

**ИЗВЕЩЕНИЕ И ДОКУМЕНТАЦИЯ ОБ ОТКРЫТОЙ ЗАКУПКЕ У ЕДИНСТВЕННОГО
ПОСТАВЩИКА (ИСПОЛНИТЕЛЯ, ПОДРЯДЧИКА)**

на право заключения договора об оказании консультационных услуг в форме семинаров
для 180 сотрудников ОАО «Ростелеком» по программе развития менеджеров «Мини
МВА»

*ДАТА ПУБЛИКАЦИИ ИЗВЕЩЕНИЯ О ЗАКУПКЕ И ДОКУМЕНТАЦИИ О ЗАКУПКЕ
(РАЗМЕЩЕНИЯ НА САЙТАХ):*

« 8 » апреля 2014 года

Официальный сайт: www.zakupki.gov.ru

Официальный сайт ОАО «Ростелеком»: www.rostelecom.ru

Содержание

ИЗВЕЩЕНИЕ О ЗАКУПКЕ	3
ДОКУМЕНТАЦИЯ О ЗАКУПКЕ	4
РАЗДЕЛ I. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	4
РАЗДЕЛ II. ИНФОРМАЦИОННАЯ КАРТА	5
2.1. Общие сведения о закупке	5
2.2. Документы, предоставляемые Претендентом	9
2.3. Условия заключения и исполнения договора	12
ФОРМА № 1 ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ РАСКРЫВАЮЩЕЙ ИНФОРМАЦИЮ В ОТНОШЕНИИ ВСЕЙ ЦЕПОЧКИ СОБСТВЕННИКОВ ПРЕТЕНДЕНТА, ВКЛЮЧАЯ БЕНЕФИЦИАРОВ (В ТОМ ЧИСЛЕ КОНЕЧНЫХ)	13
РАЗДЕЛ III. Техническое задание	14
РАЗДЕЛ IV. Проект договора	28

ИЗВЕЩЕНИЕ О ЗАКУПКЕ

Открытое акционерное общество междугородной и международной электрической связи «Ростелеком» (далее - ОАО «Ростелеком», Заказчик) объявляет о проведении закупки способом - Открытая закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) на право заключения договора на право заключения договора об оказании консультационных услуг в форме семинаров для 180 сотрудников ОАО «Ростелеком» по программе развития менеджеров «Мини МВА»

(Далее по тексту – закупка):

Фирменное наименование, место нахождения, почтовый адрес, адрес электронной почты, номер контактного телефона Заказчика (филиала Заказчика)	Открытое акционерное общество междугородной и международной электрической связи «Ростелеком» (ОАО «Ростелеком»), Корпоративный центр Место нахождения: 191002, г. Санкт-Петербург, ул. Достоевского, д. 15 Почтовый адрес: 115172, г. Москва, ул. Гончарная, д. 30 Ответственное лицо Заказчика по организационным вопросам проведения Открытой закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика): ФИО Недосекин Сергей Юрьевич тел. + 7 (499) 999-82-83 ext. 03 21 e-mail: sergey.nedosekin@rt.ru
Предмет Договора, количество поставляемого товара, объём выполняемых работ, оказываемых услуг	Договор на право заключения договора об оказании консультационных услуг в форме семинаров для 180 сотрудников ОАО «Ростелеком» по программе развития менеджеров «Мини МВА» Количество поставляемого товара, объём выполняемых работ, оказываемых услуг, определены в разделе III «Техническое задание» Документации о закупке
Место условия и сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг	Место, условия и сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг определяются в соответствии с проектом Договора (в разделе IV «Проект договора») и Техническим заданием (в разделе III«Техническое задание») Документации о закупке
Сведения о начальной (максимальной) цене договора	738 041,57 евро (семьсот тридцать восемь тысяч сорок один евро 57 евро центов), в том числе НДС 18% - 112 582,61 евро (сто двенадцать тысяч пятьсот восемьдесят два евро) 61 евро цент.
Порядок, место, дата и время начала и окончания срока подачи Заявок на участие в закупке	Не предусмотрено
Место, дата и время открытия доступа к Заявкам	Не предусмотрено
Место и дата рассмотрения Заявок подведения итогов закупки	Рассмотрение проекта Договора (Договоров) и подведение итогов Закупки будет проводиться по адресу: г. Москва, ул. Тверская-Ямская 14, офис ОАО Ростелеком не позднее « 17 » апреля 2014 года
Возможность отказаться от проведения закупки	Заказчик вправе отказаться от проведения закупки в любое время её проведения до заключения Договора.
Срок, место и порядок предоставления Документации о закупке Документация доступна на Официальном сайте по адресу: www.zakupki.gov.ru (далее – Официальный сайт), на официальном сайте ОАО «Ростелеком», по адресу: www.rostelecom.ru , в электронном виде с момента размещения извещения и документации о закупке Плата за документацию не предусмотрена	

ДОКУМЕНТАЦИЯ О ЗАКУПКЕ

РАЗДЕЛ I. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Открытая закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) – способ Закупки, не являющийся формой проведения торгов, в рамках которого Заказчик предлагает заключить договор (договоры) только одному поставщику (исполнителю, подрядчику) либо принимает предложение о заключении договора (договоров) от одного поставщика (исполнителя, подрядчика).

Открытая закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) не является формой проведения торгов и её проведение не регулируется статьями 447-449 Гражданского кодекса Российской Федерации. Открытая закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) не является публичным конкурсом и не регулируется статьями 1057-1061 Гражданского кодекса Российской Федерации. Открытая закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) не накладывает на Общество обязательств по заключению Договора (Договоров) с победителем Открытой закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) или её Участником. Извещение о закупке и Документация о закупке не являются ни офертой, ни акцептом.

Заказчик – организация, указанная в пункте 1 [раздела II «Информационная карта»](#) настоящей Документации.

Официальный сайт – официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг (www.zakupki.gov.ru).

Документация о закупке (далее также – Документация) – настоящая документация, содержащая установленные ФЗ РФ от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ и [Положением о закупках](#) сведения об Открытой закупке у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) и размещённая на Официальном сайте и ЭТП.

Извещение о закупке – являющийся неотъемлемой частью Документации документ, содержащий установленные ФЗ РФ от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ и [Положением о закупках](#) сведения об Открытой закупке у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), которые должны соответствовать содержащимся в настоящей Документации сведениям, и размещённый на Официальном сайте и ЭТП.

Претендент на участие в закупке (далее также - Претендент) – любое юридическое лицо или несколько юридических лиц, выступающих на стороне одного Претендента, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала либо любое физическое лицо или несколько физических лиц, выступающих на стороне одного Претендента, в том числе индивидуальный предприниматель или несколько индивидуальных предпринимателей, выступающих на стороне одного Претендента, который указан в качестве Претендента в настоящей Документации.

Участник закупки (далее также - Участник) – любое юридическое лицо или несколько юридических лиц, выступающих на стороне одного Участника, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала либо любое физическое лицо или несколько физических лиц, выступающих на стороне одного Участника, в том числе индивидуальный предприниматель или несколько индивидуальных предпринимателей, выступающих на стороне одного Участника, который признан таковым по итогам рассмотрения предложения Претендента и соответствует (которые соответствуют) требованиям, установленным Заказчиком в соответствии с [Положением о закупках](#).

Начальная (максимальная) цена договора – предельно допустимая цена договора, определяемая в пункте 5 раздела II «Информационная карта» настоящей Документации.

[Положение о закупках](#) – Положение о закупках товаров, работ, услуг ОАО «Ростелеком», утверждённое Советом директоров Общества (Протокол № 26 от 30 декабря 2013 г.), размещённое в установленном порядке на Официальном сайте и на сайте Заказчика - www.rostelecom.ru.

РАЗДЕЛ II. ИНФОРМАЦИОННАЯ КАРТА

2.1. Общие сведения о закупке

№ п/п	Наименование п/п	Содержание п/п	
1.	Фирменное наименование, место нахождения, почтовый адрес, адрес электронной почты, номер контактного телефона Заказчика (филиала Заказчика)	Открытое акционерное общество междугородной и международной электрической связи «Ростелеком» (ОАО «Ростелеком»), Корпоративный центр Место нахождения: 191002, г. Санкт-Петербург, ул. Достоевского, д. 15 Почтовый адрес: 115172, г. Москва, ул. Гончарная, д. 30 Ответственное лицо Заказчика по организационным вопросам проведения Открытой закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика): ФИО: Недосекин Сергей Юрьевич тел. + 7 (499) 999-82-83 ext. 03 21, e-mail::sergey.nedosekin@rt.ru	
2.	Фирменное наименование (наименование) для юридического лица, фамилия, имя отчество – для физического лица Претендента	Общество с ограниченной ответственностью «Бизнес Эвент», ООО «Бизнес Эвент»	
3.	Фактический, почтовый адрес Претендента	125212, г. Москва, ул. Выборгская, д. 16, стр.1	
4.	Место и дата рассмотрения предложений Претендента, подведения итогов закупки	Рассмотрение предложения Претендента об условиях исполнения договора и подведение итогов будет проводиться по адресу: г. Москва, ул. Тверская-Ямская 14, офис ОАО Ростелеком не позднее « 17 » апреля 2014 года	
5.	Предмет закупки. Предмет Договора, количество поставляемого товара, объём выполняемых работ, оказываемых услуг	Предметом закупки является: Право на заключение следующего договора: об оказании консультационных услуг в форме семинаров для 180 сотрудников ОАО «Ростелеком» по программе развития менеджеров «Мини МВА» Количество поставляемого товара, объём выполняемых работ, оказываемых услуг, определены в разделе III «Техническое задание» Документации о закупке	
6.	Сведения о начальной (максимальной) цене договора	738 041,57 евро (семьсот тридцать восемь тысяч сорок один евро 57 евро центов), в том числе НДС 18% - - 112 582,61 евро (сто двенадцать тысяч пятьсот восемьдесят два евро) 61 евро цент.	
7.	Место, условия и сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг	Место, условия и сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг определяются в соответствии с проектом Договора в разделе IV «Проект договора» и в разделе III «Техническое задание» Документации о закупке	
8.	Требования к Участнику и перечень	Общие требования: <table><tr><th>Наименование требования</th></tr></table>	Наименование требования
Наименование требования			

№ п/п	Наименование п/п	Содержание п/п
	документов, предоставляемых Претендентом для подтверждения их соответствия установленным требованиям	<div>1. соответствие Участника требованиям, устанавливаемым законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом Открытой закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).</div> <div>- устав ООО «Бизнес Эвент»</div> <div>- справка №30019. О состоянии расчетов по налогам, сборам, пеням, штрафам</div> <div>- свидетельство о постановке на учет в налоговом органе</div> <div>- свидетельство о государственной регистрации юридического лица</div> <div>- свидетельство о смене акционера</div> <div>- протокол о смене наименования</div> <div>- приказ о назначения Генерального директора</div> <div>- договор купли-продажи</div> <div>- бухгалтерский баланс 2013</div> <div>2. Непроведение ликвидации Участника - юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании Участника - юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства</div> <div>3. Неприостановление деятельности Участника в случаях, предусмотренных Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи предложения об условиях исполнения договора</div> <div>4. Отсутствие у Участника задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов Участника закупки по данным бухгалтерской отчетности и за последний завершенный отчетный период</div> <div>5. Отсутствие сведений об Участнике в реестре недобросовестных поставщиков, предусмотренном Федеральным законом от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;</div> <div>6. Отсутствие сведений об Участнике в реестре недобросовестных поставщиков, предусмотренном Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;</div> <div>7. Отсутствие сведений об Участнике в реестре недобросовестных поставщиков, предусмотренном Федеральным законом от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»</div> <div>Дополнительные требования:</div> <div>Не установлены</div>

№ п/п	Наименование п/п	Содержание п/п		
		<p>Специальные требования:</p> <table><tr><td></td></tr><tr><td>Не установлены</td></tr></table> <p>В случае если на стороне Претендента участвуют несколько лиц то Общим требованиям должны соответствовать все лица. Соответствие Дополнительным требованиям и Специальным требованиям считается соблюденным, если им соответствует хотя бы одно лицо, из выступающих на стороне Претендента, если иное прямо не следует из условий настоящей Документации.</p>		Не установлены
Не установлены				
9.	Способ закупки и форма закупки	Открытая закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)		
10.	Порядок, дата начала и дата окончания срока подачи заявок на участие в закупке	<p>Подача, оценка и составление заявок не установлены, также не установлены следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none">- требования к содержанию, форме, оформлению и составу Заявки,- требование к описанию Претендентами поставляемого товара, который является предметом договора, его функциональных характеристик (потребительских свойств), его количественных и качественных характеристик, требования к описанию Претендентом выполняемой работы, оказываемой услуги, которые являются предметом договора, их количественных и качественных характеристик- порядок, место, дата и время начала и окончания срока подачи Заявок на участие в закупке- форма, порядок, срок (даты начала и окончания срока) предоставления Претендентам разъяснений положений Документации о закупке.		
11.	Порядок оценки и сопоставления Заявок, критерии оценки и сопоставления Заявок, величины значимости этих критериев			
12.	Требования к качеству, техническим и иным характеристикам товара, работам, услугам, к их безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара к размерам, упаковке, отгрузке товара, к результатам работ, услуг, объемам работ, услуг и иные требования, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги	Приводятся в разделе III «Техническое задание» и разделе IV «Проект Договора» настоящей Документации		

№ п/п	Наименование п/п	Содержание п/п
	потребностям Заказчика	
13.	Официальный язык закупки	Русский
14.	Валюта закупки	Евро

2.2. Документы, предоставляемые Претендентом

№ п/п	Наименование п/п	Содержание
15.	Документы, предоставляемые Претендентом на участие в закупке	Наименование документ
		1. предложение об условиях исполнения договора (оформляется в свободной форме, в том числе в форме проекта договора)
		2. полученную не ранее чем за три месяца до дня размещения на официальном сайте Извещения о закупке выписку из Единого государственного реестра юридических лиц (оригинал) или нотариально заверенную копию такой выписки (для российских юридических лиц), полученную не ранее чем за три месяца до дня размещения на официальном сайте Извещения о закупке, выписку из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (оригинал) или нотариально заверенную копию такой выписки (для российских индивидуальных предпринимателей), надлежащим образом заверенный перевод на русский язык документов о государственной регистрации юридического лица или физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего государства (для иностранных лиц)
		3. копии документов, подтверждающих полномочия представителей Претендента, (для всех лиц, от имени которых действует уполномоченный представитель). Если представитель Претендента имеет право действовать от имени Претендента без доверенности, то копии документов, подтверждающих данное право представителя Претендента. Если представитель Претендента действует от имени Претендента на основании доверенности, то копия такой доверенности и копия документов, подтверждающих право представителя Претендента, выдавшего доверенность, выдавать такую доверенность
		4. копии учредительных документов (для юридических лиц)
		5. копия основного документа, удостоверяющего личность, (для физических лиц и индивидуальных предпринимателей)
		6. в случае, если начальная (максимальная) цена договора составляет или превышает 30 миллионов рублей, документы, подтверждающие раскрытие Претендентом информации в отношении всей цепочки собственников Претендента, включая бенефициаров(в том числе конечных), Форма № 1
		7. решение или копия решения об одобрении сделки, планируемой к заключению по результатам Закупки, если такое одобрение требуется в соответствии с законодательством РФ или учредительными документами Претендента (об одобрении крупной сделки, сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, и другие).
		В случае если получение указанного решения до истечения срока подачи предложения об условиях исполнения договора для Претендента невозможно в силу необходимости соблюдения установленного законодательством и учредительными документами Претендента порядка созыва заседания органа, к компетенции которого относится вопрос об одобрении или совершении

№ п/ п	Наименование п/п	Содержание
		<p>соответствующих сделок, Претендент обязан представить письмо, содержащее обязательство в случае принятия решения заключить с ним договор представить вышеуказанное решение до момента заключения договора. Если такое одобрение не требуется, то письмо Претендента, в котором должно быть указано, что такое одобрение не требуется</p> <p style="text-align: center;">Перечень документов, которые не обязательны для предоставления Претендентом, но могут быть дополнительно запрошены Заказчиком:</p> <p>8. копия выданного российским налоговым органом документа, подтверждающего постановку на учёт в налоговом органе (для лиц, подлежащих постановке на учёт в налоговый орган в соответствии с законодательством Российской Федерации)</p> <p>9. оригинал или надлежаще заверенная копия справки из уполномоченного налогового органа, подтверждающей отсутствие непогашенной задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды, размер которой превышает 25 % (двадцать пять процентов) балансовой стоимости активов Претендента по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период, полученную не ранее чем за 3 (три) месяца до дня размещения Извещения о закупке на Официальном сайте, или документы, подтверждающие факт обжалования Претендентом наличия указанной задолженности, если решение по жалобе на дату рассмотрения предложения Претендента об условиях исполнения договора не принято</p> <p>10. копии принятых налоговыми органами Российской Федерации официальных бухгалтерских балансов (Форма бухгалтерской отчетности № 1) и копии отчетов о прибылях и убытках (Форма бухгалтерской отчетности № 2) с отметкой налогового органа за последние 3 (три) года, а также копии вышеотмеченных бухгалтерских отчетов по итогам завершенного квартала текущего года с подписью руководителя, если имеется, заключение аудиторов за соответствующий отчетный период. Если Претендент применяет упрощенную систему налогообложения, то могут быть представлены копии налоговой декларации с отметкой налогового органа за последние 3 (три) завершенных года.</p> <p>11. документы или копии документов, подтверждающих соответствие Претендента (если на стороне Претендента выступает одно лицо) или лиц, выступающих на стороне одного Претендента закупки (по каждому из указанных лиц в отдельности) (если на стороне Претендента закупки выступает несколько лиц), установленным в пункте 8 настоящей документации о закупке требованиям</p> <p>12. копии документов, подтверждающих соответствие товаров, работ, услуг требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации, если в соответствии с законодательством Российской Федерации установлены требования к таким товарам, работам, услугам, если такое требование установлено в п. 5 настоящей Документации</p>

№ п/ п	Наименование п/п	Содержание
		<p>Претендент вправе приложить к предложению об условиях исполнения договора иные документы, которые, по его мнению, подтверждают соответствие установленным требованиям в настоящей документации, с комментариями, разъясняющими цель предоставления этих документов.</p>

2.3. Условия заключения и исполнения договора

№ п/п	Содержание пункта	Информация
16.	Порядок, срок заключения договора по результатам закупки,	<p>Договор заключается в письменной форме. Договор составляется путём включения в проект Договора, приложенного к Документации, условий договора, сведения о которых содержатся в предложении об условиях исполнения договора.</p> <p>Протокол, в который занесены сведения о поставщике (подрядчике, исполнителе), с приложением проекта договора (договоров) направляется поставщику (подрядчику, исполнителю) не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня подписания протокола.</p> <p>Поставщик (подрядчик, исполнитель) обязан подписать договор со своей стороны в течение 3 (трех) рабочих дней с даты получения от Заказчика проекта договора и представить все подписанные экземпляры договора Заказчику.</p>
17.	Порядок формирования цены договора	В цену должны быть включены все расходы, связанные с надлежащим выполнением обязательств по договору (с учетом расходов на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов и других обязательных платежей)
18.	Форма, сроки и порядок оплаты товара, работы, услуги	Определены разделом IV «Проект Договора»
19.	Возможность Заказчика изменить предусмотренные договором количество товаров, объем работ, объем услуг при заключении или в ходе исполнения договора	<p>В текст договора, заключаемого по результатам закупки, по соглашению сторон могут быть внесены следующие изменения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • цена договора может быть снижена без изменения предусмотренных договором количества товаров/ объема работ, услуг; • количество поставляемого по заключаемому договору товара, объем работ, услуг могут быть изменены не более чем на 20 % (двадцать процентов) от заявленного в настоящей Документации без изменения цены за единицу товара/работ/услуг; • иные, изменяющие условия договора в лучшую для Заказчика сторону.
20.	Возможность проведения постквалификации лица	Проведение постквалификации возможно. Порядок проведения постквалификации осуществляется в соответствии с Положением о закупках товаров, работ, услуг ОАО «Ростелеком»

Во всем, что не урегулировано Извещением о проведении закупки и настоящей Документацией, Заказчик, Претенденты, и другие лица руководствуются [Положением о закупках товаров, работ, услуг ОАО «Ростелеком»](#), утвержденным Советом директоров Общества (Протокол № 26 от 30.12.2013) и действующим законодательством Российской Федерации.

**ФОРМА № 1 ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ РАСКРЫВАЮЩЕЙ ИНФОРМАЦИЮ
В ОТНОШЕНИИ ВСЕЙ ЦЕПОЧКИ СОБСТВЕННИКОВ ПРЕТЕНДЕНТА, ВКЛЮЧАЯ БЕНЕФИЦИАРОВ
(В ТОМ ЧИСЛЕ КОНЕЧНЫХ)**

[illegible]

РАЗДЕЛ III. Техническое задание

Исполнитель обязан оказать консультационные услуги в форме семинаров 180-ти сотрудникам ОАО «Ростелеком» по Программе развития менеджеров «Мини МВА» в соответствии с расписанием:

Этап 1:

Группа 1

16.06.2014

Начало программы – строго в 9.00

09.00: Введение в программу, знакомство с участниками

МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»

09.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента»

10.30: Перерыв

10.50: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

14.40: Обсуждение в группах кейса Banco Comercial Portugues

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса Banco Comercial Portugues на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс WalMart

кейс British Airways

17.06.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса WalMart

09.50: Обсуждение кейса WalMart на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Лекция: «Инновация пользы»

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ошибки стратегического менеджмента»

14.40: Обсуждение в группах кейса British Airways

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса British Airways на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Matching Dell

кейс Garanti Bank

кейс Wolfgang Keller

18.06.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса Matching Dell
09.50: Обсуждение кейса Matching Dell на пленарной сессии
10.40: Перерыв
11.00: Обсуждение в группах кейса Garanti Bank
11.50: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии
12.30: ОБЕД
13.30: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии (продолжение)
14.00: Заключение модуля «Стратегия»: шесть ключевых факторов успеха

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО»

14.30: Лекция: «Ключевые принципы лидерства»
15.30: Перерыв
15.50: Обсуждение в группах кейса Wolfgang Keller
17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:
кейс Lehman Brothers
кейс Nicolas Hayek
кейс Ritz Carlton

19.06.2014

09.00: Обсуждение кейса Wolfgang Keller на пленарной сессии
10.15: Лекция: «Почему некоторые менеджеры никогда не становятся лидерами»
10.30: Перерыв
10.50: Обсуждение в группах кейса Lehman Brothers
11.50: Обсуждение кейса Lehman Brothers на пленарной сессии
12.45: ОБЕД
13.45: Обсуждение в группах кейса Nicholas Hayek
14.35: Обсуждение кейса Nicholas Hayek на пленарной сессии
15.30: Перерыв

МОДУЛЬ «МАРКЕТИНГ/ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА»

15.50: Обсуждение в группах кейса Ritz Carlton Hotel
17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:
кейс First Direct
кейс Southwest Airlines

20.06.2014

09.00: Обсуждение кейса Ritz Carlton Hotel на пленарной сессии
10.15: Лекция: «Формирование маркетинговой стратегии, процесс из 13 шагов»
11.00: Перерыв
11.20: Обсуждение в группах кейса First Direct
11.50: Обсуждение кейса First Direct на пленарной сессии
12.45: ОБЕД

13.45: Лекция: «Предоставление лучшего клиентского сервиса как источник устойчивого конкурентного преимущества»
 15.15: Обсуждение кейса Southwest Airlines
 15.50: Обсуждение предстоящего практического занятия
 16.00: Подведение итогов
 16.15: Перерыв и окончание дня программы

Вечером:

подготовка и осмысление предстоящего практического занятия «Стратегические приоритеты для компании Ростелеком».

21.06.2014

09.00-12.00: Практические занятия в командах на стратегические приоритеты, рекомендуемые изменения и т.д. для компании Ростелеком.

Группа 2:

23.06.2014

Начало программы – строго в 9.00

09.00: Введение в программу, знакомство с участниками

МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»

09.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента»

10.30: Перерыв

10.50: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

14.40: Обсуждение в группах кейса Banco Comercial Portugues

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса Banco Comercial Portugues на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс WalMart

кейс British Airways

24.06.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса WalMart

09.50: Обсуждение кейса WalMart на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Лекция: «Инновация пользы»

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ошибки стратегического менеджмента»

14.40: Обсуждение в группах кейса British Airways

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса British Airways на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Matching Dell

кейс Garanti Bank

кейс Wolfgang Keller

25.06.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса Matching Dell

09.50: Обсуждение кейса Matching Dell на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Обсуждение в группах кейса Garanti Bank

11.50: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии

12.30: ОБЕД

13.30: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии (продолжение)

14.00: Заключение модуля «Стратегия»: шесть ключевых факторов успеха

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО»

14.30: Лекция: «Ключевые принципы лидерства»

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение в группах кейса Wolfgang Keller

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Lehman Brothers

кейс Nicolas Hayek

кейс Ritz Carlton

26.06.2014

09.00: Обсуждение кейса Wolfgang Keller на пленарной сессии

10.15: Лекция: «Почему некоторые менеджеры никогда не становятся лидерами»

10.30: Перерыв

10.50: Обсуждение в группах кейса Lehman Brothers

11.50: Обсуждение кейса Lehman Brothers на пленарной сессии

12.45: ОБЕД

13.45: Обсуждение в группах кейса Nicholas Hayek

14.35: Обсуждение кейса Nicholas Hayek на пленарной сессии

15.30: Перерыв

МОДУЛЬ «МАРКЕТИНГ/ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА»

15.50: Обсуждение в группах кейса Ritz Carlton Hotel

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс First Direct

кейс Southwest Airlines

27.06.2014

09.00: Обсуждение кейса Ritz Carlton Hotel на пленарной сессии
10.15: Лекция: «Формирование маркетинговой стратегии, процесс из 13 шагов»
11.00: Перерыв
11.20: Обсуждение в группах кейса First Direct
11.50: Обсуждение кейса First Direct на пленарной сессии
12.45: ОБЕД
13.45: Лекция: «Предоставление лучшего клиентского сервиса как источник устойчивого конкурентного преимущества»
15.15: Обсуждение кейса Southwest Airlines
15.50: Обсуждение предстоящего практического занятия
16.00: Подведение итогов
16.15: Перерыв и окончание дня программы

Вечером:

подготовка и осмысление предстоящего практического занятия «Стратегические приоритеты для компании Ростелеком».

28.06.2014

09.00-12.00: Практические занятия в командах на стратегические приоритеты, рекомендуемые изменения и т.д. для компании Ростелеком

Этап 2:

Группа 1

13.10.2014

Начало программы – строго в 9.00

09.00: Введение в программу, знакомство с участниками
МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»
09.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента»
10.30: Перерыв
10.50: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)
12.30: ОБЕД
13.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)
14.40: Обсуждение в группах кейса Banco Comercial Portugues
15.30: Перерыв
15.50: Обсуждение кейса Banco Comercial Portugues на пленарной сессии
17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс WalMart

кейс British Airways

14.10.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса WalMart
 09.50: Обсуждение кейса WalMart на пленарной сессии
 10.40: Перерыв
 11.00: Лекция: «Инновация пользы»
 12.30: ОБЕД
 13.30: Лекция: «Ошибки стратегического менеджмента»
 14.40: Обсуждение в группах кейса British Airways
 15.30: Перерыв
 15.50: Обсуждение кейса British Airways на пленарной сессии
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Matching Dell
 кейс Garanti Bank
 кейс Wolfgang Keller

15.10.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса Matching Dell
 09.50: Обсуждение кейса Matching Dell на пленарной сессии
 10.40: Перерыв
 11.00: Обсуждение в группах кейса Garanti Bank
 11.50: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии
 12.30: ОБЕД
 13.30: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии (продолжение)
 14.00: Заключение модуля «Стратегия»: шесть ключевых факторов успеха

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО»

14.30: Лекция: «Ключевые принципы лидерства»
 15.30: Перерыв
 15.50: Обсуждение в группах кейса Wolfgang Keller
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Lehman Brothers
 кейс Nicolas Hayek
 кейс Ritz Carlton

16.10.2014

09.00: Обсуждение кейса Wolfgang Keller на пленарной сессии
 10.15: Лекция: «Почему некоторые менеджеры никогда не становятся лидерами»
 10.30: Перерыв
 10.50: Обсуждение в группах кейса Lehman Brothers
 11.50: Обсуждение кейса Lehman Brothers на пленарной сессии
 12.45: ОБЕД
 13.45: Обсуждение в группах кейса Nicholas Hayek
 14.35: Обсуждение кейса Nicholas Hayek на пленарной сессии
 15.30: Перерыв

МОДУЛЬ «МАРКЕТИНГ/ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА»

15.50: Обсуждение в группах кейса Ritz Carlton Hotel

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс First Direct

кейс Southwest Airlines

17.10.2014

09.00: Обсуждение кейса Ritz Carlton Hotel на пленарной сессии

10.15: Лекция: «Формирование маркетинговой стратегии, процесс из 13 шагов»

11.00: Перерыв

11.20: Обсуждение в группах кейса First Direct

11.50: Обсуждение кейса First Direct на пленарной сессии

12.45: ОБЕД

13.45: Лекция: «Предоставление лучшего клиентского сервиса как источник устойчивого конкурентного преимущества»

15.15: Обсуждение кейса Southwest Airlines

15.50: Обсуждение предстоящего практического занятия

16.00: Подведение итогов

16.15: Перерыв и окончание дня программы

Вечером:

подготовка и осмысление предстоящего практического занятия «Стратегические приоритеты для компании Ростелеком».

18.10.2014

09.00-12.00: Практические занятия в командах на стратегические приоритеты, рекомендуемые изменения и т.д. для компании Ростелеком.

Группа 2:

26.10.2014

Начало программы – строго в 9.00

09.00: Введение в программу, знакомство с участниками

МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»

09.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента»

10.30: Перерыв

10.50: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

14.40: Обсуждение в группах кейса Banco Comercial Portugues

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса Banco Comercial Portugues на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс WalMart

кейс British Airways

27.10.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса WalMart

09.50: Обсуждение кейса WalMart на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Лекция: «Инновация пользы»

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ошибки стратегического менеджмента»

14.40: Обсуждение в группах кейса British Airways

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса British Airways на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Matching Dell

кейс Garanti Bank

кейс Wolfgang Keller

28.10.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса Matching Dell

09.50: Обсуждение кейса Matching Dell на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Обсуждение в группах кейса Garanti Bank

11.50: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии

12.30: ОБЕД

13.30: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии (продолжение)

14.00: Заключение модуля «Стратегия»: шесть ключевых факторов успеха

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО»

14.30: Лекция: «Ключевые принципы лидерства»

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение в группах кейса Wolfgang Keller

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Lehman Brothers

кейс Nicolas Hayek

кейс Ritz Carlton

29.10.2014

09.00: Обсуждение кейса Wolfgang Keller на пленарной сессии

10.15: Лекция: «Почему некоторые менеджеры никогда не становятся лидерами»

10.30: Перерыв

10.50: Обсуждение в группах кейса Lehman Brothers
 11.50: Обсуждение кейса Lehman Brothers на пленарной сессии
 12.45: ОБЕД
 13.45: Обсуждение в группах кейса Nicholas Hayek
 14.35: Обсуждение кейса Nicholas Hayek на пленарной сессии
 15.30: Перерыв

МОДУЛЬ «МАРКЕТИНГ/ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА»

15.50: Обсуждение в группах кейса Ritz Carlton Hotel
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс First Direct

кейс Southwest Airlines

30.10.2014

09.00: Обсуждение кейса Ritz Carlton Hotel на пленарной сессии
 10.15: Лекция: «Формирование маркетинговой стратегии, процесс из 13 шагов»
 11.00: Перерыв
 11.20: Обсуждение в группах кейса First Direct
 11.50: Обсуждение кейса First Direct на пленарной сессии
 12.45: ОБЕД
 13.45: Лекция: «Предоставление лучшего клиентского сервиса как источник устойчивого конкурентного преимущества»
 15.15: Обсуждение кейса Southwest Airlines
 15.50: Обсуждение предстоящего практического занятия
 16.00: Подведение итогов
 16.15: Перерыв и окончание дня программы

Вечером:

подготовка и осмысление предстоящего практического занятия «Стратегические приоритеты для компании Ростелеком».

31.10.2014

09.00-12.00: Практические занятия в командах на стратегические приоритеты, рекомендуемые изменения и т.д. для компании Ростелеком

Этап 3:

Группа 1

17.11.2014

Начало программы – строго в 9.00

09.00: Введение в программу, знакомство с участниками

МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»

09.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента»

10.30: Перерыв
 10.50: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)
 12.30: ОБЕД
 13.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)
 14.40: Обсуждение в группах кейса Banco Comercial Portugues
 15.30: Перерыв
 15.50: Обсуждение кейса Banco Comercial Portugues на пленарной сессии
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:
 кейс WalMart
 кейс British Airways

18.11.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса WalMart
 09.50: Обсуждение кейса WalMart на пленарной сессии
 10.40: Перерыв
 11.00: Лекция: «Инновация пользы»
 12.30: ОБЕД
 13.30: Лекция: «Ошибки стратегического менеджмента»
 14.40: Обсуждение в группах кейса British Airways
 15.30: Перерыв
 15.50: Обсуждение кейса British Airways на пленарной сессии
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:
 кейс Matching Dell
 кейс Garanti Bank
 кейс Wolfgang Keller

19.11.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса Matching Dell
 09.50: Обсуждение кейса Matching Dell на пленарной сессии
 10.40: Перерыв
 11.00: Обсуждение в группах кейса Garanti Bank
 11.50: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии
 12.30: ОБЕД
 13.30: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии (продолжение)
 14.00: Заключение модуля «Стратегия»: шесть ключевых факторов успеха

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО»

14.30: Лекция: «Ключевые принципы лидерства»
 15.30: Перерыв
 15.50: Обсуждение в группах кейса Wolfgang Keller
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Lehman Brothers

кейс Nicolas Hayek

кейс Ritz Carlton

20.11.2014

09.00: Обсуждение кейса Wolfgang Keller на пленарной сессии

10.15: Лекция: «Почему некоторые менеджеры никогда не становятся лидерами»

10.30: Перерыв

10.50: Обсуждение в группах кейса Lehman Brothers

11.50: Обсуждение кейса Lehman Brothers на пленарной сессии

12.45: ОБЕД

13.45: Обсуждение в группах кейса Nicholas Hayek

14.35: Обсуждение кейса Nicholas Hayek на пленарной сессии

15.30: Перерыв

МОДУЛЬ «МАРКЕТИНГ/ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА»

15.50: Обсуждение в группах кейса Ritz Carlton Hotel

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс First Direct

кейс Southwest Airlines

21.11.2014

09.00: Обсуждение кейса Ritz Carlton Hotel на пленарной сессии

10.15: Лекция: «Формирование маркетинговой стратегии, процесс из 13 шагов»

11.00: Перерыв

11.20: Обсуждение в группах кейса First Direct

11.50: Обсуждение кейса First Direct на пленарной сессии

12.45: ОБЕД

13.45: Лекция: «Предоставление лучшего клиентского сервиса как источник устойчивого конкурентного преимущества»

15.15: Обсуждение кейса Southwest Airlines

15.50: Обсуждение предстоящего практического занятия

16.00: Подведение итогов

16.15: Перерыв и окончание дня программы

Вечером:

подготовка и осмысление предстоящего практического занятия «Стратегические приоритеты для компании Ростелеком».

22.11.2014

09.00-12.00: Практические занятия в командах на стратегические приоритеты, рекомендуемые изменения и т.д. для компании Ростелеком.

Группа 2:

24.11.2014

Начало программы – строго в 9.00

09.00: Введение в программу, знакомство с участниками

МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЯ»

09.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента»

10.30: Перерыв

10.50: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ключевые понятия стратегического менеджмента» (продолжение)

14.40: Обсуждение в группах кейса Banco Comercial Portugues

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса Banco Comercial Portugues на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс WalMart

кейс British Airways

25.11.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса WalMart

09.50: Обсуждение кейса WalMart на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Лекция: «Инновация пользы»

12.30: ОБЕД

13.30: Лекция: «Ошибки стратегического менеджмента»

14.40: Обсуждение в группах кейса British Airways

15.30: Перерыв

15.50: Обсуждение кейса British Airways на пленарной сессии

17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Matching Dell

кейс Garanti Bank

кейс Wolfgang Keller

26.11.2014

09.00: Обсуждение в группах кейса Matching Dell

09.50: Обсуждение кейса Matching Dell на пленарной сессии

10.40: Перерыв

11.00: Обсуждение в группах кейса Garanti Bank

11.50: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии

12.30: ОБЕД

13.30: Обсуждение кейса Garanti Bank на пленарной сессии (продолжение)

14.00: Заключение модуля «Стратегия»: шесть ключевых факторов успеха

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО»

14.30: Лекция: «Ключевые принципы лидерства»
 15.30: Перерыв
 15.50: Обсуждение в группах кейса Wolfgang Keller
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс Lehman Brothers
 кейс Nicolas Hayek
 кейс Ritz Carlton

27.11.2014

09.00: Обсуждение кейса Wolfgang Keller на пленарной сессии
 10.15: Лекция: «Почему некоторые менеджеры никогда не становятся лидерами»
 10.30: Перерыв
 10.50: Обсуждение в группах кейса Lehman Brothers
 11.50: Обсуждение кейса Lehman Brothers на пленарной сессии
 12.45: ОБЕД
 13.45: Обсуждение в группах кейса Nicholas Hayek
 14.35: Обсуждение кейса Nicholas Hayek на пленарной сессии
 15.30: Перерыв

МОДУЛЬ «МАРКЕТИНГ/ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА»

15.50: Обсуждение в группах кейса Ritz Carlton Hotel
 17.00: Окончание дня программы

Материалы для подготовки к следующему дню:

кейс First Direct
 кейс Southwest Airlines

28.11.2014

09.00: Обсуждение кейса Ritz Carlton Hotel на пленарной сессии
 10.15: Лекция: «Формирование маркетинговой стратегии, процесс из 13 шагов»
 11.00: Перерыв
 11.20: Обсуждение в группах кейса First Direct
 11.50: Обсуждение кейса First Direct на пленарной сессии
 12.45: ОБЕД
 13.45: Лекция: «Предоставление лучшего клиентского сервиса как источник устойчивого конкурентного преимущества»
 15.15: Обсуждение кейса Southwest Airlines
 15.50: Обсуждение предстоящего практического занятия
 16.00: Подведение итогов
 16.15: Перерыв и окончание дня программы

Вечером:

подготовка и осмысление предстоящего практического занятия «Стратегические приоритеты для компании Ростелеком».

29.11.2014

09.00-12.00: Практические занятия в командах на стратегические приоритеты, рекомендуемые изменения и т.д. для компании Ростелеком

Каждая группа на основе выводов, сделанных по результатам лекций и обсуждений кейсов программы Mini MBA, должна определить три задачи, являющиеся стратегически приоритетными для совершенствования деятельности компании Ростелеком, а также разработать План тактических действий для решения каждой из этих трех задач.

Каждый План тактических действий – это ответ на 4 вопроса:

- Что?
- Как?
- Кто это будет делать?
- К какому сроку это должно быть сделано?

12.00 –13.30: Презентация своих решений командами

13.30: Заключение и выводы по программе

Окончание программы в 13.30

Обед

1. Указанная программа должна быть адаптирована Исполнителем в соответствии со спецификой и бизнес-целями ОАО «Ростелеком»;
2. Услуга должна быть оказана Исполнителем с 16 июня по 29 ноября 2014 в г. Москве;
3. Исполнитель обеспечивает участников всеми необходимыми материалами и оборудованием на протяжении всего процесса обучения;
4. По завершении слушателям выдается документ (сертификат) о прохождении Программы;
5. Обучение должно быть проведено Автором программы - профессором Дублинского университета, преподавателем ведущих бизнес-школ мира, Энтони П.Хуриханом.
7. Исполнитель берет на себя обязательства по организации услуг синхронного перевода.

...

РАЗДЕЛ IV. Проект договора**ДОГОВОР №****г. Москва****«__» _____ 2013 г.**

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Бизнес Эвент», в лице генерального директора Соловьевой Е.Ю., действующей на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», с одной стороны, и Открытое акционерное общество междугородной и международной электрической связи «Ростелеком», именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице Старшего Вице-Президента по организационному развитию и управлению персоналом Рысаковой Г.В., действующей на основании Доверенности № 12-520 от 26.07.2013, заключили настоящий договор № _____ (далее – «Договор») о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В рамках настоящего Договора в соответствии с Приложением № 1 к Договору (Программа), Исполнитель обязуется оказать консультационные услуги в форме семинара для 180 сотрудников Заказчика по программе развития менеджеров «Мини MBA» (Автор и преподаватель Программы – профессор Дублинского университета, Энтони П. Хурихан) (далее – «Услуги»), а Заказчик обязуется принять и оплатить Услуги.

1.2. Контактная информация и ответственные лица Заказчика:

Недосекин Сергей Юрьевич, менеджер отдела обучения и развития персонала Департамента обучения, оценки и развития персонала, тел.: + 7 (499) 999-8283, доб.: 0321, факс: + 7 (499) 999-8163

E-mail: sergey.nedosekin@rt.ru.

1.3. Контактная информация и ответственные лица Исполнителя:

Михайлова Наталья

Менеджер по работе с иностранными партнерами

Тел.:

E-mail: n.mikhailova@exectgroup.com

1.4. Сроки оказания Услуг (включительно):

Этап 1: с 16.06.2014 по 28.06.2014

Этап 2: с 13.10.2014 по 31.10.2014

Этап 3: с 17.11.2014 по 29.11.2014

1.5. По результатам оказания Услуг Исполнитель предоставляет участникам сертификаты об участии в семинаре. Персонифицированный состав участников (ФИО, должность и т.д.) предоставляется Заказчиком Исполнителю в рабочем порядке (п.1.3. Договора) не позднее, чем за 3 (три) рабочих дня до начала этапа.

1.6. Место оказания Услуг: г. Москва.

1.7. Право на оказание Услуг предоставлено Исполнителю на основании Устава и Договора № 1/HMS, заключенного между ООО «Бизнес Эвент» и «Хурихан Менеджмент Семинарс».

2.ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Исполнитель обязан:

- 2.1.1. Оказать Заказчику Услуги согласно п.1.1. настоящего Договора.
- 2.1.2. Оказать Услуги в установленные п.1.4. Договора сроки.
- 2.1.3. Предоставить Заказчику полную и точную информацию об Услугах.
- 2.1.4. В случае невозможности оказания Услуг, либо изменения условий их оказания, письменно информировать об этом Заказчика не менее чем за 10 (десять) дней до даты начала оказания Услуг, указанной в п.1.4. настоящего Договора.
- 2.1.5. По окончании оказания этапа (п.1.4. Договора) в течение 3 (трех) рабочих дней Исполнитель направляет Заказчику для подписания Акт сдачи-приемки услуг по этапу (далее Акт) в двух экземплярах, вместе с документами, указанными в п. 1.5. Договора.

2.2. Заказчик обязан:

- 2.2.1. Своевременно, в порядке, указанном в п.3.2. Договора, оплатить Услуги.
- 2.2.2. Своевременно предоставлять Исполнителю информацию, необходимую для оказания Услуг по настоящему Договору, по его запросу.

2.3. Исполнитель имеет право:

- 2.3.1. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по Договору с последующим полным возмещением Заказчику убытков.
- 2.3.2. Исполнитель вправе привлекать к оказанию Услуг по настоящему Договору третьих лиц, оставаясь ответственным за их действия перед Заказчиком, как за свои собственные, при условии предварительного уведомления Заказчика.

2.4. Заказчик имеет право:

- 2.4.1. Заказчик вправе в любое время отказаться от Договора, направив письменное уведомление об этом Исполнителю. В случае прекращения Договора Исполнитель возвращает Заказчику все суммы, полученные им по Договору, а Заказчик оплачивает документально подтвержденные фактически понесенные Исполнителем расходы, направленные на исполнение обязательств по Договору.

3. ОПЛАТА УСЛУГ

- 3.1. Общая стоимость Услуг, оказываемых Исполнителем по настоящему Договору, составляет 738 041,57 евро (семьсот тридцать восемь тысяч сорок один евро) 57 евро центов, в том числе НДС 18% - 112 582,61 евро (сто двенадцать тысяч пятьсот восемьдесят два евро) 61 евро цент. Стоимость каждого Этапа п.1.4 составляет 246 013, 86 евро (двести сорок шесть тысяч тринадцать евро) 86 евро центов, в том

числе НДС 18% - 37 527,54 евро (тридцать семь тысяч пятьсот двадцать семь евро) 54 евро центов.

- 3.2. Оплата оказываемых Исполнителем Услуг осуществляется Заказчиком путем безналичного перечисления денежных средств Заказчиком на расчетный счет Исполнителя в следующем порядке:
- 3.2.1. Аванс в размере 10% (десяти процентов) от стоимости Этапа 1, указанной в п. 3.1 Договора, что составляет 24 601,39 евро (двадцать четыре тысячи шестьсот один евро) 39 евро центов, в том числе НДС 18% - 3 752,75 (три тысячи семьсот пятьдесят два евро) 75 евро центов, выплачивается в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения оригинала счета. Исполнитель выставляет счет не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня подписания Договора. Исполнитель предоставляет счет-фактуру на полученный аванс не позднее 5 (пяти) календарных дней с даты получения суммы аванса, указанной в настоящем пункте.
- 3.2.2. Сумма в размере 90% (девятидесяти процентов) от стоимости Этапа 1, указанной в п.3.1 Договора, что составляет 221 412,47 (двести двадцать одна тысяча четыреста двенадцать евро) 47 евро центов, в том числе НДС 18% - 33 774,78 (тридцать три тысячи семьсот семьдесят четыре евро) 78 евро центов, выплачивается в течение 60 (шестьдесят) дней календарных дней с момента получения оригинала счета. Исполнитель выставляет счет не позднее 5 (пяти) рабочих после подписания Сторонами Акта. Одновременно со счетом Исполнитель предоставляет счет-фактуру.
- 3.2.3. Аванс в размере 10% (десяти процентов) от стоимости Этапа 2, указанной в п. 3.1 Договора, что составляет 24 601,39 евро (двадцать четыре тысячи шестьсот один евро) 39 евро центов, в том числе НДС 18% - 3 752,75 (три тысячи семьсот пятьдесят два евро) 75 евро центов, выплачивается в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения оригинала счета. Исполнитель выставляет счет не позднее чем за 30 (тридцать) рабочих дней до даты начала Этапа 2, указанной в п.1.4. Исполнитель предоставляет счет-фактуру на полученный аванс не позднее 5 (пяти) календарных дней с даты получения суммы аванса, указанной в настоящем пункте.
- 3.2.4. Сумма в размере 90% (девятидесяти процентов) от стоимости Этапа 2, указанной в п.3.1 Договора, что составляет 221 412,47 (двести двадцать одна тысяча четыреста двенадцать евро) 47 евро центов, в том числе НДС 18% - 33 774,78 (тридцать три тысячи семьсот семьдесят четыре евро) 78 евро центов, выплачивается в течение 60 (шестьдесят) дней календарных дней с момента получения оригинала счета. Исполнитель выставляет счет не позднее 5 (пяти) рабочих после подписания Сторонами Акта. Одновременно со счетом Исполнитель предоставляет счет-фактуру.
- 3.2.5. Аванс в размере 10% (десяти процентов) от стоимости Этапа 3, указанной в п. 3.1 Договора, что составляет 24 601,39 евро (двадцать четыре тысячи шестьсот один евро) 39 евро центов, в том числе НДС 18% - 3 752,75 (три тысячи семьсот пятьдесят два евро) 75 евро центов, выплачивается в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения оригинала счета. Исполнитель выставляет счет не позднее чем за 30 (тридцать) рабочих дней до даты начала Этапа 3, указанной в п.1.4. Исполнитель предоставляет счет-фактуру на полученный аванс не позднее 5 (пяти) календарных дней с даты получения суммы аванса, указанной в настоящем пункте.
- 3.2.6. Сумма в размере 90% (девятидесяти процентов) от стоимости Этапа 3, указанной в п.3.1 Договора, что составляет 221 412,47 (двести двадцать одна тысяча четыреста двенадцать евро) 47 евро центов, в том числе НДС 18% - 33 774,78 (тридцать три тысячи семьсот семьдесят четыре евро) 78 евро центов, выплачивается в течение 60

(шестьдесят) дней календарных дней с момента получения оригинала счета. Исполнитель выставляет счет не позднее 5 (пяти) рабочих после подписания Сторонами Акта. Одновременно со счетом Исполнитель предоставляет счет-фактуру.

3.3. Обязательство по оплате считается исполненным Заказчиком с момента списания денежных средств с его расчетного счета.

3.4. По мере необходимости Стороны осуществляют сверку расчетов по Договору с оформлением двустороннего акта сверки расчетов. Акт сверки расчетов составляется заинтересованной Стороной в двух экземплярах, каждый из которых должен быть подписан уполномоченным представителем этой Стороны и скреплён её печатью. Сторона-инициатор направляет в адрес Стороны-получателя два оригинала акта сверки расчетов почтовой связью заказным или ценным письмом с уведомлением о вручении, курьерской службой или иным согласованным Сторонами способом. В течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения акта сверки расчетов Сторона-получатель должна подписать, заверить печатью, направить один экземпляр акта сверки расчетов в адрес Стороны-инициатора, или направить Стороне-инициатору свои письменные мотивированные возражения по поводу достоверности содержащейся в акте сверки расчетов информации. Если в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения акта сверки расчетов Сторона-получатель не направит в адрес Стороны-инициатора подписанный акт сверки расчетов или письменные мотивированные возражения по поводу достоверности содержащейся в нем информации, акт сверки расчетов считается признанным Стороной-получателем в редакции Стороны-инициатора.

3.5. В течение 5 (пяти) рабочих дней со дня заключения настоящего Договора Исполнитель обязан направить Заказчику:

- образцы подписей и документы, подтверждающие полномочия лиц, которые будут подписывать заверенные надлежащим образом приказы, распоряжения, доверенности, копии банковских карточек или иные аналогичные документы в случае, если право их подписи предоставлено иным лицам, кроме руководителя организации и главного бухгалтера.

Исполнитель обязуется в письменной форме информировать Заказчика (с приложением подтверждающих документов) обо всех изменениях в перечне лиц, имеющих право подписи документов, в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня таких изменений.

3.6. Стороны договорились, что оплата Услуг по Договору производится Заказчиком в российских рублях по курсу ЦБ РФ на день оплаты плюс 2 (два) % от курса ЦБ РФ. Указанные 2 (два) % идут на покрытие курсовых разниц при оплате услуг Исполнителем привлеченным третьим лицам.

4. ПОРЯДОК СДАЧИ И ПРИЕМКИ УСЛУГ

4.1. Сдача-приемка оказанных Услуг осуществляется уполномоченными представителями Сторон путем подписания Актов.

4.2. Заказчик в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня получения Акта, полученного в порядке п. 2.1.5 Договора, подписывает Акт, либо направляет мотивированный отказ от его подписания.

4.3. В случае несоответствия Услуг требованиям Программы, а также другим условиям Договора, Заказчик направляет Исполнителю письменный мотивированный отказ от подписания Акта, на основании которого Сторонами, в срок не более 3 (трех) дней с момента получения Исполнителем мотивированного отказа, составляется и

подписывается двухсторонний акт с перечнем и сроками необходимых доработок. Исполнитель обязан своими силами и за свой счет, в срок, указанный в таком акте, устранить допущенные в оказанных Услугах недостатки. После такого устранения Акт подписывается Сторонами в сроки и в порядке предусмотренном п.4.2. Договора. В случае если Исполнитель не устранил указанные в двустороннем акте недостатки в согласованные Сторонами сроки, Заказчик вправе соразмерно уменьшить стоимость Услуг

4.4. Услуги считаются оказанными Исполнителем с момента подписания Сторонами Акта.

5. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

5.1. Раскрывающая Сторона – Сторона, которая раскрывает конфиденциальную информацию другой Стороне.

5.2. Получающая Сторона – Сторона, которая получает конфиденциальную информацию от другой Стороны.

5.3. Настоящим Стороны договорились, что конфиденциальной информацией являются условия настоящего Договора и любая информация, которой Стороны обменивались в процессе заключения, исполнения и прекращения Договора. В течение срока действия настоящего Договора и в течение 3 (трех) лет после его прекращения (если больший срок не предусмотрен законодательством Российской Федерации) Получающая Сторона обязуется не раскрывать без предварительного обязательно письменного согласия Раскрывающей Стороны любую конфиденциальную информацию, полученную от Раскрывающей Стороны. Когда любая конфиденциальная информация раскрывается третьему лицу с таким согласием, Получающая Сторона, раскрывающая такую конфиденциальную информацию третьему лицу, должна гарантировать, что третье лицо взяло на себя обязательства по сохранению конфиденциальности такой информации на условиях, аналогичных изложенным в настоящем разделе Договора.

5.4. Получающая Сторона, которая получила любую конфиденциальную информацию, в том числе в устной форме при условии, что письменное сообщение относительно конфиденциальности такой информации было получено от Раскрывающей Стороны, не должна раскрывать ее, и обязуется обрабатывать такую информацию с той степенью заботливости и осмотрительности, которая применяется относительно ее информации того же уровня важности.

5.5. Информация, полученная Получающей Стороной, не рассматривается как конфиденциальная и, соответственно, у Получающей Стороны не возникает обязательств по сохранению конфиденциальности в отношении такой информации, если она удовлетворяет одной из следующих характеристик:

5.5.1. информация во время ее раскрытия является публично известной;

5.5.2. информация представлена Получающей Стороне с письменным указанием на то, что она не является конфиденциальной;

5.5.3. информация получена от любого третьего лица на законных основаниях;

5.5.4. информация не может являться конфиденциальной в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.6. Получающая Сторона имеет право раскрывать конфиденциальную информацию без согласия Раскрывающей Стороны:

5.6.1. профессиональным советникам (юристам, аудиторам) при условии, что такие лица взяли на себя обязательства по сохранению конфиденциальности указанной информации на условиях, аналогичных изложенным в настоящем разделе Договора, либо обязаны сохранять такую информацию в тайне в соответствии с законодательством Российской Федерации;

5.6.2. если информация должна быть раскрыта в соответствии с законом, иным нормативно – правовым актом, судебным актом при условии, что Сторона, которая получила информацию от другой Стороны, предварительно письменно и с подтверждением необходимости в таком раскрытии уведомит об этом другую Сторону.

5.7. В случае нарушения условий конфиденциальности одной из Сторон такая Сторона должна возместить второй Стороне реальный ущерб на основании вступившего в силу решению арбитражного суда.

6. ОСНОВАНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

6.1. Условия, на которых заключен настоящий Договор, могут быть изменены по соглашению Сторон в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

6.2. Настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон.

6.3. При досрочном расторжении Договора Сторонами оформляется двусторонний Акт, подтверждающий оказание части услуг, на основании которого Стороны производят взаиморасчеты.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящему Договору Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

7.2. За нарушение сроков оказания Услуг, предусмотренных п.1.4. Договора, либо неисполнения требований п.2.1.5. Договора, Заказчик вправе потребовать уплаты Исполнителем неустойки в размере 0,1 % (одной десятой процента) от стоимости соответствующих Услуг по Договору за каждый день просрочки. Но не более 10 % (десяти процентов) от стоимости оказываемых по настоящему договору Услуг (п.3.1. Договора).

7.3. Исполнитель не приступил к оказанию Услуги в срок начала оказания Услуг (срок проведения первого Этапа в соответствии с Приложением № 1 к Договору), Заказчик вправе требовать возврата всех сумм, выплаченных по Договору, а также выплаты неустойки в размере 1% (одного процента) от стоимости Услуг по Договору.

7.4. Если Услуги были оказаны не в полном объеме или ненадлежащим образом, Заказчик вправе по своему усмотрению потребовать соразмерного уменьшения стоимости Услуг,

перенести сроки оказания Услуг на более поздний срок, отказаться от исполнения Договора, или потребовать выплаты неустойки в размере 1 % (одного процента) от стоимости соответствующих Услуг по Договору (п.3.1. Договора).

- 7.5. Исполнитель вправе требовать от Заказчика выплаты неустойки в размере 1/365 действующей ставки рефинансирования ЦБ РФ на день оплаты от суммы, просроченной к оплате, за каждый день просрочки в случае нарушения Заказчиком сроков осуществления расчета, предусмотренного п.3.2. Договора, но не более 10 % (десяти процентов) от стоимости оказываемых по настоящему договору Услуг (п.3.1. Договора). За просрочку оплаты Заказчиком аванса (предоплаты) (п.3.2.1., п.3.2.3, п.3.2.5 Договора) неустойка не начисляется и не уплачивается.
- 7.6. При нарушении условий раздела 5 Договора (Конфиденциальность) Сторона, допустившая нарушение, возмещает другой Стороне все документально подтвержденные причиненные этим убытки в полном объеме.
- 7.7. Выплата неустойки по настоящему Договору осуществляется только на основании письменной претензии. Если письменная претензия одной Стороны не будет направлена в адрес другой Стороны, неустойка не начисляется и не уплачивается.
- 7.8. Стороны уплачивают неустойку, предусмотренную Договором, в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения соответствующего требования в письменной форме. Уплата неустойки не освобождает Сторону, нарушившую Договор, от исполнения своих обязательств в натуре.

8. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ

- 8.1. Отношения, возникающие на основании настоящего Договора, регулируются законодательством Российской Федерации.
- 8.2. Все споры и разногласия по настоящему Договору Стороны разрешают путём переговоров.
- 8.3. Если по итогам переговоров Стороны не достигнут согласия, споры передаются на рассмотрение Арбитражного суда г. Москвы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

9. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

- 9.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, то есть чрезвычайных обстоятельств, возникших после заключения настоящего Договора, которые Сторона не могла ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. К обстоятельствам непреодолимой силы, например, относятся: пожар, наводнения, землетрясения, иные стихийные бедствия. Наличие обстоятельств непреодолимой силы подтверждается соответствующим документом. Акты органов исполнительной власти и местного самоуправления, равно как и изменения в законодательстве, не должны рассматриваться как обстоятельства непреодолимой силы для целей исполнения обязательств, предусмотренных Договором.
- 9.2. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы подвергшаяся их воздействию Сторона должна при первой возможности незамедлительно в письменной форме известить о данных обстоятельствах другую Сторону. Извещение должно содержать сведения о характере обстоятельств непреодолимой силы, а также оценку их влияния на возможность исполнения Стороной своих обязательств по настоящему Договору и предполагаемый срок исполнения таких обязательств. Срок исполнения Сторонами своих обязательств по настоящему Договору продлевается соразмерно времени, в течение которого действуют обстоятельства непреодолимой силы и их последствия, препятствующие исполнению настоящего Договора.

- 9.3. По окончании действия обстоятельств непреодолимой силы соответствующая Сторона должна без промедления, но не позднее 3 (трёх) рабочих дней со дня прекращения обстоятельств непреодолимой силы и их последствий, препятствующих исполнению настоящего Договора, известить об этом другую Сторону в письменной форме. В извещении должен быть указан срок, в который предполагается исполнить обязательства по настоящему Договору.
- 9.4. В случаях, когда обстоятельства непреодолимой силы и (или) их последствия продолжают действовать более 3 (трёх) месяцев подряд, любая из Сторон вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть настоящий Договор, предупредив об этом в письменной форме другую Сторону за 10 (десять) рабочих дней до планируемой даты расторжения Договора. Стороны предпримут все разумные усилия по снижению любых убытков, которые они могут понести в результате расторжения Договора в связи с действием обстоятельств непреодолимой силы.

10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

- 10.1. Настоящий Договор считается заключённым и вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до полного исполнения ими своих обязательств по Договору. Окончание действия Договора не влечет прекращение обязательств Сторон, не исполненных в течение срока действия Договора.
- 10.2. Стороны не имеют права уступить либо передать свои права или обязанности по настоящему Договору, полностью либо частично, без предварительного письменного согласия другой Стороны.
- 10.3. Каждая из Сторон вправе передавать свои права и обязанности по настоящему Договору только после получения письменного согласия другой Стороны.
- 10.4. Любые изменения и дополнения к Договору оформляются дополнительными соглашениями, являющимися его неотъемлемой частью, и действительны лишь при условии, что они совершены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.
- 10.5. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.
- 10.6. Неотъемлемой частью Договора являются:
 Приложение №1 – Программа проведения консультаций:
 Приложение №2 - Смета

11. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ИСПОЛНИТЕЛЬ	ЗАКАЗЧИК
ООО «Бизнес Эвент» Российская Федерация Юридический адрес: 125212, г. Москва, ул. Выборгская, д. 16, стр. 1 Адрес для переписки: 125212, г. Москва, ул. Выборгская, д. 16, стр. 1 ИНН 7743522970 КПП 774301001 р/с 40702810300001002402 в «ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) ЗАО» Корр. счет 30101810500000000222 БИК 044525222	ОАО «Ростелеком» Адрес места нахождения: 191002, г. Санкт-Петербург, ул. Достоевского, д. 15 Почтовый адрес: 125047, г. Москва, ул. 1-ая Тверская-Ямская, д. 14 Тел.: (499) 999-80-22, (499) 999-82-83 Факс: (499) 999-82-22 Р/с 407028103000000000610 в ОАО АКБ «Связь-Банк», к/с 301018109000000000848, БИК 044525848 ИНН 7707049388 КПП 771032001

ИСПОЛНИТЕЛЬ

Генеральный директор
ООО «Бизнес Эвент»

_____ / Е.Ю.Соловьева/

ЗАКАЗЧИК

Старший Вице-Президент
по организационному развитию и
управлению персоналом
ОАО «Ростелеком»

_____ / Рысакова Г.В. /