

ПРОТОКОЛ №2

рассмотрения заявок на участие в открытом конкурсе № 111

на право заключения договора на оказание услуг по проведению тренингов по темам:

- «Требования к системам качества поставщиков, анализа и обработки информации, статистического управления процессами. Общие принципы системы менеджмента качества, анализ и управление измерительными системами»;
- «Вопросы управления (ISO 16949, ISO 9001, система менеджмента качества, бережливое производство, управление рисками и сбалансированные показатели)»;
- «Инжиниринг (PLM, S/R/D –продукт, CAD, CAE, Сax, задание геометрических характеристик и допусков)»;
- «NPI (процесс разработки продукта в автомобильной промышленности, APQP, PPAP, FMEA и управление проектами) и SCM (управление поставками нижнего уровня и аудит, Всемирное Соглашение по Управлению Материалами и Логистикой (MMOG/LE), система EDI, SCRM)»;
- «Управление производством (VDA 6.3., управление процессами, MSA, SPC, стоимость плохого качества, решение проблем/исправление ошибок, системы ЧПУ и роботизации, TPM, 5S, OEE/OEU, Lean&6Sigma) и кадрами (планирование карьеры, работа в команде, специальная подготовка с лицензированием)»;
- «Методика 8D, инструменты решения проблем, анализ первопричин»;
 - «FMEA анализ/ FMEA процессов (PFMEA)»;
 - «Лин-офис, Лин-учет (система «бережливого учета)»;
 - «Система вытягивания, расчет и внедрение Канбан»;
 - «Основы стратегического планирования»;
 - «Основы инновационного менеджмента»;
 - «Лидерство и управление изменениями»;
 - «Lean методы и Шесть Сигма»;
 - «Основы управления проектами»;
 - «Управление рисками»;
 - «Международный маркетинг»;
 - «Ценообразование. Основные аспекты».
 - «Развитие руководителей линейного звена на основе методики TWI»;
 - «Цикл управления. Применение метода постоянного улучшения на основе цикла Деминга»;
 - «Проведение интенсивного тренинга с рабочей группой»;
 - «Основы маркетинга. Инструменты создания и поддержания долгосрочных взаимоотношений. Сегментация рынка. Исследование рынка. Освоение свободного пространства»

г. Самара

09 декабря 2014 г

Предмет заседания

Рассмотрение заявок, поданных участниками открытого конкурса №111 государственного автономного учреждения Самарской области «Центр инновационного развития и кластерных инициатив» на право заключения договора на оказание услуг по проведению тренингов по темам:

- «Требования к системам качества поставщиков, анализа и обработки информации, статистического управления процессами. Общие принципы системы менеджмента качества, анализ и управление измерительными системами»;
- «Вопросы управления (ISO 16949, ISO 9001, система менеджмента качества, бережливое производство, управление рисками и сбалансированные показатели)»;
- «Инжиниринг (PLM, S/R/D –продукт, CAD, CAE, Сax, задание геометрических характеристик и допусков)»;
- «NPI (процесс разработки продукта в автомобильной промышленности, APQP, PPAP, FMEA и управление проектами) и SCM (управление поставками нижнего уровня и аудит, Всемирное Соглашение по Управлению Материалами и Логистикой (MMOG/LE), система EDI, SCRM)»;
- «Управление производством (VDA 6.3., управление процессами, MSA, SPC, стоимость плохого качества, решение проблем/исправление ошибок, системы ЧПУ и роботизации, TPM, 5S, OEE/OEU, Lean&6Sigma) и кадрами (планирование карьеры, работа в команде, специальная подготовка с лицензированием)»;
- «Методика 8D, инструменты решения проблем, анализ первопричин»;
- «FMEA анализ/ FMEA процессов (PFMEA)»;
- «Лин-офис, Лин-учет (система «бережливого учета)»;
- «Система вытягивания, расчет и внедрение Канбан»;
- «Основы стратегического планирования»;
- «Основы инновационного менеджмента»;
- «Лидерство и управление изменениями»;
- «Lean методы и Шесть Сигма»;

- «Основы управления проектами»;
- «Управление рисками»;
- «Международный маркетинг»;
- «Ценообразование. Основные аспекты».
- «Развитие руководителей линейного звена на основе методики TWI»;
- «Цикл управления. Применение метода постоянного улучшения на основе цикла Деминга»;
- «Проведение интенсивного тренинга с рабочей группой»;
- «Основы маркетинга. Инструменты создания и поддержания долгосрочных взаимоотношений. Сегментация рынка. Исследование рынка. Освоение свободного пространства»

Состав закупочной комиссии

На заседании закупочной комиссии присутствует 5 членов закупочной комиссии, включая председателя:

Председатель:

- заместитель руководителя регионального инжинирингового центра Ганин С.В.;

Члены комиссии:

- начальник отдела по проектам промышленного дизайна Казанцев А.В.;
- специалист Солуянов Д.В.;
- начальник юридического отдела Трифонова О.Н.;
- начальник отдела по цифровому проектированию Губарев В.С.

Кворум имеется, комиссия правомочна.

Дата составления протокола: 09 декабря 2014 года.

Повестка заседания

рассмотрение заявок на участие в открытом конкурсе № 111 государственного автономного учреждения Самарской области «Центр инновационного развития и кластерных инициатив» на право заключения договора на оказание услуг по проведению тренингов по темам:

- «Требования к системам качества поставщиков, анализа и обработки информации, статистического управления процессами. Общие принципы системы менеджмента качества, анализ и управление измерительными системами»;
- «Вопросы управления (ISO 16949, ISO 9001, система менеджмента качества, бережливое производство, управление рисками и сбалансированные показатели)»;
- «Инжиниринг (PLM, S/R/D –продукт, CAD, CAE, САх, задание геометрических характеристик и допусков)»;
- «NPI (процесс разработки продукта в автомобильной промышленности, APQP, PPAP, FMEA и управление проектами) и SCM (управление поставками нижнего уровня и аудит, Всемирное Соглашение по Управлению Материалами и Логистикой (MMOG/LE), система EDI, SCRM)»;
- «Управление производством (VDA 6.3., управление процессами, MSA, SPC, стоимость плохого качества, решение проблем/исправление ошибок, системы ЧПУ и роботизации, TPM, 5S, OEE/OEU, Lean&6Sigma) и кадрами (планирование карьеры, работа в команде, специальная подготовка с лицензированием)»;
- «Методика 8D, инструменты решения проблем, анализ первопричин»;
- «FMEA анализ/ FMEA процессов (PFMEA)»;
- «Лин-офис, Лин-учет (система «бережливого учета)»;
- «Система вытягивания, расчет и внедрение Канбан»;
- «Основы стратегического планирования»;
- «Основы инновационного менеджмента»;
- «Лидерство и управление изменениями»;
- «Lean методы и Шесть Сигма»;
- «Основы управления проектами»;
- «Управление рисками»;
- «Международный маркетинг»;
- «Ценообразование. Основные аспекты».
- «Развитие руководителей линейного звена на основе методики TWI»;
- «Цикл управления. Применение метода постоянного улучшения на основе цикла Деминга»;
- «Проведение интенсивного тренинга с рабочей группой»;
- «Основы маркетинга. Инструменты создания и поддержания долгосрочных взаимоотношений. Сегментация рынка. Исследование рынка. Освоение свободного пространства».

Процедура вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе № 111

Процедура вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе проведена 09.12.2014 в 14:00 (по местному времени) по адресу: Российская Федерация, 443099, г. Самара, ул. Венцека, дом 65, кабинет №330

(Протокол №1 вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе от 09.12.2014 размещен на официальном сайте <http://zakupki.gov.ru> и на интернет-сайте Заказчика <http://cik63.ru>.)

Решение комиссии

Комиссия рассмотрела заявки на участие в открытом конкурсе в соответствии с требованиями и условиями, установленными в конкурсной документации, и приняла следующие решения:

№регр. заявки	Наименование участника закупки, ОГРН (для юридических лиц) или ФИО (для физических лиц)	Адрес участника закупки	Решение комиссии
1	НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «АВТОМОБИЛЬНЫЙ КЛАСТЕР САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ» ОГРН 1146300001825 ИНН 6320266868 КПП 632001001	445053, Самарская область, г. Тольятти, Южное шоссе 161	Допустить к участию в открытом конкурсе №111

1. Конкурс признан несостоявшимся.
2. Заключить договор с НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «АВТОМОБИЛЬНЫЙ КЛАСТЕР САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ» как с единственным участником закупки.

Сведения о решении каждого члена комиссии о допуске участника закупки к участию в конкурсе или об отказе ему в допуске к участию в конкурсе приведены в Приложении №1 к настоящему протоколу (Приложение является неотъемлемой частью данного протокола).

Публикация и хранение протокола

Настоящий протокол подлежит размещению на официальном сайте <http://zakupki.gov.ru> и на интернет-сайте Заказчика <http://cik63.ru> в порядке и в сроки, установленные Положением о закупках Заказчика. Настоящий протокол подлежит хранению не менее трех лет с даты подведения итогов настоящего конкурса.

Подписи членов закупочной комиссии

Заместитель руководителя регионального
инжинирингового центра



Ганин С.В.

Начальник отдела по проектам промышленного
дизайна



Казанцев А.В.

- специалист



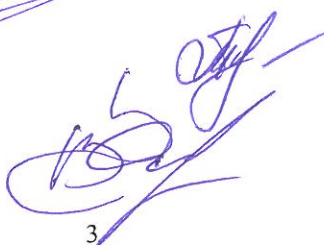
Солуянов Д.В.

Начальник юридического отдела



Трифонова О.Н.

Начальник отдела по цифровому
проектированию



Губарев В.С.

к Протоколу №2 рассмотрения заявок на участие в открытом конкурсе №111 на право заключения договора на оказание услуг по проведению тренингов по темам:

- «Требования к системам качества поставщиков, анализа и обработки информации, статистического управления процессами. Общие принципы системы менеджмента качества, анализ и управление измерительными системами»;
- «Вопросы управления (ISO 16949, ISO 9001, система менеджмента качества, бережливое производство, управление рисками и сбалансированные показатели)»;
- «Инжиниринг (PLM, S/R/D –продукт, CAD, CAE, Сав, задание геометрических характеристик и допусков)»;
- «NPI (процесс разработки продукта в автомобильной промышленности, APQP, PPAP, FMEA и управление проектами) и SCM (управление поставками нижнего уровня и аудит, Всемирное Соглашение по Управлению Материалами и Логистикой (ММОГ/LE), система EDI, SCRM)»;
- «Управление производством (VDA 6.3., управление процессами, MSA, SPC, стоимость плохого качества, решение проблем/исправление ошибок, системы ЧПУ и роботизации, TPM, 5S, OEE/OEU, Lean&6Sigma) и кадрами (планирование карьеры, работа в команде, специальная подготовка с лицензированием)»;
- «Методика 8D, инструменты решения проблем, анализ первопричин»;
- «FMEA анализ/ FMEA процессов (PFMEA)»;
- «Лин-офис, Лин-учет (система «бережливого учета)»;
- «Система вытягивания, расчет и внедрение Канбан»;
- «Основы стратегического планирования»;
- «Основы инновационного менеджмента»;
- «Лидерство и управление изменениями»;
- «Lean методы и Шесть Сигма»;
- «Основы управления проектами»;
- «Управление рисками»;
- «Международный маркетинг»;
- «Ценообразование. Основные аспекты».
- «Развитие руководителей линейного звена на основе методики TWI»;
- «Цикл управления. Применение метода постоянного улучшения на основе цикла Деминга»;
- «Проведение интенсивного тренинга с рабочей группой»;
- «Основы маркетинга. Инструменты создания и поддержания долгосрочных взаимоотношений. Сегментация рынка. Исследование рынка. Освоение свободного пространства»

СВЕДЕНИЯ О РЕШЕНИИ ЧЛЕНОВ КОМИССИИ

Участник закупки НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «АВТОМОБИЛЬНЫЙ КЛАСТЕР САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ»

Решение комиссии: допустить

ФИО члена комиссии	Сведения о решении члена комиссии	Причина отказа	Пояснение
Ганин С.В.	Допустить		
Казанцев А.В.	Допустить		
Солуханов Д.В.	Допустить		
Трифонов О.Н.	Допустить		
Губарев В.С.	Допустить		