

- a) устанавливает пороговый уровень в соответствии со статьей 42(1);
- b) приглашает к проведению переговоров по цене предложения поставщика (подрядчика), получившего наилучшую оценку в соответствии со статьей 42(1);
- c) информирует поставщиков (подрядчиков), получивших оценки выше порогового уровня, о том, что их кандидатуры могут быть рассмотрены для проведения переговоров, если переговоры с поставщиками (подрядчиками), получившими лучшие оценки, не приведут к заключению договора о закупках;
- d) информирует других поставщиков (подрядчиков) о том, что они не достигли требуемого порогового уровня;
- e) если закупающей организации становится ясно, что переговоры с поставщиком (подрядчиком), получившим предложение в соответствии с подпунктом (b) настоящей статьи, не приведут к заключению договора о закупках, - информирует такого поставщика (подрядчика) о том, что она прекращает переговоры;
- f) затем закупающая организация приглашает к проведению переговоров поставщика (подрядчика), получившего вторую после наилучшей оценку; если переговоры с таким поставщиком (подрядчиком) не приводят к заключению договора о закупках, закупающая организация приглашает к проведению переговоров других поставщиков на основе их оценок, и так до тех пор, пока она не заключит договор о закупках или не отклонит все остальные предложения.

Статья 45. Конфиденциальность

Закупающая организация рассматривает предложения таким образом, чтобы не допустить раскрытия их содержания конкурирующим поставщикам (подрядчикам). Любые переговоры в соответствии со статьей 43 или 44 носят конфиденциальный характер, и с учетом статьи 11 ни одна из сторон переговоров не раскрывает никакому другому лицу никакой технической, ценовой или иной информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны.

ГЛАВА V. ПРОЦЕДУРЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ЗАКУПКАХ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ МЕТОДАМИ

Статья 46. Двухэтапные торги

- 1) Положения главы III настоящего Закона применяются к процедурам двухэтапных торгов, за исключением случаев, когда в настоящей статье допускается отход от этих положений.

- 2) В тендерной документации всем поставщикам (подрядчикам) предлагается представить на первом этапе процедур двухэтапных торгов первоначальные тендерные заявки, содержащие их предложения без указания цены тендерной заявки. Тендерная документация может предусматривать привлечение предложений, касающихся технических, качественных или иных характеристик товаров (работ) или услуг, а также договорных условий их поставки и, в соответствующих случаях, профессиональной и технической компетентности и квалификационных данных поставщиков (подрядчиков).
- 3) Закупающая организация может на первом этапе проводить переговоры с любым поставщиком (подрядчиком), тендерная заявка которого не была отклонена в соответствии со статьями 12, 15 или 34 (3), по любому аспекту его тендерной заявки.
- 4) На втором этапе процедур двухэтапных торговкупающая организация предлагает поставщикам (подрядчикам), тендерные заявки которых не были отклонены, представить окончательные тендерные заявки с указанием цен в отношении единого комплекта спецификаций. При формулировании таких спецификацийкупающая организация может исключить или изменить любой первоначально установленный в тендерной документации аспект технических или качественных характеристик закупаемых товаров (работ) или услуг, а также любой первоначально установленный в этой документации критерий для оценки и сопоставления тендерных заявок и определения выигравшей тендерной заявки и может добавить новые характеристики или критерии, которые соответствуют настоящему Закону. О любом таком исключении, изменении или добавлении сообщается поставщикам (подрядчикам) в приглашении представить окончательные тендерные заявки. Любой поставщик (подрядчик), не желающий представлять окончательную тендерную заявку, может выйти из процедур торгов, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть потребовано от этого поставщика (подрядчика). Окончательные тендерные заявки оцениваются и сопоставляются для выявления выигравшей тендерной заявки, как это определено в статье 34(4)(b).

Статья 47. Торги с ограниченным участием

- 1)
 - a) Есликупающая организация проводит торги с ограниченным участием на основаниях, упомянутых в статье 20(a), она привлекает тендерные заявки от всех поставщиков (подрядчиков), у которых имеются в наличии закупаемые товары (работы) или услуги;
 - b) Есликупающая организация проводит торги с ограниченным участием на основаниях, упомянутых в статье 20(b), она выбирает поставщиков (подрядчиков) для привлечения их тендерных заявок на недискриминационной основе и выбирает достаточное число поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции.
- 2) Есликупающая организация проводит торги с ограниченным участием, она обеспечивает публикацию уведомления о процедурах торгов с ограниченным участием в ... (государство, принимающее настоящий Закон, указывает официальную газету или другое официальное издание, в котором должно быть опубликовано такое уведомление).

3) Положения главы III настоящего Закона, за исключением статьи 24, применяются к процедурам торгов с ограниченным участием в той степени, в которой в настоящей статье не предусматривается отход от этих положений.

Статья 48. Запрос предложений

1) Запросы предложений направляются такому числу поставщиков (подрядчиков), какое будет сочтено практически целесообразным, однако, по возможности, не менее чем трем поставщикам (подрядчикам).

2) Закупающая организация публикует в газете, имеющей широкое международное распространение, или в соответствующем специализированном издании, или техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение, уведомление с целью вызвать заинтересованность в представлении предложения, за исключением случаев, когда по причинам экономии или эффективности покупающая организация не считает целесообразным публиковать такое уведомление; такое уведомление не дает никаких прав поставщикам (подрядчикам), включая любое право на оценку предложения.

3) Закупающая организация устанавливает критерии для оценки предложений и определяет относительное значение каждого такого критерия и порядок их применения при оценке предложений. Упомянутые критерии касаются:

- a) относительной управленческой и технической компетентности поставщика (подрядчика);
- b) эффективности предложения, представленного поставщиком (подрядчиком), с точки зрения удовлетворения потребностей покупающей организации; и
- c) представленной поставщиком (подрядчиком) цены реализации его предложения и расходов на эксплуатацию, обслуживание и ремонт предлагаемых товаров (работ).

4) В запросе предложений, публикуемом покупающей организацией, содержится, по крайней мере, следующая информация:

- a) наименование и адрес покупающей организации;
- b) описание потребностей в закупках, включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение, а также в случае закупок работ - место их выполнения, а в случае закупки услуг - место их предоставления;
- c) критерии для оценки предложения, представленные, когда это возможно, в стоимостном выражении с указанием относительного значения каждого такого критерия, а также порядок применения этих критериев при оценке предложения; и

- d) желательный формат и любые инструкции, включая любые соответствующие сроки, применимые в связи с данным предложением.
- 5) Любое изменение или разъяснение запроса предложений, включая изменение критериев для оценки предложений, упомянутых в пункте 3 настоящей статьи, сообщается всем поставщикам (подрядчикам), участвующим в процедурах запроса предложений.
- 6) Закупающая организация рассматривает предложения таким образом, чтобы избежать раскрытия их содержания конкурирующим поставщикам (подрядчикам).
- 7) Закупающая организация может проводить переговоры с поставщиками (подрядчиками) в отношении их предложений и может запрашивать или разрешать пересмотр таких предложений, если соблюдаются следующие условия:
- a) любые переговоры междукупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) носят конфиденциальный характер;
 - b) с учетом статьи 11 ни одна из сторон переговоров не раскрывает никакому другому лицу никакой технической, ценовой или иной рыночной информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны;
 - c) возможность участвовать в переговорах предоставляется всем поставщикам (подрядчикам), которые представили предложения и предложения которых не были отклонены.
- 8) После завершения переговоров покупающая организация просит всех поставщиков (подрядчиков), продолжающих участвовать в процедурах, представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений.
- 9) Закупающая организация применяет следующие процедуры при оценке предложений:
- a) учитываются только упомянутые в пункте 3 настоящей статьи критерии, указанные в запросе предложений;
 - b) эффективность предложений с точки зрения удовлетворения потребностей покупающей организации оценивается отдельно от цены;
 - c) цена предложения рассматривается покупающей организацией только после завершения технической оценки.
- 10) Закупающая организация принимает решение о заключении договора о закупках с тем поставщиком (подрядчиком), предложение которого наиболее полно удовлетворяет потребностям покупающей организации, определенным в соответствии с критериями для оценки предложений, указанными в запросе предложений, а также в соответствии с относительным значением и порядком применения таких критериев, установленными в запросе предложений.

Статья 49. Конкурентные переговоры

- 1) При процедурах конкурентных переговоров закупающая организация проводит переговоры с достаточным числом поставщиков (подрядчиков) с целью обеспечения эффективной конкуренции.
- 2) Любые касающиеся переговоров требования, руководящие указания, документы, разъяснения или другая информация, которые сообщаются закупающей организацией поставщику (подрядчику), равным образом сообщаются всем другим поставщикам (подрядчикам), участвующим в переговорах с закупающей организацией в отношении закупок.
- 3) Переговоры между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) носят конфиденциальный характер, и, за исключением случаев, предусмотренных в статье 11, ни одна из сторон этих переговоров не раскрывает никакому другому лицу никакой технической, ценовой или иной рыночной информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны.
- 4) После завершения переговоров закупающая организация просит всех поставщиков (подрядчиков), продолжающих участвовать в процедурах, представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений. Закупающая организация выбирает выигравшую оферту из числа таких наилучших и окончательных оферт.

Статья 50. Запрос котировок

- 1) Закупающая организация запрашивает котировки у такого числа поставщиков (подрядчиков), какое будет сочтено практически целесообразным, однако, по возможности, не менее, чем у трех поставщиков (подрядчиков). Каждому поставщику (подрядчику), у которого запрашивается котировка, сообщается о том, следует ли включать в цену какие-либо другие элементы, помимо расходов на сами товары или услуги, например любые связанные с ними расходы на транспортировку и страхование, таможенные пошлины и налоги.
- 2) Каждому поставщику (подрядчику) разрешается давать только одну ценовую котировку и не разрешается изменять свою котировку. Между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) не проводится никаких переговоров в отношении котировки, представленной данным поставщиком (подрядчиком).
- 3) Решение о заключении договора о закупках принимается в пользу того поставщика (подрядчика), который представил самую низкую ценовую котировку, удовлетворяющую потребностям закупающей организации.

Статья 51. Закупки из одного источника

При условиях, изложенных в статье 22, закупающая организация может закупать товары (работы) или услуги с помощью привлечения предложения или ценовой котировки у одного поставщика (подрядчика).