DỊCH VỤ TƯ VẤN DO BÊN VAY CỦA ADB QUẢN LÝ

HƯỚNG DẪN ĐẦU THẦU

THÁNG 6/2018

DỊCH VỤ TƯ VẤN DO BÊN VAY CỦA ADB QUẢN LÝ

HƯỚNG DẪN ĐẦU THẦU

THÁNG 6/2018

**Giấy phép Các sản phẩm Sáng tạo chung-Phi thương mại-
Không phái sinh 3.0
IGO (CC BY-NC-ND 3.0 IGO)**

@2018 Ngân hàng Phát triển Châu Á

Số 6 Đại lộ ADB, Thành phố Mandaluyong, 1550 Metro Manila, Philippines

ĐT +63 2 632 4444; Fax +63 2 636 2444

www.adb.org

Bảo lưu một số quyền. Xuất bản năm 2018.

ISBN 978-92-9261-634-2 (bản in), 978-92-9261-635-9 (bản điện tử)

Số lưu chiếu: TIM189660-3

DOI: <http://dx.doi.org/10.22617/TIM189660-3>

Quan điểm được trình bày trong tài liệu này thuộc về tác giả và không phản ánh quan điểm hay chính sách của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) hoặc Hội đồng Thống đốc ADB hay các chính phủ mà Hội đồng đại diện.

ADB không đảm bảo tính chính xác của số liệu trình bày trong ấn phẩm này và không chịu trách nhiệm về bất kỳ hậu quả nào của việc sử dụng các số liệu đó. Việc đề cập tên công ty hay sản phẩm cụ thể của nhà sản xuất trong tài liệu này không ám chỉ rằng ADB phê duyệt hay khuyến nghị sử dụng hơn so với các đơn vị hay sản phẩm có cùng tính năng không được đề cập.

Việc đề cập hay tham chiếu tới một lãnh thổ hay khu vực địa lý cụ thể cũng như sử dụng thuật ngữ “quốc gia” không ám chỉ bất kỳ đánh giá nào của ADB về tính pháp lý cũng như tình trạng khác của bất kỳ lãnh thổ nào.

Tài liệu này được xuất bản theo Giấy phép Các sản phẩm Sáng tạo chung-Phi thương mại-Không phái sinh 3.0 IGO (CC BY-NC-ND 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/>. Với việc sử dụng nội dung của tài liệu này, bạn đã đồng ý tuân thủ các điều khoản của giấy phép nói trên. Về bản quyền và giấy phép, vui lòng đọc các quy định và điều kiện sử dụng tại <https://www.adb.org/terms-use#openaccess>.

Giấy phép Các sản phẩm Sáng tạo chung sẽ không được áp dụng với những nội dung không thuộc bản quyền của ADB trong tài liệu này. Nếu tư liệu này cần phải ghi nhận tác quyền, xin liên hệ với chủ sở hữu bản quyền hoặc nhà xuất bản của nguồn tư liệu để xin phép sử dụng. ADB sẽ không chịu trách nhiệm pháp lý về bất kỳ khiếu nại nào do việc người đọc sử dụng những nguồn tư liệu nêu trên.

Nếu có nhận xét hoặc câu hỏi khác đối với nội dung tài liệu, hoặc nếu muốn xin phép bản quyền cho việc sử dụng nằm ngoài những phạm vi nêu trên, hay xin phép sử dụng biểu trưng của ADB, xin vui lòng liên hệ pubsmarketing@adb.org.

Ghi chú:

Trong ấn phẩm này, “\$” chỉ đồng Đô la Mỹ.

Xem thêm nội dung hiệu đính của các ấn phẩm do ADB phát hành tại

<http://www.adb.org/publications/corrigenda>.

MỤC LỤC

Danh mục Bảng, Hình và Hộp	iv
Giới thiệu về Tài liệu Hướng dẫn	v
Danh mục từ viết tắt	viii
Tóm tắt tổng quan	ix
I. Giới thiệu chung	1
II. Lập kế hoạch	7
III. Phương pháp tuyển chọn và ký kết hợp đồng	11
IV. Quy trình thủ tục	14
V. Giải quyết khiếu nại	20
Phụ lục 1: Phương pháp tuyển chọn và đánh giá đối với các công ty tư vấn	21
Phụ lục 2: Các vấn đề diễn hình được đề cập trong quá trình đàm phán hợp đồng	24

DANH MỤC BẢNG, HÌNH, AND HỘP

BẢNG

Phương pháp tuyển chọn đối với các công ty tư vấn	11
---	----

HÌNH

Chu trình đấu thầu của ADB	2
----------------------------	---

HỘP

Mâu thuẫn lợi ích	4
-------------------	---

GIỚI THIỆU VỀ TÀI LIỆU HƯỚNG DẪN

Tháng 4 năm 2017, Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) phê duyệt khung đấu thầu mới - Chính sách Mua sắm, Đấu thầu của ADB: Hàng hoá, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn (năm 2017, được sửa đổi theo từng thời điểm) và Quy chế Mua sắm, Đấu thầu cho Bên vay vốn ADB: Hàng hoá, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn (năm 2017, được sửa đổi theo từng thời điểm). Các tài liệu này thay thế Hướng dẫn Sử dụng Tư vấn (năm 2013, được sửa đổi theo từng thời điểm) và Hướng dẫn Đấu thầu (năm 2015, được sửa đổi theo từng thời điểm). Chính sách và Quy chế Đấu thầu điều chỉnh hoạt động đấu thầu của các cơ quan chủ quản và cơ quan thực hiện dự án được tài trợ một phần hay toàn bộ bằng khoản vay/viện trợ không hoàn lại của ADB và nguồn vốn do ADB quản lý. ADB thiết kế chính sách đấu thầu năm 2017 nhằm đảm bảo lợi ích và tính linh hoạt đáng kể trong chu trình đấu thầu dự án cũng như để cải thiện hiệu quả thực hiện dự án bằng cách tập trung vào các khái niệm chất lượng, giá trị đồng tiền đầu tư và phù hợp với mục đích.

Ấn phẩm này là một trong các tài liệu Hướng dẫn chi tiết mà ADB phát hành trong năm 2018 sau khi phát hành Chính sách đấu thầu và Các Quy chế Đấu thầu năm 2017. Mỗi tài liệu sẽ hướng dẫn cho bên vay (bao gồm cả các đơn vị nhận viện trợ không hoàn lại), nhà thầu, và các tổ chức xã hội dân sự về một chủ đề theo khung quy chế mới (xem danh mục bên dưới). Các Hướng dẫn có sự dẫn chiếu qua lại và cần được tham khảo đồng bộ. Tất cả tài liệu tham khảo cho “Các Hướng dẫn” đều là một phần không tách rời của những Hướng dẫn này. Các Hướng dẫn có thể được cập nhật, thay thế hoặc thu hồi bất kỳ lúc nào.

Danh sách các Hướng dẫn thực hiện Chính sách đấu thầu và Các Quy chế Đấu thầu của ADB (2017)

1. Giá trị Đồng tiền Đầu tư	14. Công nghệ cao
2. Khung Rủi ro Đấu thầu	15. Chất lượng
3. Lập Kế hoạch Đấu thầu Chiến lược	16. Khiếu nại liên quan đến Đấu thầu
4. Giám sát Đấu thầu	17. Không tuân thủ trong Đấu thầu
5. Cơ chế Đấu thầu Thay thế	18. Thời gian Tạm hoãn
6. Đấu thầu Cạnh tranh Rộng rãi	19. Doanh nghiệp có Vốn Nhà nước
7. Điều chỉnh Giá	20. Đấu thầu Điện tử
8. Hồ sơ Dự thầu Giá thấp Bất thường	21. Thỏa thuận Khung về Cung cấp Dịch vụ Tư vấn
9. Ưu đãi Nội địa	22. Hợp tác Công - Tư (PPP)
10. Sơ tuyển	23. Quản lý Hợp đồng
11. Thầu phụ	24. Các trường hợp dễ bị tổn thương, bị tác động bởi xung đột và tình huống khẩn cấp
12. Dịch vụ Tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý	
13. Dịch vụ Phi tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý	

Những cải cách về đấu thầu của ADB hướng đến đảm bảo giá trị đồng tiền đầu tư thông qua cải thiện tính linh hoạt, chất lượng và hiệu quả trong quá trình đấu thầu (xem minh hoạ bên dưới và *Hướng dẫn về giá trị đồng tiền đầu tư*). Giá trị đồng tiền đầu tư là một phần của cấu trúc đấu thầu thống nhất với ba trụ hỗ trợ chính: hiệu quả, chất lượng và linh hoạt. Hai nguyên tắc chủ chốt là minh bạch và công bằng xuyên suốt tất cả các thành phần của cấu trúc.

Thời gian

Thời gian là một yếu tố quan trọng quyết định giá trị đồng tiền đầu tư. Khi một dự án hay quy trình được hoàn thành nhanh chóng, thời gian được rút ngắn đó sẽ tạo ra giá trị lớn hơn cho tất cả các bên liên quan. Ví dụ, một dự án làm đường hoàn thành sớm sẽ mang lại lợi ích kinh tế, an ninh, hay những giá trị khác cho cộng đồng mà nó phục vụ. Điều này cũng làm tăng tỷ suất lợi nhuận trên đầu tư cho cơ quan thực hiện và đẩy nhanh tiến độ dự án cũng như thanh toán cho nhà thầu được lựa chọn. Tương tự như vậy, một dự án chậm tiến độ sẽ làm giảm giá trị đáng kể cho các bên liên quan.

Khi xem xét giá trị đồng tiền đầu tư trong bối cảnh đấu thầu, cần lưu ý đến tất cả các yếu tố có thể (i) rút ngắn thời gian chu trình đấu thầu hoặc (ii) đẩy nhanh tiến độ thực hiện dự án phát triển.

Mục đích

Tài liệu hướng dẫn này nhằm mục đích hỗ trợ người sử dụng thông qua việc diễn giải cụ thể và chi tiết các chính sách và Quy chế Đấu thầu ban hành năm 2017 của ADB cho bên vay (bao gồm cả các đơn vị nhận viện trợ không hoàn lại).

Hướng dẫn này đưa ra các thông tin bổ sung để người sử dụng xem xét khi áp dụng chính sách và Quy chế Đấu thầu của ADB trong từng trường hợp cụ thể.

Tài liệu sẽ tiếp tục được cập nhật, sửa đổi

Tài liệu hướng dẫn này sẽ tiếp tục được sửa đổi và cập nhật nếu cần thiết.

Vui lòng kiểm tra trang web của ADB, phần Business Center để có phiên bản cập nhật mới nhất, <https://www.adb.org/business/main>.

Người sử dụng tài liệu

Trong nhiều trường hợp, người đọc nên sử dụng hướng dẫn này tùy theo nhu cầu cụ thể. Để đảm bảo tính nhất quán trong toàn bộ Tài liệu hướng dẫn, những giả định sau đây sẽ được áp dụng về đối tượng sử dụng:

Người sử dụng là chuyên gia tham gia vào các dự án được tài trợ một phần hay toàn bộ bằng khoản vay/viện trợ không hoàn lại của ADB và nguồn vốn do ADB quản lý.

Câu hỏi thường gặp

Các câu hỏi thường gặp, đề nghị giải thích làm rõ, ví dụ, thông tin bổ sung, liên kết đến trang đào tạo và các tài nguyên hữu ích khác sẽ được cung cấp trên trang web của ADB.

Hãy nhớ kiểm tra trang web của ADB, phần Business Center để tìm hiểu thêm thông tin, <https://www.adb.org/business/main>.

Giá trị Pháp lý và Thứ tự Ưu tiên

Bản hướng dẫn này giải thích và cụ thể hóa các điều khoản của Quy chế Đấu thầu cho bên vay vốn ADB: Hàng hoá, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn (năm 2017 và được sửa đổi theo từng thời điểm) áp dụng cho các cơ quan điều hành (và thực hiện) dự án tài trợ cấp Chính phủ (và cấp địa phương) được nhận một phần hay toàn bộ vốn đầu tư của ADB (nghĩa là ngoại trừ các khoản vay dựa trên kết quả đầu ra hoặc cho vay chính sách của ADB), các khoản viện trợ không hoàn lại (không bao gồm các dự án hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn chuyên gia do ADB quản lý), hoặc nguồn vốn do ADB quản lý.

Trong trường hợp có mâu thuẫn hay khác biệt giữa tài liệu hướng dẫn này và các Quy chế Đấu thầu, Quy chế Đấu thầu sẽ được ưu tiên áp dụng. Hiệp định tài trợ sẽ điều chỉnh mối quan hệ pháp lý giữa Bên vay và ADB. Quyền và nghĩa vụ giữa Bên vay và nhà cung cấp hàng hóa, xây lắp, hoặc dịch vụ sẽ tuân theo tài liệu mua sắm cụ thể do Bên vay phát hành và hợp đồng đã ký giữa Bên vay và nhà cung cấp chứ không phải theo Hướng dẫn này.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ADB	—	Ngân hàng Phát triển Châu Á
BTP	—	Đề xuất kỹ thuật nhân sự
CMS	—	Hệ thống quản lý tư vấn
CQS	—	Tuyển chọn theo chất lượng tư vấn
CSC	—	Hội đồng tuyển chọn tư vấn
CSRN	—	Thông báo mời thầu dịch vụ tư vấn
EOI	—	Hồ sơ quan tâm
FBS	—	Tuyển chọn tư vấn theo mức ngân sách cố định
FTP	—	Đề xuất kỹ thuật đầy đủ
OAI	—	Cơ quan Chống Tham nhũng và Liêm chính
OCB	—	Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi
OPE	—	Chi phí ngoài lương
QBS	—	Tuyển chọn tư vấn dựa trên chất lượng
QCBS	—	Tuyển chọn tư vấn dựa trên chất lượng và chi phí
REOI	—	Yêu cầu nộp hồ sơ quan tâm
RFP	—	Thư mời nộp đề xuất
SSS	—	Phương pháp tuyển chọn từ nguồn duy nhất
STP	—	Đề xuất kỹ thuật đơn giản
TOR	—	Điều khoản tham chiếu

TÓM TẮT TỔNG QUAN

Một phần đáng kể nguồn lực trong các khoản vay và viện trợ không hoàn lại của ADB được dành cho dịch vụ tư vấn chuyên môn do các công ty tư vấn và tư vấn cá nhân cung cấp. Hướng dẫn này cung cấp thông tin liên quan đến việc lựa chọn, ký kết hợp đồng, giám sát các công ty tư vấn và tư vấn cá nhân của bên vay (bao gồm các bên nhận viện trợ không hoàn lại) theo chính sách đấu thầu của ADB. Hướng dẫn đề cập quy trình lập kế hoạch tuyển chọn tư vấn; hình thức tuyển chọn và ký kết hợp đồng; quảng cáo, đấu thầu, ký kết hợp đồng, quản lý hợp đồng, giải quyết kiến nghị và khiếu nại.

Hướng dẫn đưa ra

Quy trình tuyển chọn tư vấn nhanh hơn

- Giảm số lượng gói thầu tư vấn cần ADB kiểm tra trước đối với các hồ sơ trình nộp của bên vay.
- Theo đó ADB sẽ giám sát các dự án rủi ro thấp hơn bằng cách sử dụng quy trình kiểm tra sau (chọn mẫu) để tăng cường sự chủ động của bên vay đối với quá trình tuyển chọn.
- Trong những dự án mà ADB bắt buộc phải kiểm tra trước, số lần trình cần kiểm tra trước cũng được giảm đi.
- ADB khuyến khích và hỗ trợ sử dụng hệ thống đấu thầu điện tử quốc gia (trực tuyến).
- Ngoài ra, việc tăng cường áp dụng các thỏa thuận khung cũng giúp xử lý nhiều dự án tư vấn một cách nhanh chóng hơn.
- Thời gian quảng cáo và chuẩn bị yêu cầu nộp hồ sơ đề xuất được rút ngắn.

Thủ tục tuyển chọn tư vấn dễ dàng và linh hoạt hơn

- Quá trình tuyển chọn tư vấn và các mẫu trình nộp đơn giản hơn, ít mang tính thủ tục hành chính hơn và giảm yêu cầu phê duyệt từ ADB hơn.
- Quy trình lập danh sách ngắn linh hoạt hơn: yêu cầu trước đây về việc phải có tối thiểu 6 công ty trong danh sách ngắn và không quá 2 công ty đến từ cùng một quốc gia thành viên đã được gỡ bỏ.
- Các dự án của ADB được phép áp dụng quy tắc tuyển chọn tư vấn của các nhà tài trợ khác có liên quan để khuyến khích hợp tác, thay vì phải sử dụng hai bộ quy tắc khác nhau.
- Tư vấn cá nhân có thể được tuyển chọn linh hoạt hơn bằng cách áp dụng các quy trình trong nước.

- Trọng tâm gần đây về tính phù hợp với mục đích cho phép ADB điều chỉnh quy trình theo nhu cầu của bên vay.
- Quá trình giám sát hoạt động tuyển chọn tư vấn cũng dễ dàng và đơn giản hơn.

Nguyên tắc mới giúp đạt được chất lượng tư vấn tốt hơn và giá trị đồng tiền đầu tư

- Hai nguyên tắc đầu thầu mới với trọng tâm là chất lượng đầu ra và giá trị đồng tiền đầu tư cho phép đưa ra các tiêu chí tuyển chọn tư vấn mới và ứng dụng công nghệ cao.
- Điều khoản tham chiếu dựa trên đầu ra và hợp đồng theo hiệu quả thực hiện công việc ngày càng được sử dụng nhiều hơn để khuyến khích các đề xuất sáng tạo hơn cũng như ràng buộc thanh toán với chất lượng đầu ra.
- Tỷ lệ 90:10 đối với tuyển chọn dựa trên chất lượng và chi phí được khuyến khích và ủng hộ sử dụng thường xuyên hơn.

Hỗ trợ lập kế hoạch tuyển chọn tư vấn và quản lý hợp đồng

- ADB đảm bảo chất lượng bằng cách đảm nhiệm vai trò chủ động hơn trong việc hỗ trợ việc tuyển chọn tư vấn từ đầu đến cuối.
- Việc lập kế hoạch tuyển chọn tư vấn chi tiết, dựa trên rủi ro ngay từ giai đoạn đầu sẽ giúp giảm yêu cầu kiểm tra và tuân thủ sau này trong quá trình tuyển chọn.
- Quy trình xử lý khiếu nại tư vấn công bằng và minh bạch hơn.

I. Giới thiệu chung

A. Phạm vi và định nghĩa

1.1 Hướng dẫn này nhằm mục đích diễn giải cụ thể hơn các quy định của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) trong Chính sách Đấu thầu, Mua sắm: Hàng hoá, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn (năm 2017, được sửa đổi theo từng thời điểm) và Quy chế Đấu thầu, Mua sắm dành cho Bên vay vốn ADB: Hàng hoá, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn (năm 2017, được sửa đổi theo từng thời điểm) liên quan đến việc lựa chọn, tuyển dụng và giám sát các công ty tư vấn và tư vấn cá nhân của bên vay (bao gồm cả các bên nhận viện trợ không hoàn lại) trong các dự án được tài trợ toàn bộ hoặc một phần bằng khoản vay hoặc tài trợ không hoàn lại của ADB, hoặc bằng nguồn vốn do ADB quản lý. Hướng dẫn nhằm hỗ trợ vận hành cho cơ quan chủ quản của bên vay và tư vấn quan tâm đến việc tham gia vào những dự án này. Hướng dẫn này nên được tham khảo cùng với các hướng dẫn khác dành cho cán bộ thực hiện của ADB về chủ đề tương tự. Hướng dẫn sẽ được áp dụng cho tất cả các giai đoạn trong chu trình đấu thầu của ADB (xem Hình).

1.2 Quy chế Đấu thầu, Mua sắm năm 2017 (đoạn 1.12) định nghĩa dịch vụ tư vấn trong các dự án được tài trợ toàn bộ hoặc một phần bằng khoản vay hoặc tài trợ không hoàn lại của ADB, hoặc bằng nguồn vốn do ADB quản lý là “dịch vụ có tính chất trí tuệ và tư vấn đòi hỏi việc đánh giá các đề xuất kỹ thuật với cách tiếp cận, phương pháp luận và đặc biệt là đội ngũ chuyên gia được điều chỉnh phù hợp với nhu cầu.” Ví dụ về dịch vụ tư vấn bao gồm nghiên cứu chính sách và quản trị; tư vấn về cải cách thể chế; thiết kế kỹ thuật; giám sát thi công; tư vấn pháp lý; kiểm toán điều tra; dịch vụ đấu thầu, mua sắm; nghiên cứu xã hội và môi trường cũng như hỗ trợ quá trình lập, chuẩn bị và thực hiện dự án. Hạng mục này hoàn toàn khác với các dịch vụ phi tư vấn, trong đó các khía cạnh vật chất của hoạt động chiếm ưu thế hoặc dựa trên các dịch vụ tiêu chuẩn được công nhận.¹

¹ Xem *Hướng dẫn về Dịch vụ Phi tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý* để biết thêm chi tiết về quá trình lập kế hoạch, đấu thầu và thực hiện các hợp đồng dịch vụ phi tư vấn.

Hình: Chu trình đấu thầu của ADB

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

B. Điều kiện hợp lệ

1. Quốc gia và quyết định xử phạt

1.3 ADB cho phép nhà thầu từ tất cả các quốc gia đủ điều kiện tham gia. Định nghĩa về điều kiện hợp lệ tùy thuộc vào (các) nguồn tài chính tài trợ cho khoản vay hoặc khoản viện trợ không hoàn lại. Có ba tiêu chí điều kiện hợp lệ:

- (i) tư cách quốc gia thành viên đầy đủ của ADB: đối với các khoản vay hoặc viện trợ không hoàn lại từ nguồn vốn thông thường của ADB hoặc nguồn vốn khác do ADB quản lý;
- (ii) tư cách quốc gia thành viên hợp lệ hạn chế của ADB: đối với các khoản vay hoặc viện trợ không hoàn lại từ các Quỹ Đặc biệt, theo đó chỉ các quốc gia thành viên phát triển mà đã đóng góp cho quỹ đó mới hợp lệ, cũng như tất cả các quốc gia thành viên đang phát triển của ADB; và
- (iii) điều kiện hợp lệ dành cho các quốc gia không phải là thành viên của ADB: chỉ trong trường hợp khi đấu thầu quốc tế.

1.4 Bên vay không được phép từ chối sự tham gia hoặc loại nhà thầu vì những lý do không liên quan đến các yếu tố cần thiết để đảm bảo khả năng và nguồn lực của nhà thầu trong việc thực hiện thành công hợp đồng liên quan.

1.5 Các công ty tư vấn phải được đăng ký thành lập hoặc có tư cách pháp nhân theo pháp luật của quốc gia đủ điều kiện còn tư vấn cá nhân (dù tham gia với tư cách độc lập hay thông qua công ty) phải có hộ chiếu còn hạn hoặc CMND hợp lệ được chính phủ cấp cho công dân của quốc gia đủ điều kiện.

1.6 Các công ty tư vấn hoặc tư vấn cá nhân bị ADB xử phạt hay đình chỉ theo Chính sách Chống Tham nhũng của ADB (1998, đã được sửa đổi cập nhật)² Các Nguyên tắc và Hướng dẫn về Liêm chính (2015, được sửa đổi theo từng thời điểm)³ sẽ không đủ điều kiện tham gia đấu thầu hoặc được trao hợp đồng do ADB tài trợ, quản lý hoặc hỗ trợ. Tương tự như vậy, các công ty hoặc tư vấn cá nhân đang bị ADB đình chỉ do thực hiện không đạt yêu cầu cũng không được tham gia.⁴

1.7 Một số trường hợp ngoại lệ quan trọng khác đối với quy định điều kiện hợp lệ này được nêu chi tiết trong đoạn 1.18 (a) đến (d) quy chế đấu thầu năm 2017, trong đó nghiêm cấm việc tuyển dụng các chuyên gia tư vấn nếu Hội đồng Bảo an có quyết định tuân thủ theo Chương VII của Hiến chương Liên Hợp Quốc cấm bên vay thực hiện thanh toán cho một quốc gia, cá nhân hoặc tổ chức nào đó; và việc lựa chọn các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, các trường đại học công lập và công chức, v.v.

2. Loại hình tư vấn

1.8 Bên vay có thể tuyển dụng các công ty tư vấn và/hoặc tư vấn cá nhân (gọi chung là “tư vấn”). Các công ty thường tham gia vào những dự án phức tạp với tác động cao hơn đòi hỏi một đội ngũ chuyên gia từ nhiều lĩnh vực chuyên môn kỹ thuật khác nhau. Sự tham gia của công ty tư vấn thường kéo dài trong thời gian lâu hơn và rủi ro gián đoạn giữa chừng cũng tương đối cao hơn.

1.9 Tư vấn cá nhân thường phù hợp hơn với các nhiệm vụ có thể tiến hành độc lập. Trong một số trường hợp, sử dụng tư vấn cá nhân sẽ phù hợp hơn do có sự linh hoạt cần thiết để đáp ứng yêu cầu cấp bách trong việc huy động, phân tán địa lý và/hoặc thời gian triển khai.

² *Chiến lược Chống Tham nhũng và Liêm chính*. Manila. <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/31317/anticorruption-integrity-policy-strategy.pdf> (ADB, 2010).

³ *Các Nguyên tắc và Hướng dẫn về Liêm chính (2015)*. Manila. <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/32131/integrity-principles-guidelines.pdf> (ADB, 2015).

⁴ ADB có thể tạm đình chỉ các chuyên gia tư vấn bị đánh giá là thực hiện không đạt yêu cầu, theo các hướng dẫn khác dành cho cán bộ vận hành của ADB. Tư vấn sẽ được thông báo về kết quả thực hiện không đạt yêu cầu và có cơ hội giải trình trước khi ban hành quyết định đình chỉ. Tư vấn cũng sẽ được thông báo về tính chất và thời gian đình chỉ, nếu áp dụng.

3. Chính sách chống tham nhũng

1.10 Tất cả cán bộ của cơ quan thực thi (bao gồm cơ quan đại diện của bên vay), bên thụ hưởng hoặc tư vấn trong các dự án được tài trợ toàn bộ hay một phần bằng khoản vay hoặc viện trợ không hoàn lại của ADB, hoặc bằng nguồn vốn do ADB quản lý, đều phải tuân theo những chuẩn mực đạo đức cao nhất trong quá trình tuyển chọn và giám sát tư vấn cũng như không được vi phạm Chính sách Chống Tham nhũng và Các Nguyên tắc và Hướng dẫn về Liêm chính của ADB. Những vi phạm liêm chính như vậy bao gồm các hành vi tham nhũng, gian lận, thông đồng, đe dọa hoặc các hành vi bị nghiêm cấm. Mâu thuẫn lợi ích cũng có dẫn đến vi phạm liêm chính, nếu không được giải quyết hoặc giảm nhẹ một cách thích hợp (xem Hộp). Tất cả các bên tham gia vào quá trình đấu thầu cho một hợp đồng được tài trợ toàn bộ hay một phần bằng khoản vay hoặc viện trợ không hoàn lại của ADB, hoặc bằng nguồn vốn do ADB quản lý, đều phải tránh mọi mâu thuẫn lợi ích và phải báo cáo ngay lập tức cho Cơ quan Chống Tham nhũng và Liêm chính (OAI) về bất kỳ hành vi nào có thể bị cấm ngoài việc báo cáo với cơ quan có thẩm quyền như yêu cầu của cơ quan chủ quản theo luật chống tham nhũng và các quy định liên quan của quốc gia.

Hộp

Mâu thuẫn lợi ích

Xung đột lợi ích có thể phát sinh trong trường hợp một bên có lợi ích có thể ảnh hưởng tiêu cực đến việc thực hiện các nghĩa vụ hoặc trách nhiệm, nghĩa vụ theo hợp đồng, hoặc việc tuân thủ các quy chế và luật áp dụng. Nếu được giải quyết và giảm nhẹ bằng biện pháp thích hợp, xung đột lợi ích có thể không dẫn đến vi phạm Chính sách Chống Tham nhũng (1998, đã được cập nhật, sửa đổi) và Các Nguyên tắc và Hướng dẫn về Liêm chính của ADB (2015, được sửa đổi theo từng thời điểm).

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

1.11 Nếu một cán bộ của cơ quan chủ quản tham gia tuyển chọn một tư vấn có khả năng đối mặt với tình huống mâu thuẫn lợi ích tiềm ẩn hoặc thực tế (bao gồm cả những trường hợp bản thân người trong cuộc nhận thức được về mâu thuẫn lợi ích), cán bộ đó cần báo cáo cho người đứng đầu cơ quan liên quan (và, cho cơ quan chống tham nhũng hoặc liêm chính địa phương theo quy định). Cán bộ phụ trách dự án của ADB cần báo cáo cho OAI để có hướng dẫn thực hiện.⁵ Nếu kết luận cho thấy có mâu thuẫn lợi ích, cán bộ đó có thể được yêu cầu rút lui khỏi toàn bộ quá trình tuyển chọn tư vấn và giám sát hợp đồng.

C. Phát triển ngành tư vấn trong nước

1.12 ADB khuyến khích phát triển ngành tư vấn trong nước tại các quốc gia thành viên đang phát triển và có thể chấp nhận các điều khoản để khuyến khích sự tham gia của các công ty tư vấn và tư vấn cá nhân trong nước, miễn là các đề án đó tuân thủ nguyên tắc đấu thầu cốt lõi về tính kinh tế, hiệu quả, công bằng, minh bạch, chất lượng và giá trị đồng tiền đầu tư. Điều này phải được hai bên thống nhất trong kế hoạch đấu thầu của dự án.

⁵ Email liên hệ của OAI: integrity@adb.org.

D. Vai trò và trách nhiệm của các bên

1. Các dự án vay vốn hoặc viện trợ không hoàn lại do bên vay quản lý

1.13 Đối với các khoản vay đầu tư và khoản viện trợ không hoàn lại được tài trợ toàn bộ hay một phần bởi ADB, hoặc bằng nguồn vốn do ADB quản lý, bên vay thường chịu trách nhiệm lập kế hoạch, tuyển chọn tư vấn, quản lý hợp đồng và giải quyết khiếu nại. Phần II đến phần V của Hướng dẫn này trình bày chi tiết hơn về các quy trình bên vay cần tuân thủ ở từng giai đoạn của chu trình đấu thầu.

1.14 ADB có thể giám sát hoạt động của Bên vay thông qua các bước chính trong quy trình tuyển chọn tư vấn. Thông qua kế hoạch đấu thầu dự án, ADB và bên vay sẽ thảo luận và quyết định áp dụng quy trình kiểm tra trước hay kiểm tra sau (chọn mẫu) cho mỗi đợt tuyển chọn tư vấn. Loại hình kiểm tra tùy thuộc vào mức rủi ro đấu thầu, lịch sử tuân thủ của cơ quan chủ quản trong việc tuyển chọn tư vấn trong các hợp đồng tương tự và giá trị của gói thầu. Trong trường hợp áp dụng kiểm tra trước, bên vay được yêu cầu thực hiện việc trình nộp tối đa ba lần lên ADB, bao gồm danh sách ngắn, đánh giá đề xuất kỹ thuật và đánh giá đề xuất tài chính. Các biểu mẫu tiêu chuẩn sử dụng cho việc trình nộp này được đăng tải trên trang web của ADB. Trong trường hợp áp dụng kiểm tra sau (chọn mẫu), kế hoạch đấu thầu dự án sẽ nêu rõ các quy trình kiểm tra liên quan, bao gồm cỡ mẫu, phạm vi các giao dịch dịch vụ tư vấn được bao gồm và các thời điểm tiến hành kiểm tra trong quy trình đấu thầu. Xem thêm thông tin về phương pháp và các tài liệu cần kiểm tra trong *Hướng dẫn về Giám sát Đấu thầu*.

1.15 Trong trường hợp áp dụng kiểm tra sau (chọn mẫu), bên vay có trách nhiệm đảm bảo tuân thủ các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của ADB. Nếu kết quả kiểm tra sau của ADB cho thấy việc tuyển chọn các dịch vụ tư vấn không được tiến hành theo quy trình đã thỏa thuận trong kế hoạch đấu thầu, ADB sẽ có biện pháp xử lý tương ứng đối với vi phạm theo các điều khoản của hiệp định vay/viện trợ. *Hướng dẫn về Không tuân thủ trong Đấu thầu* diễn giải cụ thể hơn về quy trình báo cáo vi phạm và hệ quả của việc không tuân thủ.

1.16 Tư vấn phải gửi tất cả các câu hỏi hoặc khiếu nại liên quan đến bất kỳ khía cạnh nào của quá trình đấu thầu cho cơ quan chủ quản liên quan. Việc trả lời các câu hỏi sẽ chỉ giới hạn ở các công ty đã nộp đề xuất theo yêu cầu nộp hồ sơ đề xuất (RFP). Bên vay có nghĩa vụ giải quyết mọi khiếu nại liên quan đến đấu thầu một cách khách quan, kịp thời, minh bạch và công bằng. Các chuyên gia tư vấn không hài lòng với trả lời của bên vay hoặc chưa nhận được câu trả lời có thể liên hệ với ADB để yêu cầu được nghe giải trình chính thức hoặc đưa khiếu nại. *Hướng dẫn Khiếu nại liên quan đến Đấu thầu* trình bày chi tiết hơn về vấn đề này.

2. Các dự án vay vốn hoặc viện trợ không hoàn lại được ủy quyền

1.17 Trong trường hợp đặc biệt, bên vay có thể đề nghị ADB hỗ trợ trong việc tuyển chọn tư vấn. Ví dụ, các tình huống đấu thầu phức tạp, giá trị cao, trong đó cơ quan chủ quản không có đủ năng lực hoặc sự độc lập cần thiết khỏi những áp lực không chính đáng. Cách tiếp cận này có thể đã được xác định trong kế hoạch đấu thầu và phản ánh trong các tài liệu dự án (ví dụ: Báo cáo và Khuyến nghị của Chủ tịch ADB hoặc Sổ tay hướng dẫn quản lý dự án). Mọi hình thức (và phạm vi) ủy quyền sẽ tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể, có tính đến năng lực của cơ quan chủ quản và các yếu tố liên quan khác. Tuy vậy, cơ quan chủ quản sẽ vẫn chịu trách nhiệm đàm phán, ký kết và quản lý hợp đồng. Sau khi được ADB chấp thuận, bên vay cần nêu rõ cơ chế này trong kế hoạch đấu thầu dự án.

3. Tư vấn

1.18 Tư vấn quan tâm đến các dự án cụ thể nên nghiên cứu kỹ điều khoản tham chiếu (TOR), các điều kiện thương mại và điều khoản hợp đồng khác, cũng như nộp hồ sơ quan tâm nếu muốn tham gia dự án. Trong trường hợp lọt vào danh sách ngắn hoặc được yêu cầu, tư vấn cần chuẩn bị một đề xuất đáp ứng yêu cầu bao gồm việc liên kết hoặc liên danh, khảo sát thực địa, thu thập tài liệu, thành lập nhóm chuyên gia theo yêu cầu, v.v. nếu cần thiết. Tư vấn nên đề nghị cơ quan chủ quản giải thích làm rõ nếu nhận thấy những điểm mơ hồ, bỏ sót hoặc mâu thuẫn trong tài liệu RFP hoặc các điều khoản cho thấy việc hạn chế hoặc phân biệt đối xử quá mức, đặc biệt là các nội dung liên quan đến quy trình lựa chọn và tiêu chí đánh giá. Tư vấn cần đảm bảo nộp đề xuất đáp ứng tất cả các yêu cầu, bao gồm tất cả các tài liệu liên quan trước thời hạn quy định trong RFP. Việc không tuân thủ các yêu cầu này có thể dẫn đến đề xuất bị loại.

E. Sử dụng hệ thống quản lý tư vấn

1.19 Hệ thống quản lý tư vấn của ADB (CMS) là một hệ thống công nghệ thông tin trực tuyến cho phép bên vay quảng cáo các cơ hội dịch vụ tư vấn. Các công ty hoặc tư vấn cá nhân sẽ sử dụng CMS để đăng ký vào cơ sở dữ liệu tư vấn của ADB và nộp hồ sơ bày tỏ quan tâm. ADB sử dụng CMS để phát hành RFP, nhận hồ sơ đề xuất, mở hồ sơ đề xuất và công bố kết quả đối với các gói thầu tư vấn do ADB quản lý. Bên vay sử dụng CMS để quảng cáo các gói thầu tư vấn theo hình thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế rộng rãi, sẽ được thảo luận chi tiết hơn trong phần IV. Bên vay có thể sử dụng CMS hoặc các hình thức đấu thầu điện tử được chấp nhận khác để quảng cáo cho các đợt tuyển chọn theo đấu thầu cạnh tranh rộng rãi trong nước và các phương thức khác. Trang web CMS⁶ và *Hướng dẫn về Đấu thầu Điện tử* sẽ mô tả chi tiết hơn về nội dung này.

⁶ Hệ thống quản lý tư vấn của ADB. <http://cms.adb.org>.

II. Lập kế hoạch

A. Quy định chung

2.1 Bên vay có trách nhiệm lập kế hoạch đấu thầu trong đó mô tả cách thức hỗ trợ các mục tiêu phát triển của dự án và mang lại giá trị đồng tiền đầu tư theo cách tiếp cận có quản lý rủi ro thông qua các hoạt động đấu thầu. Kế hoạch cần bao gồm

- (i) một bản tóm tắt về đánh giá năng lực đấu thầu của cơ quan chủ quản khi đánh giá đó liên quan đến tuyển chọn tư vấn, và khi áp dụng quy trình kiểm tra trước hay kiểm tra sau (chọn mẫu);
- (ii) một bản tóm tắt khảo sát thị trường để xác định nên hay không và khi nào thì áp dụng phương pháp đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, hạn chế hay chỉ định thầu trong việc tuyển chọn tư vấn cho dự án và phương pháp tuyển chọn phù hợp, bao gồm việc quảng cáo trong nước hay quốc tế;
- (iii) quy trình sơ tuyển hoặc lập danh sách ngắn sẽ áp dụng và loại hình đề xuất kỹ thuật sẽ sử dụng, nếu có;
- (iv) đề cương TOR cho mỗi công việc dự kiến; và
- (v) dự toán chi phí cho từng công việc.

2.2 *Hướng dẫn về Lập kế hoạch Đấu thầu Chiến lược* mô tả chi tiết hơn về các phương án này. *Hướng dẫn về Khung Rủi ro Đấu thầu* với diễn giải cụ thể hơn về rủi ro đấu thầu và đánh giá thị trường sẽ cung cấp thông tin đầu vào cho kế hoạch đấu thầu và việc áp dụng quy trình kiểm tra trước hay kiểm tra sau (chọn mẫu) của ADB.

2.3 Cơ quan chủ quản phải thành lập một ban tuyển chọn tư vấn (CSC) bao gồm ít nhất ba thành viên. CSC sẽ giám sát và quản lý quá trình tuyển chọn tư vấn. Các tiêu chí chính khi chọn các thành viên CSC bao gồm thời gian có thể thực hiện công việc, kinh nghiệm, năng lực liên quan và thâm niên tương đương nhau giữa các thành viên của CSC. Cơ quan chủ quản có thể đề xuất huy động chuyên gia bên ngoài nếu cần thiết. Quyết định của CSC là quyết định cuối cùng nếu quyết định đó được các thành viên CSC đồng thuận. Trường hợp các thành viên CSC không thống nhất, chủ tịch ban CSC sẽ báo cáo vấn đề lên (các) giám đốc đại diện cho thành viên CSC để đưa ra quyết định cuối cùng. Mỗi thành viên CSC sẽ ký vào bản Tuyên bố Quy tắc Ứng xử Đạo đức được đăng tải trên trang web của ADB.

B. Điều khoản tham chiếu (TOR)

2.4 TOR là phần quan trọng nhất trong công việc tư vấn và được xây dựng dựa trên kết quả đánh giá nhu cầu thực hiện trong quá trình lập kế hoạch đầu thầu. TOR xác định đặc điểm và phạm vi công việc, định hướng nhiệm vụ và đưa ra cơ sở đánh giá hiệu quả thực hiện của tư vấn. Ví dụ, nếu phạm vi công việc bao gồm việc chuyển giao kiến thức hoặc đào tạo thì TOR cần chỉ ra mức độ nỗ lực cần thiết, số lượng học viên, thời lượng dự kiến của chương trình đào tạo và các yêu cầu liên quan khác (ví dụ như điều chỉnh tài liệu theo nhu cầu) để giúp tư vấn ước tính nguồn lực cần thiết. TOR cũng cần liệt kê các dịch vụ và khảo sát cần thiết cho công việc và kết quả đầu ra dự kiến (ví dụ báo cáo hay bộ dữ liệu datasets).

2.5 Nếu điều kiện cho phép, TOR phải đủ linh hoạt để tạo điều kiện cho tư vấn đề xuất phương pháp và chương trình làm việc, đặc biệt là khi công việc mang tính phức tạp. TOR cần nêu rõ trách nhiệm của bên vay trong việc hỗ trợ, cung cấp tài liệu, dữ liệu, và báo cáo cho tư vấn (nếu có).

2.6 Một TOR điển hình cần bao gồm ít nhất các nội dung sau

- (i) mục đích công việc (đảm bảo phù hợp với mục đích);
- (ii) giới thiệu chung về dự án;
- (iii) mục tiêu của nhiệm vụ (cũng như mối liên quan và đóng góp của các mục tiêu đó cho các mục tiêu chung của dự án);
- (iv) phạm vi dịch vụ;
- (v) kết quả đầu ra cụ thể (cùng với tiêu chuẩn chất lượng, nếu phù hợp);
- (vi) khung thời gian hoặc các mốc quan trọng, và yêu cầu báo cáo;
- (vii) thông tin cơ bản liên quan và tài liệu cho công việc;
- (viii) thành phần nhóm tư vấn dự kiến và yêu cầu năng lực đối với các chuyên gia chính, sau đó sẽ được thay thế bằng thành phần nhóm và yêu cầu năng lực chính thức được khách hàng chấp nhận trước khi trao hợp đồng;
- (ix) hỗ trợ, nhân sự và các phương tiện được cung cấp bởi bên vay (nếu có); và
- (x) thời gian, địa điểm triển khai công việc và các thông tin liên quan khác.

2.7 Hầu hết các TOR đều được lập riêng cho từng nhiệm vụ và phải được bên vay có liên quan, thường với sự hỗ trợ đáng kể từ các chuyên gia dự án (ngành), nghiên cứu kỹ lưỡng. Có hai loại TOR chính.

1. TOR dựa trên kết quả đầu ra

2.8 Đối với TOR dựa trên kết quả đầu ra, bên vay xác định đầu ra hoặc sản phẩm dự kiến, nhưng không hướng dẫn cho tư vấn về phương pháp và đầu vào cần thiết để đạt được kết quả đó. Loại TOR này tập trung vào đầu ra hay kết

quả, thay vì nêu cụ thể từng vị trí cần thiết, và cho phép các công ty tư vấn hoàn toàn chủ động trong việc lập hồ sơ đề xuất cho công việc và xác định thành phần nhóm tối ưu. TOR dựa trên tiến độ thực hiện tập trung chủ yếu, nếu không nói là hoàn toàn, vào mô tả đầu ra công việc với rất ít yêu cầu đầu vào được xác định trước, nếu có. Bằng cách này, các tư vấn được chọn vào danh sách ngắn có thể tự do đề xuất cách tiếp cận và phương pháp tối ưu để thực hiện hợp đồng, cũng như xác định số lượng, tính chất, kỹ năng, thời gian tham gia của chuyên gia theo tháng và các đầu vào cần thiết khác. Những TOR như vậy thường sử dụng đề xuất kỹ thuật giản lược hoặc đầy đủ cho quá trình tuyển chọn. TOR dựa vào kết quả đầu ra thực hiện phù hợp nhất với các công việc mà trong đó

- (i) kết quả đầu ra dự kiến đã được xác định rõ ràng;
- (ii) chuyên môn, kinh nghiệm về lĩnh vực kỹ thuật, kiến thức về ngành và/hoặc quốc gia có thể giúp tư vấn đóng góp những phương pháp mới và/hoặc kinh tế hơn để đạt được mục tiêu dự án; hoặc
- (iii) công việc thuộc ngành hoặc lĩnh vực mà bên vay có ít hoặc không có nguồn lực chuyên môn nội bộ và muốn xem xét một cách toàn diện nhất có thể về những cách tiếp cận và phương pháp khác nhau để đạt được mục tiêu dự án.

2. TOR dựa trên đầu vào

2.9 Đối với các TOR dựa trên thời gian, bên vay sẽ hướng dẫn tư vấn về các phương pháp để đạt được kết quả đầu ra. Loại TOR này được áp dụng khi bên vay có thể xác định chính xác đặc điểm công việc và sản phẩm giao nộp dự kiến cũng như cung cấp đầu vào chi tiết, bao gồm lĩnh vực và số lượng chuyên gia và thời gian tham gia của từng chuyên gia theo tháng. Chỉ nên sử dụng TOR này khi bên vay có thể ước tính chính xác số lượng, đặc điểm, đầu vào tối ưu để thực hiện thành công nhiệm vụ và khi việc xem xét các cách tiếp cận và/hoặc phương pháp khác nhau cũng không mang lại nhiều lợi thế cho bên vay. Những TOR như vậy thường sử dụng đề xuất kỹ thuật nhân sự hoặc đề xuất kỹ thuật giản lược cho quá trình tuyển chọn.⁷ Hình thức này cũng có thể được sử dụng để tuyển chọn tư vấn cá nhân.

C. Dự toán chi phí và ngân sách

2.10 Thông thường, sau khi xác định được TOR phù hợp, bên vay sẽ lập dự toán chi phí cho việc thực hiện. Khi lập dự toán chi phí, bên vay ước tính số lượng tư vấn cần tuyển và đặc biệt đối với TOR dựa trên đầu vào, còn cần ước tính cả thời gian thực hiện công việc của chuyên gia, ngoài các hạng mục chi phí được thảo luận dưới đây. Dự toán chi phí thường bao gồm tiền thù lao và chi phí ngoài lương (OPE), được đưa vào hạng mục chi phí cạnh tranh (để phân biệt với các khoản tạm tính) và được đánh giá trong đề xuất tài chính của nhà thầu. Đối với TOR dựa trên đầu ra, bên vay vẫn cần chuẩn bị dự toán chi tiết dựa trên kinh nghiệm đã có về các yếu tố cần thiết để mang lại kết quả đầu ra mong muốn sử

⁷ Cơ hội kinh doanh. Tài liệu về Dịch vụ tư vấn. <https://www.adb.org/site/business-opportunities/operational-procurement/consulting/documents#loans> (ADB). Trang web này có các mẫu mô tả và tóm tắt cho đề xuất kỹ thuật nhân sự, đề xuất kỹ thuật đơn giản và đề xuất kỹ thuật đầy đủ.

dụng nhóm chuyên gia giả định. Bên vay sẽ không chia sẻ các ước tính chi phí này với nhà thầu mà sử dụng làm cơ sở lập kế hoạch ngân sách cho việc tuyển chọn và đánh giá đề xuất tài chính của nhà thầu.

2.11 Ngoài thù lao và chi phí ngoài lương (OPE), hạng mục chi phí lớn khác thường được sử dụng khi tuyển chọn công ty tư vấn có thể bao gồm các “khoản tạm tính”. Hạng mục này có thể bao gồm chi phí tổ chức hội thảo, hội nghị, khảo sát và thiết bị mà bên vay có thể đưa ra dự toán chi phí tương đối chính xác. Các khoản tạm tính thường không được đưa vào phạm vi đánh giá đề xuất tài chính bởi các khoản này không phải là tiêu chí cạnh tranh và bên vay có thể quyết định tăng hoặc giảm trong quá trình đàm phán hợp đồng cuối cùng và suốt thời gian quản lý hợp đồng sau đó.

2.12 Ngoài tiền thù lao, chi phí ngoài lương (OPE) và các khoản tạm tính, dự toán chi phí thường bao gồm chi phí dự phòng (thường chiếm 5% - 10% tổng chi phí dự toán). Chi phí dự phòng có thể bao gồm việc tăng chi phí dự toán hoặc dự kiến phát sinh từ biến động tỷ giá, nếu việc thanh toán có thể được thực hiện bằng ngoại tệ.

2.13 Thù lao, OPE và các khoản tạm tính có thể được ước tính tương đối chính xác dựa trên các công việc tương tự trước đó xét về TOR và địa điểm triển khai dự án.

D. Lịch biểu nhân sự

2.14 Riêng đối với TOR dựa trên đầu vào, cần ước tính thời gian để hoàn thành công việc được nêu trong TOR, có tính đến trình tự logic của các nhiệm vụ đó. Thời gian cần thiết có thể được biểu thị bằng ngày, tuần, tháng hoặc năm, tùy thuộc vào tổng thời gian của dịch vụ tư vấn.

2.15 Lịch biểu nhân sự sơ bộ cho các dịch vụ tư vấn theo kế hoạch có thể được xây dựng bằng cách xem xét các nhiệm vụ công việc đã xác định với trình tự và thời gian ước tính. Việc này có thể không cần thiết cho các TOR dựa trên đầu ra, mặc dù bên vay vẫn sẽ thực hiện một số ước tính có thể cần cho việc đánh giá lịch biểu nhân sự do tư vấn đề xuất. Lịch biểu sơ bộ sẽ được điều chỉnh để thời gian giao nộp sản phẩm dự kiến theo TOR cũng có thể được đưa vào lịch biểu cuối cùng, hoặc cho tổng thể nhiệm vụ hoặc cho từng chuyên gia liên quan. Sau khi hoàn thành, bên vay và các chuyên gia tư vấn được đánh giá cao nhất sẽ thảo luận về lịch biểu nhân sự trong quá trình đàm phán hợp đồng.

III. Phương pháp tuyển chọn và ký kết hợp đồng

3.1 Thuê tuyển dịch vụ tư vấn hướng đến đạt được giá trị đồng tiền đầu tư thông qua sự kết hợp tốt nhất giữa chất lượng và giá cả phù hợp với dịch vụ. Điều này thường đạt được thông qua việc cạnh tranh giữa các công ty trong danh sách ngắn, trong đó việc lựa chọn sẽ dựa vào chất lượng hồ sơ đề xuất và chi phí cung cấp dịch vụ nếu phù hợp, hoặc giữa các tư vấn cá nhân đủ năng lực.

A. Công ty tư vấn

3.2 Có năm hình thức đấu thầu cạnh tranh rộng rãi được ADB chấp thuận cho việc lựa chọn các công ty tư vấn (xem Bảng). Bên vay cần xác định hình thức lựa chọn tốt nhất trong giai đoạn lập kế hoạch, dựa trên dự thảo TOR, ngân sách sẵn có cũng như các mốc thời gian lựa chọn và thực hiện dự kiến.

Bảng: Phương pháp lựa chọn đối với các công ty tư vấn

Phương pháp lựa chọn	Mô tả
Lựa chọn dựa trên chất lượng và chi phí (QCBS)	QCBS là hình thức đánh giá dựa vào chất lượng của đề xuất và chi phí dịch vụ được cung cấp. Công ty được lựa chọn là công ty có kết hợp tốt nhất giữa chất lượng và chi phí dựa trên tỷ trọng chất lượng:chi phí đã xác định trước trong HSMT (ví dụ: 90:10, 80:20; 70:30, 50:50).
Lựa chọn dựa trên chất lượng (QBS)	QBS là hình thức đánh giá dựa trên chất lượng của các đề xuất kỹ thuật. Đề xuất tài chính của công ty có điểm đánh giá kỹ thuật cao nhất sẽ được lựa chọn để đàm phán.
Lựa chọn trên ngân sách cố định (FBS)	Công ty có điểm đánh giá kỹ thuật cao nhất sẽ thắng thầu với điều kiện đề xuất tài chính không vượt quá ngân sách cho phép.
Lựa chọn tư vấn có chi phí thấp nhất (LCS)	Các công ty được đánh giá về năng lực kỹ thuật. Công ty nào đáp ứng yêu cầu năng lực và có giá thấp nhất sẽ thắng thầu.
Lựa chọn theo năng lực tư vấn (CQS)	CQS là hình thức đánh giá dựa trên năng lực của các công ty tư vấn, được phản ánh trong hồ sơ quan tâm chi tiết được nộp bởi nhà thầu theo quảng cáo của bên vay.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

3.3 Chất lượng là yếu tố đáng quan tâm nhất đối với dịch vụ tư vấn. Đặc điểm của các dịch vụ cần cung cấp và mức độ chuyên môn kỹ thuật cần thiết sẽ quyết định mức độ tiêu chí chất lượng so với chi phí trong quá trình đánh giá. Khi lập kế hoạch cho các gói dịch vụ tư vấn, bên vay cần lựa chọn hình thức lựa chọn phù hợp nhất. Phụ lục 1 tóm tắt đặc điểm của từng hình thức và quy trình lựa chọn tư vấn cạnh tranh. Để sử dụng các thỏa thuận khung trong tuyển chọn công ty tư vấn, xin vui lòng tham khảo *Hướng dẫn Thỏa thuận khung về Cung cấp Dịch vụ Tư vấn*.

3.4 Thông thường, đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, thông qua năm hình thức lựa chọn, là phương thức tuyển chọn tư vấn được ưu tiên của ADB. Phương thức này giúp đạt được giá trị đồng tiền đầu tư bằng cách lựa chọn hồ sơ dự thầu tốt nhất được nộp bởi các nhà thầu đủ năng lực theo thông báo yêu cầu nộp hồ sơ quan tâm (REOI) của bên vay.

3.5 Trong một số trường hợp cụ thể, như chỉ cho phép một số lượng hạn chế nhà thầu đủ năng lực và điều kiện tham gia, bên vay có thể được phép bỏ qua yêu cầu phát hành thông báo tuyển chọn dịch vụ tư vấn và gửi mời thầu trực tiếp tới danh sách các nhà thầu tiềm năng đã biết. Quá trình này được gọi là đấu thầu cạnh tranh hạn chế.

B. Tư vấn cá nhân

3.6 Tuyển chọn tư vấn cá nhân có thể được thực hiện thông qua phương thức đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, đấu thầu cạnh tranh hạn chế hoặc chỉ định thầu. Chỉ nên tuyển chọn tư vấn cá nhân nếu đó là cách hiệu quả và tiết kiệm chi phí nhất để thực hiện một công việc cụ thể. Tuyển dụng trên năm chuyên gia tư vấn cá nhân cho các nhiệm vụ khác nhau trong cùng một dự án thay vì tuyển dụng một nhóm chuyên gia thông qua công ty tư vấn không được ADB khuyến khích bởi những khó khăn có thể xảy ra trong giám sát và quản lý hợp đồng. Việc tuyển dụng nhiều tư vấn cá nhân như vậy sẽ chỉ được phép khi có thể chứng minh là mang lại lợi ích lớn hơn so với chi phí phát sinh cho việc tuyển chọn, ký kết hợp đồng, giải ngân, điều phối và quản lý tư vấn. Để sử dụng các thỏa thuận khung trong tuyển chọn tư vấn cá nhân, xin vui lòng tham khảo *Hướng dẫn Thỏa thuận khung về Cung cấp Dịch vụ Tư vấn*.

3.7 Yêu cầu bày tỏ quan tâm (REOI) để lựa chọn tư vấn cá nhân sẽ bao gồm TOR chi tiết, tiêu chí lựa chọn danh sách ngắn và tiêu chí lựa chọn tư vấn trúng tuyển. Tư vấn trúng tuyển được lựa chọn từ những người nộp hồ sơ quan tâm (EOI) theo REOI được quảng cáo, dù hình thức phát hành là quảng cáo hay thư mời.

3.8 Quy trình đánh giá trong lựa chọn chuyên gia tư vấn cá nhân đơn giản và nhanh chóng hơn so với quy trình áp dụng cho các công ty tư vấn. Tư vấn cá nhân sẽ được lựa chọn dựa trên năng lực và kinh nghiệm thực hiện nhiệm vụ. Việc lựa chọn thường tuân theo quy định của quốc gia bên vay nếu được phê duyệt theo kế hoạch đấu thầu của dự án.

C. Chỉ định thầu

3.9 Trong các trường hợp đặc biệt, phương thức chỉ định thầu (còn được gọi là phương pháp tuyển chọn từ nguồn duy nhất hay SSS) có thể được xem xét miễn là thỏa mãn điều kiện phù hợp với mục đích và giá trị đồng tiền đầu tư theo đoạn 2.17 của Quy chế đấu thầu 2017, bao gồm

- (i) khi chỉ có một chuyên gia tư vấn đủ năng lực hoặc kinh nghiệm mang lại giá trị đặc biệt cho nhiệm vụ liên quan;
- (ii) khi dịch vụ tư vấn cần tuyển là để tiếp nối công việc trước đó do nhà tư vấn thực hiện, với điều kiện việc để nhà thầu tiếp tục thực hiện công việc ở giai đoạn sau được coi là cần thiết và có lợi hơn so với tổ chức tuyển lại;
- (iii) đối với các công việc tư vấn có phạm vi rất nhỏ thường trị giá không quá 100.000 USD;⁸ và/hoặc
- (iv) trong những trường hợp đặc biệt như ứng phó thảm họa khi cần huy động tư vấn ngay lập tức hoặc khẩn cấp.

3.10 Trong tất cả trường hợp chỉ định thầu, bên vay cần duy trì tính công bằng, minh bạch và các quy trình để đảm bảo rằng (i) giá phải trả hợp lý và phù hợp với giá thị trường cho các công việc tương tự và (ii) giá trị hợp đồng tư vấn không được chia thành các gói nhỏ hơn nhằm phá vỡ quá trình cạnh tranh.⁹ Các công ty được lựa chọn thông qua chỉ định thầu thường sẽ được yêu cầu gửi đề xuất kỹ thuật nhân sự để đảm bảo cung cấp đầy đủ thông tin cho bên vay liên quan đến lịch trình nhân sự và hồ sơ lý lịch của chuyên gia được đề xuất, để đảm bảo chính xác các khía cạnh tài chính của hợp đồng.

D. Các loại hợp đồng

3.11 Có các lựa chọn hợp đồng khác nhau cho các hình thức lựa chọn tóm tắt ở trên, bao gồm hợp đồng dựa trên thời gian, hợp đồng trọn gói, hợp đồng khung, hợp đồng theo mức phí trả trước và phí dự phòng, hợp đồng theo kết quả thực hiện công việc. Bên vay lựa chọn hình thức hợp đồng phù hợp nhất sẽ được sử dụng, dựa trên chi tiết công việc cụ thể. Lựa chọn hình thức hợp đồng phù hợp phải xem xét các yếu tố như

- (i) đặc điểm và độ dài thời gian của công việc;
- (ii) có thể mô tả và lượng hóa các đặc điểm và chất lượng đầu ra đến mức độ nào;
- (iii) chia sẻ rủi ro giữa các bên, và
- (iv) nhu cầu có cơ chế thưởng phạt cụ thể cho các vấn đề như chất lượng hay tiến độ của các sản phẩm giao nộp.

⁸ Chỉ riêng tiêu chí này là không đủ để trao hợp đồng mà không tổ chức thi tuyển cạnh tranh. Ngưỡng giá trị (dưới 100.000 USD) sẽ được xác định trong bối cảnh lựa chọn cụ thể và sau khi thống nhất với ADB, trên cơ sở cân nhắc tính chất và độ phức tạp của công việc liên quan.

⁹ Danh sách tất cả tư vấn được chỉ định thầu trong giai đoạn trước phải được lập bằng và công bố định kỳ (tốt nhất là hàng quý) trên báo tiếng Anh hoặc trang web tự do truy cập. Ấn phẩm phải bao gồm chi tiết về tên của tư vấn, giá trị hợp đồng, thời hạn và tóm tắt phạm vi công việc.

IV. Quy trình thủ tục

A. Công ty tư vấn

1. Quảng cáo

4.1 Tất cả cơ hội đấu thầu cạnh tranh rộng rãi (OCB) để lựa chọn công ty tư vấn cho các dự án được tài trợ toàn bộ hay một phần bằng khoản vay hoặc viện trợ không hoàn lại của ADB, hoặc bằng nguồn vốn do ADB quản lý, và phù hợp với quảng cáo quốc tế sẽ phải được quảng cáo công khai trên hệ thống CMS của ADB qua Thông báo mời thầu dịch vụ tư vấn (CSRN)¹⁰ và trên trang web phù hợp của quốc gia bên vay (hoặc một tờ báo lưu hành toàn quốc bao gồm ít nhất một tờ báo tiếng Anh, nếu có), trừ trường hợp đặc biệt với lý do xác đáng ADB mới có thể miễn yêu cầu này.

4.2 Đối với các công việc tư vấn được quảng cáo theo quy trình OCB có khả năng được đáp ứng đầy đủ bởi đội ngũ chuyên gia tư vấn trong nước (và không có khả năng thu hút cạnh tranh nước ngoài), bên vay có thể phát hành thông báo quảng cáo trên báo chí trong nước, công báo hoặc trang web tự do truy cập. Hình thức lựa chọn OCB trong nước như vậy thường áp dụng cho các hợp đồng có giá trị thấp. Các quảng cáo tư vấn trong nước như vậy cũng được khuyến khích đăng tải trên hệ thống CMS của ADB qua CSRN. Quy trình đấu thầu cạnh tranh hạn chế và chỉ định thầu không yêu cầu bắt buộc đối với việc quảng cáo và (các) công ty được chỉ định có thể gửi EOI theo thư mời.

2. Yêu cầu nộp hồ sơ quan tâm (REOI)

4.3 Sơ tuyển nhà thầu thông qua REOI và lựa chọn danh sách ngắn có thể được sử dụng cho tất cả các hoạt động mua sắm do bên vay quản lý và thường được khuyến nghị cho việc tuyển chọn dịch vụ tư vấn.¹¹ REOI theo mẫu thông báo mời thầu dịch vụ tư vấn CSRN phải rõ ràng và chính xác. REOI cần bao gồm ít nhất các thông tin sau: đề cương TOR, dựa trên đầu vào hoặc đầu ra tùy thuộc hoàn cảnh và ngân sách được phân bổ cho dịch vụ tư vấn. Quá trình lựa chọn

¹⁰ Để phát hành CSRN, cơ quan chủ quản phải đăng ký với ADB bằng cách gửi e-mail đến địa chỉ csrn@adb.org cùng với tất cả thông tin liên quan. Biểu mẫu CSRN tiêu chuẩn thường sẽ được sử dụng trong những trường hợp này. Sau khi có tài khoản được lập trên hệ thống, cơ quan chủ quản có thể phát hành CSRN. Cơ quan chủ quản cần bảo mật thông tin đăng nhập để truy cập vào CMS/CSRN.

¹¹ Không có quy trình lập danh sách ngắn theo phương pháp tuyển chọn theo chất lượng tư vấn (CQS). CSRN đưa ra các yêu cầu cần thiết cho việc nộp EOI chi tiết một cách phù hợp và các tiêu chí áp dụng để xác định công ty đáp ứng tốt nhất. Công ty đáp ứng tốt nhất được yêu cầu gửi đề xuất tài chính kỹ thuật trong cùng một túi hồ sơ để đàm phán sau đó.

phải cho phép các chuyên gia tư vấn quan tâm có đủ thời gian chuẩn bị EOI. Biểu mẫu Thông báo mời thầu dịch vụ tư vấn (CSRN) tiêu chuẩn thường sẽ được sử dụng.

4.4 Đối với các hợp đồng có giá trị cao hơn, thời gian quảng cáo thông thường không dưới 15 ngày khi sử dụng các phương thức điện tử, ví dụ như CMS, để phát hành REOI và tiếp nhận tất cả các EOI, hoặc 30 ngày trong các trường hợp khác. Đối với các hợp đồng có giá trị thấp hơn hoặc trong các tình huống cần huy động nguồn lực nhanh (ví dụ: trường hợp khẩn cấp), thông thường cũng phải cung cấp tối thiểu 7 ngày nếu áp dụng nộp EOI điện tử (ví dụ: thông qua CMS).

4.5 Tất cả giải thích làm rõ hoặc phụ lục của CSRN phải được lập thành văn bản và gửi bằng phương tiện điện tử hoặc phương pháp khác. Khi sử dụng CMS để quảng cáo, bên vay có thể thay đổi nội dung của CSRN bằng cách chỉnh sửa thông báo. Tất cả tư vấn nộp hồ sơ quan tâm bằng điện tử sau đó sẽ được thông báo về việc thông báo CSRN đã được thay đổi để quyết định chỉnh sửa hoặc rút EOI. Bên vay có quyền quyết định có chấp nhận EOI nộp muộn hay không trong trường hợp không nhận đủ số lượng EOI nộp trước khi hết hạn. Bên vay có thể gia hạn thời gian CSRN hoặc đăng quảng cáo lại nếu cần thiết.

4.6 CSRN phải nêu rõ các tiêu chí chính sẽ được áp dụng để xác định danh sách ngắn các công ty phù hợp căn cứ vào các EOI nhận được. Các tiêu chí đó bao gồm năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm về quốc gia và/hoặc ngành, năng lực quản lý, tổ chức và các tiêu chí khác được nêu trong CSRN (ví dụ: kết quả thực hiện trước đây đối với các hợp đồng tư vấn tương tự).

4.7 Trong trường hợp bên nộp EOI là liên danh thì sẽ phải đính kèm Văn bản thể hiện ý định thành lập liên danh trong đó nêu rõ thành viên đứng đầu có quyền thực hiện tất cả các hoạt động thay mặt cho liên danh và cam kết nộp thỏa thuận liên danh theo các điều khoản và điều kiện bắt buộc nếu được chọn vào danh sách ngắn. Văn bản này là không bắt buộc nếu nhà thầu có ý định liên kết với các doanh nghiệp khác chỉ với tư cách thầu phụ.

3. Danh sách ngắn

4.8 Như đã lưu ý ở phần trên, cơ quan chủ quản sẽ quảng cáo Hồ sơ mời quan tâm (REOI) theo mẫu CSRN, nêu rõ các tiêu chí sẽ được áp dụng để lựa chọn danh sách ngắn nhà thầu. Cơ quan chủ quản có thể giới hạn số lượng nhà thầu được đưa vào danh sách ngắn và các tiêu chí lựa chọn khách quan cũng sẽ được quy định trong CSRN. Giới hạn như vậy sẽ không được làm giảm cạnh tranh công bằng. Các công ty lọt vào danh sách ngắn sẽ nhận được thư mời tham gia dự thầu thông qua RFP. RFP sẽ bao gồm tất cả tài liệu và biểu mẫu cần thiết.

4.9 Trong trường hợp áp dụng OCB, danh sách ngắn có thể chỉ bao gồm một số lượng hợp lý các công ty với điều kiện là giới hạn đó không làm giảm cạnh tranh công bằng như đã được quy định trong CSRN. Khi thực hiện quy trình lập danh sách ngắn, cơ quan chủ quản trước tiên phải tiến hành đánh giá sơ bộ EOI để sàng lọc các nhà thầu không đáp ứng các yêu cầu cơ bản của công việc, tức là các doanh nghiệp không đủ điều kiện tham gia hoặc không có chuyên môn,

kinh nghiệm trong vấn đề này. Kết quả của lần sàng lọc đầu tiên này là một danh sách dài. Sau đó, cơ quan chủ quản phải tiến hành đánh giá chi tiết hơn về danh sách dài đó bằng cách sử dụng các tiêu chí chính được nêu rõ trong CSRN, để lập danh sách ngắn.

4. Yêu cầu nộp hồ sơ đề xuất

4.10 Cơ quan chủ quản chuẩn bị RFP cụ thể cho việc lựa chọn bằng cách sử dụng mẫu RFP tiêu chuẩn do ADB ban hành, trừ khi kế hoạch đấu thầu dự án quy định việc sử dụng các tài liệu khác. RFP bao gồm các hướng dẫn cho tư vấn, bảng dữ liệu cụ thể cho nhiệm vụ tư vấn, TOR hoàn thiện, các điều kiện chung, điều kiện đặc biệt của hợp đồng và các biểu mẫu sẽ được hoàn thành bởi các công ty lọt vào danh sách ngắn. RFP cũng nêu rõ các tiêu chí đánh giá đề xuất kỹ thuật, bảng đánh giá tóm tắt và đánh giá nhân sự liên quan. Việc không cung cấp đánh giá tóm tắt và bảng đánh giá nhân sự sẽ làm cho quy trình đấu thầu vô hiệu.

4.11 Các công ty lọt vào danh sách ngắn sẽ nhận được thư mời nộp hồ sơ đề xuất theo RFP phù hợp với hình thức lựa chọn được áp dụng. Các tài liệu của RFP nêu rõ quy trình đề nghị giải thích làm rõ, phát hành phụ lục, nộp đề xuất kỹ thuật và tài chính, tiếp nhận và mở đề xuất, phương án xử lý đối với đề xuất nộp muộn hoặc không đầy đủ, cũng như đánh giá và xếp hạng đề xuất. Để biết thêm chi tiết, xin vui lòng tham khảo mẫu RFP tiêu chuẩn.

5. Đánh giá hồ sơ dự thầu

4.12 Sau khi nhận được các đề xuất theo RFP, cơ quan chủ quản tiến hành đánh giá dựa trên diễn giải tiêu chí đánh giá và tiêu chí đánh giá tổng hợp áp dụng cho gói thầu tư vấn cụ thể, mà đã được cung cấp cho các nhà thầu lọt vào danh sách ngắn cùng với RFP. Quá trình đánh giá có thể áp dụng một hoặc hai bước, tùy thuộc vào hình thức lựa chọn. Lựa chọn dựa trên chất lượng và chi phí là quy trình hai bước: đánh giá đề xuất kỹ thuật, rồi đến đánh giá đề xuất tài chính và sau đó tính điểm tổng cuối cùng cho mỗi nhà thầu, có áp dụng trọng số. Trong các trường hợp khác, ví dụ như lựa chọn dựa trên chất lượng (QBS), việc đánh giá sẽ chỉ được tiến hành với đề xuất kỹ thuật. Đề xuất tài chính của công ty được đánh giá cao nhất sau đó mới được mở để đàm phán.¹² Để biết thêm chi tiết, xin vui lòng tham khảo mẫu RFP tiêu chuẩn.

6. Đàm phán hợp đồng

4.13 Bên vay phải xác nhận rằng các điều kiện về hiệu lực của dự án, nếu áp dụng, đã được đáp ứng. Cơ quan chủ quản sau đó phát hành thư mời đàm phán cho nhà thầu được đánh giá cao nhất. Thư mời phải quy định các điều kiện chính cần đáp ứng trước khi tiến hành đàm phán. Phụ lục 2 nêu chi tiết các lĩnh vực chính sẽ được đề cập trong quá trình đàm phán hợp đồng.

¹² Điều này thường áp dụng với các hồ sơ nộp theo quy trình “hai túi hồ sơ” điển hình trong QBS, theo đó cả hai đề xuất kỹ thuật và tài chính sẽ được gửi cùng lúc trong các phong bì niêm phong riêng biệt. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, bên vay và ADB có thể thống nhất rằng chỉ yêu cầu nộp đề xuất kỹ thuật theo QBS và công ty được chấm điểm kỹ thuật cao nhất sau đó sẽ được yêu cầu gửi đề xuất tài chính để đàm phán.

7. Giải quyết kiến nghị

4.14 Bên vay có nghĩa vụ phản hồi các yêu cầu giải thích từ các tư vấn không trúng tuyển. Việc trả lời chất vấn về kết quả lựa chọn có thể khác biệt đôi chút tùy thuộc vào việc có áp dụng thời gian tạm hoãn hay không.¹³ Việc trả lời chất vấn về kết quả lựa chọn chỉ liên quan đến nội dung của đề xuất của nhà thầu có yêu cầu chất vấn và trong mọi trường hợp, không được thảo luận chi tiết về đề xuất hoặc điểm số của nhà thầu khác. Cơ quan chủ quản sẽ tiến hành trả lời chất vấn thông qua các cuộc họp trực tiếp, bằng văn bản, qua điện thoại hoặc liên kết video vào thời điểm thuận tiện cho cả hai bên. Các bên không được lựa chọn vào danh sách ngắn sẽ không được quyền yêu cầu trả lời chất vấn.

4.15 Thời gian tạm hoãn, nếu được áp dụng, thường bắt đầu khi có thông báo về ý định trao thầu và bên vay sẽ cần phải phản hồi bất kỳ yêu cầu giải thích về kết quả lựa chọn nào theo thời hạn và cách thức quy định trong hồ sơ mời thầu liên quan hoặc theo quy định hiện hành.

4.16 Nếu không áp dụng thời gian tạm hoãn, bên vay sẽ phải phản hồi yêu cầu giải thích về kết quả lựa chọn sau khi hợp đồng được ký với công ty thắng thầu.

4.17 Trong cả hai trường hợp, các chuyên gia tư vấn không hài lòng với trả lời của cơ quan chủ quản hoặc chưa nhận được câu trả lời có thể liên hệ với ADB để yêu cầu được trả lời chính thức hoặc đưa khiếu nại. *Hướng dẫn Khiếu nại liên quan đến Đấu thầu* trình bày chi tiết hơn về vấn đề này.

8. Ký kết và quản lý hợp đồng

4.18 Hợp đồng sẽ có hiệu lực khi cơ quan chủ quản phát hành thông báo lựa chọn tư vấn qua email hoặc fax, đồng thời sao gửi cho đơn vị quản lý dự án. Sau khi trao hợp đồng và phát hành thông báo lựa chọn tư vấn, việc thực hiện hợp đồng sẽ chính thức bắt đầu.

4.19 Sau khi trao hợp đồng, bên vay cần chủ động quản lý hợp đồng để đảm bảo kết quả thực hiện thành công, dưới sự giám sát và quản lý của ADB. Điều này bao gồm xây dựng và thực hiện kế hoạch quản lý hợp đồng cũng như giám sát kết quả đầu ra của tư vấn, tiến độ, thanh toán, thay đổi và các vấn đề đình chỉ hoặc chấm dứt hợp đồng, v.v. Đối với các hợp đồng tư vấn có giá trị cao hơn, cơ quan chủ quản duy trì giám sát chặt chẽ trong vấn đề quản lý hợp đồng hiệu quả theo khuôn khổ được quy định trong kế hoạch quản lý hợp đồng liên quan. Cơ quan chủ quản có trách nhiệm chủ động quản lý hợp đồng tư vấn trong suốt thời gian thực hiện để đảm bảo kết quả theo yêu cầu, sự tham gia của các bên liên quan và đáp ứng đầy đủ yêu cầu của hợp đồng. Vui lòng xem *Hướng dẫn về Quản lý Hợp đồng* để biết thêm chi tiết.

¹³ Thời gian tạm hoãn sẽ được nêu trong các tài liệu đấu thầu liên quan. Thời hạn này thường là khoảng thời gian sau khi có thông báo về dự định trao thầu, trong thời gian đó nhà thầu không trúng thầu có thể khiếu nại về quyết định trao hợp đồng. Vui lòng xem *Hướng dẫn về Thời gian Tạm hoãn* để biết thêm chi tiết.

4.20 ADB hỗ trợ bên vay quản lý hợp đồng một cách trực tiếp và gián tiếp, thông qua đào tạo, nâng cao năng lực và tư vấn chuyên gia từ cán bộ dự án và cán bộ đấu thầu của ADB. Những cán bộ như vậy đang được cử đi làm việc tại các cơ quan đại diện thường trú của ADB tại quốc gia thành viên đang phát triển ngày càng nhiều để phối hợp chặt chẽ hơn với bên vay.

B. Tư vấn cá nhân

1. Quảng cáo và Yêu cầu nộp hồ sơ mời quan tâm (REOI)

4.21 Đối với việc tuyển dụng tư vấn cá nhân theo quy trình OCB trong các dự án được tài trợ toàn bộ hay một phần bằng khoản vay hoặc viện trợ không hoàn lại của ADB, hoặc bằng nguồn vốn do ADB quản lý, nếu phù hợp hoặc bắt buộc áp dụng quảng cáo quốc tế, cơ quan chủ quản phải phát hành một thông báo mời nộp hồ sơ quan tâm tới các cá nhân quan tâm, trừ trường hợp đặc biệt với lý do xác đáng, ADB có thể miễn yêu cầu này. Đối với các công việc tư vấn được quảng cáo theo quy trình OCB có khả năng được đáp ứng đầy đủ bởi đội ngũ chuyên gia tư vấn trong nước (và không có khả năng thu hút cạnh tranh nước ngoài), bên vay có thể phát hành TBMT trên báo chí trong nước, công báo hoặc trang web tự do truy cập. Hình thức tuyển chọn OCB trong nước như vậy thường áp dụng cho các hợp đồng có giá trị thấp. Các quảng cáo tư vấn trong nước như vậy cũng được khuyến khích đăng tải trên hệ thống CMS của ADB sử dụng CSRN. Quy trình đấu thầu cạnh tranh hạn chế và chỉ định thầu không yêu cầu bắt buộc đối với việc quảng cáo và (các) công ty được chỉ định có thể gửi EOI theo thư mời.

4.22 Quảng cáo theo quy trình cạnh tranh rộng rãi là phương thức được ưu tiên trong việc tuyển chọn tư vấn cá nhân. Thời gian quảng cáo thông thường không dưới 7 ngày. Tất cả giải thích làm rõ hoặc phụ lục của quảng cáo phải được lập thành văn bản và cơ quan chủ quản có thể gia hạn thời gian đăng tải hoặc quảng cáo lại nếu cần thiết. REOI phải nêu rõ các tiêu chí được sử dụng để đánh giá hồ sơ quan tâm, bao gồm năng lực, kinh nghiệm, và kinh nghiệm làm việc tại quốc gia và khu vực.

2. Lập và đánh giá danh sách ngắn

4.23 Trong quy trình tuyển chọn cạnh tranh, cơ quan chủ quản lập danh sách ngắn gồm ít nhất ba ứng cử viên đủ điều kiện, dựa trên đánh giá năng lực ban đầu và sàng lọc các ứng viên không đáp ứng yêu cầu cơ bản của công việc, ngoại trừ các trường hợp đề xuất sử dụng chỉ định thầu hoặc đấu thầu cạnh tranh hạn chế. Sau đó, cơ quan chủ quản sẽ đánh giá các ứng viên được chọn vào danh sách ngắn một cách chi tiết hơn, để đưa ra xếp hạng cuối cùng dựa trên năng lực, kinh nghiệm, kinh nghiệm làm việc tại quốc gia và khu vực và các yếu tố khác trong tiêu chí lập và đánh giá danh sách ngắn. Quá trình lập danh sách ngắn có thể được hỗ trợ thông qua việc phỏng vấn chính thức tất cả các ứng viên được chọn vào danh sách ngắn để xác định hoặc xác nhận thứ hạng và việc phỏng vấn này phải được lập thành văn bản.

3. Đàm phán và giải quyết kiến nghị

4.24 Sau khi xác định được tư vấn cá nhân xếp hạng cao nhất, cơ quan chủ quản sẽ tiến hành đàm phán hợp đồng với ứng viên đó. Sau khi hoàn thành việc đánh giá và trước khi bắt đầu đàm phán, cơ quan chủ quản sẽ phát hành thư yêu cầu không mang tính cam kết cho nhà tư vấn cá nhân được xếp hạng cao nhất để xác nhận rằng ứng viên đó vẫn quan tâm và sẵn sàng thực hiện công việc. Việc đàm phán thường được tiến hành qua e-mail và, nếu được yêu cầu trong kế hoạch đấu thầu dự án, các bên sẽ sử dụng mẫu hợp đồng tiêu chuẩn của ADB cho mục đích này.

4.25 Bên vay không có nghĩa vụ phải trả lời các yêu cầu giải thích về việc không được lựa chọn của các tư vấn cá nhân không trúng thầu.

4. Ký kết và quản lý hợp đồng

4.26 Tư vấn cá nhân có thể ký hợp đồng với tư cách tư vấn tự do hoặc thông qua công ty. Trong trường hợp ký hợp đồng với tư cách tư vấn tự do, cơ quan chủ quản và cá nhân sẽ đàm phán và ký hợp đồng. Ngược lại, khi ký hợp đồng thông qua công ty, hợp đồng sẽ được ký kết giữa công ty và cơ quan chủ quản, nhưng với điều kiện cá nhân được chỉ định sẽ thực hiện công việc. Công ty ký kết hợp đồng có thể tính một khoản phí quản lý nhỏ cho việc sử dụng tư vấn cá nhân đó, miễn là phù hợp với hoàn cảnh và có tài liệu minh chứng kèm theo như yêu cầu của cơ quan chủ quản trong quá trình đàm phán. Cũng giống như trường hợp tuyển dụng công ty tư vấn, hợp đồng sẽ có hiệu lực khi cơ quan chủ quản phát hành thông báo bắt đầu thực hiện nhiệm vụ cho tư vấn cá nhân.

4.27 Bên vay cần chủ động quản lý hợp đồng để đảm bảo kết quả thực hiện thành công, dưới sự giám sát và quản lý của ADB. Điều này bao gồm việc giám sát kết quả đầu ra của tư vấn, tiến độ, thanh toán, thay đổi và các vấn đề đình chỉ hoặc chấm dứt hợp đồng, v.v. Cơ quan chủ quản có trách nhiệm chủ động quản lý hợp đồng tư vấn trong suốt thời gian thực hiện để đảm bảo kết quả theo yêu cầu, sự tham gia của các bên liên quan và đáp ứng đầy đủ yêu cầu của hợp đồng. ADB hỗ trợ bên vay quản lý hợp đồng một cách trực tiếp và gián tiếp, thông qua đào tạo, nâng cao năng lực và tư vấn chuyên gia từ đội ngũ cán bộ dự án và cán bộ đấu thầu của ADB.

V. Giải quyết khiếu nại

5.1 Bên vay có nghĩa vụ giải quyết mọi khiếu nại liên quan đến đấu thầu một cách khách quan, kịp thời, minh bạch và công bằng. Phụ lục 7 quy chế đấu thầu năm 2017 mô tả chi tiết về quy trình xử lý khiếu nại liên quan đến giao dịch dịch vụ tư vấn, trong đó nêu rõ quy trình có thể khác nhau tùy thuộc vào việc ADB áp dụng kiểm tra trước hay kiểm tra sau (chọn mẫu) đối với các giao dịch như được nêu trong kế hoạch đấu thầu dự án. *Hướng dẫn về (i) Khiếu nại Liên quan đến Đấu thầu, (ii) Thời gian Tạm hoãn và (iii) Không tuân thủ trong Đấu thầu* trình bày chi tiết hơn về vấn đề này.

Phụ lục 1: Phương pháp lựa chọn và đánh giá đối với các công ty tư vấn

A. Lựa chọn dựa trên chất lượng và chi phí (QCBS)

A1.1 Lựa chọn. Đây là một hình thức lựa chọn cạnh tranh đòi hỏi phải lựa chọn danh sách ngắn và nộp đề xuất tài chính cùng lúc với đề xuất kỹ thuật (trong “hai túi hồ sơ” hoặc trong trường hợp sử dụng lựa chọn dựa trên chất lượng và chi phí (QCBS) xem xét cả chất lượng và chi phí để xếp hạng đề xuất, dựa trên tỷ lệ hoặc trọng số được lựa chọn theo đặc điểm công việc. QCBS sẽ là phương thức phù hợp nếu (i) phạm vi công việc có thể được xác định chính xác, (ii) điều khoản tham chiếu (TOR) được quy định rõ ràng, cụ thể, và (iii) thời gian thực hiện công việc của tư vấn và các đầu vào cần thiết khác có thể được ước tính tương đối chính xác. Yêu cầu nộp đề xuất (RFP) sẽ nêu rõ quy trình đánh giá các đề xuất đáp ứng. Đề xuất của công ty có điểm cao nhất tính theo trọng số chất lượng-chi phí sẽ được xếp hạng tốt nhất.

A1.2 Đánh giá hồ sơ dự thầu. Trọng số chất lượng: chi phí được xác định dựa trên mức độ phức tạp cũng như tác động của công việc và thường dao động từ 90%:10% đến 70%:30%. Có thể có những trường hợp đặc biệt khi trọng số chất lượng và chi phí hợp lý là 50:50, trong đó các dịch vụ tương đối mang tính tiêu chuẩn và chất lượng hay chi phí đều quan trọng như nhau, ví dụ: khi tuyển chọn đại lý đấu thầu hoặc đại lý giám định. Trong quy trình QCBS, việc đánh giá đề xuất kỹ thuật được thực hiện dựa trên loại đề xuất kỹ thuật được sử dụng và áp dụng điểm đáp ứng tối thiểu (ví dụ 750 trên 1.000 điểm). Một trong ba loại tiêu chí đánh giá đề xuất kỹ thuật chính có thể được sử dụng (hoặc tùy chỉnh): đề xuất kỹ thuật nhân sự (BTP), đề xuất kỹ thuật giản lược (STP) hoặc đề xuất kỹ thuật đầy đủ (FTP). Đề xuất tài chính của các công ty có điểm kỹ thuật đáp ứng được mở công khai sau khi hoàn thành đánh giá đề xuất kỹ thuật, trên cơ sở đó tính toán điểm tổng.

B. Lựa chọn trên ngân sách cố định (FBS)

A1.3 Lựa chọn. Hình thức lựa chọn này về cơ bản tương tự như QCBS. Tuy nhiên, theo hình thức lựa chọn trên ngân sách cố định (FBS), tổng dự toán ngân sách cho các dịch vụ được quy định nghiêm ngặt trong RFP. FBS sẽ phù hợp nếu (i) TOR được xác định chính xác, (ii) thời gian và nhân sự đầu vào có thể được ước lượng chính xác và (iii) ước tính chi phí được coi là chính xác và đủ để thực hiện công việc. RFP quy định điểm đáp ứng kỹ thuật tối thiểu (thường là 750 trên 1.000 điểm) và cũng đưa ra quy trình đánh giá các đề xuất đáp ứng. Đề xuất của

công ty có điểm kỹ thuật cao nhất và chào trong phạm vi dự toán chi phí sẽ được xếp hạng tốt nhất.

A1.4 Đánh giá hồ sơ dự thầu. Tương tự như QCBS, trong quy trình FBS, các công ty lọt vào danh sách ngắn sẽ gửi đồng thời đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính trong 2 túi hồ sơ niêm phong riêng biệt. Đầu tiên đề xuất kỹ thuật sẽ được đánh giá, sử dụng tiêu chí đánh giá FTP, STP hoặc BTP (hoặc tùy chỉnh) như quy định trong RFP áp dụng điểm đáp ứng kỹ thuật tối thiểu (thường là 750 trên 1.000 điểm). Đề xuất tài chính của tất cả các công ty đáp ứng yêu cầu kỹ thuật sau đó sẽ được mở. Công ty có điểm đề xuất kỹ thuật cao nhất và cao hơn điểm đáp ứng tối thiểu và không vượt quá ngân sách cho phép sẽ được mời đàm phán hợp đồng tư vấn.

C. Lựa chọn tư vấn có chi phí thấp nhất (LCS)

A1.5 Lựa chọn. Hình thức lựa chọn này tương tự như QCBS, trong đó cân nhắc các đề xuất tài chính và kỹ thuật cạnh tranh từ các công ty lọt vào danh sách ngắn. Hình thức lựa chọn tư vấn có chi phí thấp nhất sẽ phù hợp nếu (i) giá trị hợp đồng nhỏ và (ii) công việc có tính chất tiêu chuẩn hoặc theo quy trình thông thường trong trường hợp đã có sẵn các thông lệ và tiêu chuẩn (ví dụ: dịch vụ kiểm toán hoặc giám định). RFP quy định điểm đáp ứng kỹ thuật tối thiểu (thường là 750 trên 1.000 điểm) và đưa ra quy trình đánh giá các đề xuất đáp ứng. Đề xuất của công ty có chi phí thấp nhất (trong phạm vi ngân sách cho phép) trong số các đề xuất có điểm kỹ thuật đáp ứng tối thiểu sẽ được xếp hạng cao nhất.

A1.6 Đánh giá hồ sơ dự thầu. Tương tự như quy trình FBS, các công ty lọt vào danh sách ngắn sẽ gửi đồng thời đề xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính trong 2 túi hồ sơ niêm phong riêng biệt. Đề xuất kỹ thuật sẽ được đánh giá, sử dụng tiêu chí đánh giá FTP, STP hoặc BTP (hoặc tùy chỉnh) như quy định trong RFP và áp dụng điểm đáp ứng kỹ thuật tối thiểu (thường là 750 trên 1.000 điểm). Đề xuất tài chính của tất cả các công ty có điểm kỹ thuật cao hơn điểm đáp ứng tối thiểu sau đó sẽ được mở và công ty chào giá thầu thấp nhất sẽ được mời đàm phán hợp đồng tư vấn.

D. Lựa chọn dựa trên chất lượng (QBS)

A1.7 Lựa chọn. Quy trình lựa chọn dựa trên chất lượng (QBS) sẽ chỉ đánh giá đề xuất kỹ thuật. Nếu RFP yêu cầu nộp thêm đề xuất tài chính thì đề xuất tài chính sẽ được đựng trong túi hồ sơ niêm phong riêng và chỉ đề xuất tài chính của công ty có điểm kỹ thuật cao nhất mới được mở và đàm phán. Yêu cầu nộp cả hai đề xuất cùng lúc có thể rút ngắn thời gian tuyển chọn. Ngoài ra, cũng có những trường hợp RFP chỉ yêu cầu nộp đề xuất kỹ thuật. Trong trường hợp đó, công ty có điểm đề xuất kỹ thuật cao nhất sẽ được yêu cầu nộp đề xuất tài chính để đàm phán. Quy trình QBS là phù hợp nếu (i) công việc có tính chất phức tạp hoặc chuyên môn cao và khó xác định chính xác TOR cũng như đầu vào tư vấn, (ii) công việc sẽ có tác động lớn đối với kết quả ở giai đoạn sau và (iii) công việc có thể được thực hiện theo nhiều cách khác nhau, vì vậy khó so sánh giữa các đề xuất tài chính.

A1.8 Đánh giá hồ sơ dự thầu. Theo quy trình QBS, các công ty lọt vào danh sách ngắn sẽ được mời nộp đề xuất kỹ thuật. Cơ quan chủ quản sẽ đánh giá đề xuất kỹ thuật, sử dụng tiêu chí đánh giá FTP, STP hoặc BTP (hoặc tùy chỉnh) theo quy định tại RFP. Công ty có điểm kỹ thuật cao nhất sau đó sẽ được mời đàm phán hợp đồng, bao gồm cả phương diện kỹ thuật và tài chính.

E. Lựa chọn theo năng lực tư vấn (CQS)

A1.9 Lựa chọn. Tương tự như hình thức QBS, quy trình lựa chọn theo chất lượng tư vấn (CQS) không coi chi phí là trọng tâm của quá trình đánh giá, mà chỉ tập trung vào chất lượng thể hiện trong hồ sơ quan tâm chi tiết được nộp theo REOI tương ứng. Căn cứ vào EOI bao gồm năng lực, kinh nghiệm, kinh nghiệm làm việc tại quốc gia và khu vực và các yếu tố khác đề ra trong REOI, công ty được xếp hạng cao nhất sẽ được mời gửi đề xuất kỹ thuật và tài chính. Phương pháp CQS sẽ phù hợp nếu việc lập danh sách ngắn, chuẩn bị, nộp và đánh giá đề xuất kỹ thuật và tài chính không hợp lý và (i) cần tuyển các công ty tư vấn “đặc biệt” để thực hiện công việc vì mức độ chuyên môn sâu (ii) không có nhiều công ty tư vấn đủ năng lực; (iii) giá trị hợp đồng nhỏ; và (iv) công việc chỉ mang tính ngắn hạn.

A1.10 Đánh giá hồ sơ dự thầu. Theo hình thức CQS, công ty được đánh giá có năng lực và có kinh nghiệm phù hợp nhất, đáp ứng các yêu cầu kinh nghiệm và năng lực đã nêu, như được thể hiện qua EOI đã nộp, sẽ được mời nộp đề xuất tài chính - kỹ thuật kết hợp và đàm phán hợp đồng tư vấn. Phần kỹ thuật của đề xuất thường tập trung vào hồ sơ nhân sự của tư vấn, tương tự như đề xuất kỹ thuật nhân sự BTP.

Phụ lục 2: Các vấn đề điển hình được đề cập trong quá trình đàm phán hợp đồng

A. Xác nhận và thay thế nhân sự

A2.1 Nếu việc đàm phán hợp đồng được tiến hành trong thời hạn hiệu lực ban đầu của đề xuất, chuyên gia tư vấn phải xác nhận khả năng tham gia của tất cả các chuyên gia tư vấn đã được đề cử trong đề xuất kỹ thuật của mình. Tư vấn cần đảm bảo rằng tất cả các chuyên gia tư vấn đề xuất đều có thể tham gia hợp đồng. Tư vấn có thể thực hiện điều này bằng cách yêu cầu các chuyên gia được đề xuất ký cam kết tham gia. Cơ quan chủ quản chỉ nên cho phép tư vấn thay thế nhân sự trong những trường hợp đặc biệt và nêu rõ trong RFP phát hành hoặc thư mời khác (ví dụ, trong trường hợp có sự chậm trễ đáng kể từ lúc đề xuất của nhà thầu hết hiệu lực đến khi đàm phán hợp đồng, dẫn đến các thành viên không thể tham gia công việc vì nhiều lý do nằm ngoài sự kiểm soát của nhà thầu như ốm đau, tử vong hoặc các trường hợp đặc biệt tương tự). Năng lực và kinh nghiệm của chuyên gia thay thế ít nhất phải tương đương hoặc tốt hơn so với năng lực của chuyên gia đáp ứng ban đầu và mức thù lao không được vượt quá mức đã được nêu trong đề xuất tài chính của nhà thầu.

B. Nêu rõ các vấn đề

A2.2 Thư mời đàm phán cũng phải bao gồm thông tin về các vấn đề được phát hiện trong quá trình đánh giá đề xuất tài chính hoặc kỹ thuật cần làm rõ hoặc điều chỉnh trong quá trình đàm phán. Đối với các phương thức tuyển chọn dựa trên chất lượng và chi phí, tuyển chọn trên ngân sách cố định và tuyển chọn tư vấn có chi phí thấp nhất, việc đàm phán về bất kỳ khía cạnh nào trong đề xuất tài chính của nhà thầu sẽ không được phép thực hiện nếu không có lỗi rõ ràng hoặc các trường hợp đặc biệt khác.

C. Hồ sơ giấy tờ

A2.3 Trước khi đàm phán, tư vấn được lựa chọn phải trình thư ủy quyền nêu rõ đại diện đơn vị được ủy quyền tham gia đàm phán và ký kết hợp đồng, cũng như bản sao giấy đăng ký thành lập doanh nghiệp.

A2.4 Trong quá trình đàm phán, cơ quan chủ quản sẽ xác nhận các hình thức hỗ trợ và phương tiện cần cung cấp cho tư vấn và thống nhất về trách nhiệm của mỗi bên. Biên bản đàm phán hợp đồng sẽ ghi nhận thỏa thuận này. Cơ quan chủ quản cũng sẽ chốt số tiền cần phân bổ cho hợp đồng theo các khoản tạm tính cho các hoạt động do tư vấn tiến hành như chương trình đào tạo, hội thảo, v.v.

A2.5 Cơ quan chủ quản phải chuẩn bị biên bản ghi lại các điểm thảo luận và thống nhất quan trọng được đưa ra trong quá trình thương thảo hợp đồng. Biên bản cần đề rõ ngày lập và có chữ ký của đại diện ủy quyền từ phía cơ quan chủ quản và tư vấn.

Dịch vụ Tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý

Hướng dẫn đấu thầu

Một phần đáng kể nguồn lực trong các khoản vay và viện trợ không hoàn lại của ADB được dành cho dịch vụ tư vấn chuyên môn do các công ty tư vấn và tư vấn cá nhân cung cấp. Hướng dẫn này cung cấp thông tin liên quan đến việc lựa chọn, ký kết hợp đồng, giám sát các công ty tư vấn và tư vấn cá nhân của bên vay (và các bên nhận viện trợ không hoàn lại) theo chính sách đấu thầu năm 2017 của ADB. Hướng dẫn này giới thiệu các quy trình tuyển chọn tư vấn nhanh hơn với mức độ dễ dàng và linh hoạt cao hơn cũng như các nguyên tắc mới để đạt được chất lượng tư vấn và giá trị đồng tiền đầu tư tốt hơn, từ đó hỗ trợ hiệu quả hơn cho việc lập kế hoạch tư vấn và quản lý hợp đồng.

Giới thiệu về Ngân hàng Phát triển Châu Á

Tầm nhìn của ADB là phát triển khu vực Châu Á và Thái Bình Dương không có đói nghèo. Nhiệm vụ của Ngân hàng là hỗ trợ các quốc gia thành viên đang phát triển giảm nghèo và cải thiện chất lượng cuộc sống của người dân. Mặc dù đạt được nhiều thành công, khu vực này vẫn là nơi cư trú của tỷ lệ lớn người dân nghèo của thế giới. ADB cam kết giảm nghèo thông qua phát triển kinh tế toàn diện, tăng trưởng bền vững về môi trường và hội nhập khu vực.

ADB có trụ sở đặt tại Manila với 67 quốc gia thành viên, bao gồm 48 quốc gia trong khu vực. Công cụ chính để Ngân hàng hỗ trợ các quốc gia thành viên đang phát triển là đối thoại chính sách, cho vay vốn, đầu tư cổ phần, bảo lãnh, viện trợ không hoàn lại và hỗ trợ kỹ thuật.

NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN CHÂU Á

Số 6 đại lộ ADB, thành phố Mandaluyong

1550 Metro Manila, Philippines

www.adb.org