**Документация к**

**запросу предложений №006/19/МКИ-ЗП**

|  |  |
| --- | --- |
| **Предмет запроса предложений:** | Проведение обучения по теме «Идентификация опасностей и оценка рисков, поведенческий аудит безопасности как эффективные инструменты культуры безопасности предприятия нефтегазового комплекса» |
| **Целевая аудитория**: | Руководители и специалисты ООО «Газпром добыча Ямбург», работающие в области охраны труда и промышленной безопасности |
| **Количество обучаемых**: | Группа до 75 человек |
| **Сроки обучения:** | В течение 2019 года |
| **Объем программы**: | 56 академических часов (7 дней) |
| **Место проведения обучения**: | Новый Уренгой, пос. Ямбург, пос. Новозаполярный |
| **Цель обучения:** | Развитие теоретических знаний и практических навыков в области идентификации опасностей, оценки риска и управления рисками безопасности труда, технологических процессов и производств |
| **Развиваемые компетенции:** | Охрана труда |
| **Содержание обучения:** | 1. Основные понятия и определения в области идентификации опасностей, оценки риска и управления рисками в области безопасности труда, технологических процессов и производств; 2. Международное и российское законодательство в части идентификации опасностей, оценки риска и менеджмента риска; 3. Требования к идентификации опасностей, оценке риска и управлению рисками стандарта ISO 45001; 4. Выбор методов оценки риска. Основная идея, область применения, достоинства, ограничения и недостатки различных методов оценки риска; 5. Оценка риска в системе менеджмента организации. Эффективность, достоверность и т.п. Сочетание различных методов оценки риска в одной организации; 6. Понятие поведенческого аудита безопасности (ПАБ). Отличие ПАБ от инспекций по охране труда. Актуальность проведения; 7. Цель и общий порядок проведения ПАБ. Ответственность высшего руководства, руководителей подразделений и работников, проводящих ПАБ; 8. Проведение ПАБ; 9. Тренинг: «Проведение беседы во время ПАБ»; 10. Разработка и контроль выполнения корректирующих и предупреждающих мер по результатам ПАБ. |
| **Квалификационные требования:** |  |
| **Требования к тренеру/преподавателю:**   * + - 1. Наличие высшего образования;       2. Наличие опыта оказания консультационных услуг в рамках проведения семинаров в области культуры безопасности в дочерних обществах ПАО «Газпром» не менее трех лет;       3. Наличие положительных отзывов об оказании консультационных услуг в рамках проведения семинаров в области культуры безопасности в дочерних обществах ПАО «Газпром»;       4. Наличие удостоверений о повышении квалификации в области культуры безопасности;       5. Наличие опыта проведения программ подготовки внутренних тренеров в области культуры безопасности за последние три года не менее четырех раз в разных компаниях, в т.ч. в дочерних обществах ПАО «Газпром». |
| **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.* |