ĐẦU THẦU CẠNH TRANH RỘNG RÃI

HƯỚNG DẪN ĐẦU THẦU

THÁNG 6/2018

ĐẦU THẦU CẠNH TRANH RỘNG RÃI

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: 978-92-9261-626-7 (bản in), 978-92-9261-627-4 (bản điện tử)

Số lưu chiếu: TIM189677-3

DOI: <http://dx.doi.org/10.22617/TIM189677-3>

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. Xác định các yêu cầu kỹ thuật, mức độ chất lượng và kết quả thực hiện	5
III. Xây dựng Tiêu chí năng lực	7
IV. Lựa chọn tiêu chí đánh giá	8
V. Chuẩn bị Hồ sơ mời thầu	10
VI. Quảng cáo và Đấu thầu	14
VII. Đánh giá hồ sơ dự thầu, Trao hợp đồng và Giải quyết kiến nghị	17
Phụ lục 1: Sơ đồ về thủ tục mở thầu	21
Phụ lục 2: Quy trình đánh giá hồ sơ dự thầu điển hình	22
Phụ lục 3: Các vấn đề thường gặp trong đánh giá hồ sơ dự thầu	23

DANH MỤC BẢNG, HÌNH VÀ HỘP

BẢNG

1.	Sử dụng Mẫu hồ sơ mời thầu trong phương thức Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi	12
2.	Nội dung Hồ sơ mời thầu	12

HÌNH

	Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi trong Chu trình đấu thầu của ADB	2
--	---	---

HỘP

1.	Lập kế hoạch tốt là yếu tố quyết định việc áp dụng cơ chế đấu thầu cạnh tranh rộng rãi	1
2.	Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi mang tính linh hoạt hơn các hình thức đấu thầu trước đó của ADB	3
3.	Hướng dẫn về Mẫu hồ sơ mời thầu của ADB	10
4.	Các gói thầu phức tạp có thể cần được quảng cáo rộng rãi hơn	14
5.	Nội dung của Thư mời thầu	15
6.	Hồ sơ dự thầu giá thấp bất thường	17
7.	Thời gian tạm hoãn	19

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
IFB	—	Thư mời thầu
OCB	—	Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi
HSMT	—	Hồ sơ mời thầu

TÓM TẮT TỔNG QUAN

Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi (OCB) là hình thức đấu thầu được ưu tiên của ADB. Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi tích hợp tất cả hình thức đấu thầu cạnh tranh mua sắm hàng hóa, xây lắp và dịch vụ dưới một hình thức đấu thầu duy nhất. Hình thức đấu thầu này tạo điều kiện để sử dụng các cơ chế đấu thầu linh hoạt và dựa trên nguyên tắc để đáp ứng với các rủi ro đấu thầu thực tế và điều kiện thị trường cung ứng cũng như giúp đạt được kết quả tương xứng với giá trị đồng tiền đầu tư. Hướng dẫn này cung cấp cho bên vay (bao gồm cả các bên nhận viện trợ không hoàn lại) về những thông lệ tốt nhất trong việc triển khai Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi đối với 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.

Việc sử dụng hiệu quả hình thức đấu thầu cạnh tranh rộng rãi có thể

Tăng tính hiệu quả và giảm thời gian đấu thầu

- Mức độ linh hoạt cao hơn của đấu thầu cạnh tranh rộng rãi sẽ giúp hồ sơ mời thầu trở nên phù hợp hơn với các hợp đồng được đấu thầu, rút ngắn thời gian triển khai các hoạt động đấu thầu và nâng cao hiệu quả thực hiện hợp đồng.
- Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi xem xét kỹ lưỡng hơn điều kiện của thị trường cung ứng để đảm bảo sự cạnh tranh hiệu quả và giảm thiểu rủi ro hồ sơ dự thầu không đáp ứng hoặc phải đấu thầu lại.

Hạn chế rủi ro

- Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi sẽ tính đến và giảm thiểu rủi ro đấu thầu và rủi ro thị trường cung ứng xác định được thông qua một phân tích toàn diện.

Mang lại giá trị đồng tiền đầu tư

- Khi được quản lý đúng cách và mở cửa công bằng cho cả nhà thầu trong nước và quốc tế, đấu thầu cạnh tranh rộng rãi sẽ có khả năng đem lại giá trị đồng tiền đầu tư trong hầu hết các trường hợp.

Tăng tính phù hợp với mục đích

- Cơ chế đấu thầu cạnh tranh rộng rãi phản ánh được nhu cầu chiến lược và bối cảnh của hợp đồng được đấu thầu.
- Cơ chế đấu thầu có thể được tùy chỉnh trong trường hợp cách tiếp cận chuẩn hóa không đáp ứng một cách hiệu quả các kết quả đầu ra của dự án và các mục tiêu phát triển.

I. Giới thiệu chung

1.1 Hướng dẫn này nhằm hỗ trợ người dùng trong các hợp đồng mua sắm áp dụng đấu thầu cạnh tranh rộng rãi (OCB), phương thức đấu thầu được ưu tiên của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) do tầm quan trọng của nguyên tắc cạnh tranh trong tất cả các dự án của ADB. Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi tích hợp tất cả hình thức đấu thầu cạnh tranh mua sắm hàng hóa, xây lắp và dịch vụ (tư vấn hoặc phi tư vấn) dưới một hình thức đấu thầu duy nhất. Hình thức đấu thầu này thúc đẩy tính cạnh tranh rộng rãi giữa các nhà thầu đủ điều kiện, bất kể các hợp đồng mua sắm được quảng cáo trong nước hay quốc tế, hay cơ sở để thực hiện các thủ tục đấu thầu là 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), hệ thống quốc gia, hay quy chế đấu thầu của một đối tác phát triển khác theo thỏa thuận hợp tác chung¹.

1.2 Cơ chế đấu thầu cạnh tranh rộng rãi được dựa trên các đánh giá rủi ro đấu thầu và rủi ro thị trường cung ứng. Một đặc tính quan trọng của cơ chế này là hoạt động quảng cáo được tiến hành phù hợp và hiệu quả để thu hút tối đa các nhà thầu đủ năng lực tham gia dự thầu với cơ hội công bằng. Các hoạt động liên quan đến Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi bắt đầu từ giai đoạn lập kế hoạch dự án trong chu trình đấu thầu của ADB và tiếp diễn cho đến khi trao hợp đồng, mục đích là đảm bảo kết quả đấu thầu thành công và đạt được giá trị đồng tiền đầu tư tối ưu² (xem Hình).

1.3 Các quy trình và tài liệu được sử dụng cho một hoạt động đấu thầu cụ thể (Hộp 1). Nhìn chung, các cơ chế thực hiện dành cho Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi là kết quả của quá trình

Hộp 1

Lập kế hoạch tốt là yếu tố quyết định việc áp dụng cơ chế đấu thầu cạnh tranh rộng rãi

Quyết định về việc lựa chọn và cách thức áp dụng cơ chế đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, bao gồm quyết định quảng cáo trong nước hay quốc tế, được thúc đẩy bởi quá trình lập kế hoạch đấu thầu chiến lược. Quyết định này không phụ thuộc vào cách tiếp cận hay các ngưỡng giới hạn được định trước, mà phụ thuộc vào bối cảnh của dự án và thị trường cung ứng.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

¹ Thỏa thuận hợp tác chung là thỏa thuận giữa ADB và nhà đồng tài trợ để cho phép mỗi bên áp dụng và dựa vào nguyên tắc và thủ tục đấu thầu của bên kia. Tùy thuộc vào hoàn cảnh, ADB có thể chấp nhận sử dụng các cơ chế đấu thầu thay thế.

² ADB định nghĩa giá trị đồng tiền đầu tư là nguyên tắc cho phép bên vay đạt được lợi ích tối ưu thông qua việc sử dụng hiệu quả và kinh tế các nguồn lực, bằng cách áp dụng các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi và các yếu tố liên quan, nếu phù hợp. Điều này có thể bao gồm các yếu tố như chi phí vòng đời và các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội và môi trường của bên vay. Chỉ riêng yếu tố giá có thể chưa đủ để phản ánh giá trị đồng tiền đầu tư. Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo *Hướng dẫn về Giá trị Đồng tiền Đầu tư*.

Hình: Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi trong Chu trình đấu thầu của ADB

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

lập kế hoạch kỹ lưỡng có tính đến các rủi ro đấu thầu và rủi ro thị trường³, tiêu chí chất lượng, tính phù hợp về mục đích và giá trị đồng tiền đầu tư, và điều này nhất quán với các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi của Chính sách 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)⁴.

1.4 Theo cách tiếp cận dựa trên nguyên tắc, Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi sẽ được lên kế hoạch và thực hiện một cách linh hoạt để giảm thiểu rủi ro một cách hiệu quả và để đạt được thành công các kết quả đấu thầu và phát triển (Hộp 2). Do đó, Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi sẽ cải thiện khả năng đáp ứng của ADB đối với các xu hướng mới hoặc thay đổi, ví dụ: nhu cầu của bên vay, thông lệ tốt nhất trong đấu thầu, mô hình và hình thức hợp đồng, công nghệ, phương thức tham

³ Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo *Hướng dẫn về Khung Rủi ro Đấu thầu*.

⁴ Nếu quá trình lập kế hoạch cho thấy Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi không phải là hình thức đấu thầu phù hợp, các hình thức đấu thầu khác có thể được sử dụng như được quy định trong Phần 2 - Các hình thức đấu thầu và các cơ chế khác.

Hộp 2

Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi mang tính linh hoạt hơn các phương thức đấu thầu trước đó của ADB

Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi không đơn thuần là sự thay đổi tên gọi của phương thức đấu thầu cạnh tranh quốc tế và phương thức đấu thầu cạnh tranh trong nước theo Hướng dẫn Đấu thầu (2015, được sửa đổi theo từng thời điểm). Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi còn kết hợp các hình thức tuyển dụng cạnh tranh dịch vụ tư vấn^a và xóa bỏ các ranh giới khái niệm (ví dụ: quan điểm về việc không nên sử dụng phương pháp chấm điểm trong hoạt động đấu thầu hàng hóa hoặc công trình xây lắp) vốn từng làm hạn chế tính linh hoạt cần thiết để đạt được các kết quả phát triển và kết quả đấu thầu thành công.

^a Phương pháp tuyển chọn tư vấn dựa trên chất lượng và chi phí, Phương pháp tuyển chọn tư vấn dựa trên chất lượng, phương pháp tuyển chọn dựa trên năng lực tư vấn, phương pháp tuyển chọn tư vấn theo ngân sách cố định, và phương pháp tuyển chọn tư vấn có chi phí thấp nhất.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

gia của các bên liên quan v.v. Hồ sơ mời thầu⁵ có thể được thiết kế phù hợp và Mẫu hồ sơ mời thầu (Mẫu HSMT) của ADB có thể được điều chỉnh theo thời gian nhằm đáp ứng nhu cầu chiến lược không ngừng thay đổi.

1.5 Nếu được thiết kế và triển khai phù hợp, Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi có thể giảm thiểu rủi ro đấu thầu và rủi ro thị trường, giúp đạt được giá trị đồng tiền đầu tư và kết quả phù hợp với mục đích, bao gồm việc định hình thị trường để đáp ứng nhu cầu chiến lược của bên vay. Quy trình Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi nhìn chung bao gồm 6 giai đoạn: (i) thông báo và quảng cáo, (ii) sơ tuyển hoặc danh sách ngắn (tùy bối cảnh),⁶ (iii) chuẩn bị và phát hành hồ sơ mời thầu, (iv) nộp hồ sơ dự thầu và mở thầu, (v) đánh giá hồ sơ dự thầu, và (vi) trao hợp đồng⁷.

1.6 Các bước chính để xây dựng và thực hiện một hoạt động đấu thầu cạnh tranh rộng rãi gồm:

- (i) Xác định loại và quy mô hợp đồng, dựa trên hoàn cảnh và các yếu tố khác nhau của hàng hóa, công trình xây lắp và dịch vụ được yêu cầu theo dự án, phù hợp với kế hoạch đấu thầu. *Hướng dẫn về Lập kế hoạch Đấu thầu Chiến lược* cung cấp thêm chi tiết về các bước lập kế hoạch đấu thầu và phân chia gói thầu.
- (ii) Xác định và xây dựng các yêu cầu kỹ thuật, chỉ dẫn kỹ thuật hay điều khoản tham chiếu, và quyết định mức độ chất lượng và kết quả cần đạt được (phần II của Hướng dẫn này).
- (iii) Xây dựng tiêu chí đánh giá hồ sơ dự thầu và năng lực nhà thầu dựa trên các yếu tố chất lượng và chi phí sẽ được áp dụng (phần III và IV).

⁵ Trong Hướng dẫn này, thuật ngữ “hồ sơ mời thầu” bao gồm cả yêu cầu nộp hồ sơ đề xuất được sử dụng trong dịch vụ tư vấn, nếu phù hợp với bối cảnh

⁶ Để biết thêm thông tin về sơ tuyển, vui lòng tham khảo *Hướng dẫn về Sơ tuyển*.

⁷ Tham khảo *Hướng dẫn về Dịch vụ Tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý* để biết thêm thông tin chi tiết về thủ tục đấu thầu hợp đồng tư vấn sử dụng hình thức Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi.

- (iv) Xác định phương thức đấu thầu, chẳng hạn sử dụng phương thức đấu thầu hai túi hồ sơ hay đấu thầu hai giai đoạn. *Hướng dẫn về Lập kế hoạch Đấu thầu Chiến lược* cung cấp thêm chi tiết về các phương thức đấu thầu hiện có và khi nào thì nên sử dụng các phương thức này.
- (v) Chuẩn bị hồ sơ mời thầu (phần V).
- (vi) Đăng thông báo đấu thầu, phát hành hồ sơ mời thầu, tiếp nhận hồ sơ dự thầu, trả lời các đề nghị giải thích làm rõ và phát hành sửa đổi (nếu có), tiến hành thủ tục mở thầu (phần VI).
- (vii) Đánh giá các hồ sơ dự thầu đã nhận được và tiến hành thủ tục trao hợp đồng, bao gồm giải quyết kiến nghị (phần VII).
- (viii) Quản lý hợp đồng. Thông tin chi tiết về quy trình quản lý hợp đồng có thể tìm thấy tại *Hướng dẫn về Quản lý Hợp đồng*.

II. Xác định các yêu cầu kỹ thuật, mức độ chất lượng và kết quả thực hiện

2.1 Chỉ dẫn kỹ thuật hoặc điều khoản tham chiếu dành cho các hợp đồng xây lắp và dịch vụ được thực hiện dưới hình thức đấu thầu cạnh tranh rộng rãi cần tuân thủ các nguyên tắc sau⁸

- (i) Chỉ dẫn kỹ thuật cần
 - (a) xác định các yêu cầu về kỹ thuật và chất lượng của hợp đồng;
 - (b) bao gồm các yêu cầu hiệu suất hoặc chức năng, nếu có thể, và định nghĩa các yêu cầu hiệu suất tối thiểu cũng như bất kỳ yêu cầu nào về bảo hành và bảo dưỡng;
 - (c) khuyến khích sự cạnh tranh tối đa đồng thời vẫn đảm bảo hiệu suất thiết yếu và các yêu cầu khác đối với hàng hoá, công trình xây lắp và/hoặc dịch vụ được mua sắm đấu thầu; và
 - (d) định nghĩa tính chất và phạm vi của hợp đồng được yêu cầu để đáp ứng nhu cầu, chất lượng và các tiêu chuẩn cần thiết.
- (ii) Ở mức cao nhất có thể, các thiết bị, vật liệu hoặc kỹ thuật cụ thể cần tuân thủ các tiêu chuẩn và các yêu cầu kỹ thuật được quốc tế chấp nhận, chẳng hạn như các tiêu chuẩn và yêu cầu kỹ thuật của Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế (ISO). Trường hợp các tiêu chuẩn quốc tế không có sẵn hoặc không phù hợp để tham khảo, có thể áp dụng các tiêu chuẩn quốc gia. Tuy nhiên trong mọi trường hợp, hồ sơ mời thầu cần quy định rằng những thiết bị, vật liệu hoặc kỹ thuật đáp ứng các tiêu chuẩn khác, tương đương đáng kể cũng được chấp nhận.
- (iii) Nếu phù hợp, chỉ dẫn kỹ thuật cần xác định các kiểm tra, tiêu chuẩn và phương pháp sẽ được áp dụng để đánh giá sự phù hợp của thiết bị được giao, công trình được hoàn thành hoặc dịch vụ được cung cấp.
- (iv) Chỉ dẫn kỹ thuật phải được dựa trên các đặc tính có liên quan và/hoặc các yêu cầu hiệu suất và phải tránh tham chiếu đến bất kỳ tên thương hiệu, số danh mục (catalog) hoặc các hình thức phân loại tương tự. Nếu cần thiết phải nêu tên thương hiệu hoặc số danh mục của một nhà sản xuất cụ thể để làm rõ một đặc tính kỹ thuật, cụm từ “hoặc tương đương” phải được thêm vào sau tham chiếu đó.
- (v) Các bản chào giá cung cấp hiệu suất ít nhất là ở mức tương đương đáng kể với mức quy định và hàng hoá với những đặc tính tương tự sẽ được chấp nhận.

⁸ Trong trường hợp của hợp đồng xây lắp theo đơn giá, ngoài các yêu cầu của chủ đầu tư, các nguyên tắc này cũng cần được áp dụng cho bảng tiền lương.

- (vi) Chỉ dẫn kỹ thuật cần được chuẩn bị dựa trên và nhất quán với mẫu hợp đồng sẽ được sử dụng. Các trách nhiệm tương ứng của chủ đầu tư và nhà thầu cần được quy định nhất quán giữa chỉ dẫn kỹ thuật và hợp đồng. Không sử dụng mẫu hợp đồng theo hình thức “sẽ được cung cấp sau” để tránh tình trạng thiếu nhất quán giữa chỉ dẫn kỹ thuật và hợp đồng hoặc phải điều chỉnh các điều kiện hợp đồng cho phù hợp với chỉ dẫn kỹ thuật.
- (vii) Chỉ dẫn kỹ thuật cần cung cấp đầy đủ thông tin để cho phép nhà thầu và các chuyên gia đánh giá xác định liệu (các) hợp đồng trước đó của nhà thầu có đáp ứng được các yêu cầu về năng lực để chứng minh kinh nghiệm trong các hợp đồng tương tự hay không.
- (viii) Bất cứ khi nào có thể, chỉ dẫn kỹ thuật cần đưa ra các phạm vi giá trị hoặc kích thước đối với các hợp phần cụ thể để đảm bảo đáp ứng các tiêu chuẩn hiệu suất tổng thể cũng như các yêu cầu hoặc mục đích của hàng hoá đó, chẳng hạn như máy tính, xe cộ...

2.2 Để biết thêm thông tin chi tiết về việc xây dựng các yêu cầu kỹ thuật cho Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, vui lòng xem *Hướng dẫn về* (i) *Chất lượng*, (ii) *Giá trị Đồng tiền Đầu tư*, (iii) *Dịch vụ Tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý*, và (iv) *Dịch vụ Phi tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý*.

III. Xây dựng tiêu chí năng lực

3.1 Mục đích của việc xây dựng tiêu chí năng lực cho hợp đồng hàng hoá, xây lắp và dịch vụ phi tư vấn là để đảm bảo rằng hợp đồng sẽ chỉ được trao cho nhà thầu có năng lực về chuyên môn, tài chính và kỹ thuật để có thể thực hiện thành công hợp đồng. Các yêu cầu về năng lực nên được giới hạn ở những yêu cầu cần thiết để xác định được rằng nhà thầu có năng lực này.

3.2 Nên sử dụng một bản mô tả tiêu chí năng lực chuẩn, không điều chỉnh, dựa trên Hướng dẫn người dùng về Mẫu hồ sơ mời thầu của ADB (nếu có), và có thể bổ sung thêm thông tin cụ thể về hợp đồng theo hướng dẫn có liên quan⁹.

⁹ Phần V của hướng dẫn này cung cấp các liên kết đến Hướng dẫn sử dụng của ADB về mẫu hồ sơ mời thầu.

IV. Lựa chọn tiêu chí đánh giá

A. Nguyên tắc chung

4.1 Tiêu chí đánh giá cần được lựa chọn kỹ lưỡng để đảm bảo sự cân bằng phù hợp giữa giá cả và chất lượng được đánh giá, cũng như đảm bảo đạt được giá trị đồng tiền đầu tư của hợp đồng dự kiến. Các yếu tố cần xem xét bao gồm loại hình, tính chất, điều kiện thị trường, mức độ phức tạp, rủi ro, giá trị và mục tiêu của các hoạt động và dịch vụ cần đấu thầu, các mục tiêu kinh tế xã hội hoặc môi trường, tính phù hợp của mục đích, khả năng đạt được kết quả mong muốn dựa trên hồ sơ kinh nghiệm và kết quả thực hiện của nhà thầu.¹⁰ Tiêu chí đánh giá phải được quy định rõ ràng trong hồ sơ mời thầu và cần mô tả tất cả các yếu tố sẽ được xem xét cũng như phương pháp đánh giá hoặc định lượng các yếu tố này.

4.2 Trong trường hợp tiêu chuẩn chất lượng của các yêu cầu kỹ thuật có thể được thiết lập và đo lường dễ dàng bằng cách tham chiếu các đặc tính kỹ thuật hoặc tiêu chuẩn ngành đáng tin cậy, việc áp dụng các tiêu chí đánh giá có xem xét đến chi phí vòng đời và chi phí phát sinh cho bên vay do các sai lệch nhỏ về mặt thương mại và kỹ thuật sẽ giúp đạt được giá trị đồng tiền đầu tư. Chi phí vòng đời bao gồm chi phí vận hành và bảo dưỡng, giấy phép, các tính năng bổ sung, vật tư tiêu hao, thanh lý, v.v. Điều này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc tính toán giá đánh giá cho mỗi nhà thầu. Hợp đồng sẽ được trao cho nhà thầu nào chào giá đánh giá thấp nhất đối với hàng hóa, xây lắp và dịch vụ đồng thời đáp ứng cơ bản các yêu cầu kỹ thuật. Đây sẽ là trường hợp được áp dụng đối với hàng hóa và thiết bị tiêu chuẩn, công trình xây lắp tiêu chuẩn và dịch vụ phi tư vấn tiêu chuẩn.

4.3 Tuy nhiên đối với một số hợp đồng nhất định, giá trị đồng tiền đầu tư có thể sẽ được đảm bảo hơn nếu áp dụng các phương pháp đánh giá cho phép sự cân bằng giữa chi phí và chất lượng phù hợp với nhu cầu của bên vay cũng như các mục tiêu phát triển của dự án. Trong những trường hợp này, việc sử dụng tiêu chí ngoài giá (ví dụ: chấm điểm) có thể phù hợp. Những trường hợp như vậy có thể bao gồm:

- (i) Khi chất lượng cần được đo lường bằng cách thực hiện so sánh giữa các nhà thầu, dựa trên đánh giá năng lực, kinh nghiệm và/hoặc kết quả thực hiện;

¹⁰ *Hướng dẫn về Dịch vụ Tư vấn do Bên vay của ADB Quản lý* mô tả cụ thể hơn các tiêu chí đánh giá được áp dụng trong đấu thầu cạnh tranh rộng rãi đối với dịch vụ tư vấn

- (ii) Các giải pháp phức tạp bao gồm sự kết hợp của hàng hóa, xây lắp và/hoặc dịch vụ; hoặc
- (iii) Cơ sở hạ tầng, thiết bị hoặc dịch vụ kèm theo công nghệ đã được chứng minh hoặc công nghệ cao giúp hoàn thiện chất lượng của hàng hóa, công trình xây lắp hoặc dịch vụ được cung cấp.

B. Các tiêu chí và yêu cầu quá mức

4.4 Các tiêu chí đánh giá (bao gồm các yêu cầu đầu thầu có ảnh hưởng đến quyết định trao hợp đồng cho một nhà thầu) mà được đưa ra với mục đích giảm rủi ro nhà cung cấp hoặc nhà thầu không hoàn thành nghĩa vụ (thay vì giải quyết sự không phù hợp về mặt kỹ thuật hay thương mại) không nên quá mức. Ví dụ, các yêu cầu đầu thầu và đánh giá quá mức có thể bao gồm

- (i) Nhân viên của bên vay phải đến thăm cơ sở sản xuất của nhà thầu để đánh giá năng lực của nhà thầu;
- (ii) Các nhà thầu được yêu cầu cung cấp mẫu hàng hóa để đánh giá mức độ phù hợp với các yêu cầu kỹ thuật; hoặc
- (iii) Các nhà thầu được yêu cầu cung cấp bản gốc các tài liệu, ví dụ: hợp đồng gốc để làm bằng chứng về hợp đồng tương tự trước đó.

Điều này là không cần thiết vì hợp đồng ký với nhà thầu thắng thầu sẽ được lồng ghép các biện pháp giảm thiểu rủi ro về kết quả thực hiện, ví dụ: các điều khoản hợp đồng giải quyết các vấn đề liên quan đến kết quả thực hiện của nhà thầu, bao gồm phạt chậm thực hiện, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, thanh toán trả trước cho nhà thầu (trên cơ sở nhà thầu nộp nộp bảo lãnh tạm ứng cho chủ đầu tư) v.v..

4.5 Nếu bắt buộc phải có những yêu cầu như vậy thì chúng có thể được đưa ra hoặc được cam kết sau khi có quyết định trao thầu, trước hoặc tại thời điểm ký hợp đồng với nhà thầu. Việc không thực hiện bất kỳ yêu cầu nào như vậy sẽ không ảnh hưởng đến quyết định trao hợp đồng hay giá hợp đồng. Các điều khoản hợp đồng là đủ để giải quyết bất kỳ vấn đề nào có thể trở nên rõ ràng sau khi hợp đồng đã được trao.

V. Chuẩn bị Hồ sơ mời thầu

5.1 Hình thức đấu thầu cạnh tranh rộng rãi cần được kết hợp với việc sử dụng Mẫu hồ sơ mời thầu phù hợp để đảm bảo tính nhất quán và chắc chắn về mặt pháp lý trong suốt quá trình đấu thầu. Mẫu hồ sơ mời thầu cụ thể được sử dụng cho một hợp đồng mua sắm sẽ dựa trên (i) tính chất, mức độ phức tạp và giá trị của hàng hóa, công trình xây lắp và/hoặc dịch vụ được yêu cầu; (ii) phương thức đấu thầu dự kiến (ví dụ: đấu thầu một giai đoạn hay hai giai đoạn với một hoặc hai túi hồ sơ); và (iii) việc áp dụng bất kỳ cơ chế đấu thầu thay thế nào (quy chế đấu thầu của nhà tài trợ chính hoặc của cơ quan được công nhận của bên vay).

5.2 Hồ sơ mời thầu cho một hợp đồng cụ thể sẽ do bên vay chuẩn bị (thông qua cơ quan chủ quản hoặc cơ quan thực hiện) và được cung cấp hoặc bán cho các nhà thầu tiềm năng, cho các công ty đã được sơ tuyển hoặc nằm trong danh sách ngắn. Bên vay nên tham khảo Hướng dẫn người dùng của ADB liên quan đến Mẫu hồ sơ mời thầu sẽ được sử dụng cho hoạt động đấu thầu, nếu Mẫu hồ sơ mời thầu của ADB được sử dụng (Hộp 3).

Hộp 3

Hướng dẫn về Mẫu hồ sơ mời thầu của ADB

Hướng dẫn người dùng về Mẫu hồ sơ mời thầu của ADB có sẵn và có thể được sử dụng cho sơ tuyển và cho đấu thầu hàng hóa, công trình xây lắp, công trình xây lắp nhỏ và nhà máy v.v. Có thể truy cập các mẫu này qua các liên kết dưới đây trên website của ADB:

- ADB. 2018. *Hướng dẫn người dùng về Sơ tuyển nhà thầu*. Manila.
<https://www.adb.org/documents/prequalification-bidders-users-guide>.
- ADB. 2018. *Hướng dẫn người dùng về Đấu thầu mua sắm hàng hoá*. Manila.
<https://www.adb.org/documents/users-guide-procurement-goods>.
- ADB. 2018. *Hướng dẫn người dùng về Đấu thầu xây lắp*. Manila.
<https://www.adb.org/documents/users-guide-procurement-works>.
- ADB. 2018. *Hướng dẫn người dùng về Đấu thầu xây lắp - Hợp đồng nhỏ*. Manila.
<https://www.adb.org/documents/users-guide-procurement-works-small-contracts>.
- ADB. 2018. *Hướng dẫn người dùng về Đấu thầu nhà máy - Thiết kế, cung cấp và lắp đặt*. Manila.
<https://www.adb.org/documents/users-guide-procurement-plant-design-supply-and-install>.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

A. Yêu cầu đối với hồ sơ mời thầu

5.3 Các yêu cầu cụ thể đối với hồ sơ mời thầu bao gồm các chi tiết được tóm tắt tại Bảng 1 và dưới đây:¹¹

- (i) Hồ sơ mời thầu và phương thức đấu thầu được sử dụng cho một hợp đồng cụ thể được nêu trong kế hoạch đấu thầu dự án.
- (ii) Hồ sơ mời thầu phải nêu rõ cho phép và khuyến khích sử dụng hình thức đấu thầu cạnh tranh.
- (iii) Hồ sơ mời thầu thông thường sẽ được chuẩn bị dựa trên Mẫu hồ sơ mời thầu do ADB ban hành (nếu phù hợp). Các Mẫu hồ sơ mời thầu khác có thể được sử dụng trong trường hợp cơ chế đấu thầu thay thế được áp dụng hoặc khi một đối tác phát triển khác hoặc cơ quan được công nhận của bên vay có Mẫu hồ sơ mời thầu phù hợp cho hợp đồng có mức độ chuyên dụng cao. Bên vay có thể sử dụng Mẫu hồ sơ mời thầu trong nước hoặc Mẫu hồ sơ mời thầu của các đối tác phát triển khác, với điều kiện các mẫu này phù hợp với Quy chế đấu thầu năm 2017 của ADB.
- (iv) Hồ sơ mời thầu bằng ngôn ngữ địa phương với các điều khoản yêu cầu (a) các hồ sơ dự thầu phải nộp bằng ngôn ngữ địa phương; (b) giá dự thầu và đồng tiền thanh toán được giới hạn ở nội tệ; và/hoặc (c) bảo đảm dự thầu và bảo đảm thực hiện hợp đồng (nếu được sử dụng) giới hạn ở các ngân hàng địa phương hoặc có hình thức khác với hình thức được ADB cho phép đối với quảng cáo quốc tế, có thể được sử dụng cho các hợp đồng được đấu thầu với quảng cáo trong nước, với điều kiện các hình thức này được cho phép áp dụng theo luật, quy tắc và quy định đấu thầu địa phương mà ADB chấp thuận.
- (v) Hồ sơ mời thầu có thể được tùy chỉnh trong trường hợp Mẫu hồ sơ mời thầu, nếu không được điều chỉnh, sẽ không đáp ứng các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi, tùy thuộc vào sự xem xét và không phản đối của ADB.

B. Nội dung Hồ sơ mời thầu

5.4 Hồ sơ mời thầu quy định hình thức đấu thầu và trao hợp đồng, các quyền và nghĩa vụ của bên vay và nhà thầu trong suốt quá trình thực hiện. Nội dung của hồ sơ mời thầu sẽ phụ thuộc vào loại hình, giá trị và mức độ phức tạp của hợp đồng nhưng nhìn chung sẽ bao gồm các phần như được mô tả trong Bảng 2.

¹¹ Bảng này không bao gồm dịch vụ tư vấn. Các yêu cầu đối với dịch vụ tư vấn được mô tả trong *Hướng dẫn về Dịch vụ tư vấn do bên vay của ADB quản lý* và trong yêu cầu tiêu chuẩn của ADB đối với hồ sơ đề xuất.

Bảng 1: Sử dụng Mẫu hồ sơ mời thầu trong phương thức Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi

	Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi được quảng cáo trong nước	Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi được quảng cáo quốc tế
Loại Mẫu hồ sơ mời thầu	<ul style="list-style-type: none">Mẫu hồ sơ mời thầu của ADBMẫu hồ sơ mời thầu của các đối tác phát triển khácMẫu hồ sơ mời thầu của một cơ quan được công nhận của bên vayHồ sơ mời thầu được tùy chỉnh	
Ngôn ngữ của hồ sơ dự thầu	Ngôn ngữ quốc gia và/hoặc tiếng Anh	Tiếng Anh
Thời gian đề xuất cho việc chuẩn bị Hồ sơ dự thầu	4 tuần	6 tuần
Áp dụng cơ chế ưu đãi nội địa	Có	Có ^a

ADB = Ngân hàng Phát triển Châu Á, OCB = Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi, HSMT = Hồ sơ mời thầu.

^a Trong trường hợp quốc gia của bên vay đủ điều kiện để áp dụng cơ chế ưu đãi nội địa như được quy định trong kế hoạch đấu thầu. Hướng dẫn về Ưu đãi Nội địa sẽ trình bày chi tiết hơn.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

Bảng 2: Nội dung Hồ sơ mời thầu

Phần	Nội dung	Thông lệ tốt nhất cho Mẫu hồ sơ mời thầu của ADB
Chỉ dẫn cho các nhà thầu	Các yêu cầu và thủ tục mà bên vay và nhà thầu cần tuân theo trong quá trình đấu thầu và trao hợp đồng	Không được phép sửa đổi phần này
Bảng dữ liệu đấu thầu (BDS)	Các điều khoản cụ thể cho từng gói thầu và bổ sung thông tin cho Chỉ dẫn chung dành cho các nhà thầu.	Chỉ được phép sửa đổi phần này theo chỉ dẫn
Tiêu chí đánh giá hồ sơ dự thầu và năng lực nhà thầu	Các tiêu chí được áp dụng để xác định hồ sơ dự thầu trúng thầu và năng lực nhà thầu để thực hiện hợp đồng trong trường hợp gói thầu không áp dụng sơ tuyển mà áp dụng hậu tuyển.	Các yêu cầu về năng lực nên được giới hạn ở những yêu cầu cần thiết để xác định được rằng nhà thầu có năng lực để thực hiện hợp đồng. Tiêu chí đánh giá cần được lựa chọn kỹ lưỡng để đảm bảo sự cân bằng phù hợp giữa giá cả và chất lượng được đánh giá, cũng như đảm bảo đạt được giá trị đồng tiền đầu tư của hợp đồng dự kiến. Tiêu chí đánh giá phải được quy định rõ ràng trong hồ

Bảng 2 (tiếp theo)

Phần	Nội dung	Thông lệ tốt nhất cho Mẫu hồ sơ mời thầu của ADB
		sơ mời thầu và cần mô tả tất cả các yếu tố sẽ được xem xét cũng như phương pháp đánh giá hoặc định lượng các yếu tố này.
Các Biểu mẫu đấu thầu	Các biểu mẫu mà nhà thầu phải điền và nộp kèm Hồ sơ dự thầu của mình.	Chỉ được phép sửa đổi phần này theo chỉ dẫn
Các quốc gia hợp lệ	Danh sách các quốc gia hợp lệ	Chỉ được phép sửa đổi phần này theo chỉ dẫn
Các yêu cầu kỹ thuật	Tập hợp các yêu cầu được chỉ dẫn kỹ thuật hoặc điều khoản tham chiếu (bao gồm, nếu phù hợp, các bản vẽ hoặc kế hoạch và các thông tin khác) mà mô tả chính xác hàng hóa, công trình xây lắp hoặc dịch vụ cần đấu thầu, và các yêu cầu về nhân sự và/hoặc thiết bị.	Để đảm bảo kết quả đấu thầu với chất lượng tốt nhất, cần mô tả rõ ràng các yêu cầu hợp đồng - hàng hóa cần được cung cấp, công trình cần được xây lắp, dịch vụ cần được thực hiện - lịch giao hàng hoặc hoàn thành công trình, địa điểm công trình và địa điểm lắp đặt.
Các Điều kiện chung của Hợp đồng	Các điều khoản chung điều chỉnh hợp đồng, có thể thay đổi tùy thuộc vào loại hợp đồng. Ví dụ các hợp đồng xây lắp lớn được dựa trên Các điều kiện của Hợp đồng xây dựng, Phiên bản hài hòa Ngân hàng Phát triển Đa phương do Hiệp hội Quốc tế các Kỹ sư Tư vấn (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils/FIDIC) chuẩn bị ("Phiên bản FIDIC-MDB 2010").	Không được phép sửa đổi phần này
Các Điều kiện cụ thể của Hợp đồng	Các điều khoản cụ thể theo từng hợp đồng để điều chỉnh hoặc bổ sung cho Các Điều kiện chung của Hợp Đồng	Chỉ được phép sửa đổi phần này theo chỉ dẫn
Biểu mẫu Hợp đồng	Các biểu mẫu hình thành một phần của hợp đồng Một số các mẫu này, ví dụ mẫu bảo lãnh thực hiện hợp đồng và bảo lãnh tạm ứng, nếu có yêu cầu sử dụng, sẽ do nhà thầu trúng thầu hoàn chỉnh sau khi được trao hợp đồng.	Không được phép sửa đổi phần này

ADB = Ngân hàng Phát triển Châu Á, HSMT = Hồ sơ mời thầu.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

VI. Quảng cáo và Đấu thầu

6.1 Bước quan trọng trong Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi là tối đa hóa sự tham gia thông qua việc thông báo và quảng cáo kịp thời và đầy đủ thông tin đấu thầu. Cơ hội đấu thầu đối với 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, được quảng cáo trên website của ADB, trong mục “Các cơ hội kinh doanh” và “Các dự án và Gói thầu”. Các hợp đồng tư vấn được quảng cáo trên Hệ thống quản lý tư vấn. Tuy là quảng cáo trong nước hay quốc tế, các cơ hội tham gia Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi cũng có thể được quảng cáo trên báo và tạp chí trong nước, trên website của bên vay, hoặc thông qua các phương tiện điện tử khác. Công cụ đấu thầu điện tử mà ADB chấp nhận được khuyến nghị sử dụng nếu sẵn có. Vui lòng xem *Hướng dẫn về Đấu thầu Điện tử* để biết thêm thông tin chi tiết về việc sử dụng các hệ thống đấu thầu điện tử bởi bên vay.

A. Thông báo và quảng cáo

6.2 Ngoài việc đăng tải một thông báo đấu thầu sơ bộ và kế hoạch đấu thầu trên website của ADB, thông tin về các hợp đồng cụ thể (bao gồm thông báo mời sơ tuyển) cũng sẽ được quảng cáo trong nước hoặc quốc tế, tùy thuộc vào tính chất, quy mô và giá trị của hợp đồng mua sắm cũng như vào điều kiện thị trường hiện hành đối với hàng hoá, công trình xây lắp và/hoặc dịch vụ liên quan (Hộp 4). Kế hoạch đấu thầu dự án sẽ bao gồm hình thức quảng cáo (quảng cáo quốc tế hoặc trong nước) đối với mỗi gói thầu. Các thủ tục sau đây sẽ được áp dụng kể cả khi hợp đồng được đấu thầu khi thực hiện hợp đồng trước hoặc tài trợ hồi tố.

Hộp 4

Các gói thầu phức tạp có thể cần được quảng cáo rộng rãi hơn

Đối với các hợp đồng lớn hoặc chuyên biệt, việc quảng cáo trên các tạp chí kỹ thuật nổi tiếng, các ấn phẩm thương mại hoặc các tờ báo lưu hành quốc tế rộng rãi cũng có thể cần thiết để đảm bảo tính cạnh tranh nhằm đạt được các nguyên tắc đấu thầu cốt lõi.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

1. Quảng cáo quốc tế

6.3 Các hợp đồng mua sắm sử dụng quảng cáo quốc tế sẽ được công bố trên

- (i) website của ADB;¹²

¹² ADB. www.adb.org.

- (ii) website bằng tiếng Anh có thể truy cập miễn phí và công khai; và
- (iii) tờ báo được lưu hành trong nước (ít nhất trong một tờ báo tiếng Anh, nếu có) hoặc trên website ở quốc gia bên vay.

2. Quảng cáo trong nước

6.4 Trong trường hợp kết quả đánh giá thị trường cung ứng cho thấy hợp đồng không có khả năng thu hút cạnh tranh quốc tế, hợp đồng có thể được quảng cáo trên các ấn phẩm, tạp chí trong nước hoặc trên một website có thể tiếp cận rộng rãi và miễn phí. Tùy vào quyết định của bên vay, quảng cáo cũng có thể được đăng trên website của ADB, ngoại trừ quảng cáo cho dịch vụ tư vấn phải được quảng cáo trên website của ADB thông qua Hệ thống quản lý tư vấn, bất kể sử dụng hình thức quảng cáo trong nước hay quốc tế.

B. Các yêu cầu và thủ tục

6.5 Thư mời thầu phải cung cấp thông tin cho các nhà thầu tiềm năng về bên vay (hoặc bên vay tiềm năng, trong trường hợp hoạt động đấu thầu được tiến hành trước khi khoản vay hoặc viện trợ của ADB được phê duyệt); số tiền và mục đích của khoản vay hoặc khoản viện trợ; phạm vi mua sắm dưới hình thức Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi; tên, số điện thoại, địa chỉ email và địa chỉ của cơ quan chủ quản hoặc cơ quan thực hiện chịu trách nhiệm về hoạt động mua sắm, và/hoặc website nơi hồ sơ mời thầu được đăng tải (Hộp 5).¹³

Hộp 5

Nội dung của thư mời thầu

- Thông tin của bên vay: tên cơ quan, địa chỉ, email, số điện thoại liên hệ
- Mục đích và giá trị của khoản vay hoặc khoản viện trợ
- Phạm vi hợp đồng
- Website để tải xuống hồ sơ mời thầu

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

6.6 Để hỗ trợ nhà thầu tiềm năng trong việc quyết định có nên mua hay tiếp cận hồ sơ mời thầu hay không, Thư mời thầu có thể bao gồm các thông tin liên quan đến các tiêu chí năng lực chính, các tiêu chí đánh giá hồ sơ dự thầu quan trọng (bao gồm việc áp dụng cơ chế ưu đãi nội địa trong đánh giá hồ sơ dự thầu nếu có), và các yêu cầu và điều kiện hợp đồng tương ứng.

6.7 Bất kể hình thức giám sát nào của ADB đối với hợp đồng, bên vay phải gửi một bản sao Thư mời thầu cho ADB để xem xét và công bố trên trang web của ADB. *Hướng dẫn về Giám sát đấu thầu* cung cấp thông tin chi tiết về phương pháp kiểm tra trước và kiểm tra sau (chọn mẫu) của ADB đối với các hoạt động đấu thầu của bên vay.

6.8 Giai đoạn từ lúc đăng quảng cáo - tức là từ ngày đăng tải Thư mời thầu hoặc từ ngày bán hoặc cung cấp hồ sơ mời thầu, tùy ngày nào đến muộn hơn -

¹³ Phần này giải quyết các yêu cầu và thủ tục để quảng cáo giao dịch đấu thầu về hàng hoá, xây lắp và dịch vụ phi tư vấn thông qua hình thức Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi. *Hướng dẫn về Dịch vụ tư vấn do bên vay của ADB quản lý* cung cấp thông tin chi tiết về quảng cáo hợp đồng tư vấn sử dụng hình thức Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi.

cho đến ngày nộp hồ sơ dự thầu phải đủ dài để cho phép nhà thầu có thời gian chuẩn bị và nộp hồ sơ dự thầu có chất lượng. Điều này phụ thuộc vào tính chất và mức độ phức tạp của hợp đồng. Thông thường, thời gian này là 6 tuần đối với hợp đồng được quảng cáo quốc tế và 4 tuần đối với hợp đồng được quảng cáo trong nước. Tuy nhiên khoảng thời gian này có thể dài hơn hoặc ngắn hơn một cách phù hợp, tùy thuộc vào hoàn cảnh dự án, ví dụ: tầm quan trọng và mức độ phức tạp của hợp đồng, nhu cầu đối với đầu vào kỹ thuật chuyên môn trong việc chuẩn bị hồ sơ dự thầu, mức độ đáp ứng của thị trường cung ứng và/hoặc việc sử dụng hình thức đấu thầu điện tử.

C. Làm rõ và sửa đổi Hồ sơ mời thầu

6.9 Các nhà thầu tiềm năng có thể gửi các yêu cầu làm rõ và bên vay có trách nhiệm trả lời bằng văn bản hoặc, nếu phù hợp, thông qua hệ thống đấu thầu điện tử an toàn.

6.10 Bên vay sẽ trả lời tất cả các yêu cầu giải thích làm rõ mà bên vay nhận được trong khoảng thời gian được quy định trước thời điểm đóng thầu. Bên vay sẽ gửi bản sao các yêu cầu của nhà thầu và phản hồi của bên vay, không tiết lộ đối tượng gửi yêu cầu, cho tất cả các nhà thầu đã mua hoặc nhận được hồ sơ mời thầu từ bên vay.

6.11 Bên vay có thể sửa đổi hồ sơ mời thầu bằng phụ lục và, nếu cần thiết, gia hạn thời điểm đóng thầu. Bên vay phải đảm bảo rằng các nhà thầu tiềm năng đã mua hoặc nhận hồ sơ mời thầu từ bên vay nắm bắt được (các) sửa đổi này.

6.12 Đối với các hợp đồng cung ứng, xây lắp hoặc dịch vụ phức tạp, bên vay có thể tổ chức một cuộc họp tiền đấu thầu kết hợp với thăm thực địa công trình để các nhà thầu tiềm năng có thể gặp gỡ, trực tiếp hoặc trực tuyến, với đại diện bên vay và yêu cầu làm rõ. Biên bản cuộc họp phải được lập và cung cấp cho tất cả các nhà thầu đã mua hoặc nhận hồ sơ mời thầu và, trong trường hợp kiểm tra trước, một bản sao biên bản sẽ được gửi cho ADB.

D. Mở thầu

6.13 Mở thầu sẽ được tiến hành như được mô tả trong hồ sơ mời thầu và tùy thuộc vào phương thức đấu thầu nào được lựa chọn: một hoặc hai giai đoạn và gửi theo một hay hai túi hồ sơ. Nhân sự có kinh nghiệm hoặc chuyên gia tư vấn của bên vay cần được giao trách nhiệm dẫn dắt quá trình mở thầu, vì sai sót khi mở thầu thường không thể sửa chữa được và thường dẫn đến khiếu nại. Phụ lục 1 của Hướng dẫn này tóm tắt thủ tục mở thầu. Thông tin chi tiết có thể tìm thấy tại Quy chế đấu thầu của ADB 2017, Phụ lục 3, đoạn 62–68.

VII. Đánh giá hồ sơ dự thầu, Trao hợp đồng và Giải quyết kiến nghị

7.1 Quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu xác định nhà thầu trúng thầu để trao hợp đồng bằng cách tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chí và phương pháp được mô tả trong hồ sơ mời thầu (Hộp 6). Phụ lục 2 và 3 mô tả quy trình đánh giá hồ sơ dự thầu và các vấn đề thường gặp trong quá trình đánh giá.

7.2 Bên vay sẽ tự đưa ra quyết định ai sẽ đánh giá thầu và thực hiện việc đánh giá như thế nào, ví dụ: giao cho tổ chuyên gia đánh giá hay bên khác, và thực hiện đánh giá bởi tổ chuyên gia thông qua phiên họp chung của tổ chuyên gia, hoặc từng chuyên gia thực hiện đánh giá riêng, sau đó đưa ra biểu quyết trong tổ chuyên gia.

Bên vay cần có các biện pháp bảo đảm về mặt thủ tục để (i) chống xung đột lợi ích và (ii) duy trì bảo mật thông tin. ADB đặc biệt khuyến nghị bên vay hoàn thành việc đánh giá (và trao hợp đồng) trong phạm vi thời hạn có hiệu lực của hồ sơ dự thầu ban đầu để tránh các vấn đề như nhà thầu không đồng ý gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu của mình. Bên vay phải chuẩn bị báo cáo chi tiết về đánh giá và so sánh các hồ sơ dự thầu. Báo cáo sẽ nêu rõ cơ sở để bên vay đề xuất trao hợp đồng cho một nhà thầu cụ thể. Hướng dẫn Đánh giá hồ sơ dự thầu của ADB (2018) cung cấp thông tin chi tiết về quá trình đánh giá hồ sơ dự thầu.¹⁴

7.3 Nếu việc gia hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu trở nên cần thiết và có lý do hợp lý, bên vay phải yêu cầu tất cả các nhà thầu có thư gia hạn tương ứng trước ngày hết hạn hiệu lực của hồ sơ dự thầu. Các nhà thầu có thể không được yêu cầu hoặc không được phép thay đổi giá hoặc điều kiện khác của hồ sơ dự thầu, nhưng được quyền từ chối gia hạn hồ sơ dự thầu. Nếu hồ sơ mời thầu yêu cầu phải nộp bảo đảm dự thầu, nhà thầu có thể được quyền từ chối gia hạn bảo đảm dự thầu tương ứng mà không bị tịch thu bảo đảm dự thầu.

Hộp 6

Hồ sơ Dự thầu Giá thấp Bất thường

Để duy trì chất lượng của hồ sơ dự thầu, quy trình đánh giá cũng sẽ bao gồm việc xác định các hồ sơ dự thầu giá thấp bất thường. Đây là những hồ sơ dự thầu có giá dự thầu thấp một cách bất hợp lý khiến bên vay cảm thấy lo ngại về khả năng thực hiện thành công hợp đồng của nhà thầu. Hướng dẫn về Hồ sơ Dự thầu Giá thấp Bất thường cung cấp thông tin chi tiết về việc xác định và đánh giá các hồ sơ dự thầu có vẻ như có giá thấp bất thường.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

¹⁴ ADB. 2018. *Hướng dẫn Đánh giá hồ sơ dự thầu*. Manila. <https://www.adb.org/documents/guide-bid-evaluation>.

A. Vai trò của chuyên gia đánh giá

7.4 Kết quả đấu thầu thành công phụ thuộc vào việc các chuyên gia đánh giá của bên vay có được trang bị những kỹ năng phù hợp cũng như khả năng ra phán quyết chuyên môn khi đánh giá hồ sơ dự thầu dựa trên yêu cầu của hồ sơ mời thầu. Nếu nhân sự của bên vay không có các kỹ năng kỹ thuật và tài chính phù hợp, bên vay có thể dựa vào hỗ trợ của chuyên gia tư vấn.

B. Vai trò của các nhà thầu

7.5 Theo Quy chế đấu thầu năm 2017 của ADB, “nhà thầu có trách nhiệm nêu ra bất kỳ vấn đề mơ hồ, mâu thuẫn, thiếu sót, v.v., trước khi nộp hồ sơ dự thầu để đảm bảo tính phù hợp và đáp ứng của hồ sơ dự thầu được nộp, bao gồm tất cả tài liệu hỗ trợ được yêu cầu trong hồ sơ mời thầu.”¹⁵ Điều này có nghĩa là nhà thầu không thể dựa vào việc bên vay xác định và cho phép nhà thầu sửa lỗi bằng cách yêu cầu nhà thầu làm rõ sự mơ hồ hoặc bổ sung tài liệu bị thiếu trong quá trình đánh giá. Mặc dù bên vay có thể đưa ra yêu cầu làm rõ hoặc đề nghị bổ sung tài liệu mà không làm ảnh hưởng đến nội dung của hồ sơ dự thầu hoặc tính minh bạch của quy trình đấu thầu, nhưng bên vay không có nghĩa vụ phải làm như vậy.

C. Quy trình hậu tuyển

7.6 Trong trường hợp không thực hiện sơ tuyển, bên vay phải xác định liệu nhà thầu được đề xuất có đủ năng lực và nguồn lực để thực hiện một cách hiệu quả hợp đồng cung cấp hàng hóa, xây lắp hay dịch vụ phi tư vấn được chào trong hồ sơ dự thầu hay không. Hồ sơ mời thầu đưa ra các tiêu chí cần được đáp ứng. Bên vay cần chú trọng rà soát điều kiện hợp lệ của nhà thầu trúng thầu, bao gồm việc kiểm tra danh sách cấm của ADB (đối với tất cả các nhà thầu) và các tranh chấp chưa giải quyết, thay vì chỉ dựa vào thông tin liên quan được nhà thầu khai báo trong biểu mẫu dự thầu đã nộp. Nếu nhà thầu không đáp ứng các tiêu chí này, hồ sơ dự thầu phải bị loại và bên vay cần thực hiện rà soát tương tự đối với nhà thầu được xếp hạng tiếp theo. Trong quy trình đấu thầu một giai đoạn - hai túi hồ sơ, hậu tuyển được thực hiện cho tất cả các nhà thầu.

7.7 Hợp đồng được trao cho nhà thầu nào đáp ứng được các tiêu chuẩn năng lực phù hợp và có hồ sơ dự thầu được xác định là đáp ứng cơ bản hồ sơ mời thầu và chào (i) giá được đánh giá thấp nhất, hoặc (ii) sự kết hợp tốt nhất về chất lượng và giá cả, nếu áp dụng và theo loại hợp đồng, dựa trên các tiêu chí được xác định trong hồ sơ mời thầu, bao gồm chi phí vòng đời nếu áp dụng.

¹⁵ ADB. 2017. *Quy chế Đấu thầu, Mua sắm dành cho Bên vay của ADB: Hàng hóa, Xây lắp, Dịch vụ phi tư vấn và Dịch vụ tư vấn*. Manila. Phụ lục 9, đoạn 13.

D. Ưu đãi Nội địa

7.8 Trường hợp ADB đã chấp nhận các điều khoản tạo thuận lợi hoặc khuyến khích sự phát triển của ngành nghề trong nước thông qua cơ chế ưu đãi nội địa, các điều khoản này sẽ được áp dụng ở giai đoạn đánh giá. Điều này chỉ có thể được thực hiện theo một cơ chế đã được xác định trong kế hoạch đấu thầu.

E. Các yêu cầu thông báo

7.9 Sau khi bên vay đã chọn được nhà thầu trúng thầu cho hợp đồng được quảng cáo trong nước hoặc quốc tế, bên vay sẽ tiến hành các nhiệm vụ sau (i) trong vòng 2 tuần kể từ khi có quyết định về nhà thầu trúng thầu; (ii) sau khi hết thời gian tạm hoãn, nếu có áp dụng; hoặc (iii) sau khi được ADB xác nhận rằng việc giải quyết khiếu nại là thỏa đáng, nếu khiếu nại được đưa ra trong thời gian tạm hoãn:

- (i) Gửi thông báo trao thầu cho nhà thầu trúng thầu; và
- (ii) Công bố kết quả trong đó xác định số hồ sơ dự thầu và lô thầu nếu áp dụng, trên một tờ báo phát hành bằng tiếng Anh hoặc website được biết đến rộng rãi và có thể truy cập miễn phí.

7.10 Việc công bố kết quả cần bao gồm các thông tin sau:

- (i) Tên của từng nhà thầu;
- (ii) Giá chào thầu của các nhà thầu như đã đọc công khai tại lễ mở thầu;
- (iii) Tên và giá đánh giá hoặc điểm của từng hồ sơ dự thầu đã được đánh giá;
- (iv) Tên của các nhà thầu bị loại hồ sơ và lý do bị loại; và
- (v) Tên của nhà thầu trúng thầu và giá trúng thầu hoặc điểm số đạt được của nhà thầu, cũng như thời hạn và tóm tắt phạm vi hợp đồng được trao.

7.11 Khi tài trợ cho các dự án, ADB có thể chấp nhận việc áp dụng các quy định của quốc gia hoặc của một đối tác phát triển khác về thời gian tạm hoãn (Hộp 7). Nếu quy định về thời gian tạm hoãn này được áp dụng, trước khi phát hành thông báo trao hợp đồng, bên vay sẽ gửi cho các nhà thầu không trúng thầu một thông báo bằng văn bản về (i) ý định trao hợp đồng cho nhà thầu trúng thầu sau khi hết thời gian tạm hoãn quy định; và (ii) các thông tin chi tiết được mô tả trong Phụ lục 3, đoạn 87 của Quy chế đấu thầu 2017. *Hướng dẫn về Thời*

Hộp 7

Thời gian tạm hoãn

Là việc tạm ngưng quy trình đấu thầu trong một thời gian cụ thể (thường là 10 ngày làm việc) tính từ thời điểm hình thành ý định trao hợp đồng đến khi có quyết định chính thức trao hợp đồng. Thông thường thời gian tạm hoãn được sử dụng để cung cấp cho các nhà thầu không trúng thầu cơ hội để khiếu nại ý định trao thầu và cho phép bên vay có đủ thời gian để giải quyết các khiếu nại.

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

gian tạm hoãn cung cấp thêm thông tin chi tiết về việc sử dụng thời gian tạm hoãn trong các hoạt động của ADB.

F. Trả lời chất vấn về kết quả lựa chọn nhà thầu

7.12 Trong trường hợp không áp dụng quy định về thời gian tạm hoãn, bên vay sẽ quy định trong thông báo trao hợp đồng rằng bất kỳ nhà thầu nào muốn chất vấn lý do mà hồ sơ dự thầu của họ không được chọn đều có thể yêu cầu giải thích từ bên vay. Bên vay sẽ nhanh chóng đưa ra lời giải thích, bằng văn bản và/hoặc thông qua cuộc họp trả lời lý do hồ sơ dự thầu đó không được chọn.

7.13 Trong trường hợp quy định về thời gian tạm hoãn được áp dụng, cuộc họp trả lời chất vấn sẽ được tổ chức trong khoảng thời gian này. Nếu bên vay không tổ chức cuộc họp trả lời chất vấn trong thời gian tạm hoãn thì thông thường (tùy thuộc vào quy định quốc gia) thời hạn của thời gian tạm hoãn sẽ được kéo dài cho đến khi cuộc họp trả lời chất vấn được tổ chức. Nếu nhà thầu không hài lòng với giải thích mà bên vay đưa ra, nhà thầu có thể gửi thư trực tiếp cho ADB. *Hướng dẫn Khiếu nại liên quan đến đấu thầu* trình bày chi tiết về quy trình khiếu nại.

Phụ lục 1: Sơ đồ về Thủ tục mở thầu

Nguồn: Ngân hàng Phát triển Châu Á.

Phụ lục 2: Quy trình đánh giá hồ sơ dự thầu điển hình

Phụ lục 3: Các vấn đề thường gặp trong đánh giá hồ sơ dự thầu

A. Đánh giá hồ sơ dự thầu dựa trên Tiêu chí năng lực tài chính

A3.1 Khi đánh giá các tiêu chí năng lực tài chính của một nhà thầu (ví dụ: tình hình thực hiện tài chính trước đây, doanh thu [xây dựng] trung bình hàng năm và nguồn lực tài chính), bên vay cần lưu ý các dấu hiệu cho thấy trên thực tế, nhà thầu không có đủ năng lực mặc dù có vẻ như nhà thầu đáp ứng các tiêu chí năng lực theo số liệu cung cấp. Ví dụ:

- (i) Báo cáo tài chính đã kiểm toán có thể nhắc đến các tranh chấp pháp lý (mặc dù nhà thầu khẳng định trong hồ sơ dự thầu rằng nhà thầu không có tranh chấp hoặc trọng tài chưa giải quyết) hoặc nhắc đến các hợp đồng hay dự án đang thực hiện mà không bao gồm các cam kết hợp đồng hiện nay của nhà thầu.
- (ii) Nhà thầu có thể nộp Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán dành cho một nhóm các công ty mà nhà thầu là một trong các công ty đó, do đó năng lực tài chính của nhà thầu sẽ bị cường điệu nếu bên vay sử dụng các số liệu hợp nhất này để đánh giá hồ sơ dự thầu;
- (iii) Những số liệu được nhà thầu điền vào biểu mẫu dự thầu có thể không nhất quán với những số liệu trong Báo cáo tài chính đã kiểm toán của nhà thầu; và
- (iv) Nhà thầu có thể sử dụng số liệu tổng doanh thu từ Báo cáo tài chính đã kiểm toán thay vì chỉ doanh thu xây dựng khi tính toán doanh thu xây dựng hàng năm của mình.

A3.2 Thông tin tài chính mà nhà thầu cung cấp cần được xem xét một cách tổng thể để có một sự đánh giá đúng đắn và quyết định đạt hay không đạt về tình trạng tài chính của nhà thầu phải được đưa ra dựa trên cơ sở này. Đối với bất kỳ điểm bất thường nào mà có thể dẫn tới các vấn đề tài chính thì bên vay phải tìm kiếm ý kiến chuyên gia để xem xét và diễn giải kỹ hơn.

B. Đánh giá hồ sơ dự thầu dựa trên tiêu chí “Hợp đồng có quy mô và tính chất tương tự”

1. Kinh nghiệm trong vai trò Nhà thầu chính so với trong vai trò Nhà thầu phụ

A3.3 Các nhà thầu có thể có những vai trò khác nhau trong các hợp đồng trước đó:

- (i) tổng thầu
- (ii) nhà thầu chính
- (iii) nhà thầu phụ

A3.4 Những vai trò này gắn với các cấp độ quản lý dự án khác nhau và hoạt động thi công công trình khác nhau, và có thể thay đổi giữa các hợp đồng. Vì lý do này, cần phải xem xét vượt ra ngoài phân loại vai trò của nhà thầu (tổng thầu, nhà thầu chính hay nhà thầu phụ) và thay vào đó tập trung vào thực chất sự tham gia của nhà thầu trong một hợp đồng trước đó, để đánh giá sự tương đồng với hợp đồng đang được đấu thầu. Đánh giá cần xem xét giải thích của nhà thầu về sự tương đồng với hợp đồng trước đó như được trình bày trong biểu mẫu dự thầu tương ứng.

A3.5 Do đó, điều có thể xảy ra là trong cùng một quy trình đấu thầu, hai nhà thầu sẽ đề xuất cùng một hợp đồng trước đó để chứng minh năng lực của mình liên quan đến tiêu chí “Hợp đồng có quy mô và tính chất tương tự”. Một nhà thầu có thể tham gia trong vai trò của nhà thầu chính và nhà thầu còn lại có thể là nhà thầu phụ và là đơn vị thi công công trình thực tế. Các nhà thầu cũng có thể tuyên bố tỷ lệ hợp đồng mà họ tham gia vượt quá 50% tính trên mỗi nhà thầu và/hoặc vượt quá 100% tính tổng cộng. Về nguyên tắc, điều này có thể chấp nhận được: các nhà thầu có những vai trò khác nhau nhưng chồng lấn về phạm vi, mỗi vai trò có thể chứng minh rằng nhà thầu có đủ năng lực để thực hiện hợp đồng đang được đấu thầu.

2. Ý nghĩa của cụm từ “Cơ bản hoàn thành”

A3.6 Các chuyên gia đánh giá cần sử dụng phán xét chuyên môn của mình, cân nhắc tính chất và mức độ phức tạp của hợp đồng chưa hoàn thành trước đó của nhà thầu để đánh giá liệu hợp đồng đó đã được “cơ bản hoàn thành” hay chưa. Đánh giá sẽ phụ thuộc nhiều vào tính chất hoặc loại hợp đồng. Ví dụ, việc hoàn thành cơ bản các công trình có tính chất lặp đi lặp lại hoặc nối tiếp, chẳng hạn như thi công một con đường, sẽ khác với việc hoàn thành cơ bản một hợp đồng chia khoá trao tay để xây dựng một cơ sở, chẳng hạn như nhà máy xử lý nước.

A3.7 Việc sử dụng tùy ý một tỷ lệ phần trăm tiến độ thực hiện thực tế hay tỷ lệ phần trăm giá trị hợp đồng đã hoàn thành hay được giải ngân có thể dẫn đến các kết quả đấu thầu yếu kém. Ví dụ, một nhà thầu có thể đáp ứng yêu cầu tùy ý này, nhưng không có năng lực kỹ thuật thực sự, vẫn có khả năng thắng thầu và được

trao hợp đồng. Tuy nhiên nhà thầu đó sẽ không thể thực hiện thành công hợp đồng. Hoặc, một nhà thầu có thể được xác định là có năng lực kỹ thuật phù hợp khi xem xét hợp đồng chưa hoàn thành, tuy nhiên không thể đáp ứng được yêu cầu tùy ý đó khiến cho nhà thầu bị loại và bị giám cạnh tranh.

3. Bảng chứng về Các hợp đồng trong quá khứ của nhà thầu

A3.8 Nhà thầu có thể được yêu cầu cung cấp bằng chứng về kinh nghiệm của nhà thầu, bao gồm các kết quả thực hiện thành công trong quá khứ. Ngoài ra, các chuyên gia đánh giá có thể thực hiện bước thẩm tra riêng của họ, ví dụ: từ chủ đầu tư về hợp đồng trước đó của nhà thầu. Khi chuyên gia đánh giá nhận được thông tin không có lợi cho nhà thầu từ một bên thứ ba, thông tin cần được chính thức đưa vào đánh giá bằng cách yêu cầu nhà thầu làm rõ để nhà thầu có cơ hội phản hồi trước thông tin bất lợi.

A3.9 Nếu các chuyên gia đánh giá lo ngại rằng các tài liệu hỗ trợ do nhà thầu cung cấp là không chân thực, nhà thầu có thể được yêu cầu cung cấp cam kết hoặc chứng nhận hợp lý để chứng minh tính xác thực của các tài liệu này. Một hồ sơ dự thầu không thể bị loại vì lý do nhà thầu không cung cấp bản gốc của một chứng từ, ví dụ một hợp đồng đã ký. Nếu bên vay có nhu cầu phải xem bản gốc của bất kỳ tài liệu nào được nhà thầu trúng thầu cung cấp, bên vay có thể đưa ra yêu cầu sau khi nhà thầu trúng thầu được trao hợp đồng, ví dụ, trước hoặc tại thời điểm ký hợp đồng.

Đấu thầu Cạnh tranh Rộng rãi

Hướng dẫn đấu thầu

Cạnh tranh rộng rãi là một trong những nguyên tắc quan trọng trong hoạt động của ADB và do đó, đấu thầu cạnh tranh rộng rãi là phương thức đấu thầu được ưu tiên của ADB. Phương thức này cho phép đấu thầu cạnh tranh hàng hóa, xây lắp và dịch vụ dưới một hình thức đấu thầu duy nhất. Phương thức này hỗ trợ sự cạnh tranh rộng rãi giữa tất cả các nhà thầu đủ điều kiện, bất kể hợp đồng mua sắm được quảng cáo trong nước hay quốc tế. Một đặc tính quan trọng của cơ chế này là hoạt động quảng cáo được tiến hành phù hợp và hiệu quả để thu hút tối đa các nhà thầu đủ năng lực tham gia dự thầu với cơ hội công bằng. Hướng dẫn này tư vấn cho bên vay về những thực hành tốt nhất trong việc triển khai Đấu thầu cạnh tranh rộng rãi đối với 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.

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