

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
Ngân hàng Thế giới



NGÂN HÀNG THẾ GIỚI

1818 Phố H, NW Washington, DC 20433 USA

Điện thoại: 202.473.1000 Fax: 202.477.6391

Email: feedback@worldbank.org, <http://www.worldbank.org>

Tháng 1/2011

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Bản dịch không chính thức
Chỉ dùng để tham khảo

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
NGÂN HÀNG THẾ GIỚI

Tháng 1/2011

Bản quyền 2011

Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế/

NGÂN HÀNG THẾ GIỚI

1818 Phố H, N.W.

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

Tháng 1/2011

I. Giới thiệu	1
1.1 Mục đích	1
1.4 Các vấn đề cân nhắc chung	2
1.7 Phạm vi áp dụng Hướng dẫn	4
1.9 Mâu thuẫn lợi ích	5
1.10 Lợi thế cạnh tranh không công bằng.....	7
1.11 Tư cách hợp lệ.....	8
1.14 Ký hợp đồng trước và Tài trợ hồi tố	11
1.15 Liên kết giữa các tư vấn.....	11
1.16 Xét duyệt, Hỗ trợ và Giám sát của Ngân hàng.....	12
1.19 Đấu thầu mua sắm sai quy định.....	13
1.20 Tham chiếu đến Ngân hàng.....	14
1.21 Đào tạo hoặc Chuyển giao kiến thức.....	15
1.22 Ngôn ngữ.....	15
1.23 Gian lận và Tham nhũng.....	16
1.25 Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu.....	21
II. Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng và chi phí (QCBS).....	23
2.1 Quy trình tuyển chọn.....	23
2.3 Đề cương tham chiếu (TOR).....	24
2.4 Dự toán chi phí (Ngân sách).....	24
2.5 Quảng cáo.....	25
2.6 Danh sách ngắn các tư vấn.....	26
2.9 Soạn thảo và phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất.....	29
2.10 Thư mời nộp đề xuất (LOI).....	29
2.11 Hướng dẫn dành cho tư vấn và Trang dữ liệu	29
2.12 Hợp đồng.....	30
2.13 Nhận và mở các đề xuất	30
2.14 Làm rõ hoặc thay đổi đề xuất	32
2.15 Đánh giá đề xuất: Xem xét chất lượng và chi phí.....	32
2.16 Đánh giá chất lượng.....	32
2.23 Mở đề xuất tài chính và đánh giá chi phí.....	36
2.26 Đánh giá tổng hợp chất lượng và chi phí.....	38
2.27 Đàm phán và trao hợp đồng.....	39
2.31 Công bố quyết định trao hợp đồng.....	41
2.32 Bên vay trả lời chất vấn.....	41
2.33 Loại bỏ tất cả các đề xuất và mời nộp đề xuất mới.....	41
2.35 Bảo mật.....	42

III. Các phương pháp tuyển chọn khác	43
3.1 Khái quát.....	43
3.2 Tuyển chọn tư vấn dựa trên cơ sở chất lượng (QBS).....	43
3.5 Tuyển chọn tư vấn theo ngân sách cố định (FBS).....	45
3.6 Tuyển chọn tư vấn với chi phí thấp nhất (LCS).....	45
3.7 Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn (CQS).....	46
3.8 Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất (SSS).....	47
3.12 Sử dụng các Hệ thống Quốc gia.....	49
3.13 Tuyển chọn tư vấn trong các khoản vay cho các thể chế hoặc tổ chức trung gian tài chính.....	49
3.14 Tuyển chọn tư vấn trong các khoản vay được Ngân hàng bảo đảm.....	50
3.15 Tuyển chọn một số loại hình tư vấn cụ thể.....	50
IV. Các loại hình hợp đồng và điều khoản quan trọng	54
4.1 Các loại hình hợp đồng.....	54
4.6 Các điều khoản quan trọng.....	56
V. Tuyển chọn tư vấn cá nhân	61
Phụ lục 1: Xét duyệt của ngân hàng cho việc tuyển chọn tư vấn và công bố quyết định trao hợp đồng	64
1. Lập kế hoạch tuyển chọn tư vấn.....	64
2. Xét duyệt trước.....	64
5. Xét duyệt sau.....	69
6. Thay đổi từ Xét duyệt sau sang Xét duyệt trước.....	70
7. Công bố quyết định trao thầu.....	71
8. Kiểm tra soát xét thấu đáo liên quan đến các Chính sách và Thủ tục Trừng phạt của Ngân hàng.....	72
Phụ lục 2: Hướng dẫn dành cho tư vấn và Trang dữ liệu (ITC) của Hồ sơ mời nộp đề xuất (RFP)	73
Phụ lục 3: Chỉ dẫn cho tư vấn	77
1. Mục đích.....	77
2. Trách nhiệm với hoạt động tuyển chọn tư vấn.....	77
3. Vai trò của Ngân hàng.....	77
5. Thông tin về dịch vụ tư vấn.....	78
7. Vai trò của tư vấn.....	79
10. Bảo mật.....	80
11. Hành động của Ngân hàng.....	81
15. Ngân hàng trả lời chất vấn.....	82

TỪ VIẾT TẮT

CDD	Phát triển theo định hướng cộng đồng
CPAR	Báo cáo đánh giá đấu thầu mua sắm quốc gia
CQS	Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn
EOI	Bày tỏ quan tâm
FBS	Tuyển chọn tư vấn theo ngân sách cố định
FPA	Hiệp ước về các nguyên tắc tín thác
IBRD	Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (Ngân hàng Thế giới)
ICSID	Trung tâm Giải quyết Tranh chấp Đầu tư Quốc tế
IDA	Hiệp hội Phát triển Quốc tế
IDC	Hợp đồng cung cấp dịch vụ chưa xác định
IFC	Công ty Tài chính Quốc tế
INT	Phó Chủ tịch phụ trách vấn đề liêm chính
ITC	Hướng dẫn dành cho tư vấn
LCS	Tuyển chọn tư vấn với chi phí thấp nhất
LOI	Thư mời nộp đề xuất
MDTF	Quỹ tín thác đa biên
MIGA	Cơ quan Bảo lãnh Đầu tư Đa phương
MOS	Báo cáo tóm tắt hoạt động hàng tháng
NGO	Tổ chức phi chính phủ
PAD	Tài liệu Thẩm định Dự án
PPA	Tạm ứng chuẩn bị dự án
PPR	Xét duyệt sau quy trình mua sắm đấu thầu
PID	Tài liệu Thông tin Dự án
QBS	Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng
QCBS	Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng và chi phí
REOI	Yêu cầu bày tỏ quan tâm
RFP	Hồ sơ mời nộp đề xuất
SA	Tài khoản đặc biệt
SSS	Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất
SWAp	Cách tiếp cận toàn ngành
TOR	Đề cương tham chiếu
UCS	Sử dụng các Hệ thống Quốc gia
UN	Liên Hợp Quốc
UNDB	Kinh doanh Phát triển của Liên Hợp Quốc

I. GIỚI THIỆU

Mục đích

1.1 Hướng dẫn này nhằm mục đích xác định các chính sách và thủ tục của Ngân hàng áp dụng cho việc tuyển chọn, ký hợp đồng và giám sát các dịch vụ tư vấn cần thiết cho những dự án được tài trợ toàn bộ hoặc một phần từ một khoản vay của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (IBRD), hay một khoản tín dụng hoặc tài trợ không hoàn lại của Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA),¹ tạm ứng chuẩn bị dự án (PPA), tài trợ không hoàn lại của Ngân hàng hoặc của một quỹ tín thác² do Ngân hàng quản lý và do Bên nhận thực hiện.

1.2 Hiệp định Vay quy định mối quan hệ pháp lý giữa Bên vay và Ngân hàng, còn Hướng dẫn này áp dụng cho việc tuyển chọn và thuê tư vấn của dự án theo Hiệp định Vay. Các quyền và nghĩa vụ của Bên vay³ và tư vấn không được quy định bởi Hướng dẫn này hay Hiệp định vay mà được quy định theo Hồ sơ mời nộp đề xuất cụ thể (RFP)⁴ do Bên vay phát hành

¹ Các yêu cầu của IBRD và IDA hoàn toàn giống nhau. Trong Hướng dẫn này, các tham chiếu đến “Ngân hàng” bao hàm cả IBRD và IDA, “khoản vay” bao hàm cả các khoản vay IBRD và tín dụng hoặc tài trợ không hoàn lại của IDA, tài trợ không hoàn lại của Ngân hàng, hay của các quỹ tín thác do Ngân hàng quản lý và Bên nhận thực hiện, và các khoản tạm ứng để chuẩn bị dự án (PPA).

“Hiệp định Vay” bao gồm thỏa thuận pháp lý giữa Ngân hàng và Bên vay, và có thể bao hàm thỏa thuận dự án giữa Ngân hàng với cơ quan thực hiện dự án. “Bên vay” bao gồm các bên nhận khoản vay, tín dụng, tài trợ không hoàn lại hay PPA để thực hiện các dự án đó và có thể bao hàm các bên vay lại hoặc các cơ quan thực hiện dự án.

² Ở mức độ mà thỏa thuận cung cấp các quỹ tín thác do Ngân hàng quản lý không mâu thuẫn với các điều khoản này như các ngoại lệ, bao gồm cả Hiệp ước về các nguyên tắc tín thác của Liên Hợp Quốc (FPA) hay Quỹ tín thác đa biên (MDTF) trong các trường hợp khẩn cấp.

³ Trong một số trường hợp, Bên vay chỉ hành động với vai trò trung gian, và dự án được thực hiện bởi một cơ quan hay chủ thể khác. Bên vay trong Hướng dẫn này bao hàm các cơ quan và chủ thể như vậy, cũng như các Bên vay lại theo các “thỏa thuận cho vay lại”.

⁴ Xem Phụ lục 2.

và hợp đồng do Bên vay ký với tư vấn. Không một bên nào ngoài các bên ký kết Hiệp định Vay có quyền đòi hỏi bất kỳ điều gì liên quan đến khoản tiền vay.

1.3 Khi được sử dụng trong Hướng dẫn này, từ *tư vấn* bao gồm nhiều loại hình tổ chức và chủ thể thuộc khu vực tư nhân và khu vực nhà nước, như các hãng tư vấn, công ty kỹ thuật, nhà thầu quản lý thi công, công ty quản lý, đại lý mua sắm đấu thầu, các bên cung cấp dịch vụ giám định, công ty kiểm toán, các cơ quan của Liên Hợp Quốc và các tổ chức đa quốc gia khác, các ngân hàng đầu tư và thương mại, trường đại học, viện nghiên cứu, cơ quan chính phủ, tổ chức phi chính phủ (NGO), và cá nhân.⁵ Các Bên vay vốn của Ngân hàng sử dụng các tổ chức và cá nhân nói trên làm tư vấn để hỗ trợ nhiều loại hoạt động khác nhau như tư vấn chính sách; cải cách thể chế; hoạt động quản lý; dịch vụ kỹ thuật; giám sát thi công; dịch vụ tài chính; dịch vụ đấu thầu mua sắm; nghiên cứu xã hội và môi trường; xác định, chuẩn bị và thực hiện dự án nhằm hỗ trợ năng lực cho Bên vay trong các lĩnh vực này.

Các vấn đề cần nhắc chung

1.4 Bên vay có trách nhiệm chuẩn bị và thực hiện dự án bao gồm cả việc tuyển chọn tư vấn, ký kết và quản lý hợp đồng. Về phần mình, Điều lệ của Ngân hàng (Điều lệ của Ngân hàng, Điều III, Mục 5(b); và Điều lệ của IDA, Điều V, Mục 1(g)) yêu cầu Ngân hàng phải “đảm bảo rằng các khoản tiền vay chỉ được sử dụng cho các mục đích của khoản vay, có quan tâm thỏa đáng đến tính kinh tế và hiệu quả và không bị ảnh hưởng bởi các yếu tố chính trị và phi kinh tế hoặc các yếu tố khác”. Ngân hàng đã đề ra các thủ tục chi tiết cho mục đích này. Mặc dù trong thực tế các quy định và thủ tục cụ thể để tuyển chọn tư vấn còn tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể, nhưng

⁵ Xem các đoạn từ 3.15 đến 3.21 về các loại hình tư vấn cụ thể, và xem Phần V về tư vấn cá nhân.

nhìn chung, chính sách của Ngân hàng về quy trình tuyển chọn dựa trên năm vấn đề chính cần cân nhắc như sau:

- (a) Sự cần thiết phải đảm bảo dịch vụ tư vấn có chất lượng cao
- (b) Sự cần thiết phải đảm bảo tính kinh tế và hiệu quả
- (c) Sự cần thiết phải đem lại cho tất cả các tư vấn hợp lệ một cơ hội cạnh tranh nhằm cung cấp các dịch vụ được Ngân hàng tài trợ
- (d) Sự quan tâm của Ngân hàng tới việc khuyến khích phát triển và sử dụng tư vấn trong nước tại các quốc gia đang phát triển là thành viên của Ngân hàng, và
- (e) Sự cần thiết phải đảm bảo tính minh bạch trong quá trình tuyển chọn.

1.5 Ngân hàng cho rằng, trong phần lớn trường hợp, những vấn đề nêu trên có thể được giải quyết tốt nhất thông qua cạnh tranh giữa các hãng tư vấn có năng lực và đã được chọn vào danh sách ngắn; khi đó, việc tuyển chọn tư vấn sẽ dựa trên chất lượng của đề xuất tư vấn, và, nếu thích hợp, trên chi phí của dịch vụ sẽ được cung cấp. Phần II và Phần III của Hướng dẫn này mô tả những phương pháp tuyển chọn tư vấn khác nhau được Ngân hàng chấp nhận và các trường hợp sử dụng phù hợp. Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng và chi phí (QCBS) là phương pháp được khuyến khích sử dụng nhiều nhất, do đó Phần II của Hướng dẫn này sẽ mô tả chi tiết thủ tục của phương pháp này. Tuy nhiên, QCBS không phải là phương pháp phù hợp nhất cho mọi trường hợp; do vậy, Phần III sẽ mô tả các phương pháp khác và tình huống sử dụng thích hợp.

1.6 Các phương pháp tuyển chọn tư vấn cụ thể cho một dự án được quy định trong Hiệp định Vay. Các

hợp đồng cụ thể được tài trợ trong dự án và phương pháp tuyển chọn của từng hợp đồng, phù hợp theo Hiệp định Vay, được quy định trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu như mô tả tại đoạn 1.25 của Hướng dẫn này.

Phạm vi áp dụng Hướng dẫn

1.7 Dịch vụ tư vấn được nói đến trong Hướng dẫn này là dịch vụ mang tính tri thức và tư vấn. Hướng dẫn này không áp dụng cho những loại hình dịch vụ khác trong đó các phương diện mang tính vật chất của hoạt động có vai trò chi phối, hoặc các dịch vụ được đấu thầu và ký hợp đồng dựa trên kết quả thực hiện một đầu ra vật chất có thể đo lường, hoặc các dịch vụ mà tiêu chuẩn thực hiện có thể được xác định rõ ràng và áp dụng một cách thống nhất, ví dụ như dịch vụ khoan, chụp hình không gian, hình ảnh vệ tinh, lập bản đồ, và các hoạt động tương tự, cũng như việc thi công công trình, sản xuất hàng hóa, và vận hành duy tu bảo dưỡng nhà xưởng.⁶

1.8 Các nguyên tắc, quy định và thủ tục đề cập trong Hướng dẫn này được áp dụng cho tất cả các hợp đồng dịch vụ tư vấn được tài trợ toàn bộ hoặc một phần từ các khoản vay của Ngân hàng.⁷ Các điều

⁶ Các dịch vụ nói đến ở phần sau được đấu thầu và ký hợp đồng dựa trên kết quả thực hiện các đầu ra vật chất có thể đo lường, được đấu thầu mua sắm theo quy định tại *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* đang có hiệu lực (sau đây gọi tắt là *Hướng dẫn Đấu thầu Mua sắm*).

⁷ Bao gồm cả việc tuyển chọn tư vấn do một Đại lý đấu thầu mua sắm hay Nhà thầu quản lý thi công thực hiện theo hợp đồng do Bên vay thuê theo quy định ở đoạn 3.17 của Hướng dẫn này.

Ngân hàng có thể đồng ý sử dụng các hệ thống đấu thầu mua sắm công của quốc gia Bên vay – sau đây gọi là Sử dụng các Hệ thống Quốc gia (UCS) – để tuyển chọn tư vấn (bao gồm cả tư vấn cá nhân) theo quy định ở đoạn 3.12 của Hướng dẫn này. Trong những trường hợp đó, Hiệp định Vay giữa Bên vay và Ngân hàng phải mô tả các thủ tục tuyển chọn mà Bên vay có thể áp dụng, và yêu cầu áp dụng đầy đủ Phần I cũng như các phần nội dung khác của Hướng dẫn này, nếu Ngân hàng thấy phù hợp.

khoản mô tả trong Phần I áp dụng cho tất cả các phần khác của Hướng dẫn này. Để đấu thầu các dịch vụ tư vấn không được tài trợ từ các khoản vay của Ngân hàng nhưng vẫn thuộc phạm vi dự án theo Hiệp định Vay, Bên vay có thể áp dụng các quy định và thủ tục khác. Trong những trường hợp đó, Ngân hàng phải thỏa mãn rằng: (a) các thủ tục được áp dụng sẽ giúp Bên vay hoàn thành nghĩa vụ thực hiện dự án một cách tận tâm và hiệu quả, và giúp tuyển chọn được các tư vấn có năng lực theo yêu cầu; (b) tư vấn được tuyển chọn sẽ thực hiện nhiệm vụ theo lịch biểu đã thống nhất, và (c) phạm vi dịch vụ thống nhất với yêu cầu của dự án.

Mâu thuẫn lợi ích

1.9 Chính sách của Ngân hàng yêu cầu tư vấn phải cung cấp các ý kiến tư vấn có tính chuyên môn, khách quan và trung lập, luôn luôn đặt lợi ích của bên thuê lên hàng đầu mà không suy tính đến các công việc khác có thể nhận trong tương lai, phải tránh mâu thuẫn với các công việc khác cũng như mâu thuẫn với những lợi ích riêng của công ty tư vấn. Tư vấn không được nhận bất kỳ công việc nào mâu thuẫn với những 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 vay. Ngoài quy định chung nói trên, tư vấn sẽ không được tuyển chọn trong các tình huống sau đây:

- (a) Có sự mâu thuẫn giữa các hoạt động tư vấn và hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa, công trình hoặc các dịch vụ phi tư vấn khác (nghĩa là các dịch vụ khác ngoài dịch vụ tư vấn được đề cập đến trong Hướng dẫn này⁸): một công ty đã được Bên vay thuê cung cấp hàng hóa, công trình hoặc dịch vụ phi tư vấn

⁸ Xem đoạn 1.7 của Hướng dẫn này.

cho một dự án, cũng như bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nắm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc cùng nắm dưới sự kiểm soát chung của công ty đó, 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. Ngược lại, một công ty đã được tuyển dụng để cung cấp dịch vụ tư vấn chuẩn bị dự án (trước khi khoản vay có hiệu lực) hoặc dịch vụ tư vấn thực hiện dự án, cũng như bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nắm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc cùng nắm dưới sự kiểm soát chung của công ty đó, đều sẽ không đủ điều kiện để được thuê cung cấp các hàng hóa, công trình hay dịch vụ phi tư vấn (dịch vụ ngoài dịch vụ tư vấn được đề cập trong Hướng dẫn này) 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 cho 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 chia khóa trao tay hoặc hợp đồng vừa thiết kế vừa xây dựng.

- (b) Mâu thuẫn giữa các công việc tư vấn: Một công ty tư vấn (bao gồm cả các nhân sự thuộc công ty và tư vấn phụ) cũng như bất kỳ công ty liên kết nào đang nắm quyền hoặc cùng nắm dưới quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp đối với công ty nói trên, hoặc cùng nắm dưới sự kiểm soát chung của công ty đó, không được tuyển chọn để làm các công việc mà bản chất của nó mâu thuẫn với công việc khác của công ty tư vấn đó. Ví dụ, một công ty tư vấn đang hỗ trợ một khách hàng tiến hành tư nhân hóa các tài sản công sẽ không được phép mua,

hoặc tư vấn mua những tài sản đó. Tương tự, tư vấn đã được thuê soạn thảo Đề cương tham chiếu (TOR) cho một nhiệm vụ sẽ không được tuyển chọn để thực hiện chính công việc đó.

- (c) Mối quan hệ với các cán bộ của Bên vay: 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 chuyên môn của Bên vay (cơ quan thực hiện dự án hoặc bên nhận một phần khoản vay) có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp trong bất kỳ giai đoạn nào của: (i) quá trình soạn thảo TOR cho nhiệm vụ tư vấn, (ii) quá trình tuyển chọn tư vấn, hoặc (iii) quá trình giám sát hợp đồng tư vấn, có thể sẽ không được trao hợp đồng, trừ khi những mâu thuẫn phát sinh từ những mối quan hệ nói trên đã được giải quyết ổn thỏa theo cách được Ngân hàng chấp thuận trong suốt quá trình tuyển chọn và thực hiện hợp đồng.
- (d) 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 khác. 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 (RFP).

Lợi thế cạnh tranh không công bằng

1.10 Để đảm bảo tính công bằng và minh bạch trong quá trình tuyển chọn, tư vấn hoặc các bên liên

kết của tư vấn đang cạnh tranh cho một công việc cụ thể không được phép khai thác lợi thế cạnh tranh xuất phát từ việc đã cung cấp dịch vụ tư vấn có liên quan đến nhiệm vụ đó. Để đảm bảo điều này, khi cung cấp Hồ sơ mời nộp đề xuất (RFP), Bên vay phải cung cấp cho tất cả các tư vấn trong danh sách ngăn mọi thông tin có khả năng tạo ra lợi thế cạnh tranh cho một tư vấn nào đó.

Tư cách hợp lệ

1.11 Để thúc đẩy cạnh tranh, Ngân hàng cho phép các tư vấn (công ty và cá nhân) từ tất cả các quốc gia tham gia chào dịch vụ tư vấn cho các dự án do Ngân hàng tài trợ.⁹ Các điều kiện tham gia sẽ chỉ giới hạn ở những điều thiết yếu nhằm đảm bảo khả năng hoàn thành hợp đồng của công ty.

1.12 Trong mọi hợp đồng được tài trợ toàn bộ hoặc một phần từ một khoản vay của Ngân hàng, Ngân hàng không cho phép Bên vay từ chối sự tham gia của bất kỳ tư vấn nào trong quá trình chọn danh sách ngắn, tuyển chọn hoặc trao hợp đồng vì những lý do không liên quan đến: (i) khả năng và nguồn lực để thực hiện hợp đồng thành công; hoặc (ii) các trường hợp mâu thuẫn lợi ích nêu trong đoạn 1.9 ở trên.

1.13 Dưới đây là các ngoại lệ đối với các quy định trong đoạn 1.11 và 1.12:

- (a) Tư vấn có thể bị từ chối nếu: (i) do luật pháp hay quy định chính thức mà quốc gia Bên vay cấm các quan hệ thương mại với quốc gia của tư vấn, với điều kiện Ngân hàng đồng ý rằng sự loại trừ đó không ngăn cản cạnh tranh hiệu quả để đấu thầu dịch vụ tư vấn cần thiết, hoặc (ii) quốc gia Bên vay cấm mọi khoản thanh toán

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

cho một quốc gia, cá nhân hay chủ thể nào đó để tuân thủ một quyết định mà Hội đồng Bảo an Liên Hợp Quốc đưa ra theo Chương VII của Hiến chương Liên Hợp Quốc. Khi quốc gia Bên vay cầm thanh toán cho một công ty cụ thể hoặc một hàng hóa cụ thể vì lý do tuân thủ nói trên, công ty đó có thể bị loại.

- (b) Các doanh nghiệp hoặc tổ chức thuộc sở hữu của Chính phủ tại quốc gia Bên vay chỉ có thể tham gia đấu thầu tại quốc gia Bên vay nếu chứng minh được rằng họ (i) tự chủ về mặt pháp lý và tài chính, (ii) hoạt động theo luật thương mại, và (iii) không phải là cơ quan trực thuộc Bên vay hoặc Bên vay lại.¹⁰
- (c) Ngoài quy định ở điều (b), khi dịch vụ của các trường đại học, trung tâm nghiên cứu hoặc các tổ chức khác thuộc sở hữu của Chính phủ tại quốc gia Bên vay có tính chất 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 tổ chức này có ý nghĩa quyết định đối với việc thực hiện dự án, thì Ngân hàng có thể chấp nhận thuê các tổ chức nói trên tùy theo từng trường hợp cụ thể. Cũng trên cơ sở này, giảng viên của các trường đại học hoặc các nhà khoa học thuộc viện nghiên cứu có thể được ký hợp đồng cá nhân trong các dự án do Ngân hàng tài trợ.

¹⁰ Để hợp lệ, doanh nghiệp hoặc tổ chức thuộc sở hữu của Chính phủ phải chứng minh cho Ngân hàng thỏa mãn, thông qua tất cả các tài liệu liên quan, kể cả điều lệ và các thông tin khác mà Ngân hàng có thể yêu cầu, rằng doanh nghiệp hay tổ chức đó (i) là một pháp nhân tồn tại riêng rẽ với Chính phủ; (ii) hiện không nhận các khoản trợ cấp hoặc hỗ trợ ngân sách; (iii) hoạt động như các doanh nghiệp thương mại, không có nghĩa vụ chuyển lợi nhuận cho Chính phủ, có các quyền và trách nhiệm pháp lý, tự đi vay vốn và chịu trách nhiệm trả nợ, và có thể bị tuyên bố phá sản; và (iv) không tham gia đấu thầu cho hợp đồng sẽ được trao thầu bởi cơ quan nhà nước, mà theo luật và các quy định trong nước hiện hành, chính là cơ quan chủ quản hoặc cơ quan giám sát của doanh nghiệp đó hoặc cơ quan có khả năng gây ảnh hưởng hay kiểm soát đối với doanh nghiệp hoặc tổ chức đó.

- (d) Công chức và viên chức của Chính phủ tại quốc gia Bên vay chỉ có thể được thuê cho các hợp đồng tư vấn tại quốc gia Bên vay với tư cách tư vấn cá nhân hoặc thành viên của đội chuyên gia trong đề xuất của một công ty tư vấn, nếu việc thuê tuyển đó không mâu thuẫn với luật lao động hoặc các quy định hay chính sách khác tại quốc gia Bên vay, và nếu công chức, viên chức đó (i) nghỉ làm không lương tại cơ quan của Chính phủ, hoặc đã xin thôi việc hay về hưu; (ii) không được thuê bởi chính cơ quan họ đã làm việc trước khi nghỉ không lương, xin thôi việc hay nghỉ hưu¹¹; và (iii) việc thuê tuyển không gây ra mâu thuẫn lợi ích nào (xem đoạn 1.9).
- (e) Một công ty hay cá nhân bị Ngân hàng trừng phạt theo đoạn 1.23(d) của Hướng dẫn này, hoặc theo các Chính sách Chống tham nhũng và thủ tục trừng phạt của Nhóm Ngân hàng Thế giới¹² sẽ không được coi là hợp lệ để được trao thầu một hợp đồng bất kỳ do Ngân hàng tài trợ và cũng không được nhận bất kỳ lợi ích nào từ một hợp đồng do Ngân hàng tài trợ, dù là về mặt tài chính hay bất kỳ phương diện nào khác, trong suốt khoảng thời gian mà Ngân hàng quy định.

¹¹ Thời gian xin thôi việc hoặc nghỉ hưu ít nhất phải là 6 tháng trước khi được thuê tuyển cho dự án, hoặc trong một khoảng thời gian khác theo quy định của pháp luật đối với viên chức tại quốc gia Bên vay, tùy theo thời hạn nào dài hơn. Các giảng viên, cán bộ và chuyên gia hoạt động trong các lĩnh vực chuyên môn của các trường đại học, 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 1 năm trước khi ký hợp đồng với dự án, và việc thuê tuyển đó là hợp lý và cần thiết cho dự án.

¹² Khi sử dụng cho tiêu đoạn này, các chính sách Chống tham nhũng của Nhóm Ngân hàng Thế giới được hiểu là các chính sách quy định trong Hướng dẫn Phòng chống Gian lận và Tham nhũng trong các Dự án được tài trợ bởi các Khoản vay IBRD và Tín dụng & Tài trợ không hoàn lại của IDA, và các Hướng dẫn chống tham nhũng của IFC, MIGA, và các Giao dịch Bảo lãnh của Ngân hàng Thế giới. Các thủ tục phạt của Ngân hàng được công bố công khai trên trang web liên kết ngoài của Ngân hàng.

Ký hợp đồng trước và Tài trợ hồi tố

1.14 Trong một số trường hợp nhất định, ví dụ như nhằm đẩy nhanh tiến độ thực hiện dự án, và nếu Ngân hàng không phản đối, Bên vay có thể thực hiện việc tuyển chọn tư vấn trước khi ký Hiệp định Vay. Quy trình này được gọi là ký hợp đồng trước. Trong những trường hợp đó, các thủ tục tuyển chọn, bao gồm cả quảng cáo, phải tuân thủ Hướng dẫn này, và Ngân hàng sẽ kiểm tra quy trình mà Bên vay đã thực hiện. Trong trường hợp ký hợp đồng trước như vậy, Bên vay phải tự chịu mọi rủi ro, mọi sự chấp thuận của Ngân hàng cho các thủ tục, tài liệu hoặc đề xuất trao hợp đồng của Bên vay không có nghĩa là Ngân hàng cam kết cấp vốn vay cho dự án đó. Nếu hợp đồng được ký trước, các khoản thanh toán mà Bên vay đã thực hiện cho hợp đồng trước khi ký Hiệp định Vay sẽ được Ngân hàng hoàn trả dưới hình thức tài trợ hồi tố, và chỉ được phép nằm trong các giới hạn quy định ở Hiệp định Vay.

Liên kết giữa các tư vấn

1.15 Các tư vấn có thể liên kết với nhau dưới hình thức thỏa thuận liên danh hay thỏa thuận tư vấn phụ để bổ sung thế mạnh trong những lĩnh vực chuyên môn tương ứng, tăng cường khả năng đáp ứng kỹ thuật của đề xuất tư vấn, và đảm bảo sẵn có một đội ngũ chuyên gia đông đảo, đưa ra những phương pháp luận và cách tiếp cận tốt hơn, cũng như trong một số trường hợp, có thể chào giá thấp hơn. Một liên kết như vậy có thể mang tính lâu dài (không phụ thuộc vào từng công việc cụ thể) hoặc có tính vụ việc. Nếu Bên vay tuyển chọn một liên kết tư vấn dưới hình thức liên danh để thực hiện hợp đồng, thì liên danh đó phải chỉ định một trong số các công ty thành viên làm đại diện; tất cả các thành viên liên danh, hoặc đại diện ủy quyền của các thành viên liên danh, đều phải ký vào hợp đồng. Tất cả các thành viên liên danh sẽ chịu trách nhiệm chung và riêng cho toàn bộ nhiệm

vụ. Ngay sau khi hoàn chỉnh danh sách ngắn và phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất (RFP), bất kỳ hình thức liên kết nào giữa các công ty trong danh sách ngắn, dù liên danh hay tư vấn phụ, đều chỉ được phép nếu Bên vay chấp thuận. Bên vay không được yêu cầu tư vấn liên kết với một công ty hoặc nhóm công ty cụ thể, và cũng không được yêu cầu tư vấn đưa tên một cá nhân cụ thể vào đề xuất của tư vấn, nhưng có thể khuyến khích tư vấn liên kết với các công ty trong nước có năng lực.

Xét duyệt, Hỗ trợ và Giám sát của Ngân hàng

1.16 Ngân hàng sẽ xét duyệt quy trình tuyển chọn tư vấn của Bên vay để đảm bảo rằng quy trình được tiến hành đúng theo các quy định của Hướng dẫn này. Thủ tục xét duyệt từ phía Ngân hàng được mô tả trong Phụ lục 1.

1.17 Trong các trường hợp ngoại lệ, khi Bên vay không thể lập được danh sách ngắn hay danh sách dài và có đề nghị bằng văn bản gửi tới Ngân hàng, Ngân hàng có thể hỗ trợ Bên vay lập danh sách ngắn¹³ hoặc danh sách dài¹⁴ gồm các công ty mà Ngân hàng cho rằng có năng lực để thực hiện công việc. Việc Ngân hàng cung cấp các danh sách này không có nghĩa là Ngân hàng xác nhận chất lượng của các tư vấn trong danh sách. Bên vay có trách nhiệm xác minh tư cách hợp lệ và năng lực của các công ty có tên trong danh sách, có thể loại bỏ hoặc bổ sung bất kỳ công ty nào, nếu muốn; tuy nhiên, danh sách ngắn chính thức cuối cùng phải được nộp lên Ngân hàng để phê duyệt trước khi Bên vay phát hành RFP.

1.18 Bên Vay chịu trách nhiệm giám sát hoạt động của tư vấn để đảm bảo rằng tư vấn thực hiện nhiệm vụ theo đúng hợp đồng. Mặc dù không làm thay trách

¹³ Danh sách ngắn: xem đoạn 2.6, 2.7 và 2.8.

¹⁴ Danh sách dài: danh sách sơ bộ các công ty tiềm năng; danh sách dài là cơ sở để lập danh sách ngắn.

nhiệm của Bên vay hay tư vấn, các cán bộ của Ngân hàng phải theo dõi chất lượng công việc của tư vấn khi cần thiết để đảm bảo rằng tư vấn đang thực hiện công việc theo các tiêu chuẩn phù hợp và dựa trên các số liệu đáng tin cậy. Khi thích hợp, Ngân hàng có thể tham gia vào các thảo luận giữa Bên vay và tư vấn, và nếu cần thiết, Ngân hàng có thể giúp Bên vay giải quyết các vấn đề liên quan đến công việc của tư vấn. Nếu một phần quan trọng của công việc được thực hiện tại văn phòng trụ sở của tư vấn, thì Ngân hàng có thể đến đó để kiểm tra công việc của tư vấn, nếu Bên vay đồng ý.

Đấu thầu mua sắm sai quy định

1.19 Ngân hàng không tài trợ những chi phí thuộc một hợp đồng dịch vụ tư vấn, nếu Ngân hàng kết luận rằng hợp đồng đó: (a) không được trao thầu theo đúng các điều khoản đã thống nhất trong Hiệp định Vay và được cụ thể hóa trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu¹⁵ mà Ngân hàng đã có ý kiến không phản đối; (b) không thể trao thầu cho tư vấn được xác định là thắng thầu do sự cố ý chậm trễ hoặc các hành động khác từ phía Bên vay dẫn đến sự chậm trễ bất hợp lý, đề xuất thắng thầu không còn hiệu lực, hoặc một đề xuất bất kỳ bị loại sai quy định; hoặc (c) có sự liên quan của một đại diện Bên vay, hoặc bên nhận một phần vốn của khoản vay, tới hành vi gian lận và tham nhũng theo đoạn 1.23(c). Trong những trường hợp nói trên, dù áp dụng xét duyệt trước hay xét duyệt sau, Ngân hàng đều sẽ tuyên bố đấu thầu mua sắm sai quy định, và theo chính sách của Ngân hàng, sẽ hủy bỏ phần khoản vay đã được phân bổ cho dịch vụ tư vấn bị đấu thầu sai. Ngoài ra, Ngân hàng có thể tiến hành các biện pháp khắc phục khác theo quy định của Hiệp định Vay. Kể cả khi hợp đồng đã được trao sau khi Ngân hàng có ý kiến không phản đối, Ngân hàng vẫn có thể tuyên bố đấu thầu mua sắm sai

¹⁵ Xem đoạn 1.25.

quy định và áp dụng đầy đủ mọi chính sách và biện pháp khắc phục, cho dù đã đóng khoản vay hay chưa, nếu Ngân hàng kết luận rằng ý kiến không phản đối đưa ra lúc trước dựa vào những thông tin không hoàn chỉnh, thiếu chính xác, hoặc gây sai lệch do Bên vay cung cấp, hay các điều kiện và điều khoản hợp đồng đã được sửa đổi đáng kể mà không có ý kiến không phản đối của Ngân hàng.

Tham chiếu đến Ngân hàng

1.20 Khi tham chiếu đến Ngân hàng trong RFP và các tài liệu hợp đồng, Bên vay phải sử dụng các câu từ như sau¹⁶:

“*[Tên của Bên vay]* đã nhận được *[hoặc, ‘đã đề nghị’]* [một khoản vay] từ [Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế] (“Ngân hàng”) với số tiền tương đương _ USD, để chi trả các chi phí của *[tên dự án]*, và dự định dùng một phần tiền từ [khoản vay] để chi trả cho những khoản thanh toán hợp lệ trong Hợp đồng này. Việc thanh toán từ phía Ngân hàng chỉ được thực hiện khi có yêu cầu của *[tên của Bên vay hoặc bên được chỉ định]* và sau khi được Ngân hàng phê duyệt, và về mọi phương diện, phải tuân theo các điều khoản và điều kiện trong Hiệp định [Vay]. Hiệp định [Vay] ngăn cấm việc rút tiền từ Tài khoản [Vay] để chi trả cho các cá nhân hoặc tổ chức, hoặc các hàng hóa nhập khẩu, nếu Ngân hàng biết rằng việc chi trả hoặc nhập khẩu đó bị cấm theo một quyết định do Hội đồng Bảo an Liên Hợp Quốc đưa ra theo Chương VII của Hiến chương Liên Hợp Quốc. Không một bên nào khác ngoài *[tên của Bên vay]* có bất kỳ quyền hạn nào phát sinh từ Hiệp định [Vay] hoặc có quyền đòi hỏi các khoản tiền từ [khoản vay].”

¹⁶ Phải sửa đổi cho phù hợp nếu là khoản tín dụng hoặc tài trợ không hoàn lại của IDA hay quỹ tín thác.

Đào tạo hoặc Chuyển giao kiến thức

1.21 Nếu công việc của tư vấn có một hợp phần quan trọng là đào tạo hay chuyển giao kiến thức cho các cán bộ của Bên vay hoặc các tư vấn trong nước, thì TOR phải nêu rõ mục tiêu, tính chất, quy mô và mục đích của chương trình đào tạo, bao gồm các chi tiết về giảng viên và học viên, kỹ năng sẽ được chuyển giao, khung thời gian, và tổ chức theo dõi đánh giá. Chi phí cho chương trình đào tạo phải được đưa vào hợp đồng tư vấn và trong ngân sách cho công việc đó.

Ngôn ngữ

1.22 RFP và đề xuất của tư vấn phải được soạn thảo bằng một trong các ngôn ngữ sau đây, tùy theo lựa chọn của Bên vay: tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha. Ngoài một trong ba ngôn ngữ nói trên, Bên vay có quyền phát hành bản dịch các tài liệu nói trên bằng một ngôn ngữ khác, có thể là: (i) ngôn ngữ quốc gia của Bên vay; hoặc (ii) ngôn ngữ được sử dụng toàn quốc tại quốc gia Bên vay trong các giao dịch thương mại, sau đây gọi là “Ngôn ngữ quốc gia”.¹⁷ Khi danh sách ngắn chỉ gồm các tư vấn trong nước như quy định tại đoạn 2.7, Ngân hàng có thể đồng ý cho Bên vay chỉ phát hành RFP bằng Ngôn ngữ quốc gia. Nếu RFP được phát hành bằng hai ngôn ngữ, các tư vấn có quyền nộp đề xuất bằng một trong hai ngôn ngữ đó. Trong mọi trường hợp, hợp đồng ký với tư vấn thắng thầu đều được ghi bằng ngôn ngữ mà tư vấn thắng thầu đã sử dụng để nộp đề

¹⁷ Bên vay phải đảm bảo rằng Ngân hàng hài lòng về ngôn ngữ sẽ được sử dụng. Bên vay phải chịu toàn bộ trách nhiệm về việc biên dịch chính xác các tài liệu bằng Ngôn ngữ Quốc gia. Nếu có sự khác biệt với tài liệu bằng tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha, thì tài liệu bằng tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc Tây Ban Nha sẽ có ưu thế hơn. Nếu Bên vay có từ hai Ngôn ngữ Quốc gia trở lên và luật pháp quốc gia quy định các văn kiện chính thức phải được ban hành bằng tất cả các ngôn ngữ quốc gia thì Bên vay phải sử dụng một Ngôn ngữ quốc gia trong RFP và có thể phát hành bản dịch RFP ra các ngôn ngữ còn lại.

xuất, và đó cũng sẽ là ngôn ngữ quy định các quan hệ trong hợp đồng giữa Bên vay với tư vấn đó. Nếu hợp đồng được ký bằng Ngôn ngữ quốc gia, Bên vay cũng sẽ phải cung cấp cho Ngân hàng một bản dịch chính xác bằng tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha khi nộp hợp đồng gốc cho Ngân hàng theo Phụ lục 1. Không được đòi hỏi tư vấn và cũng không cho phép tư vấn được ký hợp đồng bằng hai ngôn ngữ trở lên.

Gian lận và Tham nhũng

1.23 Chính sách của Ngân hàng đòi hỏi Bên vay (bao gồm tất cả các bên hưởng lợi từ các khoản vay của Ngân hàng), tư vấn và đại lý của tư vấn (dù có tuyên bố hay không), nhà thầu phụ, tư vấn phụ, các bên cung cấp hoặc cung ứng dịch vụ, và bất kỳ cá nhân nào thuộc các chủ thể nói trên, phải tuân thủ chuẩn mực đạo đức cao nhất khi tham gia tuyển chọn và thực hiện các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ.¹⁸ Theo chính sách này:

(a) Ngân hàng định nghĩa các thuật ngữ dưới đây để áp dụng cho điều khoản này như sau:

(i) “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;¹⁹

¹⁸ Trong bối cảnh này, bất kỳ hành động nào do công ty tư vấn hay nhân sự của công ty tư vấn đó, đại lý của tư vấn, tư vấn phụ, nhà thầu phụ, bên cung cấp dịch vụ, nhà cung ứng của tư vấn và/hoặc nhân viên của họ, tiến hành nhằm gây ảnh hưởng đến quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng nhằm kiếm lợi không chính đáng đều bị coi là hành động sai trái.

¹⁹ Cho mục đích của tiểu đoạn này, từ “một bên khác” có nghĩa là một công chức liên quan đến quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng. Trong bối cảnh này, “công chức” bao gồm cả các nhân viên của Ngân hàng Thế giới và các tổ chức khác có trách nhiệm ra quyết định hoặc xem xét các quyết định về tuyển chọn tư vấn.

(ii) “hành vi gian lận” là bất cứ hành vi nào hay việc bỏ sót thông tin, bao gồm cả việc trình bày sai sự thật một cách cố ý hay vô tình, khiến cho một bên 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 tránh né một nghĩa vụ;²⁰

(iii) “hành vi thông đồng” là sự thu xếp giữa hai hoặc các 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;²¹

(iv) “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;²²

(v) “hành vi cản trở” nghĩa là

(aa) 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

²⁰ Cho mục đích của tiểu đoạn này, từ “một bên” có nghĩa là một công chức; từ “lợi ích” và “nghĩa vụ” có liên quan đến quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng; và từ “hành vi nào hay việc bỏ sót” có nghĩa là hành động cố ý để gây ảnh hưởng đến quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng.

²¹ Cho mục đích của tiểu đoạn này, “các bên” có nghĩa là những bên tham gia quá trình đấu thầu hoặc tuyển chọn (bao gồm cả các công chức) tự mình cố gắng, hoặc thông qua một cá nhân hay tổ chức thứ ba không tham gia quá trình đấu thầu hay tuyển chọn, nhằm tạo ra sự cạnh tranh giả tạo hoặc thiết lập các mức giá hợp đồng giả tạo và thiếu cạnh tranh, hoặc bí mật thu xếp với nhau về giá chào thầu hoặc các điều kiện khác của hồ sơ đề xuất.

²² Cho mục đích của tiểu đoạn này, từ “một bên” nghĩa là một chủ thể tham gia quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng.

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 việc điều tra, hoặc

- (bb) cố ý hành động nhằm gây cản trở đáng kể cho việc thực hiện quyền thanh tra và kiểm toán của Ngân hàng theo quy định ở đoạn 1.23(e) dưới đây.
- (b) Ngân hàng sẽ bác bỏ đề nghị trao hợp đồng nếu xác định được rằng tư vấn được đề nghị trao 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 tham nhũng, gian lận, ép buộc, thông đồng hay cản trở để cạnh tranh cho hợp đồng đó;
- (c) Ngân hàng 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 Ngân hàng xác định được rằng các đại diện của Bên vay hoặc bên được nhận một phần tiền khoản vay đã tham gia vào các hành vi tham nhũng, gian lận, ép buộc, thông đồng hay cản trở gây trở ngại trong quá trình tuyển chọn hoặc thực hiện hợp đồng đó, mà Bên vay không xúc tiến các hành động kịp thời, thích hợp và theo yêu cầu của Ngân hàng để giải quyết những vấn đề đó khi phát sinh, kể cả trường hợp Bên vay không thông báo kịp thời cho Ngân hàng khi biết về các hành vi đó;

- (d) Ngân hàng sẽ trừng phạt công ty hoặc cá nhân vào bất kỳ thời điểm nào theo các thủ tục trừng phạt đang có hiệu lực của Ngân hàng,²³ kể cả việc thông báo công khai rằng công ty hoặc cá nhân đó không đủ tư cách hợp lệ vô thời hạn hoặc trong một khoảng thời gian nhất định, để: (i) được trao thầu trong một hợp đồng do Ngân hàng tài trợ; và (ii) được chỉ định²⁴ làm nhà thầu phụ, tư vấn, nhà cung ứng hoặc cung cấp dịch vụ cho một công ty khác hợp lệ và được trao thầu một hợp đồng do Ngân hàng tài trợ;
- (e) Ngân hàng sẽ yêu cầu đưa một điều khoản vào RFP và các hợp đồng được tài trợ từ khoản vay của Ngân hàng, trong đó yêu cầu các tư vấn, đại lý của tư vấn, nhân sự, tư vấn phụ, nhà thầu phụ, bên cung cấp dịch vụ hoặc nhà cung ứng của tư vấn, cho phép Ngân hàng thanh tra tất cả các tài khoản, hồ sơ ghi chép và các tài liệu khác liên quan đến việc nộp đề xuất và thực hiện hợp đồng, cũng như cho phép các công ty kiểm toán do Ngân hàng chỉ định tiến hành kiểm toán các hồ sơ và tài liệu đó; và
- (f) Ngân hàng yêu cầu rằng, khi Bên vay tuyển chọn một cơ quan của Liên Hợp Quốc để cung

²³ Một công ty hoặc cá nhân có thể bị tuyên bố không hợp lệ để được trao thầu một hợp đồng do Ngân hàng tài trợ khi: (i) đã hoàn thành các thủ tục để việc trừng phạt có hiệu lực theo các quy định trừng phạt của Ngân hàng, trong đó, không kể các vấn đề khác, bao gồm việc cấm vận chéo đã được đồng thuận với các Tổ chức Tài chính Quốc tế khác, bao gồm các Ngân hàng Phát triển Đa phương, và thông qua việc áp dụng các thủ tục trừng phạt của Nhóm Ngân hàng Thế giới đối với các trường hợp gian lận và tham nhũng trong đấu thầu mua sắm cho mục đích hành chính quản trị; và (ii) bị đình chỉ tạm thời hoặc đình chỉ tạm thời sớm liên quan đến một thủ tục trừng phạt đang được tiến hành. Xem chú thích số 12 và đoạn 8 của Phụ lục 1 trong Hướng dẫn này.

²⁴ Một tư vấn phụ, nhà cung ứng hoặc cung cấp dịch vụ được chỉ định chính là tư vấn phụ, nhà cung ứng hoặc cung cấp dịch vụ: (i) đã được tư vấn đưa vào đề xuất của mình nhờ có các kinh nghiệm cụ thể và quan trọng cũng như các bí quyết để được xem xét khi đánh giá đề xuất kỹ thuật của tư vấn cho dịch vụ; hoặc (ii) được Bên vay chỉ định.

cấp các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật theo đoạn 3.15 của Hướng dẫn này theo một thỏa thuận giữa Bên vay với cơ quan Liên Hợp Quốc đó, các điều khoản quy định trong đoạn 1.23 nói trên đối với việc trừng phạt các hành vi gian lận hay tham nhũng sẽ phải được áp dụng đầy đủ đối với mọi tư vấn, tư vấn phụ, nhà cung ứng, bên cung cấp dịch vụ, nhà thầu, nhà thầu phụ, và các nhân sự của họ đã ký hợp đồng với cơ quan Liên Hợp Quốc đó. Một ngoại lệ là các tiểu đoạn 1.23(d) và (e) không áp dụng cho cơ quan Liên Hợp Quốc và các nhân sự của cơ quan này, và tiểu đoạn 1.23(e) cũng sẽ không áp dụng cho các hợp đồng giữa cơ quan Liên Hợp Quốc với các nhà cung ứng và cung cấp dịch vụ của cơ quan đó. Trong những trường hợp này, các cơ quan Liên Hợp Quốc sẽ áp dụng các nguyên tắc và quy định riêng của mình để điều tra các cáo buộc gian lận hay tham nhũng theo các điều khoản và điều kiện mà Ngân hàng và cơ quan Liên Hợp Quốc có thể thỏa thuận với nhau, bao gồm cả nghĩa vụ thông báo thường xuyên cho Ngân hàng về các quyết định và hành động được triển khai. Ngân hàng có quyền yêu cầu Bên vay thực hiện các biện pháp khắc phục như tạm dừng hoặc chấm dứt hợp đồng. Các cơ quan Liên Hợp Quốc phải tham khảo danh sách các công ty và cá nhân đã bị Ngân hàng đình chỉ hoặc tước quyền tham gia các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ. Trong trường hợp một cơ quan Liên Hợp Quốc ký hợp đồng hoặc đơn đặt hàng với một công ty hay cá nhân đã bị Ngân hàng đình chỉ hoặc tước quyền tham gia, Ngân hàng sẽ không tài trợ cho các chi phí liên quan và sẽ áp dụng các biện pháp khắc phục khác thích hợp.

1.24 Với sự đồng ý cụ thể Ngân hàng, Bên vay có thể đưa vào RFP cho các hợp đồng do Ngân hàng tài trợ một yêu cầu đối với tư vấn, theo đó, trong đề xuất của mình, tư vấn phải cam kết rằng trong quá trình cạnh tranh và thực hiện hợp đồng, tư vấn sẽ tuân thủ luật pháp của quốc gia Bên vay về chống gian lận và tham nhũng (kể cả hối lộ) như đã nêu trong RFP.²⁵ Ngân hàng sẽ chấp nhận việc áp dụng yêu cầu đó nếu quốc gia Bên vay đề nghị, với điều kiện việc tổ chức quản lý thực hiện cam kết phải đáp ứng yêu cầu của Ngân hàng.

Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu

1.25 Việc xây dựng một Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu²⁶ có tính thực tế cho dự án có ý nghĩa rất quan trọng để có thể thành công trong thực hiện và giám sát dự án. Trong quá trình chuẩn bị dự án, Bên vay phải xây dựng một kế hoạch dự kiến sơ bộ cho các hoạt động mua sắm đấu thầu của toàn bộ dự án. Tối

²⁵ Ví dụ như, cam kết của tư vấn có thể được viết như sau: “Chúng tôi cam kết rằng, trong quá trình cạnh tranh (và thực hiện hợp đồng, nếu chúng tôi được trao hợp đồng), chúng tôi sẽ tuyệt đối tuân thủ các luật lệ về chống gian lận và tham nhũng của quốc gia Khách hàng, như Khách hàng đã nêu trong RFP cho hợp đồng này.”

²⁶ Kế hoạch mua sắm đấu thầu, cũng như các bản cập nhật kế hoạch mua sắm đấu thầu, phải bao gồm các thông tin tối thiểu sau đây: (i) mô tả ngắn gọn về dịch vụ tư vấn cần thiết cho dự án mà các tư vấn sẽ được mời nộp đề xuất trong khoảng thời gian được đề cập; (ii) đề xuất phương pháp tuyển chọn theo quy định trong Hiệp định Vay; (iii) yêu cầu và ngưỡng xét duyệt của Ngân hàng; và (iv) lịch biểu thời gian thực hiện các hoạt động quan trọng của quy trình tuyển chọn, và bất kỳ thông tin nào khác mà Ngân hàng có thể yêu cầu một cách hợp lý. Với các dự án hoặc hợp phần được xác định theo nhu cầu, ví dụ như Phát triển theo định hướng cộng đồng (CDD), hay các cách tiếp cận toàn ngành (SWAp), v.v., các hợp đồng cụ thể hoặc lịch biểu thời gian cụ thể cho các hợp đồng không thể xác định trước; trong trường hợp đó, Bên vay phải thiết lập với Ngân hàng một mẫu Kế hoạch mua sắm đấu thầu phù hợp để làm cơ sở thực hiện và giám sát hoạt động tuyển chọn tư vấn. Nếu dự án bao gồm cả hoạt động đấu thầu mua sắm hàng hóa, công trình và các dịch vụ phi tư vấn, Kế hoạch mua sắm đấu thầu cũng phải nêu rõ các phương pháp đấu thầu mua sắm hàng hóa, công trình và dịch vụ phi tư vấn theo 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*.

thiếu, Bên vay sẽ phải xây dựng một kế hoạch Mua sắm Đầu thầu đầy đủ và chi tiết bao gồm tất cả các hợp đồng tuyển chọn tư vấn (công ty và cá nhân) sẽ được thực hiện trong 18 (mười tám) tháng đầu tiên thực hiện dự án. Bên vay phải đạt được một thỏa thuận với Ngân hàng về kế hoạch mua sắm đầu thầu này muộn nhất là trong thời gian đàm phán khoản vay. Bên vay cũng sẽ phải cập nhật các Kế hoạch Mua sắm Đầu thầu ít nhất là mỗi năm một lần trong suốt thời gian thực hiện dự án, bằng cách bổ sung thông tin về các hợp đồng đã được trao thầu và các hợp đồng sẽ được đầu thầu trong 12 (mười hai) tháng tiếp theo. Tất cả các Kế hoạch Mua sắm Đầu thầu và các bản cập nhật hoặc sửa đổi kế hoạch mua sắm đầu thầu đều phải được Ngân hàng xem xét trước²⁷ và có ý kiến không phản đối trước khi thực hiện. Sau khi hoàn tất thủ tục đàm phán khoản vay, Ngân hàng phải thu xếp để công bố kế hoạch mua sắm đầu thầu ban đầu đã được thống nhất, cũng như tất cả các bản cập nhật sau đó mà Ngân hàng đã có ý kiến không phản đối, trên trang web liên kết bên ngoài của Ngân hàng.

²⁷ Xem Phụ lục 1.

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

Quy trình tuyển chọn

2.1 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.

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

- (a) Soạn thảo Đề cương tham chiếu (TOR);
- (b) Lập dự toán chi phí và ngân sách, và xác định các tiêu chí chọn lựa danh sách ngắn;
- (c) Quảng cáo;
- (d) Lập danh sách ngắn các công ty tư vấn;
- (e) Soạn thảo và phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất (RFP) [bao gồm: Thư mời nộp đề xuất (LOI); Hướng dẫn dành cho tư vấn (ITC); TOR và dự thảo hợp đồng dự kiến];
- (f) Nhận đề xuất từ các công ty tư vấn;
- (g) Đánh giá các đề xuất kỹ thuật: xem xét chất lượng của đề xuất;
- (h) Mở công khai các đề xuất tài chính;
- (i) Đánh giá các đề xuất tài chính;
- (j) Đánh giá tổng hợp về chất lượng và chi phí; và
- (k) Đàm phán và trao hợp đồng cho công ty được chọn.

Đề cương tham chiếu (TOR)

2.3 Bên vay có trách nhiệm soạn thảo Đề cương tham chiếu (TOR) cho nhiệm vụ của tư vấn. TOR phải được soạn thảo bởi một (hoặc một số) người hay một công ty có chuyên môn về lĩnh vực của công việc tư vấn. Quy mô của dịch vụ mô tả trong TOR phải tương xứng với ngân sách hiện có. TOR phải xác định rõ các mục tiêu, mục đích, và quy mô của công việc, đồng thời cung cấp các thông tin khái quát (bao gồm cả danh sách những nghiên cứu và dữ liệu cơ bản hiện có và liên quan tới công việc) để hỗ trợ tư vấn khi chuẩn bị đề xuất. Nếu chuyển giao kiến thức hoặc đào tạo là một mục tiêu của công việc, thì mục tiêu đó phải được mô tả cụ thể, kèm theo chi tiết về số lượng học viên sẽ được đào tạo, v.v. để tư vấn có thể ước tính những nguồn lực cần thiết. TOR phải liệt kê các dịch vụ và hoạt động khảo sát cần thiết để thực hiện nhiệm vụ cùng với các đầu ra dự kiến (ví dụ như báo cáo, số liệu, bản đồ, khảo sát, v.v.). Tuy nhiên, TOR không nên quá chi tiết và cứng nhắc, để các tư vấn có thể đề xuất phương pháp luận và kế hoạch nhân sự của họ. Trong đề xuất của mình, các công ty tư vấn có thể nêu nhận xét về TOR. Các trách nhiệm tương ứng của Bên vay và tư vấn phải được xác định rõ ràng trong TOR.

Dự toán chi phí (Ngân sách)

2.4 Lập dự toán chi phí một cách kỹ lưỡng là điều rất quan trọng để dành riêng nguồn ngân sách thực tế. Dự toán chi phí phải dựa trên đánh giá của Bên vay về các nguồn lực cần thiết để tiến hành công việc như: thời gian làm việc của chuyên gia, hỗ trợ hậu cần, và các đầu vào vật chất (như xe cộ, thiết bị thí nghiệm). Chi phí cần được phân chia thành hai khoản mục chính: (a) phí dịch vụ hoặc tiền công (tùy theo loại hình hợp đồng được sử dụng), và (b) các chi phí thực thanh thực chi, được chia thành chi phí nội tệ và chi phí ngoại tệ. Chi phí lương cho chuyên gia

phải được dự toán dựa trên đánh giá thực tế về yêu cầu sử dụng chuyên gia quốc tế và trong nước. RFP phải ước tính thời gian làm việc của chuyên gia hoặc tổng chi phí hợp đồng, nhưng không cần chi tiết đến mức nêu rõ các khoản phí.

Quảng cáo

2.5 Với tất cả mọi dự án, Bên vay đều phải soạn thảo và nộp lên Ngân hàng một Thông báo Đấu thầu chung. Ngân hàng sẽ thu xếp để đăng tải thông báo này trên *báo điện tử Kinh doanh Phát triển của Liên Hợp Quốc (UNDB online)* và trên trang web liên kết bên ngoài của Ngân hàng.²⁸ Để nhận được nhiều bày tỏ quan tâm (EOI) từ các tư vấn, Bên vay phải gửi kèm danh sách các công việc tư vấn dự kiến trong Thông báo Đấu thầu chung, và phải đăng Yêu cầu bày tỏ quan tâm (REOI) cho từng hợp đồng tư vấn trên công báo, với điều kiện công báo được lưu hành rộng rãi, hoặc ít nhất là trên một tờ báo hoặc tạp chí kỹ thuật hay tài chính được lưu hành toàn quốc ở quốc gia Bên vay, hoặc trên một cổng thông tin điện tử được sử dụng rộng rãi và có thể truy cập miễn phí từ trong nước hoặc nước ngoài bằng tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Tây Ban Nha.²⁹ Ngoài ra, các công việc có chi phí ước tính trên 300.000 USD cũng phải được quảng cáo trên *UNDB online*.³⁰ Trong những trường hợp đó, Bên vay cũng có thể đăng REOI trên một tờ báo hoặc tạp chí kỹ thuật hay tài chính quốc

²⁸ *UNDB online* là một ấn phẩm của Liên Hợp Quốc. Thông tin đặt mua có tại Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Website: www.devbusiness.com; e-mail: dbsunsubscribe@un.org).

Trang web liên kết ngoài của Ngân hàng Thế giới: <http://www.worldbank.org>

²⁹ Ngoài ra, tùy theo lựa chọn của Bên vay, có thể bằng Ngôn ngữ quốc gia theo quy định tại đoạn 1.22.

³⁰ Trường hợp ngoại lệ, khi Ngân hàng đã chấp nhận một danh sách ngắn chỉ gồm các tư vấn trong nước, thì Ngân hàng cũng có thể đồng ý để Bên vay không quảng cáo các hợp đồng có giá trị trên 300.000 USD trên *UNDB online*. Các ngưỡng quy định bằng USD trong Hướng dẫn này đều bao gồm mọi khoản thuế và phí, nếu có.

tế. Thông tin cần đăng phải ở mức tối thiểu để có thể đánh giá được sự phù hợp của công ty và không quá phức tạp để không cản trở tư vấn bày tỏ quan tâm. REOI phải bao gồm những thông tin tối thiểu có thể sử dụng cho công việc, cụ thể là: yêu cầu năng lực và kinh nghiệm của công ty, nhưng chưa cần lý lịch cá nhân của các chuyên gia; các tiêu chí để chọn danh sách ngắn; và các quy định về mâu thuẫn lợi ích. Bên vay phải chờ phản hồi ít nhất 14 (mười bốn) ngày kể từ ngày REOI được đăng trên *UNDB online* trước khi lập danh sách ngắn. Việc tư vấn nộp phản hồi muộn không bị coi là một lý do để loại tư vấn đó, trừ phi Bên vay đã lập xong danh sách ngắn dựa trên các bày tỏ quan tâm (EOI) đã nhận được và danh sách đó đáp ứng các điều kiện quy định tại đoạn 2.6 ở dưới. Ngân hàng sẽ thu xếp đăng tất cả các REOI mà Bên vay đã soạn thảo và trình lên Ngân hàng đồng thời trên trang web liên kết ngoài của Ngân hàng.

Danh sách ngắn các tư vấn

2.6 Bên vay chịu trách nhiệm lập danh sách ngắn. Trước hết Bên vay phải cân nhắc xem các công ty đang bày tỏ quan tâm có các năng lực liên quan. Danh sách ngắn phải gồm sáu công ty phân bố rộng rãi về địa lý, trong đó (i) không có quá hai công ty từ một quốc gia bất kỳ, trừ phi không xác định được công ty nào khác có năng lực để đáp ứng yêu cầu này;³¹ và (ii) ít nhất phải có một công ty từ một quốc gia đang phát triển, trừ phi không xác định được công ty nào có năng lực từ các quốc gia đang phát triển. Nếu không đáp ứng được một trong số các yêu cầu trên dựa trên các bày tỏ quan tâm (EOI) đã nhận được thì Bên vay có thể trực tiếp tìm hiểu sự quan tâm của các công ty có năng lực mà Bên vay biết, hoặc có thể

³¹ Khi lập danh sách ngắn, quốc tịch của một công ty được xác định là quốc gia mà tại đó công ty đăng ký hoặc thành lập; nếu là liên danh thì quốc tịch của đối tác đứng đầu liên danh là quốc tịch của liên danh.

yêu cầu Ngân hàng trợ giúp theo quy định ở đoạn 1.17. Trong trường hợp ngoại lệ, Ngân hàng có thể chấp nhận danh sách ngắn có ít hơn sáu công ty khi không có đủ công ty có năng lực bày tỏ quan tâm đối với một công việc tư vấn cụ thể, hoặc khi không thể xác định đủ các công ty có năng lực, hoặc khi quy mô hợp đồng hay tính chất công việc không phù hợp với sự cạnh tranh rộng rãi. Khi Ngân hàng đã có ý kiến không phản đối một danh sách ngắn thì Bên vay không được sửa đổi danh sách đó nếu không được Ngân hàng đồng ý. Bên vay phải cung cấp danh sách ngắn chính thức cho các công ty đã bày tỏ quan tâm, cũng như bất kỳ công ty hay tổ chức nào có yêu cầu cụ thể được cung cấp danh sách đó.

2.7 Danh sách ngắn có thể gồm toàn các tư vấn trong nước (các công ty đăng ký hoặc thành lập tại quốc gia Bên vay), nếu công việc tư vấn nằm dưới (các) mức trần quy định trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu mà Ngân hàng đã phê duyệt,³² nếu như có đủ số công ty trong nước có năng lực để lập thành danh sách ngắn với chi phí cạnh tranh, và khi sự cạnh tranh cùng tư vấn nước ngoài rõ ràng là không thể có, hay khi các tư vấn nước ngoài không bày tỏ quan tâm với công việc đó. Trong các hoạt động cho vay của Ngân hàng nhằm hỗ trợ các Cách tiếp cận toàn ngành

³² Mức trần quy định bằng đôla được xác định theo từng trường hợp, dựa trên cơ sở xem xét tính chất của dự án, năng lực của các tư vấn trong nước, và tính phức tạp của công việc tư vấn. Mức trần (hoặc các mức trần) thường không vượt quá giá trị xác định trong Bảo cáo đánh giá đầu thầu mua sắm quốc gia (CPAR) cho quốc gia Bên vay, hoặc các đánh giá tương tự khác do Ngân hàng tiến hành. Các mức trần quy định bằng đôla cho từng quốc gia vay vốn Ngân hàng được đăng tải trên trang web liên kết ngoài của Ngân hàng.

Nếu Bên vay yêu cầu, Ngân hàng có thể đồng ý để đưa vào RFP cho công việc tư vấn đó một điều khoản quy định rằng, bất kỳ công ty nào ở quốc gia Bên vay đang bị trừng phạt hoặc cấm tham gia các hợp đồng theo quyết định của cơ quan pháp luật có thẩm quyền và theo luật pháp của quốc gia Bên vay cũng sẽ không đủ tư cách hợp lệ để nhận tài trợ từ Ngân hàng, với điều kiện Ngân hàng đã xác định được rằng công ty đó có tham gia vào hành vi gian lận hoặc tham nhũng, bị khởi tố theo quy trình thủ tục thích đáng và hợp lý.

(SWAp)³³ (trong đó chính phủ và/hoặc các nhà tài trợ cùng góp vốn thành một quỹ chung), (các) mức trần đó sẽ được sử dụng làm ngưỡng để lập danh sách ngắn gồm toàn các công ty trong nước được lựa chọn theo các thủ tục đã thống nhất với Ngân hàng. Tuy nhiên, nếu có công ty nước ngoài bày tỏ quan tâm thì họ vẫn phải được xem xét đến.

2.8 Danh sách ngắn thường gồm các tư vấn thuộc cùng một loại hình với các mục tiêu kinh doanh, năng lực doanh nghiệp, kinh nghiệm và lĩnh vực chuyên môn tương tự nhau, và đã thực hiện các công việc có tính chất và mức độ phức tạp tương tự. Các doanh nghiệp hoặc tổ chức thuộc sở hữu của Chính phủ và các tổ chức phi lợi nhuận (NGO, các trường đại học, các cơ quan Liên Hợp Quốc, v.v.) thường không được đưa vào cùng một danh sách ngắn với các công ty tư nhân, trừ trường hợp họ hoạt động như một chủ thể thương mại, đáp ứng các yêu cầu ở đoạn 1.13(b) của Hướng dẫn này. Nếu sử dụng danh sách ngắn hỗn hợp thì việc tuyển chọn thường được thực hiện theo phương pháp Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng (QBS) hoặc Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn (CQS) (áp dụng cho công việc có quy mô nhỏ).³⁴ Danh sách ngắn không được bao gồm tư vấn cá nhân. Cuối cùng, nếu muốn đưa một công ty vào nhiều danh sách ngắn cho nhiều công việc được thực hiện đồng thời, thì trước đó, Bên vay phải đánh giá năng lực tổng thể của công ty đó để xem công ty có khả năng thực hiện nhiều hợp đồng một lúc hay không.

³³ SWAp là một cách tiếp cận do các cơ quan phát triển xây dựng nhằm hỗ trợ các chương trình do quốc gia chủ động thực hiện với quy mô lớn hơn một dự án riêng lẻ. Thông thường cách tiếp cận này bao quát toàn bộ một ngành hoặc các mảng hoạt động lớn của một ngành.

³⁴ Ngưỡng quy định bằng đôla “thấp” được xác định cho từng trường hợp, dựa trên cơ sở tính chất và mức độ phức tạp của công việc, nhưng không được vượt quá 300.000 USD, trừ các trường hợp ngoại lệ như các tình huống khẩn cấp do Bên vay tuyên bố và được Ngân hàng thừa nhận.

Soạn thảo và phát hành Hồ sơ mời nộp đề xuất (RFP)

2.9 Hồ sơ mời nộp đề xuất (RFP) phải bao gồm (a) Thư mời nộp đề xuất, (b) Hướng dẫn dành cho tư vấn và Trang dữ liệu, (c) TOR, và (d) loại hình hợp đồng dự kiến. Bên vay phải sử dụng mẫu RFP chuẩn do Ngân hàng phát hành với những thay đổi tối thiểu khi cần trong những điều kiện đặc thù của dự án khi được Ngân hàng chấp thuận. Những thay đổi đó chỉ được ghi trong trang dữ liệu của RFP. Bên vay có thể sử dụng hệ thống điện tử để phát hành RFP, với điều kiện Ngân hàng hài lòng về sự phù hợp của hệ thống đó. Nếu RFP được phát hành theo cách này, hệ thống điện tử phải đảm bảo rằng RFP không bị sửa đổi và các tư vấn trong danh sách ngắn không bị hạn chế tiếp cận RFP.

Thư mời nộp đề xuất (LOI)

2.10 Thư mời nộp đề xuất (LOI) phải ghi rõ ý định của Bên vay là ký kết một hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn, nguồn vốn, các thông tin chi tiết về bên thuê, ngày, giờ và địa chỉ nộp đề xuất.

Hướng dẫn dành cho tư vấn và Trang dữ liệu (ICT)

2.11 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 được 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. ITC phải nêu rõ ước tính đầu vào (tháng công) của các chuyên gia chủ chốt cần thiết cho dịch vụ tư vấn, hoặc dự toán ngân sách cho dịch vụ, nhưng không đưa ra cả hai thông tin này. Mặc dù vậy, tư vấn có quyền tự ước tính thời gian cần thiết cho các chuyên gia thực hiện

công việc và đưa ra một mức chi phí tương ứng trong đề xuất. Trong các hợp đồng theo thời gian, dịch vụ có tính chất thường xuyên và không cần một cách tiếp cận mới hay sáng tạo, do đó nếu được Ngân hàng chấp thuận thì Bên vay có thể yêu cầu tư vấn đề xuất mức đầu vào của chuyên gia bằng với mức đã nêu trong RFP, nếu không thì đề xuất tài chính của tư vấn sẽ được điều chỉnh nhằm mục đích so sánh với các đề xuất khác và làm căn cứ quyết định trao thầu. ITC phải quy định rõ thời hạn hiệu lực của đề xuất, thời hạn này phải đủ để hoàn thành việc đánh giá đề xuất, quyết định trao thầu, nộp lên Ngân hàng xem xét, và hoàn thành đàm phán hợp đồng. Các thông tin chi tiết cần có trong ITC được ghi trong Phụ lục 2.

Hợp đồng

2.12 Phần IV của Hướng dẫn này mô tả khái quát những loại hợp đồng phổ biến nhất. Bên vay phải sử dụng Mẫu hợp đồng chuẩn thích hợp do Ngân hàng phát hành với những thay đổi tối thiểu nếu cần để phù hợp với các vấn đề cụ thể của quốc gia và dự án khi được Ngân hàng chấp nhận. Những thay đổi đó chỉ được ghi trong Trang dữ liệu hợp đồng hoặc Các điều kiện riêng của Hợp đồng, không được thay đổi ngôn từ trong phần Các điều kiện chung của Hợp đồng trong Mẫu chuẩn của Ngân hàng. Các mẫu hợp đồng này đã bao quát hầu hết các loại hình dịch vụ tư vấn. Nếu các mẫu hợp đồng này vẫn không phù hợp (ví dụ như giám định hàng hóa trước khi xếp lên tàu, dịch vụ đấu thầu mua sắm, đào tạo sinh viên tại các trường đại học, các hoạt động quảng cáo khi tư nhân hóa, hay kết hợp), Bên vay phải sử dụng các mẫu hợp đồng khác được Ngân hàng chấp nhận.

Nhận và mở các đề xuất

2.13 Bên vay phải dành ra một khoảng thời gian đủ để tư vấn soạn thảo đề xuất. Khoảng thời gian đó tùy thuộc vào từng công việc, nhưng thường không

dưới 4 tuần hoặc quá 3 tháng (ví dụ như công việc đòi hỏi phải xây dựng một phương pháp luận phức tạp hay soạn thảo quy hoạch tổng thể đa ngành). Trong khoảng thời gian này, các công ty có thể yêu cầu Bên vay làm rõ những thông tin trong RFP. Bên vay phải trả lời các yêu cầu này bằng văn bản và gửi câu trả lời cho tất cả các công ty có tên trong danh sách ngắn (có ý định nộp đề xuất). Nếu cần, Bên vay phải gia hạn nộp đề xuất. Đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính phải được nộp cùng một lúc. Sau khi hết hạn nộp đề xuất, bất kỳ sửa đổi nào đối với đề xuất kỹ thuật hay đề xuất tài chính đều không được chấp nhận; mặc dù vậy tư vấn có thể nộp các đề xuất sửa đổi trước khi hết hạn nộp đề xuất. Nhằm đảm bảo tính toàn vẹn của quy trình, các đề xuất kỹ thuật và tài chính phải được nộp riêng trong các túi hồ sơ dán kín có dấu niêm phong. Một ban do Bên vay thành lập gồm các cán bộ từ các đơn vị liên quan (kỹ thuật, tài chính, tư pháp, khi phù hợp) sẽ mở tất cả các đề xuất kỹ thuật mà Bên vay nhận được cho đến thời điểm hết hạn nộp đề xuất tại địa điểm quy định trong RFP, bất kể số lượng đề xuất nhận được là bao nhiêu. Khi mở các đề xuất kỹ thuật dưới sự chứng kiến của các tư vấn muốn tham dự, Bên vay không được loại bất kỳ đề xuất nào, cũng không được thảo luận về các ưu điểm của bất kỳ đề xuất nào. Tất cả các đề xuất nhận được sau khi hết hạn nộp đều bị tuyên bố nộp muộn, bị loại ngay, không được mở ra mà phải nhanh chóng được trả lại nguyên vẹn cho tư vấn. Ban mở đề xuất 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 dấu niêm phong hay không, và công bố bất kỳ thông tin nào khác thích hợp. Các đề xuất tài chính phải được giữ nguyên không bóc dấu niêm phong, được trao cho một công ty kiểm toán nhà nước có uy tín hoặc một cơ quan độc lập³⁵ cho đến khi có thể mở ra theo quy định của đoạn 2.23.

³⁵ Một cơ quan độc lập là cơ quan không có lợi ích hay tham gia trực tiếp hay gián tiếp vào công việc tư vấn đang tuyển chọn.

Bên vay có thể sử dụng các hệ thống điện tử để cho phép tư vấn nộp đề xuất bằng phương tiện điện tử, với điều kiện Ngân hàng hài lòng về sự phù hợp của hệ thống, trong đó, ngoài các yếu tố khác, có tính an toàn của hệ thống, đảm bảo được tính toàn vẹn, bí mật và xác thực của các đề xuất đã nộp, và sử dụng hệ thống chữ ký điện tử (hoặc hệ thống khác tương đương) để ràng buộc các tư vấn với đề xuất của họ.

Làm rõ hoặc thay đổi đề xuất

2.14 Ngoại trừ trường hợp khác được quy định như trong đoạn 2.27 đến 2.29, Phần II và đoạn 1(p) Phụ lục 2 của Hướng dẫn này, Bên vay không được yêu cầu hoặc cho phép tư vấn thay đổi đề xuất dưới bất kỳ hình thức nào sau khi đã hết hạn nộp đề xuất. Khi đánh giá đề xuất, Bên vay phải dựa trên cơ sở duy nhất là các đề xuất kỹ thuật và tài chính mà tư vấn đã nộp, không được hỏi tư vấn để làm rõ thông tin, trừ những câu hỏi chung chung đã được Ngân hàng chấp thuận trước.

Đánh giá đề xuất: Xem xét chất lượng và chi phí

2.15 Việc đánh giá đề xuất phải được tiến hành theo hai giai đoạn: trước hết là đánh giá chất lượng, sau đó là đánh giá chi phí. Các cán bộ đánh giá đề xuất kỹ thuật 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 Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối. Chỉ khi đó các đề xuất tài chính mới được mở. Việc đánh giá phải được tiến hành theo đúng các điều khoản quy định trong RFP.

Đánh giá chất lượng

2.16 Do yêu cầu dịch vụ có chất lượng cao nên việc đánh giá chất lượng của các đề xuất kỹ thuật rất quan trọng. Để đánh giá từng đề xuất kỹ thuật,

Bên vay phải có một ban đánh giá, gồm ít nhất là 3 thành viên và thường không quá 7 thành viên là những chuyên gia có năng lực hoạt động trong lĩnh vực mà công việc tư vấn yêu cầu. Mỗi thành viên của ban đánh giá không được có mâu thuẫn lợi ích như các trường hợp quy định ở đoạn 1.9 (c), và phải xác nhận điều đó trước khi tham gia đánh giá. Nếu Ngân hàng xác định rằng việc đánh giá kỹ thuật không nhất quán với RFP hoặc không đánh giá chính xác các điểm mạnh hoặc điểm yếu của đề xuất, và ban đánh giá không giải quyết được tình huống này một cách kịp thời, thì Ngân hàng có thể yêu cầu Bên vay thành lập một ban đánh giá mới gồm các chuyên gia quốc tế hoạt động trong lĩnh vực của công việc tư vấn, nếu cần thiết.

2.17 Việc đánh giá kỹ thuật phải tính đến các tiêu chí nêu ở đoạn 2.18 và các tiêu chí phụ nêu ở đoạn 2.19 – 2.20 như đã ghi trong RFP. RFP phải mô tả từng tiêu chí chính và tiêu chí phụ cùng với điểm tối đa tương ứng và thông báo điểm kỹ thuật tối thiểu phải đạt được làm cơ sở để loại những đề xuất không đáp ứng yêu cầu. Thông thường, điểm kỹ thuật tối thiểu nằm ở khoảng từ 70 đến 85 điểm (bảy mươi đến tám mươi năm điểm) tính theo thang điểm từ 1 đến 100 (một đến một trăm). Điểm tối đa cho từng tiêu chí và tổng điểm kỹ thuật tối thiểu phải được xác định dựa trên tính chất và mức độ phức tạp của từng công việc cụ thể.

2.18 Các tiêu chí gồm có: (a) kinh nghiệm của tư vấn liên quan đến công việc, (b) chất lượng của phương pháp luận đề xuất, (c) năng lực của các chuyên gia chủ chốt được đề xuất, (d) chuyên gia kiến thức, nếu TOR có yêu cầu, và (e) mức độ tham gia của các chuyên gia trong nước trong số các chuyên gia chủ chốt sẽ thực hiện công việc. Điểm cho các tiêu chí thường nằm trong khoảng quy định dưới đây, trừ khi Ngân hàng chấp nhận ý kiến khác. Điểm tối đa cho tiêu chí “sự tham gia của các chuyên gia trong nước”

không được vượt quá 10 (mười) điểm, như quy định dưới đây.

Kinh nghiệm cụ thể của tư vấn:	0 đến 10 điểm
Phương pháp luận:	20 đến 50 điểm
Các chuyên gia chủ chốt:	30 đến 60 điểm
Chuyên gia kiến trúc: ³⁶	0 đến 10 điểm
Sự tham gia của các chuyên gia trong nước: ³⁷	0 đến 10 điểm
Tổng cộng:	100

2.19 Bên vay thường phải chia nhỏ các tiêu chí nói trên thành các tiêu chí phụ. Sau đó mỗi tiêu chí được cho điểm dựa trên tỷ trọng dành cho các tiêu chí phụ tương ứng. Ví dụ, các tiêu chí phụ của tiêu chí phương pháp luận có thể là *tính đổi mới* và *mức độ chi tiết*. Tuy nhiên, số lượng các tiêu chí phụ nên được giữ ở mức thiết yếu. Ngân hàng không khuyến khích sử dụng một danh sách quá nhiều tiêu chí phụ, vì điều đó có thể khiến cho việc đánh giá trở thành một bài tập máy móc thay vì đánh giá các đề xuất một cách chuyên nghiệp. Tỷ trọng dành cho tiêu chí kinh nghiệm có thể khá khiêm tốn, vì tiêu chí này đã được xem xét khi lập danh sách ngắn tư vấn. Tỷ trọng cho tiêu chí phương pháp luận cần phải được tăng lên trong những công việc phức tạp (ví dụ như các nghiên cứu khả thi hoặc quản lý đa ngành).

³⁶ Chuyên gia kiến trúc có thể là mục tiêu chính của một số công việc; trong những trường hợp đó, TOR phải nêu rõ điều này, và chỉ khi nào được Ngân hàng chấp thuận trước thì tiêu chí này mới có thể được nhận trọng số cao hơn để phản ánh tầm quan trọng của nó.

³⁷ Được phản ánh thông qua mức độ tham gia của các chuyên gia trong nước trong số các chuyên gia chủ chốt (dù được đại diện bởi công ty nước ngoài hay trong nước), và được tính bằng tỷ lệ giữa thời gian (tháng công) của các chuyên gia trong nước chủ chốt với tổng thời gian (tháng công) của tất cả các chuyên gia chủ chốt trong đề xuất.

2.20 Chỉ cần đánh giá các chuyên gia chủ chốt. Vì cuối cùng chính các chuyên gia chủ chốt sẽ quyết định chất lượng thực hiện công việc nên có thể cho tiêu chí này tỷ trọng cao hơn nếu công việc tư vấn có tính chất phức tạp. Bên vay phải xem xét năng lực và kinh nghiệm của các chuyên gia chủ chốt dựa vào *sơ yếu lý lịch (CV)* của họ; Sơ yếu lý lịch phải chính xác, hoàn chỉnh, có chữ ký của chuyên gia được đề xuất cùng với chữ ký của một đại diện được ủy quyền của công ty tư vấn. Từng chuyên gia phải được đánh giá theo ba tiêu chí phụ như sau, tùy theo mức độ liên quan đến công việc:

- Năng lực chung: trình độ học vấn và đào tạo chung, bề dày kinh nghiệm, các vị trí đã được giao, các công việc trước đây với vai trò chuyên gia trong một đội tư vấn, kinh nghiệm tại các nước đang phát triển, v.v.;
- Phù hợp với công việc: học vấn, đào tạo, kinh nghiệm trong lĩnh vực, ngành, chủ đề cụ thể, v.v., liên quan đến công việc cụ thể này; và
- Kinh nghiệm trong khu vực: kiến thức về ngôn ngữ, văn hóa địa phương, hệ thống quản lý hành chính, cơ cấu tổ chức của chính phủ, v.v.

2.21 Bên vay phải đánh giá từng đề xuất dựa trên tính đáp ứng của đề xuất đối với TOR. Ở giai đoạn đánh giá này, 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.

2.22 Các thành viên của ban đánh giá phải đánh giá các đề xuất theo những tiêu chí đánh giá đã 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 bên ngoài. Đề xuất nào không đạt tổng điểm kỹ thuật tối thiểu quy định trong RFP sẽ bị loại. Khi

kết thúc quá trình đánh giá, Bên vay phải soạn thảo một Báo cáo Đánh giá Kỹ thuật theo mẫu báo cáo đánh giá chuẩn của Ngân hàng hoặc một mẫu khác được Ngân hàng chấp nhận. Báo cáo phải khẳng định các kết quả đánh giá và chứng thực tổng điểm kỹ thuật của từng đề xuất bằng cách mô tả các mặt mạnh và mặt yếu tương đối của đề xuất. Nếu có sự khác biệt lớn trong điểm số giữa các thành viên ban đánh giá dành cho một tiêu chí hoặc tiêu chí phụ của cùng một đề xuất thì cần phải đề cập và giải thích sự khác biệt đó trong báo cáo đánh giá kỹ thuật. 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 ban đánh giá, phải được nộp lên cho Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối. Mọi hồ sơ ghi chép liên quan đến việc đánh giá, ví dụ như các bảng cho điểm của từng cá nhân, đều phải được giữ lại theo quy định ở đoạn 2(k) và đoạn 5 của Phụ lục 1.

Mở đề xuất tài chính và đánh giá chi phí

2.23 Sau khi hoàn thành Báo cáo Đánh giá Kỹ thuật (và sau khi Ngân hàng đã có ý kiến không phản đối trong trường hợp các hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước), Bên vay phải thông báo cho các tư vấn không đạt điểm kỹ thuật tối thiểu hoặc các tư vấn có đề xuất kỹ thuật không đáp ứng yêu cầu của RFP và TOR rằng đề xuất tài chính của họ sẽ được trả lại nguyên vẹn không mở ra sau khi Bên vay ký được hợp đồng tư vấn. Ngoài ra, Bên vay phải thông báo cho từng tư vấn đó về tổng số điểm kỹ thuật cũng như điểm số cho từng tiêu chí và tiêu chí phụ, nếu có, mà đề xuất của họ đạt được. Đồng thời, Bên vay cũng phải thông báo cho các tư vấn đạt điểm kỹ thuật tối thiểu hoặc hơn về ngày, giờ và địa điểm dự kiến mở đề xuất tài chính. Ngày mở đề xuất tài chính phải được sắp xếp hợp lý để các tư vấn có đủ thời gian thu xếp đến dự. Các đề xuất tài chính phải được mở công khai với sự hiện diện của đại diện các tư vấn đã quyết

định tham dự lễ mở đề xuất tài chính (đến dự trực tiếp hoặc trực tuyến). Khi mở đề xuất tài chính, phải đọc to và ghi lại tên của tư vấn nộp đề xuất, điểm kỹ thuật của tư vấn, bao gồm cả điểm cụ thể cho từng tiêu chí, và tổng giá chào cho dịch vụ (các thông tin này cũng phải được đăng tải trên mạng nếu các đề xuất được nộp bằng phương tiện điện tử). Bên vay cũng phải soạn thảo một biên bản mở đề xuất tài chính và gửi ngay một bản sao của biên bản cho Ngân hàng cũng như tất cả các tư vấn đã nộp đề xuất.

2.24 Tiếp theo, Bên vay phải đánh giá và so sánh các đề xuất tài chính theo các thủ tục sau đây. Giá chào được quy đổi thành một đồng tiền duy nhất do Bên vay chọn (đồng nội tệ hoặc một đồng ngoại tệ dễ quy đổi) như đã nêu trong RFP. Bên vay phải tiến hành việc quy đổi theo tỷ giá bán của các đồng tiền đó tại một nguồn tin chính thức (ví dụ như Ngân hàng Trung ương), hoặc một ngân hàng thương mại, hay một tờ báo phát hành quốc tế cho các giao dịch tương tự. 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. Với các hợp đồng theo thời gian³⁸, phải sửa các lỗi số học và điều chỉnh giá nếu giá chào không phản ánh hết các đầu vào được nêu trong đề xuất kỹ thuật tương ứng. Với các hợp đồng trọn gói, tư vấn được cho là đã đưa tất cả mọi chi phí vào đề xuất tài chính, do đó không cần sửa lỗi số học cũng như điều chỉnh giá, và tổng giá trong đề xuất tài chính, không tính các khoản thuế theo giải thích ở đoạn 2.25 dưới đây, sẽ được coi là giá chào cho dịch vụ.

³⁸ Xem Phần IV về các mẫu hợp đồng.

2.25 Để phục vụ việc đánh giá, giá chào không được tính các loại thuế gián thu trong nước có thể xác định được³⁹ đánh vào hợp đồng tư vấn và thuế thu nhập trả cho quốc gia Bên vay đánh vào khoản tiền công của dịch vụ được thực hiện tại quốc gia Bên vay bởi các chuyên gia không cư trú và các nhân sự khác của tư vấn. Trong những trường hợp ngoại lệ, nếu Bên vay không thể xác định đầy đủ các loại thuế gián thu khi đánh giá các đề xuất tài chính, Ngân hàng có thể đồng ý tính vào giá tất cả mọi loại thuế phải trả cho quốc gia Bên vay; tuy nhiên, việc này chỉ nhằm phục vụ mục đích đánh giá. Tổng giá chào phải bao gồm tất cả mọi khoản tiền công của tư vấn và các chi phí khác như đi lại, dịch thuật, in ấn báo cáo, hoặc chi phí cho công việc thư ký. 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 giá chào. 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. RFP phải mô tả phương pháp cụ thể sẽ được sử dụng.

Đánh giá tổng hợp chất lượng và chi phí

2.26 Điểm tổng hợp được tính bằng cách nhân điểm chất lượng và điểm chi phí với tỷ trọng tương ứng rồi cộng kết quả lại. Tỷ trọng cho “chi phí” phải được chọn lựa dựa trên việc xem xét mức độ phức tạp của công việc và tầm quan trọng tương đối của chất lượng. Ngoại trừ các loại hình dịch vụ quy định ở Phần III, tỷ trọng cho chi phí thường là 20 điểm trên tổng điểm 100. RFP phải quy định các tỷ trọng dự kiến cho chất lượng và chi phí. Công ty nào đạt điểm tổng hợp cao nhất sẽ được mời đến đàm phán hợp đồng.

³⁹ Tất cả các thuế gián thu đánh vào các hóa đơn của hợp đồng ở cấp quốc gia, tỉnh (bang) và địa phương, ví dụ như thuế bán hàng, thuế giá trị gia tăng (VAT), thuế tiêu thụ đặc biệt, và các loại thuế tương tự.

Đàm phán và trao hợp đồng

2.27 Nội dung đàm phán bao gồm những thảo luận về TOR, phương pháp luận, các đầu vào của Bên vay, và các điều kiện đặc biệt của hợp đồng. Tuy nhiên, các thảo luận này không được làm thay đổi đáng kể quy mô ban đầu của dịch vụ theo TOR hoặc các điều khoản của hợp đồng, để không gây ảnh hưởng đến chất lượng của sản phẩm cuối cùng, cũng như giá của dịch vụ và tính xác đáng của kết quả đánh giá ban đầu. Không được cắt giảm nhiều đầu vào cho công việc chỉ để phù hợp với mức dự toán chi phí hoặc điều kiện ngân sách hiện có. TOR chính thức và phương pháp luận đã thống nhất phải được đưa vào phần “Mô tả Dịch vụ” và là một phần của hợp đồng.

2.28 Công ty được chọn không được phép thay thế các chuyên gia chủ chốt, trừ phi cả hai bên đồng ý rằng, những chậm trễ không đáng có trong quá trình tuyển chọn khiến việc thay thế không thể tránh khỏi hoặc việc thay thế là cần thiết để đáp ứng những mục tiêu của công việc.⁴⁰ Nếu lý do thay thế không phải như vậy và nếu xác minh được rằng các chuyên gia chủ chốt có tên trong đề xuất đã không khẳng định sự sẵn sàng tham gia của họ, thì công ty đó có thể bị loại, và Bên vay sẽ tiếp tục quy trình với công ty đứng thứ hai. Các chuyên gia thay thế phải có năng lực tương đương hoặc tốt hơn các chuyên gia chủ chốt được đề xuất ban đầu.⁴¹

2.29 Các đàm phán tài chính phải bao gồm việc làm rõ tư vấn có trách nhiệm thuế như thế nào tại quốc gia Bên vay (nếu có) và trách nhiệm thuế đó đã hoặc sẽ được phản ánh như thế nào trong hợp đồng. Trong các hợp đồng trọn gói, việc thanh toán phải dựa trên việc bàn giao đầu ra (hoặc sản phẩm), do

⁴⁰ Xác định thời hạn hiệu lực của đề xuất tư vấn một cách thực tế ngay trong RFP và tiến hành đánh giá một cách hiệu quả để giảm thiểu tối đa rủi ro này.

⁴¹ Xem thêm chi tiết tại Phụ lục 2 đoạn 1(p).

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, v.v.). Như vậy, nếu phương pháp tuyển chọn cho hợp đồng trọn gói đã xem chi phí là một yếu tố để đánh giá đề xuất thì không cần đàm phán về giá chào. Với các hợp đồng theo thời gian, việc thanh toán dựa trên đầu vào (thời gian làm 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. Nếu phương pháp tuyển chọn đã coi chi phí là một yếu tố để đánh giá, thì sẽ không cần đàm phán về mức lương của 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. Như vậy, việc cấm đàm phán không cản trở quyền của bên thuê được yêu cầu tư vấn làm rõ về mức phí, và nếu mức phí quá cao, có thể tư vấn thay đổi mức phí sau khi đã tham vấn với Ngân hàng. Các khoản thực thanh thực chi phải được thanh toán dựa trên các chi phí thực tế ghi trên hóa đơn, do đó các khoản này không thuộc phạm vi phải đàm phán. Tuy nhiên, nếu muốn quy định đơn giá trần cho một số khoản chi phí thực thanh thực chi (ví dụ như chi phí đi lại hay khách sạn) thì bên thuê phải nêu các mức giá tối đa đó trong RFP hoặc xác định mức công tác phí trong RFP.

2.30 Nếu việc đàm phán với tư vấn được xếp hạng cao nhất không thành, Bên vay phải thông báo bằng văn bản cho tư vấn liên quan về tất cả những vấn đề chưa giải quyết và chưa thống nhất, và cho tư vấn cơ hội cuối cùng để trả lời bằng văn bản. Không được phép chấm dứt đàm phán hợp đồng chỉ vì những lý do liên quan đến ngân sách. Nếu vẫn không thống nhất được, Bên vay phải thông báo cho tư vấn ý định chấm dứt đàm phán bằng văn bản. Sau đó, quá trình đàm phán có thể chấm dứt sau khi Ngân hàng có ý kiến không phản đối, và tư vấn xếp hạng tiếp theo được mời đến đàm phán. Bên vay phải cung cấp cho

Ngân hàng để xem xét biên bản đàm phán và tất cả các thư từ trao đổi có liên quan, cũng như các lý do dẫn đến việc chấm dứt đàm phán. Ngay sau khi bắt đầu đàm phán với tư vấn xếp hạng tiếp theo, Bên vay không được tiếp tục đàm phán với công ty trước đó. Sau khi đàm phán thành công và Ngân hàng có ý kiến không phản đối hợp đồng đã được đàm phán và được các bên ký tắt, Bên vay phải thông báo ngay cho các công ty khác trong danh sách ngắn rằng họ đã không thành công.

Công bố quyết định trao hợp đồng

2.31 Thủ tục công bố quyết định trao hợp đồng được quy định tại đoạn 7 của Phụ lục 1.

Bên vay trả lời chất vấn

2.32 Trong thông báo trao hợp đồng như quy định ở đoạn 2.31, Bên vay phải nêu rõ rằng, bất kỳ tư vấn nào cũng có thể yêu cầu Bên vay giải thích nguyên nhân tại sao đề xuất của họ không được chọn. Bên vay phải nhanh chóng trả lời bằng văn bản giải thích vì sao đề xuất đó không được chọn. Nếu tư vấn yêu cầu hợp chất vấn thì tư vấn phải chịu mọi phí tổn liên quan đến việc tham dự cuộc họp đó.

Loại bỏ tất cả các đề xuất và mời nộp đề xuất mới

2.33 Bên vay chỉ có căn cứ hợp lý để loại bỏ tất cả các đề xuất nếu: (i) tất cả các đề xuất đều không đáp ứng căn bản các khía cạnh quan trọng của TOR hoặc cho thấy những thiếu sót lớn khi tuân thủ yêu cầu của TOR theo đoạn 2.21; hoặc (ii) tất cả các đề xuất đều không đạt điểm kỹ thuật tối thiểu theo quy định của RFP; hoặc (iii) giá chào của đề xuất thắng thầu cao hơn quá nhiều so với ngân sách hiện có hoặc dự toán mới nhất của Bên vay. Trong trường hợp sau, thay vì mời nộp đề xuất mới, Bên vay có thể tham khảo ý kiến của Ngân hàng để nghiên cứu khả năng tăng

ngân sách hoặc giảm bớt quy mô dịch vụ tư vấn. Tuy nhiên, theo đoạn 2.27, việc giảm quá nhiều phạm vi dịch vụ sẽ không được chấp nhận mà phải mời nộp đề xuất mới. Nếu chi phí được xem là một yếu tố để đánh giá đề xuất cho một hợp đồng theo thời gian, thì Bên vay có thể đàm phán số tháng công do tư vấn đề xuất, với điều kiện không được đánh đổi về mặt chất lượng hoặc gây ảnh hưởng bất lợi cho công việc tư vấn. Kể cả trong những trường hợp đó, mức lương của chuyên gia cũng thường không được đem ra đàm phán, theo đoạn 2.29.

2.34 Trước khi loại bỏ tất cả các đề xuất và mời nộp đề xuất mới, Bên vay phải thông báo cho Ngân hàng lý do loại bỏ tất cả các đề xuất, và phải xin ý kiến không phản đối của Ngân hàng trước khi chính thức loại bỏ các đề xuất và thực hiện quy trình mới. Quy trình mới có thể gồm các bước như sửa đổi RFP, kể cả TOR, danh sách ngân và ngân sách. Các sửa đổi này cũng phải được thống nhất với Ngân hàng.

Bảo mật

2.35 Mọi thông tin liên quan đến việc đánh giá các đề xuất tư vấn cũng như kiến nghị trao hợp đồng phải được giữ kín đối với các tư vấn đã nộp đề xuất hoặc các cá nhân khác không liên quan chính thức đến quá trình này cho đến khi quyết định trao hợp đồng được công bố, trừ các trường hợp được quy định ở đoạn 2.23 và 2.30.

III. CÁC PHƯƠNG PHÁP TUYỂN CHỌN KHÁC

Khái quát

3.1 Phần này mô tả những phương pháp tuyển chọn khác ngoài QCBS, và trường hợp áp dụng của từng phương pháp. Tất cả các quy định của Phần II (QCBS) đều áp dụng cho các phương pháp tuyển chọn khác ở Phần III; tuy nhiên, nếu ở Phần III có quy định nào khác so với Phần II thì quy định đó sẽ được áp dụng.⁴² Bên vay phải sử dụng mẫu RFP chuẩn do Ngân hàng phát hành và chỉ được thay đổi ở mức tối thiểu cần thiết, nếu được Ngân hàng chấp nhận, để đề cập đến những điều kiện cụ thể của dự án, trừ khi có quy định khác ở các đoạn 3.8, 3.12, 3.13, 3.14, và 3.15 của Phần này.

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

3.2 Tuyển chọn tư vấn trên cơ sở chất lượng (QBS) thích hợp với những loại hình công việc sau:

- (a) các công việc phức tạp hoặc có chuyên môn cao, khó xác định TOR và yêu cầu đầu vào của tư vấn một cách chính xác, và bên thuê muốn tư vấn thể hiện sự sáng tạo trong đề xuất

⁴² Ví dụ như, Bên vay: (i) sử dụng thủ tục một túi hồ sơ thay vì hai túi hồ sơ khi áp dụng phương pháp QBS; (ii) không đưa ra ước tính tháng công của tư vấn trong RFP khi áp dụng phương pháp lựa chọn tư vấn theo ngân sách cố định (FBS); (iii) không sử dụng bày tỏ quan tâm (EOI) khi áp dụng phương pháp lựa chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất (SSS) hoặc không đăng quảng cáo EOI trên UNDB khi áp dụng phương pháp lựa chọn dựa trên năng lực của tư vấn (CQS); (iv) không sử dụng mẫu RFP và mẫu hợp đồng chuẩn của Ngân hàng cho các hợp đồng có giá trị rất nhỏ (xem chú thích số 46) khi áp dụng các phương pháp như CQS; (v) tiến hành đàm phán giá theo quy định cho phép ở các phương pháp QBS, CQS hoặc SSS, hoặc theo các Thông lệ thương mại; (vi) lựa chọn một tư vấn thuộc chương trình thí điểm Sử dụng các hệ thống mua sắm quốc gia theo quy định ở đoạn 3.12; (vii) sử dụng hệ số giá trên 20% (hai mươi phần trăm) khi thuê đại lý đầu thầu, đại lý giám định, ngân hàng đầu tư, hoặc công ty kiểm toán; (viii) không tuân thủ các thủ tục QCBS theo các Thông lệ thương mại; v.v.

(ví dụ như các nghiên cứu kinh tế quốc gia hoặc nghiên cứu ngành, nghiên cứu khả thi đa ngành, thiết kế một nhà máy xử lý chất thải nguy hại, quy hoạch tổng thể đô thị, hoặc các cải cách ngành tài chính);

- (b) 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 như các đập lớn, nghiên cứu chính sách có tầm quan trọng quốc gia, nghiên cứu quản lý cho các cơ quan lớn của chính phủ); và
- (c) các công việc có thể thực hiện bằng nhiều cách rất 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).

3.3 Trong phương pháp QBS, 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.

3.4 Nếu chỉ mời tư vấn nộp đề xuất kỹ thuật thì sau khi đánh giá các đề xuất kỹ thuật bằng phương pháp như trong thủ tục QCBS, Bên vay phải đề nghị tư vấn có đề xuất kỹ thuật được xếp hạng cao nhất nộp một đề xuất tài chính chi tiết. Khi đó, Bên vay và tư vấn phải đàm phán đề xuất tài chính⁴³ và hợp đồng. Tất cả các phương diện khác của quá trình tuyển chọn

⁴³ Đàm phán tài chính trong QBS bao gồm đàm phán về tất cả lương tư vấn và những chi phí khác.

đều tương tự như thủ tục QCBS, kể cả công bố quyết định trao hợp đồng như đã mô tả ở đoạn 2.31 và đoạn 7 của Phụ lục 1, ngoại trừ việc chỉ công bố giá hợp đồng của công ty thắng thầu. Nếu yêu cầu các tư vấn nộp đề xuất tài chính từ ban đầu cùng với đề xuất kỹ thuật, thì Bên vay phải có chính sách an toàn giống như trong thủ tục QCBS để đảm bảo rằng chỉ có đề xuất tài chính của công ty 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.

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

3.5 Phương pháp này chỉ thích hợp với các nhiệm vụ đơn giản, có thể xác định một cách chính xác, và có ngân sách cố định. RFP phải nêu rõ ngân sách hiện có và 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. TOR 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 ở quốc gia Bên vay hay không, và giá các đầu vào do bên thuê cung cấp là bao nhiêu. Trước hết, tất cả các đề xuất kỹ thuật phải được đánh giá theo phương pháp QCBS. Sau đó sẽ mở các đề xuất tài chính theo quy định ở đoạn 2.23. 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. Quyết định trao thầu phải được công bố theo quy định ở đoạn 7 của Phụ lục 1.

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

3.6 Phương pháp này thường thích hợp để tuyển chọn tư vấn cho các công việc có tính chất quy chuẩn hoặc thường quy (như kiểm toán, thiết kế kỹ thuật cho các công trình không phức tạp, v.v.), khi các

thông lệ và tiêu chuẩn đã được xây dựng từ trước. Theo phương pháp này, điểm đạt “tối thiểu” cho “chất lượng” được xác định trước. Các tư vấn có tên trong một danh sách ngắn được mời nộp đề xuất và các đề xuất được để trong hai túi hồ sơ. Các đề xuất kỹ thuật được mở trước và đánh giá. Những đề xuất nào không đạt điểm tối thiểu⁴⁴ sẽ bị loại, và đề xuất tài chính của các tư vấn còn lại sẽ được mở theo quy định ở đoạn 2.23. Sau đó, công ty nào có giá thấp nhất sẽ được chọn. Trong phương pháp này, điểm đạt tối thiểu phải được quy định trước, dựa trên nguyên tắc là tất cả các đề xuất đều đạt điểm tối thiểu và sẽ chỉ cạnh tranh với nhau về “chi phí”. Điểm đạt tối thiểu phải được nêu rõ trong RFP. Quyết định trao thầu phải được công bố theo đoạn 7 của Phụ lục 1.

Tuyển chọn dựa trên năng lực của tư vấn (CQS)

3.7 Phương pháp này có thể được sử dụng cho các công việc nhỏ⁴⁵ hoặc tình huống khẩn cấp mà Bên vay tuyên bố và được Ngân hàng thừa nhận, khi đó không cần phải phát hành RFP cũng như chuẩn bị và đánh giá các đề xuất có tính cạnh tranh. Trong những trường hợp này, Bên vay phải soạn thảo một TOR và mời các tư vấn nộp bày tỏ quan tâm, trong đó có các thông tin về kinh nghiệm và khả năng của họ, có thể thông qua REOI nếu cần, với số lượng tư vấn càng nhiều càng tốt, ít nhất là 3 công ty có năng lực và các kinh nghiệm liên quan. Các công ty có những kinh nghiệm cần thiết và khả năng thích hợp với công việc sẽ được đánh giá và so sánh với nhau,

⁴⁴ Phương pháp này không được sử dụng để thay thế QCBS và chỉ được sử dụng cho các trường hợp cụ thể có phương diện kỹ thuật mang tính quy chuẩn và thường quy cao, và phương diện tri thức mang tính thứ yếu. Với phương pháp này, điểm đạt tối thiểu phải là 70 (bảy mươi) hoặc cao hơn.

⁴⁵ Ngưỡng giá trị “nhỏ” quy định bằng USD được xác định cho từng trường hợp, dựa trên cơ sở xem xét tính chất và mức độ phức tạp của công việc, nhưng không được vượt quá 300.000 USD, trừ các trường hợp ngoại lệ.

công ty nào có năng lực và kinh nghiệm tốt nhất sẽ được chọn. Chỉ công ty được chọn mới được mời nộp đề xuất kỹ thuật và tài chính kết hợp, và nếu đề xuất đó đáp ứng yêu cầu và được chấp nhận thì công ty đó được mời đến đàm phán hợp đồng. Nếu đàm phán thất bại với công ty được chọn thì áp dụng các quy định ở đoạn 2.30. Biên bản đàm phán phải được soạn thảo và có chữ ký của cả hai bên. Quyết định trao thầu phải được công bố theo đoạn 7 của Phụ lục 1.

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

3.8 Tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất 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 thể chấp nhận. Do đó, tuyển chọn từ một nguồn duy nhất 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 bên thuê và dự án, và trách nhiệm của Ngân hàng trong việc đảm bảo tính kinh tế và tính hiệu quả, cũng như cung cấp các cơ hội công bằng cho mọi tư vấn có năng lực.

3.9 Tuyển chọn từ một nguồn duy nhất có thể thích hợp trong những trường hợp sau, và chỉ nên áp dụng khi mang lại một lợi thế hiển nhiên vượt quá lợi ích có được từ sự cạnh tranh: (a) công việc về bản chất là tiếp nối một công việc đã được công ty thực hiện trước đây (xem đoạn tiếp theo); (b) trong những trường hợp ngoại lệ, ví dụ như khắc phục hậu quả thiên tai, các tình huống khẩn cấp mà Bên vay tuyên bố và được Ngân hàng thừa nhận; (c) với các công việc rất nhỏ⁴⁶, hoặc (d) khi chỉ có một công ty

⁴⁶ Ngưỡng giá trị “rất nhỏ” quy định bằng USD được xác định cho từng trường hợp, dựa trên cơ sở xem xét tính chất và mức độ phức tạp của công việc, nhưng không được vượt quá 100.000 USD, trừ các trường hợp ngoại lệ.

duy nhất có năng lực hay kinh nghiệm đặc biệt có ích cho công việc. Trong tất cả các trường hợp nói trên, Bên vay không cần phải phát hành RFP và phải nộp cho Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối TOR cho công việc, cùng với giải trình chi tiết về lý do sử dụng phương pháp tuyển chọn từ một nguồn duy nhất thay vì một quy trình lựa chọn có tính cạnh tranh, và cơ sở đề xuất công ty cụ thể đó cho công việc, ngoại trừ các hợp đồng dưới ngưỡng được xác định theo mức độ rủi ro và quy mô của dự án như đã nêu ở Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu.

3.10 Khi tính kế thừa cho công việc tiếp theo là cần thiết, RFP ban đầu phải nêu rõ khả năng này, và nếu thích hợp thì các yếu tố được sử dụng để tuyển chọn tư vấn phải xem xét khả năng kế thừa này. Sự kế thừa trong cách tiếp cận kỹ thuật, những kinh nghiệm đã thu nhận được, và sự tiếp tục trách nhiệm chuyên môn của tư vấn là những lý do có thể khiến cho việc lựa chọn tư vấn thực hiện nhiệm vụ tiếp theo trở nên hợp lý hơn so với lựa chọn một tư vấn mới trên cơ sở cạnh tranh mà vẫn phải đảm bảo kết quả thực hiện thành công như trong công việc ban đầu. Với các công việc có tính kế thừa như vậy, Bên vay phải yêu cầu tư vấn được chọn ban đầu soạn thảo đề xuất kỹ thuật và tài chính trên cơ sở TOR do Bên vay cung cấp, sau đó tiến hành đàm phán.

3.11 Nếu công việc ban đầu không được trao thầu dựa trên cơ sở cạnh tranh hay được trao thầu theo cơ chế tài trợ ràng buộc hoặc nếu công việc tiếp theo có giá trị lớn hơn nhiều thì thông thường phải áp dụng một quy trình cạnh tranh được Ngân hàng chấp nhận, theo đó tư vấn thực hiện công việc ban đầu vẫn được xem xét nếu tư vấn đó bày tỏ quan tâm. Ngân hàng chỉ xem xét những ngoại lệ đối với quy tắc này trong những trường hợp đặc biệt và chỉ khi một quy trình cạnh tranh mới không thiết thực. Quyết định trao thầu phải được công bố theo đoạn 7 của Phụ lục 1.

Sử dụng các Hệ thống Quốc gia

3.12 Sử dụng các Hệ thống Quốc gia (UCS) có nghĩa là sử dụng các phương pháp tuyển chọn tư vấn (kể cả tư vấn cá nhân) thuộc hệ thống đấu thầu công đã được thiết lập ở quốc gia Bên vay và được Ngân hàng chấp thuận cho áp dụng theo Chương trình Thí điểm Sử dụng các Hệ thống Quốc gia của Ngân hàng⁴⁷. Bên vay có thể sử dụng các hệ thống của quốc gia trong các dự án thí điểm được Ngân hàng phê duyệt trong khuôn khổ của Chương trình Thí điểm nói trên.

Tuyển chọn tư vấn trong các khoản vay cho các thể chế hoặc tổ chức trung gian tài chính

3.13 Nếu khoản vay cấp vốn cho một thể chế hoặc tổ chức trung gian tài chính (hoặc một cơ quan được chỉ định của thể chế hay tổ chức đó) để cho những bên thụ hưởng như các cá nhân, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ hoặc các doanh nghiệp nhà nước có tự chủ và hoạt động theo nguyên tắc thương mại, vay lại để tài trợ một phần chi phí của các tiểu dự án, thì việc tuyển chọn tư vấn thường được tiến hành bởi chính bên thụ hưởng theo các phương pháp đấu thầu đã phổ biến trong khu vực tư nhân hoặc các thông lệ thương mại được Ngân hàng chấp thuận.⁴⁸ Nếu khoản vay được dùng để cho các bên thụ hưởng thuộc khu vực công vay lại hoặc cho vay lại để thực hiện các công việc tư vấn lớn và phức tạp, thì cần phải cân nhắc sử dụng các phương pháp tuyển chọn có tính cạnh tranh theo quy định ở Hướng dẫn này.

⁴⁷ Chương trình Thí điểm được mô tả trong tài liệu của Ban Giám đốc Điều hành ngày 3/3/2008 và 25/3/2008 có tiêu đề "Sử dụng các Hệ thống Quốc gia trong các hoạt động do Ngân hàng hỗ trợ: Đề xuất Chương trình Thí điểm" (R2008-0036 và 0036 và 0036/1), được Ban Giám đốc Điều hành của Ngân hàng phê duyệt ngày 24/4/2008.

⁴⁸ Xem chi tiết tại đoạn 3.13 (Đấu thầu mua sắm trong các khoản vay cho các thể chế và tổ chức trung gian tài chính) của 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.

Tuyển chọn tư vấn trong các khoản vay được Ngân hàng bảo đảm

3.14 Nếu Ngân hàng bảo đảm việc trả nợ cho một khoản vay từ một tổ chức tài trợ khác, thì các dịch vụ tư vấn được tài trợ từ khoản vay đó cũng phải được đấu thầu trên cơ sở chú trọng một cách hợp lý đến các nguyên tắc và thủ tục đáp ứng yêu cầu của đoạn 1.8. Đến thời điểm đóng khoản vay, Ngân hàng có thể kiểm tra các hoạt động đấu thầu trong khuôn khổ khoản vay.

Tuyển chọn một số loại hình tư vấn cụ thể

3.15 *Tuyển chọn các cơ quan Liên Hợp Quốc.* Bên vay có thể tuyển chọn các cơ quan của Liên Hợp Quốc (LHQ)⁴⁹ bằng phương pháp tuyển chọn từ một nguồn duy nhất, khi chỉ có các cơ quan đó đủ năng lực cung cấp hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn trong lĩnh vực chuyên môn của họ. Ngân hàng có thể chấp nhận việc các cơ quan LHQ sử dụng các quy trình thủ tục riêng của họ để: (a) tuyển chọn các tư vấn phụ và chuyên gia cá nhân, cung cấp các hàng hóa tối thiểu cần thiết để thực hiện hợp đồng; (b) các công việc nhỏ theo định nghĩa ở chú thích số 45 của đoạn 3.7 trong Hướng dẫn này; và (c) trong những trường hợp nhất định như khắc phục hậu quả thiên tai và các tình huống khẩn cấp do Bên vay tuyên bố và được Ngân hàng công nhận. Bên vay phải sử dụng mẫu chuẩn của Ngân hàng về Thỏa thuận giữa Bên vay với cơ quan LHQ về cung cấp hỗ trợ kỹ thuật được Ngân hàng đồng ý. Bên vay phải nộp cho Ngân hàng một văn bản giải trình đầy đủ và dự thảo Thỏa thuận với cơ quan LHQ để Ngân hàng có ý kiến không phản đối trước khi ký chính thức. Các cơ quan LHQ không được nhận bất kỳ một đối xử ưu đãi nào khi tham gia quá trình tuyển chọn cạnh tranh, ngoại trừ trường

⁴⁹ Một cơ quan LHQ nghĩa là các phòng ban, các cơ quan chuyên môn và văn phòng khu vực của LHQ (ví dụ như Tổ chức Y tế Xuyên Mỹ - PAHO), các quỹ và các chương trình của LHQ.

Bên vay phải nộp lên Ngân hàng một văn bản giải trình đầy đủ và dự thảo thỏa thuận với cơ quan LHQ để Ngân hàng có ý kiến không phản đối.

hợp Ngân hàng có thể chấp nhận các đặc quyền và miễn trừ của các cơ quan LHQ và nhân viên của họ theo các công ước quốc tế đang có hiệu lực, và có thể thỏa thuận với các cơ quan LHQ về các điều kiện thanh toán đặc biệt phù hợp với quy chế của cơ quan LHQ, nếu các điều kiện đó được Ngân hàng chấp nhận. Phương pháp QBS, hoặc CQS cho các công việc nhỏ (xem chú thích số 45), sẽ được sử dụng để vô hiệu hóa các đặc quyền cũng như các lợi thế khác của cơ quan LHQ như được miễn thuế, các điều kiện thuận lợi và quy định thanh toán đặc biệt.

3.16 *Sử dụng các Tổ chức phi chính phủ (NGO).* Với vai trò là các tổ chức phi lợi nhuận, NGO có thể là các tổ chức duy nhất có năng lực để hỗ trợ việc chuẩn bị, quản lý và thực hiện các dự án, đặc biệt là nhờ sự tham gia và kiến thức của họ về các vấn đề địa phương, nhu cầu của cộng đồng và/hoặc các cách tiếp cận có sự tham gia. Các NGO có thể được đưa vào danh sách ngắn nếu họ bày tỏ quan tâm, và nếu Bên vay và Ngân hàng hài lòng với năng lực của họ. Với các công việc nhấn mạnh sự tham gia và kiến thức địa phương phong phú, danh sách ngắn có thể chỉ hoàn toàn bao gồm các NGO. Trong trường hợp đó, có thể sử dụng một phương pháp tuyển chọn thích hợp (QCBS, FBS, LCS, hoặc CQS), dựa trên tính chất, mức độ phức tạp và quy mô của công việc, và các tiêu chí đánh giá phải phản ánh những năng lực mà duy nhất chỉ các NGO mới có, ví dụ như kiến thức địa phương, phạm vi hoạt động, và các kinh nghiệm liên quan trước đó. Bên vay có thể tuyển chọn lựa một NGO trên cơ sở từ một nguồn duy nhất, với điều kiện đáp ứng được các tiêu chí nêu ở đoạn 3.9 của Hướng dẫn này.

3.17 *Các Đại lý mua sắm đấu thầu và Nhà thầu quản lý thi công.* Khi không có đủ tổ chức, nguồn lực và kinh nghiệm cần thiết thì để đảm bảo tính hiệu quả, Bên vay có thể thuê một công ty chuyên thực hiện mua sắm đấu thầu làm đại lý đấu thầu mua sắm cho mình. Đại lý mua sắm đấu thầu được sử dụng với vai trò “đại lý” thực hiện đấu thầu mua sắm các khoản mục cụ thể, thường làm việc tại văn phòng riêng của

mình, và được trả công theo tỷ lệ phần trăm của giá trị các gói thầu được thực hiện hoặc kết hợp giữa tỷ lệ phần trăm với một mức phí cố định. Trong các trường hợp đó, các Đại lý mua sắm đấu thầu phải được lựa chọn theo quy trình thủ tục QCBS với tỷ trọng dành cho chi phí là 50% (năm mươi phần trăm). Tuy nhiên, nếu các Đại lý mua sắm đấu thầu chỉ cung cấp dịch vụ tư vấn cho việc đấu thầu mua sắm hoặc làm việc như “cán bộ” của cả dự án tại văn phòng của một dự án cụ thể, thì họ thường được trả công theo thời gian làm việc, và trong trường hợp đó, họ phải được tuyển chọn theo các thủ tục thích hợp cho các công việc tư vấn khác, áp dụng quy trình QCBS và hợp đồng theo thời gian, như quy định trong Hướng dẫn này. Đại lý mua sắm đấu thầu phải tuân thủ tất cả các thủ tục đấu thầu quy định trong Hiệp định Vay và trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu mà Ngân hàng đã phê duyệt thay mặt Bên vay, bao gồm cả việc sử dụng mẫu *Hồ sơ mời nộp đề xuất chuẩn* của Ngân hàng, thủ tục xét duyệt, và cung cấp tài liệu. Các điều khoản nói trên cũng áp dụng cho các Nhà thầu quản lý thi công.

3.18 *Dịch vụ giám định.* Bên vay có thể muốn thuê các bên cung cấp dịch vụ giám định để giám định và cấp chứng chỉ cho hàng hóa nhập khẩu trước khi chất hàng lên tàu hoặc khi hàng đến quốc gia Bên vay. Việc giám định thường bao quát cả về chất lượng và số lượng của hàng hóa liên quan và tính hợp lý của giá cả hàng hóa. Các bên cung cấp dịch vụ giám định phải được tuyển chọn theo quy trình thủ tục QCBS với yếu tố chi phí chiếm tỷ trọng 50% (năm mươi phần trăm) và mẫu hợp đồng với quy định thanh toán theo tỷ lệ phần trăm giá trị hàng hóa được giám định và cấp chứng nhận.

3.19 *Các ngân hàng.* Các ngân hàng đầu tư và thương mại, các công ty tài chính và các nhà quản lý quỹ mà Bên vay thuê để bán tài sản, phát hành các công cụ tài chính và các giao dịch tài chính doanh nghiệp khác, nhất là trong bối cảnh các hoạt động tư nhân hóa, phải được tuyển chọn theo quy trình thủ tục QCBS. RFP phải quy định rõ các tiêu chí lựa chọn liên quan đến hoạt động – ví dụ như kinh nghiệm

trong các công việc tương tự hoặc các mạng lưới khách mua tiềm năng – và chi phí dịch vụ. Ngoài tiền công thông thường (gọi là “phí trả trước”), tiền trả cho bên được thuê còn có một khoản “phí giao dịch thành công”; khoản phí này có thể cố định, nhưng thông thường được tính bằng tỷ lệ phần trăm giá trị tài sản hoặc các công cụ tài chính khác bán được. RFP phải nêu rõ rằng, khi đánh giá chi phí sẽ xem xét cả phí giao dịch thành công, hoặc kết hợp với phí trả trước hoặc riêng rẽ. Nếu xét riêng, mức phí trả trước chuẩn phải được áp dụng cho mọi tư vấn trong danh sách ngắn và được nêu rõ trong RFP, khi đó, điểm tài chính phải dựa trên phí giao dịch thành công. Khi đánh giá tổng hợp (nhất là cho các hợp đồng lớn), yếu tố chi phí có thể nhận tỷ trọng lớn hơn so với đề xuất ở đoạn 2.26. RFP phải quy định rõ cách trình bày của đề xuất và cách so sánh các đề xuất với nhau.

3.20 *Công ty kiểm toán.* Các công ty kiểm toán thường tiến hành các công việc kiểm toán theo TOR đã được xác định rõ và theo các chuẩn mực chuyên môn. Việc lựa chọn công ty kiểm toán phải được thực hiện theo quy trình thủ tục QCBS, trong đó chi phí là một yếu tố lựa chọn quan trọng (40 – 50 điểm), hoặc theo phương pháp “Lựa chọn tư vấn với chi phí thấp nhất” như quy định ở đoạn 3.6. Với các công việc nhỏ⁵⁰, có thể áp dụng phương pháp CQS.

3.21 *Các nhà thầu cung cấp dịch vụ.* Các dự án có thể phải thuê một số lượng lớn các cá nhân cung cấp dịch vụ trên cơ sở hợp đồng. Việc tuyển chọn các cá nhân này, với tư cách là tư vấn cá nhân hay qua một công ty, phải được thực hiện theo Phần V của Hướng dẫn này. Các văn kiện dự án phải mô tả công việc, các năng lực tối thiểu, điều khoản thanh toán, phương pháp tuyển chọn nếu thông qua hợp đồng với một công ty, và phạm vi xét duyệt của Ngân hàng đối với các tài liệu hồ sơ và phương pháp tuyển chọn. Hợp đồng phải được đưa vào Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu để Ngân hàng xem xét.

⁵⁰ Xem chú thích số 45.

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

Các loại hình hợp đồng

4.1 *Hợp đồng trọn gói.*⁵¹ 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 và 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, v.v. Việc thanh toán gắn liền với đầu ra (sản phẩm) như báo cáo, bản vẽ, biểu khối lượng, hồ sơ mời thầu, và các chương trình phần mềm. Hợp đồng bao gồm giá cố định cho các hoạt động do tư vấn thực hiện và không điều chỉnh giá, trừ trường hợp áp dụng quy định ở đoạn 4.7 của Hướng dẫn này. 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.

4.2 *Hợp đồng theo thời gian.*⁵² Loại hợp đồng này thích hợp trong những trường hợp khó xác định hoặc cố định phạm vi và thời hạn thực hiện dịch vụ, do công việc liên quan đến các 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

⁵¹ Mẫu *Hợp đồng cho Dịch vụ tư vấn chuẩn (Tiền công trọn gói)*.

⁵² Mẫu *Hợp đồng cho Dịch vụ tư vấn chuẩn (công việc phức tạp theo thời gian)*. Các tài liệu này có trên trang web của Ngân hàng tại địa chỉ www.worldbank.org/procure.

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 ở đoạn 4.7 của Hướng dẫn này. Các hợp đồng theo thời gian phải được bên thuê 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.

4.3 *Hợp đồng phí trả trước và/hoặc phí dự phòng (giao dịch thành công).* Các hợp đồng phí trả trước và phí dự phòng được sử dụng rộng rãi khi các tư vấn (ngân hàng hoặc công ty tài chính) đang chuẩn bị cho việc bán hoặc sáp nhập các công ty, nhất là trong các hoạt động tư nhân hóa. Tiền công cho tư vấn bao gồm một khoản phí trả trước và một khoản phí dự phòng, trong đó khoản phí dự phòng thường được tính bằng một tỷ lệ phần trăm nhất định của giá bán tài sản.

4.4 *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 đấu thầu mua sắm 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 của 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 hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm vì hợp đồng này hoàn toàn không tạo ra động lực để tư vấn thiết kế một cách kinh tế. Do vậy, việc sử dụng hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm cho các

dịch vụ 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).

4.5 *Hợp đồng cung cấp dịch vụ chưa xác định (IDC) hoặc thỏa thuận giá.* Hợp đồng IDC thường được sử dụng 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. Hợp đồng IDC được sử dụng phổ biến để 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 các tiểu dự án hay công việc phức tạp trong quá trình thực hiện các dự án do Ngân hàng tài trợ (ví dụ như ban chuyên gia về đập, ban giải quyết tranh chấp, cải cách thể chế, tư vấn mua sắm đấu thầu, giải quyết vấn đề kỹ thuật, đánh giá các vấn đề chính sách an toàn, v.v.), 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, Bên vay phải lập một danh sách dài gồm các chuyên gia có năng lực. Bên vay 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 TOR 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 cụ thể sẽ được ký cho từng công việc.

Các điều khoản quan trọng

4.6 *Đồng tiền trong đề xuất.* RFP phải nêu rõ rằng các công ty có thể chào giá cho dịch vụ tư vấn

bằng bất cứ đồng tiền nào để chuyển đổi. Nếu muốn, tư vấn có thể chào tổng giá gồm nhiều hạng mục giá được ghi bằng các loại ngoại tệ khác nhau, với điều kiện không sử dụng quá ba loại ngoại tệ. Bên vay có thể yêu cầu tư vấn ghi rõ phần giá chào thể hiện các chi phí nội tệ sẽ được thanh toán bằng đồng tiền của quốc gia Bên vay. Hợp đồng phải được thanh toán bằng (các) đồng tiền thanh toán yêu cầu trong đề xuất của tư vấn.

4.7 *Điều chỉnh giá.* Để điều chỉnh mức tiền công trong hợp đồng theo thời gian do lạm phát ở nước ngoài và/hoặc trong nước, một điều khoản điều chỉnh giá phải được đưa vào hợp đồng nếu thời hạn hợp đồng dự kiến vượt quá 18 (mười tám) tháng. 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 (mười tám) 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 TOR và hợp đồng ban đầu.

4.8 *Các điều khoản thanh toán.* Các điều khoản thanh toán, gồm có các khoản phải trả, lịch thanh toán, và 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), tư vấn phải có bảo lãnh hoặc bảo đảm tạm ứng, ngoại trừ trường hợp các hợp đồng có giá trị nhỏ như định nghĩa ở chú thích số 34. Nếu khoản tiền tạm ứng bằng hoặc nhỏ hơn 10% (mười phần trăm) giá trị hợp đồng, Bên vay có thể quyết định không yêu cầu bảo lãnh hoặc bảo đảm

tạm ứng, trong trường hợp đó, quyết định phải được nêu rõ trong dự thảo hợp đồng của RFP.

4.9 Việc thanh toán phải được thực hiện nhanh chóng theo các điều khoản của hợp đồng. Để đảm bảo điều này:

- (a) tư vấn có thể được Ngân hàng thanh toán trực tiếp khi có yêu cầu của Bên vay, hoặc trong các trường hợp ngoại lệ, thông qua thư tín dụng (LC);
- (b) chỉ được giữ lại các khoản tiền chưa thống nhất, phần còn lại trong hóa đơn phải được thanh toán theo hợp đồng; và
- (c) hợp đồng phải quy định chi trả các chi phí tài chính nếu thanh toán bị chậm trễ ngoài thời hạn quy định của hợp đồng nếu do lỗi của bên thuê; mức chi phí tài chính phải được quy định trong hợp đồng.

4.10 *Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thực hiện và Bồi thường thiệt hại.* Bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện 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 những lợi ích rõ rệt mà cuối cùng sẽ chuyển lại cho Bên vay. 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.

4.11 *Đóng góp của Bên vay.* Bên vay phải phân công các cán bộ thuộc nhiều lĩnh vực chuyên môn tham gia vào công việc. Hợp đồng giữa Bên vay 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 Bên vay 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.

4.12 *Mâu thuẫn lợi ích.* Ngoài những khoản đã quy định trong hợp đồng, tư vấn không được nhận thêm bất kỳ khoản tiền công nào liên quan đến công việc. Tư vấn và các bên liên kết của tư vấn không được tham gia các hoạt động tư vấn hoặc các hoạt động khác mâu thuẫn với lợi ích của bên thuê trong hợp đồng này. Hợp đồng phải có các quy định hạn chế sự tham gia sau này của tư vấn trong các dịch vụ khác bắt nguồn hoặc trực tiếp liên quan đến các dịch vụ tư vấn của công ty theo các yêu cầu trong đoạn 1.9 và 1.10 của Hướng dẫn này.

4.13 *Trách nhiệm chuyên môn.* 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 Bên vay 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 (a) 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; (b) trong mọi trường hợp, trách nhiệm của tư vấn đối với Bên vay 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);⁵³ và (c) bất kỳ sự giới hạn nào như vậy đều chỉ liên quan đến trách nhiệm của tư vấn đối với bên thuê, chứ không liên quan đến trách nhiệm của tư vấn đối với các bên thứ ba.

4.14 *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 Bên vay phê chuẩn các chuyên gia mới có năng lực ít nhất cũng phải tương đương với chuyên gia cần thay thế.

4.15 *Luật áp dụng cho hợp đồng 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 luôn có một điều khoản về giải quyết tranh chấp. Trọng tài thương mại quốc tế ở một địa điểm trung lập có những ưu điểm thực tiễn so với nhiều phương pháp giải quyết tranh chấp khác. Do đó, Ngân hàng yêu cầu Bên vay sử dụng hình thức trọng tài này cho các hợp đồng dịch vụ tư vấn nước ngoài, trừ khi Ngân hàng đã thống nhất rõ ràng rằng yêu cầu này được miễn vì những lý do hợp lý như quốc gia Bên vay có những thủ tục trọng tài và quy định trong nước tương đương. Ngân hàng không phải là trọng tài và cũng không được phép chỉ định trọng tài.⁵⁴

⁵³ Bên vay nên mua bảo hiểm cho những rủi ro tiềm ẩn vượt quá các giới hạn này. Hệ số nhân phải lớn hơn 1 (một). Khi không cần đến các yêu cầu về trách nhiệm chuyên môn, Bên vay phải giải trình lý do khi trình RFP cho Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối.

⁵⁴ Tuy nhiên, có thể hiểu rằng do vị thế của mình nên các cán bộ của Trung tâm Giải quyết Tranh chấp Đầu tư Quốc tế (ICSID) vẫn có quyền chỉ định trọng tài.

V. TUYỂN CHỌN TƯ VẤN CÁ NHÂN

5.1 Các tư vấn cá nhân⁵⁵ được tuyển dụng cho những công việc sau đây: (a) những công việc không cần đến một nhóm chuyên gia, (b) những công việc không cần đến sự hỗ trợ thêm từ bên ngoài (trụ sở chính của công ty) về mặt chuyên môn, và (c) những công việc mà kinh nghiệm và năng lực của cá nhân là yêu cầu lớn nhất. Khi trách nhiệm điều phối, quản lý hoặc trách nhiệm tập thể trở nên khó thực hiện do có nhiều tư vấn cá nhân, tốt nhất Bên vay nên tuyển chọn một công ty. Nếu không tìm được các tư vấn cá nhân có đủ năng lực để thực hiện công việc hoặc nếu tư vấn cá nhân không thể trực tiếp ký hợp đồng với Bên vay do một thỏa thuận trước đây với một công ty, thì Bên vay có thể mời các công ty tư vấn cung cấp các tư vấn cá nhân có năng lực của mình cho công việc.

5.2 Nên quảng cáo để tìm kiếm bày tỏ quan tâm (EOI), nhất là khi Bên vay không biết nhiều tư vấn cá nhân có kinh nghiệm và năng lực, hoặc không biết họ có sẵn sàng cho công việc hay không, hoặc nếu dịch vụ có tính phức tạp, hay việc quảng cáo rộng rãi sẽ đem lại nhiều lợi ích tiềm tàng, hoặc nếu việc quảng cáo là yêu cầu bắt buộc theo quy định pháp luật ở quốc gia Bên vay. Tuy nhiên, quảng cáo không cần thiết cho tất cả mọi trường hợp, và không nên quảng cáo cho các hợp đồng có giá trị nhỏ.⁵⁶ Tất cả

⁵⁵ Các tư vấn cá nhân cần thiết cho các dịch vụ thuộc chương trình thí điểm UCS của Ngân hàng sẽ được tuyển chọn theo phương pháp quy định ở đoạn 3.12, với điều kiện công việc đó ở dưới mức trần do Ngân hàng quy định.

⁵⁶ Việc quảng cáo EOI thường không cần thực hiện với các hợp đồng cá nhân dưới 50.000 USD. Tuy nhiên, mỗi trường hợp có thể có quy định riêng tùy theo tính chất, mức độ phức tạp và rủi ro của công việc.

Nếu Bên vay yêu cầu, Ngân hàng có thể chấp nhận một điều khoản quy định rằng bất kỳ cá nhân nào ở quốc gia Bên vay đang bị tước quyền tham gia các hợp đồng theo quyết định của cơ quan pháp luật có thẩm quyền và theo luật pháp của quốc gia Bên vay cũng sẽ không đủ tư cách hợp lệ để nhận tài trợ từ Ngân hàng, với điều kiện Ngân hàng đã xác định được rằng cá nhân đó đã tham gia vào hành vi gian lận hoặc tham nhũng, và đã bị khởi tố theo quy trình thủ tục thích đáng và hợp lý.

các thư mời bày tỏ quan tâm đều phải nêu rõ tiêu chí lựa chọn, và các tiêu chí này hoàn toàn chỉ dựa trên kinh nghiệm và năng lực. Khi mời các công ty tư vấn đề xuất các tư vấn cá nhân, EOI phải nêu rõ quá trình tuyển chọn chỉ được dựa vào năng lực và kinh nghiệm của các tư vấn cá nhân, không xét đến kinh nghiệm của doanh nghiệp; đồng thời phải nêu rõ hợp đồng sẽ được ký với công ty hay với cá nhân tư vấn được đề xuất.

5.3 Các tư vấn cá nhân được tuyển chọn dựa trên kinh nghiệm, năng lực và khả năng thực hiện công việc. Họ không cần nộp đề xuất, và chỉ cần được đánh giá xem họ có đáp ứng các yêu cầu tối thiểu có liên quan do Bên vay đề ra trên cơ sở tính chất và mức độ phức tạp của công việc, được đánh giá dựa trên trình độ học vấn, các kinh nghiệm cụ thể có liên quan đến công việc, và nếu thích hợp thì dựa trên cả kiến thức về các điều kiện địa phương, như khả năng sử dụng ngôn ngữ quốc gia, hiểu biết về văn hóa, hệ thống quản lý hành chính, và cơ cấu tổ chức của chính phủ. Việc tuyển chọn được tiến hành thông qua so sánh năng lực tổng thể của ít nhất ba ứng cử viên có năng lực được chọn ra trong số những người đã bày tỏ quan tâm đến công việc một cách trực tiếp hoặc thông qua một công ty, hoặc những người mà Bên vay đã trực tiếp liên hệ. Người được Bên vay chọn phải là người có kinh nghiệm và năng lực tốt nhất, và có đầy đủ năng lực để thực hiện công việc. Bên vay phải đàm phán hợp đồng với tư vấn cá nhân được chọn hoặc với công ty, tùy theo trường hợp cụ thể, sau khi đã thỏa thuận được một cách thỏa đáng về các điều khoản và điều kiện hợp đồng, kể cả mức phí dịch vụ và các chi phí hợp lý khác.

5.4 Việc tuyển chọn tư vấn cá nhân thường không thuộc diện xét duyệt trước. Tuy nhiên, Bên vay phải xin ý kiến không phản đối của Ngân hàng: (a) khi không thể so sánh ít nhất ba ứng viên có năng lực trước khi tuyển dụng, trong trường hợp đó, Bên vay phải giải thích nguyên nhân tại sao; (b) trước khi Bên vay mời các công ty chào dịch vụ của các tư vấn cá nhân theo đoạn 5.1 của Hướng dẫn này; (c) trong trường hợp đàm phán với cá nhân được chọn thất bại và trước khi Bên vay đàm phán với ứng viên

xếp thứ hai hoặc với công ty giới thiệu ứng viên đó, tùy theo trường hợp cụ thể; và (d) trong trường hợp tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất theo đoạn 5.6 của Hướng dẫn này. Ngân hàng cũng yêu cầu xét duyệt trước đối với việc lựa chọn một số loại hình tư vấn cá nhân.⁵⁷

5.5 Khi ký hợp đồng với công ty tư vấn cung cấp tư vấn cá nhân, dù tư vấn cá nhân đó là nhân sự dài hạn của công ty hay cộng tác viên hoặc chuyên gia do công ty đó thuê, các quy định của Hướng dẫn này về mâu thuẫn lợi ích vẫn được áp dụng cho công ty mẹ. Không được phép thay thế tư vấn cá nhân đã được đề xuất từ đầu và đã được đánh giá; nếu thay thế, hợp đồng sẽ được ký với ứng viên xếp thứ hai.

5.6 Các tư vấn cá nhân có thể được lựa chọn từ một nguồn duy nhất, nhưng phải có lý do giải trình hợp lý trong những trường hợp ngoại lệ như: (a) 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; (b) các công việc có tổng thời gian thực hiện dự kiến dưới 6 (sáu) tháng; (c) các trường hợp khẩn cấp; và (d) khi cá nhân đó là tư vấn duy nhất đủ năng lực thực hiện công việc. Trong tất cả những trường hợp nói trên, ngoại trừ trường hợp các hợp đồng dưới ngưỡng được xác định dựa trên cơ sở mức độ rủi ro và quy mô dự án và đã được nêu rõ trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu, Bên vay phải trình lên Ngân hàng TOR cho công việc tư vấn, cùng với các giải trình chi tiết để Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối, trong đó có lý do tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất thay vì áp dụng quy trình cạnh tranh, và cơ sở kiến nghị tuyển chọn cá nhân cụ thể đó cho công việc.

⁵⁷ Các tư vấn được thuê để cung cấp hỗ trợ kỹ thuật dài hạn hoặc các dịch vụ tư vấn trong suốt thời hạn dự án (trên ngưỡng xét duyệt trước quy định tại Hiệp định Vay hoặc Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu), và các tư vấn được thuê cho các công việc pháp lý hoặc các hoạt động mua sắm đấu thầu liên quan đến dự án (không liên quan đến ngưỡng xét duyệt trước). Việc Ngân hàng xét duyệt TOR cho tư vấn cá nhân là một yêu cầu bắt buộc, trừ khi Quản lý Đấu thầu Khu vực của Ngân hàng có quyết định khác đối với các công việc có giá trị nhỏ, đơn giản và hạn chế.

PHỤ LỤC 1:
XÉT DUYỆT CỦA NGÂN HÀNG
CHO VIỆC TUYỂN CHỌN TƯ VẤN VÀ
CÔNG BỐ QUYẾT ĐỊNH TRAO HỢP ĐỒNG

Lập kế hoạch tuyển chọn tư vấn

1. Ngân hàng phải xem xét⁵⁸ Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu và các bản cập nhật do Bên vay chuẩn bị theo quy định tại đoạn 1.25. Các Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu phải nhất quán với Kế hoạch Thực hiện Dự án, Hiệp định Vay và Hướng dẫn này.

Xét duyệt trước

2. Với tất cả các hợp đồng⁵⁹ cần được Ngân hàng xét duyệt trước:

(a) Trước khi mời các tư vấn nộp đề xuất, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối bản dự toán chi phí cho hợp đồng tư vấn và dự thảo RFP (bao gồm cả danh sách ngắn tư vấn). Bên vay phải sửa đổi danh sách ngắn và các tài liệu khác khi Ngân hàng có yêu cầu hợp lý. Bất kỳ sự sửa đổi nào khác cũng phải được Ngân hàng chấp thuận trước khi phát hành RFP cho các tư vấn trong danh sách ngắn.⁶⁰

(b) Sau khi đánh giá các đề xuất kỹ thuật, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng, vào thời điểm

⁵⁸ Đoạn 11 đến 15 của Phụ lục III quy định cách thức hành động của Ngân hàng để trả lời các thư từ trao đổi từ phía nhà thầu, bao gồm cả đơn thư khiếu nại và yêu cầu chất vấn.

⁵⁹ Tổng giá trị hợp đồng bao gồm tất cả các khoản thuế và phí là cơ sở để xác định xem hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước hay xét duyệt sau.

⁶⁰ Trong trường hợp trao thầu theo quy định ở đoạn 3.11, nghĩa là việc tổ chức một quy trình cạnh tranh mới là điều không thực tế, thì Bên vay không được phép bắt đầu đàm phán khi chưa cung cấp những giải trình cần thiết để Ngân hàng xem xét và khi chưa nhận được ý kiến không phản đối của Ngân hàng, nói cách khác là phải tuân thủ các yêu cầu tại đoạn 2 này về mọi phương diện liên quan.

phù hợp để Ngân hàng đủ thời gian xem xét, một báo cáo đánh giá kỹ thuật (do các chuyên gia được Ngân hàng chấp thuận soạn thảo, nếu đó là yêu cầu của Ngân hàng theo đoạn 2.16) cùng với bản sao của các đề xuất tư vấn, nếu Ngân hàng yêu cầu. Nếu thấy việc đánh giá kỹ thuật không thống nhất với các điều khoản trong RFP, Ngân hàng phải thông báo ngay cho Bên vay điều này và nêu rõ lý do tại sao; nếu không thì Ngân hàng phải có ý kiến không phản đối kết quả đánh giá kỹ thuật của Bên vay. Bên vay cũng phải có ý kiến không phản đối của Ngân hàng nếu báo cáo đánh giá kỹ thuật kiến nghị loại bỏ tất cả mọi đề xuất tư vấn.

(c) Bên vay chỉ mở đề xuất tài chính sau khi nhận được ý kiến không phản đối của Ngân hàng về kết quả đánh giá kỹ thuật. Nếu chi phí là một yếu tố để tuyển chọn tư vấn, Bên vay sẽ tiến hành đánh giá tài chính theo các quy định của RFP. Bên vay phải nộp lên Ngân hàng báo cáo đánh giá tổng hợp, trong đó có kiến nghị trao hợp đồng cho tư vấn thắng thầu. Bên vay phải thông báo cho công ty tư vấn đạt điểm tổng hợp cao nhất về dự kiến trao hợp đồng cho công ty, và mời công ty đến đàm phán hợp đồng. Nếu nhận thấy bất kỳ sự khác biệt nào giữa kết quả đánh giá tài chính với đánh giá riêng của Ngân hàng hoặc nếu có khiếu nại, Ngân hàng sẽ thông báo ngay cho Bên vay và Bên vay phải nhanh chóng giải quyết tất cả những vấn đề đó theo cách mà Ngân hàng thấy thích hợp trước khi tiến hành đàm phán hợp đồng với tư vấn thắng thầu, hoặc Bên vay phải tạm dừng nếu trước đó đã bắt đầu đàm phán với tư vấn. Trong những trường hợp đó, Bên vay không được thực hiện tiếp bất kỳ hành động nào nếu Ngân hàng chưa có ý kiến không phản đối kiến nghị của Bên vay.

- (d) Nếu muốn yêu cầu gia hạn hiệu lực của đề xuất tư vấn nhằm hoàn tất quá trình đánh giá, thực hiện các thủ tục phê duyệt nội bộ cần thiết, hoặc lấy ý kiến không phản đối của Ngân hàng hay trao hợp đồng thì Bên vay phải được Ngân hàng chấp thuận trước khi gia hạn lần thứ nhất, nếu thời gian gia hạn quá 4 tuần, và phải được Ngân hàng chấp thuận trước khi gia hạn trong những lần tiếp theo, bất kể thời gian gia hạn là bao lâu.
- (e) Nếu nhận được đơn thư khiếu nại từ phía tư vấn, Bên vay phải gửi ngay cho bên khiếu nại thông báo đã nhận được thư khiếu nại, và gửi tới Ngân hàng một bản sao thư khiếu nại cùng với các nhận xét của Bên vay về từng vấn đề nêu trong thư và đề xuất trả lời bên khiếu nại để Ngân hàng xem xét và có ý kiến.
- (f) Nếu thay đổi kiến nghị trao hợp đồng sau khi phân tích một đơn khiếu nại của tư vấn, hay vì bất kỳ lý do nào khác thì Bên vay phải giải trình cho Ngân hàng những lý do dẫn đến quyết định đó cùng với báo cáo đánh giá đã sửa đổi để Ngân hàng có ý kiến không phản đối. Bên vay phải công bố lại quyết định trao thầu theo mẫu ở đoạn 7, Phụ lục 1 của Hướng dẫn này. Nếu đàm phán với tư vấn thắng thầu thất bại, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng xem xét biên bản đàm phán và những lý do dẫn đến thất bại. Sau khi hoàn tất thủ tục mô tả tại đoạn 2.30 của Hướng dẫn này và có ý kiến không phản đối của Ngân hàng, Bên vay có thể chấm dứt đàm phán với tư vấn thắng thầu, và mời hãng xếp thứ hai đến đàm phán.
- (g) Sau khi đàm phán xong, hoặc trong trường hợp tuyên chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất, Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng, vào thời điểm phù hợp để Ngân hàng đủ thời gian

xem xét, một bản sao hợp đồng đã đàm phán, có chữ ký tắt của tư vấn thắng thầu mà Bên vay đề nghị ký hợp đồng. Nếu trong hợp đồng đã đàm phán định thay thế các chuyên gia chủ chốt hoặc đưa ra những thay đổi trong TOR và hợp đồng đề xuất ban đầu, thì Bên vay phải nhấn mạnh những thay đổi đó và giải trình lý do tại sao những thay đổi đó là cần thiết và được Bên vay chấp thuận.

- (h) Nếu nhận thấy báo cáo đánh giá tổng hợp, kiến nghị trao hợp đồng và/hoặc hợp đồng được đàm phán không thống nhất với các điều khoản trong RFP, Ngân hàng phải thông báo ngay cho Bên vay điều này và nêu rõ lý do tại sao. Nếu không, Ngân hàng phải có ý kiến không phản đối kiến nghị trao hợp đồng của Bên vay. Bên vay cũng phải có ý kiến không phản đối của Ngân hàng nếu báo cáo đánh giá kỹ thuật kiến nghị loại bỏ tất cả mọi đề xuất tư vấn. Bên vay phải khẳng định việc trao hợp đồng và chỉ ký hợp đồng sau khi nhận được ý kiến không phản đối từ phía Ngân hàng.
- (i) Ngân hàng phải được cung cấp một bản sao chính xác của hợp đồng ngay sau khi ký hợp đồng và trước khi nộp lên Ngân hàng đơn rút vốn đầu tiên từ Tài khoản Vay cho hợp đồng đó. Nếu hợp đồng được thanh toán từ Tài khoản Đặc biệt (SA), Ngân hàng phải được cung cấp bản sao hợp đồng trước khi khoản thanh toán đầu tiên cho hợp đồng được thực hiện từ Tài khoản Đặc biệt.
- (j) Ngân hàng phải công bố nội dung mô tả và giá trị hợp đồng cùng với tên và địa chỉ của tư vấn được ký hợp đồng, trừ trường hợp tư vấn cá nhân, theo quy định của đoạn 2(i) ở trên sau khi nhận được từ Bên vay bản sao hợp đồng đã ký với tư vấn.

(k) Bên vay phải lưu trữ tất cả các hồ sơ, tài liệu liên quan đến từng hợp đồng trong quá trình thực hiện dự án đến hai năm sau ngày đóng Hiệp định Vay. Các hồ sơ cần lưu trữ gồm có các loại tài liệu liệt kê sau đây, và các loại khác nếu cần: (i) bản gốc của từng hợp đồng đã ký và tất cả các bản phụ lục hay sửa đổi hợp đồng sau đó; (ii) các đề xuất gốc của tư vấn, tất cả các tài liệu và thư từ trao đổi liên quan đến quá trình tuyển chọn tư vấn và thực hiện hợp đồng, bao gồm cả các tài liệu hỗ trợ đánh giá đề xuất (kể cả các phiếu cho điểm cá nhân), và kiến nghị trao hợp đồng gửi cho Ngân hàng; và (iii) các hóa đơn hay chứng nhận thanh toán. Với các hợp đồng được trao thầu theo phương pháp tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất (SSS), các hồ sơ tài liệu lưu trữ bao gồm cả những tài liệu giải trình lý do áp dụng phương pháp này, năng lực và kinh nghiệm của tư vấn được chọn, và bản gốc của hợp đồng đã ký. Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng những hồ sơ tài liệu nói trên khi Ngân hàng hoặc các tư vấn/kiểm toán của Ngân hàng yêu cầu kiểm tra.

3. *Sửa đổi hợp đồng đã ký.* Nếu hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, Bên vay phải được Ngân hàng có ý kiến không phản đối trước khi Bên vay đồng ý: (a) gia hạn thời gian thực hiện hợp đồng quy định; (b) sửa đổi đáng kể phạm vi dịch vụ, thay thế các chuyên gia chủ chốt, hoặc các thay đổi lớn trong điều khoản và điều kiện của hợp đồng; hoặc (c) đề nghị chấm dứt hợp đồng. Nếu xác định rằng các đề xuất sửa đổi nói trên không thống nhất với các quy định của Hiệp định Vay và/hoặc Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu, Ngân hàng phải thông báo ngay cho Bên vay và nêu rõ lý do của quyết định đó. Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng bản sao của tất cả các bản bổ sung sửa đổi hợp đồng để Ngân hàng lưu trữ.

4. *Bản dịch.* Nếu một hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước và được viết bằng Ngôn ngữ quốc gia,⁶¹ Bên vay có trách nhiệm cung cấp cho Ngân hàng bản dịch chính xác của báo cáo đánh giá kỹ thuật, báo cáo đánh giá tổng hợp và dự thảo hợp đồng đã ký tất bằng một ngôn ngữ được quốc tế sử dụng như đã nêu trong RFP (tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc Tây Ban Nha). Bên vay cũng phải cung cấp cho Ngân hàng bản dịch chính xác của các bản sửa đổi bổ sung hợp đồng sau này.

Xét duyệt sau

5. Xét duyệt sau quy trình đấu thầu mua sắm (PPR) thường do Ngân hàng tiến hành. Bên vay phải lưu trữ tất cả các hồ sơ, tài liệu liên quan đến từng hợp đồng không thuộc quy định ở đoạn 2 của Phụ lục này trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng và đến hai năm sau ngày đóng Hiệp định Vay. Các hồ sơ, tài liệu này gồm (có thể có thêm các tài liệu khác) bản gốc hợp đồng đã ký và các phụ lục sửa đổi bổ sung sau đó, các đề xuất gốc của tư vấn, báo cáo đánh giá kỹ thuật và báo cáo đánh giá tổng hợp, kiến nghị trao hợp đồng, và các hóa đơn hoặc chứng nhận thanh toán để Ngân hàng hoặc các tư vấn/kiểm toán của Ngân hàng kiểm tra. Đối với các hợp đồng trao thầu dựa trên cơ sở tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất, phải có thêm các tài liệu giải trình, mô tả năng lực và kinh nghiệm của tư vấn, và bản gốc hợp đồng đã ký. Bên vay phải cung cấp những hồ sơ tài liệu đó cho Ngân hàng khi có yêu cầu. Nếu xác định rằng việc trao hợp đồng không được thực hiện theo các thủ tục và phương pháp đã thống nhất trong Hiệp định Vay và cụ thể hóa trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu mà Ngân hàng đã chấp thuận, hoặc bản thân hợp đồng không nhất quán với các thủ tục đó, thì Ngân hàng có thể tuyên bố đấu thầu mua sắm sai quy định theo một trong những lý do nêu ở đoạn 1.19 của Hướng dẫn

⁶¹ Tham khảo đoạn 1.22

này. Ngân hàng phải thông báo ngay cho Bên vay những lý do dẫn đến quyết định này của Ngân hàng. Tùy theo các rủi ro và quy mô dự án (ví dụ như dự án có thể gồm nhiều hợp đồng nhỏ và đơn giản), Ngân hàng có thể chấp thuận cho Bên vay chỉ định các đơn vị độc lập tiến hành PPR theo các điều khoản, điều kiện và thủ tục báo cáo được Ngân hàng chấp nhận. Trong những trường hợp đó, Ngân hàng sẽ kiểm tra các báo cáo mà Bên vay nộp, tuy nhiên khi cần thiết, Ngân hàng vẫn bảo lưu quyền trực tiếp tiến hành xét duyệt sau trong quá trình thực hiện dự án.

Thay đổi từ Xét duyệt sau sang Xét duyệt trước

6. Một hợp đồng có dự toán dưới ngưỡng xét duyệt trước của Ngân hàng theo quy định ở Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu sẽ chuyển sang diện xét duyệt trước nếu đề xuất tài chính của hãng tư vấn được chọn vượt quá ngưỡng xét duyệt sau. Trước khi hợp đồng được trao cho tư vấn, tất cả các hồ sơ tài liệu liên quan đến quá trình đấu thầu đã được xử lý, bao gồm cả báo cáo đánh giá và kiến nghị trao hợp đồng, phải được nộp lên cho Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối. Trái lại, nếu giá của đề xuất tài chính được chọn thấp hơn ngưỡng xét duyệt trước, thì quy trình xét duyệt trước vẫn được tiếp tục. Trong một số trường hợp nhất định, Ngân hàng có thể yêu cầu Bên vay tuân thủ quy trình xét duyệt trước cho một hợp đồng dưới ngưỡng xét duyệt trước như quy định trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu, nếu có đơn thư khiếu nại mà Ngân hàng đánh giá là nghiêm trọng về bản chất. Ngoài ra, khi phải thay đổi phương pháp tuyển chọn tư vấn do dự toán cao hơn hoặc thấp hơn so với đánh giá trước đây, Bên vay cũng phải sửa đổi kế hoạch mua sắm đấu thầu, nộp cho Ngân hàng xem xét và có ý kiến không phản đối.

Công bố quyết định trao thầu

7. Bên vay phải công bố thông tin trên *UNDB online* về tất cả các hợp đồng mà danh sách ngân có hãng tư vấn nước ngoài, cũng như tất cả các hợp đồng tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất được trao cho các hãng nước ngoài; và công bố thông tin trên báo chí *trong nước*⁶² về tất cả các hợp đồng mà danh sách ngân chỉ gồm các hãng tư vấn trong nước, cũng như tất cả các hợp đồng tuyển chọn tư vấn từ một nguồn duy nhất được trao cho các hãng trong nước. Những thông tin nói trên phải được công bố trong vòng hai tuần kể từ khi nhận được ý kiến không phản đối của Ngân hàng về kiến nghị trao hợp đồng theo quy định ở đoạn 2(h) và 2(j) của Phụ lục này đối với các hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, và phải được công bố trong vòng hai tuần sau khi đàm phán thành công với hãng tư vấn được chọn, nếu là các hợp đồng thuộc diện xét duyệt sau. Nội dung được công bố bao gồm các thông tin dưới đây, tùy theo mức độ phù hợp và áp dụng cho từng phương pháp tuyển chọn: (a) tên của tất cả các công ty tư vấn trong danh sách ngân, 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 chính và tiêu chí phụ; (c) giá chào của từng tư vấn, ghi rõ giá được đọc công khai khi mở đề xuất và giá đánh giá; (d) điểm tổng hợp cuối cùng và xếp hạng của tư vấn; (e) tên tư vấn thắng thầu và tổng giá, thời hạn và tóm tắt quy mô hợp đồng. Những thông tin nói trên cũng phải được gửi tới tất cả các công ty tư vấn đã nộp đề xuất. Với các hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, Ngân hàng sẽ thu xếp đăng quyết định trao thầu lên trang web liên kết ngoài của Ngân hàng sau khi nhận được từ Bên vay bản sao chính xác của hợp đồng đã ký theo quy định tại đoạn 2(i) ở trên.

⁶² Trên một tờ báo được phát hành rộng rãi trong nước và/hoặc công báo với điều kiện công báo được phát hành rộng rãi, hoặc trên một trang web được sử dụng rộng rãi hay một cổng thông tin điện tử có thể truy cập miễn phí từ trong nước và nước ngoài, và bằng Ngôn ngữ quốc gia theo định nghĩa tại đoạn 2.15.

Kiểm tra soát xét thầu đảo liên quan đến các Chính sách và Thủ tục Trừng phạt của Ngân hàng

8. Khi đánh giá các đề xuất của tư vấn, Bên vay phải kiểm tra tư cách hợp lệ của các tư vấn dựa trên danh sách đăng tải trên trang web liên kết ngoài của Ngân hàng gồm tên các công ty và cá nhân bị Ngân hàng tước bỏ hoặc tạm thời đình chỉ tư cách hợp lệ theo quy định ở đoạn 1.23(d) của Hướng dẫn này và/hoặc đoạn 1.16(d) của Hướng dẫn Đấu thầu Mua sắm. Bên vay phải áp dụng quy trình kiểm tra soát xét thầu đảo bổ sung bằng cách giám sát và theo dõi chặt chẽ bất kỳ hợp đồng nào đang được thực hiện (dù là hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước hay xét duyệt sau) bởi một công ty hay cá nhân bị Ngân hàng trừng phạt sau khi hợp đồng đó đã được ký. Nếu không được Ngân hàng xét duyệt trước và có ý kiến không phản đối thì Bên vay không được phép ký các hợp đồng mới hoặc ký bổ sung sửa đổi hợp đồng đã ký, kể cả gia hạn thời gian hoàn thành, với một công ty hay cá nhân bị Ngân hàng tước bỏ hoặc tạm thời đình chỉ tư cách hợp lệ, sau ngày việc tước bỏ hoặc đình chỉ tư cách hợp lệ có hiệu lực. Ngân hàng sẽ chỉ tài trợ cho các chi phí bổ sung nếu chi phí đó phát sinh trước ngày hoàn thành hợp đồng gốc hoặc ngày hoàn thành sửa đổi: (i) với các hợp đồng xét duyệt trước, trong một bản sửa đổi bổ sung hợp đồng mà Ngân hàng đã có ý kiến không phản đối; và (ii) với các hợp đồng xét duyệt sau, trong một bản sửa đổi bổ sung ký trước ngày việc tước bỏ hoặc đình chỉ tư cách hợp lệ có hiệu lực. Ngân hàng sẽ không tài trợ cho bất kỳ hợp đồng mới nào, hoặc bất kỳ phụ lục sửa đổi bổ sung nào dẫn đến sự thay đổi lớn trong hợp đồng hiện tại với công ty hoặc cá nhân bị tước bỏ hoặc đình chỉ tư cách hợp lệ, nếu hợp đồng mới hoặc sửa đổi bổ sung hợp đồng đó được ký vào ngày hoặc sau ngày việc tước bỏ hoặc đình chỉ tư cách hợp lệ có hiệu lực.

PHỤ LỤC 2: HƯỚNG DẪN DÀNH CHO TƯ VẤN VÀ TRANG DỮ LIỆU (ITC) CỦA HỒ SƠ MỜI NỘP ĐỀ XUẤT (RFP)⁶³

1. Bên vay phải sử dụng mẫu RFP chuẩn do Ngân hàng phát hành, bao gồm ITC và các hướng dẫn thích hợp áp dụng cho hầu hết các phương pháp tuyển chọn tư vấn. Trong những trường hợp ngoại lệ, nếu cần sửa đổi ITC chuẩn, thì Bên vay không được sửa đổi phần nội dung chính mà phải sửa đổi thông qua trang dữ liệu kỹ thuật. ITC bao gồm các thông tin đầy đủ về các khía cạnh sau đây của công việc:

- (a) Mô tả rất ngắn gọn về công việc;
- (b) Mẫu chuẩn cho đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính;
- (c) Tên và thông tin liên hệ của các cán bộ để tư vấn có thể gửi thông tin giải thích và đại diện của tư vấn có thể gặp khi cần;
- (d) Mô tả chi tiết về thủ tục tuyển chọn sẽ được áp dụng, bao gồm (i) mô tả quy trình hai giai đoạn, nếu phù hợp; và (ii) liệt kê các tiêu chí đánh giá kỹ thuật và tỷ trọng cho từng tiêu chí; (iii) các chi tiết về đánh giá tài chính; (iv) tỷ trọng tương đối cho chất lượng và chi phí trong trường hợp áp dụng QCBS; (v) điểm tối thiểu cần đạt về mặt chất lượng; và (vi) các chi tiết về mở đề xuất tài chính;
- (e) Dự toán mức đầu vào (tháng công) của các chuyên gia chủ chốt cần thiết cho tư vấn hoặc tổng dự toán ngân sách, nhưng không đưa cả hai thông tin này;
- (f) Nêu các yêu cầu về kinh nghiệm tối thiểu, trình độ học vấn, v.v. của các chuyên gia chủ chốt;

⁶³ Phần này không áp dụng trong trường hợp trao thầu hợp đồng theo Chương trình Thí điểm UCS được mô tả ở đoạn 3.12.

- (g) Các chi tiết và hiện trạng của bất kỳ nguồn tài trợ nào từ bên ngoài;
- (h) Thông tin về đàm phán hợp đồng; thông tin tài chính và các thông tin khác cần thiết cho công ty được chọn khi đàm phán hợp đồng;
- (i) Hạn nộp đề xuất;
- (j) (Các) đồng tiền được sử dụng để biểu thị, so sánh và thanh toán các chi phí của dịch vụ;
- (k) Dẫn chiếu đến bất kỳ luật định nào của quốc gia Bên vay có thể liên quan cụ thể đến hợp đồng tư vấn đề xuất;
- (l) Tuyên bố rằng công ty và bất kỳ bên liên kết nào của công ty đều không đủ tư cách hợp lệ để cung cấp các hàng hóa, công trình hoặc dịch vụ cho dự án, nếu Ngân hàng đánh giá rằng các hoạt động đó sẽ gây ra mâu thuẫn lợi ích với các dịch vụ được cung cấp trong công việc này;
- (m) Phương pháp nộp đề xuất, bao gồm yêu cầu niêm phong và nộp riêng đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính để đảm bảo việc đánh giá kỹ thuật không bị ảnh hưởng bởi yếu tố giá;
- (n) Yêu cầu công ty được mời nộp đề xuất (i) thông báo đã nhận được RFP, và (ii) thông báo cho Bên vay biết công ty có ý định nộp đề xuất hay không;
- (o) Danh sách ngắn các tư vấn được mời nộp đề xuất, và các tư vấn trong danh sách ngắn có được liên kết với nhau hay không;
- (p) Khoảng thời gian mà đề xuất của tư vấn có hiệu lực, nêu rõ trong khoảng thời gian đó tư vấn phải cam kết không thay đổi các chuyên gia chủ chốt đã đề xuất, và giữ nguyên mức giá cũng như tổng giá đã chào; tuy nhiên tư

vấn có quyền không duy trì nội dung đề xuất của mình nếu Bên vay yêu cầu gia hạn thời gian hiệu lực của đề xuất. Nếu đồng ý gia hạn thời gian hiệu lực của đề xuất, tư vấn không được phép thay đổi đề xuất ban đầu và phải khẳng định sự sẵn sàng của tất cả các chuyên gia chủ chốt đã được đề xuất từ đầu, trừ những trường hợp quy định sau đây. Nếu khi gia hạn hiệu lực của đề xuất, một trong các chuyên gia chủ chốt không còn sẵn sàng cho công việc, và tư vấn đề nghị thay thế bằng một chuyên gia khác thì tư vấn phải giải trình một cách thích đáng và cung cấp những bằng chứng cần thiết để được Bên vay chấp nhận. Đề xuất sẽ bị loại nếu có bằng chứng cho thấy trước đó tư vấn đã đề xuất chuyên gia ban đầu mà không có sự khẳng định tham gia của chuyên gia, hoặc nếu các lý do giải trình việc thay thế chuyên gia không được chấp nhận, hoặc năng lực và kinh nghiệm của chuyên gia thay thế không tương đương hoặc kém hơn so với chuyên gia được đề xuất ban đầu. Nếu việc thay thế chuyên gia được chấp nhận, thì tư vấn không được phép có bất kỳ thay đổi nào khác trong đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính. Điểm đánh giá kỹ thuật dựa trên các chuyên gia chủ chốt, đề xuất tài chính và các chi tiết khác của đề xuất ban đầu phải được giữ nguyên.

- (q) Ngày dự kiến bắt đầu công việc cho tư vấn được tuyển chọn;
- (r) Một tuyên bố, trong đó nêu rõ (i) hợp đồng và các nhân sự của tư vấn có được miễn thuế không, nếu không được miễn thuế thì (ii) mức thuế phải nộp là bao nhiêu, hoặc tư vấn có thể lấy thông tin về thuế ở đâu cho kịp thời; và một tuyên bố khác, trong đó yêu cầu tư vấn đưa tiền thuế thành một khoản riêng trong đề xuất tài chính;

- (s) Chi tiết về các dịch vụ, trang thiết bị và cán bộ mà Bên vay sẽ cung cấp, nếu những thông tin này chưa được nhắc đến trong TOR hoặc dự thảo hợp đồng;
- (t) Các giai đoạn của công việc, nếu thích hợp; và khả năng cần tư vấn cho các công việc tiếp theo;
- (u) Thủ tục xử lý các yêu cầu làm rõ thông tin trong RFP; và
- (v) Bất kỳ điều kiện nào liên quan đến ký hợp đồng phụ để thực hiện một phần công việc.

PHỤ LỤC 3: CHỈ DẪN CHO TƯ VẤN

Mục đích

1. Phụ lục này cung cấp chỉ dẫn cho các tư vấn muốn tham gia các dịch vụ tư vấn do Ngân hàng tài trợ.

Trách nhiệm với hoạt động tuyển chọn tư vấn

2. Trách nhiệm thực hiện dự án, bao gồm cả trách nhiệm chi trả cho các dịch vụ tư vấn thuộc dự án, hoàn toàn thuộc về Bên vay. Về phần mình, theo Điều lệ của Ngân hàng, Ngân hàng phải đảm bảo rằng tiền chi trả từ khoản vay của Ngân hàng chỉ cho những chi tiêu thực sự xảy ra. Việc giải ngân vốn vay chỉ được thực hiện khi có yêu cầu của Bên vay. Bên vay phải nộp đơn rút vốn lên Ngân hàng cùng với các hồ sơ bổ trợ cần thiết nhằm chứng minh rằng vốn vay đã hoặc đang được sử dụng theo Hiệp định Vay và Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu.⁶⁴ Như đã nhấn mạnh trong đoạn 1.4 của Hướng dẫn này, về mặt pháp lý, Bên vay chịu trách nhiệm cho hoạt động tuyển chọn và thuê tư vấn. Bên vay là người mời các tư vấn nộp đề xuất, sau đó nhận và đánh giá các đề xuất tư vấn và trao hợp đồng. Hợp đồng do Bên vay ký kết với Tư vấn. Ngân hàng không phải là một bên tham gia hợp đồng.

Vai trò của Ngân hàng

3. Như đã nêu trong Hướng dẫn này (Phụ lục 1), Ngân hàng xem xét RFP, quá trình đánh giá các đề xuất, kiến nghị trao hợp đồng và nội dung hợp đồng nhằm đảm bảo toàn bộ quá trình được thực hiện theo

⁶⁴ Để biết thêm thông tin về các chính sách và thủ tục giải ngân của Ngân hàng, xem *Hướng dẫn Giải ngân cho các Dự án của Ngân hàng Thế giới* và *Sổ tay Giải ngân dành cho các Bên vay vốn Ngân hàng Thế giới* (có tại trang web của Ngân hàng <http://www.worldbank.org/projects>).

các thủ tục đã thống nhất trong Hiệp định Vay và cụ thể hóa trong Kế hoạch Mua sắm Đấu thầu. Với các hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, Ngân hàng xem xét các hồ sơ, tài liệu trước khi được phát hành, như mô tả tại Phụ lục 1. Ngoài ra, vào bất kỳ thời điểm nào trong quá trình tuyển chọn (kể cả sau khi trao hợp đồng), nếu kết luận rằng các thủ tục đã thống nhất không được tuân thủ về một phương diện quan trọng nào đó, Ngân hàng có thể tuyên bố đấu thầu mua sắm sai quy định, như mô tả tại đoạn 1.19. Tuy nhiên, nếu Bên vay đã trao hợp đồng sau khi Ngân hàng có ý kiến không phản đối thì Ngân hàng sẽ chỉ tuyên bố đấu thầu mua sắm sai quy định nếu ý kiến không phản đối được đưa ra trên cơ sở Bên vay cung cấp thông tin không hoàn chỉnh, thiếu chính xác hoặc gây thông tin sai lệch. Ngoài ra, nếu xác định rằng đại diện của Bên vay hoặc tư vấn có liên quan đến các hành vi tham nhũng hoặc gian lận thì Ngân hàng có thể áp dụng các hình thức trừng phạt theo quy định tại đoạn 1.23 của Hướng dẫn.

4. Ngân hàng đã phát hành mẫu RFP chuẩn và mẫu hợp đồng chuẩn cho nhiều loại hình dịch vụ tư vấn. Theo quy định ở đoạn 2.9 và 2.12 của Hướng dẫn này, Bên vay bắt buộc phải sử dụng các tài liệu này, và chỉ được thay đổi những chi tiết tối thiểu để giải quyết những vấn đề cụ thể của dự án. Các tài liệu này là một phần của RFP và do Bên vay hoàn chỉnh và phát hành.

Thông tin về dịch vụ tư vấn

5. Thông tin về dịch vụ tư vấn, bao gồm phần mô tả tóm tắt tính chất của dịch vụ, thời gian thực hiện, dự toán chi phí, tháng công của chuyên gia, v.v., trước hết có trong Tài liệu Thông tin Dự án (PID), trong đó mô tả dự án đang trong quá trình chuẩn bị. Đồng thời, các thông tin tương tự cũng có trong Báo cáo tóm tắt hoạt động hàng tháng (MOS) của từng dự án. Những thông tin này phải được cập nhật liên tục.

Mỗi dự án cần phải đăng một Thông báo Đấu thầu chung trên tạp chí *Kinh doanh Phát triển của Liên Hợp Quốc* (UNDB online)⁶⁵ mô tả chi tiết hơn về các dịch vụ cần thiết, bên thuê, và dự toán ngân sách. Với các hợp đồng có giá trị lớn,⁶⁶ tiếp theo sẽ phải đăng một thông báo cụ thể trên *UNDB online* để tìm kiếm “bày tỏ quan tâm”. Ngoài ra, Tài liệu Thẩm định Dự án (PAD) sẽ cung cấp những thông tin cụ thể hơn nữa về dự án.

6. Tài liệu PID và MOS có trên Internet và Infoshop⁶⁷ của Ngân hàng. Tài liệu PAD cũng có trên Internet và Infoshop sau khi khoản vay được phê duyệt. UNDB có thể đăng ký mua trực tuyến.

Vai trò của tư vấn

7. Sau khi nhận được RFP và nếu có thể đáp ứng các yêu cầu của TOR cũng như các điều kiện thương mại và yêu cầu hợp đồng, tư vấn cần thu xếp các hoạt động cần thiết để chuẩn bị một đề xuất có khả năng đáp ứng yêu cầu (ví dụ đi thăm quốc gia nơi sẽ thực hiện công việc, tìm kiếm các đối tác liên kết, thu thập hồ sơ tài liệu, thành lập nhóm soạn thảo đề xuất). Nếu thấy trong các tài liệu RFP – nhất là trong phần thủ tục lựa chọn và các tiêu chí đánh giá – có bất kỳ điểm nào mơ hồ, bỏ sót hoặc mâu thuẫn, hoặc bất kỳ điểm nào không rõ hay có vẻ hạn chế hay phân biệt đối xử, tư vấn cần có văn bản đề nghị Bên vay làm rõ gửi đi trong khoảng thời gian quy định cho việc giải thích thông tin như đã nêu trong RFP.

⁶⁵ *UNDB online* là một ấn phẩm của Liên Hợp Quốc. Có thể đặt mua tại: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Website: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org).

⁶⁶ Các hợp đồng có dự toán tương đương trên 300.000 USD, ngoại trừ trường hợp danh sách ngắn chỉ bao gồm các tư vấn trong nước (xem đoạn 2.5 và 2.7 của Hướng dẫn này).

⁶⁷ Địa chỉ Infoshop cũng là địa chỉ của Ngân hàng Thế giới: 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, USA. Cơ sở dữ liệu dự án có tại: <http://www.worldbank.org/projects>.

8. Liên quan đến điều này, cần nhấn mạnh rằng Bên vay phát hành RFP cụ thể cho từng lần tuyển chọn tư vấn, như đã nêu ở đoạn 1.2 của Hướng dẫn này. Do đó, nếu thấy bất kỳ quy định nào trong RFP không nhất quán với Hướng dẫn này, tư vấn cần nêu vấn đề với Bên vay.

9. Tư vấn phải chắc chắn nộp một đề xuất đáp ứng đầy đủ và đi kèm với tất cả các tài liệu bổ trợ theo yêu cầu của RFP. Cần phải đảm bảo tính chính xác trong sơ yếu lý lịch của các chuyên gia chủ chốt có tên trong đề xuất của tư vấn. Sơ yếu lý lịch phải có chữ ký của hãng tư vấn và tư vấn cá nhân, và phải có ngày tháng rõ ràng. Ngay sau khi tiếp nhận và mở đề xuất kỹ thuật, bên thuê không được yêu cầu hoặc cho phép tư vấn thay đổi nội dung cơ bản, chuyên gia chủ chốt, v.v. Nếu tư vấn không tuân thủ những yêu cầu quan trọng thì đề xuất của tư vấn sẽ bị loại. Tương tự như vậy, sau khi tiếp nhận các đề xuất tài chính, bên thuê không được yêu cầu hay cho phép tư vấn thay đổi mức phí dịch vụ đã chào và các nội dung tương tự, ngoại trừ thời điểm đàm phán hợp đồng thực hiện theo các điều khoản của RFP. Trong trường hợp các chuyên gia chủ chốt trong đề xuất của tư vấn không còn sẵn sàng cho công việc do gia hạn hiệu lực của đề xuất, các chuyên gia đó có thể được thay thế bởi những người có năng lực tương đương hoặc tốt hơn, theo quy định của đoạn 2.28 của Hướng dẫn này và đoạn 1(p) của Phụ lục 2.

Bảo mật

10. Như đã nêu trong đoạn 2.35, quá trình đánh giá các đề xuất tư vấn phải được giữ bí mật cho đến khi công bố quyết định trao hợp đồng, ngoại trừ trường hợp thông báo điểm kỹ thuật theo quy định ở đoạn 2.23 và 2.30. Điều này rất cần thiết để các cán bộ xét duyệt của Bên vay và Ngân hàng tránh được những hành động can thiệp thật sự hoặc cảm nhận về sự can thiệp không đúng. Trong giai đoạn

này, nếu muốn cung cấp thêm thông tin cho Bên vay hoặc Ngân hàng hoặc cả hai bên, tư vấn phải thực hiện bằng văn bản.

Hành động của Ngân hàng

11. Nếu muốn đặt câu hỏi hoặc nêu các vấn đề liên quan đến quá trình tuyển chọn, tư vấn có thể gửi cho Ngân hàng bản sao các thư từ trao đổi giữa tư vấn với Bên vay, hoặc có thể viết thư trực tiếp cho Ngân hàng khi Bên vay chậm trả lời hoặc khi tư vấn muốn khiếu nại Bên vay. Tất cả các thư từ trao đổi đó phải được gửi cho Trưởng nhóm Quản lý Dự án của phía Ngân hàng, kèm theo một bản sao gửi tới Giám đốc Quốc gia của Ngân hàng tại quốc gia Bên vay và Quản lý Đầu thầu Khu vực. Tên của Trưởng nhóm Quản lý Dự án được ghi trong Tài liệu Thẩm định Dự án (PAD).

12. Các thư từ trao đổi mà Ngân hàng nhận được từ các tư vấn trong danh sách ngắn trước khi hết hạn nộp đề xuất sẽ được chuyển cho Bên vay, nếu thích hợp, cùng với nhận xét và ý kiến của Ngân hàng về cách xử lý hoặc trả lời.

13. Các thư từ trao đổi, bao gồm cả đơn thư khiếu nại, nhận được từ các tư vấn sau khi mở đề xuất kỹ thuật cần được xử lý như sau. Nếu hợp đồng không thuộc diện xét duyệt trước, thư từ trao đổi hoặc các đoạn trích dẫn liên quan, nếu thích hợp, sẽ được gửi cho Bên vay để cân nhắc một cách thích đáng và có cách xử lý thích hợp. Bên vay phải cung cấp cho Ngân hàng tất cả mọi tài liệu thích hợp để Ngân hàng kiểm tra và có ý kiến nhận xét. Nếu hợp đồng thuộc diện xét duyệt trước, các thư từ trao đổi sẽ được Ngân hàng xem xét và tham khảo ý kiến của Bên vay. Bên vay sẽ cung cấp thêm thông tin để hoàn thành quy trình này, nếu cần thiết. Nếu cần thêm thông tin hoặc cần tư vấn giải thích rõ hơn, Ngân hàng sẽ yêu cầu Bên vay thu thập các thông tin đó và nhận xét hoặc

kết hợp vào báo cáo đánh giá, nếu thích hợp. Việc kiểm tra từ phía Ngân hàng sẽ chỉ kết thúc khi các thư từ trao đổi đã được tìm hiểu và cân nhắc đầy đủ. Các thư từ trao đổi nhận được từ nhà thầu với nội dung cáo buộc hành vi tham nhũng và gian lận⁶⁸ có thể được xử lý theo cách khác vì lý do bảo mật. Trong những trường hợp đó, Ngân hàng phải chú ý và suy xét một cách thích đáng để chia sẻ với Bên vay các thông tin thích hợp.

14. Ngoại trừ thông báo đã nhận được thư của tư vấn, Ngân hàng sẽ không thảo luận và cũng không trao đổi thư từ với bất kỳ tư vấn nào trong quá trình tuyển chọn và xét duyệt tư vấn, cho đến khi quyết định trao hợp đồng được công bố.

Ngân hàng trả lời chất vấn

15. Theo quy định ở đoạn 2.32, sau khi quyết định trao hợp đồng được công bố, tư vấn nào muốn tìm hiểu lý do đề xuất của mình không được chọn có thể gửi văn bản đề nghị Bên vay giải thích. Nếu không hài lòng với văn bản giải thích của Bên vay và muốn có một cuộc họp với Ngân hàng, tư vấn có thể gửi yêu cầu lên Quản lý Đấu thầu Khu vực của Ngân hàng phụ trách quốc gia Bên vay; người sẽ sắp xếp một cuộc họp ở cấp độ thích hợp, với sự tham dự của các nhân viên liên quan. Cuộc họp chỉ nhằm mục đích thảo luận về đề xuất của tư vấn, không phải nhằm mục đích đảo ngược quan điểm mà Ngân hàng đã thông báo cho Bên vay, và cũng không phải để thảo luận về đề xuất của các tư vấn cạnh tranh khác.

⁶⁸ Có thể gửi trực tiếp báo cáo về các nghi vấn gian lận và tham nhũng lên Văn phòng Phó Chủ tịch Ngân hàng Thế giới phụ trách Các vấn đề Liêm chính (INT) qua email: investigations_hotline@worldbank.org; thông qua trang web của Ngân hàng Thế giới; hoặc đường dây nóng 24/24h do bên thứ ba vận hành: đường dây miễn phí +1-800-831-0463, đường dây người nhận trả tiền +1-704-556-7046 (có phiên dịch, và chấp nhận các cuộc gọi giấu tên); hoặc liên hệ với INT tại Trụ sở Ngân hàng Thế giới ở Washington D.C.: +1-202-458-7677.