Дорожная карта по отбору поставщиков услуг по ПДП и заключению соглашений с ними

## ВВЕДЕНИЕ

Данная дорожная карта расскажет читателю о том, как следует организовать процесс отбора партнеров и заключения соглашений о сотрудничестве с ними. Партнерства с компаниями-операторами и поставщиками услуг, которые берут на себя ответственность за раздачу наличных денежных средств бенефициарам очень важны для общего успеха программ ПДП.

Дорожная карта также содержит указания на то, какие инструменты данного раздела и его подразделов являются наиболее важными для практики. Предлагаемые инструменты необходимо адаптировать к местным потребностям и условиям. Всегда следует стремиться к соблюдению минимальных стандартов, разработанных для данного раздела. Это позволит обеспечить эффективность ПДП.

Информация по рассматриваемому вопросу разбросана по разным подразделам, в связи с чем у читателя может возникнуть необходимость выборочного изучения материала без соблюдения какой-либо логической последовательности.

Если вам необходима более подробная информация по отбору партнеров и заключению соглашений с ними, обратитесь к справочным документам, перечисленным в конце дорожной карты.

## МИНИМАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ

* Департаменты финансов и логистики должны участвовать в выборе потенциальных партнеров и заключении соглашении с ними
* Критерии отбора должны быть включены в Техническое задание для организации тендеров
* Позаботьтесь о том, чтобы соглашения с поставщиками услуг соответствовали общим условиям договорных соглашений

## ПОДРАЗДЕЛЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

### Изучите потенциальных поставщиков услуг и сузьте их круг

Следует внимательно оценить возможности потенциальных поставщиков услуг денежных переводов в условиях ЧС, а также риски сотрудничества с ними. Может оказаться, что надежных поставщиков услуг, из которых можно выбирать, всего несколько. Оцените следующие аспекты, чтобы сузить круг кандидатов на сотрудничество:

* Насколько они удовлетворяют потребностям вашей организации и будущих бенефициаров,
* Географический охват их деятельности,
* Величина комиссии за услуги, и
* Качество предлагаемых услуг.

Инструменты, предлагаемые в данном подразделе, помогут вам понять, какие требования необходимо предъявлять к поставщикам услуг, чтобы они могли участвовать в процессе отбора.

### Проведение тендера и отбор поставщиков услуг

Дальнейшие шаги будут зависеть от протоколов материально-технического снабжения организации. Как правило, система материально-технического снабжения подразумевает проведение департаментом логистики формальной тендерной процедуры. Поскольку перед вами стоит задача изучить потенциальных партнеров, сузить их круг и более подробно ознакомиться с оставшимися, вы, с наибольшей вероятностью, будете проводить тендер, ограничившись теми, кто прошел первичный отбор. Если есть только один заслуживающий внимания кандидат, вам, возможно, придется пойти на заключение контракта на безальтернативной основе, оформив подряд, на который претендует один подрядчик.

Техническое задание, разработанное для проведения тендера, должно включать в себя формулировку целей запрашиваемых услуг, ожидаемый объем услуг и конкретные результаты, стандарты качества и поддержку, представляемую организацией-оператором. Примерное содержание технических предложений и критерии оценки должны быть описаны в приложениях. В этом подразделе вы найдете шаблон Технического задания.

Оценка предложений должна основываться на критериях, которые следует довести до сведения участников тендера при составлении Технического задания. К этой работе следует привлечь сотрудников отдела финансов и информационных технологий, чтобы учесть все критерии:

* затраты,
* скорость,
* гибкость поставщика услуг в обеспечении потребностей проекта,
* простоту информационного взаимодействия и координации с ним
* возможности предоставления технической поддержки, и
* любые настораживающие факторы, выявленные в процессе первичного анализа.

### Соглашение о сотрудничестве и определение способов работы

Существуют разные способы правового партнерства с поставщиками услуг. Скорее всего, вы сможете использовать стандартный шаблонный контракт, который нужно будет несколько скорректировать. В зависимости от уровня взаимоотношений с партнерами и типа программы, вы можете сделать выбор в пользу простого соглашения. Тем не менее, в большинстве случаев, поставщик услуг, особенно если речь идет о банке или сотовом операторе, предложит свой шаблон контракта на оказание услуг. В этом случае, позаботьтесь о том, чтобы все необходимые программные и организационные аспекты были учтены. В числе инструментов, предлагаемых в данном разделе, вы найдете шаблон контракта с поставщиком услуг, а также перечень общих условий и положений для всех контрактов на оказание услуг и минимальные договорные требования для поставщиков услуг, осуществляющих электронные денежные переводы.

### Управление данными о бенефициарах и их защита

Управление данными о бенефициарах и их защита – один из наиболее важных аспектов в рамках осуществления денежных переводов, который затрагивает поставщиков финансовых услуг. При сборе, использовании, раскрытии и хранении личных данных бенефициаров должна применяться многоуровневая система контроля, чтобы исключить риски, связные с посягательством на личные данные, а также угрозу мошенничества и нецелевого расходования средств. При выборе средств для управления данными и обеспечения безопасности, следует руководствоваться следующими факторами:

* местное законодательство,
* масштаб программы,
* доступные технические средства и ресурсы, и
* требования поставщиков услуг.

В числе инструментов, предлагаемых в данном подразделе, вы найдете перечень принципов для защиты личных данных бенефициаров и предложения различных моделей защиты данных.

|  |
| --- |
| СПРАВОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫUSAID и NetHope – Инновации в сфере платежей. Методические материалы по осуществлению электронных платежей. <http://solutionscenter.nethope.org/programs/c2e-toolkit>Работа с банками: Руководящие указания по ведению переговоров с банками в рамках программ перевода денежных средств (2011) *CaLP* <http://www.cashlearning.org/resources/library/34-working-with-banks-a-field-guide-to-negotiating-with-banks-in-cash-transfer-programming-screen-version>Электронные платежи в условиях ЧС: руководящие указания. 2013 *CaLP* <http://www.cashlearning.org/resources/library/390-e-transfers-in-emergencies-implementation-support-guideline> |