**Документация к**

**запросу предложений №010-1/19/МКИ-ЗП**

|  |  |
| --- | --- |
| **Предмет запроса предложений:** | Проведение обучения по тематике управление рисками по программе «Профессиональный риск-менеджмент в нефтегазовом бизнесе: эффективные методы управления» |
| **Целевая аудитория**: | руководители и специалисты ПАО «Газпром», его дочерних обществ и организаций, работающие в области управления рисками |
| **Количество обучаемых**: | Группа до 25 человек |
| **Сроки обучения:** | В течение 2019 года |
| **Объем программы**: | 16 академических часов в рамках каждого семинара  Количество семинаров в течении срока обучения не более 5 |
| **Место проведения обучения**: | Москва и регионы РФ |
| **Цель обучения:** | развитие компетенций в области разработки и внедрения эффективных методов управления рисками на предприятии, идентификации, оценки влияния рисков на достижение стратегических целей компании |
| **Развиваемые компетенции:** | * анализ рисков; * методология управления рисками; * управление финансовыми рисками; * управление стратегическими рисками. |
| **Содержание обучения:** | 1. Понятие риск. Международные стандарты управления рисками 2. Оценка рисков на основе математических методов и экспертных оценок 3. Оценка влияния рисков на достижение ключевых показателей эффективности и стратегических целей компании 4. Развитие культуры управления рисками на предприятии. Психология управления рисками 5. Архитектура управления рисками на предприятии 6. Внедрение элементов управления рисками на предприятии 7. Построение риск-ориентированных организационных структур управления нефтегазовым предприятием 8. Мониторинг и оценка эффективности управления рисками 9. Совершенствование управления рисками нефтегазового предприятия |
| **Квалификационные требования:** | **Требования к организациям-подрядчикам:**   1. Наличие аккредитации международной организацией по управлению рисками (G31000, IRM, RIMS, GAPR) 2. Преподаватели должны иметь российскую и международную сертификацию по управлению рисками (CT31000) 3. Опыт реализации консалтинговых и образовательных проектов для НГ компаний. 4. Опыт реализации образовательных проектов по тематике запроса-предложений для других Корпоративных университетов и крупнейших бизнес школ РФ 5. Награждение программ или их общественная аккредитация, признание профессиональным сообществом |
| **Требования к тренерам/преподавателям:**   1. Высшее образование. 2. Наличие учебников по управлению рисками, разработанных самостоятельно или в соавторстве. 3. Наличие российской и международной сертификации по управлению рисками СТ31000. 4. Наличие у преподавателей практического опыта внедрения системы управления рисками 5. Опыт тренерской деятельности – не менее 10 лет. |
| **Структура коммерческого предложения**: | 1. Краткая информация о компании (история, достижения, конкурентные преимущества) – до 2-х страниц в формате Word, до 10 слайдов в формате PowerPoint. 2. Резюме тренера (-ов) в формате Word (сведения об образовании, сведения о профессиональном опыте, о повышении квалификации). Рекомендуется включить в него пункты, связанные с обозначенными выше требованиями. 3. Программа (методологическая основа обучения, развернутый тематический план с описанием видов практических упражнений, необходимое оборудование и технические средства обучения) до 7 листов. 4. Стоимость услуг (стоимость 1 акад. часа занятий в рублях, общая стоимость услуги за весь объем работ, НДС, стоимость, включая НДС). 5. Рекомендательные письма от компаний входящий в Группу Газпром. |
| **Предоставляемые участником Запроса предложений сведения и документы** | 1. Заполненная анкета участника Запроса предложений (Приложение 1). 2. Свидетельство о государственной регистрации. 3. Свидетельство о постановке на учет юридического лица в налоговом органе по месту нахождения на территории РФ. 4. Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц. 5. Выписка из ЕГРЮЛ. 6. Выписка из Устава в части предоставления права подписи. 7. Подтверждение полномочий подписанта по договору (решение участника, решение учредителей, протокол собрания или доверенность) 8. Банковские реквизиты (карточка предприятия). 9. Лицензия (если деятельность подлежит лицензированию). 10. Уведомление /письмо о возможности применения упрощенной системы налогообложения (ином режиме) (в случае, если организация на особом режиме налогообложения). 11. Для ИП – письмо о возможности сокращения названия организации для совершения платежа. |
| **В случае принятия положительного решения Победитель обязан:** | * + - 1. Подписать договор установленного образца       2. Предоставить информацию о бенефициарах (с согласием на обработку персональных данных физических лиц)       3. Подписать соглашение о конфиденциальности |
| **Прочие условия:** | Заказчик оставляет за собой право по результатам изучения коммерческих предложений до принятия окончательного решения организовать встречи-собеседования с представителями участников конкурса и их тренерами в очной или On-lineформе.  Отсутствие данных документов является основанием для принятия решения о пересмотре итогов конкурса. |
| **Методика оценки предложений Участников:** | Лучшей признается заявка получившая максимальную общую оценку по результатам рассмотрения конкурсной комиссией представленных участниками запроса предложений заявок.  Общая оценка рассчитывается по формуле:  *Общая оценка = 0,4\*К1 + 0,2\*К 2 +0,2\*К3 + 0,2\*К4, где*  *К1 - оценка по критерию 1*  *К2 - оценка по критерию 2*  *К3 - оценка по критерию 3*  *К4 - оценка по критерию 4*  Критерий 1 - Оценка квалификации Участника  Критерий 2 - Оценка коммерческого предложения  Критерий 3 – Оценка рекомендаций  Критерий 4 – Оценка стоимости услуг.  Порядок оценки стоимости услуг представленной в коммерческом предложении:  *В= 10 х (1-)*  *В - оценка критерия, баллы;*  *- максимальная (начальная) цена, включая НДС;*  *- цена конкурсной заявки оцениваемого Участника, включая НДС.* |