Dự Án Phát triển Thủy điện

Một số Quy định Đấu thầu Mua sắm của NHTG

Thanh Hóa, 4-8-2008

cuu duong than cong . com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

PHẦN I

Một số Vấn đề Cơ bản về Mua sắm do NHTG Tài trợ/Quản lý

cuu duong than cong . com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Cơ sở Pháp lý & Phạm vi Áp dụng

- Cơ sở pháp lý
  - Hiệp định Vay/Tín dụng
  - Hướng dẫn Mua sắm (Sách Đỏ) cho công trình và hàng hoá của NHTG, *phiên bản tháng 10, 2006*
  - Hướng dẫn Tuyển chọn Tư vấn (Sách Xanh) cho dịch vụ tư vấn của NHTG, *phiên bản tháng 10, 2006*
  - Không áp dụng Quy chế ĐT trong nước trừ p/pháp Đấu thầu NCB *(nhưng có sửa đổi một số điều khoản quy định trong Hiệp Định)*
- Phạm vi áp dụng
  - Các hợp đồng NHTG tài trợ một phần hoặc toàn bộ
  - Các hợp đồng do NHTG được uỷ thác quản lý

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Các Yêu cầu Căn bản

- Các yêu cầu căn bản
  - Tính hiệu quả và kinh tế: giá cả, chất lượng, thời gian
  - Tạo cho các nhà thầu hợp lệ các nước cơ hội cạnh tranh
  - Khuyến khích công nghiệp và nhà thầu trong nước của Bên Vay phát triển
  - Tính minh bạch
  - Chất lượng cao (Đối với dịch vụ tư vấn),
- Các phương pháp đấu thầu mua sắm
  - Sách Đỏ: 14 phương pháp
  - Sách Xanh: 8 phương pháp
  - PP cụ thể quy định trong Hiệp định và Kế hoạch ĐTMS

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Mua sắm Sai Quy định & Trách nhiệm của Bên Vay & NHTG

- Mua sắm sai quy định
  - NHTG tuyên bố ***'misprocurement'*** nếu Bên Vay không tuân thủ quy định mua sắm trong Hiệp định
  - NHTG không tài trợ cho hợp đồng mua sắm sai quy định
  - Huỷ phần vốn trong Hiệp định dành cho HĐ đó
- Trách nhiệm của Bên Vay và NHTG
  - Bên Vay chịu trách nhiệm thực hiện công tác mua sắm
  - NHTG có trách nhiệm uỷ thác xem xét các quy trình và quyết định mua sắm của Bên Vay có tuân thủ Hiệp định

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Tư cách hợp lệ

- Yêu cầu chung (Sách Đỏ & Sách Xanh 5/04)
  - Cty hay cá nhân từ tất cả các QG)
  - Không thuộc một quốc gia mà Luật Bên Vay cấm quan hệ thương mại
  - Không thuộc một quốc gia bị Hội đồng Bảo an LHQ cấm
  - Không bị NHTG cấm do dính líu gian lận và tham nhũng
  - Không bị mâu thuẫn quyền lợi (Conflict of Interest)
  - DN nhà nước có thể tham gia nếu (i) độc lập về tài chính và pháp lý; (ii) hoạt động theo luật thương mại; (iii) không phụ thuộc Bên Vay hoặc Bên Vay lại
  - DN, đơn vị thuộc Bộ Q. Phòng, Bộ Công An Việt Nam không hợp lệ
  - Trường đại học, viện nghiên cứu của Chính phủ được tham gia trong trường hợp đặc biệt (là nguồn duy nhất)
  - Công chức nhà nước có thể tham gia với điều kiện (i) nghỉ không lương; (ii) không làm tư vấn cho chính đơn vị đang công tác; (iii) không bị mâu thuẫn quyền lợi
  - Các giáo sư, nhà khoa học có thể được tham gia tư vấn nếu (i) có hợp đồng làm việc full-time; (ii) đã công tác ít nhất 1 năm

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Liên Doanh

- Công ty/nhà thầu nước ngoài có thể liên doanh với nhà thầu nước ngoài và/hoặc nhà thầu trong nước khác:
  - Thỏa Thuận Liên Doanh phải có điều kiện *"chịu trách nhiệm chung và riêng rẽ" (jointly and severally liable) khi thực hiện hợp đồng*
  - Không được bắt buộc nhà thầu nước ngoài phải liên doanh/liên kết với nhà thầu trong nước

- Tư vấn nước ngoài có thể liên doanh với tư vấn nước ngoài và/hoặc tư vấn trong nước khác:
  - Thỏa Thuận Liên Doanh phải có điều kiện *"chịu trách nhiệm chung và riêng rẽ" (jointly and severally liable) khi thực hiện hợp đồng* và chỉ định một bên làm đại diện
  - Không được bắt buộc tư vấn nước ngoài phải liên doanh/liên kết với tư vấn trong nước

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Mâu thuẫn Quyền lợi

- Mâu thuẫn quyền lợi:
  - Một công ty đã được thuê cung cấp dịch vụ tư vấn cho chuẩn bị hoặc thực hiện dự án sẽ không được tham gia cung cấp hàng hóa/công trình/dịch vụ liên quan và ngược lại
  - Một tư vấn sẽ không được thuê thực hiện một dịch vụ có bản chất mâu thuẫn với các dịch vụ khác mà tư vấn này đã/đang thực hiện
  - Công ty Tư vấn (kể cả nhân viên/thầu phụ) có quan hệ gia đình hoặc quan hệ kinh doanh với cán bộ/nhân viên Bên Vay (hoặc Ban QL) có liên quan đến việc chuẩn bị TOR, quá trình tuyển chọn tư vấn, giám sát hợp đồng có thể không được trao hợp đồng vì mâu thuẫn quyền lợi

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Gian lận và Tham nhũng

- Định nghĩa:
  - Hành vi tham nhũng
  - Hành vi gian lận
  - Hành vi câu kết thông đồng
  - Hành vi bắt ép
  - Hành vi cản trở trái phép
- Chính sách xử lý của WB
  - Loại bỏ đề xuất trao thầu
  - Hủy phần vốn nếu phát hiện đại diện Bên Vay/người hưởng lợi tham gia vào các hành động trên khi đấu thầu hoặc thực hiện HĐ mà Bên Vay không xử lý kịp thời
  - Trừng phạt công ty/cá nhân vi phạm bằng cách tuyên bố không đủ tư cách tham gia các HĐ do WB tài trợ
  - Yêu cầu các hợp đồng có điều khoản cho phép WB kiểm tra/kiểm toán tài khoản và tài liệu khác

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Kế hoạch Đấu thầu Mua sắm

- Kế hoạch đấu thầu mua sắm cho ít nhất 18 tháng đầu tiên phải đệ trình cho NHTG phê duyệt trước khi đàm phán Hiệp Định
- Kế hoạch ĐTMS gồm
  - Mô tả các hợp đồng cụ thể (hàng hoá, xây lắp, dịch vụ tư vấn)
  - Phương pháp ĐTMS dự kiến (xác định theo giá trị, độ phức tạp, tiến độ thực hiện, điều kiện thị trường, v.v.)
  - Tiến độ thực hiện dự kiến (theo quy trình của từng ph. pháp ĐTMS và quy định phê duyệt của CP & NHTG
  - Các quy trình xem xét của NHTG (xem xét trước hoặc sau)
- Kế hoạch ĐTMS phải được cập nhật hàng năm

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

PHẦN II

Đấu thầu Cạnh tranh Quốc tế (ICB) & Đấu thầu Cạnh tranh Trong Nước (NCB)

cuu duong than cong . com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Các Phương pháp ĐTMS Công trình và Hàng hoá

- **Đấu thầu Cạnh tranh Quốc tế (ICB)**
  - *– TÁp dụng đối với HĐ Xây lắp > 2 triệu USD & HĐ Hàng hóa > 150.000 USD*
- **Đấu thầu Cạnh tranh Trong nước (NCB)**
  - *– Áp dụng đối với HĐ Xây lắp < 2 triệu USD & HĐ Hàng hóa < 150.000 USD*
- **Chào hàng**
  - *– Áp dụng đ/v HĐ Hàng hóa & công trình nhỏ HĐ<$50,000*
- **PP khác: *ICB hạn chế; Hợp đồng trực tiếp; Tự làm; Thông lệ thương mại; Mua sắm từ Cơ quan LHQ; Đại lý mua sắm; Đại lý kiểm định; Mua sắm cho Dự án BOO/BOT/BOOT; Mua sắm theo chất lượng thực hiện; Mua sắm trong dự án bảo lãnh***
  - *– Áp dụng tùy theo tính chất dự án*

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Các Phương pháp Tuyển chọn Tư vấn

- **Tuyển chọn trên cơ sở Chất lượng & Chi phí (QCBS)** – *Phương pháp ưu tiên*
- **Tuyển chọn dựa trên Chất lượng (QBS)**
- **Tuyển chọn dựa trên Ngân quỹ cố định (SFB)**
- **Tuyển chọn dựa trên Chi phí thấp nhất**
- **Tuyển chọn theo Năng lực (CQ)**

  – Chỉ áp dụng cho HĐ nhỏ < USD 100.000
- **Tuyển chọn tư vấn cá nhân**
- **Tuyển chọn từ một nguồn duy nhất (Chỉ định thầu)**
- **Thông lệ thương mại**

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đấu thầu Cạnh tranh Quốc tế (ICB) và Trong nước (NCB)

- Các bước cơ bản *(<u>không sơ tuyển</u>)*
  - ➢ Chuẩn bị thiết kế, TCKT, dự toán và kế hoạch đấu thầu chi tiết
  - ➢ Lập Hồ sơ Mời thầu
  - ➢ Quảng cáo
  - ➢ Tiếp nhận và Mở Hồ sơ thầu
  - ➢ Đánh giá Hồ sơ thầu
  - ➢ Trao thầu và ký hợp đồng
  - ➢ Công bố kết quả đấu thầu

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Quảng cáo cho ICB/NCB

- Yêu cầu chung tối thiểu

ICB

- Thông báo Mua sắm Chung (GPN) trên *UNDB* và *dg Market* cho dự án.
- Thư mời thầu phải đăng trên *UNDB/dg Market* và một tờ báo toàn quốc *(hoặc tạp chí chính thức hoặc website truy cập tự do)*
- Đảm bảo ít nhất 6 tuần cho nhà thầu chuẩn bị (từ khi quảng cáo hoặc phát hành HSMT đến khi mở thầu)

NCB

- Không cần GPN. Q/cáo trên một tờ báo trong nước: *Nhân Dân, Lao Động (*nên quảng cáo thêm trên báo Đấu thầu*)*.
- Ít nhất 30 ngày cho nhà thầu chuẩn bị

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Lập và Phát hành Hồ sơ Mời thầu (ICB/NCB)

- Yêu cầu cơ bản
  - Phải sử dụng mẫu HSMT của NHTG
  - Sử dụng tiếng Anh cho ICB, tiếng Việt cho NCB
  - Các phần chung: *Hướng dẫn nhà thầu, Mẫu biểu, Điều kiện chung HĐ* không được thay đổi
  - Các sửa đổi cần thiết đưa vào *Thư mời thầu, Trang Dữ liệu, điều kiện riêng HĐ, Biểu Khối lượng*
  - Các tiêu chí đánh giá năng lực phải nêu rõ
  - ICB: HSMT phải cho phép nhà thầu chào giá bằng ngoại tệ (tối đa 3 đồng tiền ngoại tệ) cho phần chi phí nước ngoài.
  - NCB: sử dụng đồng VND
  - Không được hạn chế bán HSMT (HS phải có sẵn để bán cho đến 24h trước hạn chót nộp thầu)

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Nộp và Mở thầu (ICB/NCB)

- Tất cả các hồ sơ nộp đúng hạn phải được chấp nhận và mở
- Hồ sơ nộp muộn không được mở và gửi lại nguyên niêm phong
- Mở thầu ngay lập tức sau khi hết hạn nộp thầu
- Tên nhà thầu, giá thầu, giảm giá, đề xuất thay thế, v.v. phải đọc to
- Đại diện nhà thầu được tham dự
- Biên bản mở thầu phải được lập, ký đầy đủ và gửi ngay cho các nhà thầu tham gia. Biên bản mở thầu phải được niêm yết công khai ở một nơi dễ thấy tại văn phòng PMU

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đánh giá HS thầu (ICB/NCB)

- Kiểm tra sơ bộ: *(1) tính pháp lý; (2) tư cách hợp lệ; (3) bảo lãnh dự thầu; (4) sự đầy đủ; (5) đáp ứng cơ bản*
- Kiểm tra chi tiết: *(1) lỗi tính toán & giảm giá; (2) chuyển về đồng tiền chung (đối với ICB); (3) điều chỉnh, bổ sung, phạt sai lệch; (4) ưu tiên nội địa (đối với ICB)*
- Kiểm tra năng lực: *thẩm định lại năng lực đối với nhà thầu đã được sơ tuyển hoặc kiểm tra hậu tuyển: kinh nghiệm, máy móc, nhân sự, vốn lưu động, v.v.*

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Trao Hợp đồng (ICB/NCB)

- Hợp đồng phải được trao cho nhà thầu có HS thầu đáp ứng cơ bản, giá đánh giá thấp nhất, và có đủ năng lực
- Trao thầu khi HS thầu còn hiệu lực
- Không được tiến hành đàm phán thay đổi giá hoặc các phần cơ bản khác trước khi trao thầu

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Công bố Kết quả Trao thầu (ICB/NCB)

- Kết quả trao thầu phải được đăng trên UNDB (đối với ICB) hoặc mạng Thông tin ĐTMS của CP/một tờ báo toàn quốc (đối với NCB) trong vòng 2 tuần từ khi NHTG phê duyệt kết quả
- Thông tin cần đăng tải:
  - *tên nhà thầu nộp thầu và giá đọc khi mở thầu*
  - *tên nhà thầu đáp ứng cơ bản và giá đánh giá*
  - *tên nhà thầu bị loại và lý do loại*
  - *tên nhà thầu trúng thầu & giá hợp đồng*
- Nhà thầu có thể yêu cầu Bên mời thầu giải thích lý do loại bỏ HS dự thầu của mình

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

PHẦN III

Tuyển chọn Tư vấn trên Cơ sở Chất lượng và Giá cả (QCBS)

cuu duong than cong . com

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Tuyển chọn Tư vấn dựa trên Chất lượng và Chi phí (QCBS)

- Các bước cơ bản (quy định trong phần 2 Sách Xanh)
  - Chuẩn bị bản tham chiếu và dự toán
  - Quảng cáo
  - Chuẩn bị danh sách ngắn
  - Lập Hồ sơ Mời thầu (Request for Proposals)
  - Tiếp nhận Đề xuất (Hồ sơ thầu)
  - Đánh giá đề xuất kỹ thuật
  - Đánh giá đề xuất tài chính
  - Đánh giá tổng hợp
  - Đàm phán và ký hợp đồng
  - Công bố Kết quả Trao thầu

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Chuẩn bị TOR và Dự toán

- Điều khoản tham chiếu
  - Phần I: Thông tin giới thiệu chung
  - Phần II: Mục tiêu của dịch vụ tư vấn
  - Phần III: Phạm vi công việc
  - Phần IV: Đào tạo và chuyển giao công nghệ
  - Phần V: Yêu cầu báo cáo, thời gian thực hiện
  - Phần VI: Thông tin và dịch vụ do Chủ đầu tư cung cấp
- Lập dự toán
  - Số tháng người và mức lương
  - Chi phí đi lại, văn phòng, in ấn, thông tin liên lạc, v.v.
  - Thuế và dự phòng phí

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Quảng cáo

- Yêu cầu chung tối thiểu (theo Sách Xanh 5/2004)
  - ➢ Tất cả các hợp đồng đối với công ty phải quảng cáo trên ít nhất một tờ báo trong nước phát hành toàn quốc,
  - ➢ Thông báo Mua sắm Chung (GPN) trên UNDB/dgMarket website cho dự án
  - ➢ Đối với các dịch vụ trên $200.000
    - ✓ Phải quảng cáo trên UNDB và một tờ báo toàn quốc (hoặc một tạp chí chính thức hoặc một website truy cập tự do)
    - ✓ Quảng cáo thêm trên tạp chí quốc tế và chuyên ngành
    - ✓ Ít nhất 14 ngày từ khi quảng cáo trên UNDB đến khi lập danh sách ngắn

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Lập Danh sách ngắn

- Yêu cầu chung tối thiểu (theo Sách Xanh 5/2004)
  - Bao gồm 6 công ty có năng lực và tư cách hợp lệ
  - Không quá 2 công ty từ một quốc gia
  - Có ít nhất một công ty từ nước đang phát triển (nếu có thể)
  - Nếu HĐ dưới $200.000, có thể gồm toàn cty trong nước
- Các yếu tố cần xem xét
  - Tư cách hợp lệ
  - Mâu thuẫn quyền lợi
  - Năng lực công ty: kinh nghiệm, kỹ thuật, tài chính, v.v.
  - Các yêu cầu về thành phần và quốc tịch nêu trên

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Lập và Phát hành Hồ sơ Mời thầu (RFP)

- Yêu cầu cơ bản
  - Phải sử dụng mẫu chuẩn của NHTG
  - Sử dụng tiếng Anh
  - Các phần chung: Thông tin cho Tư vấn, Mẫu biểu, Điều kiện chung HĐ không được thay đổi
  - Các sửa đổi cần thiết đưa vào Thư mời thầu, Trang Dữ liệu, TOR, điều kiện riêng HĐ
  - HSMT phải cho phép nhà thầu chào giá bằng ngoại tệ (tối đa 3 đồng tiền ngoại tệ) cho phần chi phí nước ngoài.
  - Nêu rõ các tiêu chí chính, phụ và số điểm tối đa cho mỗi tiêu chí
  - Nêu số tháng người dự kiến HOẶC ngân sách dự kiến
  - Tối thiểu 4 tuần từ khi gửi HSMT đến khi nộp thầu

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Tiếp nhận Đề xuất và Mở Phong bì Kỹ thuật

- Yêu cầu cơ bản
  - ➢ Hồ sơ thầu phải được đóng gói trong 2 phong bì riêng biệt dán kín và niêm phong
  - ➢ Ngay lập tức sau khi hết hạn, phải tiến hành mở phong bì kỹ thuật (do tổ xét thầu)
  - ➢ Giữ nguyên niêm phong phong bì tài chính và bảo quản nơi an toàn
  - ➢ Các đề xuất nộp muộn không được mở và sẽ trả lại nhà thầu nguyên niêm phong

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đánh giá Đề xuất Kỹ thuật

- Yêu cầu cơ bản
  - Tổ xét thầu 3-5 thành viên có đủ năng lực
  - Tuyệt đối dựa trên tiêu chí, thang điểm trong HSMT
  - Bí mật thông tin
- Các tiêu chí kỹ thuật chính và thang điểm
  - Kinh nghiệm cụ thể: 0-10 điểm
  - Phương pháp luận: 20-50 điểm
  - Nhân sự chủ chốt: 30-60 điểm
  - Chuyển giao kiến thức: 0-10 điểm
  - Tham gia của tư vấn trong nước: 0-10 điểm

Tổng cộng: 100 điểm

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Mở và Đánh giá Đề xuất Tài chính

- Mở phong bì tài chính
  - Thông báo điểm kỹ thuật cho các nhà thầu (2 tuần)
  - Chỉ mở phong bì TC của các nhà thầu đạt điểm KT tối thiểu
  - Mở công khai với sự có mặt của nhà thầu. Lập biên bản
- Đánh giá đề xuất tài chính
  - Kiểm tra lỗi số học
  - Kiểm tra tính đầy đủ của chi phí chào so với TOR
  - Chuyển về đồng tiền chung để đánh giá
  - Xác định giá đánh giá cho mỗi đề xuất
  - Tính điểm tài chính: Giá đánh giá thấp nhất/Giá đánh giá nhà thầu đang xét x 100.

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đánh giá Tổng hợp Kỹ thuật và Tài chính

- Căn cứ
  - Tỷ trọng điểm kỹ thuật và tài chính quy định trong HSMT. Tỷ trọng kỹ thuật/tài chính: 80%/20%.
  - Công thức tính trong HSMT
  - Điểm kỹ thuật và tài chính chấm cho nhà thầu
- Ví dụ
  - Tỷ trọng KT/TC quy định là: 80%/20%
  - Công thức: S=T*80% + F*20%
  - Nhà thầu X có T=80 điểm, F=90 điểm
  - S(X)=80*80% + 90*20% = 82 điểm

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Đàm phán và Ký Hợp đồng

- Đàm phán Kỹ thuật
  - Phương pháp luận, bố trí nhân sự, điều kiện HĐ, v.v.
  - Không được giảm khối lượng công việc quá nhiều
  - Không được thay đổi nhân sự trừ trường hợp đặc biệt
- Đàm phán Tài chính
  - Giải trình về thuế và cách đưa thuế vào hợp đồng
  - Tính toán các thay đổi chi phí do thay đổi khối lượng sau khi đàm phán kỹ thuật (nếu có)
  - Không được đàm phán đơn giá lương chuyên gia và chi phí bồi hoàn
- Ký hợp đồng
  - Theo đúng mẫu HSMT, có sửa đổi theo kquả đàm phán

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Công bố Kết quả Trao thầu Tư vấn

- Kết quả trao thầu phải được đăng trên UNDB đối với tất cả các phương pháp tuyển chọn tư vấn (trừ TV cá nhân) trong thời gian sớm nhất từ khi NHTG phê duyệt
- Thông tin cần đăng tải:
  - *tên nhà thầu nộp đề xuất và điểm kỹ thuật*
  - *giá đánh giá, điểm tổng hợp và xếp hạng*
  - *tên nhà thầu trúng thầu, giá hợp đồng, phạm vi công việc, thời gian hợp đồng*
- Nhà thầu có thể yêu cầu Bên mời thầu giải thích lý do không trúng thầu

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Xét duyệt của NHTG

- Xét duyệt trước
  - Hợp đồng thuộc phạm vi xét duyệt trước được quy định trong Hiệp định hoặc Kế hoạch đấu thầu
  - Phạm vi xét duyệt HĐ xây lắp/hàng hoá: *HS Sơ tuyển, HSMT, quy trình quảng cáo, báo cáo sơ tuyển, báo cáo xét thầu.*
  - Phạm vi xét duyệt HĐ Tư vấn: *Danh sách ngắn, HSMT (RFP), Báo cáo đánh giá kỹ thuật, Dự thảo hợp đồng*
- Xét duyệt sau
  - Các HĐ không thuộc diện xét duyệt trước nêu trên
  - Tiến hành sau khi Bên Vay đã trao hợp đồng
  - Kiểm tra theo lấy mẫu ngẫu nhiên
  - Phạm vi: tất cả các tài liệu liên quan

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

Các Website Hữu ích về Tài liệu và thông tin quảng cáo MSĐT của NHTG

cuu duong than cong . com

WB Procurement

http://www.worldbank.org/procure

UNDB:

http://www.devbusiness.com

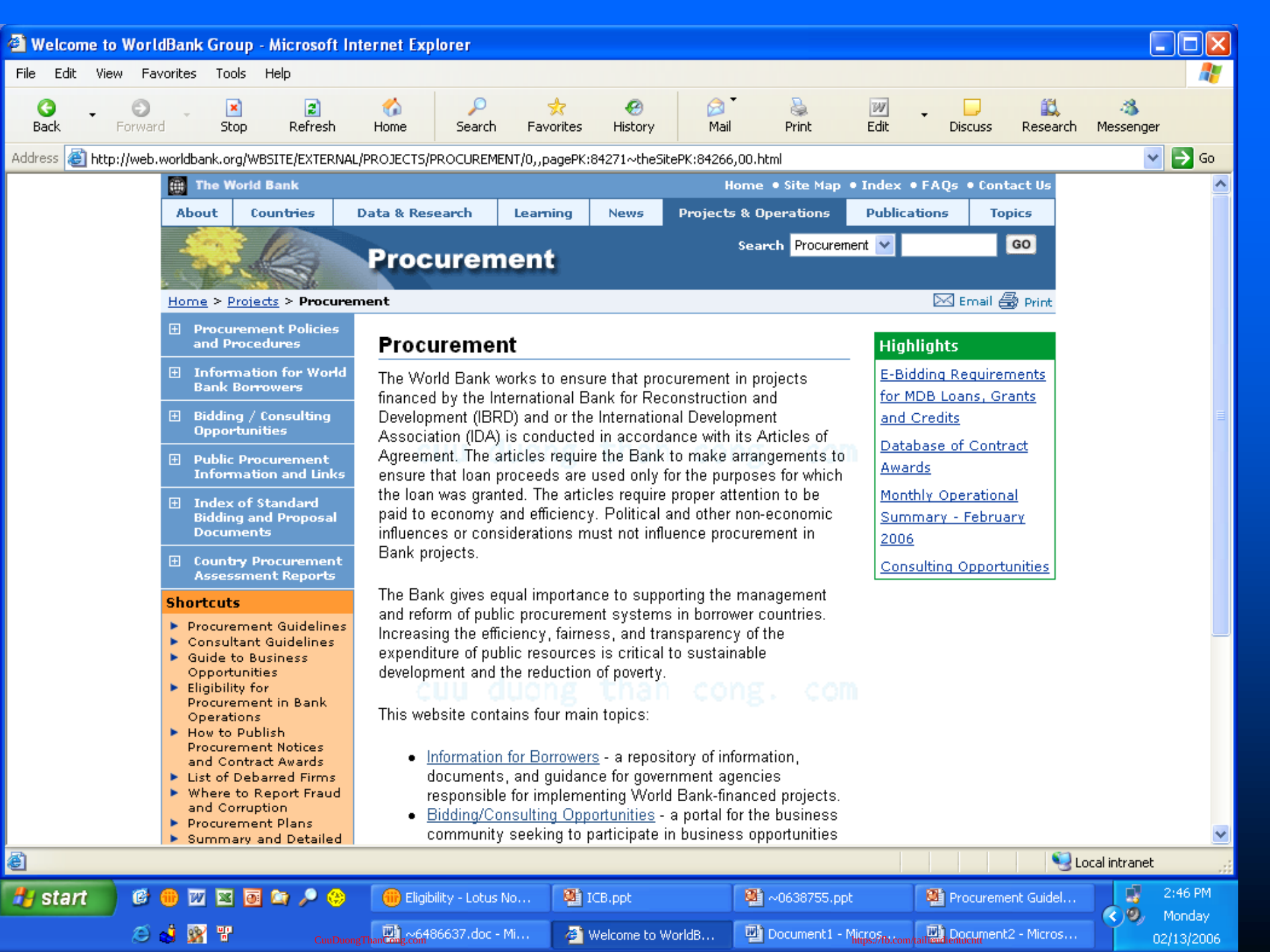
dgMarket:

http://www.dgmarket.com

DACON: (thông tin về các công ty tư vấn quốc tế)

http://www.dgmarket.com/dacon

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt


Welcome to WorldBank Group - Microsoft Internet Explorer
File Edit View Favorites Tools Help
Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Mail Print Edit Discuss Research Messenger
Address http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJECTS/PROCUREMENT/0,,pagePK:84271~theSitePK:84266,00.html
Go
The World Bank
Home • Site Map • Index • FAQs • Contact Us
About Countries Data & Research Learning News Projects & Operations Publications Topics
Search Procurement GO
Procurement
Home > Projects > Procurement
Email Print
Procurement Policies and Procedures
Information for World Bank Borrowers
Bidding / Consulting Opportunities
Public Procurement Information and Links
Index of Standard Bidding and Proposal Documents
Country Procurement Assessment Reports
Shortcuts
Procurement Guidelines
Consultant Guidelines
Guide to Business Opportunities
Eligibility for Procurement in Bank Operations
How to Publish Procurement Notices and Contract Awards
List of Debarred Firms
Where to Report Fraud and Corruption
Procurement Plans
Summary and Detailed
Procurement
The World Bank works to ensure that procurement in projects financed by the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) and or the International Development Association (IDA) is conducted in accordance with its Articles of Agreement. The articles require the Bank to make arrangements to ensure that loan proceeds are used only for the purposes for which the loan was granted. The articles require proper attention to be paid to economy and efficiency. Political and other non-economic influences or considerations must not influence procurement in Bank projects.
The Bank gives equal importance to supporting the management and reform of public procurement systems in borrower countries. Increasing the efficiency, fairness, and transparency of the expenditure of public resources is critical to sustainable development and the reduction of poverty.
This website contains four main topics:
Information for Borrowers - a repository of information, documents, and guidance for government agencies responsible for implementing World Bank-financed projects.
Bidding/Consulting Opportunities - a portal for the business community seeking to participate in business opportunities
Highlights
E-Bidding Requirements for MDB Loans, Grants and Credits
Database of Contract Awards
Monthly Operational Summary - February 2006
Consulting Opportunities
Local intranet
start
Eligibility - Lotus No...
ICB.ppt
~0638755.ppt
Procurement Guidel...
~6486637.doc - Mi...
Welcome to WorldB...
Document1 - Micros...
Document2 - Micros...
2:46 PM
Monday
02/13/2006

United Nations Development Business Online - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Mail Print Edit Discuss Research Messenger

Address http://www.devbusiness.com/ Go

United Nations Development Business

The single best source for consulting, contracting, and export opportunities worldwide

- About *UN Development Business*
- Business Directory Online NEW
- Preview the Site
- Subscription Information
- Q&A
- Publications & Resources
- Resources for Borrowers (templates)
- Contact us

This useful resource lists the websites of companies involved in international business, and can be used, among other things, to locate partners for business opportunities

U.N. WIRE
GLOBAL NEWS COVERAGE

Related Useful Links

Subscriber Log In

Username:

Password:

Log-In forgot your password

Subscribe to the UNDB

Content Providers

African Development Bank | Asian Development Bank | Black Sea Trade & Development Bank | Caribbean Development Bank | European Bank for Reconstruction & Development | Inter-Agency Procurement Services Office | International Fund for Agricultural Development | Inter-American Development Bank | North American Development Bank | United Nations Procurement Service | UNBIZ | UNDP | UNSCD | World Bank

Shortcut to telesubscribe.asp?action=subscribe

Internet

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt

dgMarket - Tenders and procurement opportunities worldwide - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Mail Print Edit Discuss Research Messenger

Address http://www.dgmarket.com/ Go

dgMarket

Tenders and consulting opportunities worldwide

Members: please log in
Alerts | Subscription | Help
English

Home | Notices | Buyers | DACON

Log In

Email

••••••••••••••

Log In

New user?
Please register

Search notices

All

Consulting only

Search

Advanced Search

Do you want to publish your tenders on dgMarket?
Click here

Receive free e-mail alerts tailored to your industry
Register alerts

Subscribe to view full tender notices
Membership

Tenders and procurement opportunities worldwide

(Countries with current tenders: 164)

- Agriculture & Food (2534)
- Info & Communications (6622)
- Mining (408)
- Public Sector (333)
- Social Protection (215)
- Tourism (75)
- Transport (3427)
- Urban Development (389)
- Water (230)
- Services (13728)
- Construction (9213)
- Education (1022)
- Energy (1455)
- Environment (1728)
- Finance (1068)
- Health & Population (5249)
- Industry (13319)

Internet

CuuDuongThanCong.com https://fb.com/tailieudientucntt