



BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ



GNTN
DỰ ÁN GIẢM NGHÈO
KHU VỰC TÂY NGUYÊN



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP

SỔ TAY HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN DỰ ÁN

QUYỂN 7 ĐẦU THẦU

Phiên bản 09/2014

Mục lục

7.1 GIỚI THIỆU	5
7.2 CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ ĐẤU THẦU	6
7.2.1 Định nghĩa Đấu thầu.....	7
7.2.2 Yêu cầu trong hoạt động đấu thầu sử dụng vốn NHTG	7
7.2.3 Các văn bản pháp quy áp dụng.....	7
7.2.4 Phạm vi áp dụng của Quyển 7	8
7.2.5 Các bên tham gia vào hoạt động đấu thầu	8
7.2.6 Các chính sách của NHTG trong hoạt động đấu thầu của Dự án	9
7.2.7 Kế hoạch lựa chọn nhà thầu.....	14
7.2.8 Quy định về xét duyệt các gói thầu trong phạm vi Dự án	16
7.2.9 Quy định trong việc sử dụng các Tài liệu đấu thầu mẫu của NHTG.....	22
7.2.10 Quy định về lưu trữ hồ sơ.....	22
7.3 HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐẤU THẦU	23
7.3.1 Giới thiệu về các phương pháp đấu thầu	24
7.3.2 Các phương pháp đấu thầu mua sắm hàng hóa và công trình xây lắp.....	25
7.3.3 Các phương pháp tuyển chọn và thuê tư vấn.....	35
7.3.4 Giới thiệu hình thức đấu thầu qua mạng.....	45
7.4 PHÂN LOẠI VÀ LƯU Ý KHI THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG	48
7.4.1 Các loại hợp đồng	49
7.4.2 Một số lưu ý trong thực hiện hợp đồng	50
7.5 PHỤ LỤC	54
Phụ lục 7.1 Cơ cấu các gói thầu tại các cấp trong Dự án GNTN.....	55
Phụ lục 7.2 Tóm tắt các quy trình tuyển chọn nhà thầu tư vấn.....	56
Phụ lục 7.3 Các tài liệu đấu thầu mẫu theo quy định của NHTG.....	63
Phụ lục 7.4 Các văn bản pháp lý của Việt Nam là cơ sở xây dựng Quyển 7.....	64

Danh mục chữ viết tắt

BDPTW	:	Ban điều phối Trung ương
BQLDA	:	Ban quản lý dự án
CP	:	Chính phủ
CQS	:	Tuyển chọn dựa trên chất lượng tư vấn
CV	:	Sơ yếu lý lịch
DC	:	Hợp đồng trực tiếp
ĐKTC	:	Điều khoản tham chiếu
DNNN	:	Doanh nghiệp nhà nước
ĐTMS	:	Đấu thầu mua sắm
EOI	:	Thư bày tỏ quan tâm
FBS	:	Tuyển chọn dựa theo ngân sách cố định
GNTN	:	Giảm nghèo Khu vực Tây Nguyên
HSDT	:	Hồ sơ dự thầu
HSMT	:	Hồ sơ mời thầu
HSYC	:	Hồ sơ yêu cầu
IBRD	:	Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế
IC	:	Tư vấn cá nhân
ICB	:	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế
IDA	:	Hiệp hội Phát triển Quốc tế
IDC	:	Hợp đồng cung cấp dịch vụ chưa xác định
ITC	:	Hướng dẫn dành cho tư vấn
KHĐT	:	Kế hoạch và Đầu tư
L/C	:	Thư tín dụng

LCS	:	Tuyển chọn dựa trên chi phí thấp nhất
LOI	:	Thư mời nộp đề xuất
NCB	:	Đấu thầu cạnh tranh trong nước
NĐ	:	Nghị định
NHTG	:	Ngân hàng thế giới
QBS	:	Tuyển chọn dựa trên chất lượng
QCBS	:	Tuyển chọn dựa trên chất lượng và chi phí
QH	:	Quốc hội
REOI	:	Thư mời bày tỏ nguyện vọng
RFP	:	Hồ sơ mời thầu tuyển chọn và thuê tư vấn
SRFP	:	Hồ sơ mời thầu tuyển chọn và thuê tư vấn mẫu
SRFQ	:	Hồ sơ chào giá mẫu
SSS	:	Lựa chọn từ một nguồn duy nhất
TT-BKH	:	Thông tư – Bộ Kế hoạch
TT-BTC	:	Thông tư – Bộ Tài chính
USD	:	Đô la Mỹ
VNĐ	:	Việt Nam đồng

7.1 GIỚI THIỆU

Dự án Giảm nghèo Khu vực Tây Nguyên (Dự án GNTN) thực hiện tại 6 tỉnh Đắk Nông, Đắk Lắk, Gia Lai, Kon Tum, Quảng Nam, và Quảng Ngãi. Thời gian thực hiện của Dự án trong 6 năm (từ 2014 đến 2019), ngày kết thúc Dự án là 31/12/2019. Với tổng số vốn đầu tư khoảng 165 triệu USD, tương đương 3.465 tỷ đồng. Dự án có vùng hưởng lợi gồm 130 xã, thuộc 26 huyện khó khăn nhất tại các tỉnh dự án. Mục tiêu phát triển của Dự án là nâng cao mức sống thông qua cải thiện cơ hội sinh kế ở các xã nghèo trong vùng dự án. Để đạt được mục tiêu này, Dự án sẽ thực hiện các hỗ trợ qua bốn hợp phần khác nhau gồm (i) Phát triển CSHT cấp xã và thôn/bản; (ii) Phát triển sinh kế bền vững; (iii) CSHT kết nối, NCNL và truyền thông; và (iv) Quản lý Dự án.

Để quá trình thực hiện Dự án được thực hiện đúng tiến độ, hiệu quả, đạt được các mục tiêu dự kiến, Bộ KHĐT chủ trì xây dựng và ban hành bộ Sổ tay Hướng dẫn Thực hiện Dự án (PIM). Bộ Sổ tay gồm 12 quyển; mỗi quyển đưa ra hướng dẫn về một nội dung cụ thể về công tác QLDA. Bộ Sổ tay là ‘cẩm nang’ cho đội ngũ cán bộ QLDA các cấp, các hộ hưởng lợi, và các bên liên quan tổ chức thực hiện, theo dõi và giám sát các hoạt động của Dự án. Do quá trình thực hiện Dự án kéo dài trong 6 năm, phạm vi can thiệp của Dự án lại rất rộng nên bộ Sổ tay này sẽ còn được tiếp tục điều chỉnh/bổ sung để đáp ứng với yêu cầu hướng dẫn công tác quản lý dự án trong thực tế.

Quyển 7 này là một phần quan trọng của bộ Sổ tay Hướng dẫn Thực hiện Dự án, cung cấp các thông tin, hướng dẫn để Ban điều phối Trung ương (BĐPTW), Ban Quản lý Dự án (BQLDA) các cấp, các bên liên quan có thể nắm được quy trình, thủ tục về đấu thầu của NHTG (NHTG) và Chính phủ Việt Nam nhằm đảm bảo vốn vay của Dự án Giảm nghèo Khu vực Tây Nguyên (GNTN) được sử dụng an toàn và hiệu quả.

Ngoài phần giới thiệu, Quyển 7 có các nội dung chính sau: (i) Các vấn đề chung về đấu thầu, (ii) Hướng dẫn thực hiện các phương pháp đấu thầu sử dụng trong Dự án GNTN.

7.2 CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ ĐẤU THẦU

Nội dung:

7.2.1 Định nghĩa Đấu thầu.....	7
7.2.2 Yêu cầu trong hoạt động đấu thầu sử dụng vốn NHTG.....	7
7.2.3 Các văn bản pháp quy áp dụng.....	7
7.2.4 Phạm vi áp dụng của Quyển 7.....	8
7.2.5 Các bên tham gia vào hoạt động đấu thầu.....	8
7.2.6 Các chính sách của NHTG trong hoạt động đấu thầu của Dự án.....	9
7.2.7 Kế hoạch lựa chọn nhà thầu	14
7.2.8 Quy định về Xét duyệt các gói thầu trong phạm vi Dự án.....	16
7.2.9 Quy định trong việc sử dụng các Tài liệu đấu thầu mẫu của NHTG	22
7.2.10 Quy định về lưu trữ hồ sơ.....	22

7.2.1 Định nghĩa Đấu thầu

Đấu thầu là quá trình Chủ đầu tư lựa chọn Nhà thầu đáp ứng các yêu cầu để thực hiện gói thầu trên cơ sở bảo đảm tính cạnh tranh, công bằng, minh bạch, hiệu quả kinh tế.

7.2.2 Yêu cầu trong hoạt động đấu thầu sử dụng vốn NHTG

Hoạt động đấu thầu sử dụng vốn NHTG phải đảm bảo đáp ứng được các yêu cầu sau:

- Đảm bảo chất lượng của hàng hóa, công trình và dịch vụ tư vấn;
- Tính kinh tế trong thực hiện dự án, kể cả trong việc đấu thầu mua sắm (ĐTMS) hàng hóa, công trình và các dịch vụ tư vấn liên quan;
- Dem lại cho tất cả các nhà thầu hợp lệ cơ hội cạnh tranh bình đẳng nhằm cung cấp hàng hóa, công trình và các dịch vụ tư vấn được NHTG tài trợ;
- Khuyến khích phát triển của các ngành xây dựng - chế tạo và sử dụng tư vấn trong nước;
- Tính minh bạch trong quá trình đấu thầu.

7.2.3 Các văn bản pháp quy áp dụng

7.2.3.1 Các văn bản của Chính phủ Việt Nam

Theo các quy định Pháp luật về đầu của Việt Nam hiện hành. Danh mục các văn bản đang có hiệu lực tại thời điểm xây dựng Sổ tay này được cung cấp tại Phụ lục 7.4. Khi có các văn bản pháp quy điều chỉnh, sửa đổi, bổ sung BQLDA các cấp chủ động cập nhật các quy định mới.

7.2.3.2 Các tài liệu hướng dẫn của NHTG

- Hiệp định Tài chính số 5330-VN kí ngày 24/4/2014 giữa Chính phủ Việt Nam và Hiệp hội phát triển quốc tế cho Dự án GNTN;
- Hướng dẫn Đấu thầu mua sắm hàng hóa, công trình và dịch vụ phi tư vấn trong các khoản vay của IBRD và Tín dụng & Tài trợ không hoàn lại của IDA cho các Bên vay vốn Ngân hàng Thế giới (NHTG), ban hành tháng 1/2011 (gọi tắt là Hướng dẫn Đấu thầu) (Tên tiếng Anh là: “*Guidelines: Procurement of Goods, Works, and Non-consulting Services under IBRD Loans and IDA Credits & Grants by World Bank Borrowers*”);
- Hướng dẫn tuyển chọn và thuê tư vấn trong các khoản vay của IBRD và Tín dụng & Tài trợ không hoàn lại của IDA cho các Bên vay vốn NHTG, ban hành tháng 1/2011 (gọi tắt là Hướng dẫn tuyển chọn và thuê tư vấn) (Tên tiếng Anh là “*Guidelines: Selection and*”)

Employment of Consultants under IBRD Loans and IDA Credits & Grants by World Bank Borrowers”);

- Các văn bản điều chỉnh, bổ sung (nếu có).

7.2.4 Phạm vi áp dụng của Quyển 7

Hướng dẫn trong Quyển 7 được áp dụng trong công tác đấu thầu các gói thầu hàng hóa, xây lắp, dịch vụ phi tư vấn và dịch vụ tư vấn được tài trợ một phần hoặc toàn bộ bằng vốn IDA của Dự án GNTN, gồm:

- Các gói thầu sử dụng 100% vốn IDA;
- Các gói thầu sử dụng đồng thời vốn IDA và vốn đối ứng;

BQLDA các cấp có trách nhiệm thực hiện các thủ tục, quy trình đấu thầu theo quy định của NHTG có bổ sung một số quy định của Chính phủ Việt Nam như được trình bày trong *Quyển 7*. Trường hợp có mâu thuẫn giữa quy định của Quyển 7 và các Hướng dẫn của NHTG (nêu trên) thì bắt buộc áp dụng các quy định theo Hướng dẫn của NHTG.

Lưu ý: Công tác đấu thầu các gói thầu sử dụng 100% vốn đối ứng trong nước phải thực hiện theo đúng các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam trong lĩnh vực đấu thầu (bao gồm các thủ tục trình, thẩm định và phê duyệt các nội dung trong quá trình lựa chọn nhà thầu...). Tham khảo Phụ lục 7.1.

7.2.5 Các bên tham gia vào hoạt động đấu thầu

Bên mời thầu: là chủ đầu tư hoặc tổ chức, cá nhân¹ có chuyên môn và năng lực, kinh nghiệm được chủ đầu tư sử dụng để tổ chức đấu thầu theo các quy định của pháp luật về đấu thầu.

Bên dự thầu (Nhà thầu): là tổ chức, cá nhân có đủ tư cách hợp lệ tham gia dự thầu, cụ thể:

- **Nhà thầu là tổ chức** có tư cách hợp lệ tham gia dự thầu khi có đủ các điều kiện sau đây:
 - Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (và Giấy chứng nhận đầu tư, nếu có) được cấp theo quy định của pháp luật hoặc có quyết định thành lập đối với các tổ chức không có đăng ký kinh doanh trong trường hợp là nhà thầu trong nước; có đăng ký hoạt động do cơ quan có thẩm quyền của nước mà nhà thầu mang quốc tịch cấp trong trường hợp là nhà thầu nước ngoài;
 - Hạch toán kinh tế độc lập;
 - Không bị cơ quan có thẩm quyền kết luận về tình hình tài chính không lành mạnh, đang lâm vào tình trạng phá sản hoặc nợ đọng không có khả năng chi trả; đang trong quá trình giải thể.

¹ Tổ chức, cá nhân được gọi là Tư vấn đấu thầu.

- **Nhà thầu là cá nhân** có tư cách hợp lệ tham gia dự thầu khi có đủ các điều kiện sau đây:
 - Đầy đủ năng lực hành vi dân sự theo quy định pháp luật của nhà nước mà cá nhân đó là công dân;
 - Đăng ký hoạt động hợp pháp và có chứng chỉ chuyên môn phù hợp được cấp bởi cơ quan có thẩm quyền;
 - Không bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

7.2.6 Các chính sách của NHTG trong hoạt động đấu thầu của Dự án

7.2.6.1 Tính hợp lệ

NHTG cho phép các công ty và cá nhân từ tất cả các quốc gia tham gia đấu thầu hàng hóa, công trình, dịch vụ phi tư vấn và dịch vụ tư vấn cho các dự án do NHTG tài trợ để thúc đẩy tính cạnh tranh.² Tuy nhiên, có một số trường hợp ngoại lệ mà một tổ chức hay cá nhân bị coi là không hợp lệ để tham gia đấu thầu các hoạt động do NHTG tài trợ, gồm:

- Các công ty, dịch vụ tư vấn hoặc hàng hóa sản xuất tại một nước mà: (i) luật hoặc quy định chính thức của Chính phủ Việt Nam cấm các quan hệ thương mại với nước đó (nếu có); hoặc (ii) khi Chính phủ Việt Nam cấm nhận bất kỳ mặt hàng nào từ một nước đó, hoặc cấm bất kỳ khoản thanh toán nào cho người nào hoặc tổ chức nào tại một nước đó để tuân thủ theo quyết định của Hội đồng Bảo an Liên Hợp Quốc được thông qua tại Chương VII của Hiến chương Liên Hợp Quốc;
- Một công ty có mâu thuẫn về lợi ích (xem chi tiết trong *Phần 7.2.6.2*);
- Các Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN) tại Việt Nam chỉ có thể được dự thầu nếu xác minh được rằng (i) độc lập về pháp lý và tài chính, (ii) hoạt động theo luật thương mại, và (iii) không phải là đơn vị phụ thuộc của Chủ đầu tư/Người mua hàng/Khách hàng. Ngoài một số yêu cầu nêu trên, các DNNN đã cổ phần hóa trong đó Nhà nước giữ ít hơn 50% cổ phiếu sẽ đủ tư cách hợp lệ để tham gia, *với điều kiện là chủ đầu tư hoặc bên mời thầu không sở hữu những cổ phiếu đó (hoặc đại diện cổ phiếu của Chính phủ) tại doanh nghiệp và thành viên ban điều hành và ban quản lý là độc lập với bên mời thầu và chủ đầu tư*;
- Cần chú ý đặc biệt tới trường hợp DNNN do Bộ KHĐT hoặc các tỉnh tham gia Dự án sở hữu tham gia vào các hoạt động đấu thầu liên quan vì những vai trò đặc thù của những tổ chức này trong Dự án có thể dẫn tới xung đột lợi ích. Các cơ quan thực hiện dự án được khuyến nghị trao đổi với NHTG trong trường hợp có nghi vấn về tính hợp lệ của DNNN. Hướng dẫn chi tiết cho việc đánh giá tính hợp lệ của DNNN được nêu trong văn bản của NHTG có tên tiếng Anh là “*Bank’s Guidance Note about Vietnam SOE Eligibility*” ngày 19/12/2011;

² Điều 1.8 trong Hướng dẫn Đấu thầu của NHTG ban hành tháng 1/2011 cho phép các tổ chức và cá nhân từ Đài Loan, Trung Quốc có thể tham gia dự thầu hàng hóa, công trình, dịch vụ phi tư vấn và dịch vụ tư vấn trong các dự án do NHTG tài trợ.

- Nếu các dịch vụ do các trường đại học, trung tâm nghiên cứu hoặc các tổ chức khác thuộc Nhà nước quản lý là duy nhất và đặc biệt do thiếu các tổ chức tư nhân có thể thay thế trong lĩnh vực đó, và khi sự tham gia của các đơn vị này có ý nghĩa quyết định đối với việc thực hiện dự án, thì NHTG có thể chấp nhận thuê các tổ chức này tùy theo từng trường hợp cụ thể. Tương tự, giảng viên các trường đại học hoặc các nhà khoa học của các viện nghiên cứu có thể được ký hợp đồng cá nhân trong các dự án sử dụng vốn tài trợ của NHTG;
- Các giảng viên, cán bộ và chuyên gia hoạt động trong các lĩnh vực chuyên môn của các trường đại học, các tổ chức giáo dục và viện nghiên cứu có thể được ký hợp đồng cá nhân để làm việc bán chuyên trách cho Dự án với điều kiện họ đã được tuyển dụng dài hạn bởi tổ chức đó trong ít nhất là một năm trước khi ký hợp đồng với Dự án và việc thuê tuyển đó là hợp lý, không tạo xung đột về lợi ích và cần thiết cho Dự án;
- Các công chức và viên chức Nhà nước chỉ có thể được thuê trong các hợp đồng tư vấn với tư cách tư vấn cá nhân hoặc với tư cách thành viên của đội chuyên gia trong đề xuất của một công ty tư vấn, nếu họ (i) Nghỉ làm không lương hoặc đã xin thôi việc hay nghỉ hưu (thời gian xin thôi việc hoặc nghỉ hưu ít nhất phải là 6 tháng trước khi được thuê tuyển cho Dự án, hoặc trong khoảng thời gian khác theo quy định của pháp luật Việt Nam đối với viên chức, tùy theo thời hạn nào dài hơn); (ii) Không được thuê bởi chính cơ quan họ đã làm việc trước khi nghỉ không lương, xin thôi việc hay nghỉ hưu; (iii) Việc tham gia của họ không gây ra sự mâu thuẫn về lợi ích; (iv) BQLDA cần đảm bảo những tài liệu minh chứng thỏa đáng để chứng minh tư cách hợp lệ của các công chức và viên chức đó;
- Một công ty bị NHTG tuyên bố không đủ tư cách hợp lệ nếu tham gia vào gian lận và tham nhũng trong đấu thầu dự án do NHTG tài trợ. Danh sách đầy đủ các công ty trong danh sách đen này có thể xem từ www.worldbank.org.

7.2.6.2 Mâu thuẫn lợi ích

Đối với tuyển chọn tư vấn

Chính sách của NHTG yêu cầu tư vấn phải cung cấp các ý kiến tư vấn có tính chuyên môn khách quan và trung lập. Đồng thời, tư vấn phải luôn luôn đặt lợi ích của bên mời thầu lên hàng đầu, không suy tính đến các công việc khác có thể nhận trong tương lai. Tư vấn cũng phải tránh mâu thuẫn với các công việc khác cũng như mâu thuẫn với những lợi ích riêng của tư vấn. Tư vấn không nhận được bất kỳ công việc nào mâu thuẫn với nghĩa vụ trước đây hoặc hiện tại đối với các khách hàng khác, hoặc bất kỳ công việc nào khác có thể đặt tư vấn vào tình huống không thể thực hiện nhiệm vụ hiện tại vì lợi ích tốt nhất cho bên mời thầu.

Ngoài quy định chung nói trên, tư vấn sẽ không được tuyển chọn trong các tình huống sau đây:

- *Mâu thuẫn giữa các hoạt động tư vấn với các hoạt động DTMS hàng hóa, công trình hoặc những dịch vụ tư vấn và phi tư vấn khác:* Một công ty cũng như bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nắm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp của công ty đó đã được BQLDA thuê cung cấp hàng hóa, công trình, dịch vụ phi tư vấn hoặc dịch vụ

tư vấn đều không đủ điều kiện để cung cấp dịch vụ tư vấn phát sinh hoặc liên quan trực tiếp đến các hàng hóa, công trình hoặc dịch vụ phi tư vấn nói trên. Ngoài ra, một công ty cũng như bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nằm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp của công ty đó được thuê cung cấp dịch vụ tư vấn chuẩn bị dự án (trước khi Hiệp định Tài chính có hiệu lực) hoặc dịch vụ tư vấn thực hiện dự án, đều sẽ không đủ điều kiện để được thuê cung cấp các hàng hóa, công trình, dịch vụ phi tư vấn, hoặc các dịch vụ tư vấn khác phát sinh hoặc liên quan trực tiếp đến dịch vụ tư vấn chuẩn bị dự án hoặc dịch vụ tư vấn thực hiện dự án nói trên. Điều khoản này không áp dụng cho trường hợp các công ty (tư vấn, nhà thầu, hoặc nhà cung ứng) đang cùng nhau thực hiện các nghĩa vụ của nhà thầu trong một hợp đồng chìa khóa trao tay hoặc hợp đồng vừa thiết kế vừa xây dựng.

- *Mâu thuẫn giữa các công việc tư vấn:* Một công ty tư vấn (bao gồm cả nhân sự thuộc công ty và tư vấn phụ) cũng như bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nằm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp của công ty đó, sẽ không được tuyển chọn để thực hiện các công việc mà bản chất của nó mâu thuẫn với công việc khác của công ty tư vấn đó. Ví dụ, tư vấn được thuê chuẩn bị thiết kế kỹ thuật cho một dự án hạ tầng sẽ không được thuê cho việc đánh giá độc lập về môi trường cho cùng dự án đó vì công ty này sẽ có mâu thuẫn về lợi ích khi thực hiện hai hoạt động tư vấn này.

- *Có quan hệ với các cán bộ của BQLDA:* Các công ty tư vấn (bao gồm các chuyên gia và nhân sự của công ty đó và tư vấn phụ) có quan hệ kinh doanh hoặc gia đình thân thiết với cán bộ của BQLDA các cấp có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp trong bất kỳ giai đoạn của:

- Quá trình soạn thảo ĐKTC cho nhiệm vụ tư vấn;
- Quá trình tuyển chọn tư vấn; hoặc
- Quá trình giám sát hợp đồng tư vấn;

Sẽ không được trao hợp đồng, trừ khi những mâu thuẫn phát sinh từ những mối quan hệ nói trên đã được giải quyết, được NHTG chấp thuận trong suốt quá trình tuyển chọn và thực hiện hợp đồng.

Một công ty tư vấn chỉ được phép nộp một đề xuất duy nhất với tư cách là một công ty tư vấn độc lập hoặc là một thành viên liên danh trong một đề xuất. Nếu một công ty tư vấn, kể cả là thành viên liên danh, nộp hoặc tham gia nhiều hơn một đề xuất, thì tất cả các đề xuất sẽ bị loại. Tuy nhiên, điều này không hạn chế với một công ty tư vấn tham gia nhiều hơn một đề xuất với tư cách là tư vấn phụ, hoặc một cá nhân với tư cách thành viên của đội tư vấn, nếu trường hợp đó có cơ sở hợp lý và được chấp nhận trong hồ sơ mời nộp đề xuất.

Đối với ĐTMS hàng hoá, công trình hoặc các dịch vụ phi tư vấn

Chính sách của NHTG yêu cầu một công ty tham gia vào ĐTMS hàng hóa, công trình, hoặc các dịch vụ phi tư vấn trong các dự án được NHTG tài trợ không được xung đột lợi ích. Bất cứ công ty nào được phát hiện có xung đột lợi ích sẽ không được trao hợp đồng.

Một công ty sẽ bị xem là có xung đột lợi ích trong quá trình ĐTMS hàng hóa, công trình, hoặc các dịch vụ phi tư vấn nếu:

- Công ty đó đang cung cấp hàng hóa, công trình hoặc các dịch vụ phi tư vấn cho một dự án bất nguồn hoặc trực tiếp liên quan tới các dịch vụ tư vấn cho việc chuẩn bị hoặc thực hiện dự án mà công ty đó đã cung cấp hoặc được cung cấp bởi bất kỳ một công ty liên kết đang nắm quyền hay nằm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc chịu kiểm soát chung của công ty đó. Điều khoản này không áp dụng cho trường hợp các công ty (tư vấn, nhà thầu hoặc nhà cung ứng) đang cùng nhau thực hiện các nghĩa vụ của Nhà thầu trong một hợp đồng chìa khóa trao tay hoặc hợp đồng vừa thiết kế vừa xây dựng;
- Công ty đó nộp nhiều hơn một HSDT (với tư cách độc lập hoặc là thành viên liên danh trong HSDT khác), trừ trường hợp bên mời thầu mở thầu thay thế.³ Điều này sẽ dẫn đến việc loại bỏ tất cả các HSDT mà nhà thầu tham gia. Tuy nhiên, điều này không hạn chế nhà thầu tham gia nhiều hơn một HSDT với tư cách là nhà thầu phụ. Trong một số loại hình mua sắm hàng hóa, công trình, hoặc các dịch vụ phi tư vấn nhất định, sự tham gia của một nhà thầu trong một HSDT khác với tư cách nhà thầu phụ có thể là đối tượng NHTG không phản đối và phải tuân theo mẫu HSMT của NHTG dành cho loại hình mua sắm đó;
- Công ty đó (bao gồm các nhân sự thuộc công ty) có quan hệ kinh doanh hoặc gia đình gần với cán bộ BQLDA mà người đó: (i) có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp trong quá trình soạn thảo HSMT hoặc thông số kỹ thuật của hợp đồng và/hoặc quá trình đánh giá hồ sơ thầu của hợp đồng đó; hoặc (ii) cán bộ đó sẽ tham gia thực hiện hoặc giám sát hợp đồng trừ khi sự mâu thuẫn phát sinh từ mối quan hệ nói trên đã được giải quyết ổn thỏa theo cách được NHTG chấp nhận trong suốt quá trình mua sắm và thực hiện hợp đồng; hoặc
- Công ty đó không tuân thủ theo bất kỳ một quy định nào về mâu thuẫn lợi ích như đã được nêu trong mẫu HSMT liên quan đến gói thầu cụ thể.

7.2.6.3 Mua sắm sai quy định

NHTG không thanh toán các khoản chi cho hợp đồng hàng hóa, công trình hoặc các dịch vụ phi tư vấn hoặc các dịch vụ tư vấn nếu NHTG kết luận rằng hợp đồng đó:

- Không được trao thầu theo đúng các điều khoản đã thống nhất trong Hiệp định Tài trợ và được cụ thể hóa trong Kế hoạch lựa chọn nhà thầu mà NHTG đã có Thư không phản đối;
- Không được trao thầu cho nhà thầu được xác định là thắng thầu do sự cố ý chậm trễ hoặc các hành động khác từ phía BQLDA dẫn đến sự chậm trễ bất hợp lý, hồ sơ trúng thầu không còn hiệu lực, hoặc một hồ sơ bất kỳ bị loại sai quy định; hoặc
- Có sự liên quan của cán bộ BQLDA tới hành vi gian lận và tham nhũng như trong mục 7.2.6.4 dưới đây.

³ Thầu thay thế là trường hợp mở thầu lần thứ nhất không thành công, bên mời thầu tiếp tục mở thầu lần thứ hai.

Trong những trường hợp nói trên, dù áp dụng xét duyệt trước hay xét duyệt sau, NHTG đều sẽ tuyên bố mua sắm sai quy định và sẽ hủy bỏ phần khoản vay đã được phân bổ cho hàng hóa, công trình, dịch vụ phi tư vấn, hay dịch vụ tư vấn đó.

Ngoài ra, NHTG có thể tiến hành các biện pháp khắc phục khác theo quy định của Hiệp định Tài chính. Cho dù đã đóng khoản vay hay chưa, NHTG vẫn có thể tuyên bố mua sắm sai quy định và áp dụng đầy đủ mọi chính sách và biện pháp khắc phục, kể cả khi hợp đồng đã được trao thầu sau khi NHTG có ý kiến không phản đối, và NHTG kết luận rằng ý kiến không phản đối được đưa ra tại thời điểm trước đó là dựa trên những thông tin không hoàn chỉnh, thiếu chính xác, hoặc sai lệch do BQLDA cung cấp, hay các điều kiện và điều khoản hợp đồng đã bị sửa đổi đáng kể mà không có Thư không phản đối của NHTG.

7.2.6.4 Gian lận và Tham nhũng

Chính sách của NHTG yêu cầu Bên vay (bao gồm cả đối tượng hưởng lợi của các khoản vay), các nhà thầu và nhà thầu phụ, các nhà cung cấp dịch vụ, hoặc đơn vị cung cấp, chuyên gia tư vấn và bất kỳ người nào liên quan, tuân thủ các tiêu chuẩn đạo đức cao nhất trong việc lựa chọn và thực hiện hợp đồng do NHTG tài trợ.⁴

Căn cứ vào chính sách này, NHTG định nghĩa các thuật ngữ dưới đây để áp dụng cho điều khoản này như sau:

- "Hành vi tham nhũng" nghĩa là cho, tặng, nhận hoặc đòi hỏi, một cách trực tiếp hoặc gián tiếp, bất kỳ một thứ gì có giá trị nhằm gây ảnh hưởng sai trái đến các hành động của một bên khác;⁵
- "Hành vi gian lận" là bất kỳ hành vi nào hay việc bỏ sót thông tin, bao gồm cả trình bày sai sự thật một cách cố ý hay vô tình, khiến cho một bên khác hiểu nhầm hoặc cố gắng khiến cho một bên khác hiểu nhầm để thu lợi về mặt tài chính hoặc các lợi ích khác hoặc để né tránh một nghĩa vụ;⁶
- "Hành vi thông đồng" là một sự sắp xếp giữa hai bên hoặc nhiều bên nhằm đạt được một mục đích sai trái, kể cả mục đích gây ảnh hưởng sai trái đến các hành động của một bên khác;⁷

⁴ Trong bối cảnh này, bất kỳ hành động bên vay, các nhà thầu và nhà thầu phụ, các nhà cung cấp dịch vụ, hoặc đơn vị cung cấp, chuyên gia tư vấn, và bất kỳ người nào liên quan thao túng quá trình lựa chọn hoặc thực hiện hợp đồng vì lợi ích riêng là không được phép.

⁵ Trong phạm vi quy định này, khái niệm "một bên khác" để chỉ một cán bộ công chức có những hoạt động liên quan tới quá trình lựa chọn và thực hiện hợp đồng. Trong bối cảnh này, khái niệm "cán bộ" bao gồm nhân viên NHTG và nhân viên của các tổ chức khác có tham gia hoặc xem xét tới quyết định lựa chọn.

⁶ Trong phạm vi quy định này, khái niệm "một bên khác" để chỉ một công chức; thuật ngữ "lợi ích" và "nghĩa vụ" liên quan tới quá trình lựa chọn hoặc thực hiện hợp đồng; và khái niệm "hành động hoặc thiếu sót" để nhằm gây ảnh hưởng tới quá trình lựa chọn hoặc thực hiện hợp đồng.

⁷ Trong phạm vi nội dung này, khái niệm "các bên" để chỉ những người tham gia vào việc mua sắm hoặc quá trình lựa chọn (bao gồm cả các công chức) cố gắng tự mình, hoặc thông qua người khác hoặc thực thể khác không tham gia vào việc mua sắm hoặc quá trình lựa chọn, mô phỏng sự cạnh tranh hoặc thiết lập mức giá giả, không có mức độ cạnh tranh, hoặc biết riêng về mức giá thầu và các điều kiện khác.

- "Hành vi ép buộc" nghĩa là gây tổn hại hoặc đe dọa gây tổn hại một cách trực tiếp hoặc gián tiếp cho một bên bất kỳ hoặc tài sản của bên đó nhằm gây ảnh hưởng sai trái đến các hành động của bên đó;⁸
- "Hành vi cản trở" là: Cố ý phá hủy, làm giả, thay đổi hoặc che giấu bằng chứng quan trọng đối với việc điều tra, hoặc đưa ra các tuyên bố sai sự thật với người điều tra nhằm gây cản trở đáng kể cho Ngân hàng khi điều tra các cáo buộc về hành vi tham nhũng, gian lận, ép buộc hoặc thông đồng; và/hoặc đe dọa, quấy rối hoặc hăm dọa bất kỳ bên nào có liên quan nhằm ngăn cản việc bên đó cung cấp thông tin về những vấn đề liên quan đến việc điều tra hay ngăn cản bên đó tiếp tục điều tra, hoặc
- Cố ý hành động nhằm gây cản trở đáng kể cho việc thực hiện quyền thanh tra và kiểm toán của NHTG.

NHTG sẽ bác bỏ đề nghị trao hợp đồng nếu xác định được rằng tư vấn/nhà thầu được đề nghị trao thầu/hợp đồng, hoặc bất kỳ nhân sự, đại lý, tư vấn phụ, nhà thầu phụ, nhà cung cấp dịch vụ, nhà cung ứng của tư vấn và/hoặc nhân viên của các chủ thể đó đã tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào các hành vi gian lận, thông đồng, hay cản trở để cạnh tranh cho hợp đồng đó;

NHTG sẽ tuyên bố đấu thầu sai quy định và hủy bỏ phần vốn vay đã phân bổ cho một hợp đồng vào bất kỳ lúc nào nếu NHTG xác định được rằng cán bộ của BQLDA hoặc người hưởng lợi từ vốn vay đã tham gia vào các hành vi tham nhũng, gian lận, ép buộc, thông đồng hay cản trở trong quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng đó mà BQLDA không xúc tiến các hành động kịp thời, thích hợp và theo yêu cầu của NHTG để giải quyết những vấn đề đó khi phát sinh, kể cả trường hợp BQLDA không thông báo kịp thời cho NHTG khi biết về hành vi đó;

NHTG sẽ xử phạt một công ty hay một cá nhân bất kỳ thời điểm nào, theo quy định hiện hành thủ tục xử phạt của NHTG⁹ bao gồm cả việc công khai tuyên bố công ty không hợp lệ hoặc không đủ điều kiện, vĩnh viễn hoặc trong một khoảng thời gian quy định để (i) được trao thầu trong một hợp đồng do NHTG tài trợ, và (ii) được chỉ định¹⁰ là tư vấn phụ, nhà cung cấp, hoặc cung cấp dịch vụ cho một công ty khác và được trao thầu một hợp đồng do NHTG tài trợ;

NHTG có quyền đưa vào HSMT và các hợp đồng do NHTG tài trợ một điều khoản yêu cầu các bên dự thầu, các nhà cung ứng và nhà thầu xây dựng cho phép NHTG thanh tra các tài khoản, hồ sơ và các tài liệu khác liên quan đến HSMT và thực hiện hợp đồng và có quyền đưa kiểm toán viên do NHTG chỉ định tiến hành kiểm toán các tài khoản và hồ sơ đó.

⁸ Trong phạm vi nội dung này, khái niệm "đối tác" để chỉ người tham gia vào quá trình lựa chọn hoặc thực hiện hợp đồng

⁹ Một công ty hay một cá nhân có thể bị tuyên bố là không đạt tiêu chuẩn để được cấp hợp đồng do Ngân hàng tài trợ dựa trên (i) việc hoàn tất thủ tục xử phạt của Ngân hàng, bao gồm sự thỏa thuận với những Tổ chức Tài chính Quốc tế khác, bao gồm Ngân hàng Phát triển Đa phương, và thông qua việc áp dụng các thủ tục về xử phạt về gian lận và tham nhũng trong mua sắm của World Bank Group; và (ii) theo kết quả tạm đình chỉ hoặc tạm đình chỉ bước đầu trong liên kết với quá trình kiện tụng trừng phạt đang diễn ra.

¹⁰ Một tư vấn phụ, nhà cung cấp, hoặc nhà cung cấp dịch vụ được chỉ định là một người (i) được chuyên gia tư vấn đưa ra trong đề xuất của mình vì họ mang đến kinh nghiệm chuyên sâu cùng với phương pháp làm việc đã được hạch toán trong việc đánh giá kỹ thuật đề xuất của chuyên gia tư vấn cho các dịch vụ cụ thể; hoặc (ii) được chỉ định bởi Bên vay

7.2.7 Kế hoạch lựa chọn nhà thầu

Kế hoạch lựa chọn nhà thầu của Dự án cho 18 tháng đầu tiên đã được xây dựng chi tiết và được NHTG không phản đối trước khi đàm phán Hiệp định Tài chính. Việc lập Kế hoạch lựa chọn nhà thầu cho các năm tiếp theo sẽ được khởi động từ tháng 6 hàng năm và phê duyệt vào tháng 12 của năm trước kế hoạch. Lưu ý rằng, các nội dung của kế hoạch 18 tháng sẽ được cập nhật và điều chỉnh, bổ sung vào tháng 12/2014 – khi quy trình lập kế hoạch cho năm 2015 kết thúc.

Các BQLDA phải cập nhật Kế hoạch lựa chọn nhà thầu hàng năm hoặc khi điều chỉnh, bổ sung trong suốt thời gian thực hiện Dự án. Việc điều chỉnh, bổ sung, sửa đổi Kế hoạch lựa chọn nhà thầu phải được NHTG có Thư không phản đối. Để thống nhất, tất cả các Kế hoạch lựa chọn nhà thầu cập nhật phải sử dụng cùng biểu mẫu của Kế hoạch lựa chọn nhà thầu 18 tháng đầu tiên. Mỗi BQLDA có trách nhiệm chuẩn bị và cập nhật Kế hoạch lựa chọn nhà thầu các tiểu dự án do BQLDA chịu trách nhiệm.

- BQLDA tỉnh chịu trách nhiệm xem xét và tổng hợp tất cả các Kế hoạch lựa chọn nhà thầu của các BQLDA huyện và BPT xã thành Kế hoạch lựa chọn nhà thầu chung của tất cả các tiểu dự án trong tỉnh.
- Căn cứ Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được NHTG không phản đối, BQLDA tỉnh trình cấp có thẩm quyền phê duyệt Kế hoạch lựa chọn nhà thầu làm cơ sở thực hiện. Không có bất kỳ hoạt động mua sắm nào được thực hiện trước khi Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được NHTG và cấp có thẩm quyền phê duyệt.
- BĐPTW có trách nhiệm điều phối, hướng dẫn và hỗ trợ BQLDA các cấp lập và cập nhật các Kế hoạch lựa chọn nhà thầu. Đồng thời, BĐPTW cũng có trách nhiệm xây dựng và cập nhật Kế hoạch lựa chọn nhà thầu cho các hoạt động do BĐPTW làm chủ đầu tư.

Để chuẩn bị và/hoặc cập nhật Kế hoạch lựa chọn nhà thầu, các BQLDA cần xem xét những yếu tố sau:

- *Xác định các gói thầu:* Hàng hóa, công trình và dịch vụ tư vấn và phi tư vấn cần được đưa vào các gói thầu với quy mô phù hợp nhằm tối đa hóa hiệu quả và minh bạch của quá trình mua sắm. Các gói thầu không được phép chia nhỏ để sử dụng các phương pháp đấu thầu ít cạnh tranh hơn;
- *Lựa chọn phương pháp đấu thầu:* Luôn luôn ưu tiên lựa chọn các phương pháp đấu thầu có tính cạnh tranh cao hơn. Khi lựa chọn phương pháp đấu thầu phù hợp, các BQLDA cần lưu ý các ngưỡng giá trị của các phương pháp đấu thầu được áp dụng cho Dự án;
- *Tiến độ mua sắm:* Tiến độ của từng hợp đồng cần được lập một cách phù hợp nhằm đảm bảo tiến độ thực hiện chung toàn Dự án. Để làm được việc này, cần lưu ý một số yếu tố khác nhau như: tính sẵn sàng để thực hiện đấu thầu, đặc điểm kỹ thuật, điều kiện thời tiết, những yêu cầu hành chính...;
- *Thủ tục xét duyệt của NHTG:* NHTG sẽ xem xét các quyết định đấu thầu của Bên vay thông qua 2 cách: xét duyệt trước và xét duyệt sau. Do đó, đối với từng hợp đồng, các

BQLDA phải xét xem hợp đồng đó thuộc diện NHTG xét duyệt trước hay xét duyệt sau. Chi tiết các ngưỡng xét duyệt của NHTG được trình bày trong mục 7.2.8.1 dưới đây;

- *Thủ tục kiểm soát của BDPTW*: Bên cạnh các thủ tục xét duyệt của NHTG, BDPTW sẽ kiểm soát quá trình thực hiện đấu thầu tại địa phương thông qua việc cấp Thư không phản đối, chi tiết các gói thầu chịu sự kiểm soát của BDPTW được quy định tại mục 7.2.8.2 dưới đây.

7.2.8 Quy định về xét duyệt các gói thầu trong phạm vi Dự án

7.2.8.1 Xét duyệt của NHTG

Hình thức xét duyệt của NHTG với các gói thầu được xác định cụ thể trong Kế hoạch lựa chọn nhà thầu của Dự án đã được NHTG phê duyệt. Có hai hình thức xét duyệt là: xét duyệt trước và xét duyệt sau.

Xét duyệt trước đối với các gói thầu mua sắm hàng hóa và công trình

Loại gói thầu mua sắm hàng hóa, công trình xây lắp	Các tài liệu phải nộp để NHTG xét duyệt trước
Tất cả các gói thầu mua sắm hàng hóa thực hiện theo phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB) có giá trị $\geq 1.000.000$ USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Gói thầu mua sắm hàng hóa đầu tiên do từng BQLDA tiến hành theo phương pháp Đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB) có giá trị $< 10.000.000$ USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Tất cả các gói thầu xây lắp thực hiện theo phương thức ICB có giá trị $\geq 10.000.000$ USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Gói thầu xây lắp đầu tiên do từng BQLDA tiến hành theo phương pháp NCB có giá trị $< 1.000.000$ USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Tất cả các gói thầu áp dụng phương thức Hợp đồng trực tiếp (Direct Contracting)	(i) Giải trình về việc Hợp đồng trực tiếp (bao gồm tên và năng lực của nhà thầu/nhà cung cấp được đề xuất); (ii) Dự thảo hợp đồng sau khi đàm phán.

Liên quan tới mọi hợp đồng cần được NHTG xét duyệt trước, BQLDA các cấp cần cung cấp cho NHTG các văn bản sau đây để NHTG đánh giá và cấp Thư không phản đối các văn bản này trước khi thực hiện các bước tiếp theo trong thủ tục mua sắm:

- *Hồ sơ mời thầu:* Trước khi quảng cáo mời thầu, các BQLDA cần cung cấp cho NHTG dự thảo HSMT để NHTG xem xét và không phản đối. Bất cứ sửa đổi nào đối với các HSMT đã được đánh giá và cấp Thư không phản đối bởi NHTG, cần có Thư không phản đối của NHTG đối với nội dung sửa đổi trước khi HSMT được phát hành cho các nhà thầu.
- *Báo cáo xét thầu:* Sau khi đã nhận và đánh giá các hồ sơ thầu, BQLDA sẽ gửi NHTG Báo cáo xét thầu. NHTG sẽ xem xét Báo cáo xét thầu đánh giá và so sánh các hồ sơ thầu nhận được cùng với đề xuất cho việc trao hợp đồng và những thông tin có liên quan khi NHTG yêu cầu làm rõ. BQLDA chỉ trao hợp đồng sau khi nhận được Thư không phản đối của NHTG.
- *Gia hạn hiệu lực HSDT:* Nếu BQLDA yêu cầu gia hạn hiệu lực HSDT để hoàn thiện quy trình đánh giá, thống nhất nội bộ và có Thư không phản đối của NHTG và để tiến hành trao hợp đồng, BQLDA cần có Thư không phản đối của NHTG cho lần gia hạn đầu tiên nếu việc gia hạn đó lâu hơn 4 tuần và cần có Thư không phản đối của NHTG đối với tất cả các yêu cầu gia hạn sau đó mà không tính đến thời gian gia hạn là bao lâu.
- *Khiếu nại của Nhà thầu:* Nếu sau khi công bố kết quả đấu thầu mà BQLDA nhận được khiếu nại hoặc phản đối từ các nhà thầu. Trên cơ sở nội dung của Đơn khiếu nại, BQLDA sẽ đánh giá từng vấn đề được nêu ra trong khiếu nại. BQLDA sẽ gửi biên bản phản hồi khiếu nại đến NHTG để xem xét và cho ý kiến.
- *Thay đổi khuyến nghị trao hợp đồng:* Nếu việc khiếu nại dẫn tới thay đổi khuyến nghị trao hợp đồng, BQLDA sẽ đưa ra lý do và Báo cáo đánh giá sửa đổi cho NHTG để xin Thư không phản đối. BQLDA sẽ phát hành lại bản trao hợp đồng theo quy định tại Phần 7 Phụ lục 1 của Quyển 7 Hướng dẫn Đấu thầu của NHTG.
- *Thay đổi các điều khoản và điều kiện hợp đồng:* Nếu không có Thư không phản đối trước đó của NHTG, các điều khoản và điều kiện của một hợp đồng sẽ không được khác biệt về cơ bản với những yêu cầu trong HSDT hoặc Hồ sơ sơ tuyển (nếu có).
- *Chỉnh sửa hợp đồng đã ký:* Trong trường hợp các hợp đồng kiểm tra trước, BQLDA các cấp sẽ xin Thư không phản đối của NHTG trước khi đồng ý (a) các điều chỉnh cơ bản về phạm vi của các dịch vụ hoặc những thay đổi đáng kể các điều khoản và điều kiện của hợp đồng; hoặc (b) bất cứ sự thay đổi nào hoặc sửa đổi (ngoại trừ trong trường hợp vô cùng khẩn cấp) đơn lẻ hoặc được kết hợp với một thay đổi khác hoặc sửa đổi đã được ban hành trước đó, làm tăng giá trị hợp đồng hơn 15%; hoặc việc hủy hợp đồng được đề xuất.

Xét duyệt trước đối với các gói thầu dịch vụ tư vấn

Loại gói thầu dịch vụ tư vấn	Các tài liệu phải nộp để xét duyệt trước
Gói thầu dịch vụ tư vấn với công ty đầu tiên cho mỗi phương thức đấu thầu	(i) Hồ sơ quan tâm; (ii) HSMT; (iii) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (iv) Dự thảo hợp đồng.
Gói thầu dịch vụ với công ty theo phương thức tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy	(i) Giải trình về việc lựa chọn phương thức SSS (bao gồm tên và năng lực của nhà

nhất (SSS) có giá trị ≥ 50.000 USD	thầu/nhà cung cấp được đề xuất); (ii) Dự thảo hợp đồng sau khi đàm phán.
Gói thầu dịch vụ tư vấn công ty có giá trị ≥ 300.000 USD	(i) Hồ sơ quan tâm; (ii) HSMT; (iii) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (iv) Dự thảo hợp đồng.
Gói thầu dịch vụ tư vấn cá nhân có giá trị ≥ 20.000 USD	(i) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (ii) Dự thảo hợp đồng.
Tất cả các hợp đồng kiểm toán	(i) Hồ sơ quan tâm; (ii) HSMT; (iii) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (iv) Dự thảo hợp đồng.

Đối với mọi hợp đồng tư vấn cần được NHTG xem xét trước, BQLDA sẽ cung cấp những tài liệu sau cho NHTG để xem xét và cung cấp Thư không phản đối trước khi tiến hành các bước tiếp theo:

- *HSMT tư vấn (bao gồm danh sách ngân) và ước tính chi phí:* trước khi mời tư vấn gửi các Đề xuất kỹ thuật và tài chính, BQLDA cần cung cấp cho NHTG để xem xét và không phản đối bảng dự toán chi phí và HSMT tư vấn (bao gồm danh sách ngân). BQLDA sẽ thực hiện những điều chỉnh nội dung danh sách ngân và các văn bản khi NHTG yêu cầu một cách hợp lý. Bất cứ sửa đổi nào khác cũng sẽ phải có Thư không phản đối của NHTG trước khi HSMT tư vấn được gửi cho các nhà tư vấn trong danh sách ngân.
- *Báo cáo đánh giá kỹ thuật:* Sau khi các Đề xuất kỹ thuật đã được đánh giá, BQLDA cần cung cấp cho NHTG, trong khoảng thời gian đủ để NHTG xem xét, Báo cáo đánh giá Đề xuất kỹ thuật và một bản sao các Đề xuất kỹ thuật nếu NHTG yêu cầu. BQLDA cũng cần xin Thư không phản đối của NHTG nếu trong Báo cáo đánh giá BQLDA khuyến nghị từ chối mọi đề xuất.
- *Báo cáo đánh giá cuối cùng:* BQLDA chỉ có thể tiến hành việc mở các Đề xuất tài chính sau khi nhận được Thư không phản đối của NHTG đối với đánh giá kỹ thuật. Khi chi phí là một nhân tố cho việc lựa chọn chuyên gia tư vấn, BQLDA có thể tiến hành đánh giá tài chính dựa theo các điều khoản của HSMT tư vấn. BQLDA sẽ cung cấp cho NHTG báo cáo đánh giá cuối cùng và kèm theo đề xuất về chuyên gia tư vấn của công ty tư vấn. Nếu NHTG phát hiện bất cứ khác biệt nào trong đánh giá tài chính theo đánh giá của NHTG hoặc dựa trên khiếu nại, NHTG sẽ lập tức thông báo với BQLDA để xử lý theo yêu cầu của NHTG trước khi tiến hành thương lượng với nhà tư vấn thành công hoặc đình chỉ thương lượng nếu đã bắt đầu. Trong các trường hợp như vậy, BQLDA không tiến hành thêm các hoạt động nào cho đến khi NHTG có Thư không phản đối đề xuất của BQLDA.
- *Gia hạn hiệu lực đề xuất:* Nếu BQLDA cần gia hạn hiệu lực của đề xuất để hoàn tất đánh giá và thống nhất nội bộ hoặc nhận được Thư không phản đối của NHTG hoặc tiến hành trao hợp đồng, BQLDA cần có Thư không phản đối của NHTG cho lần gia hạn đầu tiên nếu việc gia hạn đó lâu hơn 4 tuần và cần có Thư không phản đối của NHTG cho đối với tất cả các yêu cầu gia hạn sau đó mà không tính đến thời gian gia hạn là bao lâu.

- *Khiếu nại của Nhà tư vấn:* Nếu BQLDA nhận được khiếu nại hoặc phản đối từ các nhà tư vấn, BQLDA cần lập tức gửi cho người khiếu nại thông báo đã nhận được thư khiếu nại và gửi cho NHTG một bản sao của khiếu nại để xem xét và đưa ra ý kiến, kèm theo các nhận xét của BQLDA về mỗi vấn đề được đưa ra trong bản khiếu nại và một bản sao của thư phản hồi được đề xuất đối với người khiếu nại.
- *Thay đổi Đề xuất trao Hợp đồng:* Nếu sau khi phân tích một bản khiếu nại, hoặc với bất kỳ lý do nào khác, BQLDA thay đổi đề xuất trao hợp đồng thì lý do đưa ra quyết định đó và một bản báo cáo sửa đổi phải được gửi cho NHTG để có Thư không phản đối. BQLDA sẽ công bố lại kết quả trao hợp đồng. Nếu các cuộc thương lượng với nhà thầu tư vấn đó thất bại, BQLDA sẽ cung cấp cho NHTG các Bản ghi nhớ cuộc thương lượng để xem xét và lý do thất bại. Sau khi hoàn thành các thủ tục được nêu trong phần 2.30 trong các Hướng dẫn Đấu thầu và Hướng dẫn tuyển chọn và thuê tư vấn của NHTG, và nhận được Thư không phản đối từ NHTG, việc thương lượng có thể được hủy bỏ và công ty có thứ hạng kế tiếp sẽ được mời thương lượng.
- *Đàm phán Hợp đồng:* Sau khi việc đàm phán đã hoàn tất, hoặc trong trường hợp lựa chọn từ một nguồn, BQLDA sẽ cung cấp cho NHTG, với khoảng thời gian đủ cho việc đánh giá, một bản sao của hợp đồng được đàm phán giữa BQLDA và chuyên gia tư vấn. Nếu hợp đồng được đàm phán dẫn tới việc thay thế các chuyên gia chủ chốt hoặc bất cứ thay đổi trong ĐKTC và hợp đồng được đề xuất ban đầu, BQLDA cần nêu rõ những thay đổi và đưa ra giải thích tại sao những thay đổi đó là cần thiết và chấp nhận được đối với BQLDA. BQLDA cần xác nhận việc trao và ký hợp đồng chỉ sau khi nhận được Thư không phản đối từ phía NHTG.
- *Sửa đổi Hợp đồng đã được ký:* Trong trường hợp các hợp đồng được xem xét trước bởi NHTG, trước khi đồng ý: (a) gia hạn một thời hạn được quy định cho việc thực hiện một hợp đồng; (b) bất cứ thay đổi cơ bản của phạm vi dịch vụ, thay thế các chuyên gia chủ chốt hoặc các thay đổi đáng kể khác đối với các điều khoản và điều kiện của hợp đồng; hoặc (c) hủy bỏ hợp đồng được đề xuất, BQLDA cần có Thư không phản đối của NHTG. Nếu NHTG quyết định rằng các điều chỉnh được đề xuất sẽ không thống nhất với các điều khoản của Hiệp định Tài chính và/hoặc Kế hoạch lựa chọn nhà thầu, NHTG sẽ lập tức thông báo cho BQLDA và nêu rõ lý do đưa ra quyết định của mình. Một bản sao của mọi điều chỉnh thực hiện với hợp đồng cần được nộp cho NHTG để lưu trữ.
- Đối với các gói thầu cần phải xây dựng ĐKTC sử dụng nguồn vốn vay từ NHTG bắt buộc phải có ý kiến không phản đối của NHTG đối với ĐKTC của các gói thầu trước khi triển khai các bước tiếp theo.

Xét duyệt sau

Các hợp đồng không thuộc diện xét duyệt trước sẽ thuộc diện xét duyệt sau theo quy trình nêu tại đoạn 5, Phụ lục 1 của Hướng dẫn Đấu thầu và Hướng dẫn tuyển chọn và thuê tư vấn của NHTG. BQLDA các cấp sẽ lưu giữ tất cả các tài liệu/hồ sơ liên quan đến đấu thầu tại văn phòng trong vòng 2 năm kể từ ngày kết thúc khoản vay để phục vụ cho công tác kiểm tra của NHTG. Công tác xét duyệt sau sẽ được thực hiện hàng năm đối với tối thiểu

20% số lượng hợp đồng. Mức này có thể thay đổi định kỳ trong quá trình thực hiện Dự án tùy thuộc vào kết quả thực hiện của Dự án.

Nếu trong quá trình xét duyệt sau, NHTG kết luận rằng các hàng hóa, công trình hoặc dịch vụ không được đấu thầu dựa theo các quy trình thủ tục được đồng ý như quy định trong Hiệp định Tài chính và nêu chi tiết hơn trong Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được NHTG thông qua hoặc bản thân hợp đồng không thống nhất với những quy trình như vậy, NHTG có thể tuyên bố mua sắm sai quy định như được nêu trong phần 1.14 của Hướng dẫn Đấu thầu và phần 1.19 của Hướng dẫn tuyển chọn và thuê tư vấn.

7.2.8.2 Xét duyệt của BDPTW

BQLDA tại các tỉnh khi thực hiện tất cả các hợp đồng thuộc diện NHTG xét duyệt trước cần phải gửi BDPTW xem xét và quyết định không phản đối trước khi gửi NHTG. Ngoài ra, BQLDA sẽ phải gửi cho BDPTW xem xét và quyết định không phản đối trước khi thực hiện các hợp đồng sau:

Đối với các gói thầu mua sắm hàng hóa và công trình

Loại gói thầu mua sắm hàng hóa, công trình xây lắp	Các tài liệu phải nộp để BDPTW xem xét và quyết định không phản đối
Tất cả các gói thầu mua sắm hàng hóa thực hiện theo phương thức ICB có giá trị \geq 1.000.000 USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Gói thầu mua sắm hàng hóa đầu tiên do từng BQLDA tiến hành theo phương pháp NCB có giá trị $<$ 10.000.000 USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Tất cả các gói thầu xây lắp thực hiện theo phương thức ICB có giá trị \geq 10.000.000 USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Gói thầu xây lắp đầu tiên do từng BQLDA tiến hành theo phương pháp NCB có giá trị $<$ 1.000.000 USD	(i) Dự thảo HSMT và thủ tục quảng cáo; (ii) Báo cáo đánh giá thầu và khuyến nghị trao hợp đồng.
Tất cả các gói thầu áp dụng phương thức Hợp đồng trực tiếp (Direct Contracting)	(i) Giải trình về việc Hợp đồng trực tiếp (bao gồm tên và năng lực của nhà thầu/nhà cung cấp được đề xuất); (ii) Dự thảo hợp đồng sau khi đàm phán.

Lưu ý: BDPTW sẽ không xét duyệt trước đối với các gói Đấu thầu có sự tham gia của cộng đồng. Cũng lưu ý rằng, BDPTW có thể sẽ xem xét cả các bước thẩm định HSMT và báo cáo đánh giá HSDT [nếu cần thiết] theo đúng quy định về đấu thầu của NHTG và Chính phủ Việt Nam.

Đối với các gói thầu tư vấn

Loại gói thầu dịch vụ tư vấn	Các tài liệu phải nộp để xét duyệt trước	Ghi chú
Gói thầu dịch vụ tư vấn với công ty đầu tiên cho mỗi phương thức đấu thầu	(i) Hồ sơ quan tâm; (ii) HSMT; (iii) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (iv) Dự thảo hợp đồng.	
Gói thầu dịch vụ tư vấn với công ty có giá trị ≤ 300.000.000 VNĐ	(i) Hồ sơ quan tâm; (ii) HSMT; (iii) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (iv) Dự thảo hợp đồng.	Chỉ áp dụng cho 03 gói thầu đầu tiên
Gói thầu dịch vụ tư vấn với công ty theo phương thức SSS có giá trị > 300.000.000 VNĐ	(i) Giải trình về sử dụng phương thức SSS (bao gồm tên và năng lực của nhà thầu/nhà cung cấp được đề xuất); (ii) Dự thảo hợp đồng sau khi đàm phán.	
Gói thầu dịch vụ tư vấn với công ty theo các phương thức khác (không phải phương thức SSS) có giá trị > 300.000.000 VNĐ	(i) Hồ sơ quan tâm; (ii) HSMT; (iii) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (iv) Dự thảo hợp đồng.	
Tất cả các gói thầu dịch vụ tư vấn cá nhân	(i) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (ii) Dự thảo hợp đồng.	
Tất cả các hợp đồng kiểm toán	(i) Hồ sơ quan tâm; (ii) HSMT; (iii) Báo cáo đánh giá tư vấn (hồ sơ đề xuất); (iv) Dự thảo hợp đồng.	

7.2.8.3 Xét duyệt theo quy định của Chính phủ Việt Nam

Bên cạnh các thủ tục xét duyệt của NHTG, theo quy định của Chính phủ Việt Nam, một số vấn đề liên quan đến thủ tục xét duyệt sau đây cần được đảm bảo:

- Kế hoạch lựa chọn nhà thầu của Dự án là một phần của Kế hoạch Dự án hàng năm, được lập và xét duyệt ở từng cấp theo quy trình lập kế hoạch được quy định tại Quyển 2. Kế hoạch lựa chọn nhà thầu được xét duyệt cùng với Kế hoạch Dự án.

- Hồ sơ yêu cầu (HSYC), HSMT, kết quả lựa chọn nhà thầu được phê duyệt theo các quy định hiện hành của pháp Luật Việt Nam trong lĩnh vực về đấu thầu.
- Đối với các gói thầu kiểm tra trước, việc xét duyệt của Chính phủ thực hiện sau khi NHTG có Thư không phản đối;
- Trong quá trình triển khai thực hiện, nếu có phát sinh điều chỉnh, bổ sung, BQLDA cần trình phê duyệt điều chỉnh, bổ sung để làm căn cứ thực hiện. Để giảm thiểu các thủ tục hành chính, việc phê duyệt một hoặc một vài nội dung có thể được gộp chung vào 1 quyết định nếu phù hợp về thời gian, nội dung và quy trình.

7.2.9 Quy định trong việc sử dụng các Tài liệu đấu thầu mẫu của NHTG

Tất cả các HSMT (cho gói thầu ICB/NCB), yêu cầu chào giá (chào hàng cạnh tranh), yêu cầu nộp đề xuất (đấu thầu dịch vụ tư vấn), các báo cáo đánh giá và các tài liệu đấu thầu có liên quan khác được sử dụng trong Dự án đều phải tuân thủ theo mẫu do NHTG ban hành. Các đơn vị thực hiện phải sử dụng các mẫu này với những thay đổi tối thiểu, được NHTG chấp thuận, khi cần thiết để giải quyết những điều kiện cụ thể liên quan đến Dự án. Những thay đổi này chỉ có thể được đưa vào bảng dữ liệu mời thầu hoặc dữ liệu hợp đồng, hoặc trong điều kiện riêng của hợp đồng, và không được có bất cứ thay đổi nào về từ ngữ chuẩn của các hồ sơ chuẩn/mẫu. Không được sử dụng các tài liệu mẫu khác nếu chưa có ý kiến không phản đối của NHTG. Các tài liệu mẫu của NHTG được trình bày trong *Phụ lục 7.3*.

7.2.10 Quy định về lưu trữ hồ sơ

7.2.10.1 Quy định của NHTG

NHTG yêu cầu các hồ sơ đấu thầu phải được lưu trong vòng 2 năm sau ngày đóng khoản tín dụng như quy định trong Hiệp định tài trợ. Để đáp ứng yêu cầu này, BQLDA các cấp cần bố trí kho và các điều kiện phù hợp để lưu giữ các hồ sơ đấu thầu. BQLDA cũng cần phân công một cán bộ chịu trách nhiệm sắp xếp, giám sát và lưu trữ. Trong các đoàn giám sát thực hiện Dự án, NHTG sẽ lựa chọn ngẫu nhiên một số hợp đồng (ít nhất 20%) để xem xét chi tiết.

7.2.10.2 Quy định của Chính phủ Việt Nam

BDPTW, BQLDA các cấp có trách nhiệm thực hiện công tác lưu trữ theo đúng quy định của NHTG và Chính phủ Việt Nam.

7.3 HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐẤU THẦU

Nội dung:

7.3.1 Giới thiệu về các phương pháp đấu thầu	24
7.3.2 Các phương pháp đấu thầu mua sắm hàng hóa và công trình xây lắp	25
7.3.3 Các phương pháp tuyển chọn và thuê tư vấn	35
7.3.4 Giới thiệu hình thức đấu thầu qua mạng	45

7.3.1 Giới thiệu về các phương pháp đấu thầu

Hiệp định Tài chính đã xác định các phương pháp mua sắm cụ thể được sử dụng cho Dự án, gồm:

- Đối với công trình và hàng hóa: ICB, NCB, Chào hàng cạnh tranh, Hợp đồng trực tiếp, Đấu thầu có sự tham gia của cộng đồng.
- Đối với các dịch vụ tư vấn: QCBS, QBS, FBS, LCS, CQS, tư vấn cá nhân (ICS), tuyển chọn từ một nguồn duy nhất (SSS).

Việc sử dụng các phương pháp khác ngoài những phương pháp đã nêu trong Hiệp định Tài chính sẽ phải được NHTG đồng ý trước.

Việc lựa chọn phương pháp đấu thầu trước tiên cần xác định loại hình đấu thầu cho dịch vụ tư vấn, dịch vụ phi tư vấn, mua sắm hàng hóa hay công trình xây lắp. Bước tiếp theo xác định giá trị của gói thầu, từ đó tuân theo quy định của NHTG cho những phương thức đấu thầu thích hợp. Lựa chọn phương thức đấu thầu cho gói thầu cần được thực hiện từ khâu lập Kế hoạch lựa chọn nhà thầu hàng năm của các cấp.

Bảng 7.1 Hướng dẫn lựa chọn phương pháp đấu thầu thích hợp cho các gói hợp đồng

Loại hình đấu thầu	Giá trị mỗi hợp đồng	Phương pháp đấu thầu
Dịch vụ tư vấn	<300.000 USD	Tuyển chọn dựa trên chất lượng và chi phí (QCBS - Quality Cost Based Selection); Tuyển chọn dựa trên chất lượng (QBS – Quality Based Selection); Tuyển chọn dựa theo ngân sách cố định (FBS – Fixed Budget Selection); Tuyển chọn dựa trên chi phí thấp nhất (LCS - Least Cost Selection); Tuyển chọn dựa trên chất lượng tư vấn (CQS- Selection Based on Consultant's Qualification)
	≥300.000 USD	Tuyển chọn dựa trên chất lượng và chi phí (QCBS - Quality Cost Based Selection); Tuyển chọn dựa trên chất lượng (QBS – Quality Based Selection); Tuyển chọn dựa theo ngân sách cố định (FBS – Fixed Budget Selection); Tuyển chọn dựa trên chi phí thấp nhất (LCS - Least Cost Selection)
Hàng hoá	≥1.000.000	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB – International

	USD	Competitive Bidding)
	<1.000.000 USD	Đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB - National Competitive Bidding)
	<100.000 USD	Chào hàng cạnh tranh (Shopping)
Xây lắp	≥10.000.000 USD	Đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB – International Competitive Bidding)
	<10.000.000 USD	Đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB-National Competitive Bidding)
	<200.000 USD	Chào hàng cạnh tranh (Shopping)
	≤15.000 USD	Đấu thầu có sự tham gia của cộng đồng

7.3.2 Các phương pháp đấu thầu mua sắm hàng hóa và công trình xây lắp

Với quy mô và tính chất các hoạt động ĐTMS hàng hóa, công trình trong khuôn khổ Dự án, hai phương thức đấu thầu được áp dụng nhiều nhất là NCB và Chào hàng cạnh tranh (Shopping). Bên cạnh đó, hình thức Hợp đồng trực tiếp (Direct Contracting) cũng có thể được áp dụng trong một số trường hợp. Phần này trình bày chi tiết quy trình thực hiện ba phương thức này.

Lưu ý:

- Với quy mô các hoạt động dự kiến (như thể hiện trong Hiệp định Tài chính), Dự án sẽ ít áp dụng phương pháp ICB. Do đó, phương pháp đấu thầu ICB không được hướng dẫn trong Quyển 7 này mà sẽ thực hiện theo quy định của NHTG nếu có phát sinh.
- Đối với những gói thầu xây lắp quy mô nhỏ, đơn giản trong phạm vi thôn, bản, có giá trị dưới 300 triệu đồng mà cộng đồng, người dân có thể thi công, sẽ áp dụng phương thức Đấu thầu cộng đồng (xem hướng dẫn chi tiết trong Quyển 9: Đấu thầu cộng đồng).

7.3.2.1 Quy trình thực hiện Đấu thầu cạnh tranh trong nước (NCB)

Bước 1: Chuẩn bị Hồ sơ mời thầu

HSMT cho các gói thầu mua sắm hàng hóa và xây lắp công trình thường gồm:

- Thư mời thầu;
- Chỉ dẫn dành cho nhà thầu và trang dữ liệu đấu thầu;
- Mẫu hoặc đơn dự thầu;
- Các biểu mẫu hợp đồng;
- Các điều kiện hợp đồng, cả điều kiện chung và điều kiện cụ thể;

- Các thông số và bản vẽ thi công;
- Các dữ kiện kỹ thuật có liên quan (bao gồm các dữ kiện địa chất và môi trường tự nhiên);
- Danh mục hàng hóa hoặc biểu khối lượng;
- Thời gian giao hàng hoặc lịch hoàn thành dự kiến;
- Các phụ lục cần thiết.

Khi chuẩn bị HSMT, bên mời thầu cần thiết phải lưu ý đến các vấn đề sau:

- HSMT phải được làm bằng Tiếng Việt (hoặc cả Tiếng Anh và Tiếng Việt);
- Loại tiền tệ được sử dụng trong đấu thầu và thanh toán là VNĐ;
- Cơ sở để đánh giá thầu và lựa chọn đơn thầu có giá đánh giá thấp nhất phải được nêu rõ trong phần chỉ dẫn cho nhà thầu và/hoặc phần thông số kỹ thuật;
- Nếu tính phí HSMT thì mức phí phải hợp lý, chỉ bao gồm các chi phí đánh máy, in ấn hoặc chi phí chuẩn bị hồ sơ dưới dạng tệp điện tử, chi phí gửi hồ sơ cho nhà thầu;
- HSMT cho công trình xây lắp có thể nêu tổng dự toán của hợp đồng nhưng không được nêu chi tiết các ước tính chi phí cụ thể của BQLDA, ví dụ như biểu khối lượng đã tính giá;
- BQLDA có thể phát hành HSMT thông qua một hệ thống điện tử có sự chấp thuận của NHTG về tính đầy đủ và phù hợp. Hệ thống này phải đảm bảo rằng HSMT không bị sửa đổi và các nhà thầu không bị hạn chế tiếp cận HSMT;
- HSMT phải được lập tuân theo mẫu HSMT của NHTG (*Mẫu 7.4 - Hồ sơ mời DTMS hàng hóa Cạnh tranh trong nước*; và *Mẫu 7.5- Hồ sơ mời Đấu thầu công trình Cạnh tranh trong nước thuộc Phụ lục 7.3*);
- Trong quá trình chuẩn bị HSMT, BQLDA không được thay đổi các phần nội dung tiêu chuẩn (Hướng dẫn đối với nhà thầu, Biểu mẫu và Điều kiện chung của hợp đồng). Bất kỳ sự thay đổi nào hoặc bổ sung nào cũng cần được đề cập trong Bảng dữ liệu đấu thầu, Dữ liệu hợp đồng hoặc Các điều kiện riêng của hợp đồng, Tiêu chuẩn kỹ thuật, Bảng kê khối lượng và Mục lục các yêu cầu;
- Trong trường hợp các hợp đồng xét duyệt trước của NHTG, ngay khi HSMT được hoàn thành, BQLDA sẽ trình nộp hồ sơ lên BĐPTW phê duyệt trước khi nộp lên NHTG tiến hành tiền kiểm và cấp Thư không phản đối trước khi phát hành hồ sơ cho các nhà thầu;
- Thời gian hiệu lực của HSMT: BQLDA phải đưa ra thời gian hiệu lực cụ thể của HSMT đảm bảo:
- Các nhà thầu phải nộp HSMT có hiệu lực;
- BQLDA hoàn tất việc so sánh và đánh giá thầu, xin các quyết định phê duyệt cần thiết từ phía BQLDA cấp trên và Thư không phản đối từ phía NHTG đối với kiến nghị trao thầu;
- Hợp đồng có thể được trao trong thời gian đó.
- BQLDA có thể yêu cầu bảo lãnh dự thầu từ phía nhà thầu. Việc bảo lãnh đảm bảo:

- Theo mẫu quy định trong HSMT;
- Số tiền bảo lãnh theo như giá trị yêu cầu trong HSMT (tối đa là 3% giá trị hợp đồng);
- Có hiệu lực trong một khoảng thời gian (thường là đến hết 4 tuần sau khi HSMT hết hiệu lực) đủ cho BQLDA có hành động hợp lý khi phải tịch thu bảo lãnh dự thầu;
- Bảo lãnh dự thầu phải được trả lại cho các nhà thầu không trúng thầu ngay sau khi hợp đồng được ký kết với nhà thầu thắng thầu;
- BQLDA có thể yêu cầu các nhà thầu ký một tuyên bố cam kết rằng nếu họ sửa đổi hoặc rút HSMT trong khi hồ sơ còn hiệu lực, hoặc nếu họ không ký hợp đồng khi được trao thầu hoặc không nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng trước thời hạn quy định trong HSMT, thì nhà thầu sẽ bị tước bỏ tư cách hợp lệ để tham dự đấu thầu bất kỳ hợp đồng nào khác với BQLDA trong khoảng thời gian được quy định ở HSMT.

Bước 2: Thẩm định Hồ sơ mời thầu

Việc thẩm định hồ sơ mời thầu được thực hiện bởi Tổ thẩm định do Ban QLDA thành lập. Việc thành lập tổ thẩm định cũng như quy trình thẩm định được thực hiện theo quy định của Chính phủ Việt Nam. Các thành viên trong Tổ thẩm định không phải là các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu (trong trường hợp Ban QLDA thành lập Tổ chuyên gia đấu thầu). Kết quả thẩm định HSMT sẽ được bổ sung, hoàn thiện HSMT trước khi tiến hành các bước tiếp theo. Sau khi hoàn thiện HSMT, BQLDA gửi lên BDP/TW/NHTG để xin cấp Thư không phản đối.

Bước 3: Phát hành Hồ sơ mời thầu

Các BQLDA phải quảng cáo mời thầu trên một số báo phát hành toàn quốc được lưu hành rộng rãi (như Báo Đấu thầu, các báo địa phương), hoặc trên một website được sử dụng rộng rãi hay một cổng thông tin điện tử có thể truy cập miễn phí từ trong nước hoặc nước ngoài. Nội dung của quảng cáo thư mời thầu phải theo mẫu của NHTG (xem Phụ lục 7.3 – Mẫu thư mời thầu trong Mẫu 7.4 với gói thầu mua sắm hoặc 7.5 với gói thầu xây lắp).

Bước 4: Mở các Hồ sơ dự thầu

Nộp và nhận hồ sơ dự thầu:

- *Đối với BQLDA:* Thời gian chuẩn bị và nộp HSMT phải được xác định dựa trên các điều kiện cụ thể của Dự án, cũng như quy mô và tính phức tạp của hợp đồng. Tuy nhiên BQLDA phải đảm bảo, các nhà thầu có ít nhất 30 ngày (tính từ ngày phát hành HSMT hoặc ngày đăng quảng cáo mời thầu, tùy thuộc ngày nào muộn hơn, đến khi hết hạn nộp HSMT) để chuẩn bị HSMT.
- Trong thời gian này, BQLDA có nghĩa vụ trả lời bằng văn bản mọi câu hỏi hoặc đề nghị làm rõ HSMT của các nhà thầu đã mua hồ sơ. Trường hợp cần thiết phải có những điều chỉnh, BQLDA phải phát hành một phụ lục của HSMT (nếu là hợp đồng xét duyệt trước

thì cần có Thư không phản đối của NHTG), và có thể gia hạn thời gian nộp HSDT để các nhà thầu có đủ thời gian để xem xét, thay đổi HSDT cho phù hợp.

- *Đối với nhà thầu:* Các nhà thầu phải nộp HSDT trong phong bì niêm phong trước thời điểm hết hạn nộp HSDT. Nếu muốn điều chỉnh hoặc rút lại HSDT, thì việc điều chỉnh hoặc rút hồ sơ này phải trình trước thời điểm hết hạn nộp hồ sơ.

Mở Hồ sơ dự thầu:

- Việc mở các HSDT phải được tiến hành ngay sau khi hết hạn nhận HSDT và tại địa điểm nêu trong thư mời thầu;
- BQLDA phải mở các HSDT một cách công khai, các nhà thầu hoặc đại diện của họ được phép tham dự. BQLDA phải đọc to tên nhà thầu, tổng giá trị dự thầu, đề nghị giảm giá hoặc bất kỳ điều chỉnh nào khác và các thông tin có liên quan như bảo lãnh dự thầu;
- BQLDA phải chuẩn bị Biên bản mở thầu với chữ ký của tất cả những người tham dự và gửi biên bản này cho tất cả nhà thầu đã nộp HSDT và gửi cho NHTG (nếu hợp đồng NHTG xét duyệt trước);
- Ngoài việc đọc những thông tin trên, trong khi mở thầu, BQLDA không được đề cập đến bất kỳ ý kiến hoặc quyết định nào khác liên quan đến đánh giá các HSDT.

Bước 5: Đánh giá thầu

Việc đánh giá HSDT được thực hiện bởi Tổ chuyên gia đấu thầu do Ban QLDA thành lập (nếu đủ điều kiện) hoặc có thể tiến hành lựa chọn theo quy định pháp Luật đấu thầu của Việt Nam hiện hành một tổ chức tư vấn có đủ năng lực, kinh nghiệm để tiến hành đánh giá HSDT. Việc đánh giá HSDT được tiến hành qua 3 bước: (a) Kiểm tra sơ bộ; (b) Đánh giá chi tiết; và (c) Kiểm tra hậu tuyển. Cụ thể như sau:

Kiểm tra sơ bộ:

- *Kiểm tra:* BQLDA cần kiểm tra tính hợp lệ của HSDT: (i) có được ký đúng yêu cầu không; (ii) có đúng thời hạn hiệu lực; (iii) (trường hợp liên danh) thỏa thuận liên danh có đáp ứng các yêu cầu của HSMT không;
- *Bảo lãnh dự thầu:* BQLDA cần kiểm tra tính hợp lệ của bảo lãnh dự thầu: (i) ngân hàng phát hành có đủ uy tín; (ii) giá trị bảo lãnh, thời hạn và nội dung có theo yêu cầu của HSMT;
- *Tính hợp lệ của nhà thầu:* BQLDA cần kiểm tra xem nhà thầu có đáp ứng các yêu cầu về tính hợp lệ như nêu trong HSMT không (đặc biệt trong trường hợp nhà thầu là một DNNN, cần thu thập và xem xét các tài liệu sau để chứng minh tính hợp lệ của DNNN: Giấy phép kinh doanh; Quyết định thành lập doanh nghiệp; Điều lệ công ty; Danh sách cổ đông, v.v);
- *Tính đầy đủ của HSDT:* BQLDA cần kiểm tra xem HSDT có bao gồm đầy đủ các tài liệu cần thiết và chào giá cho những hạng mục/số lượng yêu cầu hay không. Thiếu sót nhỏ của

một số hạng mục không quan trọng trong Bảng kê khối lượng hoặc Tiến độ yêu cầu hoặc một số tài liệu năng lực không dẫn đến việc loại HSDT;

- *Tính đáp ứng cơ bản:* BQLDA đánh giá xem HSDT có đáp ứng cơ bản những yêu cầu kỹ thuật và thương mại nêu trong HSMT hay không. Hiếm khi HSDT hoàn hảo ở tất cả các mặt. BQLDA cần đánh giá xem những sai lệch là đáng kể hay không đáng kể. Những sai lệch đáng kể không đáp ứng những yêu cầu kỹ thuật quan trọng, từ chối thực hiện những nghĩa vụ pháp lý quan trọng của hợp đồng, tham gia vào hơn một HSDT, v.v. thì hồ sơ đó sẽ bị loại. Các HSDT có những sai lệch nhỏ có thể được coi là đáp ứng cơ bản nhưng để đảm bảo tính công bằng, các sai lệch này sẽ được lượng hóa thành tiền như là một hình thức phạt được cộng thêm vào giá dự thầu để so sánh với các HSDT.

Lưu ý: Một HSDT không vượt qua bất kỳ bước kiểm tra nào nêu trên sẽ bị loại. Tuy nhiên, ở bước kiểm tra sơ bộ, BQLDA không đánh giá năng lực nhà thầu (kinh nghiệm chung và kinh nghiệm cụ thể, thiết bị và năng lực nhân sự, vốn lưu động, v.v). Đánh giá này sẽ được tiến hành ở giai đoạn sau – Đánh giá năng lực nhà thầu sau khi xét thầu. BQLDA cũng không được loại bất kỳ HSDT nào vì có giá chào thầu cao hơn giá dự toán trước đấu thầu.

Đánh giá chi tiết:

Chỉ những HSDT vượt qua bước kiểm tra sơ bộ mới được xem xét tại bước này. Ở bước này, BQLDA cần tiến hành những việc sau:

- *Sửa lỗi:* BQLDA cần kiểm tra các lỗi số học bằng phương pháp đã mô tả trong HSDT;
- *Sửa lỗi các khoản dự phòng:* Nếu HSDT có các khoản dự phòng do Chủ đầu tư xác định trước trong HSMT, khoản dự phòng này cần được trừ đi khỏi giá đã công bố;
- *Điều chỉnh và giảm giá:* Những điều chỉnh hoặc giảm giá do nhà thầu nộp trước khi mở thầu sẽ được đưa vào xem xét bằng cách giảm đi hoặc cộng thêm để có giá dự thầu chính xác;
- *Bổ sung thêm:* Nếu một HSDT thiếu một số hạng mục nhỏ, BQLDA có thể tính toán chi phí của các hạng mục thiếu này sử dụng đơn giá trung bình cho hạng mục này do các nhà thầu khác chào và cộng thêm chi phí vào giá chào thầu để so sánh. Nếu một HSDT chào số lượng khác với số lượng nêu trong HSMT, BQLDA cần tính toán lại số tiền đúng theo số lượng nêu trong HSMT. Tuy nhiên, nếu một HSDT nêu một hạng mục nhưng không nêu giá, chi phí của hạng mục này sẽ được hiểu là đã được tính trong các hạng mục khác của HSDT;
- *Các điều chỉnh:* Trong mua sắm hàng hóa, HSMT có thể nêu cụ thể các yếu tố chi phí bổ sung (tiền độ giao hàng/thanh toán, chi phí phụ tùng, chi phí vận hành, v.v) để xem xét bổ sung vào giá chào thầu. Các chi phí này phải được ước tính theo phương pháp nêu trong HSMT và cộng vào giá dự thầu để so sánh;
- *Phạt sai lệch:* Các HSDT có những sai lệch nhỏ có thể được chấp nhận nhưng BQLDA cần phạt những sai lệch này bằng cách lượng hóa thành tiền và cộng thêm vào giá chào thầu để so sánh. Ví dụ, nếu một hồ sơ chào thầu thời gian hoàn thành muộn hơn ngày xác

định trong HSMT nhưng thời gian hoàn thành muộn này được BQLDA chấp nhận về mặt kỹ thuật, thì thời gian dôi ra sẽ được lượng hóa dựa vào tỷ lệ thiệt hại phải thanh toán như xác định trong HSMT và cộng vào giá dự thầu.

Sau khi thực hiện các đánh giá nêu trên, BQLDA có thể xác định được giá “đánh giá” cho từng HSDT tương ứng. BQLDA cần so sánh các giá đánh giá và quyết định HSDT nào có giá đánh giá thấp nhất.

Kiểm tra hậu tuyển:

BQLDA cần kiểm tra xem nhà thầu có giá đánh giá thấp nhất tương ứng ở bước đánh giá chi tiết có đủ năng lực để thực hiện hợp đồng hay không. Đối với mua sắm công trình, BQLDA cần kiểm tra xem nhà thầu có đáp ứng các tiêu chí năng lực tối thiểu đã được nêu trong HSMT hay không (đối với mua sắm hàng hóa, BQLDA có thể sử dụng các tiêu chí tương tự với những điều chỉnh phù hợp):

- **Doanh thu thi công trung bình hàng năm:** Một nhà thầu cần phải có doanh thu xây dựng trung bình hàng năm của 3 năm gần nhất lớn hơn mức tối thiểu cần thiết. Mức tối thiểu này được tính toán theo kinh nghiệm bằng ít nhất 2 lần giá dự toán của hợp đồng chia cho số năm thi công cần thiết. Ví dụ, nếu một hợp đồng có dự toán 9 tỷ đồng và dự kiến xây dựng trong 18 tháng, doanh thu xây dựng tối thiểu cần thiết được tính toán như sau: $[9/(18:12)] \times 2 = 12$ tỷ đồng.
- **Kinh nghiệm trong các công trình tương tự:** Nhà thầu phải chứng minh đã thực hiện thành công ít nhất một số lượng hợp đồng (thông thường là 2 hợp đồng) có đặc điểm và độ phức tạp tương tự trong vòng 3 năm gần đây.
- **Năng lực của Nhân sự chủ chốt:** Nhà thầu trúng thầu cần huy động nhân sự cho vị trí Quản trị hợp đồng có chất lượng, ví dụ: là người có ít nhất 5 năm kinh nghiệm với những hợp đồng tương tự và ít nhất 3 năm làm Quản trị hợp đồng. Tùy thuộc vào các hợp đồng cụ thể, BQLDA có thể đưa thêm các yêu cầu năng lực tối thiểu của những vị trí nhân sự chủ chốt khác.
- **Khả năng thiết bị:** Nhà thầu phải chứng minh việc sẽ huy động được những thiết bị xây dựng cần thiết phù hợp với yêu cầu nêu trong HSMT để thi công đúng tiến độ.
- **Tài sản lưu động và/hoặc khả năng tín dụng (vốn lưu động)/năng lực tài chính:** Nhà thầu cần phải chứng minh có sẵn hoặc có thể tiếp cận các tài sản lưu động và/hoặc khả năng tín dụng (không bao gồm những cam kết của các hợp đồng khác và thanh toán tạm ứng) vượt mức tối thiểu cần thiết. Mức tối thiểu này được tính toán theo kinh nghiệm phải bằng 3-4 lần dự toán gói thầu chia cho số tháng thi công cần thiết. Ví dụ, nếu một công trình có giá dự toán 9 tỷ đồng và dự kiến thi công trong 18 tháng, lượng vốn lưu động tối thiểu cần thiết được tính toán như sau: $[9/18] \times 3$ (hoặc 4) = 1,5 (hoặc 2) tỷ đồng. Ngoài ra, nhà thầu phải chứng minh rằng họ có tình hình tài chính lành mạnh với hoạt động có lợi nhuận trong vòng 3 năm gần nhất.
- **Lịch sử tranh chấp/kiện tụng:** Nếu nhà thầu có lịch sử tranh chấp hoặc kiện tụng với bản thân doanh nghiệp hoặc các đối tác của doanh nghiệp (trong trường hợp liên doanh), có thể

bị đánh giá là không đủ năng lực. Tương tự, nếu nhà thầu có lịch sử thực hiện công việc kém cũng có thể bị coi là không đủ năng lực thực hiện.

Nếu nhà thầu có giá thấp nhất đáp ứng đầy đủ các tiêu chí nêu trên thì sẽ được trao thầu. Nếu không đáp ứng bất kỳ tiêu chí đánh giá năng lực nào thì sẽ bị coi là không đủ năng lực và nhà thầu tiếp theo sẽ được đưa vào đánh giá năng lực sau khi xét thầu và quá trình đánh giá lại thực hiện tương tự cho đến khi xác định được nhà thầu có đủ năng lực.

Lưu ý: BQLDA không được gặp hoặc liên hệ trực tiếp với các nhà thầu hoặc một bên không liên quan trong quá trình xét thầu. Trong trường hợp cần nhà thầu làm rõ thêm hồ sơ của họ để xem xét, BQLDA phải gửi đề nghị bằng văn bản đến nhà thầu và nhà thầu cũng trả lời bằng văn bản.

Bước 6: Thẩm định và báo cáo đánh giá thầu

Việc thẩm định kết quả đấu thầu được thực hiện bởi Tổ thẩm định do Ban QLDA thành lập (Bước 2). Tổ thẩm định sẽ thực hiện chức năng thẩm định kết quả đấu thầu và có báo cáo chi tiết. Khi quá trình đánh giá kết thúc, BQLDA cần chuẩn bị Báo cáo đánh giá thầu theo Mẫu Báo cáo Đánh giá thầu của NHTG và nộp cho BĐPTW, tiếp đó nộp cho NHTG nếu là hợp đồng xét duyệt trước (xem *Phụ lục 7.3 - Mẫu 7.7: Báo cáo đánh giá thầu*).

Bước 7: Dự thảo và hoàn thiện hợp đồng

Các điều khoản và điều kiện của hợp đồng được ký kết với nhà thầu thắng thầu phải theo những nội dung đã nêu trong HSMT. Không được phép đàm phán hợp đồng trừ khi nhằm hoàn thiện những chi tiết cần thiết như xác định đơn giá hợp đồng sau khi đã giảm giá, cập nhật tiến độ thực hiện, v.v. BQLDA không được yêu cầu hoặc cho phép nhà thầu thay đổi giá đã chào hoặc điều chỉnh nội dung của HSDT đã nộp.

Bước 8: Ký và trao hợp đồng

Việc trao hợp đồng phải được thực hiện trong thời gian hiệu lực của HSDT. Trong trường hợp hợp đặc biệt, nếu đánh giá thầu và trao hợp đồng không thể hoàn thành trong thời gian hiệu lực ban đầu của HSDT, trước khi hết hạn hiệu lực ban đầu của hồ sơ, BQLDA cần đề nghị tất cả các nhà thầu gia hạn hiệu lực của hồ sơ trong một thời gian phù hợp. Nếu đồng ý, nhà thầu cần phải gia hạn hiệu lực của bảo lãnh dự thầu tương ứng. Đối với những hợp đồng xét duyệt trước, trước khi đề nghị gia hạn lần đầu hiệu lực của HSDT hơn 28 ngày và những đề nghị gia hạn sau đó, BQLDA phải xin ý kiến không phản đối của NHTG.

Bước 9: Đăng thông báo trao hợp đồng

BQLDA phải đăng các thông tin sau về việc trao hợp đồng trên Báo Đấu thầu và báo địa phương. Thông tin được công bố bao gồm gói thầu và số hiệu gói thầu, cũng như các thông tin sau đây: (a) tên của các nhà thầu đã nộp HSDT; (b) giá dự thầu công bố tại buổi mở thầu; (c) tên và giá đánh giá của từng hồ sơ được đánh giá; (d) tên của các nhà thầu bị loại

hồ sơ và lý do loại; và (e) tên của nhà thầu thắng thầu, giá chào cũng như thời hạn và quy mô tóm tắt của hợp đồng được trao.

Việc công bố thông tin nói trên phải được thực hiện trong vòng 2 tuần kể từ khi nhận được ý kiến không phản đối của NHTG về kiến nghị trao thầu (nếu là các hợp đồng xét duyệt trước), và trong vòng 2 tuần sau khi BQLDA có quyết định trao thầu (nếu là các hợp đồng xét duyệt sau).

7.3.2.2 Quy trình thực hiện Chào hàng cạnh tranh (Shopping)

Bước 1: Chuẩn bị Hồ sơ chào giá

Hồ sơ chào giá cần được chuẩn bị theo Hồ sơ chào giá mẫu (SRFQ) cho hàng hóa hoặc cho công trình do Văn phòng NHTG Hà Nội chuẩn bị. Để chuẩn bị SRFQ, BQLDA cần nghiên cứu SRFQ mẫu của NHTG bao gồm cả những hướng dẫn in nghiêng trong đó (xem *Phụ lục 7.3 - Mẫu 7.8 - Hồ sơ mời chào giá cạnh tranh cho công trình*; và *Mẫu 7.9 – Hồ sơ mời chào giá cho mua sắm hàng hoá*).

Bước 2: Lựa chọn các công ty để mời chào giá

Các BQLDA sẽ sử dụng kiến thức của mình để xác định việc các công ty được mời chào giá là hợp lệ, có uy tín, hoạt động tốt và có năng lực. Do thủ tục chào hàng cạnh tranh cần ít nhất 3 hồ sơ để so sánh, nên các BQLDA cần mời nhiều hơn 3 công ty chào giá.

Trong trường hợp không thể lấy được ít nhất 03 bản chào giá, BQLDA phải giải trình cho NHTG lý do tại sao không thể cân nhắc sử dụng một phương thức đấu thầu cạnh tranh khác, và phải có Thư không phản đối của NHTG trước khi tiến hành so sánh đánh giá các báo giá đã nhận.

Bước 3: Thẩm định Hồ sơ chào giá và danh sách các công ty được chọn để chào giá

Việc đánh giá Hồ sơ chào giá được thực hiện bởi Tổ chuyên gia đấu thầu do Ban QLDA thành lập (nếu đủ điều kiện) hoặc có thể tiến hành lựa chọn theo quy định pháp Luật đấu thầu của Việt Nam hiện hành một tổ chức tư vấn có đủ năng lực, kinh nghiệm để tiến hành đánh giá Hồ sơ chào giá. Tổ chuyên gia đấu thầu sẽ thực hiện chức năng thẩm định Hồ sơ chào giá và danh sách các công ty được chọn để chào giá. Kết quả thẩm định sẽ được bổ sung, hoàn thiện vào báo cáo Hồ sơ chào giá để BQLDA gửi lên BDPTW và NHTG để cấp Thư không phản đối.

Bước 4: Phát hành Hồ sơ mời chào giá

BQLDA phát hành mẫu Hồ sơ mời chào giá cho các công ty được chọn để mời chào giá. BQLDA cần đưa ra một thời gian hợp lý (có thể là 1 hoặc 2 tuần) để nhà thầu chuẩn bị báo giá của họ. Báo giá có thể được nộp bằng văn bản qua fax, telex, thư hoặc thư điện tử.

(Xem Phụ lục 7.3 - Mẫu 7.8 - Hồ sơ mời chào giá cạnh tranh cho công trình; và Mẫu 7.9 – Hồ sơ mời chào giá cho mua sắm hàng hoá).

Bước 5: Nhận các báo giá

Trong trường hợp BQLDA không nhận được ít nhất 3 báo giá trong thời gian xác định, cần phải làm rõ với nhà thầu còn thiếu xem họ có dự định nộp báo giá không và khi nào. Nếu chưa có đủ 3 báo giá, BQLDA có thể cho kéo dài thêm thời gian hợp lý, ví dụ thêm 3 ngày, để lấy thêm báo giá.

Bước 6: Đánh giá các báo giá

Việc đánh giá các báo giá có thể theo những nguyên tắc của NCB như đã nêu ở phần trên. Báo giá có giá đánh giá thấp nhất sẽ được lựa chọn để trao hợp đồng. BQLDA cần chuẩn bị báo cáo đánh giá, các báo giá (có thể sử dụng mẫu Báo cáo đánh giá của NHTG - Phụ lục 7.3 - Mẫu 7.7: Báo cáo đánh giá thầu) và nộp cho cấp có liên quan để phê duyệt nếu cần.

Bước 7: Thẩm định kết quả đánh giá các báo giá

Việc thẩm định kết quả đánh giá các báo giá được thực hiện bởi Tổ thẩm định do Ban QLDA thành lập. Việc thành lập tổ thẩm định cũng như quy trình thẩm định được thực hiện theo quy định của Chính phủ Việt Nam. Các thành viên trong Tổ thẩm định không phải là các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu. Tổ thẩm định sẽ thực hiện chức năng thẩm định kết quả đánh giá các báo giá và có báo cáo chi tiết. BQLDA cần chuẩn bị Báo cáo đánh giá theo Mẫu Báo cáo Đánh giá thầu của NHTG và nộp cho BĐPTW (Phụ lục 7.3 - Mẫu 7.7: Báo cáo đánh giá thầu), tiếp đó nộp cho NHTG nếu là hợp đồng xét duyệt trước để xin Thư không phản đối.

Bước 8: Hoàn thiện hợp đồng

Đối với hàng hóa, BQLDA có thể ký đơn đặt hàng hoặc một mẫu hợp đồng thương mại nào phù hợp với nhà cung cấp được chọn. Đối với công trình, BQLDA phải sử dụng mẫu hợp đồng trong Hồ sơ chào giá mẫu cho Công trình của NHTG phát hành. Dự thảo hợp đồng sẽ được gửi tiếp cho BĐPTW, tiếp đó là NHTG nếu là hợp đồng xét duyệt trước để xin Thư không phản đối.

Bước 9: Ký và trao hợp đồng

Nhà thầu trúng thầu được BQLDA mời đến ký và trao hợp đồng.

Bước 10: Đăng thông báo trao hợp đồng

BQLDA phải đăng các thông tin sau về việc trao hợp đồng trên Báo Đấu thầu và báo địa phương. Thông tin được công bố bao gồm gói thầu và số hiệu gói thầu, cũng như các thông tin sau đây: (a) tên của các nhà thầu đã nộp HSDT; (b) giá dự thầu công bố tại buổi mở thầu; (c) tên và giá đánh giá của từng hồ sơ được đánh giá; (d) tên của các nhà thầu bị loại hồ sơ và lý do loại; và (e) tên của nhà thầu thắng thầu, giá chào cũng như thời hạn và quy mô tóm tắt của hợp đồng được trao.

Việc công bố thông tin nói trên phải được thực hiện trong vòng 2 tuần sau khi BQLDA có quyết định trao thầu (nếu là các hợp đồng xét duyệt sau).

7.3.2.3 Quy trình thực hiện Hợp đồng trực tiếp (Direct Contracting)

Bước 1: Chuẩn bị lý do xin áp dụng hình thức Hợp đồng trực tiếp

Trước khi tiến hành bất kỳ đề nghị Hợp đồng trực tiếp nào, BQLDA phải chắc chắn rằng việc cạnh tranh là không khả thi và đề nghị Hợp đồng trực tiếp có thể được giải trình đầy đủ theo quy định của đoạn 3.7 Hướng dẫn Đấu thầu của NHTG. BQLDA cũng cần chắc chắn rằng công ty được lựa chọn là hợp lệ và đủ năng lực. Việc giải trình phải được nộp cho NHTG xem xét và phê duyệt trước.

Bước 2: Thẩm định lý do xin áp dụng Hợp đồng trực tiếp

Việc thẩm định kết quả đàm phán và thương thảo hợp đồng được thực hiện bởi Tổ thẩm định do Ban QLDA thành lập. Việc thành lập tổ thẩm định cũng như quy trình thẩm định được thực hiện theo quy định của Chính phủ Việt Nam. Tổ thẩm định sẽ thực hiện chức năng thẩm định lý do Hợp đồng trực tiếp trước khi BQLDA gửi đến BĐPTW, và tiếp đó là NHTG xin cấp Thư không phản đối.

Bước 3: Nhận Đề xuất kỹ thuật và tài chính

BQLDA cần gửi HSYC để đề nghị công ty được lựa chọn nộp Đề xuất kỹ thuật và tài chính. Việc đánh giá Đề xuất kỹ thuật và tài chính được thực hiện bởi Tổ chuyên gia đấu thầu do Ban QLDA thành lập.

Bước 4: Đàm phán và thương thảo hợp đồng

BQLDA sẽ đàm phán hợp đồng với công ty dựa trên đề xuất của họ. Đàm phán hợp đồng bao gồm tất cả vấn đề kỹ thuật, thương mại và tài chính của hợp đồng. Dự thảo hợp đồng sau đàm phán phải được trình NHTG không phản đối trước khi thực hiện.

Bước 5: Thẩm định kết quả đàm phán và thương thảo hợp đồng

Việc thẩm định kết quả đàm phán và thương thảo hợp đồng được thực hiện bởi Tổ thẩm định do Ban QLDA thành lập (Bước 2). Tổ thẩm định sẽ thực hiện chức năng thẩm định kết quả đàm phán và thương thảo hợp đồng trước khi BQLDA gửi đi BDP.TW, và tiếp đó là NHTG xin cấp Thư không phản đối.

Bước 6: Ký và trao hợp đồng

Nhà thầu chỉ định được BQLDA mời đến ký và trao hợp đồng.

7.3.3 Các phương pháp tuyển chọn và thuê tư vấn

7.3.3.1 Tuyển chọn dựa trên chất lượng và chi phí – QCBS

QCBS là một quy trình cạnh tranh giữa các công ty trong danh sách ngắn, dựa vào chất lượng của đề xuất và chi phí của dịch vụ để xác định công ty tư vấn thắng thầu.

Chi phí là một yếu tố lựa chọn cần được sử dụng một cách thận trọng. Tỷ trọng tương đối cho yếu tố chất lượng và chi phí phải được xác định cho từng trường hợp cụ thể, tùy theo tính chất của công việc.

Theo hướng dẫn của NHTG, QCBS là phương pháp tuyển chọn tư vấn phổ biến. Vì vậy, Quyển Đấu thầu sẽ trình bày chi tiết quy trình QCBS. Các phương pháp tuyển chọn tư vấn khác sẽ cơ bản dựa trên các bước này, với những bổ sung/điều chỉnh cho từng phương pháp được trình bày cụ thể dưới đây.

Bước 1: Soạn Điều khoản tham chiếu

BQLDA có trách nhiệm soạn ĐKTC cho nhiệm vụ của tư vấn. ĐKTC phải được soạn bởi một (hoặc một số) người hay công ty có chuyên môn về lĩnh vực của công việc tư vấn. Về cơ bản, một ĐKTC cần có những mục sau:

- Thông tin chung;
- Mục tiêu;
- Phạm vi công việc;
- Đào tạo (nếu cần thiết);
- Các báo cáo và tiến độ thời gian;
- Số liệu, các dịch vụ, nhân sự và điều kiện cho Bên khách hàng cung cấp.

Tham khảo thêm Phụ lục 7.3 - Mẫu 7.1: Điều khoản tham chiếu.

Bước 2: Lập giá dự toán và ngân sách

Dự toán chi phí: Phải được lập dựa vào đánh giá của BQLDA về các nguồn lực cần thiết để thực hiện công việc: (i) thời gian tham gia vào công việc của các chuyên gia; (ii) hỗ trợ về mặt hậu cần; (iii) các yếu tố đầu vào vật chất (ví dụ: phương tiện đi lại, thiết bị thí nghiệm). Các chi phí sẽ được phân theo 04 khoản mục cơ bản như sau:

- Phí tiền công (tùy theo loại hợp đồng);
- Các khoản có thể được bồi hoàn và được phân chia theo chi phí ngoại tệ và chi phí nội tệ nếu cần;
- Các khoản thuế;
- Dự phòng phí (trong trường hợp thấy cần thiết).

Xác định các tiêu chí chọn lựa danh sách ngắn: Để xác định các tiêu chí chọn lựa danh sách ngắn, BQLDA dựa trên yêu cầu và phạm vi công việc trong ĐKTC cân đối với kinh nghiệm liên quan, và năng lực thực hiện, từ đó đưa ra một bản tiêu chí chung, có trọng số cho từng tiêu chí cụ thể để đảm bảo có thể lựa chọn được các nhà tư vấn đủ năng lực thực hiện dịch vụ.

Bước 3: Thẩm định ĐKTC và Dự toán

Tổ thẩm định sẽ thực hiện chức năng thẩm định ĐKTC và Dự toán chi phí trước khi BQLDA gửi đi BDPTW và tiếp đó là NHTG xin cấp Thư không phản đối.

Bước 4: Quảng cáo và mời bày tỏ quan tâm

Để công bố thông tin và thu hút các bày tỏ nguyện vọng, BQLDA có thể quảng cáo Thư mời bày tỏ nguyện vọng (REOI) theo mẫu (Phụ lục 7.3 - Mẫu 7.2: *Thư mời bày tỏ nguyện vọng – REOI*) cho từng hợp đồng tư vấn trên trên Báo Đấu Thầu và một báo địa phương. Đối với gói thầu từ 300,000 USD trở lên, BQLDA phải đăng tải REOI trên tờ UNDB Online (Tờ Kinh doanh phát triển của Liên Hợp Quốc) tại <https://www.devbusiness.com>.

BQLDA phải chờ phản hồi ít nhất 14 ngày kể từ ngày Thư mời bày tỏ nguyện vọng được đăng tải trên cổng thông tin UNDB Online trước khi lập danh sách ngắn.

Bước 5: Đánh giá các Thư bày tỏ quan tâm và Lập danh sách ngắn

Việc đánh giá các Thư bày tỏ quan tâm được thực hiện bởi Tổ chuyên gia đấu thầu (Ban đánh giá) do Ban QLDA thành lập (nếu đủ điều kiện) hoặc có thể tiến hành lựa chọn, theo quy định pháp Luật đấu thầu của Việt Nam hiện hành, một tổ chức tư vấn có đủ năng lực, kinh nghiệm để tiến hành đánh giá các Thư bày tỏ quan tâm. Trước tiên, phải xét đến các công ty đã bày tỏ nguyện vọng mà có những năng lực trình độ phù hợp, liên quan. Một danh sách ngắn phải bao gồm 06 công ty.

- Trường hợp giá trị hợp đồng >300.000 USD, danh sách ngắn phải bao gồm 06 công ty trên một diện rộng về mặt địa lý, không quá 02 công ty của cùng một quốc gia và ít nhất 01 công ty của một quốc gia đang phát triển, trừ phi không xác định được công ty đủ năng lực từ các quốc gia đang phát triển.
- Trường hợp giá trị hợp đồng <300.000 USD, danh sách ngắn có thể chỉ bao gồm các công ty trong nước. Trong trường hợp đặc biệt, NHTG có thể đồng ý với danh sách ngắn có ít số lượng công ty hơn.

Các bước lập danh sách ngắn gồm:

- Lập danh sách dài các công ty quan tâm;
- Kiểm tra tính hợp lệ và mâu thuẫn về lợi ích của các công ty trong danh sách dài;
- Đánh giá năng lực và kinh nghiệm của tất cả các công ty hợp lệ được xác định ở bước trước;
- Lập danh sách ngắn gồm 06 công ty từ các công ty hợp lệ và có năng lực đó.

BQLDA lập báo cáo đánh giá các Thư bày tỏ quan tâm và Danh sách ngắn các công ty tư vấn gửi lên BĐPTW, tiếp đó là NHTG xin cấp Thư không phản đối.

Bước 6: Soạn Hồ sơ yêu cầu nộp đề xuất (RFP)

BQLDA chuẩn bị Hồ sơ yêu cầu nộp đề xuất (RFP) theo mẫu HSMT tư vấn của NHTG (SRFP) bao gồm:

- Thư mời nộp đề xuất (LOI): phải ghi rõ ý định của BQLDA là ký kết một hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, nguồn vốn, các thông tin chi tiết về BQLDA, ngày, giờ và địa chỉ nộp đề xuất;
- Hướng dẫn dành cho tư vấn (ITC): phải bao gồm tất cả các thông tin cần thiết để giúp tư vấn soạn thảo được đề xuất đáp ứng yêu cầu, tăng cường tính minh bạch của quá trình tuyển chọn bằng cách cung cấp thông tin về quy trình đánh giá, đưa ra những tiêu chí và yếu tố đánh giá, trọng số tương ứng và điểm tối thiểu cần đạt được về chất lượng;
- ĐKTC;
- Loại hình hợp đồng dự kiến kèm Dự thảo hợp đồng.
- RFP phải được soạn thảo bằng tiếng Anh. Bên cạnh bản tiếng Anh, BQLDA có thể soạn thảo một bản tiếng Việt, trong trường hợp này, BQLDA phải đảm bảo tính thống nhất của hai bản ngôn ngữ. Trong trường hợp hồ sơ thầu được soạn thảo bằng tiếng Anh và tiếng Việt, nhà thầu tư vấn được phép chọn một trong hai ngôn ngữ cho việc chuẩn bị hồ sơ đề xuất và hợp đồng sẽ được ký bằng ngôn ngữ của đề xuất thực tế được trình nộp.

BQLDA phải sử dụng các mẫu chuẩn của NHTG ban hành với một số thay đổi tối thiểu (phần dữ liệu và phần điều kiện riêng của hợp đồng), được NHTG chấp thuận, cần thiết để giải quyết những điều kiện đặc thù riêng của gói thầu. Đối với gói thầu xét duyệt trước,

RFP bao gồm danh sách ngắn phải được nộp cho NHTG xem xét và không phản đối trước khi phát hành.

Bước 7: Gửi RFP cho các nhà thầu

BQLDA gửi RFP đi cho các nhà thầu trong danh sách ngắn được NHTG cấp Thư không phản đối.

Bước 8: Chuẩn bị và nộp Đề xuất kỹ thuật và mở công khai các Đề xuất kỹ thuật

BQLDA phải dành ít nhất 4 tuần cho các tư vấn chuẩn bị đề xuất của mình. Trong khoảng thời gian này, các công ty có thể yêu cầu làm rõ về các thông tin cung cấp trong RFP. Các BQLDA sẽ trả lời làm rõ bằng văn bản và gửi cho tất cả các công ty đã vào danh sách ngắn (những công ty có ý định nộp thầu). Nếu cần thiết, các BQLDA sẽ gia hạn thời gian nộp thầu.

Việc nộp hồ sơ thầu và nhận hồ sơ thầu cần lưu ý:

- Đề xuất kỹ thuật và tài chính phải được nộp cùng lúc. Sau khi hết hạn nộp thầu không sửa đổi nào vào Đề xuất kỹ thuật hoặc tài chính được chấp nhận.
- Nhằm đảm bảo tính trung thực của quá trình này, Đề xuất kỹ thuật và Đề xuất tài chính phải được nộp trong các phong bì riêng và dán kín. Sau khi hết hạn nộp thầu, phong bì kỹ thuật phải được mở ngay lập tức bởi một ban bao gồm các cán bộ từ các bộ phận liên quan (kỹ thuật, tài chính, pháp lý, nếu thích hợp).
- Đề xuất tài chính phải được giữ nguyên niêm phong tại một nơi an toàn cho đến khi được mở công khai. Bất kỳ đề xuất nào nhận được sau khi hết hạn nộp thầu sẽ không được mở và phải trả lại nguyên vẹn cho bên tư vấn.

Các Đề xuất kỹ thuật nhận được cho đến thời điểm hết hạn nộp đề xuất sẽ được mở tại địa điểm quy định trong RFP, bất kể số lượng đề xuất nhận được là bao nhiêu dưới sự chứng kiến của các tư vấn muốn tham dự. BQLDA phải đọc to tên của các tư vấn đã nộp đề xuất, thông báo xem tư vấn có nộp Đề xuất tài chính trong một túi hồ sơ riêng dán kín có niêm phong hay không và công bố bất kỳ thông tin thích hợp nào khác trong khi mở Đề xuất kỹ thuật.

Bước 9: Đánh giá và xét các Đề xuất kỹ thuật

Việc đánh giá và xét các Đề xuất kỹ thuật được thực hiện bởi Tổ chuyên gia đấu thầu (Ban đánh giá) (Bước 5). Việc đánh giá đề xuất phải dựa trên các tiêu chí được ghi trong RFP. Tổ chuyên gia đấu thầu không được phép tiếp cận Đề xuất tài chính cho đến khi quá trình đánh giá kỹ thuật đã hoàn tất, bao gồm cả việc NHTG xem xét và có ý kiến không phản đối. Chỉ khi đó các Đề xuất tài chính mới được mở.

Trong quá trình đánh giá Đề xuất kỹ thuật, các Đề xuất tài chính phải được giữ nguyên không bóc dấu niêm phong, lưu giữ cho đến khi được mở ra theo quy định của Bước 8 dưới đây.

Khi thực hiện đánh giá đề xuất, cần lưu ý một số vấn đề sau:

- Các tiêu chí đánh giá chất lượng ghi rõ trong RFP bao gồm: (a) Kinh nghiệm cụ thể của tư vấn (0-10 điểm), (b) Chất lượng của phương pháp luận (20-50 điểm), (c) Năng lực trình độ của các chuyên gia chủ chốt dự kiến (30-60 điểm), (d) Chuyên giao kiến thức nếu được yêu cầu trong ĐKTC (0-10 điểm), và (e) Mức độ tham gia của chuyên gia trong nước trong số các chuyên gia chủ chốt cho thực hiện công việc (0-10 điểm).
- Đối với một số tiêu chí chính (phương pháp luận và năng lực trình độ của chuyên gia chủ chốt), BQLDA có thể chia thành một số tiêu chí phụ. Mỗi tiêu chí sẽ được cho điểm theo thang điểm từ 1 đến 100. Sau đó điểm chi tiết sẽ được quy đổi theo tỷ trọng để thành điểm cuối cùng.
- Đối với năng lực trình độ của chuyên gia chủ chốt, do đây chính là yếu tố quyết định chất lượng thực hiện nên phải dành tỷ trọng nhiều hơn cho tiêu chí này. BQLDA sẽ xem xét năng lực và kinh nghiệm của các nhân sự chủ chốt được đề xuất thông qua lý lịch của từng người, và hồ sơ lý lịch phải chính xác, đầy đủ, và được ký bởi một người có thẩm quyền của nhà thầu tư vấn và bởi cá nhân người đó. Các chuyên gia sẽ được cho điểm theo ba tiêu chí phụ sau đây, liên quan đến nhiệm vụ: (i) năng lực chung, (ii) sự thích hợp cho công việc, và (iii) kinh nghiệm trong khu vực và ngôn ngữ.
- Một đề xuất sẽ bị coi là không phù hợp và bị loại nếu không tuân thủ các khía cạnh quan trọng được mô tả trong RFP. Các Đề xuất kỹ thuật bao gồm các thông tin tài chính quan trọng sẽ bị tuyên bố là không đáp ứng yêu cầu. Các thành viên của Tổ chuyên gia đánh giá phải đánh giá các đề xuất theo những tiêu chí đánh giá quy định trong RFP, đánh giá một cách độc lập với nhau, và không chịu ảnh hưởng từ bất kỳ cá nhân hay tổ chức nào. Đề xuất nào không đạt tổng điểm kỹ thuật tối thiểu quy định trong HSMT tư vấn sẽ bị loại.
- Khi kết thúc quy trình đánh giá, BQLDA phải soạn thảo một báo cáo đánh giá kỹ thuật theo mẫu báo cáo đánh giá chuẩn của NHTG hoặc một mẫu khác được NHTG chấp nhận.

Trong trường hợp các hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, báo cáo đánh giá kỹ thuật, bao gồm các trang đánh giá chi tiết của từng thành viên Tổ chuyên gia đánh giá phải được nộp cho NHTG xem xét và có ý kiến không phản đối.

Bước 10: Thẩm định kết quả đánh giá kỹ thuật

Việc thẩm định kết quả đánh giá kỹ thuật được thực hiện bởi Tổ thẩm định do Ban QLDA thành lập và các thành viên trong Tổ thẩm định không phải là các thành viên trong Tổ chuyên gia đấu thầu hoặc do một phòng, Ban chuyên môn thuộc cấp huyện, cấp tỉnh thực hiện việc thẩm định hồ sơ mời thầu, kết quả đấu thầu Tổ thẩm định sẽ thực hiện chức năng thẩm định kết quả đánh giá kỹ thuật trước khi BQLDA gửi đi BDP.TW, và tiếp đó là NHTG xin cấp Thư không phản đối.

Bước 11: Mở thầu công khai các Đề xuất tài chính, đánh giá cuối cùng chất lượng và chi phí

Việc đánh giá chi phí được thực hiện sau khi việc đánh giá kỹ thuật đã hoàn thành và có Thư không phản đối của NHTG (nếu là hợp đồng xét duyệt trước).

Những điểm cần lưu ý trong giai đoạn Đánh giá chi phí:

- BQLDA sẽ thông báo cho tất cả các nhà thầu tư vấn đã nộp đề xuất điểm kỹ thuật cũng như điểm số cho từng tiêu chí chính và tiêu chí phụ (nếu có) và thông báo cho các nhà thầu tư vấn có đề xuất không đạt mức điểm tối thiểu biết rằng các Đề xuất tài chính của họ sẽ được trả lại nguyên niêm phong sau khi hoàn thành quá trình tuyển chọn.
- BQLDA cũng đồng thời phải thông báo cho các nhà thầu tư vấn đạt điểm tối thiểu về ngày giờ và địa điểm mở Đề xuất tài chính. Ngày mở Đề xuất tài chính phải được xác định để có đủ thời gian cho các nhà tư vấn sắp xếp để tham dự. Đề xuất tài chính phải được mở công khai với sự có mặt của đại diện các nhà thầu muốn đến dự (đích thân có mặt hoặc trực tuyến).
- Tên của nhà thầu, điểm kỹ thuật, bao gồm cả điểm cụ thể cho từng tiêu chí, và giá chào thầu sẽ được đọc to (và đưa lên trực tuyến trong trường hợp việc nộp đề xuất đấu thầu bằng phương thức điện tử được sử dụng) và ghi chép lại khi Đề xuất tài chính được mở, và một bản sao của các ghi chép này phải được gửi ngay cho NHTG. BQLDA cũng sẽ chuẩn bị biên bản mở Đề xuất tài chính công khai và một bản sao của biên bản này phải được gửi ngay cho NHTG và tất cả các nhà tư vấn đã nộp đề xuất.
- Giá chào được quy đổi thành một đồng tiền duy nhất do BQLDA chọn (đồng nội tệ hoặc một đồng ngoại tệ dễ quy đổi) như đã nêu trong RFP (phải ghi rõ nguồn tham chiếu và ngày công bố tỷ giá hối đoái được sử dụng, với điều kiện ngày công bố tỷ giá không được sớm hơn 4 tuần trước khi hết hạn nộp đề xuất và không muộn hơn ngày hết hạn hiệu lực của đề xuất lần đầu).
- BQLDA sẽ sửa các lỗi tính toán số học trong các Đề xuất tài chính. Trong trường hợp có sự không nhất quán giữa giá trị các phần và giá trị tổng, hoặc giữa bằng chữ và bằng số thì sẽ sử dụng giá trị các phần và giá trị bằng chữ.
- Các hoạt động và hạng mục nêu trong Đề xuất kỹ thuật nhưng không đưa giá tiền sẽ được hiểu rằng giá đã được tính vào trong giá của các hoạt động hoặc hạng mục khác.
- Trong trường hợp một hoạt động hoặc hạng mục có số lượng trong Đề xuất tài chính khác với Đề xuất kỹ thuật, (i) nếu sử dụng mẫu hợp đồng theo thời gian trong RFP, BQLDA sẽ sửa lại số lượng trong Đề xuất tài chính để phù hợp với số lượng trong Đề xuất kỹ thuật, áp dụng đơn giá nêu trong Đề xuất tài chính cho số lượng đúng để điều chỉnh tổng chi phí của đề xuất, (ii) nếu sử dụng mẫu hợp đồng trọn gói trong RFP, không cần sửa lỗi của Đề xuất tài chính trong trường hợp này.
- Để phục vụ cho việc đánh giá, giá chào không được tính các loại thuế gián thu trong nước có thể xác định được đánh vào hợp đồng tư vấn. Thuế trong nước nếu đã được nhà thầu tính toán trong Đề xuất tài chính thì sẽ được bỏ ra.

- Đề xuất nào có tổng giá chào thấp nhất có thể được nhận 100 điểm tài chính, và các đề xuất khác sẽ được nhận số điểm tài chính tỷ lệ nghịch với chào giá. Hoặc có thể sử dụng phương pháp tính tỷ lệ trực tiếp hay các phương pháp khác để phân bổ điểm số cho các Đề xuất tài chính (phương pháp cụ thể được nêu trong RFP).

Sau những đánh giá này, BQLDA sẽ có thể quyết định được giá sau khi sửa lỗi cho từng nhà thầu tư vấn. Nhà thầu nào đạt điểm tổng hợp cao nhất sẽ được mời đến đàm phán hợp đồng.

Thông tin liên quan đến đánh giá các đề xuất và khuyến nghị liên quan đến trao thầu sẽ không được thông báo cho các nhà thầu tư vấn đã nộp đề xuất hoặc cho những người khác không chính thức liên quan đến quá trình đánh giá, cho đến khi đăng thông tin trao hợp đồng.

Bước 12: Đàm phán và thương thảo hợp đồng

BQLDA sẽ mời tư vấn đạt điểm tổng hợp cao nhất đến đàm phán hợp đồng. Các đại diện của nhà thầu tiến hành đàm phán phải có Giấy ủy quyền về việc cử đến đàm phán và thống nhất hợp đồng. Điều kiện tất yếu để đàm phán của nhà thầu tư vấn là khẳng định việc bố trí tất cả các nhân sự chuyên môn. Nếu không thể, BQLDA tiến hành đàm phán với nhà thầu xếp thứ tự tiếp theo.

- Nội dung đàm phán kỹ thuật: (i) Thảo luận về ĐKTC; (ii) Phương pháp luận và biện pháp kỹ thuật; (iii) Kế hoạch thực hiện công việc; (iv) Tổ chức và nhân sự; (v) Các điều kiện đặc biệt của hợp đồng.
- Nội dung đàm phán tài chính: (i) làm rõ (nếu có) nghĩa vụ thuế của nhà thầu và nghĩa vụ thuế này sẽ được thể hiện trong hợp đồng như thế nào; (ii) sẽ phản ánh những điều chỉnh về kỹ thuật vào chi phí dịch vụ như thế nào.

BQLDA sẽ không xem xét những đề nghị thay thế chuyên gia trong khi đàm phán hợp đồng trừ trường hợp cả hai bên thống nhất rằng chậm trễ trong quá trình tuyển chọn làm cho việc thay thế này là không thể tránh khỏi hoặc do chuyên gia bị chết hoặc bị ốm. Chuyên gia chủ chốt được đề xuất thay thế phải có năng lực tương đương hoặc tốt hơn chuyên gia chủ chốt dự kiến ban đầu và phải được nhà thầu tư vấn trình trong thời hạn nêu trong thư mời đàm phán.

Trong các hợp đồng trọn gói, việc thanh toán phải dựa trên việc bàn giao đầu ra (hoặc sản phẩm), do đó giá chào phải bao gồm mọi chi phí (thời gian làm việc của chuyên gia, chi phí quản lý chung, chi phí đi lại, khách sạn ...). Do vậy, không cần đàm phán về giá chào.

Với các hợp đồng theo thời gian, việc thanh toán dựa trên đầu vào (thời gian là việc của chuyên gia và các chi phí thực thanh thực chi) và giá chào phải bao gồm mức lương của chuyên gia và ước tính các khoản thực thanh thực chi. Không cần đàm phán mức lương chuyên gia, ngoại trừ những trường hợp đặc biệt, ví dụ như mức lương đề xuất cho chuyên gia cao hơn quá nhiều so với mức lương thông thường của các tư vấn cho các hợp đồng tương tự.

Sau khi đàm phán hợp đồng được hoàn thành, BQLDA sẽ nộp dự thảo hợp đồng sau đàm phán cho BĐPTW, và tiếp đó là NHTG (trong trường hợp hợp đồng xét duyệt trước) xem xét và không phản đối.

Bước 13: Ký và trao hợp đồng

BQLDA mời nhà thầu tư vấn trúng thầu đến ký và trao hợp đồng.

Bước 14: Đăng thông báo trao hợp đồng

Sau khi có quyết định trao hợp đồng, các thủ tục sau cần được thực hiện:

BQLDA phải công bố thông tin trên UNDB Online, Báo Đấu thầu và một tờ báo địa phương. Những thông tin nói trên phải được công bố trong vòng 2 tuần sau khi nhận được ý kiến không phản đối của NHTG về kiến nghị trao hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, và trong vòng hai tuần sau khi đàm phán thành công với công ty tư vấn được chọn, nếu là các hợp đồng thuộc diện xét duyệt sau. Nội dung được công bố bao gồm các thông tin sau: (a) tên của tất cả các tư vấn trong danh sách ngắn, trong đó ghi rõ những công ty nào đã nộp đề xuất; (b) tổng điểm kỹ thuật và điểm kỹ thuật của từng tư vấn cho từng tiêu chí và tiêu chí phụ; (c) giá chào của từng tư vấn, ghi rõ giá được đọc công khai và giá đánh giá; (d) điểm tổng hợp cuối cùng và xếp hạng của tư vấn; (e) tên của nhà thầu thắng thầu và giá trị, thời hạn và tóm tắt phạm vi của hợp đồng.

Tóm tắt các bước trong quy trình QCBS được trình bày trong *Phụ lục 7.2*.

7.3.3.2 Tuyển chọn dựa trên chất lượng – QBS

QBS thích hợp với những loại hình công việc:

- Các công việc phức tạp có chuyên môn cao, khó xác định ĐKTC và yêu cầu đầu vào của tư vấn một cách chính xác, và BQLDA muốn tư vấn thể hiện sự sáng tạo trong đề xuất;
- Các công việc có ảnh hưởng lớn đối với các hoạt động tiếp theo và do đó, việc tìm được các chuyên gia tốt nhất là một mục tiêu quan trọng (ví dụ như nghiên cứu khả thi và thiết kế kỹ thuật kết cấu cho các cơ sở hạ tầng quan trọng);
- Các công việc có thể thực hiện bằng nhiều cách khác nhau nên không thể so sánh các đề xuất của các tư vấn (ví dụ như tư vấn quản lý, nghiên cứu ngành và nghiên cứu chính sách trong đó giá trị của dịch vụ phụ thuộc vào chất lượng phân tích).

Khi thực hiện QBS, cần lưu ý một số vấn đề sau:

- RFP có thể yêu cầu tư vấn chỉ nộp Đề xuất kỹ thuật (không cần Đề xuất tài chính), hoặc yêu cầu nộp đồng thời cả Đề xuất kỹ thuật và Đề xuất tài chính nhưng phải để trong các túi hồ sơ riêng (hệ thống hai túi hồ sơ). RFP phải đưa ra dự toán ngân sách, hoặc ước tính thời gian làm việc của các chuyên gia chủ chốt, nhưng phải nêu rõ rằng đây chỉ là ước tính sơ bộ và tư vấn có quyền đề xuất những dự toán riêng của mình.

- Nếu chỉ mời tư vấn nộp Đề xuất kỹ thuật thì sau khi đánh giá các Đề xuất kỹ thuật theo quy trình như QCBS, BQLDA đề nghị tư vấn có Đề xuất kỹ thuật được xếp hạng cao nhất nộp một Đề xuất tài chính chi tiết. Khi đó, BQLDA và tư vấn phải đàm phán Đề xuất tài chính và hợp đồng. Khi quá trình xét thầu kết thúc, chỉ duy nhất giá hợp đồng của công ty thắng thầu được công bố.
- Nếu yêu cầu các tư vấn nộp Đề xuất tài chính từ ban đầu cùng với Đề xuất kỹ thuật thì BQLDA phải có chính sách an toàn giống như trong thủ tục QCBS để đảm bảo rằng chỉ có Đề xuất tài chính của đơn vị được chọn mới được mở, còn các Đề xuất tài chính khác sẽ không được mở mà trả lại nguyên vẹn khi quá trình đàm phán đã kết thúc thành công.
- Tóm tắt các bước trong quy trình QBS được trình bày trong Phụ lục 7.2 của quyền này.

7.3.3.3 Tuyển chọn dựa trên ngân sách cố định – FBS

FBS chỉ thích hợp với các nhiệm vụ đơn giản, có thể xác định một cách chính xác, và có yêu cầu tư vấn cung cấp các Đề xuất kỹ thuật và Tài chính tốt nhất trong các túi hồ sơ riêng, và nằm trong giới hạn ngân sách.

Khi thực hiện FBS, cần lưu ý một số vấn đề sau:

- ĐKTC phải được soạn thảo thật tốt nhằm đảm bảo rằng ngân sách đủ cho tư vấn thực hiện các công việc dự kiến.
- RFP phải nêu rõ liệu ngân sách có bao gồm các loại thuế phải nộp theo quy định tại Việt Nam, và giá các đầu vào do BQLDA cung cấp.
- Việc đánh giá Đề xuất kỹ thuật và mở Đề xuất tài chính sẽ được tiến hành như với phương thức QCBS. Các đề xuất vượt quá ngân sách dự kiến sẽ bị loại. Trong số còn lại, tư vấn nào có Đề xuất kỹ thuật được xếp hạng cao nhất sẽ được chọn và mời đến đàm phán hợp đồng.

7.3.3.4 Tuyển chọn dựa trên chi phí thấp nhất – LCS

LCS thích hợp để tuyển chọn tư vấn cho các công việc có tính chất quy chuẩn mà các thông lệ và tiêu chuẩn đã được xây dựng từ trước như kiểm toán, thiết kế kỹ thuật cho các công trình không phức tạp.

Với phương pháp này, điểm đạt “tối thiểu” cho “chất lượng” được xác định trước và được nêu rõ trong RFP. Tất cả các đề xuất qua mức điểm tối thiểu sẽ được so sánh về giá và đề xuất có mức giá thấp nhất sẽ được chọn.

7.3.3.5 Tuyển chọn dựa trên chất lượng tư vấn – CQS

Phương pháp này có thể dùng cho các nhiệm vụ mà yêu cầu chuẩn bị và đánh giá các đề xuất cạnh tranh là không cần thiết. Các gói thầu CQS thường là những gói có yêu cầu kỹ thuật của nhiệm vụ rõ ràng, BQLDA biết rõ số lượng thích hợp các công ty tư vấn có kinh nghiệm và năng lực chuyên môn cung cấp dịch vụ tư vấn. Khi đó, chỉ nhà thầu tư vấn nào

có đủ năng lực và kinh nghiệm sẽ được mời nộp đề xuất. Đơn giá do nhà thầu tư vấn nêu trong đề xuất có thể được thương thảo.

BQLDA sẽ chuẩn bị:

- ĐKTC;
- Mời các nhà thầu tư vấn nộp Bày tỏ nguyện vọng (EOI) và thông tin về kinh nghiệm và năng lực thực hiện công việc tư vấn có tính chất tương tự. BQLDA nên dành khoảng 2-4 tuần cho nhà thầu chuẩn bị Hồ sơ bày tỏ nguyện vọng, tùy theo tính chất và quy mô của hợp đồng;
- Lập “Danh sách ngắn” nhà thầu có năng lực thực hiện hợp đồng;
- Từ danh sách ngắn, chọn ra một nhà thầu tư vấn có năng lực và kinh nghiệm phù hợp nhất. Nhà thầu tư vấn này phải lập một Đề xuất kỹ thuật và Tài chính kết hợp (lập chung trong 1 hồ sơ) và gửi cho BQLDA.
- BQLDA căn cứ vào Đề xuất của nhà thầu, ĐKTC để thương thảo hợp đồng với nhà thầu. Nếu quá trình thương thảo này không thành công thì BQLDA có quyền mời nhà thầu có năng lực và kinh nghiệm xếp thứ hai lập Đề xuất kỹ thuật và Tài chính và thương thảo hợp đồng.

7.3.3.6 Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất – SSS

Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất (SSS) không đem lại lợi ích cạnh tranh về chất lượng và chi phí, không đảm bảo minh bạch trong quá trình tuyển chọn, và có thể khuyến khích những thông lệ không được chấp nhận. Do đó, SSS chỉ được áp dụng trong những trường hợp ngoại lệ. Căn cứ để tuyển chọn từ một nguồn duy nhất phải được xem xét kỹ trong bối cảnh lợi ích tổng thể của Dự án và trách nhiệm của NHTG trong việc đảm bảo tính kinh tế và hiệu quả, cũng như cung cấp các cơ hội công bằng cho mọi tư vấn có năng lực.

SSS chỉ nên được áp dụng khi mang lại một lợi thế hiển nhiên vượt quá lợi ích có được từ cạnh tranh. Với điều kiện đó, SSS có thể phù hợp trong những trường hợp sau:

- Công việc về bản chất là tiếp nối một công việc đã được công ty tư vấn thực hiện trước đây;
- Trong những trường hợp ngoại lệ, ví dụ như khắc phục hậu quả thiên tai, các tình huống khẩn cấp mà BQLDA tuyên bố và được NHTG thừa nhận;
- Với các công việc rất nhỏ (mức giá trị “rất nhỏ” quy định bằng USD được xác định cho từng trường hợp, dựa trên tính chất và mức độ phức tạp của công việc, nhưng không được vượt quá 100.000 USD, trừ các trường hợp ngoại lệ); hoặc
- Khi chỉ có một công ty duy nhất có năng lực hay kinh nghiệm đặc biệt có ích cho công việc tư vấn;
- Trong tất cả các trường hợp nói trên, BQLDA không cần phải phát hành RFP và phải nộp cho NHTG xem xét và có ý kiến không phản đối ĐKTC cho công việc, cùng với giải trình

chi tiết về lý do sử dụng SSS thay vì một quy trình lựa chọn có tính cạnh tranh, và cơ sở đề xuất đơn vị cụ thể thực hiện gói thầu đó.

7.3.3.7 Tuyển chọn tư vấn cá nhân - ICS

Hình thức tuyển chọn tư vấn cá nhân (ICS) được áp dụng trong trường hợp:

- Những công việc không cần đến một nhóm chuyên gia;
- Những công việc không cần đến sự hỗ trợ thêm từ bên ngoài (trụ sở chính của công ty) về mặt chuyên môn;
- Những công việc mà kinh nghiệm và năng lực của cá nhân là yêu cầu quan trọng nhất.

Khi thực hiện ICS, cần lưu ý một số vấn đề sau:

- Khi tìm bày tỏ quan tâm, BQLDA có thể đăng quảng cáo rộng rãi Thư mời bày tỏ quan tâm nêu rõ tiêu chí lựa chọn, và các tiêu chí này hoàn toàn chỉ dựa trên kinh nghiệm và năng lực. Tuy nhiên, quảng cáo không cần thiết cho tất cả các trường hợp và không nên quảng cáo cho các hợp đồng cá nhân có giá trị nhỏ (dưới 50.000 USD).
- Các tư vấn cá nhân được tuyển chọn dựa trên kinh nghiệm, năng lực và khả năng thực hiện công việc (kể cả khi mời các công ty tư vấn đề xuất các tư vấn cá nhân). Tư vấn không cần nộp đề xuất, chỉ cần được đánh giá xem có đáp ứng các yêu cầu tối thiểu có liên quan do BQLDA đề ra trên cơ sở tính chất và mức độ phức tạp của công việc. Việc đánh giá được thực hiện căn cứ vào (i) trình độ học vấn, (ii) các kinh nghiệm cụ thể có liên quan đến công việc, (iii) và nếu thích hợp thì dựa trên cả kiến thức về điều kiện địa phương, như khả năng sử dụng ngôn ngữ địa phương, hiểu biết về văn hóa, hệ thống quản lý hành chính, và cơ cấu quản lý tổ chức của địa phương.
- BQLDA phải nhận được ít nhất 03 hồ sơ ứng viên hợp lệ và có năng lực tiến hành đánh giá. BQLDA sẽ so sánh năng lực, kinh nghiệm của những ứng viên này để xác định và lựa chọn ứng viên tốt nhất. BQLDA tiến hành bước đánh giá tuyển chọn Tư vấn, thực hiện theo mẫu của NHTG (*Phụ lục 7.3, Mẫu 7.6 – Báo cáo đánh giá tuyển chọn Tư vấn cá nhân*).
- Các tư vấn cá nhân có thể được lựa chọn từ một nguồn duy nhất (SSS), nhưng phải có lý do giải trình hợp lý trong những trường hợp ngoại lệ như: (i) công việc là sự tiếp nối của công việc trước đây tư vấn đã làm mà khi đó tư vấn đã được lựa chọn trên cơ sở cạnh tranh; (ii) các công việc có tổng thời gian thực hiện dự kiến dưới 6 tháng; (iii) các trường hợp khẩn cấp; và (iv) khi cá nhân đó là tư vấn duy nhất đủ năng lực thực hiện công việc.
- Việc tuyển chọn tư vấn cá nhân thường không thuộc diện xét duyệt trước, tuy nhiên, BQLDA sẽ phải xin ý kiến không phản đối của NHTG: (a) khi không thể so sánh ít nhất 3 ứng viên có năng lực trước khi tuyển dụng, trong trường hợp đó, phải giải thích nguyên nhân tại sao; (b) trước khi BQLDA mời các công ty chào dịch vụ của các tư vấn cá nhân; (c) trong trường hợp đàm phán với cá nhân được chọn thất bại và trước khi đàm phán với ứng viên xếp thứ hai hoặc với công ty giới thiệu ứng viên đó; và (d) trong trường hợp tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất.

7.3.4 Giới thiệu hình thức đấu thầu qua mạng

[Lưu ý: hình thức đấu thầu qua mạng này chỉ áp dụng khi có sự đồng ý của NHTG]

7.3.4.1 Căn cứ pháp lý

- Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013;
- Nghị định số 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu xây dựng theo Luật Xây dựng (có hiệu lực đến ngày 14/8/2014);
- Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/6/2014 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đấu thầu về lựa chọn nhà thầu (có hiệu lực từ ngày 15/8/2014);
- Thông tư 17/2010/TT-BKH ngày 22/7/2010 Quy định chi tiết thi hành pháp luật đấu thầu qua mạng.

7.3.4.2 Trình tự thực hiện

Bước 1: Chủ đầu tư, Bên mời thầu/Nhà thầu khai báo thông tin trên Hệ thống;

Bước 2: Chủ đầu tư, Bên mời thầu/Nhà thầu gửi hồ sơ đăng ký trực tiếp hoặc theo đường công văn đến Cơ quan vận hành Hệ thống.

Bước 3: Cơ quan vận hành Hệ thống kiểm tra tính chính xác của bản đăng ký điện tử trên Hệ thống và hồ sơ đăng ký bằng văn bản do Chủ đầu tư, Bên mời thầu/Nhà thầu gửi đến. Trường hợp hồ sơ hợp lệ, Cơ quan vận hành Hệ thống chấp nhận Chủ đầu tư, Bên mời thầu/Nhà thầu được tham gia Hệ thống và xác nhận trên Hệ thống; trường hợp hồ sơ không chính xác hoặc chưa đầy đủ, Cơ quan vận hành Hệ thống thông báo lý do trên Hệ thống để Chủ đầu tư, Bên mời thầu/Nhà thầu biết bổ sung, sửa đổi hồ sơ, bản đăng ký trên cho phù hợp.

Bước 4: Chủ đầu tư, Bên mời thầu/Nhà thầu tự kiểm tra tình trạng đăng ký trên Hệ thống. Nếu đã được chấp nhận, Chủ đầu tư, Bên mời thầu/Nhà thầu bổ sung thông tin để có thể nhận chứng thư số và sử dụng Hệ thống.

7.3.4.3 Các nội dung và thủ tục khác

- Các thức thực hiện:
 - Tại trụ sở cơ quan hành chính nhà nước;
 - Qua Internet (trên Trang thông tin điện tử về đấu thầu tại địa chỉ <http://muasamcong.mpi.gov.vn>);
 - Qua hệ thống bưu chính.
- Yêu cầu về hồ sơ:
 - Đơn đăng ký cấp chứng thư số;
 - Quyết định thành lập hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;

- Chứng minh nhân dân người đại diện pháp luật;
- Số lượng hồ sơ: 01 bộ
- Thời hạn giải quyết: trong vòng 03 ngày kể từ khi Cơ quan vận hành Hệ thống nhận được hồ sơ đăng ký.
- Cơ quan thực hiện thủ tục hành chính:
 - Cơ quan hoặc người có thẩm quyền quyết định: Bộ Kế hoạch và Đầu tư;
 - Cơ quan trực tiếp thực hiện: Chủ đầu tư, Bên mời thầu, Nhà thầu.
- Đối tượng thực hiện thủ tục hành chính: tổ chức
- Kết quả thực hiện thủ tục hành chính: Chủ đầu tư, Bên mời thầu, Nhà thầu nhận được chứng thư số để sử dụng và thao tác các nghiệp vụ về đấu thầu trên Hệ thống <http://muasamcong.mpi.gov.vn>.
- Phí, lệ phí: Không có
- Yêu cầu, điều kiện thực hiện thủ tục hành chính: Không có
- Mẫu đơn, tờ khai: theo mẫu do hệ thống <http://muasamcong.mpi.gov.vn> tạo ra trong quá trình khai báo thông tin.

7.4 PHÂN LOẠI VÀ LƯU Ý KHI THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

Nội dung:

7.4.1 Các loại hợp đồng.....	49
7.4.2 Một số lưu ý trong thực hiện hợp đồng	50

7.4.1 Các loại hợp đồng

7.4.1.1 Hợp đồng trọn gói

- Loại hợp đồng này chủ yếu được sử dụng cho các công việc mà phạm vi và thời hạn thực hiện dịch vụ cũng như các đầu ra cần thiết của tư vấn đã được xác định rõ.
- Loại hợp đồng này được sử dụng rộng rãi cho các nghiên cứu quy hoạch, nghiên cứu khả thi đơn giản, nghiên cứu môi trường, thiết kế chi tiết các kết cấu chuẩn hoặc thông dụng, xây dựng hệ thống xử lý dữ liệu... Việc thanh toán gắn liền với đầu ra (sản phẩm) như báo cáo, bản vẽ, biểu khối lượng và các chương trình phần mềm. Hợp đồng bao gồm giá cố định cho các hoạt động do nhà thầu thực hiện và không điều chỉnh giá.
- Hợp đồng trọn gói là loại hợp đồng dễ quản lý do được thực hiện trên nguyên tắc giá cố định cho phạm vi công việc cố định, và việc thanh toán dựa trên các đầu ra và mốc thời gian đã được xác định rõ.

7.4.1.2 Hợp đồng theo thời gian

- Loại hợp đồng này thích hợp cho những trường hợp khó xác định được phạm vi và thời hạn thực hiện dịch vụ, do công việc liên quan đến hoạt động của nhiều bên khác với thời hạn hoàn thành khác nhau, hoặc do khó đánh giá đầu vào cần thiết của tư vấn để hoàn thành các mục tiêu của công việc.
- Loại hợp đồng này được sử dụng rộng rãi cho các nghiên cứu phức tạp, hoạt động giám sát thi công, các dịch vụ tư vấn và phần lớn các công việc đào tạo. Việc thanh toán dựa trên mức lương chuyên gia đã thống nhất theo giờ, ngày, tuần hoặc tháng (tên chuyên gia thường được ghi trong hợp đồng) và các khoản thực thanh thực chi theo chi phí thực tế và/hoặc đơn giá đã thống nhất.
- Mức lương cho chuyên gia bao gồm: tiền công, các chi phí xã hội, phí quản lý, lợi nhuận, và cả các khoản phụ cấp đặc biệt (nếu thích hợp). Hợp đồng ghi tổng mức thanh toán tối đa cho tư vấn. Mức trần này phải bao gồm một khoản dự phòng cho các dịch vụ và thời hạn phát sinh ngoài dự kiến, và một khoản tạm tính cho điều chỉnh giá do lạm phát theo quy định.
- Các hợp đồng theo thời gian phải được BQLDA theo dõi và quản lý sát sao nhằm đảm bảo rằng công việc đang được thực hiện đúng hướng và các khoản mà tư vấn yêu cầu thanh toán được chi trả một cách thích hợp.

7.4.1.3 Hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm

- Các hợp đồng này được sử dụng phổ biến cho các bên cung cấp dịch vụ mua sắm đấu thầu và dịch vụ giám định.

- Trong các hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm, mức phí trả cho tư vấn có liên quan trực tiếp với chi phí thi công thực tế hoặc ước tính của dự án, hoặc chi phí của hàng hóa được ĐTMS hay giám định. Các hợp đồng này được đàm phán trên cơ sở mức phí của thị trường cho các dịch vụ đó và/hoặc chi phí tháng công ước tính cho dịch vụ, hoặc được đấu thầu cạnh tranh.
- Cần lưu ý rằng trong trường hợp các dịch vụ kiến trúc hoặc kỹ thuật xây dựng không nên sử dụng loại hợp đồng này vì hoàn toàn không tạo ra động lực để tư vấn thiết kế một cách kinh tế. Do vậy việc sử dụng hợp đồng theo tỉ lệ phần trăm cho các hợp đồng thiết kế chỉ được khuyến khích khi dựa trên một chi phí đích cố định và bao gồm các dịch vụ đã được xác định chính xác (ví dụ như không có hoạt động giám sát công trình).

7.4.1.4 Hợp đồng cung cấp dịch vụ chưa xác định (IDC)

Hợp đồng IDC thường được sử dụng trong các trường hợp:

- Khi bên vay cần tiếp cận nhanh và liên tục với các dịch vụ tư vấn chuyên môn có tính “sự vụ” cho một hoạt động cụ thể, do đó không thể xác định trước phạm vi và thời gian.
- Thuê các “cố vấn”, chuyên gia làm trọng tài, thành viên của các ban chuyên gia, hoặc chuyên gia để tham gia thiết kế hoặc thực hiện Dự án, (thường là trong thời hạn từ một năm trở lên).
- Các dịch vụ thường do các công ty có năng lực chào thông qua một danh sách đề xuất các chuyên gia có cam kết sẵn sàng thực hiện công việc trong thư trả lời REOI. REOI quy định các tiêu chí lựa chọn trong đó tập trung vào các năng lực và kiến thức chuyên môn liên quan của chuyên gia. Sau đó, BQLDA phải lập một danh sách dài gồm các chuyên gia có năng lực. BQLDA và các công ty thống nhất về mức phí đã đề xuất sẽ trả cho chuyên gia và các điều kiện chuẩn của hợp đồng, việc thanh toán dựa trên thời gian làm việc thực sự. Các chuyên gia phải được chọn từ danh sách dài khi có “yêu cầu” với ĐKTC cụ thể cho công việc, dựa trên đánh giá/so sánh định tính giữa các CV của các chuyên gia được đề xuất hoặc mức phí; sau đó hợp đồng sẽ được ký cho từng công việc.

7.4.2 Một số lưu ý trong thực hiện hợp đồng

Điều kiện để điều chỉnh giá trong hợp đồng

- Khi một điều khoản điều chỉnh giá phải được đưa vào hợp đồng (nếu thời hạn hợp đồng dự kiến vượt quá 18 tháng) thì được phép điều chỉnh mức tiền công trong hợp đồng theo thời gian do lạm phát ở nước ngoài và/hoặc trong nước;
- Các hợp đồng theo thời gian có thời hạn ngắn hơn có thể bao gồm điều khoản điều chỉnh giá nếu dự kiến mức lạm phát trong nước hoặc nước ngoài sẽ tăng và khó dự đoán;
- Các hợp đồng trọn gói thường không điều chỉnh giá một cách tự động, nếu thời hạn hợp đồng dự kiến không vượt quá 18 tháng, trừ trường hợp các hợp đồng có giá trị nhỏ nhưng thực hiện trong nhiều năm (ví dụ như hợp đồng kiểm toán). Giá của hợp đồng trọn gói có

thể được sửa đổi trong trường hợp ngoại lệ, khi phạm vi dịch vụ vượt quá dự kiến của ĐKTC và hợp đồng ban đầu.

Các lưu ý về điều khoản thanh toán

Nội dung các lưu ý về điều khoản thanh toán quy định: Ngoại trừ những trường hợp các hợp đồng có giá trị nhỏ không cần có bảo lãnh tạm ứng đồng thời tại nội dung này cũng quy định thủ tục và quy trình tạm ứng thực hiện theo TT 86/2011/TT-BTC ngày 17/6/2011. Tuy nhiên, theo khoản 3 Điều 1 Nghị định số 207/2013/NĐ-CP có hiệu lực từ tháng 02/2014 quy định tất cả các loại hợp đồng đều phải có bảo lãnh tạm ứng. Đa số các gói thầu của dự án đều là gói thầu có giá trị nhỏ; trong khi đó đa số các hợp đồng của dự án là hợp đồng có giá trị nhỏ.

Kiến nghị: Áp dụng quy định bảo lãnh tạm ứng có điều kiện cho tất cả các loại hợp đồng ngoại trừ hợp đồng ký kết sau khi tổ chức đấu thầu có sự tham gia của cộng đồng

- Nội dung điều khoản thanh toán gồm: (i) các khoản phải trả, (ii) lịch thanh toán, (iii) thủ tục thanh toán, phải được thống nhất trong khi đàm phán hợp đồng. Việc thanh toán có thể được tiến hành định kỳ (nếu là hợp đồng theo thời gian) hoặc khi các đầu ra/sản phẩm được chấp nhận (nếu là hợp đồng trọn gói).
- Để được tạm ứng (ví dụ như tạm ứng chi phí huy động), nhà thầu phải có bảo lãnh tạm ứng hợp đồng. Quy định bảo lãnh tạm ứng có điều kiện cho tất cả các loại hợp đồng xây lắp ngoại trừ hợp đồng ký kết khi áp dụng hình thức đấu thầu có sự tham gia của cộng đồng.
- Thủ tục và quy trình tạm ứng thực hiện theo Thông tư 86 /2011/TT-BTC ngày 17/6/2011 quy định về quản lý, thanh toán vốn đầu tư và vốn sự nghiệp có tính chất đầu tư thuộc nguồn ngân sách nhà nước. Mức tạm ứng đối với hợp đồng thi công xây dựng có giá trị dưới 10 tỷ đồng tối thiểu bằng 20% giá trị hợp đồng; hợp đồng có giá trị từ 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng, mức tạm ứng tối thiểu bằng 15% giá trị hợp đồng; hợp đồng có giá trị trên 50 tỷ đồng, mức tạm ứng tối thiểu bằng 10% giá trị hợp đồng.
- Việc thanh toán phải được thực hiện nhanh chóng theo các điều khoản của hợp đồng để đảm bảo:
- Tư vấn có thể được NHTG thanh toán trực tiếp khi có yêu cầu của BQLDA hoặc trong các trường hợp ngoại lệ thông qua thư tín dụng (L/C);
- Chỉ được giữ lại các khoản tiền chưa thống nhất, phần còn lại trong hóa đơn phải được thanh toán theo hợp đồng.
- Hợp đồng phải quy định mức chi trả các chi phí tài chính nếu thanh toán bị chậm trễ ngoài thời hạn quy định của hợp đồng do lỗi của BQLDA.

Các trường hợp cần Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thực hiện và Bồi thường thiệt hại

- Bảo lãnh dự thầu và Bảo lãnh thực hiện thường áp dụng với mua sắm hàng hóa và công trình xây lắp, không nhất thiết phải áp dụng với các dịch vụ tư vấn, nhưng nếu áp dụng thì chỉ được yêu cầu bảo lãnh với giá trị hợp lý. Việc thực hiện các quy định bảo lãnh này

thường theo xét đoán chủ quan, dễ bị lạm dụng, thường làm tăng chi phí cho dịch vụ tư vấn và không đem lại cho những lợi ích rõ rệt mà cuối cùng sẽ chuyển lại cho BQLDA.

- Ngoài ra, do việc cung cấp kịp thời các dịch vụ có tính tri thức và tư vấn, trong nhiều trường hợp, phụ thuộc vào các hành động của bên thuê nên khó có thể quy hoàn toàn trách nhiệm cho tư vấn; vì vậy, thường không khuyến nghị áp dụng quy định bồi thường thiệt hại khi có chậm trễ trong dịch vụ tư vấn.

Quy định về vai trò của BQLDA khi thực hiện các gói thầu trong hợp đồng

BQLDA phải phân công các cán bộ thuộc nhiều lĩnh vực chuyên môn tham gia vào công việc. Hợp đồng giữa BQLDA và tư vấn phải nêu rõ các chi tiết liên quan đến nhân sự, thường gọi là các cán bộ đối tác, cũng như các điều kiện/phương tiện hỗ trợ mà BQLDA sẽ cung cấp như nhà ở, văn phòng làm việc, hỗ trợ công việc thư ký, các vật dụng thiết thực, tài liệu và xe cộ. Hợp đồng phải ghi rõ những biện pháp mà tư vấn có thể tiến hành khi một trong số những khoản mục trên không được cung cấp hoặc bị rút lại trong thời gian thực hiện công việc, và cách đền bù cho tư vấn trong trường hợp đó.

Giới hạn trách nhiệm chuyên môn của tư vấn

Tư vấn phải thực hiện công việc với sự tận tâm thích đáng và theo các chuẩn mực chuyên môn chung. Vì trách nhiệm của tư vấn đối với BQLDA sẽ được điều chỉnh theo luật hiện hành nên hợp đồng không cần giải quyết vấn đề này, trừ khi các bên muốn đặt ra một giới hạn trách nhiệm. Trong trường hợp đó, các bên phải đảm bảo rằng:

- Nếu tư vấn thực hiện công việc một cách cẩu thả hoặc cố tình làm sai thì sẽ không còn giới hạn trách nhiệm đó;
- Trong mọi trường hợp, trách nhiệm của tư vấn đối với BQLDA không được giới hạn ở mức thấp hơn hệ số nhân của tổng giá trị hợp đồng được nêu trong RFP và trong phần điều kiện riêng của hợp đồng (mức giới hạn sẽ tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể); và
- Bất kỳ sự giới hạn nào như vậy đều chỉ liên quan đến trách nhiệm của tư vấn đối với BQLDA, chứ không liên quan đến trách nhiệm của tư vấn đối với các bên thứ ba.

Trường hợp tư vấn thay thế chuyên gia

Trong khi thực hiện một công việc, nếu việc thay thế chuyên gia là cần thiết (ví dụ vì lý do sức khỏe hay tư vấn đó không còn phù hợp hay hợp lệ) thì tư vấn phải đề xuất cho BQLDA phê chuẩn các chuyên gia mới có năng lực ít nhất cũng phải tương đương với chuyên gia cần thay thế.

Luật áp dụng đối với hợp đồng tư vấn và giải quyết tranh chấp:

Hợp đồng phải có các điều khoản liên quan đến luật được áp dụng và tòa án giải quyết tranh chấp. Các hợp đồng tư vấn phải luôn có một điều khoản về giải quyết tranh chấp. Trọng tài thương mại quốc tế mở một địa điểm trung lập có những ưu điểm thực tiễn so với nhiều phương pháp giải quyết tranh chấp khác. Do đó, NHTG yêu cầu BQLDA sử dụng

hình thức trọng tài này cho các hợp đồng dịch vụ tư vấn nước ngoài, trừ khi NHTG đã thống nhất rõ ràng rằng yêu cầu này được miễn vì những lí do hợp lý như quốc gia tiến hành dự án có những thủ tục trọng tài và quy định trong nước tương đương. NHTG không phải là trọng tài và cũng không được phép chỉ định trọng tài.

7.5 PHỤ LỤC

Nội dung:

Phụ lục 7.1 Cơ cấu các gói thầu tại các cấp trong Dự án GNTN	55
Phụ lục 7.2 Tóm tắt các quy trình tuyển chọn nhà thầu tư vấn	56
Phụ lục 7.3 Các tài liệu đấu thầu mẫu theo quy định của NHTG	63
Phụ lục 7.4 Các văn bản pháp lý của Việt Nam là cơ sở xây dựng Quyển 7	64

Phụ lục 7.1 Cơ cấu các gói thầu tại các cấp trong Dự án GNTN

Căn cứ vào Hiệp định Tài chính, cơ cấu các gói thầu thực hiện tại các cấp trong khuôn khổ Dự án có thể được tóm tắt theo sơ đồ dưới đây (có thể chỉnh sửa bổ sung trong quá trình thực hiện Dự án):

Mua sắm hàng hóa

- **BĐPTW:** (i) Mua sắm thiết bị văn phòng; (ii) Mua sắm phương tiện đi lại cho toàn bộ Dự án.
- **BQLDA tỉnh:** Mua sắm thiết bị văn phòng cho toàn tỉnh (BQLDA tỉnh, BQLDA huyện, BPT xã).

Xây lắp

- **BQLDA tỉnh, BQLDA huyện:** BQLDA tỉnh quyết định cấp làm chủ đầu tư các TDA của THP 3.1 sau khi đã tham khảo ý kiến của UBND huyện dự án và có ý kiến thống nhất của BDP TW
- **BQLDA huyện:** Các công trình CSHT thuộc THP 1.1 (khi có phát sinh đền bù do thu hồi giải phóng mặt bằng) do huyện làm chủ đầu tư.
- **BPT xã:** (i) Các công trình CSHT thuộc THP 1.1 không phát sinh yêu cầu thu hồi đất, đền bù tái định cư; (ii) Các gói vận hành và bảo trì trong THP 1.2 (*).

Tuyển chọn và thuê tư vấn

- **BĐPTW:** (i) Tuyển chọn tư vấn cho nhóm Hỗ trợ Kỹ thuật (TAT); (ii) Tuyển chọn công ty kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán hàng năm, kiểm toán công tác đấu thầu; (iii) Tuyển chọn các tư vấn cho các dịch vụ khảo sát đầu kỳ, giữa kỳ và cuối kỳ của toàn Dự án; (iv) Tuyển chọn nhà thầu xây dựng chiến lược truyền thông cho toàn bộ Dự án thuộc TPH 3.3.
- **BQLDA tỉnh:** Tuyển chọn tư vấn cho các hoạt động NCNL thuộc THP 3.2 và truyền thông thuộc THP 3.3 do cấp tỉnh làm chủ đầu tư và tư vấn thiết kế các công trình đầu tư CSHT thuộc THP 3.1 do tỉnh làm chủ đầu tư.
- **BQLDA huyện:** Tuyển chọn tư vấn thiết kế các công trình đầu tư CSHT thuộc THP 3.1 do cấp huyện làm chủ đầu tư.

Lưu ý: (*) Các công trình thuộc nhóm này được thực hiện theo phương thức Đấu thầu có sự tham gia của cộng đồng (Chi tiết tham khảo *Quyển 9 – Đấu thầu có sự tham gia của cộng đồng*).

Phụ lục 7.2 Tóm tắt các quy trình tuyển chọn nhà thầu tư vấn

Tóm tắt quy trình tuyển chọn dựa trên chất lượng và chi phí – QCBS

STT	Các bước thực hiện	Các bên thực hiện	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Hoàn chỉnh ĐKTC	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	10-21 ngày làm việc
2	Hoàn chỉnh giá dự toán và ngân sách	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	1-5 ngày
3	Thẩm định ĐKTC và dự toán	Tổ thẩm định	2-7 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	7-15 ngày
4	Quảng cáo và mời bày tỏ quan tâm	Tổ Đấu thầu	15-20 ngày
5	Đánh giá các Thư bày tỏ quan tâm và lập danh sách ngắn	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	5-10 ngày làm việc
6	Soạn Hồ sơ yêu cầu đề xuất (RFP) gồm các tiêu chí đánh giá và điểm đánh giá tối thiểu	Tổ Đấu thầu	5-10 ngày
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
7	Gửi RFP cho các nhà thầu	Tổ Đấu thầu	1-2 ngày làm việc
8	Chuẩn bị và nộp các Đề xuất kỹ thuật và Đề xuất tài chính	Các nhà thầu tư vấn	30 ngày
9	Đánh giá và xét các Đề xuất kỹ thuật	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	15-20 ngày làm việc
10	Thẩm định kết quả đánh giá kỹ thuật	Tổ thẩm định	2-7 ngày
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
11	Mở thầu công khai các Đề xuất tài chính, đánh giá cuối cùng chất lượng và chi phí	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	5-10 ngày làm việc
12	Đàm phán và thương thảo hợp đồng	BQLDA, nhà thầu được chọn	1-5 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	7-15 ngày
13	Trao hợp đồng	BQLDA, nhà thầu được chọn	1-10 ngày
14	Đăng thông báo trao hợp đồng	Tổ Đấu thầu	7 ngày

Tóm tắt quy trình tuyển chọn tư vấn dựa trên chất lượng – QBS

STT	Các bước thực hiện	Các bên thực hiện	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Hoàn chỉnh ĐKTC	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	10-21 ngày làm việc
2	Hoàn chỉnh giá dự toán và ngân sách	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	1-5 ngày
3	Thẩm định ĐKTC và dự toán	Tổ thẩm định	2-7 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BDPTW NHTG	15 ngày
4	Quảng cáo và mời bày tỏ quan tâm	Tổ Đấu thầu	15-20 ngày
5	Đánh giá các Thư bày tỏ quan tâm và lập danh sách ngắn	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	5-10 ngày
6	Soạn RFP (bao gồm hoặc chỉ có Đề xuất kỹ thuật, hoặc là Đề xuất kỹ thuật kết hợp Đề xuất tài chính, xác định các tiêu chí đánh giá điểm chất lượng tối thiểu cho Đề xuất kỹ thuật)	Tổ Đấu thầu	5-10 ngày
	Thư không phản đối	BDPTW NHTG	15 ngày
7	Gửi RFP cho các nhà thầu	Tổ Đấu thầu	1-2 ngày làm việc
8	Chuẩn bị và nộp các Đề xuất kỹ thuật (phù hợp với RFP có thể chỉ có Đề xuất kỹ thuật hoặc Đề xuất kỹ thuật kết hợp Đề xuất tài chính)	Các nhà thầu tư vấn	30 ngày
9	Đánh giá và xét các Đề xuất kỹ thuật	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	15-20 ngày làm việc
	Chú ý: Nếu Đề xuất kỹ thuật và Đề xuất tài chính nộp đồng thời, xử lý các bước 10,11,12,13; Nếu chỉ có Đề xuất kỹ thuật xử lý tiếp các bước 14,15,16,17,18		
	Thư không phản đối	BDPTW NHTG	15 ngày
10	Mở Đề xuất tài chính của nhà thầu có điểm kỹ thuật cao nhất; đàm phán Đề xuất tài chính và hợp đồng	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	15-21 ngày làm việc

11	Thẩm định KQDT	Tổ thẩm định	2-5 ngày
12	Đề xuất hợp đồng	Tổ Đấu thầu	2 ngày
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
13	Ký và trao hợp đồng	BQLDA, tư vấn được chọn	3 ngày
18	Bắt đầu triển khai công việc	BQLDA, tư vấn được chọn	

Tóm tắt quy trình tuyển chọn tư vấn dựa trên chi phí thấp nhất – LCS

STT	Các bước thực hiện	Các bên thực hiện	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Hoàn chỉnh ĐKTC	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	10 -21 ngày làm việc
2	Thẩm định ĐKTC	Tổ thẩm định	1-2 ngày làm việc
3	Lập danh sách ngắn	Tổ Đấu thầu	5-10 ngày làm việc
4	Xác định các tiêu chí đánh giá và đánh giá điểm chất lượng tối thiểu	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	1-5 ngày làm việc
5	Soạn hồ sơ yêu cầu đề xuất	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	5-10 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
6	Gửi RFP cho các nhà thầu	Tổ Đấu thầu	1-2 ngày làm việc
7	Chuẩn bị và trình nộp các Đề xuất tài chính và Đề xuất kỹ thuật	Các nhà thầu tư vấn	30 ngày
8	Đánh giá và xét các Đề xuất kỹ thuật	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	15-20 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
9	Mở thầu và đánh giá các Đề xuất tài chính;	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan trong BQLDA	15-20 ngày làm việc
10	Thẩm định KQDT	Tổ thẩm định	2-5 ngày
11	Đàm phán hợp đồng với Tư vấn có Đề xuất đạt số điểm đánh giá cao nhất	Tổ Đấu thầu, tư vấn được chọn	1-30 ngày
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
12	Trao hợp đồng	Tổ Đấu thầu, tư vấn được chọn	1-10 ngày
13	Bắt đầu triển khai công việc	BQLDA, tư vấn được chọn	

Tóm tắt quy trình tuyển chọn dựa trên chất lượng tư vấn – CQS

STT	Các bước thực hiện	Các bên thực hiện	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Hoàn chỉnh ĐKTC	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	10-21 ngày làm việc
2	Thẩm định ĐKTC	Tổ thẩm định	1-2 ngày làm việc
3	Hoàn thành giá dự toán và ngân sách	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	1-5 ngày làm việc
4	Nhận hồ sơ bày tỏ quan tâm	Tổ Đấu thầu	15-20 ngày làm việc
5	Đánh giá EOI: chuẩn bị danh sách ngắn và báo cáo	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	5-10 ngày làm việc
6	Soạn hồ sơ yêu cầu đề xuất	Tổ Đấu thầu	5-10 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
7	Gửi hồ sơ yêu cầu đề xuất cho hãng/công ty đã chọn	Tổ Đấu thầu	1-2 ngày làm việc
8	Chuẩn bị và nộp các đề xuất kinh tế kỹ thuật (1 túi hồ sơ)	Tư vấn có liên quan	10-15 ngày làm việc
9	Đánh giá và xét các hồ sơ đề xuất	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	15-20 ngày làm việc
10	Thẩm định KQDT	Tổ thẩm định	2-5 ngày
11	Đàm phán dự thảo hợp đồng	Tổ Đấu thầu, tư vấn được chọn	1-5 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	7-15 ngày
12	Trao hợp đồng và ký kết	Tổ Đấu thầu, tư vấn được chọn	1-10 ngày
13	Bắt đầu triển khai công việc	BQLDA, tư vấn được chọn	

Tóm tắt quy trình tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất – SSS

STT	Các bước thực hiện	Các bên thực hiện	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Trình phê duyệt phương thức SSS	Tổ Đấu thầu	5-10 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	7-15 ngày
2	Hoàn chỉnh ĐKTC/ ĐKTC	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	10-15 ngày làm việc
3	Thẩm định ĐKTC/ ĐKTC	Tổ thẩm định	1-2 ngày làm việc
4	Hoàn chỉnh giá dự toán và ngân sách	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	1-5 ngày làm việc
5	Soạn và gửi Hồ sơ yêu cầu đề xuất	Tổ Đấu thầu	10-15 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
6	Chuẩn bị và nộp các Đề xuất kỹ thuật	Tư vấn có liên quan	10-15 ngày làm việc
7	Nộp Đề xuất tài chính & tiến hành Đàm phán	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	5-15 ngày làm việc
8	Thẩm định KQDT	Tổ thẩm định	2-5 ngày
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
9	Trao hợp đồng	Bộ phận MSDT, tư vấn được chọn	1-5 ngày
10	Bắt đầu triển khai công việc	BQLDA, tư vấn được chọn	

Tóm tắt quy trình tuyển chọn tư vấn cá nhân – ICS

STT	Các bước thực hiện	Các bên thực hiện	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Hoàn chỉnh ĐKTC	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	5-21 ngày làm việc
2	Hoàn chỉnh giá dự toán và ngân sách	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	1-5 ngày làm việc
3	Thẩm định ĐKTC	Tổ thẩm định	1-2 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
4	Nhận các hồ sơ bày tỏ quan tâm (không bắt buộc quảng cáo)	Tổ Đấu thầu	10-30 ngày làm việc
5	Xây dựng báo cáo đánh giá về điểm mạnh và điểm yếu của các hồ sơ bày tỏ quan tâm-đề nghị trao hợp đồng	Tổ Đấu thầu, tư vấn có liên quan	1-5 ngày làm việc
6	Đàm phán dự thảo hợp đồng	Tổ Đấu thầu, tư vấn được chọn	1-10 ngày làm việc
	Thư không phản đối	BĐPTW NHTG	15 ngày
7	Trao hợp đồng và ký kết	Bộ phận MSDT, tư vấn được chọn	1-5 ngày làm việc
8	Bắt đầu triển khai công việc	BQLDA, tư vấn có liên quan	

Phụ lục 7.3 Các tài liệu đấu thầu mẫu theo quy định của NHTG

Mẫu 7.1: Điều khoản tham chiếu – ĐKTC

Mẫu 7.2: Thư mời bày tỏ nguyện vọng – REOI

Mẫu 7.3: Hồ sơ mời thầu tuyển chọn và thuê tư vấn – SRFP-CQS

Mẫu 7.4: Hồ sơ mời đấu thầu mua sắm hàng hoá cạnh tranh trong nước – NCB for goods

Mẫu 7.5: Hồ sơ mời đấu thầu công trình cạnh tranh trong nước – NCB for works

Mẫu 7.6: Báo cáo đánh giá lựa chọn tư vấn cá nhân

Mẫu 7.7: Báo cáo đánh giá thầu

Mẫu 7.8: Hồ sơ chào giá cạnh tranh cho công trình – SRFQ

Mẫu 7.9: Hồ sơ chào giá cho mua sắm hàng hoá

Phụ lục 7.4 Các văn bản pháp lý của Việt Nam là cơ sở xây dựng Quyển 7

- Luật Đấu thầu số 61/2005/QH 11 ngày 29/11/2005 của Quốc hội (hết hiệu lực từ ngày 01/7/2014);
- Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26/11/2013 (có hiệu lực từ ngày 01/7/2014); Luật sửa đổi bổ sung một số điều của các luật liên quan đến đầu tư xây dựng cơ bản số 38/2009/QH 12 ngày 19/6/2009 của Quốc hội, trong đó có sửa đổi, bổ sung 21 điều của Luật Đấu thầu;
- Nghị định 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu theo Luật xây dựng. (Thay thế Nghị định số 58/2008/NĐ-CP ngày 05/5/2008 của Chính phủ) (có hiệu lực đến ngày 14/8/2014);
- Nghị định số 68/2012/NĐ-CP ngày 12/09/2012 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 85/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ hướng dẫn thi hành Luật Đấu thầu và lựa chọn nhà thầu theo Luật Xây dựng (có hiệu lực đến ngày 14/8/2014);
- Nghị định số 63/2014/NĐ-CP ngày 26/06/2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật đấu thầu về lựa chọn nhà thầu (có hiệu lực từ ngày 15/8/2014);
- Nghị định số 207/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 11/12/2013 sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định số 48/2010/NĐ-CP của Chính phủ ngày 07/05/2010 về hợp đồng trong hoạt động xây dựng.
- Nghị định số 48/2010/NĐ-CP của Chính phủ ngày 07/05/2010 về hợp đồng trong hoạt động xây dựng.
- Thông tư 63/2007/TT-BTC ngày 15/06/2007 của Bộ tài chính hướng dẫn thực hiện đấu thầu mua sắm tài sản nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan Nhà nước bằng Vốn nhà nước (hết hiệu lực từ ngày 24/07/2012);
- Thông tư 68/2012/TT-BTC ngày 26/04/2012 quy định việc đấu thầu để mua sắm tài sản nhằm duy trì hoạt động thường xuyên của cơ quan nhà nước, tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức chính trị xã hội – nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội – nghề nghiệp, đơn vị vũ trang nhân dân. Thông tư 09/2010/TT-BKH ngày 21/04/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Báo cáo đánh giá HSDT đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp;
- Thông tư 10/2010/TT-BKH ngày 13/05/2010 quy định về đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ đấu thầu;
- Thông tư 21/2010/TT-BKH ngày 28/10/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết về thẩm định hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu;
- Thông tư 15/2010/TT-BKH ngày 29/06/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Báo cáo đánh giá Hồ sơ dự thầu đối với gói thầu dịch vụ tư vấn;
- Thông tư số 11/2010/TT-BKH ngày 27/05/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết về chào hàng cạnh tranh;

- Thông tư số 08/2010/TT-BKH ngày 21/04/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết về việc lập báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu;
- Thông tư số 03/2010/TT-BKH ngày 27/01/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Hồ sơ mời sơ tuyển xây lắp;
- Thông tư số 06/2010/TT-BKH ngày 09/03/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu dịch vụ tư vấn;
- Thông tư số 05/2010/TT-BKH ngày 10/02/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa;
- Thông tư số 09/2010/TT-BKH ngày 21/04/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Báo cáo đánh giá HSDT đối với gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp;
- Thông tư số 02/2010/TT-BKH ngày 19/01/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Hồ sơ mời thầu gói thầu xây lắp quy mô nhỏ;
- Thông tư số 04/2010/TT-BKH ngày 01/02/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết lập Hồ sơ yêu cầu Hợp đồng trực tiếp xây lắp;
- Thông tư số 01/2010/TTLT-BKH-BTC ngày 21/09/2010 của Bộ KHĐT và Bộ Tài chính quy định chi tiết việc cung cấp thông tin về Đấu thầu để đăng tải trên Báo Đấu thầu;
- Thông tư số 21/2010/TT-BKH ngày 28/10/2010 của Bộ KHĐT quy định chi tiết về thẩm định Hồ sơ mời thầu, Hồ sơ yêu cầu;
- Quyết định số 678/2008/QĐ-BKH ngày 02/06/2008 của Bộ KHĐT ban hành quy định về chứng chỉ tham gia khóa học về đấu thầu (hết hiệu lực từ 15/07/2010);
- Quyết định số 731/2008/QĐ-BKH ngày 10/06/2008 ban hành Mẫu hồ sơ mời thầu xây lắp (hết hiệu lực từ 01/3/2010);
- Quyết định số 49/2007/QĐ-TTg ngày 11/04/2007 về các trường hợp đặc biệt được Hợp đồng trực tiếp quy định tại điểm đ khoản 1 điều 101 của Luật Xây dựng (hết hiệu lực từ ngày 01/12/2009);
- Quyết định số 1048/2008/QĐ-BKH ngày 11 tháng 08 năm 2008 ban hành mẫu HSMT dịch vụ tư vấn (hết hiệu lực từ 01/05/2010);
- Quyết định số 419/2008/QĐ-BKH ngày 07/04/2008 ban hành mẫu Báo cáo thẩm định kết quả đấu thầu (hết hiệu lực từ 11/9/2008);
- Thông tư 09/2011/TT-BNV ngày 03/06 /2011 của Bộ Nội vụ quy định về thời hạn bảo quản hồ sơ, tài liệu hình thành phổ biến trong hoạt động của các cơ quan, tổ chức;
- Các văn bản điều chỉnh, bổ sung (nếu có).

Chịu trách nhiệm nội dung:

BAN ĐIỀU PHỐI DỰ ÁN TRUNG ƯƠNG

Tầng 16, Tòa nhà ICON4, số 243A Đê La Thành, Hà Nội

ĐT: 04 6272 1199; Fax: 04 6267 1199

Tư vấn biên soạn:

Công ty Nghiên cứu và Tư vấn Đông Dương (IRC)