà cung ứng chính thức. (Xem phần đoạn (i) trên đây).

#### 4.15 Giá dự thầu

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ giá dự thầu được chào phải bao gồm mọi chi phí như trong chi phí bán lẻ (hay “chi phí khách hàng”) bán cho người nông dân.

- (b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu nêu rõ giá được chào phải là “đơn giá theo đó (nhà thầu) sẽ giao thiết bị đến tận tay (khách hàng)”.
  - (ii) Hồ sơ mời thầu yêu cầu nhà thầu chào giá với các khoản riêng như chi phí vận tải FOB, vận tải bằng đường biển, bảo hiểm, vận tải nội địa và các chi phí nội địa khác.

- (c) Nhận xét:

- (i) Ví dụ thứ nhất yêu cầu chào giá bán lẻ. Giá này không chỉ bao gồm mọi chi phí vận tải, hải quan, v.v. mà còn có cả hoa hồng của đại lý hay lợi nhuận. Đây là giá người mua quan tâm.
  - (ii) Trong ví dụ thứ hai, điều không rõ ràng là giá yêu cầu là giá bao gồm mọi khoản chi phí như trong giá bán lẻ và nếu

không, người nông dân làm cách nào để biết giá mình sẽ phải trả trước khi quyết định mua.

(iii) Sau khi có nhiều kinh nghiệm hơn với phương thức mua sắm này, cần phải xem xét các vấn đề khác. Trong đó có các vấn đề như sau:

- liệu người nông dân có biết lựa chọn giữa các nhãn hiệu và chủng loại thiết bị khác nhau nếu trước đó họ không có kinh nghiệm về các chủng loại thiết bị cạnh tranh;
- liệu có thể giới thiệu những nhãn hiệu hàng hóa mới một khi chỉ có một hoặc hai nhà sản xuất có cơ sở sản xuất tại nước đó;
- khi nào tổ chức tín dụng cần phải tham gia vào mua và phân phối thiết bị sau khi nhà sản xuất được công nhận chính thức;
- liệu tổ chức tín dụng có phải áp dụng tiêu chuẩn kỹ thuật để xét thầu hay chỉ xem xét giá. Nếu áp dụng tiêu chuẩn kỹ thuật, tổ chức tín dụng có ý kiến về chất lượng, theo lý thuyết, đây thực ra là quyền của những người nông dân;
- kế hoạch thanh toán cho bên cung ứng như thế nào, việc xem xét các khả năng qui đổi ngoại tệ của nước đó (cần thiết nếu áp dụng phương pháp hoàn trả đối với hoạt động giải ngân của Ngân hàng) và nhu cầu thanh toán ngay một cách hợp lý cho nhà cung ứng;
- liệu có cần thiết lập quan hệ bằng hợp đồng giữa bên nhập khẩu hay đại lý và tổ chức tín dụng theo đó bên nhập khẩu hay đại lý giữ lại thiết bị “làm tin” và tổ chức tín dụng bảo đảm bằng danh nghĩa cho đến khi thiết bị được giao cho nông dân; cách này đã được đề xuất trong một trường hợp.

#### 4.16 Hồ sơ Dự thầu Thay thế

(a) Nguyên tắc: Trừ khi hồ sơ mời thầu về hợp đồng cung ứng có các điều khoản khác về việc chấp nhận và đánh giá hồ sơ dự thầu thay thế, hồ sơ dự thầu thay thế chỉ được xét đến khi hồ sơ dự thầu cơ sở (hay hồ sơ dự thầu chính) được đánh giá là hồ sơ dự thầu đáp ứng cơ bản và có giá dự thầu thấp nhất.

Khi đánh giá các hợp đồng xây dựng, các phương án thay thế về tiến độ công việc, phương pháp xây dựng hay vật liệu sẽ được dùng trong xây dựng sẽ được đánh giá, nếu chấp nhận về kỹ thuật và không kể đến tính đáp ứng của hồ sơ dự thầu đối với tất cả các giải pháp kỹ thuật.

(b) Ví dụ: (Xem đoạn 8.32 dưới đây)

(c) Nhận xét:

- (i) Có nhiều cách đối với hồ sơ dự thầu thay thế. Những cách này sẽ được trình bày chi tiết hơn trong đoạn 8.32. ở đây, khi chuẩn bị hồ sơ mời thầu, điểm quan trọng là vai trò của hồ sơ dự thầu thay thế phải được nêu rõ trong hồ sơ mời thầu để đảm bảo cho các nhà thầu biết rằng liệu hồ sơ dự thầu thay thế có được xem xét không và được xem xét trong những hoàn cảnh nào và để tránh sự không rõ ràng trong khi xét thầu.
- (ii) Lý do áp dụng các tiêu chuẩn khác nhau về hồ sơ dự thầu thay thế do nhà thầu đề xuất đối với hợp đồng cung ứng và hợp đồng xây dựng thường là các đề xuất về phương pháp xây dựng hay về vật tư tương tự nhưng không được tính đến khi đề xuất các giải pháp kỹ thuật. Chừng nào Cơ quan Thực hiện và các tư vấn đồng ý về kỹ thuật với hồ sơ dự thầu thay thế, những hồ sơ dự thầu thay thế này phải được xem xét thậm chí nếu nó khác với những điều khoản về qui cách kỹ thuật trong hồ sơ dự thầu. Đầu thầu đối với hợp đồng cung ứng thì khác. Giả sử là Cơ quan Thực hiện và các tư vấn biết rất rõ về thiết bị và vật tư hiện có và đã mô tả trong phần qui cách kỹ thuật về những kết luận về thiết bị và vật tư phù hợp nhất cho dự án. Vì thế, trong nhiều trường hợp cần phải tuân theo các qui cách kỹ thuật trước khi xem xét phương án thay thế. Trong thực tế, các phương án thay thế do nhà thầu đề xuất đối với các hợp đồng xây dựng thường hay được chấp nhận hơn so với các phương án thay thế đối với hợp đồng cung ứng.

Sai lệch so với Hồ sơ Mời thầu

#### 4.17 Các vấn đề chung

Những sai lệch so với những điều khoản của hồ sơ mời thầu (Chỉ dẫn cho nhà thầu, Biểu mẫu dự thầu và Biểu giá, Các điều kiện của hợp đồng và

Qui cách Kỹ thuật) thường được chia thành hai loại chính. Những sai lệch chủ yếu của nhà thầu là do “sự không đáp ứng cơ bản” và dẫn đến hồ sơ dự thầu bị bác bỏ. Ngược lại, các hồ sơ dự thầu có những sai lệch phụ được coi là “đáp ứng cơ bản” và vì vậy được đánh giá và xem xét để trao thầu. Vấn đề là phải xác định những sai lệch nào là những “sai lệch chủ yếu” và những “sai lệch phụ”. Phần lớn các vấn đề này sinh khi xét thầu về những trường hợp có sai lệch có thể tránh được bằng cách dự đoán trước các sai lệch có thể xảy ra và qui định trong hồ sơ mời thầu những sai lệch có thể dẫn đến hồ sơ dự thầu bị bác bỏ. Cách thức liên quan đến những sai lệch thường xuyên xảy ra sẽ được trình bày dưới đây và trong Phần 8.

#### 4.18 Tính hoàn thiện của hồ sơ dự thầu

(a) Nguyên tắc: Nếu Cơ quan Thực hiện dự định từ chối những hồ sơ dự thầu không hoàn thiện, điều này phải được nêu trong hồ sơ mời thầu. Nếu các hồ sơ không hoàn thiện không được xem xét, thì hồ sơ mời thầu phải qui định rõ số lượng tối thiểu các hạng mục được chào giá trong hồ sơ dự thầu hay giá trị tối thiểu của hạng mục được chào giá và những hồ sơ dự thầu không đáp ứng những yêu cầu tối thiểu đó sẽ bị loại. Hồ sơ mời thầu cũng phải nêu rõ những hồ sơ dự thầu không đầy đủ nhưng vẫn đáp ứng các yêu cầu tối thiểu nói trên vẫn được đánh giá theo cách nào.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu yêu cầu các nhà thầu chào giá cho phụ kiện thay thế ngoài giá thiết bị nhưng không nêu rằng các hồ sơ dự thầu không hoàn thiện sẽ bị bác bỏ. Cơ quan Thực hiện đề xuất bác bỏ hai hồ sơ dự thầu mặc dù rất hấp dẫn vì hai hồ sơ này không chào giá cho phụ kiện thay thế. Ngân hàng không đồng ý; trong hồ sơ mời thầu không qui định hồ sơ dự thầu không có phần phụ kiện thay thế sẽ bị bác bỏ nên Ngân hàng kết luận là dự toán giá phụ kiện thay thế sẽ được cộng vào giá thiết bị nhằm mục đích so sánh giá để thành giá dự thầu và hồ sơ dự thầu đó sẽ được xem xét. (Xem thêm ví dụ trong đoạn 8.12).

(c) Nhận xét:

(i) Giá thành cho phụ kiện thay thế do Ngân hàng yêu cầu cộng vào giá dự thầu trong ví dụ trên đây sẽ do Cơ quan Thực hiện hay tư vấn dự tính theo giá phụ kiện trong các hồ sơ dự thầu khác mà không cần hỏi ý kiến của nhà thầu đó.

(ii) Khi chuẩn bị hồ sơ mời thầu, cần xem xét cẩn thận việc xử

Lý như thế nào khi loại những hồ sơ dự thầu không hoàn thiện. Vấn đề là việc bỏ sót một bộ phận quan trọng trị giá cao của thiết bị hay một phần tương đối nhỏ. Nếu hồ sơ mời thầu có điều khoản về không chấp nhận những hồ sơ dự thầu không hoàn thiện, vẫn có khả năng những hồ sơ dự thầu tốt bị bác bỏ do việc bỏ sót những chi tiết không làm ảnh hưởng đến giá hay chất lượng hạng mục chính.

- (iii) Phải cẩn thận khi chuẩn bị hồ sơ mời thầu, cụ thể là về phụ kiện thay thế. Ví dụ, yêu cầu chào giá “phụ kiện thay thế sau hai năm” cho phép nhà thầu lập một danh mục phụ kiện thay thế đầy đủ. Nếu nhà thầu biết rằng giá chào cho phụ kiện thay thế cũng được xem xét khi xét thầu, đương nhiên nhà thầu đó sẽ có chiều hướng lập một danh mục ngắn và giá thành thấp hơn.
- (iv) Việc yêu cầu các nhà thầu nộp danh mục phụ kiện thay thế với tổng giá trị theo phần trăm (thường là 10%) giá trị thiết bị là không rõ ràng. Không có cách nào để so sánh khối lượng của danh mục đó nhằm mục đích đánh giá và cũng không xếp hạng được nhà thầu nếu tất cả các nhà thầu đều đưa ra cùng một tỉ lệ phần trăm theo giá trị thiết bị trong hồ sơ dự thầu.
- (v) Phương pháp tốt nhất để có được giá phụ kiện thay thế cùng với giá dự thầu thiết bị là để Cơ quan Thực hiện (do tư vấn hỗ trợ) lập danh mục các phụ kiện thay thế theo đó các nhà thầu bắt buộc báo giá và sẽ được xem xét khi xét thầu. Ngoài ra, các nhà thầu có thể được yêu cầu nộp bảng giá phụ kiện thay thế bổ sung dự kiến nhưng bảng giá các phụ kiện bổ sung này không được sử dụng nhằm mục đích xét thầu.
- (vi) Nếu không có danh mục bắt buộc, thì báo giá cho phụ kiện thay thế sẽ không được sử dụng nhằm mục đích xét thầu vì danh mục phụ kiện do các nhà thầu khác nhau đưa ra thường không so sánh được và chênh lệch giá rất lớn. Do vậy, việc xem xét giá thành phụ kiện khi xét thầu thường có chiều hướng làm sai lệch giá dự thầu đối với phần thiết bị, trừ trường hợp cùng có tỉ lệ giá thành thiết bị; tuy nhiên, không nên áp dụng phương pháp này do lý do trình bày tại phần (iv) trên đây.

#### 4.19 Lịch biểu giao nhận

(a) Nguyên tắc: Lịch biểu giao nhận thiết bị nhập khẩu phải được ghi rõ trong hồ sơ mời thầu. Cần xem xét ba yếu tố, đó là lịch biểu tối ưu, thời hạn giao nhận sớm nhất và chậm nhất có thể và tiêu chuẩn đánh giá lịch biểu giao nhận do nhà thầu đề xuất. (Xem đoạn 8.15 dưới đây trình bày về đánh giá lịch biểu giao nhận). Lịch biểu phải được dựa trên tiến độ thực hiện dự án.

(b) Ví dụ: Xem đoạn 8.15

#### 4.20 Lịch biểu thanh toán

(a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu không được qui định rằng các hồ sơ dự thầu đề xuất lịch biểu thanh toán khác với lịch biểu trong hồ sơ mời thầu sẽ bị bác bỏ mà các hồ sơ đó sẽ được điều chỉnh. (Xem đoạn 8.27 về phương pháp điều chỉnh những hồ sơ dự thầu đó). Hồ sơ mời thầu phải qui định phương pháp điều chỉnh như thế nào nếu khác biệt về lịch biểu thanh toán.

(b) Ví dụ: Cơ quan Thực hiện đề xuất bác bỏ một hồ sơ dự thầu vì lịch biểu thanh toán được đề xuất khác với qui định của hồ sơ mời thầu. Ngân hàng không phê chuẩn đề nghị này mà yêu cầu điều chỉnh hồ sơ dự thầu và tiếp tục xem xét. (Phần điều chỉnh chiếm khoảng 2% giá dự thầu).

(c) Nhận xét: Vì mối liên quan về tài chính do các lịch biểu thanh toán khác nhau có thể được tính một cách khá chính xác, nên phương pháp logic đối với một lịch biểu thanh toán khác với qui định của hồ sơ mời thầu là điều chỉnh giá dự thầu theo chi phí bổ sung mà việc chấp nhận lịch biểu do nhà thầu đề xuất có thể mang lại cho Cơ quan Thực hiện. Cách này cho phép không bác bỏ những hồ sơ dự thầu có thể rất có lợi thế đó. Trong khi tính toán giá trị điều chỉnh, phải áp dụng tỉ lệ lãi suất cao nhất của Ngân hàng đối với các khoản vay hay tỉ lệ cho vay lại cao nhất đối với các khoản chính phủ cho Cơ quan Thực hiện vay lại.

#### 4.21 Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác

(a) Nguyên tắc:

(i) Hồ sơ mời thầu mua sắm thiết bị phải qui định rõ giá dự

thầu không bao gồm thuế nhập khẩu và các loại thuế khác đối với hàng nhập khẩu, và đối với hàng hóa sản xuất trong nước, chỉ bao gồm những loại thuế đã được trả liên quan đến việc nhập khẩu nguyên vật liệu hay các nguyên liệu được sử dụng để sản xuất ra hàng hóa.

(ii) Hồ sơ mời thầu đối với các hợp đồng xây dựng phải qui định rõ ràng giá dự thầu bao gồm thuế nhập khẩu và các loại thuế khác mà nhà thầu và nhân viên của mình có nghĩa vụ phải trả, trừ những loại thuế phải trả liên quan đến việc nhập khẩu thiết bị để thực hiện hợp đồng và sẽ được tái xuất sau khi hoàn thành công trình. Ngoài ra, nếu nhà thầu phải đóng các loại thuế khác do quốc tịch hay theo những điều khoản khác, những điều khoản về xét giá dự thầu trong hồ sơ mời thầu phải ghi rõ giá dự thầu sẽ bị điều chỉnh bao nhiêu để loại trừ tác động do những khác biệt trên và do vậy đảm bảo các hồ sơ dự thầu được xem xét một cách công bằng.

(iii) Nếu Cơ quan Thực hiện muốn nêu trong hợp đồng mua sắm hàng hóa là nhà thầu có nghĩa vụ phải trả thuế nhập khẩu và các loại thuế khác, giá dự thầu sẽ được tăng thêm theo đúng giá trị mà nhà thầu đã dự tính riêng để trả thuế nhập khẩu và các loại thuế khác, theo những điều khoản của hồ sơ mời thầu. Trong trường hợp này, việc xét thầu sẽ dựa trên giá dự thầu không kể thuế nhập khẩu và các loại thuế khác.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu đối với hợp đồng xây dựng qui định rằng đơn giá sẽ bao gồm “mọi chi phí để thực hiện công trình, lệ phí cảng, thuế nhập khẩu,... thuế thu nhập, thuế bán hàng và tất cả các loại thuế khác đánh vào nhà thầu “ và “nhà thầu.... (và) các nhân viên nước ngoài phải chịu trách nhiệm trả thuế thu nhập ...”. Chỉ có duy nhất một nhà thầu tuân theo qui định trên nhưng giá dự thầu của nhà thầu này là một trong số các giá dự thầu cao nhất. Các hồ sơ dự thầu khác ở chừng mực nào đó đều không tuân theo điều khoản về thuế nên không thể dựa trên một cơ sở chung để so sánh giá dự thầu. Cơ quan Thực hiện và Ngân hàng đã mất vài tháng để xây dựng một cơ sở để so sánh các hồ sơ dự thầu đáp ứng đó bằng cách điều chỉnh giá dự thầu theo giá trị cần thiết để cộng thêm phần chênh lệch so với các điều khoản qui định trên đây trong hồ sơ mời thầu.



(c) Nhận xét:

- (i) Điều chỉnh giá dự thầu trong khi xét thầu bằng cách ước tính giá trị cần thiết để cộng thêm phần thuế nhập khẩu và các loại thuế khác vào giá dự thầu là một giải pháp rất khó thực hiện, trong trường hợp tốt nhất có thể gây ra phản đối từ các nhà thầu mà điều này thường mất rất nhiều thời gian; và trong trường hợp xấu nhất có thể buộc phải đấu thầu lại.
- (ii) Để tránh tình trạng chậm trễ và mất ổn định vốn có của việc điều chỉnh giá dự thầu trong những trường hợp trên, cần phải bác bỏ ra những hồ sơ dự thầu không tuân theo các điều khoản của hồ sơ mời thầu và phải qui định rõ trong hồ sơ mời thầu là Cơ quan Thực hiện sẽ thực hiện đúng theo qui định.
- (iii) Nếu Cơ quan Thực hiện muốn lựa chọn ký hợp đồng mua sắm hàng hóa theo giá bao gồm thuế nhập khẩu và các loại thuế khác, Cơ quan Thực hiện cần phải qui định rõ trong hồ sơ mời thầu, yêu cầu các nhà thầu nộp cùng hồ sơ dự thầu dự toán riêng về thuế nhập khẩu và các loại thuế khác và thông báo cho các nhà thầu biết dự toán này sẽ được đưa vào hợp đồng; tuy nhiên, theo cách này thì các khoản thuế nhập khẩu và các loại thuế khác đối với hàng nhập khẩu sẽ được tính riêng khi so sánh giá dự thầu.

4.22 Đền bù thiệt hại

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải qui định rằng hồ sơ dự thầu nào khác với các điều khoản về đền bù thiệt hại sẽ được điều chỉnh để xét thầu bằng cách cộng thêm giá trị tối đa được qui định trong hồ sơ mời thầu vào giá dự thầu. Giá trị tối đa thường được ghi rõ trong điều khoản của hồ sơ mời thầu.
- (b) Ví dụ: Trong nhiều trường hợp, hồ sơ mời thầu không nêu rõ các giải pháp cụ thể đối với những sai lệch không tuân theo các điều khoản về đền bù thiệt hại. Điều khoản này thường có sẵn nhưng không có qui định rõ ràng về các giải pháp đối với những sai lệch đó trong khi xét thầu.
- (c) Nhận xét: Vì mức độ điều chỉnh thường là 10% giá dự thầu (xem đoạn 8.27), các nhà thầu bỏ qua điều khoản này với hy vọng Cơ quan Thực hiện sẽ chấp nhận sai lệch đó mà không xử phạt sẽ tuân theo điều khoản này nếu biết rằng việc không

tuân theo qui định có thể sẽ làm tổn hại đến thành công của mình trong cuộc cạnh tranh, vì khi đó giá dự thầu của họ sẽ bị tăng lên nhằm mục đích so sánh.

#### 4.23 Tiền giữ lại

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu có điều khoản về tiền giữ lại là một tỉ lệ phần trăm của giá trị thanh toán được qui định phải qui định rõ những giải pháp đối với những sai lệch về điều khoản này.
- (b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu thường ít khi qui định rõ những giải pháp.
- (c) Nhận xét: Nhận xét trong phần về đền bù thiệt hại trên đây cũng thích hợp đối với số tiền giữ lại. Xem đoạn 8.27 về điều chỉnh khi xét thầu.

#### 4.24 Trượt giá

- (a) Nguyên tắc: Khi hồ sơ mời thầu mời thầu theo giá cố định, hồ sơ mời thầu phải qui định những hồ sơ dự thầu ước định trong hợp đồng một điều khoản về trượt giá sẽ bị coi là hồ sơ dự thầu không đáp ứng cơ bản và sẽ bị bác bỏ.
- (b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu gọi thầu theo giá cố định. Một hồ sơ dự thầu đề xuất về trượt giá đã bị Cơ quan Thực hiện bác bỏ và Ngân hàng phê duyệt quyết định này của Cơ quan Thực hiện.
- (c) Nhận xét: Không thể so sánh giá dự thầu có các điều khoản về trượt giá với giá dự thầu cố định khi mời thầu theo giá cố định. Mọi ước tính của Cơ quan Thực hiện về tỉ lệ trượt giá có thể là cần thiết dựa trên giả định về tỉ lệ lạm phát trong tương lai tại nhiều quốc gia. Cũng không bình đẳng với các nhà thầu chào giá nhất định nếu Cơ quan Thực hiện tránh cho các nhà thầu khác khỏi các rủi ro tự nhiên. Vì vậy, những sai lệch so với điều khoản về giá cố định trong hồ sơ mời thầu phải được giải quyết theo cách khác so với những hồ sơ dự thầu được trình bày trên đây và phải bị bác bỏ.

#### 4.25 Thầu phụ

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu hợp đồng xây dựng phải ghi rõ mức độ hợp đồng thầu phụ cho phép và có được ghi tên các thầu phụ dự kiến trong hồ sơ dự thầu hay không.

- (b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu không qui định về mức độ hợp đồng thầu phụ cho phép. Một nhà thầu đề xuất giao hợp đồng thầu phụ đối với toàn bộ các hạng mục chính của công trình. Hồ sơ dự thầu đó bị bác bỏ.
- (c) Nhận xét: Trong trường hợp đặc biệt này, việc bác bỏ hồ sơ dự thầu đó là đúng vì chính nhà thầu đó đủ tiêu chuẩn dự thầu chứ không phải thầu phụ là người sẽ thực hiện phần lớn công trình. Tuy nhiên, trong trường hợp khác, việc này không rõ ràng. Hồ sơ mời thầu phải qui định qui tắc chủ đạo về thầu phụ cho toàn bộ hợp đồng nhằm vừa hướng dẫn các nhà thầu tiềm năng trong việc chuẩn bị hồ sơ dự thầu vừa xây dựng cơ sở để xét thầu.

## Qui cách kỹ thuật

### 4.26 Các vấn đề chung

Qui cách kỹ thuật là một phần của hồ sơ mời thầu. Qui cách kỹ thuật phải miêu tả rõ ràng những đặc điểm về vật tư hay thiết bị phải mua là những đặc điểm quan trọng để quyết định xem một hồ sơ dự thầu có đáp ứng về cơ bản đối với những qui cách đưa ra hay không. Sự thiếu chính xác về qui cách thường tạo ra những trục trặc trong quá trình xét thầu và những bất đồng giữa các bên tham gia xét thầu như Cơ quan Thực hiện, tư vấn, cơ quan phê duyệt của Chính phủ và Ngân hàng. Vì vậy, hồ sơ mời thầu phải nêu danh mục các đặc điểm (ví dụ, công suất, mã lực, đặc điểm xây dựng chủ yếu, v.v.) mà Cơ quan Thực hiện coi là không thể thiếu để đáp ứng các yêu cầu và phải qui định rằng mọi sai lệch không tuân theo các đặc điểm đó sẽ bị coi là lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu. Những sai lệch so với những qui cách kỹ thuật không được liệt kê sẽ bị coi là những sai lệch nhỏ. Có ba vấn đề cụ thể thường xuất hiện sẽ được trình bày sau đây.

### 4.27 Qui cách hạn chế

- (a) Nguyên tắc: Qui cách kỹ thuật phải được trình bày theo hình thức cho phép cạnh tranh thực sự. Do vậy, qui cách kỹ thuật không được nêu ra các đặc điểm mà chỉ có một hoặc một số ít các nhà cung cấp có thể đáp ứng.
- (b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu gọi thầu một cần cẩu di động có công suất chỉ có duy nhất một trong số mười ba nhà thầu có thể đưa ra. Kết hợp với một số đặc điểm được qui định khác, qui cách về công suất này bị coi là qui cách hạn chế. Không hợp đồng nào được trao và phải tiến hành đấu thầu lại.

(c) Nhận xét: Có thể tránh được sự chậm trễ do phải đấu thầu lại nếu thận trọng xem xét cách trình bày về qui cách kỹ thuật. Trừ khi cả Cơ quan Thực hiện và tư vấn rất hiểu biết về thị trường của một loại thiết bị nào đó, cần phải đặc biệt chú trọng đến việc xác định tính thích hợp trong khi đưa ra qui cách. Điều này có thể thực hiện thông qua việc kiểm nghiệm từ catalô, tư vấn từ nhà sản xuất hay trong các hợp đồng lớn hơn, có thể tổ chức hội thảo tiền đấu thầu.

#### 4.28 Qui cách “tương tự”

(a) Nguyên tắc: Hướng dẫn (đoạn 2.20) qui định có thể áp dụng nhãn hiệu hay số hiệu catalô và tiêu chuẩn cụ thể trong phần qui cách nếu viết thêm “hay tương tự”. Ngược lại, nếu không có chữ “hay tương tự”, nhà thầu có thể hiểu rằng chỉ những hồ sơ dự thầu phù hợp với miêu tả trong hồ sơ mời thầu sẽ được chấp nhận và Cơ quan Thực hiện sẽ bác bỏ những hồ sơ dự thầu có qui cách tương tự.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu mời cung cấp một loại đường ống được sơn bằng một loại vật liệu sơn đặc thù theo tiêu chuẩn được ban hành hay các tiêu chuẩn tương tự cho cùng loại vật liệu sơn đã được chọn là loại vật liệu phù hợp nhất với điều kiện đất nền tại hiện trường. Hồ sơ mời thầu không qui định sẽ chấp nhận loại sơn tương tự. Một nhà thầu đưa ra loại đường ống được sơn bằng loại sơn khác hẳn về cơ bản và giá dự thầu của nhà thầu này được xem là thấp nhất. Cơ quan Thực hiện kiến nghị chấp nhận hồ sơ dự thầu này vì coi loại sơn đưa ra tương tự với qui cách nêu trong hồ sơ mời thầu và trao hợp đồng cho nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất. Ngân hàng không đồng ý vì nhận thấy vật liệu sơn được qui định được bán rộng rãi và như vậy qui cách không phải là qui cách hạn chế và việc Cơ quan Thực hiện không qui định sẽ chấp nhận loại đường ống được sơn bằng loại sơn khác nhưng “tương tự”. Kết luận là mặc dù vật liệu sơn thay thế có giá trị riêng của nó nhưng hồ sơ dự thầu đó không đáp ứng về cơ bản và bị bác bỏ.

(c) Nhận xét: Theo ví dụ trên, không nên đợi đến lúc mở thầu mới quyết định xem qui cách “tương tự” có được chấp nhận hay không. Điều này phải được quyết định khi chuẩn bị hồ sơ mời thầu. Trong ví dụ trên, rất có thể các nhà thầu khác,

những người chào giá đúng theo qui cách cũng đưa ra loại đường ống được sơn bằng loại vật liệu thay thế và đưa ra giá dự thầu thấp. Do vậy, quyết định chấp nhận giá dự thầu thấp đã tạo ra sự bất bình đẳng giữa các nhà thầu đáp ứng. Cần phải kiểm tra kỹ hơn về vật liệu sơn hiện có trên thị trường trước khi đưa ra qui cách trong hồ sơ mời thầu.

#### 4.29 Qui cách vận hành và chi tiết

(a) Nguyên tắc: Khi chuẩn bị qui cách kỹ thuật, việc quan trọng là phải quyết định từ ban đầu liệu các qui cách vận hành hay qui cách chi tiết có được nêu lên hay không. Khi kết hợp cả hai loại qui cách này thành một loại qui cách, khi xét thầu rất khó xác định hồ sơ dự thầu nào đáp ứng và hồ sơ dự thầu nào không đáp ứng qui cách. Mặt khác, một khi hồ sơ mời thầu nêu rõ qui cách chi tiết thì hồ sơ dự thầu sẽ được xem xét theo đúng qui cách chi tiết đó.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu nêu qui cách chi tiết đối với thiết bị vận chuyển đất, kể cả mã lực tối thiểu cho phép của động cơ. Hồ sơ mời thầu cũng qui định yêu cầu vận hành về năng suất. Một nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất đưa ra loại thiết bị có công suất động cơ thấp hơn 25% công suất qui định và cho rằng đủ đáp ứng yêu cầu về năng suất được qui định. Cơ quan Thực hiện thuyết phục là đề xuất của nhà thầu là đúng và đề nghị trao hợp đồng cho nhà thầu đó. Ngân hàng không đồng ý vì nhận thấy là Cơ quan Thực hiện đã đưa các tiêu chuẩn về vận hành vào quá trình xét thầu mà trong hồ sơ mời thầu không cho biết đó là những tiêu chuẩn đánh giá mặc dù đã qui định năng suất yêu cầu. Theo đó, hồ sơ dự thầu có giá thấp nhất đã bị bác bỏ và trao hợp đồng cho nhà thầu có hồ sơ tuân theo qui cách về công suất động cơ và có giá dự thầu thấp nhất.

(c) Nhận xét: Chấp nhận những hồ sơ dự thầu sai lệch so với qui cách là một cách thức làm thiệt hại các nhà thầu khác bất kể giá trị kỹ thuật của loại thiết bị do nhà thầu có giá dự thầu thấp đưa ra. Nếu Cơ quan Thực hiện có quyết định rõ ràng là muốn mua những thiết bị có giá thấp nhất và đạt tiêu chuẩn vận hành nhất định thì phải nêu những qui cách vận hành hơn là những qui cách chi tiết và để cho nhà thầu tự xác định công suất của động cơ.

## Kinh nghiệm hoạt động

### 4.30 Các vấn đề chung

(a) Hồ sơ mời thầu mua sắm các thiết bị điện hay cơ khí hạng nặng thường yêu cầu nhà thầu cung cấp tài liệu chứng minh là thiết bị nhà thầu đưa ra hoạt động tốt trong một khoảng thời gian xác định. Yêu cầu này nhằm mục đích xây dựng một tiêu chuẩn về độ bền của thiết bị. Đồng thời cũng yêu cầu các tiêu chuẩn về kinh nghiệm của nhà thầu về thiết kế và sản xuất thiết bị. Kinh nghiệm đầu tiên - quá trình vận hành tốt trước đó của loại thiết bị - là một vấn đề cần được xem xét khi xét thầu; thứ hai là kinh nghiệm của nhà thầu cần được xem xét riêng, sau khi nộp hồ sơ dự thầu hay trong quá trình sơ tuyển. (Xem đoạn 3.05).

(b) Sử dụng các thủ tục sơ tuyển nhà thầu đối với các hợp đồng được nêu trong đoạn 2.08 của Hướng dẫn (hợp đồng xây lắp hay hợp đồng chia khóa trao tay và những hợp đồng sản xuất các thiết bị phức tạp về kỹ thuật hay giá thành cao) có hai lợi thế chính. Lợi thế thứ nhất là làm đơn giản hóa quá trình xét thầu vì kinh nghiệm của nhà thầu đã được tiêu chuẩn hóa và số lượng các nhà thầu có hồ sơ dự thầu được xem xét đã giảm xuống. Lợi thế thứ hai nhằm vào các nhà thầu có tiềm lực. Chỉ những nhà thầu được sơ tuyển mới phải đầu tư thời gian và tiền bạc để chuẩn bị hồ sơ dự thầu chi tiết và các tài liệu liên quan.

### 4.31 Tiêu chuẩn vận hành

(a) Nguyên tắc: Tiêu chuẩn qui định trong hồ sơ mời thầu được sử dụng trong việc đánh giá độ bền của thiết bị do nhà thầu đưa ra phải rõ ràng, thực tế và trong một chừng mực nhất định, phải linh hoạt.

(b) Ví dụ:

(i) Hồ sơ mời thầu yêu cầu nhà thầu cung cấp tài liệu chứng minh rằng họ có ít nhất ba năm kinh nghiệm thiết kế các trạm điện, và thiết bị đưa ra “phải” hoạt động tốt trong vòng ít nhất là 12 tháng tại một nơi thử nghiệm khác. Có hai vấn đề lớn nảy sinh. Thứ nhất, liệu kinh nghiệm chuẩn bị mặt bằng và các bản vẽ lắp đặt có thể hiện được kinh nghiệm “thiết kế” không; thứ hai là liệu quá trình vận hành 8 tháng có được chấp thuận hay không mặc dù đã qui định là 12 tháng. Như vậy là sẽ mất khoảng một năm để giải quyết các vấn đề trên đáp ứng sự thỏa mãn của Cơ quan Thực hiện và Ngân hàng; bỏ lỡ 16 tháng từ ngày mở thầu cho đến ngày ký hợp đồng.

- (ii) Hồ sơ mời thầu cung cấp máy nén khí qui định các nhà thầu phải chứng minh kinh nghiệm thiết kế thiết bị có tuổi thọ hoạt động là 20 năm bằng 3 năm vận hành liên tục. Hồ sơ mời thầu cũng yêu cầu vận hành thiết bị tại một nơi thử nghiệm khác trong “8.000 giờ” mà không có trục trặc lớn nào xảy ra với các bộ phận được nêu trong hồ sơ mời thầu. Như vậy là sẽ mất một vài tháng để giải quyết các vấn đề phát sinh từ các yêu cầu trên và giải đáp các ý kiến của nhà thầu và các nhà thầu cạnh tranh nhằm xác định độ tin cậy của thiết bị.

(c) Nhận xét:

- (i) Trong ví dụ thứ nhất, trong khi xem xét các thông số về năng lực nhà thầu, rõ ràng là chỉ có rất ít công ty sản xuất thiết bị cho trạm điện có kinh nghiệm thiết kế vì trong hầu hết các trường hợp, thiết kế trạm điện do công ty tư vấn thiết kế thực hiện chứ không phải do nhà sản xuất thiết bị (cũng như trong trường hợp trên). Điều này cần phải được xác định rõ sớm hơn nếu nhà thầu được sơ tuyển và phải được xem xét khi chuẩn bị hồ sơ mời thầu.
- (ii) Trong ví dụ thứ nhất, yêu cầu kinh nghiệm vận hành, trước hết cần phải quyết định xem nhà thầu và Cơ quan Thực hiện có hiểu nghĩa của từ “phải” là những thiết bị không vận hành tốt trong vòng 12 tháng sẽ bị bác bỏ, theo đề nghị của Cơ quan Thực hiện. Cần phải có yêu cầu rõ ràng hơn trong hồ sơ mời thầu. Phải qui định rõ là việc không chứng minh được độ tin cậy của thiết bị sẽ là lý do để bác bỏ các hồ sơ dự thầu, ví dụ các hồ sơ dự thầu chào thiết bị không vận hành tốt trong vòng 12 tháng sẽ bị bác bỏ.
- (iii) Trong hồ sơ mời thầu máy nén khí, tiêu chuẩn về năng lực nhà thầu và độ tin cậy của thiết bị được kết hợp chung nên rất khó đánh giá riêng biệt. Tiêu chuẩn về kinh nghiệm thiết kế và sản xuất phải được tính theo chiều dài kinh nghiệm yêu cầu và tính năng của loại thiết bị đó, ví dụ “10 năm kinh nghiệm thiết kế và sản xuất máy nén khí loại có công suất tối thiểu là ...”.
- (iv) Trong hồ sơ mời thầu, yêu cầu về kinh nghiệm vận hành phải được nêu tại một chỗ. Như vậy câu “vận hành liên tục trong 3 năm” (khoảng 26.000 giờ) sẽ rõ ràng hơn còn “8.000 giờ” là một yêu cầu mâu thuẫn. Ngoài ra, yêu cầu

“8.000 giờ” vận hành mà không bị trục trặc lớn cần phải tìm hiểu về các nguyên nhân gây ra trục trặc trong quá trình vận hành thiết bị để xác định xem nguyên nhân là do thiết bị hỏng hay do các nguyên nhân nào khác. Cuối cùng, vấn đề là loại thiết bị được vận hành thực tế để chứng minh cho thiết kế đồng bộ về mọi mặt có phải chính là loại thiết bị được chào trong hồ sơ dự thầu hay không. Hơn 8.000 giờ vận hành mà nhà thầu nêu ra bao gồm cả thời gian cho những dịch vụ sửa chữa nhỏ trước và sau chưa. Do vậy, cần phải quyết định xem toàn bộ thời gian vận hành đã được tính chưa, hay chỉ là thời gian trước khi tiến hành sửa chữa hay là thời gian tiếp theo. Hầu hết các vấn đề này sẽ không nảy sinh nếu lưu ý nhiều hơn đến các tác động thực tế của tiêu chuẩn độ bền đã được qui định.

(v) Ví dụ trên và nhiều trường hợp tương tự cho thấy các tiêu chuẩn hạn chế không rõ ràng, mâu thuẫn, thiếu thực tế hay không cần thiết về kinh nghiệm vận hành được nêu trong hồ sơ mời thầu đã gây ra nhiều khó khăn và ý kiến trái ngược trong quá trình xét thầu. Có thể cải thiện bằng những cách sau:

- tách riêng tiêu chuẩn về kinh nghiệm nhà thầu (để xác định năng lực nhà thầu) ra khỏi tiêu chuẩn về thiết bị nhà thầu đề xuất (để xác định tính năng phù hợp với qui cách);
- tiến hành sơ tuyển nhà thầu theo đúng thủ tục (xem đoạn 4.30 (b) trên đây);
- yêu cầu các công ty xin sơ tuyển nộp danh mục các công trình lắp đặt loại thiết bị tương tự đang hoạt động cùng với đơn xin sơ tuyển;
- Nếu tiến hành sơ tuyển, thu thập thông tin từ các chủ đầu tư các công trình nêu trên về thời gian vận hành của thiết bị và về các vấn đề nảy sinh trước khi hoàn thành hồ sơ mời thầu; và xác định tiêu chuẩn sẽ nêu trong hồ sơ mời thầu liên quan đến thông tin thu được. Trong khi một số vấn đề không tránh khỏi sẽ nảy sinh trong quá trình xét thầu thậm chí nếu thực hiện tất cả các bước trên, nhưng số lượng các vấn đề sẽ giảm đáng kể, cách giải thích sẽ đơn giản hơn và thời gian để xét thầu sẽ ngắn hơn.



## Tiêu chuẩn đánh giá

### 4.32 Các vấn đề chung

Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ cách thức Cơ quan Thực hiện dự kiến sẽ đánh giá các hồ sơ dự thầu nhận được. Bao gồm (a) các yếu tố ngoài yếu tố giá dự kiến sẽ xem xét; và (b) giải thích về phương pháp sẽ áp dụng đối với việc vận dụng các yếu tố đó, các yếu tố liên quan đến việc điều chỉnh bằng tiền cũng như các yếu tố mà theo đó áp dụng các tiêu chuẩn khác. Việc thiếu rõ ràng trong các yêu cầu về xét thầu hay các yêu cầu không đầy đủ sẽ gây bất khoản cho nhà thầu về việc Cơ quan Thực hiện xem xét hồ sơ dự thầu và thường là nguyên nhân gây ra những bất đồng và không rõ ràng cho quá trình xét thầu. Một số yếu tố đánh giá thể hiện các vấn đề cụ thể sẽ được trình bày dưới đây. (Xem đoạn 2.42 của Hướng dẫn)

### 4.33 Dịch vụ sau bán hàng

(a) Nguyên tắc: Nếu coi dịch vụ sau bán hàng như một yếu tố để xét thầu thì tiêu chuẩn để đánh giá điều này phải được nêu trong phần đánh giá của hồ sơ mời thầu. Vì không thể đánh giá dịch vụ sau bán hàng bằng tiền nên phải có một tiêu chuẩn không phải bằng tiền để làm thước đo cho dịch vụ do các nhà thầu khác nhau đưa ra và một phương pháp qui định để qui kết quả đánh giá thành tiền nhằm điều chỉnh giá dự thầu. (Xem đoạn (c) dưới đây về các phương pháp để thực hiện điều này).

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu nêu rằng dịch vụ sau bán hàng là một yếu tố đánh giá nhưng không giải thích chất lượng dịch vụ sẽ được đánh giá như thế nào. Khi xét thầu, Cơ quan Thực hiện kết luận rằng nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất thứ hai sẽ được trao hợp đồng vì nhà thầu này đã đưa ra “dịch vụ sau bán hàng tốt hơn”.

(c) Nhận xét:

(i) Cần phải qui định tiêu chuẩn để đánh giá khách quan. Các tiêu chuẩn có thể là giá trị tối thiểu của phụ kiện thay thế có sẵn tại nước đó, số lượng các phương tiện cơ khí, sửa chữa hay bảo dưỡng tối thiểu được qui định có sẵn đối với các loại qui mô và công suất đã cho, chi tiết các loại dịch vụ yêu cầu, v.v. Có thể sử dụng kinh nghiệm của Cơ quan Thực hiện đối với loại thiết bị tương tự và tư vấn của nhà sản xuất và các đại lý của họ để làm các tiêu chuẩn phù hợp

không những làm cho việc đánh giá tính đầy đủ của dịch vụ một cách hiệu quả hơn mà còn tạo cơ sở vững chắc cho những thỏa thuận liên quan trong hợp đồng với nhà thầu thắng thầu.

- (ii) Trong việc áp dụng các tiêu chuẩn về dịch vụ sau bán hàng với các nhà thầu riêng biệt, có thể dùng cách thử nghiệm “đạt/ không đạt” hay xếp hạng các đề xuất đưa ra và cho điểm theo chất lượng các phần khác nhau của dịch vụ, giống với thủ tục đánh giá khi sơ tuyển các nhà thầu. Tuy nhiên, trong trường hợp này, kết quả đánh giá phải đưa ra một giá trị bằng tiền nhằm mục đích điều chỉnh giá dự thầu. Khoản này phải được xác định trước là bằng bao nhiêu phần trăm giá dự thầu. (Xem đoạn 8.27(d).)
- (iii) Trong mọi trường hợp, Cơ quan Thực hiện không được yêu cầu các phương tiện dịch vụ phải có sẵn tại thời điểm đấu thầu. Làm như vậy sẽ không cho phép các nhà sản xuất mới kinh doanh tại nước đó tham gia vào thị trường và tạo điều kiện cạnh tranh lợi thế hơn cho các nhà sản xuất đã có mặt lâu năm.

#### 4.34 Chi phí chuyên chở trong nước

- (a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải nêu các yêu cầu dựa trên những nguyên tắc áp dụng dưới đây:
  - (i) Hàng hoá. Chi phí chuyên chở từ cảng đến tới chân công trình (đối với hàng nhập khẩu) và từ nhà máy hay nhà kho (đối với hàng sản xuất trong nước hay hàng đã nhập khẩu trước đó) phải được cộng tương ứng vào giá CIF hay giá tại nhà máy. Việc cộng giá này chỉ nhằm mục đích so sánh; vì mục đích hợp đồng, việc thu xếp và thanh toán cho dịch vụ chuyên chở trong nước và hoàn thành thủ tục hải quan và thanh toán các khoản thuế nhập khẩu thường là trách nhiệm của Cơ quan Thực hiện.
  - (ii) Công trình xây lắp. Chi phí chuyên chở trong nước phải được tính trong đơn giá dự thầu, đối với hàng hoá nhập khẩu cũng như vật tư để sản xuất trong nước các hàng hóa và thiết bị. Do vậy, không cần phải điều chỉnh giá dự thầu để tính chi phí chuyên chở trong nước. Hồ sơ mời thầu cũng phải nêu rõ mọi chi phí liên quan đến thủ tục hải quan (không phải khoản thuế nhập khẩu) và chi phí chuyên chở

trong nước sẽ do nhà thầu trả và được tính trong biểu giá, và nhà thầu phải chịu trách nhiệm đối với việc vận chuyển các thiết bị và vật tư yêu cầu đến chân công trình.

(iii) Hồ sơ mời thầu cung cấp hàng hóa và hợp đồng cung ứng và lắp đặt phải quy định rằng chi phí chuyên chở trong nước sẽ được cộng vào giá dự thầu nhằm mục đích đánh giá và trình bày phương pháp sử dụng để dự toán chi phí. (Xem phân đoạn (c) dưới đây về phương pháp dự toán.)

(b) Ví dụ: Đôi khi, các điểm này trong hồ sơ mời thầu không rõ ràng hay không đầy đủ.

(c) Nhận xét: Đối với các hợp đồng cung ứng, hồ sơ mời thầu phải cho thấy một hay hai cách dự toán chi phí chuyên chở trong nước. Trong trường hợp việc ước tính chi phí vận tải được yêu cầu do nhà thầu thực hiện, hồ sơ mời thầu phải quy định việc áp dụng biểu thuế nhập khẩu. Hoặc, nếu Cơ quan Thực hiện tự dự toán chi phí, nhà thầu phải được yêu cầu ghi rõ trọng lượng và kích thước hàng hóa và vật tư sẽ vận chuyển.

#### 4.35 Phụ phí

(a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu đối với hợp đồng cung ứng không được yêu cầu nhà thầu tính các phụ phí trong giá dự thầu, như phụ phí lưu kho bãi tại cảng đối với hàng hoá nhập khẩu và không xem xét những khoản phụ phí này khi xét thầu.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu cung ứng máy kéo yêu cầu các nhà thầu ghi rõ trong hồ sơ dự thầu chi phí lưu kho hàng hóa ... trong thời gian 14 ngày và quy định giá được chào phải được xem xét nhằm mục đích đánh giá. Những nhà thầu tuân theo điều khoản này đã chào giá rất khác biệt nhau, giá cao nhất cao gấp sáu lần giá thấp nhất. Cơ quan Thực hiện quy định trong khi xét thầu là không thể tự ước tính chi phí lưu kho vì chi phí này phụ thuộc vào số kiện hàng và trọng lượng cũng như kích thước hàng hóa. Một nhà thầu không chào chi phí lưu kho bãi trong giá dự thầu nhưng ghi rõ là sẽ thanh toán theo giá thành thực tế. Cơ quan Thực hiện điều chỉnh giá dự thầu đó để tính chi phí lưu kho, dựa trên chi phí trung bình do các nhà thầu khác chào. Hợp đồng được dự kiến trao cho nhà thầu đó vì có giá dự thầu thấp nhất sau khi điều chỉnh giá dự thầu để tính chi phí lưu kho.

(c) Nhận xét:

- (i) Những chi phí như trên chiếm một phần rất nhỏ trong tổng giá trị thiết bị. Ngoài ra, rất khó ước tính, như trong ví dụ trên và do vậy, chi phí đưa ra có thể khác nhau cơ bản. Trong thực tế, các nhà thầu chào giá tương đối xấp xỉ đối với cùng một loại thiết bị nên chi phí kho bãi cũng thường không khác biệt lắm giữa các nhà thầu khác nhau. Những chi phí này không đáng kể và không nên yêu cầu các nhà thầu tính chi phí đó trong giá dự thầu của mình.
- (ii) Phương pháp điều chỉnh giá trong ví dụ trên là có vấn đề. Lấy chi phí do nhà thầu đưa ra cộng với giá dự thầu gần nhất so với giá dự thầu không đưa ra chi phí, hay không tính đến chi phí cao nhất hay thấp nhất mà tính trung bình, sẽ tạo ra giá dự thầu thấp nhất.

## 5.0 Đánh giá năng lực nhà thầu sau khi xét thầu

### 5.01 Các vấn đề chung

(a) Khi nhà cung cấp hay nhà thầu đủ tiêu chuẩn để trở thành nhà thầu được xét thầu, tiêu chuẩn được áp dụng để xác định năng lực của họ phải được quy định trong hồ sơ mời thầu. Hồ sơ mời thầu cũng phải quy định những thông tin và tài liệu nhà thầu cần phải nộp.

(b) Thủ tục hậu tuyển là một bước đặc biệt trong quá trình xét thầu. Tùy vào số lượng nhà thầu được xét thầu, thủ tục hậu tuyển có thể được tiến hành trước hoặc sau khi xác định giá dự thầu thấp nhất. (Xem đoạn 2.43 của Hướng dẫn). Nếu việc xét thầu được dự kiến là phức tạp và mất nhiều thời gian, nên hoàn thành đánh giá năng lực của nhà thầu trước khi xem xét giá dự thầu vì không nhất thiết phải xem xét giá dự thầu của những nhà thầu được xác định là không đủ năng lực. Trong những trường hợp khác, chỉ những nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất mới được đánh giá năng lực. Nếu nhà thầu không đạt tiêu chuẩn, phải xác định năng lực của nhà thầu có giá dự thầu có giá chào thấp nhất tiếp theo. (Xem đoạn 2.47 của Hướng dẫn).

(c) Chỉ những tiêu chuẩn được quy định trong hồ sơ mời thầu mới được áp dụng để xác định năng lực nhà thầu.

(d) Cần phải phân biệt giữa năng lực của nhà thầu và năng lực của nhà sản xuất nếu hồ sơ dự thầu do một bên khác nộp mà không phải nhà sản xuất mà là nhà nhập khẩu, nhà kinh doanh hay đại lý là bên cung cấp và thực hiện hợp đồng. Hồ sơ mời thầu phải yêu cầu nhà thầu đó nộp xác nhận của

nhà sản xuất chứng nhận nhà thầu đó được uỷ quyền chào thiết bị của nhà sản xuất và nhà sản xuất phải đảm nhận mọi trách nhiệm về hợp đồng trong trường hợp nhà thầu không còn khả năng trả nợ hay chấm dứt kinh doanh vì những lý do khác trước khi hoàn thành mọi trách nhiệm của mình đối với hợp đồng, kể cả việc bảo hành hay các dịch vụ sau bán hàng khác. Phải có mẫu chứng nhận trong hồ sơ mời thầu.

(e) Tiêu chuẩn về tài chính được áp dụng để xác định năng lực của nhà thầu cần phải xem xét đến giá trị của hợp đồng mà nhà thầu có đủ năng lực thực hiện.

(f) Nếu chiều dài kinh nghiệm về thiết kế và sản xuất một loại thiết bị cụ thể là một yếu tố để xác định năng lực, chiều dài kinh nghiệm cần phải thực tế và tương đối linh hoạt để thể hiện được tính cạnh tranh. (Xem đoạn 4.31 về vấn đề này).

(g) Một số vấn đề cụ thể về hậu tuyển sẽ được trình bày sau này.

## 5.02 Thực hiện các hợp đồng trước đây

(a) Nguyên tắc : Việc các nhà thầu xây dựng hay nhà cung cấp thực hiện không tốt các hợp đồng trước đây, do Cơ quan Thực hiện hay bất kỳ bên khác phản ánh, phải được coi là lý do quan trọng để Ngân hàng chấp nhận làm cơ sở để xác định là nhà thầu đó không đủ năng lực.

(b) Ví dụ: Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ một hồ sơ dự thầu của một hãng mà theo Cơ quan Thực hiện là đã hoàn thành không tốt một hợp đồng khác. Do không có đủ chi tiết chứng minh việc thực hiện không tốt hợp đồng của nhà thầu đó nên đã gây ra những chậm trễ nghiêm trọng trong việc thực hiện dự án. Theo tình hình đó, Ngân hàng đã kết luận là hồ sơ dự thầu đó vẫn tiếp tục được xem xét.

(c) Nhận xét:

(i) Để chứng minh việc thực hiện không tốt hợp đồng trước đây cần có (i) bằng chứng là nhà thầu đó nhận thấy những yếu điểm trong việc thực hiện hay những vụ xử phạt do chậm trễ hay chất lượng công trình không bảo đảm đã được đánh giá và nhà thầu không phản đối; và (ii) nhà thầu đã có cơ hội để sửa chữa những khuyết điểm của mình nhưng không thực hiện, hoặc nếu thực hiện, những giải thích (do Cơ quan Thực hiện giải thích) đã không được chấp nhận vì những lý do cụ thể. Mặc dù việc chứng minh trên về việc

Cơ quan Thực hiện có lý do đúng đắn để bác bỏ hồ sơ dự thầu của nhà thầu đó có thể phức tạp, nhưng Ngân hàng cũng vẫn cần phải cho phép nhà thầu đó hay quốc gia của nhà thầu đó có ý kiến. Theo quan điểm của Cơ quan Thực hiện, những tài liệu minh chứng cho quyết định không công nhận năng lực của nhà thầu cần phải cho thấy quyết định này không phải là tùy tiện mà dựa trên những lý do chắc chắn. Nguyên tắc này cũng cho phép Ngân hàng áp dụng đối với nhà cung cấp hơn là đối với nhà thầu.

- (ii) Quá trình và nguyên tắc trên cũng được áp dụng với các trường hợp lập ‘danh mục đen’ của các nhà cung cấp hay nhà thầu vì quá trình hoạt động bị đánh giá là không tốt chứ không hẳn là do việc thực hiện không tốt hợp đồng.

### 5.03 Năng lực thực hiện

- (a) Nguyên tắc: Năng lực của nhà thầu để thực hiện công việc yêu cầu đáp ứng tiêu chuẩn đề ra và trong thời hạn hợp đồng dự kiến phải được đánh giá qua thủ tục hậu tuyển cũng như sơ tuyển. Tuy nhiên, cần phải đảm bảo đánh giá hậu tuyển công bằng và phù hợp bằng cách qui định trong hồ sơ mời thầu các tiêu chuẩn để đánh giá năng lực thực hiện.

- (b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu không nêu tiêu chuẩn Cơ quan Thực hiện dự kiến áp dụng cho năng lực thực hiện của nhà thầu. Vì vậy, hồ sơ dự thầu của các công ty địa phương có tên trong danh sách các nhà thầu có năng lực do Cơ quan Thực hiện lập đối với tất cả các hợp đồng và hồ sơ dự thầu đều phải qua thủ tục hậu tuyển đối với khả năng thực hiện khối lượng công việc và năng lực tài chính (xem đoạn 5.06 dưới đây). Một nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu cho ba gói thầu riêng biệt cho ba đoạn của một dự án đường. Giá dự thầu cho ba đoạn đường do nhà thầu đó đề xuất được xét là giá thấp nhất nhưng Cơ quan Thực hiện chỉ trao cho nhà thầu đó hai hợp đồng vì nhận thấy nhà thầu không có đủ thiết bị để hoàn thành cả ba đoạn đường trong một thời hạn qui định.

- (c) Nhận xét: Quyết định của Cơ quan Thực hiện có thể dựa trên một đánh giá chính xác về các phương tiện có sẵn nhưng một vấn đề gây tranh cãi là nhà thầu đã có tên trong danh sách các nhà thầu được sơ tuyển và không biết gì về các tiêu chuẩn về năng lực không được áp dụng và nếu biết thì có thể đề xuất trong hồ sơ dự thầu về việc thuê thêm thiết bị

cần thiết để thực hiện công việc của cả ba đoạn đường theo đúng yêu cầu.

#### 5.04 Thông tin chưa hoàn thiện về năng lực

(a) Nguyên tắc: Việc nhà thầu không nộp đầy đủ các thông tin và tài liệu theo qui định của hồ sơ mời thầu phải được xem như một sai lệch nhỏ và không phải là cơ sở để đánh giá nhà thầu là không đủ năng lực.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu sơ tuyển nhà thầu để thực hiện hợp đồng cung ứng đường ống qui định rằng các nhà thầu sẽ nộp cùng hồ sơ dự thầu một “xác nhận thực hiện” chứng minh kinh nghiệm về phương pháp khoan mà nhà thầu đề xuất thực hiện. (Khía cạnh này trong kinh nghiệm của nhà thầu chỉ có thể được chứng minh sau khi nhà thầu hiểu rõ về lịch biểu công việc chi tiết trong hồ sơ mời thầu và chọn lựa phương pháp khoan thích hợp.) Một trong các nhà thầu không cung cấp ‘xác nhận thực hiện’ này cùng với hồ sơ dự thầu nhưng đã nộp sau khi Cơ quan Thực hiện yêu cầu. Xác nhận được chấp nhận và nhà thầu được xem là đủ năng lực.

(c) Nhận xét: Trong trường hợp cụ thể trên, một phương diện trong năng lực của nhà thầu không được chứng minh trong giai đoạn sơ tuyển và phải được thực hiện trong giai đoạn hậu tuyển hạn chế. Tuy nhiên, nguyên tắc này sẽ được áp dụng trong toàn bộ quá trình hậu tuyển. Việc thiếu tài liệu chứng minh năng lực vào thời điểm mở thầu không có ảnh hưởng gì tới giá trị của hồ sơ dự thầu. Do vậy, việc nộp muộn tài liệu chứng minh năng lực chỉ là một sai lệch hình thức. Có thể sửa chữa bằng cách nộp bổ sung sau đó mà không phải là việc “sửa chữa sau” của hồ sơ dự thầu. Thời gian cho phép nộp bổ sung tài liệu còn thiếu phải được Cơ quan Thực hiện qui định thông qua những liên lạc với nhà thầu về yêu cầu bổ sung tài liệu.

#### 5.05 Dịch vụ sau bán hàng

Điều khoản về dịch vụ sau bán hàng có thể là một yếu tố của thủ tục hậu tuyển. Xem đoạn 4.33 về vấn đề này.

#### 5.06 Thông tin Cập nhật về Năng lực

(a) Nguyên tắc: Các phần thông tin do các nhà thầu có Khả năng nộp cùng với đơn xin sơ tuyển đối với các hợp đồng xây lắp có

thể bị lạc hậu so với thời điểm nộp hồ sơ dự thầu. Điều này đặc biệt xảy ra với thông tin về khối lượng công việc đang thực hiện và do vậy ảnh hưởng tới khả năng sử dụng nhân công và thiết bị. Vì vậy, nên yêu cầu các nhà thầu nộp cùng hồ sơ dự thầu các thông tin cập nhật về khối lượng công việc đang thực hiện và khả năng huy động nhân công và thiết bị.

- (b) Ví dụ: Thủ tục sơ tuyển nhà thầu cho các hợp đồng xây lắp đã được hoàn thành 12 tháng trước khi mở thầu. Trong quá trình xét thầu, Cơ quan Thực hiện đã nhận được thông tin là một nhà thầu đã nộp giá dự thầu rất cạnh tranh nhưng đã nhận được hai hợp đồng lớn trong sáu tháng vừa qua. Như vậy, thông tin sơ tuyển không còn chính xác về tình hình công việc đang thực hiện và cam kết về nhân sự và thiết bị nhưng không có thông tin nào cập nhật để xem xét về năng lực của nhà thầu. Cần phải yêu cầu những thông tin cập nhật từ phía nhà thầu trong khi xét thầu. Trong khi kiểm tra các thông tin mới, Cơ quan Thực hiện nhận thấy nhà thầu thực ra không còn đủ nguồn lực để thực hiện hợp đồng.

(c) Nhận xét:

- (i) Việc yêu cầu nộp thông tin cập nhật không phải là lặp lại toàn bộ quá trình kiểm tra năng lực. Việc kiểm tra này chỉ ảnh hưởng tới một vài yếu tố được xem xét trước, tập trung vào những phân tích trước đó về các thông tin đã nộp và do vậy, không mất nhiều thời gian và công sức của nhà thầu cũng như của Cơ quan Thực hiện.
- (ii) Việc yêu cầu tất cả các nhà thầu nộp thông tin cập nhật tối thiểu cùng với hồ sơ dự thầu tránh được việc phải tiến hành thẩm vấn riêng và do vậy tránh được chậm trễ trong quá trình xét thầu cũng như tránh được nguy cơ trao hợp đồng cho một nhà thầu không còn đủ năng lực để thực hiện công việc theo hợp đồng.

## 6.0 Chuẩn bị Hồ sơ Dự thầu

### 6.01 Các vấn đề chung

Như nội dung trình bày trong các phần trước và sau trong cuốn Hướng dẫn này, bất kỳ nhà thầu nào không tuân theo các điều khoản trong các



phần của hồ sơ mời thầu sẽ gặp phải những tình huống sau: hồ sơ dự thầu có thể bị bác bỏ mà không được xem xét hoặc có thể giá dự thầu sẽ bị điều chỉnh nhiều lần, làm cho giá dự thầu mất đi tính cạnh tranh. Kinh nghiệm cho thấy nhiều nhà thầu đã mắc phải những ngoại lệ mà không xem xét hậu quả một cách đầy đủ do nhiều nhà thầu cố gắng thoát khỏi những ngoại lệ sau khi việc mở thầu công bố những ngoại lệ. Dưới đây là một số lỗi thường gặp hơn của nhà thầu. Hầu hết các trường hợp có thể làm ví dụ cho mỗi vấn đề được nêu sẽ được trình bày trong các phần khác của cuốn Sổ tay này và vì vậy, không được nhắc tới ở đây.

## 6.02 Không hiểu rõ yêu cầu

Thông thường, nhà thầu không chắc chắn về các yêu cầu được nêu trong hồ sơ mời thầu, liệu chúng liên quan đến hình thức hồ sơ, các điều khoản thương mại hay qui cách kỹ thuật. Điều này được thể hiện qua những “giả định” qua những câu hỏi thường gặp trong thư từ hay trong chính hồ sơ dự thầu. Khi Cơ quan Thực hiện hay Ngân hàng xem xét đến những “giả định” đó, câu hỏi thường nảy ra là liệu những “giả định” đó trong thực tế có phải là những điều kiện hiệu lực của hồ sơ dự thầu. Khi được hỏi là các giả định có phải là điều kiện không thì nhà thầu thường trả lời là không, trong trường hợp này, ta có thể hỏi tại sao lại đặt giả định ở đâu câu. (Tất nhiên là không chấp nhận dấu thầu có điều kiện). Tốt nhất là nhà thầu nên yêu cầu Cơ quan Thực hiện hay tư vấn của họ làm rõ ý nghĩa của các điều khoản trong hồ sơ mời thầu, trước khi nộp hồ sơ dự thầu. Tóm lại “không nên giả định mà nên hỏi”.

## 6.03 Hồ sơ dự thầu thay thế

(a) Vấn đề này cũng được trình bày trong đoạn 4.16 và 8.32. Trừ khi hồ sơ mời thầu qui định rõ là các hồ sơ dự thầu thay thế sẽ được xem xét ngang hàng với hồ sơ dự thầu chính (điều này ít khi xảy ra), nhà thầu phải cố gắng đưa ra giá dự thầu hết sức cạnh tranh mà không có ngoại lệ. (Về điểm của các chi tiết kỹ thuật, ngoại lệ là không thể tránh khỏi do kinh nghiệm sản xuất và thiết kế của nhà thầu). Nếu nhà thầu muốn nộp hồ sơ dự thầu thay thế đáp ứng các mục tiêu của Bên mua cho dù khác về thiết kế, công suất hay các tính năng chủ yếu so với qui cách kỹ thuật hay về các điều khoản thương mại mà Bên mua có thể chấp nhận được, nhà thầu sẽ có cơ hội được Cơ quan Thực hiện xem xét hồ sơ dự thầu thay thế nếu hồ sơ dự thầu chính được xem là hồ sơ có giá dự thầu thấp nhất và đáp ứng cơ bản. Trừ khi yêu cầu tuyệt đối phải có hồ sơ dự thầu thay thế, nhà thầu cần phải “lập hồ sơ dự thầu chính đáp ứng với hồ sơ mời thầu và cạnh tranh nhất trước khi đưa ra các đề xuất thay thế”. Không chú ý đến qui tắc này đã làm mất đi rất nhiều cơ hội.

(b) Nếu một nhà thầu nộp hai hồ sơ dự thầu và mỗi hồ sơ được xem xét độc lập, nhà thầu phải biết rằng không phân biệt chúng như một hồ

sơ chính và một hồ sơ thay thế. Đúng hơn là cần phải nêu trong đơn dự thầu là nhà thầu nộp hai hồ sơ dự thầu. Trong trường hợp đó, nhà thầu cũng chắc chắn phải cung cấp hai bảo lãnh dự thầu, mỗi bảo lãnh cho một hồ sơ dự thầu.

#### 6.04 Ngoại lệ

Việc nhà thầu không chấp nhận bất kỳ điều khoản nào trong hồ sơ mời thầu thường được coi là một “ngoại lệ” hay “hạn chế” tạo nên một sai lệch so với hồ sơ mời thầu theo quan điểm của Cơ quan Thực hiện. Cần phải xác định sai lệch này là sai lệch “chủ yếu” hay “trọng yếu” (và sẽ dẫn tới việc hồ sơ dự thầu bị bác bỏ) hoặc sai lệch “phụ”, trong trường hợp này, một khoản nhất định sẽ được cộng vào giá dự thầu để so sánh với giá dự thầu của các hồ sơ dự thầu tuân theo các yêu cầu này trong hồ sơ mời thầu. Nhà thầu phải suy xét về cả hai khả năng khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu và các trường hợp ngoại lệ. Nhà thầu cần phải tránh các trường hợp ngoại lệ có thể bị coi là “chủ yếu” vì mọi cố gắng để lập nên ngoại lệ đó sẽ là vô ích. Đối với các ngoại lệ có vẻ sẽ được coi là “phụ”, nhà thầu cần lưu ý rằng “giá dự thầu được xét” bao gồm giá của các yếu tố khác. (Giá căn cứ để quyết định trao hợp đồng là giá được xét). Nếu nhà thầu muốn kiểm soát giá dự thầu của mình khi được so sánh với các giá dự thầu khác, nhà thầu phải hạn chế tối đa các ngoại lệ mà vì thế Bên mua có thể điều chỉnh trên giá dự thầu. Mức điều chỉnh của Bên mua đối với các giá dự thầu khác nhau thường tạo nên mức chênh lệch giữa các giá dự thầu thắng thầu và thất bại. (Xem từ đoạn 8.27 đến đoạn 8.03 về phương pháp điều chỉnh giá dự thầu).

Tên hết, nhà thầu không được qui định một điều nào về trượt giá nếu hồ sơ mời thầu yêu cầu chào giá cố định. Nếu làm như vậy, hồ sơ mời thầu của nhà thầu đó sẽ bị bác bỏ.

#### 6.05 Nộp tài liệu kèm theo

Hồ sơ mời thầu thường qui định nộp cùng với hồ sơ dự thầu một hay nhiều chứng nhận, quyền quảng cáo mô tả chi tiết các thiết bị và các tài liệu khác và các nhà thầu thường ít chú ý đến những yêu cầu này. Trong một số trường hợp này, hồ sơ dự thầu sẽ bị bác bỏ khi không thể tiến hành xem xét thầu nếu thiếu những tài liệu này. (Lưu ý rằng hồ sơ dự thầu không có bảo lãnh dự thầu kèm theo, nếu bắt buộc, và các chứng nhận cần thiết như chứng nhận của nhà sản xuất đối với các gói thầu về phân bón, sẽ bị bác bỏ.) Việc không nộp đầy đủ các loại tài liệu khác cùng với hồ sơ dự thầu sẽ làm cho quá trình xét thầu bị chậm trễ cho đến khi nộp đầy đủ và nếu các tài liệu này vẫn không được nộp đầy đủ theo yêu cầu trong thời hạn qui định trong thông báo, hồ sơ dự thầu đó sẽ bị bác bỏ. Do vậy, việc không tuân theo các yêu cầu về tài liệu được qui định trong hồ sơ mời thầu luôn là nguy cơ đối với các nhà thầu.

## 6.06 Làm rõ và Sửa đổi

Nội dung của một hồ sơ dự thầu, bao gồm phần mô tả hàng hóa và dịch vụ được chào, thời gian giao hàng, v.v. sau khi nộp sẽ được Bên mua xem xét. Những thay đổi lớn không được phép đối với nhà thầu hay không được Bên mua xem xét sau khi mở thầu. Việc nhà thầu rút lại những ngoại lệ trong hồ sơ dự thầu sau khi mở thầu được coi là một thay đổi lớn và nếu do nhà thầu đề xuất, sẽ được bỏ qua không xem xét. Tuy nhiên, Bên mua có thể yêu cầu nhà thầu làm rõ các điểm nào đó trong hồ sơ dự thầu, liên quan đến các hợp đồng về công trình phức tạp, ví dụ, Bên mua đôi khi có thể đặt câu hỏi với một hoặc nhiều nhà thầu để đảm bảo hồ sơ dự thầu của họ sẽ được xem xét theo đúng cách thức thể hiện mục đích của nhà thầu. Khi được yêu cầu làm rõ mục đích của mình, các nhà thầu đôi khi cố gắng điều chỉnh nội dung hồ sơ dự thầu nhưng theo qui tắc điều chỉnh sau khi mở thầu không ảnh hưởng đến kết quả đánh giá nên các cố gắng này là vô ích. Thậm chí nếu trong quá trình làm rõ nội dung hồ sơ dự thầu, biết chắc là nhà thầu đã hiểu sai một số điểm nào đó trong hồ sơ mời thầu và đã chuẩn bị hồ sơ của mình theo cách hiểu sai, thì cũng quá muộn để sửa lại những sai sót đó. Việc không hiểu rõ mục đích của hồ sơ mời thầu phải được nhà thầu giải quyết trước khi nộp hồ sơ dự thầu.

## 6.07 Giảm giá

Nhà thầu đôi khi đưa ra mức giảm giá đối với giá dự thầu của mình trong trường hợp nhà thầu được trao hợp đồng cho một vài hoặc tất cả các phần công việc hay các giai đoạn được qui định trong hồ sơ mời thầu, được tách ra theo các phần đánh giá riêng và các hợp đồng riêng cho mỗi phần công việc hay giai đoạn. Mức giảm giá phải được thể hiện một cách nổi bật trong hồ sơ dự thầu để đảm bảo mức giảm giá sẽ được đọc công khai và được ghi vào văn bản khi mở thầu. Việc ghi văn bản sẽ là bằng chứng cho quyết định giảm giá của nhà thầu được nêu trong hồ sơ dự thầu. Nếu không được đọc công khai và ghi thành văn bản tại lễ mở thầu, thì việc giảm giá có thể gặp khó khăn sau khi công bố thắng thầu, và trong những điều kiện nhất định có thể bị bỏ qua.

## 6.08 Nộp hồ sơ dự thầu muộn

Những hồ sơ dự thầu không được nộp trước thời gian và tại địa điểm qui định trong hồ sơ mời thầu sẽ bị loại. (Xem đoạn 4.06). Nhà thầu có trách nhiệm phải đảm bảo hồ sơ dự thầu của mình, và bảo lãnh dự thầu, được chuyển kịp thời đến tay Bên mua. Những lý do được nêu trong đoạn 4.06 về lỗi của bên thứ ba (bưu điện, chuyển phát, hải quan hay ngân hàng) không chuyển hồ sơ dự thầu hay bảo lãnh dự thầu đúng thời hạn theo ý định của nhà thầu, sẽ không được chấp nhận để giải thích cho việc nộp muộn. Vì vậy, đối với các hợp đồng lớn, các nhà thầu nên cử nhân viên của mình trực tiếp nộp hồ sơ dự thầu và bảo lãnh dự thầu, với chi phí thấp hơn rất nhiều so với rủi ro khi nộp muộn.

## 7.0 Mở thầu

### 7.01 Các vấn đề chung

Quy tắc cơ bản đối với việc mở thầu được trình bày trong đoạn 2.36 của Hướng dẫn. Phải lưu ý rằng nộp bảo lãnh dự thầu theo quy định và giá trị bảo lãnh sẽ được công bố tại lễ mở thầu và được ghi thành văn bản. Dưới đây sẽ trình bày ba vấn đề thường xuất hiện liên quan đến thủ tục mở thầu.

### 7.02 Đọc không đầy đủ các hồ sơ dự thầu nhận được

#### (a) Nguyên tắc:

- (i) Tất cả các hồ sơ dự thầu nhận được phải được mở, đọc công khai và ghi thành văn bản tại lễ mở thầu, kể cả chi tiết về bảo lãnh dự thầu, đơn dự thầu, mức giảm giá và các hồ sơ thay thế được đề xuất.
- (ii) Chỉ những hồ sơ dự thầu được Cơ quan Thực hiện mở ra trong quá trình mở thầu công khai mới được xem xét trong trường hợp nếu có sự khác nhau giữa các hồ sơ dự thầu đó với các bộ copy được gửi cho văn phòng công ty tư vấn của Cơ quan Thực hiện. Để tránh trường hợp mở thầu vội vàng, những bộ copy này sẽ không được mở trước lễ mở thầu công khai.

#### (b) Ví dụ:

- (i) Trong khi mở thầu, Cơ quan Thực hiện kiểm tra tính hoàn thiện của các hồ sơ dự thầu và bác bỏ những hồ sơ dự thầu được coi là không hoàn thiện mà không cần phải đọc giá dự thầu. Vì thế, Ngân hàng không có cơ hội xem xét sự giải thích việc bác bỏ các hồ sơ dự thầu không được đọc và yêu cầu Cơ quan Thực hiện bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu và chuẩn bị lại hồ sơ mời thầu để đấu thầu lại.
- (ii) Cơ quan Thực hiện không mở các hồ sơ dự thầu của các công ty có tên trong danh sách đen của Chính phủ nước đó. Ngân hàng thông báo cho Cơ quan Thực hiện rằng mọi hồ sơ dự thầu phải được mở ngay cả khi có bằng chứng thoáng qua rằng hồ sơ dự thầu sẽ không được chấp nhận. (Xem đoạn 5.02 trên đây).
- (iii) Hồ sơ mời thầu yêu cầu các nhà thầu nộp hai phong bì, một phong bì đựng bảo lãnh dự thầu và các tài liệu kèm theo hồ

sơ dự thầu (Phong bì A) và phong bì thứ hai (Phong bì B). Tại lễ mở thầu, Cơ quan Thực hiện mở và kiểm tra Phong bì A và loại bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu không đáp ứng yêu cầu về tài liệu được quy định trong hồ sơ mời thầu. Phong bì B chính là hồ sơ dự thầu chỉ được mở và đọc nếu như nội dung trong Phong bì A được coi là đáp ứng.

- (c) Nhận xét: Thủ tục mở thầu được thiết kế để đảm bảo rằng việc nhận và giá dự thầu của tất cả hồ sơ dự thầu được nộp đúng hạn để mở thầu sẽ được đọc công khai và ghi thành văn bản. Việc bác bỏ những hồ sơ dự thầu nộp muộn làm cho thủ tục mở thầu không cần phải thừa nhận và xác định danh tính cũng như nội dung của những hồ sơ dự thầu bị bác bỏ. Hồ sơ dự thầu có thể bị bác bỏ trong quá trình xét thầu sau đó hoặc trong khi hậu tuyển nhà thầu vì những lý do chính đáng. Về ví dụ (iii), thủ tục được áp dụng đã làm hỏng mục đích mở thầu công khai như đã nêu trên: việc bác bỏ các hồ sơ dự thầu phải được hoãn lại vào giai đoạn sau trong quá trình xem xét các hồ sơ dự thầu và tài liệu kèm theo và lý do để bác bỏ bất kỳ hồ sơ dự thầu nào có thể được ghi thành văn bản để sau này Cơ quan Thực hiện, Chính phủ uỷ nhiệm và Ngân hàng có thể xem xét lại.

### 7.03 Giảm giá

- (a) Nguyên tắc: Tất cả hồ sơ dự thầu và đơn dự thầu được kèm theo hồ sơ dự thầu phải được kiểm tra để chắc chắn rằng mọi đề xuất giảm giá do các nhà thầu đưa ra được ghi nhận, đọc công khai và ghi thành văn bản.
- (b) Ví dụ: Một hồ sơ dự thầu được xem là có giá dự thầu thấp nhất sau khi xem xét mức giảm giá sẽ được áp dụng nếu nhà thầu đó được trao hợp đồng theo ba giai đoạn được kết hợp trong một phần chung của hồ sơ mời thầu. Khi Ngân hàng xem xét đề nghị trao thầu cho nhà thầu đó, Ngân hàng nhận thấy đề xuất giảm giá không được đọc và ghi văn bản tại lễ mở thầu mặc dù đã được nêu trong đơn dự thầu kèm theo hồ sơ dự thầu.
- (c) Nhận xét: Việc không đọc và ghi văn bản đề xuất giảm giá có thể dẫn đến việc các nhà thầu khác đòi hỏi phải được quyết định trao thầu và gây ra những chậm trễ đáng kể trong việc trao hợp đồng. Chậm trễ này ngược lại có thể dẫn đến việc không thực hiện được hợp đồng trong thời hạn hiệu lực

thầu, với những nguy cơ thường gặp trong trường hợp đó, có nghĩa là khi nhà thầu có giá thấp nhất từ chối không kéo dài thời hạn hiệu lực mà không tăng giá dự thầu lên và sau đó phải trao hợp đồng cho nhà thầu khác có giá dự thầu cao hơn.

#### 7.04 Nộp biên bản cho Ngân hàng

- (a) Nguyên tắc: Biên bản mở thầu phải được gửi cho Ngân hàng ngay sau khi lập.
- (b) Ví dụ: Trong nhiều trường hợp, yêu cầu này hay bị Cơ quan Thực hiện bỏ qua hoặc không chú ý tới.
- (c) Nhận xét: Việc nộp sớm Biên bản mở thầu cho Ngân hàng cho phép Ngân hàng đặt các câu hỏi cần thiết trước khi Cơ quan Thực hiện nộp Báo cáo Đánh giá. Tuân theo các yêu cầu về nộp sớm Biên bản có thể tránh được những chậm trễ trong khi Ngân hàng xem xét Báo cáo Đánh giá như phần trả lời cho những câu hỏi liên quan đến việc mở thầu.

### 8.0 Xét thầu

#### Cơ sở so sánh giá dự thầu

##### 8.01 So sánh giá theo giai đoạn, khối lượng hay hạng mục

- (a) Nguyên tắc: Nếu không có các điều khoản rõ ràng để so sánh giá dự thầu theo mỗi giai đoạn hay đối với việc xác định một hay nhiều nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất trên cơ sở đó, các nhà thầu phải giả định là chỉ xem xét một tổng giá dự thầu duy nhất cho tất cả các giai đoạn và chỉ trao một hợp đồng. Trong trường hợp này, Cơ quan Thực hiện chỉ xem xét tổng giá dự thầu để xác định nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất.
- (b) Ví dụ:
  - (i) Qui định đối với một hợp đồng xây lắp được nêu trong hồ sơ mời thầu được chia thành hai giai đoạn, nhưng hồ sơ mời thầu không ghi rõ hợp đồng sẽ được trao riêng cho từng giai đoạn. Một hồ sơ dự thầu có giá thấp nhất cho giai đoạn thứ nhất nhưng một hồ sơ khác lại có giá thấp nhất cho giai đoạn thứ hai. Cơ quan Thực hiện muốn trao hai hợp đồng

riêng cho hai giai đoạn với giá kết hợp thấp nhất đối với toàn bộ công trình nhưng không thể làm như vậy chỉ bằng cách yêu cầu đấu thầu lại trên cơ sở hồ sơ mời thầu sẽ qui định rõ ràng sẽ xét thầu theo giai đoạn. Hợp đồng phải được trao cho nhà thầu có giá dự thầu kết hợp thấp nhất. Đấu thầu lại không phải là cách thức đúng vì không thể xác định được giá đáp ứng thấp và hợp lý. Vì vậy, không có lý do nào để bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu. (Xem đoạn 10.02, bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu.)

- (ii) Cơ quan Thực hiện mời thầu hai khối lượng của nhà máy, một khối lượng chiếm khoảng 5% và khối lượng kia 95% của giá trị hợp đồng. Hợp đồng sẽ được trao đối với tất cả thiết bị được qui định trên cơ sở tổng giá dự thầu. Một nhà thầu (nhà thầu A) có giá dự thầu thấp nhất đối với khối lượng lớn hơn lại không đáp ứng về kỹ thuật đối với khối lượng nhỏ hơn. Nhà thầu B có giá dự thầu cao hơn tiếp theo đối với khối lượng lớn hơn và đáp ứng với qui cách của khối lượng nhỏ hơn. Cơ quan Thực hiện yêu cầu Ngân hàng phê duyệt cho đấu thầu lại vì Cơ quan Thực hiện không muốn trao hợp đồng cho nhà thầu B với giá cao hơn.

(c) Nhận xét:

- (i) Trong ví dụ thứ nhất, việc không qui định trong hồ sơ mời thầu cơ sở trao thầu đã tạo ra một chi phí cho hợp đồng xây lắp cao hơn mức cần thiết. Vì cả hai hợp đồng đều có qui mô khác nhau đáng kể nên giá cũng khác biệt đáng kể, nếu tốt nhất là có thể qui định trong hồ sơ mời thầu là trao hai hợp đồng riêng. Có rất nhiều ví dụ minh chứng cho trường hợp tương tự như trên do không qui định trong hồ sơ mời thầu rằng hồ sơ dự thầu sẽ được xem xét theo các hạng mục riêng hay tổng các hạng mục. (Xem nhận xét trong đoạn 4.11).
- (ii) Trong ví dụ thứ hai, một giải pháp khác có thể thực hiện là trao hợp đồng cho nhà thầu A để thực hiện khối lượng lớn hơn và tổ chức đấu thầu lại khối lượng nhỏ hơn. Tuy nhiên, giải pháp này không dựa trên nội dung của hồ sơ mời thầu là qui định trao thầu kết hợp hai hợp đồng. Đề xuất của Cơ quan Thực hiện về đấu thầu lại có nguy cơ làm tăng giá và chỉ có thể đúng nếu nhà thầu B đưa ra giá dự thầu “không hợp lý”. (Xem đoạn 8.31 trình bày về “giá hợp lý”). Cuối cùng thì thực hiện đề xuất này và đấu thầu lại hợp đồng.

## 8.02 Một phần số lượng

- (a) Nguyên tắc: Khi hồ sơ mời thầu đối với hợp đồng cung ứng hàng hóa qui định sẽ xem xét những hồ sơ dự thầu chào giá cho một phần số lượng, những hồ sơ dự thầu đó sẽ được xem xét trên cùng một cơ sở với các hồ sơ dự thầu chào giá cho toàn bộ số lượng, với điều kiện phải ghi rõ số lượng tối thiểu được qui định phải chào giá. Nếu một hồ sơ dự thầu chào giá một phần số lượng có giá dự thầu thấp nhất thì số lượng trao hợp đồng cho các nhà thầu có giá cao hơn sẽ bị giảm theo. Nếu hồ sơ mời thầu không qui định rõ ràng sẽ xem xét các hồ sơ dự thầu chào giá một phần số lượng, các hồ sơ dự thầu này sẽ bị bác bỏ vì không đáp ứng.
- (b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu mua phân bón qui định rằng các đề xuất cho số lượng tối thiểu là 10.000 tấn sẽ được xem xét và Cơ quan Thực hiện có quyền trao hợp đồng cho những nhà thầu chào giá cho số lượng ít hơn toàn bộ số lượng đề xuất. Số lượng toàn bộ là 50.000 tấn. Hai hồ sơ dự thầu có giá thấp nhất đề xuất 20.000 tấn với giá 172,50 đôla và 50.000 tấn với giá 176,25 đôla. Cơ quan Thực hiện trao một hợp đồng cho khối lượng 20.000 tấn với giá 172,50 đôla và một hợp đồng khác cho khối lượng 30.000 tấn với giá 176,25 đôla.
- (c) Nhận xét: Nếu Cơ quan Thực hiện không chấp nhận hồ sơ dự thầu chào giá một phần số lượng, số tiền phải thanh toán là 8.812.500 đôla. Việc chấp nhận các hồ sơ chào giá một phần số lượng có thể giảm số tiền phải thanh toán xuống còn 8.737.500 đôla và tiết kiệm được 75.000 đôla.

## 8.03 Tỷ giá qui đổi

- (a) Nguyên tắc:

- (i) Để qui đổi giá dự thầu thành một đơn vị tiền tệ chung nhằm mục đích so sánh giá dự thầu, cần phải xem xét ba yếu tố: tiền tệ mà giá dự thầu được chuyển đổi sang, nguồn gốc tỉ giá được sử dụng và ngày áp dụng tỉ giá. (Xem đoạn 2.23 của Hướng dẫn).
- (ii) Tiền tệ mà giá dự thầu được chuyển đổi sang phải được Cơ quan Thực hiện qui định trong hồ sơ mời thầu và loại tiền tệ đó sẽ được sử dụng để so sánh giá dự thầu. Có thể là nội tệ như trong hầu hết các trường hợp hay một loại ngoại tệ.



- (iii) Tỉ giá qui đổi được áp dụng phải là tỉ giá bán ra chính thức do một nguồn có thẩm quyền phát hành. Hồ sơ mời thầu phải ghi rõ như vậy và nêu tên nơi cung cấp tỉ giá.
- (iv) Ngày xác định tỉ giá phải là ngày mở thầu hoặc ngày quyết định trao hợp đồng với điều kiện ngày trao hợp đồng phải nằm trong thời hạn hiệu lực gốc của hồ sơ dự thầu; Nếu gia hạn hiệu lực thầu, phải là ngày hết hạn hiệu lực gốc. Hồ sơ mời thầu phải qui định ngày mở thầu hay ngày quyết định trao hợp đồng sẽ được áp dụng để xác định tỉ giá qui đổi và tỉ giá của ngày đó sẽ được sử dụng để so sánh giá dự thầu. Nếu hồ sơ mời thầu không ghi rõ ngày áp dụng thì sẽ áp dụng tỉ giá của ngày mở thầu.
- (v) “Ngày quyết định” là ngày mà bên có quyền phê duyệt cuối cùng quyết định về việc trao hợp đồng. Vì vậy, quyết định của Cơ quan Thực hiện không xác định “ngày quyết định” nếu một cơ quan chính phủ có thẩm quyền xem xét quyết định trao thầu.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu không qui định ngày nào được sử dụng để xác định tỉ giá qui đổi mà các giá dự thầu được chuyển đổi sang nội tệ nhằm mục đích so sánh thầu. Cơ quan Thực hiện áp dụng tỉ giá 30 ngày trước ngày mở thầu. Ngân hàng đã phê duyệt việc trao thầu trên cơ sở đó chỉ sau khi biết chắc chắn là kết quả xếp hạng các nhà thầu theo giá dự thầu được xét không thay đổi nếu áp dụng tỉ giá qui đổi của ngày mở thầu nhằm mục đích so sánh giá dự thầu.

(c) Nhận xét:

- (i) Việc xác định giá dự thầu thấp nhất thường dựa vào tỉ giá qui đổi được áp dụng để chuyển đổi giá dự thầu sang loại tiền tệ được sử dụng để so sánh giá dự thầu. Vì giá trị của loại tiền tệ đó thay đổi từng ngày nên việc xác định ngày áp dụng tỉ giá qui đổi là đặc biệt quan trọng. Để tránh nhầm lẫn, phương pháp áp dụng để xác định tỉ giá qui đổi nhằm so sánh giá dự thầu phải được qui định rõ ràng trong hồ sơ mời thầu.
- (ii) Một việc rất quan trọng là Cơ quan Thực hiện phải gửi cùng với báo cáo đánh giá bản thông báo về ngày được áp dụng để xác định tỉ giá qui đổi, nếu đó là “ngày quyết định”, nhằm khẳng định tỉ giá được dùng là tỉ giá hiện hành vào ngày ra quyết định trao thầu.

#### 8.04 Sử dụng tiêu chuẩn đánh giá

(a) Nguyên tắc: Tất cả các tiêu chuẩn được áp dụng để xét thầu và phương pháp áp dụng các tiêu chuẩn đó phải được qui định trong hồ sơ mời thầu (xem đoạn 4.32) và tất cả các tiêu chuẩn được qui định phải được áp dụng ở mức độ cần thiết và theo cách thức được qui định để đảm bảo rằng giá dự thầu thấp nhất được xác định theo hồ sơ mời thầu. Các chỉ số đánh giá không được nêu sẽ không được sử dụng để xét thầu.

#### (b) Ví dụ:

(i) Hồ sơ mời thầu qui định rằng chi phí vận hành và bảo dưỡng sẽ là một yếu tố để đánh giá giá dự thầu cho các thiết bị đông lạnh dựa trên số liệu do các nhà thầu cung cấp. Cơ quan Thực hiện và tư vấn của mình không xem xét chi phí vận hành và bảo dưỡng nhưng Ngân hàng yêu cầu phải tính các chi phí đó để chắc chắn rằng giá dự thầu được xét có bị ảnh hưởng hay không.

(ii) Cơ quan Thực hiện đề xuất xem xét chi phí vận hành khi xét giá dự thầu cho máy bơm mặc dù đó không phải là một yếu tố được qui định trong hồ sơ mời thầu. Ngân hàng không chấp thuận. Vì chi phí vận hành không được qui định như một yếu tố đánh giá trong hồ sơ mời thầu nên không được xem xét khi xét thầu.

(iii) Cơ quan Thực hiện đề xuất cộng chi phí bảo vệ vào giá ống nước do một nhà thầu chào giá mặc dù việc bảo vệ này không được yêu cầu tính trong giá dự thầu. Ngân hàng nhận thấy rằng việc điều chỉnh giá không phù hợp với hồ sơ mời thầu. Điều chỉnh hay không xác định được giá dự thầu nào trong số hai hồ sơ là giá thấp nhất. Cuối cùng hợp đồng được trao cho nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất mà không tiến hành điều chỉnh như đề xuất.

(c) Nhận xét: Ví dụ đầu tiên chứng minh cho nguyên tắc mọi tiêu chuẩn đánh giá được qui định trong hồ sơ mời thầu phải được áp dụng, nhưng đôi khi, không cần tiến hành những tính toán mất nhiều thời gian quá mức mà kết quả những tính toán này không làm ảnh hưởng đến việc xếp hạng các nhà thầu. Ví dụ thứ hai và thứ ba chứng minh việc áp dụng nguyên tắc là những yếu tố khác ngoài những yếu tố được qui định trong hồ sơ mời thầu không được xét đến khi xét thầu.

Những sai lệch so với hồ sơ mời thầu

#### 8.05 Những sai lệch chủ yếu và những sai lệch phụ

(a) Như đã trình bày trong đoạn 4.17 về các sai lệch “chủ yếu” so với các điều khoản của hồ sơ mời thầu (còn được gọi là sai lệch “quan trọng” hay “cơ bản”) là lý do để bác bỏ các hồ sơ dự thầu không đáp ứng. Những hồ sơ sai lệch “phụ” (sai lệch “không quan trọng” hay “không cơ bản”) không bị bác bỏ nhưng bị đánh giá theo cách xác định giá trị tài chính của mỗi sai lệch và cộng vào giá dự thầu. Giá dự thầu được xét cuối cùng là tổng của giá dự thầu, giá trị các sai lệch và giá trị các yếu tố được đánh giá khác được qui định trong hồ sơ mời thầu. (Xem đoạn 8.25 đến 8.30 về phương pháp điều chỉnh).

(b) Để tổ chức quá trình xét thầu hợp lý và hiệu quả, cần phải xây dựng một số nguyên tắc chung nhằm tạo điều kiện cho việc xét thầu và hỗ trợ các nhà thầu trong việc lập hồ sơ dự thầu. Như đã trình bày trong đoạn 4.17, có thể tránh được những điều không chắc chắn nếu hồ sơ mời thầu qui định rõ ràng những sai lệch nào làm cho hồ sơ dự thầu bị bác bỏ và cách thức đánh giá các sai lệch khác.

(c) Vấn đề là sai lệch đó là sai lệch chủ yếu hay sai lệch phụ đã được các Cơ quan Thực hiện khác nhau, các cơ quan phê duyệt và Ngân hàng trả lời khác nhau. Các tổ chức tài chính khác nhau cũng giải thích khác nhau về sự phân biệt giữa hai loại sai lệch. Theo một định nghĩa chặt chẽ nhất, sai lệch chủ yếu được định nghĩa là những sai lệch ảnh hưởng tới yếu tố giá, chất lượng hay việc giao nhận hàng hóa hay thực hiện dịch vụ được mua sắm. Định nghĩa này cho phép cần phải bác bỏ hồ sơ dự thầu vì một sai lệch có thể gây ra ít ảnh hưởng cho toàn bộ hồ sơ dự thầu. Ngân hàng không chấp nhận định nghĩa này. Do không có sự phân biệt rõ ràng giữa những sai lệch chủ yếu và những sai lệch phụ nên có thể giải thích khác nhau. Tuy nhiên, có thể đề xuất một qui tắc chung để hỗ trợ cho việc phân loại các sai lệch. Theo qui tắc này, một sai lệch chủ yếu có một trong các đặc điểm sau:

- (i) ảnh hưởng tới hiệu lực của hồ sơ dự thầu; hay
- (ii) được qui định trong hồ sơ mời thầu là cơ sở bác bỏ hồ sơ dự thầu; hay
- (iii) một sai lệch so với các điều khoản tài chính hay qui cách kỹ thuật được nêu trong hồ sơ mời thầu, ảnh hưởng đáng kể tới giá dự thầu mà không định giá được bằng tiền.

Vì vậy, một sai lệch phụ có một trong các đặc điểm sau:

- (i) không ảnh hưởng tới hiệu lực của hồ sơ dự thầu; hay

- (ii) không ảnh hưởng tới yếu tố giá, chất lượng hay việc giao nhận hàng hóa hay thực hiện dịch vụ được đưa ra; hay
- (iii) có ảnh hưởng nhưng sự khác biệt so với các điều khoản tài chính hay qui cách kỹ thuật được nêu trong hồ sơ mời thầu có thể định giá được bằng tiền; hay
- (iv) không được qui định trong hồ sơ mời thầu là cơ sở bác bỏ hồ sơ dự thầu, với điều kiện là tổng giá trị điều chỉnh các sai lệch đó không vượt quá tỉ lệ phần trăm được xác định trước so với giá dự thầu.

Xu hướng này gây ra những tranh luận về các loại sai lệch điển hình như sau:

(d) Một khía cạnh quan trọng trong việc xếp loại một sai lệch là sai lệch phụ đôi khi bị bỏ qua. Nếu Cơ quan Thực hiện chấp nhận một hồ sơ dự thầu có những sai lệch thì phải chấp nhận nó như khi được nộp. Nếu giá dự thầu của hồ sơ đó được xem là thấp nhất sau khi điều chỉnh các sai lệch so với qui cách kỹ thuật và điều kiện tài chính nêu trong hồ sơ mời thầu thì hồ sơ dự thầu đó, chứ không phải hồ sơ mời thầu sẽ là cơ sở cho hợp đồng, trừ khi các thay đổi trong hồ sơ dự thầu được thoả thuận trong quá trình đàm phán hợp đồng. Vì thế, trước khi xếp loại một sai lệch phụ, Cơ quan Thực hiện phải chắc chắn rằng mình sẽ ký hợp đồng bao gồm những phần sai lệch của hồ sơ dự thầu. Ví dụ, nếu một nhà thầu bỏ điều khoản về các hư hỏng có thể sửa chữa được nêu trong hồ sơ mời thầu, Cơ quan Thực hiện phải chắc chắn rằng không có trở ngại nào trong việc ký hợp đồng bao gồm điều khoản đó, ví dụ như các qui định của chính phủ hay kinh nghiệm thường có tại quốc gia đó. Hoặc phải có lý do chính đáng để tin rằng nhà thầu sẽ vui lòng chấp nhận hợp đồng bao gồm điều khoản đó. (Xem đoạn 9.02 về đàm phán với nhà thầu thắng thầu).

(e) Dưới đây là một số sai lệch thường gặp

#### 8.06 Những sai lệch về hình thức

(a) Nguyên tắc: Tất cả những sai lệch so với yêu cầu về hình thức đối với việc nộp hồ sơ dự thầu ngoài yêu cầu về chữ ký trong hồ sơ (như đánh dấu trên phong bì, cách đóng hồ sơ theo quyển được đóng chặt, v.v.) thường được coi là những sai lệch phụ. Thiếu chữ ký đúng trong các biểu mẫu dự thầu là sai lệch chính vì hồ sơ dự thầu chỉ có giá trị pháp lý khi được ký đầy đủ.

(b) Ví dụ: Hồ sơ dự thầu được yêu cầu đóng thành tập. Có hai hồ sơ dự thầu được nộp bằng quyển có thể tháo rời. Sai lệch này được coi là sai lệch phụ.

- (c) Nhận xét: Vì thường không có yêu cầu về cách trình bày hồ sơ dự thầu (ngoài việc tất cả các hồ sơ dự thầu phải do một người được uỷ quyền ký) vì cách trình bày hồ sơ không ảnh hưởng gì đến hiệu lực hay nội dung của hồ sơ dự thầu, những sai lệch về hình thức được coi là những sai lệch phụ và không quan trọng, và không bị phạt. Tuy vậy, các yêu cầu về hình thức được thực hiện tốt nhằm đảm bảo tính thống nhất về trình bày để tạo điều kiện cho Cơ quan Thực hiện khi xem xét. Tuy nhiên, lỗi hay những bỏ sót trong biểu mẫu dự thầu hay các dự toán trong hợp đồng xây lắp phải được xét theo hoàn cảnh của từng trường hợp cụ thể vì nó có thể gây ra nhiều câu hỏi về tính hoàn thiện của hồ sơ dự thầu và giá dự thầu.

## Bảo lãnh Dự thầu

### 8.07 Thiếu bảo lãnh dự thầu

- (a) Nguyên tắc: Nếu nhà thầu được yêu cầu nộp bảo lãnh dự thầu cùng với hồ sơ dự thầu, như theo thông lệ, việc không nộp bảo lãnh dự thầu được coi như sai lệch chủ yếu và là lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu. Không nộp bảo lãnh dự thầu, coi như nhà thầu không mất gì nếu không chấp nhận hợp đồng mà bên mua sẽ trao. Yêu cầu nộp bảo lãnh dự thầu nhằm tránh cho Bên mua khỏi những hồ sơ dự thầu đầu cơ (còn được gọi là những hồ sơ dự thầu “thăm dò”, “không nghiêm túc” hay “nghe ngóng”). Một nhà thầu không nộp bảo lãnh dự thầu có thể từ chối chấp nhận hợp đồng do Bên mua đưa ra mà không bị phạt, buộc bên mua phải trao hợp đồng với giá cao hơn hoặc trong một số trường hợp, nhà thầu đó lại tiến hành trao thầu lại.
- (b) Ví dụ: Có rất nhiều trường hợp trong đó Cơ quan Thực hiện đã bác bỏ những hồ sơ dự thầu không có bảo lãnh dự thầu nộp cùng. Ngân hàng luôn coi những quyết định đó là quyết định đúng đắn.
- (c) Nhận xét: Hồ sơ mời thầu luôn luôn có điều khoản qui định rằng những hồ sơ dự thầu không có bảo lãnh dự thầu sẽ bị bác bỏ mà không cần phải xem xét. Việc không có bảo lãnh dự thầu và giá trị của bảo lãnh phải luôn được công bố và ghi chép lại tại lễ mở thầu.

#### 8.08 Bảo lãnh dự thầu muộn

- (a) Nguyên tắc: Việc nộp bảo lãnh dự thầu sau khi mở thầu được coi như nộp bảo lãnh dự thầu muộn, tức là hồ sơ dự thầu đó bị bác bỏ.
- (b) Ví dụ: Một nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu đúng hạn trước khi mở thầu và đồng thời gửi điện báo, thông báo tại lễ mở thầu rằng nhà thầu đã yêu cầu một ngân hàng thương mại trong nước cấp bảo lãnh dự thầu nhưng do nhầm lẫn trong việc trao đổi với ngân hàng đó nên bảo lãnh dự thầu vẫn chưa được cấp và vì thế Cơ quan Thực hiện sẽ nhận được bảo lãnh trong vòng hai ngày. Hồ sơ dự thầu đó đã bị bác bỏ.
- (c) Nhận xét: Cho dù tín phiếu dự thầu bị nộp muộn do hoàn cảnh khách quan mà nhà thầu không kiểm soát được, thời gian đấu thầu là quá đủ để nhà thầu không chỉ nộp hồ sơ dự thầu đúng hạn mà còn nộp đúng hạn bảo lãnh dự thầu. Nếu Cơ quan Thực hiện chấp nhận nộp hồ sơ dự thầu muộn, Cơ quan Thực hiện cần phải xác minh lời giải thích về nguyên nhân do nhà thầu đưa ra và kết luận xem việc nộp muộn có phải hoàn toàn do hoàn cảnh khách quan mà nhà thầu không kiểm soát được hay không. Tuy nhiên, đây là một việc mất nhiều thời gian và cần có phán quyết chủ quan là điều dễ gây ra tranh cãi. Vì vậy, cần phải yêu cầu các nhà thầu có trách nhiệm nộp bảo lãnh dự thầu đúng hạn.

#### 8.09 Giá trị bảo lãnh không đủ

- (a) Nguyên tắc:
- (i) Giá trị của bảo lãnh dự thầu theo yêu cầu thường được qui định là bao nhiêu phần trăm của tổng giá dự thầu được chào.
- (ii) Để tránh những lỗi bất cần của nhà thầu trong khi tính giá trị bảo lãnh theo yêu cầu và tránh việc phải quyết định xem có chấp nhận bảo lãnh dự thầu có giá trị ít hơn tỉ lệ phần trăm của giá dự thầu, nên qui định trong hồ sơ mời thầu giá trị của bảo lãnh dự thầu nộp cùng hồ sơ dự thầu. Giá trị này được tính theo tỉ lệ phần trăm của giá trị hợp đồng do Cơ quan Thực hiện ước tính.
- (b) Ví dụ: Một nhà thầu nộp bảo lãnh dự thầu bằng 9%, thấp hơn giá trị tương đương so với yêu cầu là 10% giá dự thầu. Nhà thầu

đã bỏ qua việc xem xét các phụ kiện thay thế là một phần của giá dự thầu. Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ hồ sơ dự thầu nhưng Ngân hàng không đồng ý; coi việc này là một sai lệch phụ. Kết quả là giá dự thầu đó là giá dự thầu thấp nhất.

(c) Nhận xét:

- (i) Nếu không có câu hỏi nào về ý định của nhà thầu tuân theo các yêu cầu về bảo lãnh, và nếu sự khác nhau giữa giá trị yêu cầu và giá trị thực của bảo lãnh dự thầu là tương đối nhỏ, việc bác bỏ một hồ sơ dự thầu do sai lệch đó chỉ làm giảm tính cạnh tranh hiệu quả và có thể loại ra một hồ sơ dự thầu lợi thế, như trong ví dụ trình bày trên đây.
- (ii) Có thể tránh được những vấn đề này nếu qui định trong hồ sơ mời thầu một giá trị bảo lãnh cố định. Nếu như vậy, không nhà thầu nào có thể qui cho việc nộp bảo lãnh dự thầu có giá trị thấp hơn qui định là do sự bất cẩn và bất kỳ hồ sơ dự thầu nào không có bảo lãnh dự thầu với đầy đủ giá trị được qui định đi kèm sẽ bị bác bỏ. Hồ sơ mời thầu phải qui định rõ ràng những vấn đề trên.

## 8.10 Hình thức bảo lãnh dự thầu

(a) Nguyên tắc: Nếu hình thức của bảo lãnh dự thầu khác về cơ bản so với mẫu trong hồ sơ mời thầu, hồ sơ dự thầu đó sẽ bị bác bỏ.

(b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu cho phép bảo lãnh dự thầu được làm theo hình thức thư tín dụng do một ngân hàng của quốc gia của Cơ quan Thực hiện cấp. Một nhà thầu nộp thư tín dụng do một ngân hàng nước ngoài cấp và do một ngân hàng trong nước “thông báo” chứ không “xác nhận”. Vì thế, ngân hàng trong nước không có trách nhiệm thực hiện thư tín dụng đó. Cơ quan Thực hiện bác bỏ bảo lãnh dự thầu đó; Ngân hàng chấp nhận quyết định này vì hồ sơ mời thầu đã qui định rõ ràng về điều này.
- (ii) Hồ sơ mời thầu cho phép nhà thầu nộp bảo lãnh dự thầu theo mẫu bảo lãnh ngân hàng hoặc thư tín dụng hoặc tiền mặt. Một nhà thầu nộp một tín phiếu dự thầu do một công ty bảo hiểm cấp làm bảo lãnh. Cơ quan Thực hiện bác bỏ hồ sơ dự thầu này và Ngân hàng đồng ý.

(c) Nhận xét:

- (i) Các trường hợp tương tự như trong ví dụ thứ nhất ít khi xảy ra. Nguyên nhân đầu tiên của vấn đề này là quan niệm của một số Cơ quan Thực hiện chỉ chấp nhận bảo lãnh ngân hàng do ngân hàng trong nước cấp hoặc xác nhận. Tuy nhiên, yêu cầu này không có cơ sở. Dựa vào thời gian và mức độ tin cậy trong các giao dịch giữa các ngân hàng của các nước khác nhau, không cần phải lo ngại về khả năng truy cập đến mức phải qui định chỉ giao dịch với các ngân hàng trong nước. Vì thế, bảo lãnh do các ngân hàng nước ngoài danh tiếng cấp phải được coi tương đương như bảo lãnh do các ngân hàng trong nước cấp hoặc xác nhận và hồ sơ mời thầu phải qui định rõ về điều này. Đây là quan niệm ở hầu hết các nước và cũng là chính sách hiện nay của Ngân hàng.
- (ii) Một “tín phiếu” dự thầu do một công ty bảo hiểm cấp; đây là một hình thức bảo lãnh dự thầu được dùng phổ biến ở Mỹ. Một “bảo lãnh” dự thầu thường do ngân hàng cấp. Hai hình thức bảo lãnh này khác nhau về cơ bản trong bảo lãnh ngân hàng, theo các điều khoản thông thường, qui định “thanh toán theo yêu cầu đầu tiên” không cần bằng chứng là nhà thầu bị vỡ nợ, tức là nhà thầu không chấp nhận hợp đồng hay nộp bảo lãnh thực hiện, nếu cần. Tín phiếu dự thầu do công ty bảo hiểm cấp có thể mất nhiều thời gian hơn. (Có sự khác nhau đáng kể giữa bảo lãnh thực hiện do ngân hàng cấp và tín phiếu thực hiện do công ty bảo hiểm cấp phổ biến ở Mỹ vì với tín phiếu thực hiện, công ty bảo hiểm (a) có thể chỉ trả tổng giá trị hợp đồng với rất ít hoặc không có lệ phí cho một phần khối lượng thanh toán; và (b) có nghĩa vụ trả cho việc hoàn thành hợp đồng do nhà thầu khác thực hiện).
- (iii) Nếu bảo lãnh được nộp cơ bản theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu nhưng chỉ khác về văn từ và không gây ra ảnh hưởng gì thì vẫn được chấp nhận.

8.11 Giá trị bảo lãnh dự thầu cho đấu thầu hai phong bì và hai giai đoạn

Hồ sơ mời thầu cho thủ tục đấu thầu hai phong bì yêu cầu nhà thầu nộp bảo lãnh dự thầu trong phong bì đựng đề xuất kỹ thuật sẽ được mở tại lễ mở thầu. Nếu bảo lãnh dự thầu có giá trị bằng với tỉ lệ phần trăm được qui định trong hồ sơ mời thầu, việc công khai giá trị bảo lãnh do các nhà thầu nộp



tại lễ mở thầu tạo ra tác động tốt về giá dự thầu đối với các nhà thầu khác. Đây là thông tin một nhà thầu có thể sử dụng đối với những bất lợi của các nhà thầu khác nếu sau đó giá bị điều chỉnh. Trong những trường hợp này, hồ sơ mời thầu phải qui định một giá trị cố định của bảo lãnh dự thầu sẽ nộp chứ không phải tỉ lệ phần trăm của giá dự thầu.

Trong thủ tục đấu thầu hai giai đoạn, phải yêu cầu nộp bảo lãnh dự thầu chỉ khi nào nộp đề xuất giá vì không có ràng buộc nào khi nộp đề xuất kỹ thuật. (Xem đoạn 11.02).

## 8.12 Tính hoàn thiện của hồ sơ dự thầu

(a) Nguyên tắc: Hồ sơ mời thầu phải qui định chỉ những hồ sơ dự thầu chào giá cho tất cả các chi tiết trong danh mục của qui cách kỹ thuật mới được xem xét và các hồ sơ dự thầu không hoàn thiện sẽ bị bác bỏ. Những điều khoản này phải được thực hiện trong khi xét thầu. Nếu hồ sơ mời thầu không qui định các hồ sơ dự thầu không hoàn thiện có được chấp nhận hay không, phải quyết định trong khi xét thầu về vấn đề liệu các hồ sơ đó có đáp ứng về cơ bản hay không và do vậy, có thể được xem xét.

(b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu đối với thiết bị thí nghiệm và các thiết bị khác cho bệnh viện gồm hơn 350 hạng mục chia thành 9 nhóm; được qui định so sánh giá theo hạng mục hay theo từng nhóm nhỏ gồm các hạng mục liên quan chặt chẽ; không qui định liệu sẽ xem xét các hồ sơ dự thầu không hoàn thiện hay không. Trước khi bắt đầu đánh giá chi tiết, Cơ quan Thực hiện nhận thấy không nhà thầu nào chào giá tất cả hạng mục nên quyết định xem xét tất cả các hồ sơ dự thầu chào giá cho ít nhất 300 hạng mục hoặc 75% các hạng mục trong một nhóm. Việc sử dụng tiêu chuẩn này để quyết định xem các hồ sơ không hoàn thiện có đáp ứng về cơ bản hay không đã cho phép Cơ quan Thực hiện trao hợp đồng cho 12 nhà thầu đối với toàn bộ các hạng mục trừ 5 hạng mục. Tuy nhiên, cần phải yêu cầu các nhà thầu gia hạn hiệu lực thầu ba lần vì việc xét thầu diễn ra trong một năm trời.
- (ii) Hồ sơ mời thầu yêu cầu nộp hồ sơ dự thầu cho hai hạng mục vật tư của đường dây chuyển tải điện và nêu rõ rằng các hồ sơ không hoàn thiện sẽ bị bác bỏ. Cơ quan Thực hiện đề nghị trao hợp đồng cho nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất

cho hạng mục có giá trị cao hơn nhưng không dự thầu đối với hạng mục kia; đề nghị trao hợp đồng này của Cơ quan Thực hiện được dựa trên điều khoản của hồ sơ mời thầu về quyền loại trừ các trường hợp không đúng quy định trong hồ sơ dự thầu. Ngân hàng bác bỏ đề nghị trên và phê duyệt trao hợp đồng cho nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất cho cả hai hạng mục.

(c) Nhận xét

- (i) Trong tất cả trường hợp phải tiến hành đấu thầu cho nhiều hạng mục, Cơ quan Thực hiện phải xác định từ đầu là hầu hết hay toàn bộ các hồ sơ dự thầu được nộp sẽ không hoàn thiện ở một mức độ nhất định. Vì không thể bác bỏ tất cả những hồ sơ đó nên hồ sơ mời thầu phải qui định rõ tiêu chuẩn bác bỏ các hồ sơ dự thầu chứ không phải trong quá trình xét thầu. Điều này không chỉ có lợi vì hướng dẫn cho các nhà thầu mà còn tránh được việc xét thầu tùy tiện.
- (ii) Trong trường hợp tương tự, phải xem xét việc so sánh giá dự thầu trên cơ sở tổng giá dự thầu cho từng nhóm để tạo điều kiện đánh giá. Trong trường hợp đó, giá các hạng mục còn thiếu phải được điều chỉnh để so sánh giá dự thầu cuối cùng. Phải áp dụng giá trung bình của các nhà thầu khác để điều chỉnh (không tính giá cao nhất và thấp nhất nếu có chênh lệch lớn giữa các giá); các hạng mục không có trong bất kỳ hồ sơ dự thầu nào cần phải được bỏ qua khi so sánh giá. Việc sử dụng giá cao nhất nhằm mục đích điều chỉnh có xu hướng bóp méo giá trị của giá dự thầu, cụ thể là nếu có chênh lệch giá đáng kể giữa các giá dự thầu đối với các hạng mục bị bỏ sót.
- (iii) Trong ví dụ thứ hai, các điều khoản cụ thể trong hồ sơ mời thầu về lý do bác bỏ các hồ sơ dự thầu không hoàn thiện được ưu tiên so với các điều khoản chung cho phép Cơ quan Thực hiện loại trừ các trường hợp không đúng quy định. Nếu có sự khác nhau hay không thống nhất giữa các điều khoản cụ thể của hồ sơ mời thầu và các điều khoản chung, sẽ áp dụng các điều khoản cụ thể. Do vậy, phải trao hợp đồng theo các điều khoản của hồ sơ mời thầu. Nói chung, Cơ quan Thực hiện phải rất thận trọng khi quyết định trao hợp đồng riêng cho từng phần hay lịch biểu hoặc theo bất cứ tiêu chí nào nếu việc tách riêng các hợp đồng không ảnh

hướng gì tới các vấn đề kỹ thuật như sự không tương thích.

(iv) Xem thêm đoạn 4.11 (c)

### 8.13 Thiếu tài liệu kèm theo

(a) Nguyên tắc: Có hai loại tài liệu thường được kèm theo hồ sơ dự thầu. Những tài liệu này được sử dụng khác nhau, tùy theo mục đích sử dụng. Loại thứ nhất nhằm để chứng minh tính hợp pháp của hồ sơ dự thầu (có nghĩa là hồ sơ không “thâm dò”, “không nghiêm túc”, “bong đùa” hay “nghe ngóng”) hoặc mức độ tin cậy của thiết bị được chào; loại thứ hai cung cấp thêm chi tiết về phần kỹ thuật của hồ sơ (có nghĩa là sách minh họa thiết bị đưa ra). Thiếu loại tài liệu thứ nhất bị coi là sai lệch chủ yếu và vì thế là cơ sở để bác bỏ hồ sơ dự thầu. Thiếu loại tài liệu thứ hai thường được coi là sai lệch phụ có thể được bổ sung thêm.

(b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu mua phân bón yêu cầu các nhà thầu nộp cùng với hồ sơ dự thầu giấy chứng nhận của nhà sản xuất cho phép nhà thầu bán ra loại phân bón do mình sản xuất theo điều kiện của hồ sơ mời thầu. Hai nhà thầu bỏ qua không nộp giấy chứng nhận này. Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ hai hồ sơ dự thầu nói trên và Ngân hàng đồng ý.
- (ii) Một nhà thầu đủ tiêu chuẩn để thực hiện hợp đồng cung cấp đường ống không nộp cùng với hồ sơ dự thầu giấy “xác nhận hoạt động” xác nhận năng lực vận dụng phương pháp khoan đã đề xuất để thực hiện công trình; sau đó nhà thầu này đã nộp giấy chứng nhận còn thiếu và được chấp nhận.
- (iii) Một nhà thầu không nộp bộ bản vẽ cần thiết để xét thầu và không đáp lại yêu cầu nhiều lần của Cơ quan Thực hiện về việc bổ sung thêm. Hồ sơ dự thầu đó đã bị bác bỏ.
- (iv) Một nhà thầu không ghi rõ mã số thiết bị đưa ra và không nộp sách mô tả thiết bị. Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ hồ sơ này nhưng Ngân hàng không đồng ý vì coi đây chỉ là những sai lệch phụ.
- (v) Một nhà thầu đưa ra loại hộp số mà không nộp cùng hồ sơ chứng nhận thử nghiệm theo quy định của hồ sơ mời thầu. Cơ quan Thực hiện đã bác bỏ hồ sơ đó. Ngân hàng đồng ý

với quyết định trên sau khi nhận thấy hồ sơ mời thầu đã nêu rõ ràng yêu cầu nộp chứng nhận, tất cả các nhà thầu khác đã tuân theo yêu cầu này và chứng nhận là cần thiết để xác định thiết bị có đáp ứng tiêu chuẩn qui định hay không.

(c) Nhận xét:

- (i) Trong ví dụ đầu tiên, tài liệu đó có ảnh hưởng đến nội dung của hồ sơ dự thầu, chứng minh nhà thầu sẽ cung cấp loại phân bón có nguồn gốc đáng tin cậy và nhà thầu không chỉ chuẩn bị hồ sơ với hy vọng kiểm tra năng lực của chính mình, suy đoán là giá không tăng mà có thể giảm trước khi nộp giấy chứng nhận. Vì thế chấp nhận nộp hồ sơ dự thầu không có chứng nhận có thể tạo điều kiện cho nhà thầu không nghiêm túc và Cơ quan Thực hiện không đảm bảo được rằng nhà thầu đó trong thực tế có đáp ứng các nghĩa vụ nếu được trao thầu hay không. (Việc bị mất hồ sơ dự thầu hay bảo lãnh thực hiện không thể đền bù cho sự chậm trễ trong việc mua phân bón và những thiệt hại về mùa màng.) Vì vậy, việc bác bỏ hồ sơ dự thầu đó là thỏa đáng.
- (ii) Trong trường hợp thứ hai, tài liệu bị thiếu không ảnh hưởng gì đến nội dung hồ sơ dự thầu vì nhà thầu đã có đủ tiêu chuẩn về năng lực nói chung để thực hiện công trình và chỉ phải chứng minh là mình có đủ năng lực để áp dụng phương pháp cụ thể đã dự kiến; hồ sơ của nhà thầu đó không có ý suy đoán vì nhà thầu đó không đề xuất phương pháp xa lạ. (Các nhà thầu khác đã đề xuất những phương pháp thông thường hơn.)
- (iii) Trong trường hợp thứ ba, Cơ quan Thực hiện coi việc nhà thầu không nộp bản vẽ theo yêu cầu là một sai lệch phụ và yêu cầu nhà thầu nộp bổ sung. Sai lệch này đã trở thành sai lệch chủ yếu chỉ khi nhà thầu không nộp bản vẽ sau khi mở thầu nên Cơ quan Thực hiện không thể xét thầu được. Nộp bản vẽ muộn không phải là một sửa đổi đối với hồ sơ dự thầu.
- (iv) Nhận xét trong mục (iii) trên đây cũng áp dụng cho ví dụ bốn.
- (v) Nếu các nhà thầu được yêu cầu bảo đảm năng lực vận hành và vì thế cần phải có báo cáo thử nghiệm để chứng minh là thiết bị đưa ra đáp ứng tiêu chuẩn qui định thì báo cáo thử

nghiệm ảnh hưởng đến nội dung của hồ sơ dự thầu. Trong trường hợp đó, những hồ sơ không có báo cáo thử nghiệm đi kèm phải bị bác bỏ.

- (vi) Nếu báo cáo thử nghiệm được yêu cầu ký hay xác nhận thì việc thiếu chữ ký hay xác nhận đó sẽ là lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu.

Những sai lệch so với điều kiện thương mại

#### 8.14 Loại tiền dự thầu

- (a) Nguyên tắc: Nếu giá dự thầu được tính bằng một loại tiền tệ khác với những tiền tệ được qui định trong hồ sơ mời thầu, sai lệch này được coi là sai lệch phụ. Tiền tệ dự thầu sẽ được chuyển đổi sang loại tiền tệ dùng để so sánh giá dự thầu theo phương pháp được qui định trong hồ sơ mời thầu.

- (b) Ví dụ: Giá dự thầu của một nhà thầu Italia được tính bằng đôla Mỹ. Tiền tệ các nhà thầu được phép sử dụng không được qui định rõ trong hồ sơ mời thầu nhưng Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ hồ sơ dự thầu đó. Ngân hàng không chấp nhận và yêu cầu Cơ quan Thực hiện coi việc chào giá bằng đôla Mỹ là một sai lệch phụ (vì hồ sơ mời thầu không rõ ràng) và phải tiến hành xem xét hồ sơ dự thầu đó.

- (c) Nhận xét: Hồ sơ mời thầu phải cho phép việc chào giá dự thầu bằng một loại “tiền tệ thương mại quốc tế” theo nội dung của Hướng dẫn, như đã trình bày trong đoạn 4.01. Thậm chí nếu việc này không được qui định rõ ràng trong hồ sơ mời thầu thì sai lệch này không thể bị coi là lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu vì nó không ảnh hưởng gì tới việc so sánh giá dự thầu này với các giá dự thầu khác. Cũng áp dụng nguyên tắc này trong các trường hợp khác, ví dụ như một nhà thầu Pháp chào giá bằng Franc Thụy Sĩ.

#### 8.15 Lịch giao nhận hay hoàn thành

- (a) Nguyên tắc: Nếu hồ sơ mời thầu qui định thời hạn giao nhận hoặc hoàn thành (ví dụ 12 đến 14 tuần), thì tất cả các hồ sơ dự thầu đưa ra thời gian giao nhận hay hoàn thành trong thời hạn trên phải được xem xét theo một cơ sở. Việc điều chỉnh giá (xem đoạn 8.27 dưới đây) chỉ được tiến hành nếu Cơ

quan Thực hiện phải chịu chi phí khi việc giao hàng được thực hiện sớm hơn so với ngày đầu tiên của đợt thời hạn được qui định hoặc phải chịu những chi phí hay rủi ro nếu việc giao hàng được thực hiện sau thời hạn qui định. Điều chỉnh trong trường hợp giao hàng sớm không được tiến hành nếu hồ sơ mời thầu qui định ngày giao hàng “không chậm hơn” một ngày cụ thể nào đó.

(b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu qui định thời hạn giao hàng là 30 đến 32 tuần. Một số nhà thầu đề xuất giao hàng sau 38 tuần. Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ hồ sơ dự thầu đề xuất giao hàng sau 32 tuần và phạt những nhà thầu đề xuất giao hàng sau 30 tuần.
- (ii) Mười bốn (14) tuần là thời hạn giao hàng được qui định trong hồ sơ mời thầu. Trong số ba nhà thầu, chỉ có một nhà thầu đề xuất giao hàng trong thời hạn trên nhưng với thời hạn đó, giá dự thầu lại cao hơn 50% so với giá của các nhà thầu khác đề xuất giao hàng muộn hơn. Một nhà thầu khác đề xuất 12 đến 18 tuần, nhà thầu thứ ba đề xuất muộn hơn nữa. Cơ quan Thực hiện bác bỏ cả ba hồ sơ dự thầu và yêu cầu đấu thầu lại.
- (iii) Một nhà thầu đề xuất giao máy phát điện 10 tháng trước thời hạn qui định trong hồ sơ mời thầu. Hồ sơ được xét và việc giá dự thầu bị điều chỉnh theo chi phí Cơ quan Thực hiện phải chịu vì thanh toán sớm 10 tuần đã được yêu cầu nếu như việc giao hàng được thực hiện theo qui định.

(c) Nhận xét:

- (i) Trong khi xem xét trường hợp thứ nhất, Cơ quan Thực hiện nhận thấy đề xuất giao hàng trong vòng 38 tuần là chấp nhận được vì dự án bị chậm lại vì một số lý do. Ngoài ra, hồ sơ mời thầu không ghi rõ rằng sẽ không xem xét các hồ sơ dự thầu đề xuất giao hàng sau 32 tuần. Vì thế, Cơ quan Thực hiện đã quyết định không bác bỏ hồ sơ dự thầu nào vì không có hồ sơ nào đề xuất hơn 38 tuần. Những hồ sơ đề xuất trong vòng 32 tuần là thời hạn qui định được xét trên cùng một cơ sở, có nghĩa là không điều chỉnh vì giao hàng sau 30 tuần. Giá dự thầu của các đề xuất giao hàng sau 32 tuần đã bị điều chỉnh. (Xem đoạn 8.27 (a) về phương pháp

điều chỉnh).

- (ii) Cộng thêm giá vào giá dự thầu vì giao hàng chậm làm giảm khả năng trở thành giá dự thầu thấp nhất và tương ứng, sẽ làm tăng khả năng giá dự thầu cao hơn sẽ trở thành giá dự thầu thấp nhất. Vì vậy, cần phải xem xét cẩn thận khi qui định trong hồ sơ mời thầu thời hạn giao nhận hay hoàn thành để tránh phải thanh toán giá cao hơn mà không vì lợi ích nào cả (tức là hoàn thành dự án đúng tiến độ). Tuy nhiên, sau khi qui định thời hạn giao nhận hay hoàn thành trong hồ sơ mời thầu, vẫn phải bác bỏ hay điều chỉnh những hồ sơ dự thầu đề xuất giao hàng muộn hơn (nếu đã qui định như vậy trong hồ sơ mời thầu). Không điều chỉnh giá là không công bằng với các nhà thầu khác là những nhà thầu có thể đã tính trong giá dự thầu của mình chi phí bổ sung phải chịu để đáp ứng thời hạn giao nhận hay hoàn thành theo qui định.
- (iii) Trong ví dụ thứ hai, chậm trễ do đấu thầu lại theo đề nghị của Cơ quan Thực hiện chắc chắn sẽ dài hơn bốn tuần là thời gian giao hàng chậm nhất của một nhà thầu (12 đến 18 tuần) vượt quá thời hạn qui định là 14 tuần. Do đó, đấu thầu lại không bảo đảm tiến độ của dự án mà còn làm chậm dự án một cách không cần thiết. Giá dự thầu cần được xem xét sau khi tiến hành điều chỉnh do đề xuất giao hàng muộn.
- (iv) Ví dụ thứ ba về điều chỉnh giá do giao hàng sớm là một trường hợp hơi hiếm gặp. Cơ quan Thực hiện không có lợi thế gì khi nhận được hàng sớm hơn 10 tháng trước khi lắp đặt. Thay vào đó, Cơ quan Thực hiện phải chịu thêm chi phí vì phải thanh toán sớm hơn và phải lưu giữ tại kho bãi và bảo quản thiết bị thêm trong một thời gian.

#### 8.16 Điều khoản thanh toán, đền bù thiệt hại và số tiền giữ lại

- (a) Nguyên tắc: Những sai lệch so với điều khoản thanh toán và các điều khoản về đền bù thiệt hại và số tiền giữ lại được qui định trong hồ sơ mời thầu phải được coi là những sai lệch phụ và từ các sai lệch, giá dự thầu sẽ được điều chỉnh. (xem đoạn 8.27)
- (b) Ví dụ: Việc thực hiện phân loại các sai lệch về điều khoản thanh toán, các hư hỏng có thể sửa chữa và số tiền giữ lại là sai lệch chủ yếu hay sai lệch phụ đã thay đổi nhiều. Những sai

lệch đó hiện nay thường được coi là sai lệch phụ vì có thể được đánh giá bằng tiền tệ và vì ngày càng có ít nhà thầu tuân theo hồ sơ mời thầu theo cách khác bị bác bỏ.

(c) Nhận xét:

- (i) Điều chỉnh điều khoản thanh toán có lợi hơn cho nhà thầu so với những qui định trong hồ sơ mời thầu là thoả đáng vì Cơ quan Thực hiện (hay Bên vay) phải chịu lãi suất cao hơn nếu thanh toán sớm hơn và nhà thầu được hưởng lợi tương ứng.
- (ii) Một nhà thầu từ chối chấp nhận điều khoản về khoản tiền giữ lại khi thanh toán không chỉ có lợi do được thanh toán toàn bộ sớm mà còn tránh được nguy cơ bị Cơ quan Thực hiện thu lại khoản tiền đó. Cơ quan Thực hiện sẽ phải chịu bất lợi tương ứng.
- (iii) Tương tự như vậy với những sai lệch so với điều khoản về hư hỏng được sửa chữa. Bằng cách điều chỉnh giá dự thầu, có thể xem xét được cả giá trị tiền tệ và nguy cơ nhà thầu tránh được và Cơ quan Thực hiện chấp nhận.
- (iv) Xem đoạn 8.05 (d) về các ý kiến khác chấp nhận hay bác bỏ những hồ sơ dự thầu sai lệch so với hồ sơ mời thầu về các điều khoản trên.

8.17 Giá dự thầu

- (a) Nguyên tắc: Khi yêu cầu giá dự thầu là giá cố định, những hồ sơ dự thầu đề xuất áp dụng điều khoản về trượt giá bị coi là sai lệch chủ yếu và hồ sơ dự thầu đó phải bị bác bỏ.
- (b) Ví dụ: Xem đoạn 4.24

8.18 Các công thức khác để tính trượt giá

- (a) Nguyên tắc: Các đề xuất về việc áp dụng công thức tính trượt giá khác với công thức qui định trong hồ sơ mời thầu phải bị coi là sai lệch chủ yếu và hồ sơ dự thầu bị bác bỏ.
- (b) Ví dụ: Đã có những cố gắng để ước tính bằng tiền tệ đối với các sai lệch đó nhưng Ngân hàng hiện nay thấy rằng những sai lệch đó là lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu.

- (c) Nhận xét: Việc ước tính những khác biệt giữa các điều khoản về



trượt giá bằng giá trị tiền tệ cần phải dựa trên những giá định về tỉ lệ lạm phát ở các quốc gia khác nhau đối với các loại chi phí khác nhau. Tuy nhiên, việc không nhất thiết phải ước tính các biến động giá trong một thời gian dài chính là lý do để đưa các điều khoản trượt giá vào trong hợp đồng. Nên không thể điều chỉnh giá dự thầu. Vì thế phải bác bỏ những hồ sơ dự thầu đề xuất các điều khoản đánh giá khác nhau. Cũng áp dụng tương tự với những khác biệt trong công thức tính trượt giá cũng như đề xuất của các nhà thầu về việc áp dụng điều khoản về trượt giá khi giá dự thầu được yêu cầu là giá cố định.

#### 8.19 Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác

(a) Nguyên tắc: Theo nội dung của đoạn 2.42 của Hướng dẫn, trong khi so sánh giá dự thầu, thuế hải quan và thuế nhập khẩu phải tính riêng với giá dự thầu đối với các hàng hóa nhập khẩu nhưng tính cùng với giá dự thầu công trình xây lắp.

(b) Ví dụ: Xem đoạn 4.21

(c) Nhận xét: Như đề xuất trong đoạn 4.21, hồ sơ mời thầu công trình xây lắp phải ghi rõ các hồ sơ sẽ bị bác bỏ nếu không tuân theo yêu cầu là phải tính thuế hải quan và các loại thuế (trừ những loại thuế áp dụng với thiết bị sẽ được tái xuất) trong giá dự thầu. Nếu việc bác bỏ các hồ sơ dự thầu đó dẫn đến kết quả chỉ còn các hồ sơ dự thầu chào giá cao hơn cạnh tranh với nhau thì phải kiểm tra các hồ sơ dự thầu căn cứ theo tính “hợp lý” được qui định trong đoạn 8.31 (c) (iii) dưới đây.

#### 8.20 Phụ phí

Xem đoạn 4.35

#### Những sai lệch so với qui cách kỹ thuật

#### 8.21 Các vấn đề chung

Sự khác biệt của những sai lệch có thể xảy ra so với qui cách kỹ thuật là vô cùng và không thể xác định được tất cả những sai lệch đó. Tuy nhiên, nguyên tắc cơ bản chỉ phối việc xử lý các sai lệch về kỹ thuật có thể được nêu ra. Trước hết, hồ sơ mời thầu phải ghi rõ những phần nào trong qui cách kỹ thuật mà Cơ quan Thực hiện coi là quan trọng đến mức không chấp nhận

các sai lệch kỹ thuật. (Xem đoạn 4.26). Về những sai lệch không bị coi là chủ yếu trong hồ sơ mời thầu, phải quyết định xem Cơ quan Thực hiện có chấp nhận một sai lệch so với qui cách kỹ thuật do nhà thầu đề xuất hay không, không chỉ nhằm mục đích xét thầu mà còn phục vụ cho việc ký hợp đồng nếu giá dự thầu đó được xác định là thấp nhất. (Xem các vấn đề chung về vấn đề này trong đoạn 8.05). Nếu sai lệch được chấp nhận, phải xác định giá trị của sai lệch phụ đó bằng tiền và giá dự thầu được điều chỉnh tương ứng. (Xem đoạn 8.28). Mặt khác, nếu thiết bị hay vật tư do nhà thầu đưa ra không được chấp nhận cho hợp đồng cuối cùng, sai lệch so với qui cách kỹ thuật phải bị xếp là sai lệch chủ yếu và hồ sơ dự thầu bị bác bỏ.

8.22 Qui cách “tương tự”

Xem đoạn 4.28

8.23 Vận hành thiết bị

Xem đoạn 4.30 và 4.31

8.24 Công suất thiết bị

(a) Nguyên tắc: Ngay cả trong những trường hợp sai lệch so với qui định về công suất thiết bị không bị coi là lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu, các hồ sơ sai lệch so với công suất qui định phải bị bác bỏ nếu công suất là yếu tố quan trọng của qui cách.

(b) Ví dụ: Công suất phòng đông lạnh của tàu đánh cá được qui định dựa trên kinh nghiệm của các tàu tương tự và được coi là yếu tố quan trọng của qui cách. Vì thế một hồ sơ dự thầu chào giá tàu đánh cá có công suất đông lạnh thấp hơn 12% so với qui định đã bị Cơ quan Thực hiện bác bỏ; quyết định này được Ngân hàng phê duyệt.

(c) Nhận xét:

(i) Vì qui cách không nêu rõ ràng là các hồ sơ dự thầu đề xuất tàu có công suất thấp hơn so với qui định sẽ bị bác bỏ nên các nhà thầu phải phán đoán xem liệu những sai lệch đó có được chấp nhận hay không nếu giá dự thầu thấp hơn so với giá chào cho tàu có đủ công suất đông lạnh như qui định. Trong trường hợp này, quyết định bác bỏ những hồ sơ dự thầu đó vẫn đúng vì công suất đông lạnh qui định là yếu tố quan trọng trong qui cách kỹ thuật.

(ii) Trong bất kỳ trường hợp nào cũng không thể tính chênh

lệch về công suất đông lạnh bằng giá trị tiền tệ vì công suất này ảnh hưởng đến tất cả các bộ phận khác của thiết kế tàu. Có thể rút ra kết luận chung là chỉ xem xét những sai lệch về qui cách liên quan đến các thiết bị phụ hay bộ phận thứ yếu của thiết bị, sử dụng những thông số như giá của các nhà thầu khác (nếu tách riêng trong giá dự thầu), ước tính của tư vấn hay thông tin của nhà sản xuất. Tuy nhiên, giá trị bằng tiền của các sai lệch trong qui cách thiết kế cơ bản thường không được xem xét vì nhiều bộ phận trong thiết kế sẽ bị ảnh hưởng theo.

## Điều chỉnh giá dự thầu

### 8.25 Các vấn đề chung

(a) Tất cả các giá dự thầu được xét để trao thầu phải được đánh giá bằng cách tính bằng giá trị tiền tệ các sai lệch phụ có thể ảnh hưởng tới giá dự thầu và bằng cách cộng các khoản đó hoặc trong một vài trường hợp hiếm gặp là trừ vào giá dự thầu. Mọi điều chỉnh do Cơ quan Thực hiện và tư vấn tiến hành mà không phải hỏi ý kiến đồng ý của nhà thầu và về số tiền điều chỉnh. Cơ quan Thực hiện và Ngân hàng từ lâu đã thống nhất về phương pháp điều chỉnh giá dự thầu đối với các sai lệch so với điều khoản thương mại được qui định trong hồ sơ mời thầu. Các phương pháp tiêu chuẩn và nguyên tắc điều chỉnh được trình bày trong các đoạn 8.26 và 8.27. Điều chỉnh sai lệch về qui cách kỹ thuật và các vấn đề liên quan được trình bày trong đoạn từ 8.28 đến 8.31.

(b) Trong một số trường hợp, hồ sơ dự thầu có quá nhiều sai lệch cần phải điều chỉnh giá dự thầu ở mức tổng giá trị các điều chỉnh lên tới nhiều phần trăm của giá dự thầu. Trong trường hợp đó, mỗi sai lệch tự nó có thể bị coi là sai lệch phụ nhưng toàn bộ các sai lệch và tổng giá trị của những sai lệch đó làm cho hồ sơ dự thầu bị coi là không đáp ứng về tổng thể. Trong trường hợp khác, một hay một vài sai lệch đã dẫn tới giá trị điều chỉnh tương đối cao, như trong trường hợp các sai lệch về số tiền giữ lại hay các hư hỏng có thể sửa chữa. Vì thế, cần phải thông qua một tỉ lệ nhất định theo giá dự thầu là mức điều chỉnh tối đa có thể thực hiện mà không coi hồ sơ dự thầu đó là không đáp ứng. 15% giá dự thầu là mức thích hợp đối với giá trị của toàn bộ các khoản được điều chỉnh; nếu tổng giá trị điều chỉnh vượt quá 15% của giá dự thầu thì hồ sơ dự thầu đó sẽ bị bác bỏ do không đáp ứng.

(c) Nếu thông qua mức hạn chế điều chỉnh trên, việc điều chỉnh trên một sai lệch thương mại ví dụ như điều khoản về các hư hỏng có thể sửa chữa và số tiền giữ lại, có thể đã là quá cao để bác bỏ hồ sơ dự thầu. Vì thế, nếu hồ

sơ dự thầu có một vài sai lệch thì cần phải xem xét những sai lệch chủ yếu trước khi tính giá trị các sai lệch phải điều chỉnh. Việc này có thể cho phép thấy được tổng giá trị điều chỉnh có vượt quá giới hạn hay không, khi đó, có thể bác bỏ hồ sơ dự thầu trước khi tiến hành xem xét chi tiết.

#### 8.26 Các hạng mục còn thiếu

(a) Nguyên tắc: Giá dự thầu phải được điều chỉnh đối với những hạng mục còn thiếu trong hồ sơ dự thầu, nếu các hồ sơ dự thầu đó được chấp nhận theo điều khoản của hồ sơ mời thầu, và nếu giá trị các điều chỉnh đó không vượt quá giới hạn phần trăm cho phép của tổng giá dự thầu (Xem đoạn 8.25).

(b) Ví dụ: Xem các ví dụ trong đoạn 8.12

(c) Nhận xét: Việc điều chỉnh các hạng mục còn thiếu phải được dựa trên giá của các hồ sơ dự thầu khác. Nói chung, giá trung bình của các hồ sơ dự thầu khác là đơn vị đo lường hữu hiệu nhất về giá trị phải cộng vào giá dự thầu đối với các hạng mục còn thiếu. Nếu không có nhà thầu nào chào giá cho một hạng mục, thì hạng mục đó sẽ bị bỏ qua khi xét thầu. Khi có chênh lệch nhiều giữa giá của các hồ sơ dự thầu khác nhau thì lấy giá cao nhất và giá thấp nhất để chia trung bình.

#### 8.27 Điều chỉnh các sai lệch thương mại

(Xem phần trình bày về “Các sai lệch so với điều kiện thương mại” trong đoạn 8.14 đến 8.20).

##### (a) Giao nhận

(i) Phương pháp được sử dụng để ước tính bằng tiền sự chậm trễ về giao nhận so với ngày gốc là dùng tỉ lệ phần trăm các hư hỏng có thể sửa chữa theo đơn vị thời gian được quy định trong hồ sơ mời thầu, thường là 0,5% giá dự thầu một tuần hoặc 0,1% một ngày. Giá điều chỉnh của một giá dự thầu 100.000 đôla nếu giao nhận chậm 4 tuần so với ngày gốc do đó sẽ tương ứng là 102.000 đôla và 102.800 đôla. “Gốc” là thời hạn giao nhận quy định; nếu là một đợt, ví dụ “6 đến 10 tuần”, ngày gốc là ngày cuối cùng trừ khi được quy định khác đi trong hồ sơ mời thầu.

(ii) Điều chỉnh đối với giao nhận sớm hơn thời hạn quy định nếu có thể (xem ví dụ (iii) trong đoạn 8.15) là chi phí trả trước của Cơ quan Thực hiện từ ngày phải thanh toán nếu thực

hiện giao nhận vào ngày đầu tiên của thời hạn giao nhận qui định đến ngày cần phải thanh toán do giao nhận sớm. Những chi phí khác như lưu kho hay bảo hiểm cũng phải được xem xét nếu phát sinh.

(b) Thời hạn thanh toán

Giá trị bằng tiền đối với các khác biệt về thời hạn thanh toán giữa qui định trong hồ sơ mời thầu và đề xuất của nhà thầu là chi phí Cơ quan Thực hiện phải thêm vào do việc thanh toán theo tiến độ của nhà thầu. Nếu điều khoản thanh toán trong hồ sơ mời thầu qui định ví dụ là thanh toán 75% trong vòng 15 ngày sau khi hàng hóa cập cảng đến và nhà thầu đề xuất thanh toán sau khi nộp hồ sơ vận tải ngay sau khi chất hàng hóa tại cảng xuất phát thì như vậy, việc thanh toán đã bị yêu cầu sớm hơn 6 tuần. Vì thế Cơ quan Thực hiện ước tính lãi suất phải trả theo giá trị thanh toán trong 6 tuần và cộng thêm phần lãi đó vào giá dự thầu. Lãi suất được áp dụng có thể là lãi suất của Ngân hàng áp dụng với vốn vay hoặc lãi suất cho vay lại áp dụng với các khoản Chính phủ cho Cơ quan Thực hiện vay lại nếu lãi suất nào cao hơn.

(c) Đền bù thiệt hại và số tiền giữ lại

- (i) Nếu Cơ quan Thực hiện đồng ý bác bỏ các bảo lãnh bổ sung về đền bù thiệt hại hay số tiền giữ lại, thay cho việc ký hợp đồng ở mức giá thấp hơn, giá dự thầu đó phải được điều chỉnh theo giá trị nhà thầu có thể thanh toán hay bị tịch thu trong trường hợp thực hiện các điều kiện được qui định trong hồ sơ mời thầu về thanh toán đền bù thiệt hại hay bị tịch thu số tiền giữ lại. Trong cả hai trường hợp số tiền đó phải là khoản thanh toán cao nhất theo điều khoản về đền bù thiệt hại hoặc khoản có thể bị tịch thu cao nhất theo điều khoản về số tiền giữ lại.
- (ii) Trong một số trường hợp, Cơ quan Thực hiện lấy giá trị của bảo lãnh ngân hàng đối với khoản đền bù thiệt hại tối đa làm cơ sở để điều chỉnh giá dự thầu. Phương pháp này không được chấp nhận vì chỉ tính đến chi phí bổ sung để nhà thầu cung cấp bảo lãnh chứ không tính đến việc Cơ quan Thực hiện không được bảo đảm trước các thiệt hại phải đền bù do lỗi của nhà thầu theo điều kiện của điều khoản này. Vì thế, việc điều chỉnh phải dựa trên nguy cơ mà

Cơ quan Thực hiện phải chịu thay cho việc chấp nhận giá dự thầu thấp hơn chứ không phải chi phí được bảo đảm. Vì vậy, mức hợp lý là giá trị tối đa của các thiệt hại phải đền bù.

(d) Dịch vụ sau bán hàng

- (i) Nếu hồ sơ mời thầu qui định tiêu chuẩn đánh giá các dịch vụ sau bán hàng do các nhà thầu khác nhau như nội dung được trình bày trong đoạn 4.33 thì tất cả các hồ sơ dự thầu tuân theo tiêu chuẩn tối thiểu phải được xem xét dựa trên cùng một cơ sở, kể cả các hồ sơ đề xuất xây dựng các phương tiện mới để đáp ứng yêu cầu về dịch vụ theo qui định trong hồ sơ mời thầu, trừ khi hồ sơ mời thầu qui định khác đi. Vì vậy, một hồ sơ dự thầu đưa ra chất lượng dịch vụ được đánh giá là cao hơn so với tiêu chuẩn trong hồ sơ mời thầu không được ưu tiên hơn các hồ sơ có chất lượng dịch vụ thấp hơn một khi hồ sơ này đáp ứng các yêu cầu tối thiểu. Mức độ dịch vụ không phải là một yếu tố đánh giá. Nguyên tắc này cũng giống nguyên tắc được sử dụng để đánh giá các đề xuất về thiết bị: thiết bị có chất lượng được đánh giá là cao hơn so với qui cách không có lợi thế về giá so với thiết bị có chất lượng thấp hơn (về sản lượng, tính năng thuận tiện khi sử dụng, khả năng thích nghi, v.v...) trong chừng mực đáp ứng qui cách nếu hồ sơ mời thầu không qui định khác đi.
- (ii) Cách thức hồ sơ dự thầu không đưa ra dịch vụ sau bán hàng nếu yêu cầu hoặc đưa ra dịch vụ có tiêu chuẩn thấp hơn so với quy định sẽ được đánh giá dựa trên tầm quan trọng của dịch vụ sau bán hàng trong từng trường hợp cụ thể. Đối với thiết bị cần dịch vụ sửa chữa mà Cơ quan Thực hiện hay công ty trong nước không thể cung cấp được và vì thế công năng của những thiết bị này bị giảm đáng kể nếu nhà sản xuất, đại lý hay nhà phân phối không có sẵn để cung cấp dịch vụ bảo hành thì dịch vụ sau bán hàng là rất quan trọng. Vì vậy Cơ quan Thực hiện phải bác bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu không đáp ứng yêu cầu đã qui định. Ý định này phải được ghi rõ trong hồ sơ mời thầu. Tuy nhiên nếu cần phải thông qua những trường hợp đặc biệt phải được Ngân hàng phê duyệt. Có thể giải thích, ví dụ nếu nhập khẩu số lượng đáng kể xe cộ, bơm tưới tiêu, máy kéo hay mô tơ điện cỡ nhỏ để phân phát cho các hộ gia đình hay để Cơ quan Thực

hiện sử dụng ở nhiều địa điểm khác nhau. Trong các ví dụ khác khi các phương tiện dịch vụ không quan trọng bằng như trong các trường hợp có khả năng để sửa chữa khẩn cấp và có sẵn phụ tùng thay thế và dịch vụ sẽ rất thuận lợi và tiết kiệm thời gian nhưng sẽ không cần thiết đối với quá trình vận hành liên tục của thiết bị. Trong những trường hợp đó, giá dự thầu có thể bị điều chỉnh theo phần trăm nhất định của giá dự thầu quy định trong hồ sơ mời thầu. Mức độ điều chỉnh phải tương đối cao để khuyến khích nhà thầu đưa ra dịch vụ theo yêu cầu nhưng không quá cao làm cho tất cả các hồ sơ dự thầu trở thành không cạnh tranh do sai lệch không đạt yêu cầu về dịch vụ sau bán hàng so với hồ sơ mời thầu trong khi đáp ứng về các mặt khác. Có thể xem xét tỉ lệ từ 1 đến 5% giá dự thầu.

- (iii) Cũng có thể đánh giá chất lượng dịch vụ đưa ra bằng cách sử dụng thang điểm đối với các yếu tố khác nhau. Các yếu tố này bao gồm khoảng cách từ các phương tiện dịch vụ đến địa điểm lắp đặt thiết bị, số lượng và trình độ chuyên môn của cán bộ, khả năng thay thế bằng phụ tùng, thời hạn dịch vụ, v.v. Nếu tiến hành đánh giá chi tiết như vậy thì hồ sơ mời thầu phải quy định rõ các yếu tố để đánh giá và các yêu cầu tối thiểu. Phương pháp này chỉ phù hợp trong những trường hợp cần thiết phải có dịch vụ cụ thể như đào tạo về cách thức sử dụng thiết bị trong một khoảng thời gian quy định và các dịch vụ đó là những yếu tố cần thiết của hợp đồng.

#### (e) Chuyên chở trong nước

Nhằm mục đích so sánh giá dự thầu, phải cộng chi phí chuyên chở trong nước đến công trình vào giá dự thầu chào cho việc giao nhận CIF hay C&F đối với hàng hóa nhập khẩu hoặc cộng vào giá chào cho việc giao nhận tại nhà máy hay kho đối với hàng sản xuất trong nước hay hàng hoá đã nhập khẩu trước đó. Cũng áp dụng như vậy với các hồ sơ của hợp đồng cung ứng và lắp đặt. (Xem đoạn 4.34 về phương pháp tính chi phí vận tải nội địa). Không cần phải điều chỉnh chi phí chuyên chở trong nước đối với hồ sơ dự thầu xây lắp vì đơn giá chào thầu đã có chi phí vận tải, trừ khi quy định khác đi trong hồ sơ mời thầu, ví dụ đối với các hạng mục của thiết bị tạm thời được cung cấp và lắp đặt như một phần của hợp đồng.

(f) Các chi phí khác trong nước

Các chi phí đối với việc nhập khẩu hàng hóa không được tính đến trong khi xét thầu. (Xem đoạn 4.34).

8.28 Điều chỉnh các sai lệch kỹ thuật

- (i) Điều chỉnh giá dự thầu đối với các sai lệch về qui cách kỹ thuật (còn gọi là “những điều chỉnh kỹ thuật”) có thể được tiến hành theo ba cách: áp dụng giá trung bình chào cho các hạng mục không phù hợp từ các giá dự thầu phù hợp hoặc ước tính giá dựa trên kinh nghiệm hay điều tra. Tất nhiên giá dự thầu khác chỉ có thể được dùng nếu chào giá riêng cho các hạng mục hay bộ phận được nêu. Xem đoạn 8.26 đối với việc dùng giá trung bình được chào trong các hồ sơ dự thầu khác. Việc tính mức giá điều chỉnh là cách duy nhất nếu các hồ sơ dự thầu khác không chào giá riêng cho từng hạng mục, bộ phận hay đặc tính được nêu.
- (ii) Nếu tổng mức giá điều chỉnh kỹ thuật khi cộng với các mức giá điều chỉnh khác vượt quá 15% giá dự thầu thì hồ sơ dự thầu đó bị coi là không đáp ứng và bị bác bỏ. (Xem đoạn 8.25).

8.29 Điều chỉnh chi phí xây lắp trong hợp đồng cung ứng

- (a) Nguyên tắc: Các hồ sơ dự thầu cung ứng, hay cung ứng và lắp đặt thiết bị sẽ không bị điều chỉnh do những khác biệt về chi phí xây lắp cần thiết, trừ những trường hợp có khác biệt cơ bản về chi phí liên quan đến các đề xuất đưa ra các phương án kỹ thuật khác nhau trong phạm vi qui định của hồ sơ mời thầu. Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ khả năng sẽ tiến hành điều chỉnh chi phí xây lắp. Ngoài ra, hồ sơ mời thầu phải qui định đơn giá đối với các bộ phận chính của các hạng mục xây lắp để tất cả các nhà thầu áp dụng chung một giá để tính chi phí xây lắp. (Xem đoạn (c) (iv) dưới đây về vấn đề này)

(b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu yêu cầu các nhà thầu ước tính chi phí xây lắp cần cho việc lắp đặt hệ thống băng tải và qui định rằng dự toán đưa ra sẽ được xét đến khi xét thầu. Hợp đồng là cung cấp băng tải và giám sát lắp đặt; công việc xây lắp và



lắp đặt băng tải sẽ do một nhà thầu khác thực hiện. Dự toán chi phí xây lắp của các nhà thầu khác nhau chênh đến mức rõ ràng là các nhà thầu này đã sử dụng đơn giá rất khác nhau. Vì vậy, Cơ quan Thực hiện đã quyết định bỏ qua phần đánh giá dự toán xây lắp khi xét thầu.

- (ii) Trong hồ sơ mời thầu cung cấp và lắp đặt thiết bị của nhà máy chế biến thực phẩm, không qui định sẽ xét đến chi phí xây lắp. Tuy vậy, Cơ quan Thực hiện đề xuất xem xét chi phí xây lắp liên quan khi xét thầu và sử dụng dự toán do một nhà thầu trong nước đưa ra là cơ sở điều chỉnh giá dự thầu. Ngân hàng không chấp nhận đề xuất này.

#### (c) Nhận xét

- (i) Trong ví dụ thứ nhất, các nhà thầu đã tự ý đưa ra đơn giá riêng. Sự chênh lệch giữa các dự toán xây lắp không phản ánh sự khác biệt thực sự giữa giá xây dựng mà chỉ cho thấy sự khác nhau giữa các đơn giá. Vì thế dự toán không có ý nghĩa gì trong việc so sánh các chi phí lắp đặt.
- (ii) Ví dụ thứ hai chứng minh rằng chi phí xây lắp không phải là một yếu tố để xét thầu nếu hồ sơ mời thầu không qui định điều này.
- (iii) Nhìn chung, không nên lấy dự toán xây lắp do nhà thầu hay Cơ quan Thực hiện hay một bên thứ ba nào đó đưa ra làm yếu tố đánh giá. Trong hầu hết trường hợp, không chỉ đơn giá mà cả điều kiện đất phải được ước tính tương đối chính xác. Ví dụ, việc khoan đất để xây dựng móng có phải là yếu tố giá không thể để dành cho nhà thầu. Thực tế thì điều này có nghĩa là phải biết về tiêu chuẩn thiết kế móng trước khi lập dự toán xây dựng móng và chi phí này thường có sai số lớn.
- (iv) Có những trường hợp chi phí xây lắp có thể ước tính được vì chi phí xây dựng móng khi so sánh với các chi phí xây dựng khác có thể có vai trò ít hơn hoặc không có vai trò gì. Tầng lọc của nhà máy xử lý nước là một ví dụ; ban đầu số lượng và kích thước tầng lọc xác định chi phí xây dựng. Nếu trong trường hợp đó, các nhà thầu được thông báo về đơn giá thì sẽ có những dự toán tương đối chính xác. Hoặc, Cơ quan Thực hiện và tư vấn có thể lập dự toán. Trường hợp này cũng vậy, hồ sơ mời thầu phải nêu rõ đơn giá áp dụng

để các nhà thầu xem xét các lợi thế giá của các phương án thiết kế khác nhau sẽ đưa ra.

- (v) Trong nhiều trường hợp đấu thầu cung cấp máy móc, chi phí xây lắp đưa ra cùng với thiết bị do các nhà thầu chào giá có chênh lệch rất ít nên ảnh hưởng không đáng kể đến công lắp đặt. Tuy vậy, nếu có chênh lệch lớn trong các dự toán xây lắp thì cách tốt nhất để dùng chính sự chênh lệch đó làm yếu tố điều chỉnh là yêu cầu các nhà thầu ghi rõ trong hồ sơ dự thầu của mình về trọng lượng và kích thước của thiết bị và các thông số cần thiết khác để Cơ quan Thực hiện tự tính chi phí xây lắp cần thiết.

### 8.30 Giá dự thầu không cân đối

(a) Giá dự thầu cho các hợp đồng xây lắp và cung ứng-lắp đặt có thể “không cân đối” theo nhiều cách. Đơn giá cho các mục công việc đó được tính quá sớm trong quá trình thực hiện hợp đồng có thể bị tính giá tương đối cao, do vậy buộc phải thanh toán nhiều hơn cho nhà thầu vào thời gian đầu khi thực hiện hợp đồng so với giá trị thực hiện thực tế. Trong những trường hợp khác, những nhà thầu có lý do tin rằng khối lượng đưa ra trong hồ sơ mời thầu đối với một hay nhiều hạng mục công việc bị ước tính thấp hơn sẽ chào giá quá cao cho các hạng mục đó. Vì việc thanh toán cho các hợp đồng tính theo đơn giá được dựa trên khối lượng công việc thực tế, các nhà thầu sẽ được thanh toán nhiều hơn so với việc tính theo giá trị công việc thực hiện. Tương tự với hợp đồng cung ứng - lắp đặt khi nhà thầu tin rằng khối lượng hàng hóa được ghi rõ trong hồ sơ mời thầu bị tính giá thấp đáng kể nhưng việc thanh toán lại dựa trên khối lượng lắp đặt thực tế. Trong những trường hợp trên, giá dự thầu không cân đối làm cho giá trị hợp đồng cao hơn. Trong trường hợp đầu tiên, chào giá cao hơn cho các hạng mục công việc thực hiện sớm, ngoài ra còn làm cho nhà thầu không nhiệt tình hoàn thành thực hiện hợp đồng vì giá trị thanh toán nhận được trong các giai đoạn sau này của hợp đồng có thể thấp hơn chi phí bỏ ra.

(b) Việc phát hiện ra giá dự thầu không cân đối có thể do việc so sánh đơn giá của các nhà thầu khác nhau và giá dự thầu do Cơ quan Thực hiện hay tư vấn ước tính trước đây. Nếu giá dự thầu không cân đối lại là giá dự thầu thấp nhất thì sẽ không bị bác bỏ vì nếu làm như vậy là đi ngược lại nguyên tắc trao thầu cho nhà thầu đủ năng lực có giá dự thầu thấp nhất. Tuy nhiên, có thể khắc phục tình huống này khi mức độ không cân đối tương đối cao, có nghĩa là khi đơn giá chào cho các hạng mục cao hơn 50% so với giá trung bình của cùng hạng mục công việc của các nhà thầu khác và khi tổng giá trị không cân đối vượt quá 1 đến 5% tổng giá dự thầu, tùy thuộc vào qui mô hợp đồng.

- (i) Trong trường hợp tính giá cao hơn đối với các hạng mục công việc đầu tiên, có thể tính giá trị hiện có của các lần thanh toán (sử dụng tiến độ công trình làm cơ sở cho các lần thanh toán) đối với giá dự thầu không cân đối và tách riêng với các giá dự thầu khác. Mức chênh lệch giữa hai loại giá trị được tính như vậy có thể được cộng vào giá dự thầu không cân đối, để so sánh với các giá dự thầu khác. Tuy vậy, chỉ nên mất thời gian và công sức vào những tính toán này nếu các hợp đồng có giá trị lớn và mức độ không cân đối là tương đối cao, và nếu giá dự thầu không cân đối là giá dự thầu thấp nhất trước khi tiến hành điều chỉnh do giá không cân đối.
- (ii) Trong những trường hợp khác về giá không cân đối được trình bày trong đoạn (a) trên đây, không những chỉ đề cập đến thời gian thanh toán mà còn tính đến mức độ tin cậy của tư vấn khi tính dự toán khối lượng cho các hạng mục bị tính giá cao hơn. Vì thế, bước thứ nhất là phải kiểm tra dự toán. Nếu thấy rằng dự toán trong thực tế lại thấp hơn khối lượng có thể sẽ bị sửa lại, mức chênh lệch giữa đơn giá của giá dự thầu không cân đối và giá trung bình của các hồ sơ dự thầu khác, nhân với dự toán khối lượng bị sửa lại có thể được cộng vào giá dự thầu không cân đối nhằm mục đích so sánh. Vì nhà thầu có thể tính giá thấp hơn đối với các hạng mục khác để duy trì tính cạnh tranh nên đã có sự điều chỉnh đối với các hạng mục bị tính giá thấp hơn bằng cách trừ trong tổng giá dự thầu không cân đối phần chênh lệch giữa đơn giá của giá dự thầu không cân đối và đơn giá trung bình của các hồ sơ dự thầu khác, nhân với khối lượng của mỗi hạng mục liên quan. Rõ ràng từ đầu là không nên tiến hành những tính toán phức tạp như vậy trừ khi giá dự thầu không cân đối là giá dự thầu thấp nhất và trừ khi mức không cân đối là tương đối lớn.
- (iii) Liệu giá dự thầu không cân đối có bị điều chỉnh để nhằm mục đích so sánh hay không, cần phải cố gắng xác nhận đơn giá được nêu trong hợp đồng nếu giá dự thầu đó là thấp nhất. Trong trường hợp tính giá các hạng mục trước cao hơn, việc xác nhận bảo lãnh thực hiện hợp đồng cao hơn hay xử phạt nặng hơn đối với kết quả hoàn thành hợp đồng cũng cần phải xem xét để giảm nguy cơ nhà thầu không hoàn thành được công trình.

### 8.31 Sử dụng dự toán tiền đấu thầu

(a) Nguyên tắc: Một hồ sơ dự thầu sẽ không bị bác bỏ chỉ vì giá dự thầu vượt quá một số mức dự toán có sẵn của Cơ quan Thực hiện hay tư vấn trước khi mở thầu; cũng như vì những lý do làm cho giá dự thầu thấp hơn đáng kể so với dự toán có sẵn. Tiêu chuẩn để chấp nhận phải là “sự hợp lý” của giá dự thầu được xác định trong quá trình xét thầu. (Xem nhận xét (iii) dưới đây.)

(b) Ví dụ:

- (i) Đã thành thông lệ hoặc theo qui định của chính phủ ở một số nước đi vay, hồ sơ dự thầu bị bác bỏ do vượt quá “dự toán do nhà nước phê duyệt” một tỉ lệ phần trăm nhất định, ví dụ là 10%.
- (ii) Trong một số trường hợp, Cơ quan Thực hiện bác bỏ các hồ sơ dự thầu có giá thấp hơn đáng kể so với dự toán của Cơ quan Thực hiện. Trong trường hợp này khi giá dự thầu thấp hơn 50% so với dự toán, nghi ngờ thiếu sự chính xác trong dự toán của Cơ quan Thực hiện vì nó quá cao so với dự toán của Ngân hàng về thời giá của các hạng mục riêng. Ngoài ra, giá dự thầu có thể thấp hơn dự toán do tình thế cạnh tranh khốc liệt vào thời điểm đó.

(c) Nhận xét:

- (i) Trước đây, Ngân hàng đã phê duyệt đề nghị của Cơ quan Thực hiện về việc bác bỏ các hồ sơ dự thầu có giá quá thấp hoặc quá cao khi so sánh với dự toán đã lập trước đó. Tuy vậy, tiêu chuẩn hiện nay của Ngân hàng là chấp nhận lý do bác bỏ một hồ sơ dự thầu chỉ khi Cơ quan Thực hiện chứng minh là giá dự thầu đó “không hợp lý” về các mặt như thời hạn của hồ sơ dự thầu, điều kiện hiện tại của thị trường, giá các hàng hoá tương tự hoặc giống hệt mà theo đó giá dự thầu được lập gần đây và bất kỳ yếu tố nào liên quan đến một trường hợp cụ thể.
- (ii) Việc so sánh với dự toán không còn được coi là đầy đủ để xác định bác bỏ một hồ sơ dự thầu vì dự toán đó có thể bị lạc hậu, ví dụ dự toán được lập trước đó 2 năm sẽ không còn giá trị trừ khi được điều chỉnh mức lạm phát và các biến động khác về điều kiện kinh tế. Cũng như nhiều trường hợp

và cụ thể là trong các công trình xây lắp, dự toán không xem xét đầy đủ các ý kiến của nhà thầu khi lập dự toán cho công trình, ví dụ như các rủi ro, lãi suất, khả năng cạnh tranh có thể xảy ra, mong muốn xâm nhập vào một thị trường mới của nhà thầu, mong muốn giữ lại những cán bộ trong giai đoạn kinh doanh kém hiệu quả, v.v. Vì những yếu tố này không ngừng biến động nên giá của nhà thầu cũng biến động theo. Rõ ràng là việc dự báo bản chất và mức độ của những biến động đó với độ chính xác cao là rất quan trọng. Thậm chí dự toán được lập một vài tháng trước khi phân phát hồ sơ mời thầu cũng có những điều kiện bị biến động đáng kể. Vì những lý do trên, việc sử dụng dự toán được lập trước khi đấu thầu làm lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu không còn được áp dụng nữa. (Tất nhiên điều này không có nghĩa là không cần thiết phải lập dự toán trước cho các mục đích khác ví dụ như chuẩn bị dự án, lập ngân sách và tài chính. Cũng không thể bỏ qua dự toán trong khi xét thầu như sẽ trình bày trong phần (iii) dưới đây). Vậy cần phải lập dự toán cao hơn. Phần dưới đây sẽ trình bày những phương pháp lập giá dự thầu để có được giá dự thầu hợp lý.

(iii) Để xác định “tính hợp lý” của giá dự thầu, cần phải xem xét tất cả các tình huống nhà thầu phải cân nhắc khi lập hồ sơ dự thầu. Phải thừa nhận là điều này rất khó thực hiện đối với Cơ quan Thực hiện và tư vấn vì cách nhìn nhận các yếu tố giá của họ rất khác với nhà thầu. Nhưng những khó khăn này không phải lúc nào cũng có. Việc giá dự thầu không sai lệch đáng kể so với dự toán có thể được coi là bằng chứng hiển nhiên cho thấy giá dự thầu trong thực tế là hợp lý. Nếu phát hiện ra những khác biệt đáng kể giữa giá dự thầu và dự toán, phải phân tích nguyên nhân của những khác biệt này. Cách thức phân tích gồm ba bước như sau:

- xem xét lại dự toán để tìm ra những sai sót trong khi tính, sử dụng thông số, v.v. và để điều chỉnh khoảng thời gian nếu cần;
- xem xét lại hồ sơ mời thầu để xem liệu có điều khoản bất thường nào làm tác động tới giá không;
- phân tích các điều kiện hiện tại của thị trường để xem liệu có chiều hướng làm tăng hay giảm giá dự thầu.

Nếu những phân tích trên cho thấy những yếu tố nhỏ gây ra sự khác biệt giữa giá dự thầu và dự toán thì có thể kết luận theo hai cách: giá dự thầu là hợp lý trong các tình huống cụ thể và sẽ được chấp nhận hoặc, bất kỳ vấn đề nào trong hồ sơ mời thầu bị nghi là nguyên nhân gây ra giá dự thầu cao thì phải bác bỏ tất cả các hồ sơ dự thầu và điều chỉnh lại hồ sơ mời thầu để tiến hành đấu thầu lại. Tham khảo ý kiến các nhà thầu cũng có thể có lợi cho việc xem có điều kiện nào trong hồ sơ mời thầu bị coi là khó khăn quá mức không. Tuy nhiên, không được tham khảo ý kiến nhà thầu khi đàm phán giá thầu, các điều kiện hợp đồng hay qui cách kỹ thuật.

- (iv) Khác biệt giữa các giá dự thầu không phải là lý do để bác bỏ những hồ sơ dự thầu có giá cao hoặc thấp.

### 8.32 Hồ sơ dự thầu thay thế

(a) Nguyên tắc: Như đã trình bày trong đoạn 4.16, hồ sơ dự thầu thay thế có thể được xem xét để trao thầu chỉ khi hồ sơ dự thầu gốc có giá dự thầu thấp nhất, trừ khi hồ sơ mời thầu qui định khác đi.

- (i) Nếu một hồ sơ dự thầu thay thế được xem xét riêng biệt khỏi hồ sơ gốc, nhà thầu nộp hai hồ sơ dự thầu có giá trị ngang nhau và phải nộp hai bảo lãnh dự thầu; nhà thầu không được phân biệt một hồ sơ là “hồ sơ chính” và hồ sơ kia là “hồ sơ thay thế”.

(b) Ví dụ:

- (i) Một nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu gốc và một hồ sơ thay thế, phân biệt rõ ràng hai hồ sơ. Hồ sơ mời thầu qui định chỉ xem xét hồ sơ thay thế nếu hồ sơ gốc có giá dự thầu đáp ứng thấp nhất. Hồ sơ gốc bị xem là không đáp ứng. Hồ sơ thay thế đáp ứng và có giá cạnh tranh vì thế đã không được xem xét.
- (ii) Một nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu đề xuất ống dẫn nước với lớp bọc bên ngoài khác với qui định trong hồ sơ mời thầu. Hồ sơ bị bác bỏ vì không đáp ứng về cơ bản do hồ sơ mời thầu không qui định sẽ xem xét vật liệu khác. Hồ sơ mời thầu ghi rõ vật liệu bằng sắt mềm hoặc thép chứ không nhắc đến các vật liệu khác.

- (iii) Hồ sơ mời thầu qui định có thể nộp các hồ sơ thay thế nhưng chỉ được xem xét khi hồ sơ gốc có giá dự thầu thấp nhất. Một nhà thầu nộp hai hồ sơ gồm một hồ sơ chính và một hồ sơ thay thế; cả hai hồ sơ đều đáp ứng nhưng hồ sơ gốc không phải là hồ sơ có giá dự thầu thấp nhất. Hồ sơ thay thế không được xem xét cho dù nó có giá dự thầu thấp nhất.

(c) Nhận xét:

- (i) Trong ví dụ thứ nhất, hồ sơ dự thầu thay thế có thể được xem xét nếu hồ sơ mời thầu ghi rõ là sẽ xem xét hồ sơ thay thế một cách độc lập nếu nhà thầu nộp một bảo lãnh dự thầu riêng cho hồ sơ thay thế.
- (ii) Trong ví dụ thứ hai, nhà thầu sẽ có cơ hội tốt hơn để được trao hợp đồng nếu nhà thầu đó nộp hai hồ sơ dự thầu. Một hồ sơ đề xuất loại đường ống theo qui cách qui định và hồ sơ kia cho loại đường ống bọc bằng loại vật liệu khác. Nếu hồ sơ phù hợp có giá thấp nhất, hồ sơ thay thế do đó sẽ được xem xét. Hoặc nhà thầu có thể nộp hai hồ sơ dự thầu riêng với hai bảo lãnh dự thầu riêng để đảm bảo cả hai hồ sơ dự thầu sẽ được xem xét một cách độc lập.
- (iii) Trong ví dụ thứ ba, Cơ quan Thực hiện đã có thể xem xét hồ sơ thay thế có lợi thế hơn nếu trong hồ sơ mời thầu qui định rằng hai hồ sơ riêng biệt do cùng một nhà thầu nộp sẽ được xem xét độc lập nếu hai hồ sơ có hai bảo lãnh dự thầu riêng biệt. Trong trường hợp đó, nhà thầu không được qui định hồ sơ nào là gốc, hồ sơ nào là thay thế và Cơ quan Thực hiện sau đó có thể có cơ hội để xem xét một trong hai hồ sơ để trao thầu.
- (iv) Để đảm bảo việc nhà thầu biết rõ hai cách nộp hồ sơ dự thầu thay thế, hồ sơ mời thầu phải ghi rõ ràng là nhà thầu có thể nộp hồ sơ thay thế cùng với hồ sơ chính, khi đó chỉ cần một bảo lãnh dự thầu nhưng hồ sơ thay thế chỉ được xem xét khi hồ sơ chính có giá dự thầu đáp ứng thấp nhất; hoặc nhà thầu có thể nộp hai hay nhiều hồ sơ dự thầu riêng biệt trong đó mỗi hồ sơ phải có một bảo lãnh dự thầu riêng và tất cả các hồ sơ đó đều được xem xét một cách độc lập.

### 8.33 Giải thích và sửa đổi trong khi xét thầu

#### (a) Nguyên tắc:

- (i) Cơ quan Thực hiện có thể và thực tế nên yêu cầu nhà thầu giải thích về hồ sơ dự thầu nếu có bất kỳ bất khoản nào về ý định của nhà thầu. Tuy nhiên, việc điều chỉnh nội dung hồ sơ dự thầu do nhà thầu tiến hành là không thể được. Mọi thay đổi về giá, thời hạn giao nhận, điều kiện hợp đồng hay những thay đổi về qui cách do nhà thầu đề xuất trong hồ sơ dự thầu bị coi là những điều chỉnh cơ bản.
- (ii) Cơ quan Thực hiện không thể thay đổi bất kỳ điều khoản thương mại hay qui cách kỹ thuật nào sau khi mở thầu và trước khi xác định giá dự thầu thấp nhất.

(b) Ví dụ: Có rất nhiều ví dụ về việc nhà thầu cố gắng sửa lại hồ sơ dự thầu trong quá trình giải thích về hồ sơ dự thầu. Cũng có một số trường hợp Cơ quan Thực hiện cố gắng thay đổi một vài phần trong hồ sơ mời thầu trong quá trình giải thích. Dưới đây là một số ví dụ điển hình.

- (i) Trong khi phân tích hồ sơ dự thầu đối với nhà máy xử lý nước, Cơ quan Thực hiện kết luận rằng cần phải yêu cầu một loại van không được qui định rõ trong hồ sơ mời thầu. Vì thế Cơ quan Thực hiện yêu cầu ba nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất chào giá cho loại van đó. Hai nhà thầu chào giá bổ sung còn nhà thầu thứ ba là nhà thầu có giá thấp nhất thì không. Cơ quan Thực hiện đề nghị trao hợp đồng cho nhà thầu có giá thấp nhất sau khi điều chỉnh bằng cách cộng vào giá dự thầu giá chào cho loại van đó.
- (ii) Trong khi giải thích hồ sơ dự thầu máy bơm, nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất đề xuất cung cấp theo giá đã chào trong hồ sơ một loại máy bơm khác với loại đã chào nhằm làm cho hồ sơ của mình đáp ứng theo qui cách. Thông thường, loại máy bơm đã chào từ đầu có giá thấp hơn; do vậy, đề xuất sau này về việc cung cấp một loại khác có giá trị cao hơn theo giá đã chào trong hồ sơ dự thầu làm thay đổi đáng kể giá dự thầu. Hơn nữa, đề xuất cung cấp loại máy bơm khác với loại đã đề xuất trong hồ sơ dự thầu đã không được xem xét ngay cả khi không có chênh lệch giá bởi vì những thay đổi trong qui cách kỹ thuật là những điều chỉnh cơ bản của hồ sơ dự thầu.



- (iii) Sau khi mở thầu nhà máy sản xuất, Cơ quan Thực hiện phát hiện ra phân qui cách đã không nêu yêu cầu về đường ống cần để nối các bộ phận của thiết bị. Cơ quan Thực hiện đã yêu cầu nhà thầu chào giá bổ sung cho phần đường ống bị thiếu, đề nghị công giá bổ sung này vào giá dự thầu gốc và xét thầu trên cơ sở giá được điều chỉnh. Giá trị của phần đường ống chiếm khoảng 6% giá hợp đồng.
- (iv) Trong khi giải thích hồ sơ dự thầu, Cơ quan Thực hiện đã yêu cầu hai nhà thầu chào giá cho hai hạng mục không được nêu trong hồ sơ dự thầu. Cơ quan Thực hiện đề nghị xem xét giá bổ sung, chiếm khoảng 8% tổng giá trị hợp đồng trong khi xem xét hồ sơ dự thầu.

(c) Nhận xét:

- (i) Tất cả mọi sửa đổi được nêu trên đều không thể được coi là “giải thích”. Tất cả đều được tiến hành sau khi mở thầu và vì vậy không tuân theo một trong những qui tắc cơ bản của đấu thầu cạnh tranh là hồ sơ dự thầu phải được xem xét như khi được nộp.
- (ii) Việc Cơ quan Thực hiện mong muốn sửa lại những sai sót trong hồ sơ mời thầu, trong ví dụ (i), (iii) và (iv) mà không phải bác bỏ các hồ sơ dự thầu và phải lập lại hồ sơ mời thầu là một điều dễ hiểu. Tuy nhiên, việc yêu cầu các nhà thầu chào giá cho phần sửa đổi trong hồ sơ dự thầu là không đúng. Thay vào đó, các nhà thầu có thể đạt được mục tiêu nếu hồ sơ dự thầu được xem xét như chính khi được nộp và đàm phán hợp đồng với nhà thầu sẽ được trao hợp đồng về giá bổ sung cho các hạng mục bị thiếu hoặc thay đổi trong qui cách. Thủ tục này có thể được thông qua nếu ước toán giá trị của các hạng mục bị thiếu cùng với các điều chỉnh khác trong giá dự thầu không vượt quá mức tối đa mà giá dự thầu có thể bị điều chỉnh. (Xem đoạn 8.25 (b) trên đây).
- (iii) Ví dụ (ii) là ví dụ điển hình cho việc nhà thầu cố gắng sửa lại hồ sơ dự thầu của mình bằng cách thay đổi qui cách hay rút lại những ngoại lệ trong hồ sơ dự thầu đối với một hay nhiều điều khoản thương mại của hồ sơ mời thầu. Những đề nghị này thường được gọi là “không làm thay đổi giá dự thầu” trong thực tế lại làm cho giá dự thầu thấp đi vì nó thể hiện qui cách và các điều kiện, điều khoản của hồ sơ dự thầu. Những điều chỉnh này không thể được xem xét khi xét thầu.

## Xác định giá dự thầu thấp nhất

### 8.34 Các vấn đề chung

Tiêu đề trên là chưa đầy đủ. Tiêu đề hoàn chỉnh là “xác định giá dự thầu thấp nhất và đáp ứng cơ bản do nhà thầu đủ tiêu chuẩn nộp”. Mọi yếu tố trong câu trên đã được trình bày, cụ thể là tính đáp ứng và việc xét thầu, cơ sở so sánh và tiêu chuẩn nhà thầu. Chỉ có ba vấn đề cần được trình bày thêm.

### 8.35 Giảm giá

Việc giảm giá được đề cập đến khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu và mở thầu. (Xem đoạn 6.07 và 7.03). Nếu việc giảm giá được đưa ra và cho phép xác định giá dự thầu thấp nhất trên cơ sở kết hợp các lịch biểu trong hồ sơ mời thầu, tất nhiên mức giảm giá đó phải được xem xét để xác định giá dự thầu thấp nhất. Vì vậy, việc so sánh giá dự thầu ngoài việc xác định giá dự thầu thấp nhất đối với mỗi lịch biểu phải bao gồm cả việc xác định giá dự thầu thấp nhất cho phép kết hợp các lịch biểu với nhau và áp dụng mức giảm giá có thể.

### 8.36 Chia nhỏ hợp đồng

#### (a) Nguyên tắc:

- (i) Trừ khi có một tình huống chưa hề xảy ra là hai giá dự thầu hoàn toàn giống nhau sau khi xét thầu, không thể tiến hành chia nhỏ hợp đồng cho cả hai nhà thầu trừ trường hợp đã trình bày trong đoạn 8.02 (Khối lượng một phần).
- (ii) Nếu hồ sơ mời thầu gọi thầu cho một vài hạng mục hay toàn bộ khối lượng của một hạng mục cho một nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất để thực hiện tất cả các hạng mục hay toàn bộ khối lượng, hợp đồng phải được trao cho một nhà thầu; hợp đồng không thể bị “chia nhỏ” bằng cách trao từng phần hợp đồng cho một vài nhà thầu.

#### (b) Ví dụ:

- (i) Hồ sơ mời thầu yêu cầu đấu thầu cho loại máy xới điện công suất “6 đến 10 mã lực (HP)”. Hồ sơ có giá dự thầu thấp nhất cho loại 6 HP nhưng Cơ quan Thực hiện đề nghị thêm loại có công suất lớn hơn. Các nhà thầu khác đề xuất thiết bị có động cơ công suất lớn hơn. Vì thế Cơ quan Thực hiện đề nghị tách hợp đồng ra cho hai nhà thầu để cung cấp loại 6 HP và 8 HP.

- (ii) Hồ sơ mời thầu qui định hợp đồng đối với tất cả các công đoạn của nhà máy xử lý chất thải phải được trao cho một nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất cho toàn bộ công trình. Giá dự thầu thấp nhất trong số sáu hồ sơ dự thầu nhận được đều đáp ứng qui cách của công đoạn xử lý nhưng không đáp ứng qui cách của công đoạn tiền xử lý. Giá dự thầu đáp ứng thấp nhất đối với công đoạn tiền xử lý cũng đáp ứng qui cách về xử lý nhưng giá chào cho công đoạn này lại cao hơn nhiều so với giá đáp ứng thấp nhất đối với cùng công đoạn. Cơ quan Thực hiện đề nghị chia nhỏ hợp đồng sau khi yêu cầu cả hai nhà thầu chào giá mới dựa trên hai hợp đồng riêng biệt cho mỗi công đoạn.

(c) Nhận xét:

- (i) Điều khoản trong hồ sơ mời thầu về máy xối không cho phép chia nhỏ hợp đồng. Vấn đề của Cơ quan Thực hiện có thể giải quyết bằng cách khác. Trao hợp đồng một phần cho nhà thầu chào giá thiết bị công suất 6 HP và lập hồ sơ mời thầu mới với qui cách sửa đổi cho thiết bị công suất lớn hơn, làm cơ sở để trao thầu cho nhà thầu nào có giá dự thầu thấp nhất cho thiết bị có công suất lớn hơn.
- (ii) Trong ví dụ thứ hai, hợp đồng phải được trao cho nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất và đáp ứng qui cách đối với cả hai công đoạn, trừ khi giá dự thầu đó bị xét là cao một cách không hợp lý. (Xem đoạn 8.31 trình bày về “tính hợp lý”). Đã không xác định như vậy và cũng rất khó để xác định như vậy vì chênh lệch trong tổng giá điều chỉnh của hai giá dự thầu thấp nhất đó vào khoảng 10% sau khi cộng vào giá dự thầu thấp nhất phần chi phí thay đổi của công đoạn tiền xử lý để làm cho đề xuất này có thể được chấp nhận. Đấu thầu lại không bảo đảm có giá dự thầu thấp hơn và việc yêu cầu hai trong số sáu nhà thầu sửa lại giá dự thầu để tính thêm chi phí bổ sung do chia nhỏ hợp đồng là tương tự như việc cho phép các nhà thầu điều chỉnh hồ sơ dự thầu sau khi mở thầu. Trường hợp này chứng minh rằng Cơ quan Thực hiện giành cho mình quyền chia nhỏ hợp đồng cho từng công đoạn hay lịch biểu được nêu trong hồ sơ mời thầu. Nếu đúng như vậy, nhà thầu có thể đề xuất giảm giá để được trao một vài hạng mục hay tất cả các công đoạn như vẫn thường làm.

8.37 Gia hạn hiệu lực thầu

(a) Nguyên tắc: Thời hạn hiệu lực thầu được qui định trong hồ sơ mời thầu phải thể hiện kinh nghiệm của Cơ quan Thực hiện trong việc xét thầu để tránh được các yêu cầu gia hạn hiệu lực thầu.

(b) Ví dụ: Việc Cơ quan Thực hiện yêu cầu gia hạn thời hạn hiệu lực thầu là rất phổ biến. Trong một số trường hợp, yêu cầu gia hạn ba lần hay nhiều hơn.

(c) Nhận xét:

(i) Trong hầu hết các trường hợp, lý do yêu cầu gia hạn hiệu lực thầu là Cơ quan Thực hiện không hoàn thành việc xét thầu trước khi hết thời hạn này. Trong một số trường hợp, có nhiều lý do chính đáng để mất nhiều thời gian cho việc xét thầu hơn dự kiến. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, những lý do đó là không rõ ràng, nhất là những trường hợp việc xét thầu kéo dài hơn một năm.

(ii) Kết quả không tránh khỏi do chậm trễ trong việc xét thầu và phải yêu cầu gia hạn hiệu lực thầu là sự chậm trễ trong việc thực hiện dự án. Mọi chậm trễ tự nó đều phải trả giá vì nó làm chậm lại việc thực hiện lợi ích dự kiến của dự án. Ngoài ra, chi phí tăng lên trong nhiều trường hợp do nhà thầu được trao hợp đồng vì có giá dự thầu thấp lại từ chối gia hạn hiệu lực thầu. Có một trường hợp Cơ quan Thực hiện phải chấp nhận giá cao hơn 33% so với giá dự thầu thấp nhất nhưng không còn hiệu lực.

(iii) Để giảm nguy cơ phải gia hạn hiệu lực thầu, Cơ quan Thực hiện phải thận trọng xem xét thời gian cần thiết để tiến hành xét thầu. Mặc dù giá dự thầu có vẻ cao hơn nếu hồ sơ mời thầu qui định thời hạn hiệu lực thầu dài hơn, nên qui định trong hồ sơ mời thầu thời hạn hiệu lực thầu dài hơn hơn là sau đó buộc phải đề nghị một hay nhiều lần gia hạn hiệu lực thầu. Nhà thầu thường không sẵn lòng gia hạn hiệu lực thầu nếu không tăng giá dự thầu nhưng không thể chấp nhận việc tăng giá này theo nội dung đoạn 2.37 của Hướng dẫn vì việc tăng giá dự thầu là điều chỉnh cơ bản giá dự thầu.

## Nộp báo cáo đánh giá lên Ngân hàng

### 8.38 Tính hoàn thiện của báo cáo đánh giá

#### (a) Nguyên tắc:

- (i) Thông tin và tài liệu sẽ nộp kèm hoặc cùng với báo cáo đánh giá bao gồm các tài liệu sau:
  - bản sao biên bản mở thầu;
  - bảng tổng hợp giá dự thầu gốc và giá đã được sửa lỗi số học;
  - tài liệu chứng minh nhà thầu đã nhất trí với việc sửa lỗi số học;
  - bảng tổng hợp mức độ các nhà thầu tuân theo các điều kiện thương mại (ví dụ bảo lãnh dự thầu, hiệu lực thầu; thời hạn giao nhận hoặc hoàn thành, điều khoản thanh toán, thiệt hại được đền bù, v.v.);
  - bảng tổng hợp mức độ các nhà thầu tuân theo các điều khoản chủ chốt của qui cách kỹ thuật (ví dụ công suất, tính năng hoạt động, v.v.);
  - bảng tổng hợp những điều chỉnh đối với mỗi giá dự thầu, với dẫn chứng về điều khoản trong hồ sơ mời thầu được áp dụng và phương pháp ước tính giá trị điều chỉnh;
  - bảng tổng hợp giá dự thầu, tổng giá trị điều chỉnh và giá sau khi điều chỉnh (Tổng giá được xem xét);
  - biên bản trao đổi miệng và bản sao thư từ giao dịch với nhà thầu về việc giải thích hồ sơ dự thầu;
  - bảng tỉ giá qui đổi được áp dụng để chuyển đổi giá dự thầu sang loại tiền tệ chung để so sánh thầu, ghi rõ ngày áp dụng và xác nhận ngày đó là ngày mở thầu hoặc ngày quyết định trao thầu, theo điều khoản của hồ sơ mời thầu;
  - đề nghị trao thầu;
  - chứng nhận đề nghị trao thầu đã được xem xét và phê duyệt theo yêu cầu của luật pháp hay qui định của nước sở tại.

- (ii) Báo cáo đánh giá phải bao gồm một phần trình bày những thông tin không được thể hiện dưới hình thức bảng biểu, cùng với những thông tin bổ sung cần thiết để hiểu được đầy đủ về toàn bộ các yếu tố được xem xét khi xét thầu.
- (iii) Để tránh chậm trễ trong việc xin phê duyệt của Ngân hàng về đề nghị trao thầu, Cơ quan Thực hiện phải đảm bảo nộp toàn bộ các tài liệu được yêu cầu, trừ những tài liệu đã nộp từ trước ví dụ như biên bản mở thầu đã được nộp.

(b) Ví dụ: Ngân hàng thường nhận được báo cáo đánh giá không có đầy đủ các thông tin cho phép hiểu đầy đủ về nội dung xem xét làm cơ sở để đề nghị trao thầu. Những tài liệu thường bị bỏ sót là:

- biên bản mở thầu;
- lý do bác bỏ hồ sơ dự thầu; nếu chỉ nói hồ sơ không đáp ứng là chưa đủ; mà phải nêu những sai lệch cụ thể so với hồ sơ mời thầu là cơ sở để chứng minh tính không đáp ứng của hồ sơ dự thầu;
- chỉ có kết quả điều chỉnh trong giá dự thầu được báo cáo mà bỏ sót việc trình bày phương pháp điều chỉnh;
- thiếu báo cáo về việc liệu hồ sơ dự thầu có còn hiệu lực hay không hay liệu có cần yêu cầu gia hạn hiệu lực thầu nếu đã hết thời hạn hiệu lực thầu;
- báo cáo về việc cơ quan chính phủ có thẩm quyền đã phê duyệt đề nghị của Cơ quan Thực hiện hay chưa. (Xem đoạn 8.39 dưới đây);
- biên bản các cuộc họp nhằm giải thích hồ sơ dự thầu hay bản sao các chứng từ liên quan.

(c) Nhận xét: Việc yêu cầu những thông tin còn thiếu từ Cơ quan Thực hiện để nộp lên Ngân hàng luôn luôn và không tránh khỏi gây ra những chậm trễ ngoài mong muốn. Những chậm trễ này là rất đáng tiếc một khi thời hạn hiệu lực thầu sắp hết và vì thế Cơ quan Thực hiện mong muốn được Ngân hàng phê duyệt sớm. Vì vậy, Cơ quan Thực hiện phải chấp hành đầy đủ mọi yêu cầu về tài liệu được qui định trong phân đoạn (a) trên đây.

### 8.39 Thời hạn nộp báo cáo đánh giá

- (a) Nguyên tắc: Báo cáo đánh giá đấu thầu bao gồm tất cả tài liệu cần thiết để Ngân hàng xem xét phải được nộp cho Ngân hàng ngay sau khi có được phê duyệt của cơ quan trong nước có thẩm quyền. Trong bất kỳ tình huống nào, báo cáo phải được nộp cho Ngân hàng không chậm quá 30 ngày trước khi hết hạn hiệu lực thầu. (Xem đoạn 4.04 (c) của Hướng dẫn).
- (b) Ví dụ: Ngân hàng thường nhận được yêu cầu phê duyệt đề nghị trao thầu bằng điện tín hoặc điện báo, và nhận được bản báo cáo đánh giá chậm hơn, chỉ vài ngày trước khi hết hạn hiệu lực thầu.
- (c) Nhận xét: Ngân hàng rất khó để phê duyệt đề nghị trao thầu dựa trên những thông tin không đầy đủ hoặc trên báo cáo đánh giá không hoàn thiện. Khi Ngân hàng nhận thấy rằng trong một số ví dụ, tình huống nằm ngoài sự kiểm soát của Cơ quan Thực hiện có thể là nguyên nhân làm cho báo cáo bị chậm trễ hoặc không hoàn thiện, Ngân hàng thường ở vào vị trí phải ra quyết định về việc trao thầu trong một vài ngày trong khi Cơ quan Thực hiện có thể cân nhắc trong nhiều tháng. Kết quả là nhu cầu về yêu cầu bổ sung hay gia hạn thời hạn hiệu lực thầu thường không làm cả Cơ quan Thực hiện, nhà thầu và Ngân hàng vừa lòng.

## 9.0 Trao thầu và ký kết hợp đồng

### 9.01 Thời hạn

- (a) Nguyên tắc: Hợp đồng phải được trao cho nhà thầu có giá thấp nhất ngay sau khi quyết định cuối cùng về trao thầu được Ngân hàng phê duyệt.
- (b) Ví dụ: Sau khi Ngân hàng phê duyệt trao hợp đồng, Ngân hàng hoãn việc thông báo trao thầu và đàm phán hợp đồng cho đến khi hết thời hạn hiệu lực thầu. Khi yêu cầu nhà thầu gia hạn hiệu lực thầu, nhà thầu chỉ chấp nhận với điều kiện tăng giá. Cơ quan Thực hiện không chấp nhận việc tăng giá, không trao thầu cho nhà thầu đó và gọi thầu lại với tất cả nhà thầu. Tất cả các giá dự thầu mới đều cao hơn giá dự thầu lần đầu. Kết quả là giá hợp đồng cuối cùng

cao hơn 15% so với giá dự thầu thấp nhất trong lần đấu thầu thứ nhất.

(c) Nhận xét:

- (i) Việc Cơ quan Thực hiện từ chối chấp nhận việc tăng giá do nhà thầu yêu cầu là đúng vì việc tăng giá là điều chỉnh cơ bản của giá dự thầu là điều không thể chấp nhận được theo đoạn 2.38 của Hướng dẫn.
- (ii) Thủ tục đúng là phải yêu cầu tất cả nhà thầu gia hạn hiệu lực thầu. Chỉ khi tất cả nhà thầu từ chối gia hạn nếu không tăng giá dự thầu hoặc khi giá dự thầu thấp nhất phải gia hạn bị coi là cao quá đáng thì mới nên bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu. (Xem đoạn 8.31 (c) trên đây và 11.02 (c) dưới đây).
- (iii) Như đã nêu trong ví dụ, rất nhiều khả năng là giá dự thầu đấu thầu lại sẽ cao hơn giá dự thầu lần đầu. Trong tình huống trên, chấp nhận giá cao hơn (nếu gia hạn) so với giá thấp nhất lần đầu (không còn hiệu lực) có thể có nhiều ưu điểm hơn là tổ chức đấu thầu lại.
- (iv) Các tình huống tương tự như ví dụ trình bày trên đây đã xảy ra trong rất nhiều trường hợp. Có thể tránh được nếu trao thầu ngay cho một nhà thầu được chọn.

9.02 Phạm vi đàm phán

(a) Nguyên tắc:

- (i) Việc đàm phán với nhà thầu có giá dự thầu thấp phải được tiến hành độc lập để đạt được giá hợp đồng thấp hơn giá dự thầu. (Xem đoạn 2.47 của Hướng dẫn). Tuy nhiên, đàm phán chỉ đạt kết quả là giá hợp đồng thấp hơn giá dự thầu nếu chi phí của nhà thầu được giảm theo những thay đổi thoả thuận về bất kỳ điều khoản thương mại hay qui cách kỹ thuật nào.
- (ii) Theo điều khoản ở đoạn 2.46 của Hướng dẫn, có thể tiến hành đàm phán giá với nhà thầu có giá thấp nếu giá của tất cả các nhà thầu đều quá cao. Trong trường hợp đó, phải tiến hành đàm phán độc lập để giảm giá hợp đồng. (Xem đoạn 8.31 trình bày về “giá hợp lý” và 10.02 về bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu.)



(b) Ví dụ: Cơ quan Thực hiện đề nghị trao hợp đồng cho nhà thầu có giá thấp nhất “sau khi đàm phán để giảm giá ở mức tối đa có thể”. Mức đó là 115% của “dự toán do nhà nước phê duyệt” là mức giảm giá theo yêu cầu là gần 18% của giá dự thầu.

(c) Nhận xét:

- (i) Trong khi xem xét đề nghị trao thầu, Ngân hàng thấy rằng “khi nào việc Cơ quan Thực hiện tiến hành đàm phán để giảm giá của nhà thầu trúng thầu trở thành thông lệ thì nhìn chung nhà thầu thường buộc phải đưa các điều khoản về đàm phán trong hồ sơ dự thầu” có nghĩa là chào giá cao hơn giá thực tế nếu nhà thầu hy vọng được trao thầu với giá dự thầu. Việc tiến hành đàm phán độc lập nhằm mục đích trên mâu thuẫn với đoạn 2.47 của Hướng dẫn quy định rằng “không được yêu cầu một nhà thầu điều chỉnh giá dự thầu ... làm điều kiện để trao thầu”. Trong khi Cơ quan Thực hiện mong muốn giá hợp đồng thấp hơn giá dự thầu thấp nhất, hậu quả của việc đàm phán để giảm giá xuống thấp hơn giá dự thầu về lâu dài là các nhà thầu chào giá cao hơn đối với các trường hợp tương tự. Một lợi ích ngắn hạn do vậy sẽ tạo ra một bất lợi dài hạn.
- (ii) Mọi thủ tục theo đó giá dự thầu cao hơn hay thấp hơn so với mức giá xác định trước sẽ bị bác bỏ đều không được áp dụng vào đấu thầu các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ. (“Mức xác định trước” thường là tỉ lệ phần trăm của “dự toán được duyệt”). Cũng như vậy, thậm chí nếu luật hay qui định trong nước quy định thủ tục vì Hiệp định Vay vốn qui định phải tuân theo Hướng dẫn của Ngân hàng mà Hiệp định Vay vốn lại là một thỏa thuận quốc tế có quyền ưu tiên hơn qui định trong nước. Hướng dẫn chỉ cho phép tiến hành đàm phán độc lập vì mục đích làm giảm giá dự thầu nếu tất cả giá dự thầu bị coi là quá cao, như được xác định theo nội dung đoạn 8.31 trên đây.
- (iii) Đàm phán về các thành phần của công trình do nhà thầu thực hiện (ví dụ như hàng loạt công việc trong hợp đồng xây lắp), về qui cách chung cho công trình hay qui trình sản xuất thiết bị (ví dụ như vật liệu nền đường trong công trình xây dựng đường hay những thay đổi nhỏ trong qui cách thiết bị) hoặc trong điều kiện hợp đồng (ví dụ như các điều

khoản thanh toán khác nhau) không chỉ được phép mà còn cần thiết để đạt được một hợp đồng hiệu quả nhất. Những thay đổi đó có thể làm cho giá hợp đồng thấp hơn hoặc cao hơn giá dự thầu. Có thể thỏa thuận về giá hợp đồng cao hơn nếu nó không vượt quá giá dự thầu thấp nhất tiếp theo.

- (iv) Đàm phán theo những cách trình bày trên đây phải được tiến hành trong phạm vi của hồ sơ mời thầu. Thay thế thiết bị hay vật tư bằng thiết bị hay vật tư khác (ví dụ động cơ xăng thay cho động cơ diesel hoặc trong ví dụ (ii) của đoạn 10.02, ống thép thay cho ống sắt mềm) có thể làm mất giá trị của toàn bộ quá trình đấu thầu vì tất cả các nhà thầu lập giá dự thầu dựa trên qui cách được nêu trong hồ sơ mời thầu và đã có thể chào giá thấp hơn nếu hồ sơ mời thầu qui định loại vật liệu hay thiết bị khác.

### 9.03 Đàm phán trước khi xác định giá dự thầu đáp ứng thấp nhất

- (a) Nguyên tắc: Không cho phép đàm phán với nhà thầu dưới bất cứ hình thức nào và vào bất cứ thời gian nào từ lúc mở thầu đến khi trao hợp đồng.
- (b) Ví dụ: Trong khi xét thầu vật tư và thiết bị chuyển tải điện, Cơ quan Thực hiện nhận thấy không chấp nhận hồ sơ có giá dự thầu thấp nhất như khi nộp vì giá dự thầu bao gồm giá của cột chiếm khoảng 30% tổng giá dự thầu nhưng không đáp ứng qui cách đã nêu trong hồ sơ mời thầu. Tuy nhiên, Cơ quan Thực hiện đề nghị đàm phán với nhà thầu đó về việc thay thế loại cột khác đáp ứng với qui cách.
- (c) Nhận xét: Cơ quan Thực hiện đề nghị đàm phán với nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất nhưng không phải là giá dự thầu đáp ứng thấp nhất. Tiến hành đàm phán nhằm mục đích điều chỉnh hồ sơ dự thầu làm cho hồ sơ đó đáp ứng sau khi nộp, không phải vì mục đích thỏa thuận về chi tiết hợp đồng sau khi xác định nhà thầu trúng thầu. Hồ sơ dự thầu này phải bị bác bỏ vì không đáp ứng.

## 10.0 Bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu và tổ chức đấu thầu lại

### 10.01 Các vấn đề chung

Việc bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu chỉ đúng trong rất ít trường hợp. Đấu thầu lại là “giải pháp tình thế cuối cùng” vì một vài lý do. Trước hết, đấu

thầu lại chắc chắn làm chậm quá trình mua sắm và nếu lần đấu thầu thứ nhất được tổ chức đúng tiến độ thì đấu thầu lại sẽ gây chậm trễ cho việc thực hiện dự án. Thứ hai, giá dự thầu của lần đấu thầu thứ hai thường cao hơn lần thứ nhất, trừ khi hồ sơ mời thầu lần hai được sửa lại theo hướng giảm nhẹ qui cách và điều khoản thương mại.

## 10.02 Bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu

(a) Nguyên tắc: Quyền bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu thường thuộc về Cơ quan Thực hiện (xem đoạn 2.45 của Hướng dẫn) được thực thi chỉ khi (i) tất cả các hồ sơ dự thầu đều không đáp ứng; (ii) có bằng chứng về sự thiếu cạnh tranh; (iii) tất cả giá dự thầu đều cao bất thường; (iv) hồ sơ mời thầu bị sai sót; hoặc (v) yêu cầu của Cơ quan Thực hiện thay đổi. Vì thế quyền bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu sẽ không được thực thi khi chỉ có bất kỳ hồ sơ nào đáp ứng hoặc chỉ có một hồ sơ trong số các hồ sơ đáp ứng chào giá được xem là hợp lý. Ngân hàng không phê duyệt đề nghị đấu thầu lại trừ khi xảy ra một trong năm tình huống trên đây.

(b) Ví dụ:

- (i) Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu cho hệ thống thông tin radio vì chỉ nhận được hai hồ sơ dự thầu trong đó chỉ có một hồ sơ đáp ứng; lý do đưa ra đề nghị này là do sự thiếu cạnh tranh. Ngân hàng không đồng ý vì quảng cáo mua sắm đã được tiến hành theo yêu cầu và rất khó có khả năng nhận được nhiều hồ sơ dự thầu hơn ở vòng hai; vì có thể xác định giá dự thầu đáp ứng và thấp theo dự toán của tư vấn thiết kế và vì đấu thầu lại là không công bằng với các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu đáp ứng và có giá dự thầu thấp.
- (ii) Sau khi nhận được các hồ sơ dự thầu một loại ống nước bằng sắt mềm, Cơ quan Thực hiện nhận thấy rằng cần phải yêu cầu loại ống thép. Cơ quan Thực hiện đề nghị đàm phán với nhà thầu chào giá ống sắt thấp nhất để thay bằng ống thép. Ngân hàng kết luận là thay vì đàm phán hợp đồng, phải tổ chức đấu thầu lại việc mua sắm sau khi sửa đổi qui cách.
- (iii) Cơ quan Thực hiện đề nghị bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu đối với một hợp đồng xây lắp nhận được ở vòng 3 của quá trình đấu thầu vì qui định của chính phủ không cho phép chấp

nhận bất cứ giá dự thầu nào cao hơn 110% dự toán của tư vấn thiết kế. Ngân hàng bác bỏ đề nghị đấu thầu lại vì giá dự thầu thấp nhất là đáp ứng và hợp lý.

(c) Nhận xét:

- (i) Phải quyết định trao thầu bất kể số lượng hồ sơ dự thầu là bao nhiêu với điều kiện đáp ứng các yêu cầu đối với quảng cáo (xem đoạn 2.06 và 2.07 của Hướng dẫn) và ngoài ra nếu nhận thấy giá dự thầu thấp nhất là hợp lý và đáp ứng cơ bản. Chỉ có thể nói về sự thiếu cạnh tranh khi thiếu cơ hội để dự thầu.
- (ii) Nếu chỉ có những thay đổi nhỏ trong qui cách để đáp ứng yêu cầu sửa đổi của Cơ quan Thực hiện thì thường có thể đàm phán với nhà thầu có giá thấp nhất về những thay đổi nhỏ đó. Tuy nhiên, nếu quá trình xét thầu cho thấy hồ sơ mời thầu mô tả một sản phẩm khác so với sản phẩm được xác định theo yêu cầu thì phải bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu và mời hồ sơ dự thầu mới dựa trên qui cách được sửa đổi. Ống thép và ống sắt là những vật liệu khác nhau, vì thế cần phải đấu thầu lại.
- (iii) Giá dự thầu hợp lý không chỉ đơn thuần là giá phù hợp với dự toán có sẵn là yếu tố được dùng để xác định khả năng chấp nhận các hồ sơ dự thầu. (Xem trình bày trong đoạn 8.31.) Theo các biện pháp khác không kể đến qui định của chính phủ thì giá dự thầu thấp nhất trong trường hợp này là giá hợp lý.
- (iv) Hai tình huống trình bày trong phần đoạn (a) trên đây là bằng chứng để bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu đã được nêu trong đoạn 2.45 của Hướng dẫn trong khi các giá dự thầu quá cao được nêu trong phần cuối của đoạn 2.46 của Hướng dẫn sẽ được trình bày trong đoạn (v) dưới đây. Hai trường hợp còn lại về việc bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu cho thấy Cơ quan Thực hiện không buộc phải trao hợp đồng nếu hồ sơ mời thầu không mô tả đúng yêu cầu hay bao gồm những yêu cầu đúng của mình vào thời gian lập hồ sơ mời thầu và sau đó đã bị thay đổi.
- (v) Đoạn 2.46 của Hướng dẫn cho thấy việc đấu thầu lại hay đàm phán với nhà thầu có giá dự thầu thấp nhất là đúng khi “tất cả giá dự thầu đều vượt quá giá dự toán”. Như đã trình

bày trong đoạn 8.31 trên đây, việc so sánh giá dự thầu với giá dự toán có sẵn không được Ngân hàng chấp nhận vì không đủ bằng chứng để bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu vì những lý do đã trình bày. Ngoài ra, dự toán phải được thẩm tra và nếu cần phải được cập nhật và bổ sung với những tính toán chặt chẽ trước khi có thể chứng minh là giá dự thầu đó cao bất thường.

### 10.03 Đấu thầu lại

(a) Thông thường, hồ sơ dự thầu do các công ty nhận được hồ sơ mời thầu nộp trong lần đấu thầu đầu tiên. Trong một số trường hợp, đấu thầu lại chỉ áp dụng hạn chế cho những nhà thầu đã đấu thầu lần đầu. Hạn chế này chỉ đúng khi số lượng hồ sơ dự thầu là đủ để tạo ra cạnh tranh. (Xem đoạn 2.46 của Hướng dẫn).

(b) Quy trình đấu thầu lại thường giống như quy trình được qui định trong hồ sơ mời thầu gốc. Quy trình này có thể ngắn hơn trong trường hợp khi chỉ mời các nhà thầu đã đấu thầu lần đầu tham gia đấu thầu lại và khi những thay đổi về qui cách hay điều kiện thương mại là những thay đổi nhà thầu có thể dễ dàng xem xét để tính toán lại giá dự thầu của mình. Mặt khác, nếu qui cách bị thay đổi tạo ra thêm đáng kể nhiều công việc hay những yêu cầu về thiết bị thay đổi cơ bản thì đấu thầu lại phải tuân theo quy trình đấu thầu thông thường. (Xem đoạn 2.35 của Hướng dẫn về quy trình đấu thầu tối thiểu).

## 11.0 Các phương thức mua sắm khác

Đấu thầu hai phong bì và hai giai đoạn

### 11.01 Áp dụng

(a) Nguyên tắc: cả hai phương thức đấu thầu hai phong bì và hai giai đoạn đều được dùng trong các trường hợp sau:

- hợp đồng chìa khóa trao tay;
- hợp đồng xây dựng nhà máy với các qui trình sản xuất khác nhau;
- hợp đồng lớn và phức tạp về kỹ thuật với các bộ phận của thiết bị hay các loại thiết bị của nhà máy. (Xem đoạn 2.44 của Hướng dẫn).

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu cho hợp đồng chìa khóa trao tay để xây

dựng một nhà máy chế biến được lập theo qui trình đấu thầu quốc tế. Kinh nghiệm của nhà thầu trong việc xây dựng các nhà máy tương tự và công suất của thiết bị đưa ra là những yếu tố quyết định khi xét thầu. Việc xác định giá dự thầu thấp nhất là vô cùng khó và phức tạp vì hồ sơ mời thầu không qui định và có lẽ là không thể qui định phương pháp chính xác được áp dụng để đánh giá các yếu tố này mà việc xác định giá dự thầu thấp nhất lại phụ thuộc vào những đánh giá này. Như vậy quyết định đưa ra là do cảm tính, tức là quyết định không được dựa trên các tiêu chuẩn đánh giá qui định trong hồ sơ mời thầu.

(c) Nhận xét:

- (i) Có thể tránh được các khó khăn về đánh giá nếu áp dụng phương thức đấu thầu hai giai đoạn thay cho đấu thầu thông thường. Hoàn toàn có thể xây dựng các tiêu chuẩn và phương pháp đánh giá sau khi trao đổi về đề xuất với các nhà thầu, và bằng cách bổ sung vào hồ sơ mời thầu trước khi đề xuất giá được nộp.
- (ii) Quá trình xét thầu thiết bị điện phức tạp đã gặp phải những khó khăn tương tự do kinh nghiệm vận hành thiết bị này là một trong các yếu tố chủ chốt để xét thầu. Khó khăn chủ yếu là do yêu cầu về kinh nghiệm thiếu thực tế được nêu trong hồ sơ mời thầu và kiểm tra ý kiến tham khảo do nhà thầu đưa ra. Cả hai vấn đề này đều có thể được giải quyết trong giai đoạn đầu của thủ tục đấu thầu hai giai đoạn.

## 11.02 Thủ tục đấu thầu hai giai đoạn

(a) Nguyên tắc:

- (i) Trong thủ tục đấu thầu hai giai đoạn, nhà thầu trong giai đoạn một chỉ nộp đề xuất kỹ thuật chứ không nộp đề xuất giá.
- (ii) Sau khi xem xét đề xuất kỹ thuật, Cơ quan Thực hiện trao đổi với các nhà thầu để sửa đổi và xác định lại qui cách kỹ thuật, thường chỉ được chuẩn bị sơ bộ như qui cách vận hành với những chi tiết cần thiết để xác định yêu cầu theo hình thức phù hợp để lập đề xuất kỹ thuật. Mục đích chính của những trao đổi này là xây dựng một cơ sở so sánh các phương án kỹ thuật khác nhau. Sau đó, qui cách được sửa

đổi sẽ được chuyển cho nhà thầu dưới hình thức phụ lục cho hồ sơ mời thầu gốc. Ngoài ra, Cơ quan Thực hiện có thể cung cấp cho các nhà thầu bản sao nội dung các giao dịch với các nhà thầu khác liên quan đến qui cách kỹ thuật.

- (iii) Nếu hồ sơ mời thầu gốc đã nêu các tiêu chuẩn và phương pháp được áp dụng để xét thầu, việc giữ nguyên thông báo này phải được xác nhận lại trong phụ lục đi kèm với hồ sơ mời thầu. Nếu tiêu chuẩn hay phương pháp đánh giá bị thay đổi hay chưa được nêu trong hồ sơ mời thầu gốc thì phải được qui định lại trong phụ lục. Cũng phải qui định thời gian và địa điểm nộp đề xuất kỹ thuật sửa đổi và đề xuất giá và phải công bố rộng rãi.
- (iv) Những đề xuất kỹ thuật không đáp ứng về cơ bản đối với những qui cách sửa đổi sẽ bị bác bỏ và những đề xuất còn lại sẽ được xem xét để xác định giá dự thầu đáp ứng và thấp nhất.
- (v) Vì thủ tục đấu thầu hai giai đoạn được thiết kế cho phép sửa đổi đề xuất kỹ thuật và vì không có đề xuất giá nào được nộp trong giai đoạn một nên không có ràng buộc nào cho đến khi nhà thầu nộp đề xuất kỹ thuật sửa đổi và đề xuất giá trong giai đoạn hai. Vì thế, bảo lãnh dự thầu nộp cùng đề xuất giá không có giá trị gì với Cơ quan Thực hiện. Trong thực tế, bảo lãnh không có gì bảo đảm rằng nhà thầu cuối cùng sẽ nộp đề xuất giá vì nhà thầu luôn có thể rút lui với lý do không thể đáp ứng qui cách sửa đổi. Làm như vậy không có vẻ là nhà thầu đã có đầu tư đáng kể vào việc chuẩn bị đề xuất kỹ thuật. Trong mọi trường hợp, Cơ quan Thực hiện không thể buộc nhà thầu đó nộp đề xuất giá là cơ hội để xác định hồ sơ dự thầu đáp ứng và có giá thấp nhất. Vì vậy, phải qui định nộp bảo lãnh dự thầu khi nộp đề xuất kỹ thuật sửa đổi và đề xuất giá.

(b) Ví dụ:

- (i) Tất cả trừ hai hồ sơ dự thầu nhà máy sản xuất vành bánh xe trong một thủ tục đấu thầu hai giai đoạn đã bị bác bỏ và rút lui trong khi trao đổi về kỹ thuật vì các nhà thầu này không đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật. Giá dự thầu của hai nhà thầu còn lại trong giai đoạn hai cao gấp hai lần dự toán của Cơ quan Thực hiện là cơ sở để lập ngân sách và tài chính. Vì thế, Cơ quan Thực hiện cố gắng giảm giá bằng cách thảo

luận riêng rẽ với hai nhà thầu. Các bên nhất trí giảm công suất nhà máy, thay thế một số thiết bị nhập khẩu bằng thiết bị sản xuất trong nước, và khi nhận thấy mức giảm giá này vẫn chưa đủ thì hai bên tiếp tục thảo luận về điều khoản thanh toán theo đó hai bên thoả thuận trả trước 50% giá trị hợp đồng. Hai nhà thầu đề xuất hai loại thiết bị khác nhau có xuất xứ trong nước.

- (ii) Sau khi đề xuất giá được nộp vào giai đoạn hai của thủ tục đấu thầu hai giai đoạn cho việc xây dựng một nhà máy đường, tất cả các đề xuất đều sai lệch với qui cách về một bộ phận chính của thiết bị. Sai lệch này cũng xảy ra trong tất cả đề xuất kỹ thuật ban đầu nhưng không được thảo luận để tư vấn với các nhà thầu. Qui cách này do Cơ quan Thực hiện đưa ra đối với thiết bị sau đó được nhận thấy là “không khả thi” vì không nhà thầu nào đáp ứng được.

(c) Nhận xét:

- (i) Vấn đề giá dự thầu cao đến mức không chấp nhận được trong ví dụ đầu tiên là có thật nhưng không được phát hiện ra cho đến khi đề xuất giá được nộp. Tuy nhiên, thay vì thảo luận liên tục với nhà thầu về nhiều cách khác nhau để giảm giá, cách đúng hơn phải là trao đổi với tất cả các nhà thầu đáp ứng về một mức giảm giá có thể, kể cả điều kiện thương mại cũng như yêu cầu kỹ thuật và xuất xứ thiết bị nêu trong hồ sơ mời thầu. Gửi cho các nhà thầu phụ lục kèm theo hồ sơ mời thầu, yêu cầu nộp giá dự thầu thay thế tính trên từng thay đổi hay toàn bộ thay đổi đề xuất, như vậy có thể so sánh giá và những điều kiện lợi thế nhất cũng như những qui cách lựa chọn cho hợp đồng. Cách thức tiến hành của Cơ quan Thực hiện không tạo cơ sở để phân tích các đề xuất là điều cần thiết đối với mọi hình thức đấu thầu cạnh tranh. Hơn nữa, thủ tục trên là đàm phán cạnh tranh giữa hai nhà thầu dựa trên đề xuất của họ. Điều này tạo ra những chi tiết kỹ thuật nhưng không so sánh được hoàn toàn, ví dụ việc cung cấp các loại thiết bị khác nhau có xuất xứ trong nước.
- (ii) Trường hợp thứ hai là một ví dụ về việc không chuẩn bị kỹ lưỡng việc thảo luận đề xuất kỹ thuật với nhà thầu. Cách tốt nhất để chuẩn bị thảo luận là lập danh mục các sai lệch so với qui cách trong hồ sơ mời thầu, phân biệt các sai lệch chủ yếu và sai lệch phụ, và trao đổi với nhà thầu về từng sai



lệch. Tiếp tục tiến hành có hệ thống theo phương thức này sẽ đảm bảo không bỏ qua bất kỳ vấn đề nào trong đề xuất kỹ thuật gốc và những qui cách nhà thầu không đáp ứng được sẽ được điều chỉnh thích hợp trước khi yêu cầu nộp đề xuất kỹ thuật sửa đổi và đề xuất giá.

### 11.03 Thủ tục hai phong bì

#### (a) Nguyên tắc:

- (i) Thủ tục hai phong bì là một biến thể của thủ tục hai giai đoạn. (Thủ tục này được mô tả trong phần hai của đoạn 2.44 của Hướng dẫn bắt đầu bằng “đối với những loại máy móc và thiết bị nhất định ...”). Theo định nghĩa trong Hướng dẫn, thủ tục hai phong bì chỉ thích hợp trong đấu thầu các hợp đồng khi có khả năng hay có vẻ có ít nhất một hồ sơ có thể đáp ứng hoàn toàn với hồ sơ mời thầu và vì thế không phải tiến hành điều chỉnh. Nếu có vẻ không nhận được hồ sơ dự thầu nào như vậy hoặc nếu hồ sơ mời thầu chỉ nêu qui cách vận hành chung có thể được đáp ứng bằng nhiều phương án và thiết kế khác nhau mà Cơ quan Thực hiện dự kiến sẽ thẩm tra thông qua tư vấn của nhà thầu thì nên vận dụng thủ tục hai giai đoạn hơn là thủ tục hai phong bì. Vì vậy, thủ tục hai phong bì chỉ phù hợp trong rất ít trường hợp.
- (ii) Trong thủ tục hai phong bì, đề xuất kỹ thuật và đề xuất giá được đựng trong hai phong bì riêng được nộp đồng thời. Trước hết chỉ có phong bì đựng đề xuất kỹ thuật được mở và xem xét.
- (iii) Nếu đề xuất kỹ thuật nào cần điều chỉnh để so sánh được, sẽ tiến hành trao đổi với nhà thầu đó. Nhà thầu sau đó được phép nộp đề xuất kỹ thuật sửa đổi và đề xuất giá sửa đổi.
- (iv) Nếu nhà thầu nộp đề xuất giá sửa đổi thì đề xuất giá gốc sẽ được trả lại cho nhà thầu mà không được mở và chỉ có đề xuất kỹ thuật và đề xuất giá sửa đổi được xem xét.

- (b) Ví dụ: Đã nảy sinh vấn đề về nguyên tắc thứ ba trên đây trong trường hợp sau. Thủ tục hai phong bì được vận dụng trong đấu thầu xây dựng một nhà máy sản xuất xi măng. Đề xuất giá gốc không được trả lại cho nhà thầu sau khi nhà thầu nộp đề xuất giá sửa đổi. Cả đề xuất giá gốc và đề xuất giá

sửa đổi đều được mở và đọc công khai tại lễ mở thầu. Trong quá trình xét thầu, Cơ quan Thực hiện cố gắng xác định mối quan hệ tương ứng giữa đề xuất kỹ thuật và đề xuất giá sửa đổi. Một vài nhà thầu tranh cãi về thời hạn hiệu lực của đề xuất giá sửa đổi của các nhà thầu khác, cho rằng những thay đổi về giá không tương ứng với những thay đổi kỹ thuật và vì thế phải bác bỏ đề xuất do những điều chỉnh về giá không chấp nhận được.

(c) Nhận xét:

- (i) Cơ quan Thực hiện đã sai khi giữ lại và mở các phong bì đựng đề xuất giá gốc. Những phong bì này phải được trả lại mà không được mở.
- (ii) Trong thực tế, việc xác định mối quan hệ tương ứng giữa những thay đổi do nhà thầu tiến hành về kỹ thuật và đề xuất giá là công việc không thể thực hiện được. Tức là Cơ quan Thực hiện hay tư vấn là người ngoài không thể đánh giá được chính xác các tác động về giá từ những thay đổi kỹ thuật vì không thể xem xét đầy đủ mọi yếu tố mà nhà thầu đã cân nhắc khi tính giá dự thầu.
- (iii) Quan trọng hơn là Cơ quan Thực hiện không nên liên quan đến việc tính giá dự thầu của nhà thầu. Điều này đúng với thủ tục đấu thầu hai phong bì cũng như với đấu thầu cạnh tranh. (Giá dự thầu bị coi là thấp chỉ khi rõ ràng là nhà thầu không xem xét đến tất cả các qui cách.) Cơ quan Thực hiện mong muốn có được giá dự thầu thấp nhất có thể đối với chúng loại thiết bị phù hợp với qui cách đã được phê duyệt và không phải liên quan đến động cơ của nhà thầu hay phương pháp được áp dụng để tính giá dự thầu.
- (iv) Cuối cùng, chính xác là mục đích của thủ tục hai phong bì là tạo cơ hội cho nhà thầu để sửa đổi giá, có nghĩa là điều chỉnh giá dự thầu. Trong khi đấu thầu cạnh tranh không cho phép điều chỉnh giá dự thầu thì việc điều chỉnh giá lại là một đặc điểm quan trọng của thủ tục đấu thầu hai phong bì.

#### 11.04 Sơ tuyển

- (a) Nguyên tắc: Tiêu chuẩn áp dụng thủ tục sơ tuyển cũng giống như trong đấu thầu cạnh tranh và đấu thầu hai phong bì hay hai giai đoạn.

(b) Ví dụ: Hồ sơ mời thầu đầu thầu hai giai đoạn cho một nhà máy công nghiệp không lập tiêu chuẩn được áp dụng để hậu tuyển các nhà thầu. Cũng không có thủ tục sơ tuyển nhà thầu. Ngân hàng nhận thấy tiêu chuẩn tài chính do Cơ quan Thực hiện sử dụng để xét duyệt năng lực nhà thầu trong giai đoạn một là quá cao so với tiêu chuẩn của một hợp đồng cùng loại. Dựa trên những tiêu chuẩn phù hợp hơn, danh sách dự kiến các nhà thầu đã được bổ sung thêm để các nhà thầu này có thể nộp đề xuất giá sau khi trao đổi xong về đề xuất kỹ thuật. Mười bảy trong số ba tư nhà thầu đã nộp đề xuất kỹ thuật không đủ năng lực.

(c) Nhận xét:

- (i) Như đã trình bày trong ví dụ trên, nhiều nhà thầu lập đề xuất kỹ thuật chỉ để biết rằng mình không đủ năng lực. Việc lập đề xuất kỹ thuật đầy đủ cho các hợp đồng lớn là rất tốn kém trong khi việc nộp thông tin sơ tuyển không mất nhiều công sức lắm. Cơ quan Thực hiện phải xem xét vấn đề này khi quyết định áp dụng thủ tục sơ tuyển hay hậu tuyển.
- (ii) Việc phân tích đề xuất kỹ thuật là một quá trình mất nhiều thời gian và không nên kết hợp đồng thời với việc đánh giá thông tin về năng lực, sẽ làm cho việc đánh giá phức tạp thêm. Việc tham khảo ý kiến của Ngân hàng cũng có thể làm chậm trễ hơn tiến độ thực hiện. Vì có thể bắt đầu thủ tục sơ tuyển từ rất sớm, thậm chí ngay cả trước khi vốn để thực hiện dự án được chuẩn bị xong, như vậy có thể tránh được những chậm trễ do thủ tục hậu tuyển gây ra.
- (iii) Quyết định áp dụng thủ tục sơ tuyển phải được dựa trên đặc điểm và qui mô của hợp đồng hay tính chất phức tạp của thiết bị, không tính đến phương pháp mua sắm được sử dụng. (Xem thêm đoạn 3.05).

#### 11.05 Hậu tuyển

- (a) Nếu các nhà thầu không đủ năng lực khi đầu thầu theo thủ tục hai giai đoạn hay hai phong bì, các nhà thầu này sẽ được hậu tuyển theo tiêu chuẩn được qui định trong hồ sơ mời thầu.
- (b) Thủ tục hậu tuyển phải được thực hiện ngay trong bước một của thủ tục, tức là khi xem xét đề xuất kỹ thuật. Nhà thầu nào bị xem xét là không đủ năng lực phải được thông báo, bảo lãnh dự thầu đã nộp và phong bì đựng đề xuất giá đối với

thủ tục đấu thầu hai phong bì phải được trả lại cho nhà thầu và chấm dứt mọi trao đổi về kỹ thuật với nhà thầu. Về bảo lãnh dự thầu, xem thêm đoạn 11.02 (a) (v) đối với thủ tục hai giai đoạn và đoạn 8.11 đối với thủ tục hai phong bì.

#### 11.06 Đặt hàng lại

(a) Nguyên tắc: Theo điều khoản trong đoạn 3.06 của Hướng dẫn, “việc đặt hàng thêm (có thể đưa ra) với nhà cung ứng đã cung ứng hàng hóa cùng loại trước đó, với điều kiện là lần đặt hàng thứ hai gần với lần đặt hàng thứ nhất và nếu không nhận được chào hàng nào tốt hơn (nếu đã áp dụng thủ tục đấu thầu) và nếu giá phải trả không vượt quá giá gốc”. Đặt hàng lại được coi là một phương thức ngoại lệ của Ngân hàng. Thủ tục này bao gồm cả việc đàm phán với nhà cung ứng để đạt được giá không cao hơn giá của lần đặt hàng gốc.

(b) Ví dụ: Cơ quan Thực hiện đã mua 1000 máy nông nghiệp theo thủ tục Đấu thầu Cạnh tranh Quốc tế để bán lại cho nông dân. Toàn bộ số lượng thiết bị đã được bán nhanh hết và người sử dụng rất hài lòng nên có nhu cầu mua thêm nhiều máy. Cơ quan Thực hiện đề nghị và được Ngân hàng phê duyệt mua thêm 1000 máy nữa của cùng một nhà cung ứng. Phê duyệt dựa trên kết quả là (i) giá chào trong lần đấu thầu cạnh tranh sau này có vẻ cao hơn giá gốc; (ii) thời gian từ lần đặt hàng trước đến lần đặt hàng này phù hợp với điều khoản về lần đặt hàng sau phải “gần” với lần đặt hàng gốc; và (iii) nhà sản xuất đồng ý cung ứng số hàng mua thêm theo giá bằng với giá của lần đặt hàng gốc.

(c) Nhận xét: Điều kiện mà theo đó Ngân hàng sẽ phê duyệt để đặt hàng thêm không dễ dàng được đáp ứng. Ngoài việc xem xét các vấn đề trên, phải xem xét cả số lượng máy đã đặt hàng lần đầu và sau này. Nếu số lượng đã mua ít hơn rất nhiều số lượng sẽ mua thì việc khó nhất là phải xem việc tổ chức đấu thầu cạnh tranh có tạo ra giá thấp hơn nếu mua từ nhà cung ứng ban đầu hay từ các nhà thầu khác.

#### 11.07 Đấu thầu cạnh tranh hạn chế

(a) Nguyên tắc:

(i) “Đấu thầu cạnh tranh hạn chế” là một thủ tục mà theo đó chỉ giới hạn mời một số hay một nhóm nhất định các nhà thầu có tiềm năng.

- (ii) Những trường hợp thường gặp nhất trong đó sử dụng hình thức biến đổi từ thủ tục đấu thầu thông thường là những trường hợp đấu thầu lại. Đấu thầu trong những trường hợp này có thể giới hạn với những nhà thầu có được hồ sơ mời thầu hoặc trong một số trường hợp chỉ những nhà thầu đã nộp hồ sơ dự thầu trong lần đấu thầu gốc. Sử dụng phương pháp giới hạn nào phụ thuộc vào số lượng hồ sơ dự thầu đã nộp lần đấu thầu gốc; nếu ít tính cạnh tranh thì mời thầu rộng rãi hơn, tức là mời những nhà thầu mua hồ sơ mời thầu đấu thầu lại. Nếu đã đủ tính cạnh tranh trong lần đấu thầu gốc thì chỉ mời những nhà thầu đã nộp hồ sơ dự thầu tham gia vào đấu thầu lần hai. Ngân hàng thường đồng ý áp dụng Đấu thầu Cạnh tranh Hạn chế trong những trường hợp đó.
- (iii) Trong những trường hợp ngoại lệ, việc đấu thầu có thể giới hạn trong một nhóm các nhà cung ứng. Dưới đây là một ví dụ.

(b) Ví dụ: Trong lần đấu thầu dịch vụ sửa chữa cho một con tàu, Cơ quan Thực hiện đề nghị hạn chế việc đấu thầu lại giữa các xưởng đóng tàu của địa phương, với lý do việc chuyển tàu đến một xưởng ở xa mất nhiều thời gian và tiền bạc.

(c) Nhận xét: Ngân hàng phê duyệt đề nghị trên nhưng chỉ trong trường hợp sửa chữa một con tàu. Ngân hàng yêu cầu đấu thầu cạnh tranh quốc tế cho các dịch vụ sau này cho những con tàu khác vì có thể lập kế hoạch cho dịch vụ sửa chữa khi một con tàu ở tại địa điểm mà nhà thầu có giá thấp nhất có đủ cận để sửa chữa tàu. Đấu thầu hạn chế loại này chưa được Ngân hàng phê duyệt lần nào những có thể chỉ trong những trường hợp đặc biệt nhất.

#### 11.08 Đấu thầu cạnh tranh trong nước

- (a) Nguyên tắc: Việc áp dụng đấu thầu cạnh tranh trong nước đối với bất kỳ hàng hóa và dịch vụ nào cần thiết cho dự án phải được trao đổi và được Ngân hàng phê duyệt trong khi thẩm định dự án. Đối với việc mua sắm hàng hoá hay dịch vụ trong những trường hợp được nêu trong đoạn 3.04 của Hướng dẫn, Ngân hàng sẽ không phê duyệt đề nghị về Đấu thầu Cạnh tranh Trong nước dựa trên những điều kiện cấm vận của chính phủ áp dụng với những chủng loại hay nhóm thiết bị cụ thể.

(b) Ví dụ: Cơ quan Thực hiện lấy lý do chính phủ cấm nhập khẩu mô-tơ điện loại nhỏ để đề nghị áp dụng thủ tục đấu thầu cạnh tranh trong nước. Ngân hàng không phê duyệt đề nghị này.

(c) Nhận xét:

(i) Việc cấm nhập khẩu các chủng loại thiết bị cụ thể là một hình thức ưu đãi đối với các nhà cung ứng trong nước. Tác động tối giá thậm chí còn lớn hơn lợi thế về giá đối với các nhà cung ứng trong nước dựa trên tỉ lệ giá dự thầu qua đấu thầu quốc tế, như khi Ngân hàng cho phép theo chính sách ưu tiên trong nước. Trong khi các chính phủ toàn quyền quyết định các chính sách cấm nhập khẩu của mình thì chính phủ đó phải dùng các nguồn vốn khác ngoài vốn vay của Ngân hàng nếu muốn thực hiện chính sách đó đối với dự án do Ngân hàng tài trợ. Ngân hàng không cung cấp tài chính cho bất kỳ hàng hóa nào bị cấm nhập khẩu.

(ii) Chính sách trên của Ngân hàng áp dụng cho cả khi vấn đề cấm nhập khẩu được đặt ra trong quá trình thẩm định vốn vay. Hợp đồng đối với các chủng loại hàng hóa có thể bị cấm nhập sẽ không được liệt kê trong danh mục các dự án do Ngân hàng tài trợ. Nếu vấn đề này được đặt ra sau khi ký Hiệp định vay vốn, như trong ví dụ trên đây thì sẽ tiến hành xem xét về pháp lý. Theo luật quốc tế, hiệp định vay vốn có hiệu lực trên luật trong nước, vì thế, theo đặc tính của luật, qui định về cấm nhập khẩu không chi phối được điều khoản này trong Hiệp định vay vốn.

## 11.09 Hợp đồng đàm phán

(a) Nguyên tắc: Việc đàm phán hợp đồng có thể là phương pháp mua sắm thích hợp trong các trường hợp nêu trong đoạn 3.05 của Hướng dẫn. Mong muốn tiêu chuẩn hoá là một trường hợp. Trong các trường hợp đặc biệt như trong ví dụ (ii) dưới đây, Ngân hàng có thể phê duyệt việc đàm phán trong các trường hợp khác.

(b) Ví dụ:

(i) Ban giám đốc một sân bay đã mua một số cầu lên máy bay cho một nhà ga mới theo thủ tục đấu thầu cạnh tranh. Sau đó cần thêm ba cầu nữa do thay đổi thiết kế của nhà ga.

Theo yêu cầu của ban giám đốc sân bay, Ngân hàng phê duyệt mua thêm số cầu này thông qua đàm phán với nhà cung ứng cũ. Ban giám đốc rất mong muốn tiêu chuẩn hóa loại cầu này để việc lưu giữ các bộ phận thay thế được thuận lợi và tạo điều kiện đào tạo nhân viên vận hành.

- (ii) Chỉ có duy nhất một hồ sơ dự thầu ở lần đầu thầu thứ nhất một hợp đồng xây lắp và hai hồ sơ dự thầu ở lần đầu thầu lại. Ở cả hai vòng, giá dự thầu bị xem là cao bất thường. Vì thế, Cơ quan Thực hiện đề nghị và Ngân hàng phê duyệt tiến hành đàm phán hợp đồng với một nhà thầu đã trúng thầu một hợp đồng thiết bị khác của dự án.

(c) Nhận xét:

- (i) Các trường hợp tương tự như ví dụ (i) rất hiếm khi xảy ra. Việc tiêu chuẩn hóa không thể lấy ra làm lý do để đàm phán hợp đồng nếu số lượng thiết bị mua lần đầu ít hơn đáng kể so với lần dự kiến đàm phán, có nghĩa là nếu lần đầu mua 12 thiết bị và sau đó sẽ mua 100 thiết bị cùng loại nữa. Trong trường hợp đó phải áp dụng đấu thầu cạnh tranh quốc tế. Trường hợp này cũng không gọi là “đặt hàng thêm” vì giá trả lần sau cao hơn giá trả lần đầu. Nói chung, nếu tiêu chuẩn hóa là lý do để đề xuất áp dụng phương pháp mua sắm qua đàm phán thì phải tiến hành và nộp lên Ngân hàng một bản phân tích tính kinh tế của việc tiêu chuẩn hóa thiết bị. Điều này là đặc biệt quan trọng nếu hợp đồng sẽ đàm phán là hợp đồng có số lượng lớn các thiết bị và trị giá cao.
- (ii) Việc đàm phán hợp đồng trong ví dụ (ii) có thể xem xét theo cách giải thích theo nghĩa rộng của phần (v) đoạn 3.05 của Hướng dẫn, cho phép đàm phán với một nhà thầu về “một công việc đang tiến hành” nếu việc thực hiện như thế là cách thức kinh tế nhất. Cơ sở đối với hợp đồng là việc đàm phán như trong ví dụ nêu trên bao gồm cả sửa đổi qui cách kỹ thuật và điều khoản thương mại. Trong rất ít trường hợp, sau nhiều lần cố gắng để có được giá dự thầu hợp lý nhưng thất bại, đàm phán có thể là giải pháp duy nhất để thỏa thuận được hợp đồng đáp ứng các mục tiêu đã đề ra với giá hợp lý. Trong khi đàm phán, kinh nghiệm của nhà thầu có thể có lợi trong việc tìm ra cách thức ít tốn kém nhất để thực hiện công trình so với cách thức nêu trong hồ sơ mời thầu mà không ảnh hưởng gì tới chất lượng. Những yếu tố

làm giảm chi phí có thể là những thay đổi trong danh mục các hạng mục công trình, các phương pháp xây dựng khác làm giảm yêu cầu về thiết bị hay khối lượng vật tư ít hơn, v.v.

## 12.0 Kết luận

12.01 Việc xem xét các vấn đề về mua sắm được trình bày trong cuốn Sổ tay này cho thấy rất nhiều bằng chứng là nhiều vấn đề nảy sinh trong quá trình xét thầu có nguyên nhân do hồ sơ mời thầu không hoàn chỉnh, thiếu rõ ràng và các sai sót khác. Khoảng một nửa trong số 90 ví dụ đưa ra là do hồ sơ mời thầu. Vì thế, việc cải thiện công tác chuẩn bị hồ sơ mời thầu có thể tránh được tình trạng không rõ ràng và những tranh chấp trong khi xét thầu và hậu quả thường thấy là chậm trễ.

12.02 Dưới đây là một phần các vấn đề phải kiểm tra trong nội dung hồ sơ mời thầu:

- cách giải quyết các hồ sơ dự thầu không hoàn thiện (thiếu giá từng hạng mục và danh mục);
- cách giải quyết các hồ sơ dự thầu nộp muộn hay nộp bằng điện báo;
- cách giải quyết việc không nộp hồ sơ dự thầu theo qui định, xác định những loại tài liệu nếu thiếu, hồ sơ sẽ bị bác bỏ;
- thông báo về việc giao hàng sau thời hạn qui định sẽ bị bác bỏ, nếu yêu cầu như vậy;
- cơ sở để so sánh thầu và trao thầu, có nghĩa là theo hạng mục, danh mục hay tổng giá;
- thông báo về việc các sai lệch trong điều kiện thương mại và qui cách kỹ thuật sẽ là lý do để bác bỏ hồ sơ dự thầu, ví dụ trượt giá trong trường hợp chào giá cố định hay các phần cụ thể của qui cách kỹ thuật;
- cách giải quyết các hồ sơ dự thầu thay thế;
- danh mục các yếu tố đánh giá và phương pháp áp dụng các yếu tố này để xét thầu;
- yêu cầu và tiêu chuẩn đánh giá năng lực nhà thầu sau khi xét thầu.



12.03 Một vấn đề đôi khi gây tranh cãi là hồ sơ mời thầu phải tránh các thông báo rõ ràng về một số trong các các điểm trên để cho Cơ quan Thực hiện linh hoạt hơn trong khi xét thầu. Phải công nhận là sự linh hoạt là lợi thế trong một số trường hợp. Tuy nhiên, nghiên cứu ở đây cho thấy, trong hầu hết các trường hợp, lợi thế bị ảnh hưởng do tình trạng không rõ ràng trong tâm trí của các nhà thầu và của các cán bộ xét thầu và phê duyệt quyết định trao thầu. Các vấn đề không dự kiến được chắc chắn sẽ nảy sinh nhưng quyết định về giải pháp đối với các sai lệch dễ thấy cần phải được xem xét trong khi lập hồ sơ mời thầu, chứ không phải trong khi xét thầu.

12.04 Một loạt các vấn đề khác là hậu quả do không tập trung vào qui tắc đơn giản là chỉ những yếu tố đánh giá được nêu trong hồ sơ mời thầu mới được xem xét, phải xem xét tất cả mọi yếu tố đó và các yếu tố đó đều phải được áp dụng theo các phương pháp được qui định trong hồ sơ mời thầu.

12.05 Yêu cầu gia hạn hiệu lực thầu thường diễn ra thường xuyên và nhiều lần, không chỉ gây ra chậm trễ trong việc thực hiện dự án mà trong nhiều trường hợp còn trực tiếp làm tăng chi phí thực hiện dự án vì hợp đồng phải trao với giá cao hơn so với giá của nhà thầu không phải gia hạn hiệu lực thầu. Cần phải tránh xảy ra những yêu cầu này và chỉ có thể tránh được khi quá trình xét thầu được đơn giản hóa bằng cách xây dựng một qui tắc hướng dẫn thủ tục mua sắm cụ thể trong hồ sơ mời thầu.

12.06 Đấu thầu lại được hạn chế để xác định tốt hơn các tình huống. Đó là giải pháp cuối cùng vì đấu thầu lại thường làm chậm qui trình trao thầu, và hậu quả là làm chậm tiến độ thực hiện dự án và vì thường dẫn đến giá hợp đồng cao hơn.

12.07 Có thể tránh được chậm trễ trong việc đề nghị Ngân hàng phê duyệt trao hợp đồng bằng cách nộp tất cả các thông tin và tài liệu mà Ngân hàng yêu cầu.

12.08 Nhà thầu có thể tránh được việc hồ sơ dự thầu bị bác bỏ hay bị điều chỉnh giá dự thầu nhằm mục đích so sánh nếu tránh được tối đa các sai lệch so với điều khoản thương mại và qui cách kỹ thuật được nêu trong hồ sơ mời thầu.

# CHÚ DẪN

# CHÚ DẪN

	Đoạn số
Điều chỉnh giá dự thầu	
- nhận xét chung	8.25
- đối với chi phí công trình xây dựng	8.29
- đối với sai lệch thương mại	8.27
- đối với sai lệch kỹ thuật	8.28
- giá trị tối đa	8.25
- giá dự thầu không cân đối	8.30
- các hạng mục bị thiếu	8.26
Dịch vụ sau bán hàng	
- điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.33
- đánh giá	8.27 (d)
- yếu tố hậu tuyển	5.05
- điều chỉnh vì thiếu dịch vụ sau bán hàng	8.27 (d)
Hồ sơ dự thầu thay thế	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.16
- trong khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu	6.03
- đánh giá hồ sơ dự thầu	8.32
Trao hợp đồng	
- xác định xem “xác định giá dự thầu thấp nhất”	
- cơ sở	4.10 đến 4.12
- ưu tiên lựa chọn của người sử dụng	4.13 đến 4.15
- chia nhỏ	8.36
- thông báo	9.01
Bảo lãnh của Ngân hàng	
- như bảo lãnh dự thầu	8.10 (c) (ii)
Tín phiếu dự thầu	
- được xác định	8.10 (c) (ii)
- xem thêm “Bảo lãnh Dự thầu”	
Loại tiền dự thầu	

- được qui định trong hồ sơ mời thầu	4.01
- sai lệch so với hồ sơ mời thầu	8.14
<b>Hồ sơ mời thầu</b>	
- chuẩn bị	4.00
<b>Xét thầu 8.00</b>	
<b>Hồ sơ dự thầu</b>	
- thay thế xem “Hồ sơ dự thầu thay thế”	
- không hoàn thiện xem “Các hạng mục bị thiếu”	
- không đọc đầy đủ tại lễ mở thầu	7.02
- nộp muộn	4.06
- khối lượng một phần	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.12
- xét thầu	8.02
- chuẩn bị hồ sơ dự thầu	6.00
- tính hợp lý	8.33
- bác bỏ tất cả hồ sơ dự thầu	10.01 đến 10.02
- hồ sơ bằng điện báo	4.05
- không cân đối	8.30
- gia hạn hiệu lực	8.39
<b>Bảo lãnh dự thầu</b>	
- được xác định	8.10 (c) (ii)
- xem thêm “Bảo lãnh Dự thầu”	
<b>Mở thầu</b>	
- nhận xét chung	7.01
- không đọc đầy đủ hồ sơ dự thầu	7.02
- giảm giá	7.03
- biên bản và việc trình lên Ngân hàng	7.04
<b>Chuẩn bị hồ sơ dự thầu</b>	
- nhận xét chung	6.01
- hồ sơ dự thầu thay thế	6.03

- giải thích và sửa đổi	6.06
- giảm giá	6.07
- ngoại lệ	6.04
- nộp tài liệu kèm theo	6.05
- không hiểu rõ về yêu cầu	6.02
<b>Giá dự thầu</b>	
- điều chỉnh- xem thêm “Điều chỉnh giá dự thầu”	
- cơ sở của giá dự thầu, điều khoản trong hồ sơ mời thầu	
- đấu thầu thông thường	4.08 - 4.09
- ưu tiên lựa chọn của người sử dụng	4.15
<b>Bảo lãnh dự thầu</b>	
- không nộp	8.07
- mẫu bảo lãnh dự thầu	8.10
- giá trị không đủ	8.09
- nộp muộn	8.08
- điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.03
- bảo lãnh trong thủ tục hai phong bì và hai giai đoạn	8.11
<b>Hiệu lực thầu</b>	
- gia hạn	8.37
<b>Đấu thầu</b>	
- thời hạn qui định trong hồ sơ mời thầu	4.04
- hai phong bì và hai giai đoạn	11.01 đến 11.04
<b>Thời hạn đấu thầu</b>	
- tiêu chuẩn	4.04
- rút ngắn	4.04
- đấu thầu lại	10.03
<b>Công suất</b>	
- công suất thiết bị	8.24
- năng lực thực hiện của nhà thầu	5.03

CIF

- xem “Địa điểm Giao nhận”

#### Công trình xây lắp

- điều chỉnh giá xây lắp 8.31
- thuế nhập khẩu và các loại thuế khác
  - điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.21
  - xét thầu 8.19
- vận tải nội địa 4.34

#### Giải thích

- hồ sơ dự thầu 8.33 & 6.06
- hồ sơ mời thầu 6.02

#### Sai lệch thương mại

- xem “Sai lệch”

#### Hàng hóa

- đấu thầu khối lượng một phần 4.12
- xét thầu một phần 8.02

#### So sánh giá dự thầu

- theo danh mục hay hạng mục
  - theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.11
  - trong khi xét thầu 8.01

#### Tính hoàn thiện của hồ sơ dự thầu

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.18
- trong khi xét thầu 8.12

#### Xung đột quyền lợi

- của tư vấn 3.03

#### Đàm phán hợp đồng

- với nhà thầu có giá thấp 9.01
- phạm vi đàm phán 9.02
- thời gian đàm phán 9.01-
- với nhà thầu khác ngoài nhà thầu có giá thấp 9.03
- theo phương thức mua sắm 11.07

#### Dự toán chi phí

- xem “Dự toán tiền-đầu thầu”	
Năng lực hoạt động của nhà thầu	
- trong các hợp đồng trước	5.02
Tiền tệ	
- xem “Loại tiền dự thầu”	
Ngày quyết định	
- xác định tỉ giá qui đổi áp dụng	8.03
- là yếu tố xác định thời gian nộp báo cáo đánh giá	8.41
Địa điểm giao nhận	
- theo chính sách của Ngân hàng	4.08
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.08
Lịch giao nhận	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.19 & 8.15 (c) (ii)
- sai lệch so với hồ sơ mời thầu	8.15
- điều chỉnh sai lệch	8.27 (a)
Thiết kế thiết bị	
- sai lệch so với hồ sơ mời thầu về thiết kế cơ bản	8.24
Xác định giá dự thầu thấp nhất	
- định nghĩa	8.34
- mức giảm giá được xem xét	8.35
Sai lệch so với hồ sơ mời thầu	
- sai lệch chủ yếu và sai lệch phụ	4.17 & 8.05
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	
- điều kiện thương mại	4.17 đến 4.25
- qui cách kỹ thuật	4.26 đến 4.31
- đánh giá các sai lệch	
- sai lệch chính	8.06
- loại tiền dự thầu	8.14
- lịch giao nhận	8.15
- điều khoản thanh toán	8.16
- giá cố định	8.17

- công thức tính trượt giá	8.18
- thuế nhập khẩu và các loại thuế khác	8.19
- phụ phí	8.20
- sai lệch so với qui cách kỹ thuật	8.21 đến 8.24
- tiền giữ lại và đền bù thiệt hại	8.16
- điều chỉnh các sai lệch xem “Điều chỉnh giá dự thầu”	
- yêu cầu về bảo lãnh dự thầu	8.07-8.10
- hồ sơ dự thầu không hoàn thiện (các hạng mục bỏ sót)	8.12
<b>Giảm giá</b>	
- áp dụng để xác định giá dự thầu thấp nhất	8.35
- trong thủ tục mở thầu	7.03
- trong chuẩn bị hồ sơ dự thầu	6.07
<b>Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.21
- trong khi xét thầu	8.19
<b>Ưu tiên lựa chọn của người sử dụng</b>	
- nhận xét chung	4.13
- khối lượng tối thiểu	4.14
- cơ sở để tính giá dự thầu	4.15
<b>Điều chỉnh kỹ thuật</b>	
- xem “Điều chỉnh các sai lệch kỹ thuật”	
<b>Qui cách tương tự</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.28
- đánh giá	4.23
<b>Trượt giá</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.24
- do nhà thầu đề xuất- khi qui định giá cố định	8.17
- công thức khác	8.18
<b>Dự toán</b>	
- xem “Dự toán tiền đầu thầu”	



### Tiêu chuẩn đánh giá

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.32-4.35
- áp dụng trong khi xét thầu 8.04

### Báo cáo đánh giá

- tính hoàn chỉnh 8.38
- thời hạn trình lên Ngân hàng 8.39

### Ngoại lệ

- trong khi chuẩn bị hồ sơ dự thầu 6.04
- xem “Sai lệch”

### Tỉ giá qui đổi

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.02
- trong khi so sánh giá dự thầu 8.03

### Kinh nghiệm

- kinh nghiệm thiết kế thiết bị của nhà thầu 4.30, 4.31

### Giá cố định

- sai lệch so với hồ sơ mời thầu 8.17

### FOB

- xem “Địa điểm giao nhận”

### Phụ phí

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.35
- trong khi xét thầu 4.35, 8.20, 8.27 (f)

### Thuế thu nhập

- xem “Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác”

### Chuyên chở trong nước

- điều chỉnh 8.27 (e)
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.08

Mua sắm quốc tế- phê duyệt của Ngân hàng 2.01

### Tiền tệ thương mại quốc tế

- như loại tiền dự thầu 8.14

Liên doanh

- sơ tuyển 3.02

Nộp muộn

- hồ sơ dự thầu 4.06
- thông tin sơ tuyển 3.04
- bảo lãnh dự thầu 8.08

Thư tín dụng

- như bảo lãnh dự thầu, thông báo và xác nhận 8.10

Đấu thầu cạnh tranh hạn chế

- áp dụng 11.06

Đền bù thiệt hại

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.22
- sai lệch so với hồ sơ mời thầu 8.16
- điều chỉnh sai lệch 8.27 (c)

Xếp dỡ hàng

- trong giá dự thầu
- xem “Điều chỉnh giá dự thầu”

Hiệp định vay vốn

- kế hoạch mua sắm 2.01
- ưu tiên trên luật trong nước 11.07

Đấu thầu cạnh tranh trong nước

- phê duyệt 11.07

Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác trong nước

- xem “Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác”

Chứng nhận của nhà sản xuất

- không nộp 4.07

Các hạng mục bị thiếu

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 8.12
- điều chỉnh 8.26

Sửa đổi hồ sơ dự thầu

- cấm sửa đổi 6.06-8.33

## Hợp đồng đàm phán

- áp dụng 11.08

## Đàm phán

xem “Đàm phán hợp đồng”

## Mở thầu

xem “mở thầu”

## Kinh nghiệm vận hành

- thiết bị- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.30
- trong khi xét thầu 8.23
- tiêu chuẩn 4.31

## Khối lượng một phần

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.12
- trong khi xét thầu 8.02

## Lịch thanh toán

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.20
- sai lệch so với hồ sơ mời thầu 8.16
- điều chỉnh sai lệch 8.27 (b)

## Thời hạn thanh toán

xem “Lịch thanh toán”

## Khả năng hoạt động

- của thiết bị xem “Kinh nghiệm vận hành”
- của nhà thầu trong các hợp đồng trước 5.02

## Qui cách thực hiện

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.29

## Hậu tuyển

- nhận xét chung 5.01
- hoạt động trước đây của nhà thầu 5.02
- năng lực thực hiện của nhà thầu 5.03
- thông tin không đầy đủ về năng lực 5.04
- dịch vụ sau bán hàng là yếu tố đánh giá 5.05

- cập nhật thông tin với hồ sơ dự thầu	5.06
<b>Dự toán tiền đấu thầu</b>	
- áp dụng trong khi xét thầu	8.31
<b>Sơ tuyển</b>	
- áp dụng	3.01
- sơ tuyển liên doanh	3.02
- tranh chấp quyền lợi	3.03
- nộp thông tin muộn	3.04
- không áp dụng	3.05
- trình lên Ngân hàng	
- thư mời sơ tuyển	3.06
- báo cáo sơ tuyển	3.07
- cập nhật thông tin với hồ sơ dự thầu	5.06
<b>So sánh giá dự thầu</b>	
xem “So sánh giá dự thầu”	
<b>Trượt giá</b>	
xem “Trượt giá”	
<b>Mua sắm</b>	
- Vai trò của Ngân hàng trong quá trình mua sắm	1.04
- chuẩn bị sơ bộ	2.00
- phương thức mua sắm	2.01
- “Các gói mua sắm”	2.02
<b>Kế hoạch mua sắm</b>	2.01
<b>Tính hợp lý của giá dự thầu, như tiêu chuẩn để chấp nhận giá dự thầu</b>	8.31
<b>Đấu thầu lại</b>	
- các nhà thầu và thời hạn đấu thầu	10.03
<b>Giảm khối lượng</b>	
- khi trao hợp đồng nếu được phép đấu thầu một phần	8.02
<b>Bác bỏ hồ sơ dự thầu</b>	
- hồ sơ dự thầu không đáp ứng	4.17

- tất cả các hồ sơ dự thầu	10.01, 10.02
<b>Đặt hàng lại</b>	
- là một phương thức mua sắm	11.05
<b>Các điều khoản hạn chế về vận tải biển</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.09
- cấm hạn chế	4.09
<b>Qui cách hạn chế</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.27
<b>Tiền giữ lại</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.23
- sai lệch so với hồ sơ mời thầu	8.16
- điều chỉnh sai lệch	8.27 (c)
<b>Bảo lãnh</b>	
xem “Bảo lãnh Dự thầu”	
<b>Chữ ký</b>	
- thiếu chữ ký trên mẫu biểu dự thầu	8.06
<b>Phụ kiện thay thế</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.18
<b>Qui cách</b>	
- thực hiện	4.29
- “tương tự”	4.28
xem thêm “Qui cách kỹ thuật”	
<b>Chia nhỏ hợp đồng</b>	
xem “Trao thầu”	
<b>Thầu phụ</b>	
- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu	4.25
<b>Trình nộp lên Ngân hàng</b>	
- báo cáo đánh giá	8.33, 8.39
- biên bản mở thầu	7.04
- thư mời sơ tuyển	3.06
- tiêu chuẩn và phương pháp sơ tuyển	3.06
- đề nghị sơ tuyển	3.07

**Tài liệu kèm theo**

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.07
- liên quan đến chuẩn bị hồ sơ dự thầu 6.05
- không nộp 8.13

**Thuế**

xem “Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác”

**Sai lệch kỹ thuật**

xem “Sai lệch”

**Qui cách kỹ thuật**

- trong hồ sơ mời thầu 4.26-4.31
- hạn chế 4.27
- “tương tự” 4.28
- thực hiện 4.29
- chi tiết 4.29
- sai lệch so với qui cách kỹ thuật 8.21-8.24
- kinh nghiệm vận hành thiết bị 4.30
- tiêu chuẩn vận hành 4.31
- điều chỉnh sai lệch 8.28

**Hồ sơ dự thầu điện báo**

- theo điều khoản trong hồ sơ mời thầu 4.05

**Hợp đồng chia khóa trao tay**

- sơ tuyển 3.01
- áp dụng đấu thầu hai phong bì và hai giai đoạn 11.01

**Đấu thầu hai phong bì**

- áp dụng 11.01
- thủ tục 11.02
- bảo lãnh dự thầu 8.11

**Đấu thầu hai giai đoạn**

- áp dụng 11.01
- thủ tục 11.03
- sơ tuyển 11.04
- bảo lãnh dự thầu 8.11

**Giá dự thầu không cân đối**

- điều chỉnh giá dự thầu 8.30
- đàm phán lại về đơn giá 8.30

**Hiệu lực của hồ sơ dự thầu**

- gia hạn 8.37

# CHÚ GIẢI

## CHÚ GIẢI

Hồ sơ dự thầu	Một đề xuất ký chính thức đáp lại hồ sơ mời thầu (xem dưới đây).
Hồ sơ mời thầu	Hồ sơ do bên mua cung cấp làm cơ sở đấu thầu. Bao gồm Thư mời thầu, Chỉ dẫn cho các nhà thầu, Biểu mẫu dự thầu và Biểu mẫu giá, Mẫu hợp đồng, các Điều kiện chung và riêng của hợp đồng, Qui cách kỹ thuật và có thể cả Bản vẽ và Phụ lục.
Giấy bảo lãnh dự thầu	Một dạng bảo lãnh dự thầu (xem dưới đây). Xem định nghĩa ở đoạn 8.10.
Bảo lãnh dự thầu	Một tín phiếu dự thầu, giấy bảo lãnh, thư tín dụng hay tiền mặt do nhà thầu chuyển cho bên mua như một bảo lãnh tài chính để được thực hiện hợp đồng, nếu bên mua đưa ra, cùng với những điều khoản trong hồ sơ mời thầu, trừ những điều khoản mà nhà thầu bị ngoại lệ hay những điều khoản được sửa đổi khi đàm phán sau khi trao hợp đồng.
Sai lệch	Thay đổi về bất kỳ điều khoản nào trong hồ sơ mời thầu do nhà thầu đưa ra trong hồ sơ dự thầu.
Ngoại lệ	Đồng nghĩa với sai lệch
Cơ quan Thực hiện	Cơ quan công cộng hay thương mại chịu trách nhiệm trước chính phủ nước đi vay (Bên vay) để thực hiện dự án mà Ngân hàng cho vay.
Giá dự thầu được xét thấp nhất	Giá dự thầu đáp ứng cơ bản và thấp nhất do nhà thầu đủ tiêu chuẩn đưa ra; đôi khi được gọi là “giá dự thầu thấp”.
Giá chào thấp nhất	Tại lễ mở thầu, tất cả giá dự thầu đều được đọc công khai và ghi thành văn bản. Từ “giá chào thấp nhất” được dùng để chỉ giá thấp nhất khi được đọc công khai và ghi văn bản tại lễ mở thầu.
Bên mua	Cơ quan Thực hiện.
Bên bán	Nhà thầu
Hợp đồng cung ứng	Hợp đồng cung ứng hàng hóa (vật tư hay thiết bị)
Hợp đồng cung ứng và lắp đặt	Hợp đồng cung ứng thiết bị và lắp đặt thiết bị tại công trình.