



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«**Центр экспертизы по вопросам
Всемирной торговой организации**»

129272, г. Москва, Трифоновская ул., д. 57, стр. 1, каб. 504
E-mail: okulikova@wto.ru

ЗАПРОС
о предоставлении ценовой информации

29.09.2020 г.

Автономная некоммерческая организация «Центр экспертизы по вопросам Всемирной торговой организации» (далее – Заказчик) в соответствии с Положением о закупках просит предоставить ценовое предложение для организации закупки услуг по разработке и печати пособия для торговых переговорщиков, содержащее рекомендации прикладного характера по организации и ведению дву- и многосторонних переговоров по торгово-политической тематике (более подробная информация о предмете закупки представлена в приложении № 1 к настоящему запросу).

При подготовке ценовых предложений рекомендуем использовать форму ответа, о предоставлении ценовой информации, изложенную в приложении № 2 к настоящему запросу.

При подготовке ценового предложения необходимо учитывать информацию, представленную в приложении № 1 к настоящему запросу, а также следующие условия планируемой закупки:

- предполагаемый срок проведения закупки: октябрь 2020 года;
- порядок оплаты: по факту выполненных работ/оказанных услуг.

Прошу Вас подготовить ценовое предложение таким образом, чтобы оно содержало цену единицы товара (работы, услуги) и общую цену договора, которую Вы готовы предложить на условиях, указанных в запросе, а также срок действия цены и расчет такой цены.

Ценовые предложения прошу представить до 05.10.2020 г. до 18:00 (время московское) на адрес электронной почты okulikova@wto.ru (с пометкой «Ценовое предложение»).

Настоящий запрос не является извещением о проведении закупки, офертой или публичной офертой и не влечет возникновения никаких обязанностей у Заказчика.

Приложение № 1: Проект технического задания в 1 экз. на 3 листах;

Приложение № 2: Рекомендуемые формы ценовых предложений в 1 экз. на 2 листах.

Генеральный директор

П.С. Тонких

Проект технического задания

на выполнение услуг по разработке и печати пособия для торговых переговорщиков, содержащее рекомендации прикладного характера по организации и ведению дву- и многосторонних переговоров по торгово-политической тематике

Раздел 1. Экономика РТС и либерализации

Общая характеристика стадий РТС. Теоретические и практические (на примере ключевых РТС) экономические эффекты от либерализации в рамках РТС. Классификация РТС по охвату (в области товаров / услуг), по номенклатуре и объёму договорённостей (обзор основных групп обязательств WTO+ и WTO-X), краткая характеристика т.н. мега-РТС. Эффекты от различных моделей ЗСТ (либерализационная, регулятивная, смешанная и пр.).

Обзор информационных ресурсов для сбора данных, полезных при анализе торгово-экономического сотрудничества с потенциальными партнёрами по РТС, уровня торговых барьеров, доступных сервисов для оценки вероятных экономических эффектов от либерализации в рамках РТС.

Раздел 2. Организация и ведение переговоров

Описание элементов подготовки и ведения международных переговоров, подготовка переговорной позиции, брифингов и отчетов, протокол, типовые форматы документов переговорного планирования и оценки результатов.

Возможные темы раздела:

- 1) Теория вопроса. Подходы к торговой политике. Подходы к международным обязательствам.
- 2) Цели торговых переговоров.
- 3) Планирование переговорного процесса.
- 4) Переговорные рамки.
- 5) Выбор переговорной стратегии.
- 6) Основные переговорные ошибки.
- 7) Язык тела.
- 8) Проблемы на переговорах.
- 9) Расчет уступок.
- 10) Драфтинг текстов.
- 11) Отчеты и брифинги.
- 12) Управление отношениями. Протокол.

Раздел 3. Переговоры по отдельным элементам

Переговорные элементы	Содержание (проект)
1. Тариф	<p>Тарифные переговоры: техника. Подход к формированию тарифного оффера и к оценке оффера партнера. Различные техники переговоров по тарифам – линия за линию, сектор за сектор, применение формулы и другие. Выбор оптимальной техники для конкретной проблемы. Формирование перечня изъятий. Взаимность. Анализ оффера: практические подходы к оценке адвалорных эквивалентов неадвалорных ставок тарифов, тарифные пики, беспошлинные позиции, уровни связывания и правила выхода из связывания. Изменение обязательств. Ректификация. Товарная номенклатура, принципы конверсии. Когда товар – это услуга, возможные подходы. Статус отремонтированных товаров. Иные пошлины и сборы. Принципы тарификации нетарифных ограничений. Тарифные квоты и способы управления квотами. Плурилатеральные соглашения. Взаимосвязь обязательств по тарифам с иными обязательствами по регулированию торговли.</p> <p>Правила ВТО, касающиеся тарифов. Обзор положений ГАТТ и связанных соглашений системы ВТО, устанавливающих нормы в области тарифного регулирования. Обзор оснований для изъятий из режима РНБ в области тарифного регулирования. Особенности установления обязательств государств – членов в области тарифного регулирования (основные элементы и формат перечней тарифных обязательств) соотношения между действующими тарифами и тарифными обязательствами. Краткий обзор споров по тарифам.</p> <p>Анализ опыта переговоров по тарифам в ГАТТ и в рамках основных треков переговорного процесса ВТО.</p> <p>Договоренности в РТС.</p> <p>Основные подходы к договорённостям в рамках РТС в области либерализации тарифного регулирования (перечни обязательств с преференциальными тарифами / перечни изъятий из преференциального режима торговли в рамках РТС, графики имплементации договорённостей).</p> <p>Краткие сведения о тарифном регулировании ЕАЭС (нормативная база в области ЕТТ, параметры ЕТТ, система преференций в ЕАЭС, механизм распределения между государствами – членами ЕАЭС таможенных платежей), в т.ч. в контексте выполнения специфических обязательств в рамках ВТО государств – членов ЕАЭС (Договор Фредди); алгоритм ведения переговоров относительно заключения РТС между ЕАЭС, с одной стороны, и третьими странами, с другой стороны в части тарифного регулирования (в т.ч. согласование изъятий, переговорных периодов).</p>

<p>2. Сельское хозяйство 3. Услуги 4. Правила происхождения 5. ТБТ 6. СФС 7. Конкуренция (в т.ч. демпинг, субсидии) 8. Интеллектуальная собственность 9. Транспарентность</p>	<p>Текущая ситуация Классификация существующих модальностей в рамках ВТО, качество обязательств или изъятий, а также положений, которые применяются на основе РНБ или на селективной основе.</p> <p>Переговоры в рамках ВТО Выявление основных возможных направлений изменения существующих правил. Выявленные элементы должны представлять качественное сущностное изменение регулирования, способное изменять баланс или/и уровень открытости рынков (до 10 элементов). Краткая характеристика основных возможных изменения существующих правил и создания новых в рамках ВТО в двух измерениях: классификации в качестве обязательств или изъятий, а также классификация как положений, которые применяются на основе РНБ или на селективной основе. Перечисление возможных технических параметров, включаемых в элемент (например, сроки, формулы, пороговые значения, списки изъятий и т.п.) и указание взаимосвязи элемента с другими и характер влияния (усиливает, ослабляет, взаимно нейтрализуют, повышают эффект применение, и т.п.)</p> <p>Договоренности в РТС Выявление основных элементов договоренностей в данной сфере в рамках ключевых РТС. Выявленные элементы не должны носить детальный, технический характер, а представлять качественное сущностное изменение регулирования, способное изменять баланс и уровень транспарентности и открытости рынков (до 10 элементов). Краткая характеристика договоренностей в двух измерениях: классификации в качестве обязательств или изъятий, а также классификация как положений, которые применяются на основе РНБ или на селективной основе. Перечисление возможных технических параметров, включаемых в элемент (например, сроки, формулы, пороговые значения, списки изъятий и т.п.) и указание взаимосвязи элемента с другими и характер влияния (усиливает, ослабляет, взаимно нейтрализуют, повышают эффект применение, и т.п.) в том числе на характер торговых отношений с неучаствующими странами.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ожидаемые результаты работы

Печатное пособие для торговых переговорщиков (на русском языке) в количестве 100 экз., содержащее рекомендации прикладного характера по организации и ведению дву- и многосторонних переговоров по торгово-политической тематике. Минимальное количество страниц - 130 на листах формата А4, в формате - .pdf, 13 кегль. Переплет спиралью (пружиной), в плотной обложке. Ориентация скрепления: книжная.

Рекомендуемые формы ценовых предложений

1. *Вариант ценового предложения Поставщика, если Поставщик готов предоставить ценовое предложение на условиях, изложенных в запросе Заказчика.*

<i>На бланке организации, в которую был направлен запрос (наименование, адрес, телефон, реквизиты, заполняется Поставщиком)</i>	<i>(указывается полное наименование Заказчика (учреждения, запросившего ценовое предложение), его адрес (почтовый адрес, электронный адрес, в зависимости от метода отправки)</i>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

В ответ на Ваш запрос от _____ № _____ *(наименование организации, заполняется Поставщиком)* направляет ценовое предложение для организации закупки услуг по разработке пособия для торговых переговорщиков, содержащее рекомендации прикладного характера по организации и ведению дву- и многосторонних переговоров по торгово-политической тематике.

Ценовое предложение учитывает все условия закупки услуг по разработке пособия для торговых переговорщиков, содержащее рекомендации прикладного характера по организации и ведению дву- и многосторонних переговоров по торгово-политической тематике, указанные в Вашем запросе.

(Наименование организации, заполняется Поставщиком) дает следующее ценовое предложение *(указывается ценовое предложение в рублях, заполняется Поставщиком)*.

Расчет ценового предложения приведен в приложении к настоящему письму.

Срок действия ценового предложения: *(указать срок действия ценового предложения, заполняется Поставщиком)*.

Приложение: Расчет ценового предложения в 1 экз. на ___ листах.

Руководитель

(подпись)

М.П.

Ф.И.О.

Дата

Расчет ценового предложения

№ п/п	Наименование поставляемых товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ	Единица изм.	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1.					
2.					

Руководитель

(подпись)
М.П.

Ф.И.О.

Дата