



ЗАПИТ НА ПРОПОЗИЦІЮ (ЗНП)

Всі зацікавлені	Дата: 29 липня 2016
	ПОСИЛАННЯ: ЗНП UKR/2016/45

Шановні Пані/Панове:

Запрошуємо Вас надати заявку на надання **консультаційних послуг з проведення оцінки потреби мікро, малих та середніх підприємств (ММСП) у послугах для розвитку бізнесу (ПРБ) в Україні (4 макрорегіони України, включаючи райони Донбасу, які контролює уряд).**

Будь ласка користуйтесь формою в Додатку №2 тендерного документу у підготовці Вашої пропозиції.

Заявки мають бути подані до 23:59 (за київським часом) **неділі, 14 серпня 2016** на електронну адресу:

Програма розвитку ООН в Україні
tenders.ua@undp.org
Відділ закупівель

Ваша заявка має бути подана **англійською або українською або російською мовою** та мати строк дії не менше **90 днів** з моменту подачі.

При підготовці вашої Пропозиції Ви несете відповідальність за те, щоб вона надійшла за вищевказаною адресою не пізніше встановленого терміну. Пропозиції, отримані ПРООН після встановленого терміну подачі, незалежно від причини, розглядатися не будуть. Якщо ви відправляєте свої Пропозиції електронною поштою, переконайтеся, що вони підписані, відправляються у форматі .pdf і в них відсутні віруси або пошкоджені файли.

Увага! Заявник має створити 2 архіви (**Тільки формату *. zip**): один має включати **технічну частину** заявки, інший – **фінансову частину** та має бути захищений паролем. Обидва файли мають бути прикріплені до електронного листа.

Офіційний запит електронною поштою від відділу закупівель ПРООН на надання паролю до фінансової частини буде надісланий під час оцінки заявок тільки компаніям, що пройшли мінімальний технічний бал. Будь ласка, не надавайте пароль раніше офіційного запиту та не включайте його до листа з технічною частиною.

Електронні листи **не мають перевищувати розмір 5 мб**. Заявки розміром більше 5 мб. мають бути розділені на декілька частин (**не більше 5 частин, в іншому випадку заявка може бути неповною і не буде прийнята до розгляду**); кожен лист має бути промаркований «частина x з

у» в додаток до необхідного маркування згідно з тендерним документом. Листи розміром більше 5мб. не будуть доставлені до адресата. Успішно надіслана заявка буде підтверджена автоматичною відповіддю.

Заявник має промаркувати електронний лист/и:

Тема листа має включати: **«ЗНП UKR/2016/45»** та назву тендера **«Консультаційні послуги з проведення оцінки потреби мікро, малих та середніх підприємств (ММСП) у послугах для розвитку бізнесу (ПРБ) в Україні (4 макрорегіони України, включаючи райони Донбасу, які контролює уряд)»**.

Зміст листа має включати: **Назву/Ім'я заявника**

Архівні файли мають бути названі: **Технічна частина та Фінансова частина**

Примітка: якщо електронні листи або архівні файли не будуть позначені згідно з інструкціями, ПРООН знімає з себе відповідальність за можливу помилкову обробку або відкриття заявки.

Запропоновані послуги будуть розглядатися і оцінюватися виходячи з повноти Пропозиції та її відповідності вимогам ЗНП, а також іншим додаткам, в яких повідомляються додаткові вимоги ПРООН.

Обрана пропозиція має відповідати всім вимогам і критеріям оцінки та запропонувати найкраще співвідношення ціна-якість. На цій підставі укладається договір. Будь-яка пропозиція, що не відповідає вимогам, буде відхилятися.

Якщо існує розбіжність між ціною за одиницю продукції і загальною вартістю, то ПРООН здійснює перерахунок. Перевага надається ціні за одиницю продукції, а загальна ціна має бути скоригована. Якщо Постачальник не приймає остаточну вартість, відповідно до перерахунку ПРООН та виправленим помилкам, пропозиція відхиляється.

Після отримання пропозиції ПРООН не приймає ніяких змін у ціні, чим би вони не були викликані: ескалацією, інфляцією, коливаннями обмінних курсів або будь-якими іншими факторами ринку. На момент прийняття рішення про укладення контракту або Замовлення на купівлю ПРООН залишає за собою право змінювати (збільшувати або зменшувати) кількість послуг та / або товарів не більше, ніж на двадцять п'ять відсотків (25%) від загальної пропозиції без зміни при цьому ціни за одиницю або інших положень і умов.

Будь-який договір або замовлення на закупівлю, що буде випускатися на підставі даного ЗНП повинен відповідати Загальним положенням та умовам, що додаються до цього документу. Сам акт подачі пропозиції означає, що постачальник послуг беззастережно приймає Загальні положення та умови ПРООН, прикладені тут в якості Додатка 3.

Візьміть до уваги, що ПРООН залишає за собою право не приймати будь-яку пропозицію або укладати контракт / оформляти Замовлення на купівлю, як і не несе відповідальності за будь-які витрати, пов'язані з підготовкою і подачею Постачальником пропозиції, незалежно від результату або способу проведення процесу відбору.

Існуюча в ПРООН процедура подачі постачальниками протестів має на меті надати можливість особам і компаніям, які не отримали Замовлення на купівлю або контракт в ході конкурсного

процесу закупівлі, подавати апеляції. У випадку, якщо ви вважаєте, що з вами вчинили нечесно, ви можете знайти докладну інформацію про процедури подачі протесту продавцями за наступним посиланням: <http://www.undp.org/procurement/protest.shtml>.

ПРООН закликає кожного потенційного постачальника послуг уникати і запобігати конфліктам інтересів шляхом інформування ПРООН в разі, якщо ви, ваші філії або ваш персонал були задіяні у підготовці вимог, оформлення, технічних характеристик, цінових показників та іншої інформації, використаних в даному ЗНП.

ПРООН не сприймає шахрайство та інші заборонені методи і вважає своїм обов'язком запобігати, виявляти і усувати будь-які подібні дії і вчинки проти ПРООН, а також третіх сторін, задіяних у роботі ПРООН. ПРООН сподівається, що постачальники послуг будуть дотримуватися Кодексу поведінки постачальника ООН, який можна знайти за наступним посиланням: http://www.un.org/depts/ptd/pdf/conduct_english.pdf

Дякую за увагу. Очікуємо на Ваші пропозиції.

З повагою,
Пані Андра Бріге
Заступник Директора офісу ПРООН в
Україні з операційних питань

Перелік вимог

Зміст вимог	Проект «Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств»
Короткий опис необхідних послуг	Консультаційні послуги з проведення оцінки потреби мікро, малих та середніх підприємств (ММСП) у послугах для розвитку бізнесу (ПРБ) в Україні (4 макрорегіони України, включаючи райони Донбасу, які контролює уряд)
Перелік і опис очікуваних результатів	• визначити важливість ПРБ для українських ММСП та оцінити сприйняття ММСП доступності послуг для розвитку бізнесу; • описати основні тенденції поточного використання, в тому числі обізнаність та охоплення різних бізнес-послуг серед ММСП в Україні і, зокрема, в регіоні Донбасу; • оцінити ступінь задоволення ММСП якістю використовуваних ПРБ; • визначити готовність ММСП оплачувати ПРБ; • визначити конкретний попит на послугах, який не задовольняється існуючими постачальниками в Україні; • визначити ключові ПРБ, які давали б найбільші конкурентні переваги українським ММСП; • визначити можливості для підтримки розвитку ПРБ для БО/ОПБ; • оцінити обізнаність ММСП щодо послуг та переваг, які забезпечують БО, а також визначити їх важливість для сектора; • описати сприйняття ММСП стосовно державних ініціатив щодо дерегуляції.
Особа, відповідальна за контроль виконання роботи постачальником послуг	Програмний менеджер ПРООН
Частота надання звітів	Згідно з ТЗ
Вимоги до звітності про хід робіт	Згідно з ТЗ
Місце виконання робіт	Згідно з ТЗ
Очікуваний час роботи	Згідно з запропонованим графіком, зазначеним в ТЗ
Задана дата початку проекту	Вересень 2016
Очікувана дата завершення	15 листопада 2016
Очікувані поїздки	Згідно з ТЗ
Спеціальні вимоги безпеки	н/д
Оснащення, що буде надане ПРООН (тобто те, що має бути виключено з цінової пропозиції)	Проект не надає приміщення, обладнання, допоміжних працівників, послуги або допомогу з логістикою. Всі видатки, пов'язані з подорожами/від'їздами, повинні бути включені в фінансову пропозицію, якщо інакше не передбачено Технічним завданням.

Графік реалізації із зазначенням розбиття і термінів діяльності	☒ Необхідний ☐ не потрібний
Імена і резюме осіб, які братимуть участь у наданні послуг	☒ Необхідний ☐ не потрібний
Валюта пропозиції	☒ Долар США – надається перевага через можливі коливання національної валюти. ПРООН проводитиме оплати в національній валюті за офіційно встановленим курсом ООН на момент виставлення рахунку. Деталі на: http://treasury.un.org ☐ Євро ☒ Грн.
Податок на додану вартість пропозиції	☒ повинно бути з врахуванням ПДВ та інших застосовних непрямих податків (ПДВ повинен бути чітко вказаний в окремому рядку) ☐ повинно без врахуванням ПДВ та інших застосовних непрямих податків
Термін дії пропозицій (вираховується з дня подачі пропозицій)	☐ 30 днів ☐ 60 днів ☒ 90 днів ☐ 120 днів За виняткових випадків ПРООН може попросити учасника пропозиції продовжити термін дії пропозиції, що зазначений у даному ЗНП. У цьому випадку Підрядник повинен підтвердити свою згоду у письмовій формі без внесення будь-яких змін в пропозицію.
Неповні пропозиції	☒ Не допускаються ☐ Допускаються
Конференція перед наданням пропозиції:	Не буде проводитись
Умови оплати ¹	Оплата послуг Підрядника здійснюватиметься в 3 етапи після завершення виконання наступних завдань: - перший платіж – після надання задовільного плану виконання робіт та інструментарію оцінки ПРБ (30%); - другий платіж – після надання задовільного Звіту з результатами опитування та ОФГ (60%); - третій платіж – після надання задовільного Звіту про проведення презентацій та обговорень у форматі кругового столу (10%).

¹ ПРООН дотримується правила не робити авансову передплату після підписання контракту. Якщо постачальник послуг наполягає на передплаті, вона не повинна перевищувати 20% загальної вартості, заявленої у пропозиції. Для передплати більш високого відсотка або суми, що перевищує \$ 30 000, ПРООН має право вимагати від постачальника надання банківської гарантії або банківського чека, що підлягає оплаті ПРООН, на ту ж суму, яка виплачується ПРООН авансом постачальнику

Особи (особа), відповідальні за перевірку / схвалення результатів / виконання послуг і за здійснення оплати	Керівник проекту «Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств»
Тип контракту, який пропонується укласти	☐ Замовлення на закупівлю ☐ Інституційний договір ☒ Договір на надання професійних послуг ☐ Довгостроковий договір ☐ Інший тип договору
Критерії укладення контракту	☐ Найнижча ціна серед пропозицій, що відповідають технічним вимогам ☒ Найвищий сумарний бал (розраховується на підставі 70% від технічної пропозиції і 30% від фінансової пропозиції) ☒ Повне прийняття всіх загальних положень та умов (ЗУП) ПРООН. Це обов'язковий критерій, який не може опускатись виходячи з характеру запитуваних послуг. Незгода з ЗУП може стати причиною відхилення пропозиції.
Критерії для оцінки пропозиції	Технічна пропозиція (70%) ☒ Досвід компанії / організації, яка подає пропозицію - 24% ☒ Запропонований робочий план, методологія і підхід до здійснення робіт – 40% ☒ Персонал та залучені експерти / консультанти – 36% Фінансова пропозиція (30%) Розраховується як відношення пропозиції заявника до пропозиції з найнижчою ціною серед усіх учасників тендеру.
ПРООН укладе контракт з:	☒ Тільки з одним підрядником ☐ Одним або декількома учасниками, за наступними умовами:
Додатки до цього ЗНП	☒ Форма подачі пропозиції (Додаток 2) ☒ Загальні положення та умови ПРООН – Доступні за посиланням: http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/procurement/how_we_buy/contract_terms/ ☒ Детальне технічне завдання та критерії оцінки (Додаток 3) ☒ Приклад договору на надання професійних послуг (Додаток 4)
Контактна особа для уточнень (Запити тільки в письмовому вигляді) ²	Відділ закупівель ПРООН в Україні procurement.ua@undp.org Затримка відповіді ПРООН не є причиною для продовження терміну подачі, якщо тільки ПРООН не встановила, що таке продовження необхідне, і не повідомить про нові остаточні терміни.

² Ця контактна особа та адреса офіційно встановлені ПРООН. Якщо запити будуть направлятися іншій особі / іншим особам або на іншу адресу / інші адреси, навіть якщо ці особи є персоналом ПРООН, ПРООН не бере на себе зобов'язання відповідати на такі запити або підтверджувати їх отримання.

Документи необхідні для подачі пропозиції	☒ Заповнена та підписана форма для подачі пропозиції (Додаток 2) ☒ Реєстраційні документи (копії документів державного / податкового обліку) і інші сертифікати (якщо є); ☒ Копії інших ліцензій чи сертифікатів (якщо є); ☒ Фінансова звітність (Копії балансу та фін результатів або результати аудитів) за останні два роки; ☒ Лист про зацікавленість / лист-пропозиція із загальною інформацією щодо Організації: найменування організації; адреса (юридична та поштова), номери телефону та факсу, контактні особи, адреси електронної пошти, а також ресурси та можливості організації, включаючи дату заснування, інформацію про діяльність організації, професійну підготовку, досвід, кількість співробітників (об'єм інформації не має перевищувати три сторінки); ☒ Технічна пропозиція, яка містить опис методик та процесів дослідження (мета, завдання, заходи, методологія, передбачувані результати, механізми оцінювання дійсності дослідження) (об'єм інформації не має перевищувати 10 сторінок); ☒ Пропонований робочий план-графік із переліком ключових заходів (до трьох сторінок) ☒ Приклади або коротке резюме проектів, успішно реалізованих раніше (щонайменше три приклади, що чітко показують релевантність, об'єм виконаних робіт та результати роботи Підрядника); ☒ Копії аналітичних звітів (не менше двох), підготованих раніше щодо аналогічної тематики (електронні копії); ☒ Приклад розробленої методології опитування в аналогічній галузі або методології дослідження, проведеного в період 2013-2016 рр.; ☒ Мінімум два рекомендаційних листи від попередніх клієнтів; ☒ Резюме учасників групи проекту з чітким зазначенням відповідних вимог до кваліфікації.
---	--

Інша інформація, щодо цього ЗП	<u>Адміністративні вимоги:</u> Запропоновані заявки будуть оцінені на основі «відповідності» та «невідповідності» формальним критеріям/вимогам: ✓ Заявки мають бути подані вчасно згідно з встановленим кінцевим терміном ✓ Заявки мають відповідати встановленому терміну дії ✓ Заявки мають бути підписані вповноваженим представником ✓ Заявки мають включати всі необхідні документи про компанію/організацію, включаючи юридичний статус та реєстрацію ✓ Заявки мають відповідати загальним адміністративним вимогам: a) Компанія/Організація повинна бути офіційно зареєстрована в Україні (комерційна, неприбуткова, неурядова, освітня установа); b) Щонайменше п'ять років підтвердженого досвіду роботи у сфері проведення соціологічних та/або маркетингових опитувань, досліджень та аналізу; c) Досвід виконання робіт для міжнародних організацій та донорських агенцій вважатиметься перевагою. Інша інформація доступна на сайті http://www.ua.undp.org/content/ukraine/en/home/operations/procurement/; Інші деталі за адресою procurement.ua@undp.org
---------------------------------------	--

ФОРМА ПОДАЧІ ПРОПОЗИЦІЇ ПОСТАЧАЛЬНИКА ПОСЛУГ³

(Дана форма повинна надсилатися тільки з офіційною шапкою / на бланку постачальника послуг⁴)

місце
дата

До: [Вкажіть: ім'я та адресу контактної особи в ПРООН]

Шановні Пані/Панове:

Ми, що нижче підписалися, пропонуємо ПРООН наступні послуги у відповідності з вимогами, вказаними в ЗНП UKR/2016/45 від 29 липня 2016, і всіма додатками до даного ЗНП, а також із Загальними положеннями та умовами ПРООН:

А. Кваліфікаційні вимоги до постачальника послуг

Стислий опис компанії/організації	
Постачальник послуг повинен описати і пояснити, як і чому він підходить для виконання вимог ПРООН, і вказати таке:	
Повна назва	
Різ заснування	
Юридичний статус	Якщо консорціум, пісьмове підтвердження кожного учасника є необхідним.
Юридична адреса	
Поштова адреса	
Банківських рахунок	
Статус платника ПДВ	
Ім'я контактної особи	
Електронна пошта контактної особи	

³ Дана форма є основою для постачальника послуг при оформленні пропозиції.

⁴ Офіційна шапка / бланк повинні містити контактну інформацію: адреси, електронну адресу, номери телефону та факсу - для верифікації

Телефон контактної особи	
Основні напрямки роботи компанії/організації	
Параметри - опис характеру діяльності підприємства, галузі спеціалізації, ліцензій, сертифікатів, повноважень;	Вкажіть тут
Ліцензії на ведення комерційної діяльності - реєстраційні документи, свідоцтво платника податків і т.д.	ЄДРПОУ, Реєстраційний номер платника податків Копії реєстраційних документів та свідоцтва платника податків мають бути прикладені
Останній перевірений фінансовий звіт - звіт про фінансові результати та балансова відомість для підтвердження фінансової стабільності, ліквідності, кредитоспроможності і репутації на ринку і т.д.; (за 2014 -2015 роки)	Копії документів мають бути прикладені
Результати минулої діяльності за останні 5 років	Вкажіть список клієнтів, які отримали ті ж послуги, що потрібні ПРООН, вказуючи опис обсяг робіт згідно договору, зазначення терміну і суми контракту, контактні дані рекомендує, а також короткий опис попередніх продуктів, розроблених компанією (список);
Сертифікати і норми відповідності	Вкажіть інформацію про сертифікати якості, реєстрація патентів, сертифікати про екологічної стійкості і т.д (якщо є)
Контактна інформація минулих клієнтів	Якщо є листи відгуки, прикладіть копії
Компанія не знаходиться у Списку 1267/1989 Ради Безпеки ООН, Списку управління закупівель ООН або будь-якому іншому списку неблагонадійності ООН	Так/Ні
Інша інформація	

В. Методологія виконання завдання

Постачальник послуг повинен описати, яким чином він буде виконувати вимоги ЗП; надати детальний опис основних експлуатаційних характеристик, повідомити про умови звітування і механізми забезпечення якості, які будуть мати місце, а також продемонструвати, що запропонована методологія і запропоновані завдання, розклад реалізації кожного завдання/результат буде відповідати місцевим умовам і контексту роботи.

Має включати в себе:

- 1. Лист про зацікавленість / лист-пропозиція із загальною інформацією щодо Організації: найменування організації; адреса (юридична та поштова), номери телефону та факсу, контактні особи, адреси електронної пошти, а також ресурси та можливості організації, включаючи дату заснування, інформацію про діяльність організації, професійну підготовку, досвід, кількість співробітників (об'єм інформації не має перевищувати три сторінки);*
- 2. Технічна пропозиція, яка містить опис методик та процесів дослідження (мета, завдання, заходи, методологія, передбачувані результати, механізми оцінювання дійсності дослідження) (об'єм інформації не має перевищувати 10 сторінок);*
- 3. Пропонований робочий план-графік із переліком ключових заходів (до трьох сторінок)*
- 4. Приклади або коротке резюме проектів, успішно реалізованих раніше (щонайменше три приклади, що чітко показують релевантність, об'єм виконаних робіт та результати роботи Підрядника);*
- 5. Копії аналітичних звітів (не менше двох), підготованих раніше щодо аналогічної тематики (електронні копії);*
- 6. Приклад розробленої методології опитування в аналогічній галузі або методології дослідження, проведеного в період 2013-2016 рр.;*
- 7. Мінімум два рекомендаційні листи від попередніх клієнтів;*
- 8. Резюме учасників групи проекту з чітким зазначенням відповідних вимог до кваліфікації*

С. Кваліфікація основного персоналу

Якщо це необхідно в ЗНП, то постачальник послуг повинен надати наступне:

- а) Імена та кваліфікацію основного персоналу, який буде надавати послуги, із зазначенням опису ролей основного персоналу (хто Координатор дослідження, хто аналітик, хто експерт тощо);*
- б) Резюме, що свідчать про необхідну кваліфікацію;*
- в) Письмове підтвердження від кожного співробітника, що він зможе виконувати свої обов'язки протягом усього часу дії контракту.*

Як мінімум:

- 1) Керівник групи/Координатор дослідження**
- 2) Експерт із Послуг для розвитку бізнесу / МСП та розвитку приватного сектора (Консультант 1)**
- 3) Спеціаліст із формування вибірок / Аналітик (Консультант 2)**
- 4) Модератори обговорення фокус-груп (щонайменше два модератори)**
- 3) Інший персонал за необхідності**

Фінансова пропозиція

Заявник має подати Фінансову пропозицію в конверті, окремо від іншої частини Заявки на участь, як зазначено в Інструкції для заявників.

Фінансова пропозиція повинна містити деталізований кошторис. Вкажіть окремі цифри по кожній функціональній групі або категорії.

Будь-які витрати, що підлягають компенсації, такі як відрядження та підзвітні витрати, повинні бути зазначені окремо.

У випадку використання обладнання постачальником послуг, Перелік розцінок повинен містити цифри по обох варіантах — як придбання, так і оренди. ПРООН залишає за собою право брати обладнання в оренду чи придбати його через Постачальника.

Форма, наведена на наступних сторінках, надається для використання в якості керівництва при підготовці Фінансової пропозиції. Форма включає в себе окремі витрати, які не обов'язково вимагатимуться чи застосовуватимуться, але наводяться для прикладу.

А. Кошторис за підсумковими результатами*

№	Підсумкові результати відповідно до ТЗ	Відсоток від Загальної ціни (Вага по відношенню до оплати)	Сума без ПДВ; валюта	ПДВ (якщо застосовується)	Сума з ПДВ; валюта
1	Результат 1				
2	Результат 2				
3	Результат 3				
4	Результат 4				
5	Результат 5				
6	Результат 6				
7	Результат 7				
8	Результат 8				
	Загалом	100%			

**Це має бути основою для виплати траншів*

В. Розбивка за компонентами витрат:

Заявники повинні надати розбивку витрат по вищенаведених цінах за кожним підсумковим результатом, на основі наступної форми. ПРООН використовуватиме розбивку витрат для оцінки обґрунтованості ціни, а також для розрахунку ціни в тому випадку, коли обидві сторони погодяться додати нові підсумкові результати до обсягу Послуг.

№	Діяльність /Витрати	Одиниця	Кількість	Вартість одиниці, валюта	Сума без ПДВ	ПДВ, валюта (якщо застосовується)	Сума з ПДВ, валюта
1	Персонал						
1.1	Керівник групи						

1.2	Консультант 1 (Експерт із Послуг для розвитку бізнесу / розвитку МСП та приватного сектора)						
1.3	Консультант 2 (Спеціаліст із формування вибірок / Аналітик)						
1.4	Модератори обговорення фокус-груп						
1.5	Інтерв'юери						
1.6	Інші експерти (за необхідності)						
2	Адміністративні витрати (якщо необхідно)						
2.1	Комунікації (Інтернет/Телефон тощо)						
2.2	Інше (якщо має місце – чітко визначити заходи/витрати)						
3	Переїзди та відрядження						
3.1	Транспортні витрати (квитки)						
3.2	Проживання						
3.3	Добові						
4	Витрати, пов'язані з опитуванням та дослідженням						
4.1	Соціологічне опитування (інтерв'ю віч-на-віч, із використанням анкети)						
4.2	Фокус-групи (6 інтерв'ю у фокус-групах)						
4.3	Інше (якщо має місце – чітко визначити заходи/витрати)						
5	Інші витрати (якщо має місце – чітко визначити заходи/витрати)						
5.1	...						
5.2	...						
	Загалом (вказати валюту)						

[Ім'я і підпис уповноваженої особи постачальника послуг]

[Посада]

[Дата]

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ

Проект «Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств»

Консультаційні послуги з проведення оцінки потреби мікро, малих та середніх підприємств (ММСП) у послугах для розвитку бізнесу (ПРБ) в Україні (4 макрорегіони України, включаючи райони Донбасу, які контролює уряд)

I. ПРЕАМБУЛА

Бізнес-середовище в Україні складне, особливо для малих і середніх підприємств (МСП). МСП забезпечують близько 10% ВВП, тоді як у розвинених країнах із ринковою економікою цей показник перевищує 50%. У нормах і вимогах, які регулюють діяльність МСП, існують зарегульованість і невідповідності. В Україні також є негативний досвід видачі дозволів і ліцензування, які загалом непрозорі та створюють підґрунтя для корупційних методів.

До голосу МСП щодо спрощення правил ведення бізнесу та загального вдосконалення бізнес-клімату не дослухаються, що частково пояснюється слабким інституційним потенціалом структур, покликаних представляти їхні інтереси.

Тому Проект спрямований на прискорення розвитку сектора МСП в Україні шляхом зміцнення членських бізнес-об'єднань (БО⁵), які сприятимуть посиленню вкрай необхідного діалогу між приватним і державним секторами.

Проект реалізовує цільову програму розвитку спроможності для окремих БО МСП в Україні, спрямованих на посилення їхньої інституційної/організаційної/фінансової спроможності щодо представлення інтересів приватного сектора, а також на сприяння активнішому, відповідальнішому, більш професійному та орієнтованому на формування політики діалогові між державним і приватним секторами.

Загалом у якості партнерів проекту було обрано 7 БО, які об'єднують понад 2100 мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) та представляють 4 макрорегіони України (Західна Україна: Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська області; Центральна Україна – Вінницька область; Північна Україна – Чернігівська область; Схід – Харківська область та райони Донбасу). Група обраних БО включає в себе галузеві організації (виробництво меблів, сільське господарство та сільський зелений туризм), організацію жінок-підприємців та три універсальних БО регіонального масштабу:

1. Українська Асоціація меблевиків (Київ)
2. Чернігівська міська Ліга (клуб) ділових та професійних (Чернігів)
3. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні (Київ)
4. Міжрегіональний Союз птахівників та кормовиробників України (Харків)
5. Спілка підприємців «Стіна» (Вінниця)
6. Клуб Ділових Людей (Львів та Західна Україна)
7. Донецька Торгово-промислова палата (Краматорськ, райони Донецької області, які контролює уряд)

Проект упроваджується через чотири взаємозалежних компоненти, пов'язані з розвитком потенціалу БО, ефективним управлінням, удосконаленням і розширенням спектру послуг, адвокаційною діяльністю та ефективною співпрацею з органами влади на всіх рівнях.

В рамках Програми відновлення та розбудови миру, ПРООН також було надано допомогу¹⁹ місцевим ініціативам, спрямованим на розвиток інфраструктури підтримки бізнесу у Донецькій та Луганській областях (у районах, контрольованих урядом). Завдяки наданій допомозі 19 місцевих організацій із підтримки бізнесу (регіональні торговельні палати, місцевий центр підтримки підприємництва, центри сприяння експорту для

⁵ Визначення «Членські бізнес-об'єднання» (БО) стосується різних організацій, членами яких є компанії або індивідуальні підприємства, а іноді й інші бізнес-організації. БО захищають інтереси своїх членів та реагують на їхні потреби, надаючи необхідні послуги та інформацію.

МСП, коворкінги тощо) розпочали, відновили та/або розширили свою діяльність на користь місцевих підприємств. Усі вони надають низку послуг для місцевих підприємств та роблять свій внесок у формування сприятливого бізнес-середовища у регіоні.

Удосконалення розвитку малого і середнього бізнесу, в тому числі в постраждалій від конфлікту східній частині України, вимагає багато компонентів, зокрема, політичного середовища, яке сприяло б конкурентоспроможності підприємств, забезпеченню доступу до фінансових та нефінансових послуг, які зазвичай називають послугами для розвитку бізнесу (ПРБ⁶). БО можуть сприяти зростанню ММСП шляхом адвокаційної діяльності, спрямованої на створення кращого бізнес-середовища, і, що не менш важливо, шляхом спрощення процедур або безпосереднього надання ПРБ, які користуються попитом з боку ММСП.

Однак багато БО/ОПБ пропонують лише обмежений спектр послуг, про що свідчить глибинна оцінка організаційної спроможності, і не повною мірою використовують потенціал підвищення доходів за рахунок орієнтації на послуги, які користуються попитом серед ММСП. Розвиток таких послуг – необхідна умова не тільки для залучення більшої кількості членів та, як наслідок, отримання доходу для БО, але й для просування сектора ММСП шляхом розширення асортименту послуг і підвищення їхньої якості.

Щоб заповнити цю прогалину в розумінні потенціалу для розширення послуг для розвитку бізнесу на основі попиту, ПРООН в Україні планує провести дослідження щодо попиту на ПРБ, яке, як очікується, дозволить зібрати дані про минулий досвід та поточні потреби щодо основних категорій ПРБ серед ММСП.

У результаті цього дослідження ПРООН в Україні, партнерські БО та підтримані ОПБ матимуть більш докладні відомості про потреби ММСП щодо послуг для розвитку бізнесу в Україні, в тому числі й на Донбасі (у контрольованих урядом районах Донецької і Луганської областей). Дане дослідження слугуватиме основою для проведення заходів ПРООН націлених на розвиток приватного сектора загалом та економічного відновлення Донбасу зокрема, а також слугуватиме відправною точкою для подальших ініціатив в сфері економічного розвитку.

II. ЗАГАЛЬНА МЕТА І ЗАВДАННЯ

Загальна метою є вивчення попиту ММСП на послуги для розвитку бізнесу, щоб досягти кращого розуміння попиту і потреб на ринку, а також визначити, яким чином ПРООН в Україні, державні органи влади, партнерські членські бізнес-організації (БО) та організації з підтримки бізнесу (ОПБ) можуть впливати на розвиток послуг задля сприяння зростанню сектора ММСП.

Конкретні завдання включають у себе наступні:

- визначити важливість ПРБ для українських ММСП та оцінити сприйняття ММСП доступності послуг для розвитку бізнесу;
- описати основні тенденції поточного використання, в тому числі обізнаність та охоплення різних бізнес-послуг серед ММСП в Україні і, зокрема, в регіоні Донбасу;
- оцінити ступінь задоволення ММСП якістю використовуваних ПРБ;
- визначити готовність ММСП оплачувати ПРБ;
- визначити конкретний попит на послугах, який не задовольняється існуючими постачальниками в Україні;
- визначити ключові ПРБ, які давали б найбільші конкурентні переваги українським ММСП;
- визначити можливості для підтримки розвитку ПРБ для БО/ОПБ;
- оцінити обізнаність ММСП щодо послуг та переваг, які забезпечують БО, а також визначити їх важливість для сектора;
- описати сприйняття ММСП стосовно державних ініціатив щодо дерегуляції.

Ця інформація використовуватиметься для визначення маркетингових викликів в сфері ПРБ загалом, а також для різних послуг в Україні, для прогнозування, наскільки це можливо, майбутніх тенденцій на ринку ПРБ і

⁶ ПРБ включають у себе широкий спектр нефінансових послуг, важливих для створення, реєстрації, виживання, зростання, продуктивності та конкурентоспроможності підприємства. Вони включають у себе (але не обмежуються тільки ними) інформаційно-консультаційні послуги, навчання, маркетингову підтримку, інформацію, розробку і передачу технологій, а також сприяння встановленню ділових зв'язків.

для прийняття рішень щодо пріоритетів діяльності (географічне положення, сегменти клієнтів, послуги) та стратегій стимулювання ринку ПРБ в Україні шляхом зміцнення потенціалу БО з надання таких послуг.

III. ОБСЯГ РОБОТИ ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ

Під керівництвом Керівника проекту ПРООН та в координації з командою ПРООН з відновлення та розбудови миру Підрядник здійснюватиме дослідження, яке складається з кількісної (опитування ММСП) та якісної (обговорення у фокус-групах) частин.

Зокрема, Підрядник має виконати наступне:

1. **Підготувати детальний план роботи.** План роботи має бути розроблений Підрядником у тісній співпраці з ПРООН. Необхідно вказати напрямки діяльності, склад команди зі збору даних та їхні відповідні характеристики (кількість і кваліфікацію ключового персоналу, потрібного для вивчення і дослідження), порядок та умови відряджень та логістики, а також детальний графік роботи з фіксованими термінами виконання.
2. **Розробити детальний інструментарій оцінки ПРБ.** Інструментарій необхідно адаптувати до національного контексту та потреб ПРООН. Методологія, що буде застосована, має забезпечити досягнення цілей та виконання завдань, зазначених вище. Інструментарій повинен містити наступні елементи (не вичерпний перелік):
 - a) детальний опис методологічного підходу;
 - b) інструменти опитування ММСП щодо ПРБ (метод вибірки, перелік питань для опитування, а також інші інструменти, розроблені у співпраці з ПРООН);
 - c) вибірка ММСП для опитування. Під час розробки моделі та інструментів для опитування слід враховувати наступні змінні: тип бізнесу, географічне положення, промисловість/сектор, розмір підприємства за кількістю співробітників, розмір підприємства за обсягом товарів (послуг) продажів, вік підприємства (дата початку роботи), стать власника/директора, відсоток зайнятості, який створюється на підприємстві для жінок тощо.

Очікується, що репрезентативна вибірка буде підготовлена Виконавцем та надана ПРООН для затвердження;
 - d) підхід до проведення фокус-груп (ФГ) та відповідні гайди, склад та розклад проведення ФГ;
 - e) відповідні шаблони та структура звіту з оцінки ПРБ.

ПРИМІТКА: Підрядник повинен узгодити цілі завдання і методологію з ПРООН. Остаточний варіант методології з методами детального дослідження, моделі, інструменти та графік пропонованої роботи на місцях, а також перелік відібраних ММСП має схвалити ПРООН.

3. **Оцінювання попиту ММСП на послуги для розвитку бізнесу (ПРБ) в Україні,** включаючи наступні завдання:

3.1. Кількісна частина:

- 3.1.1. **Створення вибірки ММСП для опитування.** Підрядник повинен забезпечити дотримання наступних умов щодо вибірки для опитування:

- довільно обрана репрезентативна вибірка компаній, що складається загалом із близько **800 ММСП**;
- дві різні випадкові вибірки, кожна з яких містить щонайменше 400 респондентів⁷: **a)** випадкова вибірка з усіх ММСП України (24 області та місто Київ поділені на чотири макрорегіони України);

⁷ Підхід до вибірки може бути переглянутий у ході консультацій та за погодженням із ПРООН.

б) випадкова вибірка з усіх ММСП у регіоні Донбасу (райони Донецької і Луганської областей, контрольовані урядом);

- опитування має спрямовуватися на споживачів ПРБ, перш за все в тих секторах, які цікавлять ПРООН та партнерські членські бізнес-організації, і визначатись у співпраці з ПРООН та БО;
- очікується, що вибірка буде репрезентативною з точки зору географії та включатиме в себе ММСП із міських та сільських районів;
- підприємства у вибірці повинні перебувати у 100% приватній власності;
- Підрядник повинен забезпечити, що кожна вибірка включає в себе жіночі ММСП⁸;
- респонденти повинні бути власниками або директорами компанії, а отже, мати достатні знання щодо користування та витрат на бізнес-послуги. Для середніх підприємств респондентом може бути певний представник керівництва.

3.1.2. Розроблення та пілотування анкети для опитування. Підрядник має перевірити анкету для опитування шляхом проведення пілотного тестування в реальних умовах та забезпечити надання детального зворотного зв'язку. Перед запуском пілотного тесту Підрядник має провести брифінг для інтерв'юерів разом із представником Проекту. Якщо Підрядник виявить проблеми з анкетой, про них має бути повідомлено ПРООН. Всі зміни до анкети на основі висновків, зроблених під час експериментального опитування, має бути внесено до початку проведення опитування.

3.1.3. Проведення опитування. Підрядник повинен проводити інтерв'ю з окремими представниками ММСП, враховуючи вимоги, наведені нижче. Всі інтерв'ю слід проводити відповідно до стандартів ПРООН. ПРООН проведе початковий брифінг для ключової команди Підрядника, у той час як Підрядник самостійно організує і проведе брифінги для всіх інтерв'юерів, які проводитимуть опитування. Методом дослідження є інтерв'ю віч-на-віч.

3.2. Якісна частина:

3.2.1. Проведення фокус-груп (ФГ). Підрядник повинен проводити ФГ з обраними представниками ММСП, враховуючи наведені нижче вимоги:

- Принаймні одне обговорення фокус-груп має бути проведене з ММСП у кожному макрорегіоні України (Центральна, Західна, Південна, Східна Україна) та регіоні Донбасу (райони Донецької і Луганської областей, контрольовані урядом) – загалом 6 фокус груп.
- Усі обговорення фокус-груп мають проводитися відповідно до стандартів ПРООН професійним модератором.
- Підрядник повинен забезпечити пропорційне представництво в ФГ жіночих ММСП. Очікується, що склад фокус-груп буде сформований Виконавцем і поданий на затвердження до ПРООН.

4. Підготовка звіту щодо потреб ММСП у послугах для розвитку бізнесу. Підрядник повинен проаналізувати та об'єднати дані, отримані під час оцінювання (кількісна та якісна частина), і підготувати високоякісний комплексний звіт з окремим розділом про потреби у ПРБ на Донбасі. Звіт повинен бути підготовлений українською мовою, за винятком резюме, яке необхідно викласти також англійською.

Остаточна структура і зміст звіту повинні бути узгоджені з ПРООН і містити наступні орієнтовні розділи:

- а) резюме (2-3 сторінки) Звіту;
- б) опис методології дослідження, в тому числі (але не обмежуючись цим) структури, та опис досліджуваних вибірок, вибір найважливіших ПРБ, підхід до опитування, а також наявних обмежень та проблем;

⁸ Жіночі підприємства ідентифікуються за критерієм участі жінок у складі власного капіталу компанії і у зайнятості. Жіноче підприємство – підприємство, керівником або власником якого є жінка, і на якому жінки складають більш ніж 50% співробітників підприємства.

- с) висновки щодо ПРБ, в тому числі (але не обмежуючись цим) обізнаність та використання ПРБ, важливих факторів під час прийняття рішення про придбання ПРБ, витрати на ПРБ, потреби та готовність платити за послуги, сприйняття доступності та якості, причини, що спонукають ММСП не використовувати певні послуги з переліку ПРБ, конкретний попит на послуги тощо;
- д) основні висновки й рекомендації щодо можливостей для заходів із розвитку ПРБ та бізнес-можливостей для БО/ОПБ у першу чергу, а також для урядових установ і спільноти донорів;
- е) інфографіка, яка може використовуватися під час презентацій та круглих столів;
- ф) додатки (анкети для опитування, гайди для опитування та ФГ, розклад інтерв'ю, список учасників ФГ, аудіо-/відеозаписи ФГ, бази даних та будь-які інші матеріали, пов'язані з дослідженням, повинні бути представлені разом зі звітом). Заповнені анкети повинні бути доступні та надаватися для перевірки на запит ПРООН.

5. Підготовка презентації результатів оцінки. Після підготовки звіту Підрядник має підготувати презентації українською та англійською мовами, які повинні охоплювати методологію, результати оцінки, основні висновки опитування, а також рекомендації. Презентації слід підготувати у форматі PowerPoint (або іншому форматі, затвердженому ПРООН) та узгодити з ПРООН.

6. Представники Підрядника (керівники груп, виконавці досліджень) повинні взяти участь щонайменше у чотирьох круглих столах / заходах, щоб представити та обговорити результати досліджень у різних регіонах України. *Заходи будуть організовуватися та оплачуватися ПРООН окремо, включаючи будь-які витрати на проїзд і проживання для представників Підрядника.*

Щоб забезпечити належне виконання наведених вище завдань, Підрядник має:

- Провести організаційну зустріч та проводити наступні зустрічі з проектом ПРООН за відповідним запитом;
- Підготувати детальний план робіт із графіком виконання цього завдання;
- Розробити інструменти та документацію, як описано вище у цьому Технічному завданні, а також надати їх для перевірки/узгодження та затвердження проекту ПРООН;
- Підтримувати зв'язок і забезпечувати постійну комунікацію/координацію з проектом ПРООН щодо всіх аспектів завдання, а також негайно інформувати ПРООН про будь-які проблеми чи затримки, які виникли під час виконання цього завдання, для їхнього вирішення.

IV. РЕЗУЛЬТАТИ ТА ГРАФІК ВИКОНАННЯ:

Передбачається, що Підрядник виконає завдання в наступні орієнтовні терміни:

#	Результати	Термін виконання
1	Детальний робочий план, що відображає ключові дії та етапи.	1 тиждень / Не пізніше 7 календарних днів після підписання Договору
2	Інструментарій оцінки ПРБ, у тому числі звіт про методологію дослідження з детальним описом методів опитування, вибірок, інструментів та графік виконання запропонованих робіт на місцях, мають бути представлені ПРООН для затвердження.	2 тижні / Не пізніше 14 календарних днів після підписання Договору
3	Виконано попереднє тестування анкети та внесено необхідні корективи. Підсумковий звіт щодо якості пробної анкети, із зазначенням запитань, які можуть невірно трактуватися, та будь-яких інших проблем, які мали місце під час пробного збору даних, надано ПРООН.	1 тиждень / Не пізніше 21 календарного дня після підписання Договору
4	Збір та введення даних. Вихідні (неперевірені) набори даних, а також очищені дані для аналізу у форматі, який може бути відтворений статистичним програмним забезпеченням широкого вжитку (та у	4-5 тижнів / Не пізніше 45 календарних днів після підписання Договору

	форматі MS Excel) та містить перехресну табуляцію для всіх питань, а також очищені та зважені результати в електронному форматі та звіт про засоби забезпечення якості проведених робіт, надані ПРООН.	
5	Проведення фокус-груп у цільових регіонах та їхні аудіо/відеозаписи і розшифровка, а також звіт із коротким аналізом результатів та звіт про засоби забезпечення якості проведених робіт, підготовлені та надані ПРООН.	4-5 тижнів / Не пізніше 45 календарних днів після підписання Договору
6	Перший попередній варіант Звіту щодо потреб ММСП у послугах для розвитку бізнесу, з вичерпним аналізом, що базується на кількісних та якісних даних, надано ПРООН для коментування та перевірки.	Не пізніше 55 календарних днів після підписання Договору
	Остаточний Звіт щодо потреб ММСП у послугах для розвитку бізнесу (в Україні та, зокрема, регіоні Донбасу), надано ПРООН.	Не пізніше 60 календарних днів після підписання Договору
7	Презентація у форматі PowerPoint (або іншому форматі, затвердженому ПРООН) висновків опитування, які використовуватимуться у подальшій діяльності Проекту (тобто круглих столів, друкованих матеріалах) надано ПРООН для зворотного зв'язку і перевірки.	Не пізніше 60 календарних днів після підписання Договору
8	Повний Остаточний Звіт, який містить короткий опис виконаних робіт, документації та будь-якої іншої інформації, яка стосується загальної організації та проведення опитування, введення даних та формування файлів із результатами, з висвітленням будь-яких суттєвих труднощів, проблем та відхилень від початкового плану, а також будь-яких інших суттєвих подій, надано ПРООН для зворотного зв'язку та перевірки.	Не пізніше 70 календарних днів після підписання Договору

Це завдання необхідно виконати не пізніше **15 листопада 2016 року**.

V. АВТОРСЬКЕ ПРАВО

Вся інформація та продукти, виготовлені Виконавцем у рамках даного Проекту, залишатимуться власністю ПРООН.

VI. ВИМОГИ ДО МОНІТОРИНГУ ТА ЗВІТНОСТІ

Підрядник працюватиме під наглядом Керівника проекту ПРООН в Україні «Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств» та у співробітництві з командою Програми ПРООН із відновлення та розбудови миру.

Підрядник повинен забезпечити відповідність системі моніторингу, оцінки та контролю якості, яка впроваджується ПРООН. Вся необхідна інформація, звіти, статистика, електронні та паперові версії доповідей необхідно підготувати і надати для схвалення ПРООН згідно з попередньо визначеним графіком або так швидко, наскільки це можливо (протягом узгодженого періоду часу).

Підрядник повинен консультуватися з ПРООН на всіх етапах процесу і переходити до наступного етапу тільки після отримання підтвердження ПРООН, що попередній етап завершено. Організація зобов'язана впорядковувати свою діяльність на основі принципу конструктивної співпраці. Неодмінно слід брати до уваги всі пропозиції ПРООН.

Після пілотного тестування анкети з питаннями Підрядник повинен надати ПРООН звіт про її якість, визначивши питання, які можуть невірно трактуватися, та будь-які інші проблеми, виявлені під час пробного збору даних.

Після завершення опитування Підрядник повинен надати Звіт про оцінку потреби ММСП у послугах для розвитку бізнесу, як зазначено в цьому ТЗ.

Після завершення всіх заходів Підрядник повинен надати ПРООН Остаточний звіт із коротким описом виконаних робіт та отриманих результатів. Остаточний звіт також має містити інформацію про загальну організацію і виконання опитування, введення даних та формування файлів із результатами з висвітленням

будь-яких суттєвих труднощів, проблем і відхилень від початкового плану, а також будь-яких інших суттєвих подій

Вимоги ПРООН до Аналітичних звітів

Структура звіту обов'язково повинна містити: титульну сторінку, зміст, глосарій термінів, вступ, резюме, текст звіту, висновок, рекомендації, додатки. Додатки мають бути належним чином пронумеровані, всі таблиці – містити посилання на джерела та нумерацію, а в тексті звіту також повинні бути посилання на них.

Звіт має містити список літератури і веб-ресурсів, якщо вони використовувались. В остаточному звіті слід врахувати аналітичні стандарти ПРООН і стандарти для написання звітів. Формат звіту (макет, поля тексту, формат графіків і таблиць, формат заголовків, підзаголовків та основного тексту тощо) повинен забезпечувати зручне читання документа та відповідати основним вимогами до дизайну (естетики) документів такого типу. Звіт має бути логічним і зрозумілим, з обмеженою кількістю спеціалізованих термінів. Обов'язкові також чітка структура і поділ на розділи (підрозділи).

Опитування необхідно проводити об'єктивно, без урахування інтересів будь-якої сторони. Слід представити і порівняти всі точки зору стосовно подій та процесів.

Усі звіти та результати треба надати ПРООН в електронному вигляді (*.docx, *.xlsx, *.pptx і *.pdf або інші формати, прийнятні для ПРООН).

Звіт щодо оцінки ПРБ необхідно викласти українською мовою, резюме – українською та англійською, тоді як проміжні документи можуть надаватися тільки українською.

VII. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ

Тісно співпрацюючи з ПРООН, Підрядник відповідатиме за управління процесом виконання завдання, свої людські ресурси, матеріально-технічне забезпечення та витрати, пов'язані з цими завданнями з точки зору часу і відповідності.

Підрядник повинен забезпечити посилання на ПРООН та Державний секретаріат з економічних питань Швейцарії.

Моніторинг реалізації проекту здійснюватиметься за робочим планом, але ПРООН залишає за собою право запитувати інформацію про поточний рівень виконання на будь-якому етапі. Остаточне рішення щодо оцінки робіт, здійснених Виконавцем, повинні прийматися Керівником Проекту ПРООН в Україні «Зміцнення членських бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств».

VIII. ВИМОГИ ЩОДО ДОСВІДУ ТА КВАЛІФІКАЦІЇ ПІДРЯДНИКА (КРИТЕРІЇ ПРИДАТНОСТІ)

Загальні вимоги:

- 1) Компанія/Організація повинна бути офіційно зареєстрована в Україні (комерційна, неприбуткова, неурядова, освітня установа);
- 2) Щонайменше п'ять років підтвердженого досвіду роботи у сфері проведення соціологічних та/або маркетингових опитувань, досліджень та аналізу;
- 3) Досвід проведення досліджень, які стосуються послуг для розвитку бізнесу, розвитку ММСП або приватного сектора;
- 4) Наявність людських ресурсів, які забезпечать високоякісне та вчасне виконання поставлених завдань;
- 5) Наявність власних технічних ресурсів для проведення та запису телефонних інтерв'ю й обговорень фокус-груп у Києві та регіонах вважатиметься перевагою;
- 6) Наявність мережі інтерв'юерів для виконання роботи на місцях вважатиметься перевагою;
- 7) Досвід виконання робіт для міжнародних організацій та донорських агенцій вважатиметься перевагою.

Вимоги до ключового персоналу:

1. Керівник групи / Координатор дослідження

- Ступінь магістра/спеціаліста за напрямками маркетингу, економіки, фінансів, статистики, управління, ділового адміністрування, соціальних наук, державного управління або в інших суміжних галузях;

- Щонайменше п'ять років досвіду керівництва проектами та/або дослідницькими групами;
- Щонайменше п'ять років досвіду у галузі проведення досліджень ринку та/або підготовки аналітичних матеріалів;
- Вільне володіння українською/російською мовами, знання англійської на рівні вище середнього. Вільне володіння англійською вважатиметься перевагою.

2. Консультант 1 (Експерт із Послуг для розвитку бізнесу / МСП та розвитку приватного сектора)

- Ступінь магістра/спеціаліста за напрямками маркетингу, економіки, фінансів, статистики, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук або в інших суміжних галузях;
- Щонайменше п'ять років професійного досвіду у галузі оцінювання ринку, соціологічних опитувань та/або маркетингових досліджень;
- Підтверджений досвід роботи у галузі розвитку сектору МСП та приватного сектору взагалі, включаючи в сферах послуг для розвитку бізнесу та жіночого підприємництва;
- Вільне володіння українською/російською мовами.

3. Консультант 2 (Спеціаліст із формування вибірок / Аналітик)

- Ступінь магістра/спеціаліста за напрямками маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, статистики, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук або в інших суміжних галузях;
- Щонайменше три роки професійного досвіду на ринку у галузі проектування та проведення опитувань споживачів, включаючи формування вибірок.
- Вільне володіння українською/російською мовами, знання англійської на рівні вище середнього. Вільне володіння англійською вважатиметься перевагою.

4. Модератори обговорення фокус-груп (щонайменше два модератори)

- Ступінь бакалавра/магістра/спеціаліста за напрямками маркетингу, економіки, фінансів, права, статистики, управління, ділового адміністрування, організаційного менеджменту, соціальних наук, державного управління або в інших суміжних галузях.
- Щонайменше три роки професійного досвіду у галузі координації та проведення поглиблених опитувань і обговорень фокус-груп.
- Вільне володіння українською/російською мовами.

IX. ДОКУМЕНТИ, ЯКІ НЕОБХІДНО ПОДАТИ РАЗОМ ІЗ ПРОПОЗИЦІЄЮ

- ☒ Технічна пропозиція (докладніше – нижче)
- ☒ Фінансова пропозиція (докладніше – нижче)

X. ТЕХНІЧНА ПРОПОЗИЦІЯ

Необхідно

- ☒ Лист про висловлення зацікавленості / лист-пропозиція із загальною інформацією щодо Організації: найменування організації; адреса (юридична та поштова), номери телефону та факсу, контактні особи, адреси електронної пошти, а також ресурси та можливості організації, включаючи дату заснування, інформацію про діяльність організації, професійну підготовку, досвід, кількість співробітників (об'єм інформації не має перевищувати три сторінки)
- ☒ Пропонований робочий план-графік із переліком ключових заходів (до трьох сторінок)
- ☒ Опис методик та процесів дослідження (мета, завдання, заходи, методологія, передбачувані результати, механізми оцінювання дійсності дослідження) (об'єм інформації не має перевищувати 10 сторінок)

- ☐ Резюме учасників групи проекту з чітким зазначенням відповідних вимог до кваліфікації
- ☐ Приклади або коротке резюме проектів, успішно реалізованих раніше (щонайменше три приклади, що чітко показують релевантність, об'єм виконаних робіт та результати роботи Підрядника)
- ☐ Копії аналітичних звітів (не менше двох), підготованих раніше щодо аналогічної тематики (електронні копії)
- ☐ Приклад розробленої методології опитування в аналогічній галузі або методології дослідження, проведеного в період 2013-2016 рр.
- ☐ Щонайменше дві рекомендації від попередніх замовників.

XI. ГРАФІК ПЛАТЕЖІВ

Оплата здійснюватиметься у три етапи, відповідно до наступного графіку платежів:

- **перший платіж** – після надання задовільного плану виконання робіт та інструментарію оцінки ПРБ (30%);
- **другий платіж** – після надання задовільного Звіту з результатами опитування та ОФГ (60%);
- **третій платіж** – після надання задовільного Звіту про проведення презентацій та обговорень у форматі кругового столу (10%).

XII. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання та порівняння пропозицій

Пропозиції оцінюватимуться у два етапи, причому оцінка технічної пропозиції повинна бути завершена до відкриття і порівняння будь-якої фінансової пропозиції. Будуть розглянуті фінансові пропозиції тільки тих заявок, які набрали прохідний технічний бал в розмірі 70% (або 490 балів із 700 можливих) за результатами оцінювання їх технічних пропозицій.

На першому етапі технічна пропозиція оцінюється на предмет її відповідності Технічному завданню (ТЗ) відповідно до нижченаведених Критеріїв оцінки.

На другому етапі вивчатимуться фінансові пропозиції всіх учасників конкурсу, які набрали прохідний бал 70% за результатами технічного оцінювання.

Загальне оцінювання проводитиметься за методом кумулятивного аналізу, згідно з яким частки технічних і фінансових аспектів у загальній оцінці складатимуть 70% і 30% відповідно. Найдешевша фінансова пропозиція (з-поміж заявок, які набрали прохідний технічний бал) буде обрана в якості відправної точки й отримає максимальну кількість балів (300) за фінансову частину. Всі інші фінансові пропозиції отримають кількість балів, зворотно пропорційну до заявленої ціни; наприклад, 300 балів x найнижчу ціну / ціну, заявлену у пропозиції.

Переможе пропозиція, яка набере найбільше балів у результаті додавання балів, отриманих за технічною і за фінансовою оцінкою відповідно. Контракт буде підписано з претендентом, який подав пропозицію, що перемогла.

Технічні критерії оцінки

Підсумок форм оцінки технічної пропозиції		Вага балів	Максимально можливий бал	Компанія/Організація			
				А	В	С	Д
1	Експертний досвід компанії/організації, що подає пропозицію	24%	170				
2	Запропонований підхід, методологія та робочий план	40%	280				
3	Персонал і залучені експерти/консультанти	36%	250				
Загальний бал		100%	700				
Примітки							

На наступних сторінках наведено форми оцінки технічної пропозиції. Максимальний бал, який можна отримати за кожним критерієм, вказує на відносну значимість або частку такого критерію у загальному процесі оцінювання.

Форми оцінки технічної пропозиції:

Форма 1. Досвід компанії/організації, що подає пропозицію

Форма 2. Запропонований робочий план, методологія та підхід

Форма 3. Персонал і залучені експерти/консультанти

Критерії технічного оцінювання за ТЗ ПРООН

Оцінювання технічної пропозиції Форма 1		Макс. бал	Компанія/організація		
			А	В	С
Експертний досвід компанії/організації, яка подає пропозицію					
1.1	Офіційно зареєстрована організація (комерційна, неприбуткова, неурядова, освітня установа): 5-6 років діяльності – 5 балів, 7-8 років – до 10 балів, більше 8 років – до 15 балів.	15			
1.2	Щонайменше 5 років досвіду проведення детальних опитувань та обговорень фокус-груп, здійснення досліджень та підготовка аналітичних матеріалів: 5-6 років – 10 балів, 7-8 років – до 20 балів, 9 років і більше – до 30 балів.	30			
1.3	Досвід проведення досліджень, що стосуються послуг для розвитку бізнесу, розвитку ММСП або приватного сектора, підтверджений коротким резюме попередніх звітів: відсутність відповідного досвіду – 0 балів; 1-3 релевантних опитування – 15 балів, 4 релевантних опитування – до 25 балів, 5 і більше опитувань – до 40 балів.	40			
1.4	Наявність людських ресурсів, здатних забезпечити високоякісне та своєчасне виконання завдання – 5 балів.	5			
1.5	Наявність власних технічних ресурсів для проведення та запису телефонних інтерв'ю й обговорень фокус-груп у Києві та регіонах: відсутні – 0 балів, наявні – 10 балів.	10			
1.6	Наявність мережі інтерв'юерів для виконання роботи на місцях: відсутні – 0 балів, наявні – 10 балів.	10			
1.7	Досвід співпраці з міжнародними організаціями: відсутній – 0 балів, наявний – 20 балів.	20			
1.8	Якість результатів проектів, які було реалізовано раніше (щонайменше три приклади, що чітко показують релевантність, об'єм виконаних робіт та результати роботи Підрядника, мають бути надані разом із Пропозицією): - актуальність прикладів – 5 балів; - якість виконаних робіт – 5 балів.	10			
1.9	Якість аналітичних звітів підготованих раніше щодо аналогічної тематики (щонайменше два приклади мають бути надані з Пропозицією): - чіткість та логічність викладу інформації – 5 балів; - відповідність засобів візуалізації інформації – 5 балів; - якість аналізу – 5 балів.	15			
1.10	Якість методології попереднього опитування, яке було проведено в суміжній сфері або в період 2013-2016 рр. (щонайменше один приклад має бути надано разом із Пропозицією): - методи та інструменти відповідають цілям і завданням опитування – 10 балів;	15			

	- методологія спрямована на створення вичерпного аналітичного звіту – 5 балів.				
	Загальний бал за Формою 1	170			

Оцінювання технічної пропозиції Форма 2		Макс. бал	Компанія/організація		
			A	B	C
Запропонований план роботи, методологія та підхід					
	Відповідність технічної пропозиції меті і завданням ТЗ, якість запропонованої методології оцінювання та її відповідність заявленим цілям ТЗ: - методологія добре пристосована до потреб цього ТЗ – 30 балів; - запропоновані методи та інструменти відповідають цілям і завданням оцінки і детально викладені у пропозиції – 40 балів; - запропонована методологія та підхід спрямовані на створення вичерпного оціночного звіту– 30 балів; - технічна пропозиція реалістична з точки зору термінів, зазначених у ТЗ – 20 балів; - методологія дозволяє сформувати основу для моніторингу та оцінювання – 10 балів.	130			
	Запропонована методологія вибірки: - включає в себе конкретні регіони та міста, у яких Підрядник має можливості для проведення дослідження – 20 балів; - демонструє розуміння ММСП, зокрема наявності двох окремих груп: підприємства, створені жінками та ММСП у зонах конфлікту, а також особливості ММСП, створених жінками – 30 балів; - демонструє розуміння пріоритетів та потреб в інформації ПРООН та партнерських організацій – 10 балів; - включає в себе щонайменше один сценарій вибірки – 20 балів; - включає в себе альтернативні сценарії вибірки – 10 балів.	90			
	План робіт та графіки виконання: - план роботи деталізований та обґрунтований, містить візуалізований графік – 20 балів; - план роботи передбачає всі заходи та підсумкові результати, визначені у ТЗ – 20 балів; - ключові заходи робочого плану викладено в оптимальній послідовності – 20 балів.	60			
	Загальний бал за Формою 2	280			

	Оцінювання технічної пропозиції Форма 3	Макс. бал	Компанія/Організація		
			A	B	C
Персонал і залучені експерти / консультанти					
	Керівник команди / Координатор дослідження				
3.1	Вища освіта відповідного ступеня за напрямками маркетингу, економіки, фінансів, статистики, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук або в інших суміжних галузях (ступінь магістра/спеціаліста – 10 балів, PhD або вище – 20 балів)	20			
3.2	Досвід керівництва проектами та/або дослідницькими групами (5 років – 10 балів, 6-7 років – 20 балів, 8 років і більше – 30 балів)	30			
3.3	Досвід у галузі оцінювання ринку, соціологічних опитувань і маркетингових досліджень та/або підготовки аналітичних матеріалів (5 років – 10 балів, 6 – 9 років – 20 балів, 10 років і більше – 30 балів)	30			
3.4	Знання мов (вільне володіння українською та російською мовами, знання англійської на рівні вище середнього – 5 балів; вільне володіння українською, російською та англійською мовами – 10 балів).	10			
Проміжний бал за критеріями 3.1-3.4		90			
	Консультант 1 (Експерт із Послуг для розвитку бізнесу / розвитку МСП та приватного сектора)				
3.5	Вища освіта відповідного ступеня за напрямками маркетингу, економіки, фінансів, статистики, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук або в інших суміжних галузях (ступінь магістра/спеціаліста – 5 балів, PhD або вище – 10 балів)	10			
3.6	Досвід у галузі оцінювання ринку, соціологічних опитувань або маркетингових досліджень (5 років – 10 балів, 6-7 років – 15 балів, 8 років і більше – 20 балів)	20			
3.7	Підтверджений досвід роботи у галузі розвитку сектору МСП та приватного сектору взагалі, включаючи в сферах послуг для розвитку бізнесу та жіночого підприємництва (1-2 релевантних проекти/публікації або роки досвіду – 15 балів, 3-4 релевантних проекти/публікації або роки досвіду – 20 балів; 5 і більше релевантних проектів/публікацій або років досвіду – 25 балів).	25			
3.8	Знання мов (Вільне володіння українською / російською мовами – 5 балів).	5			
Проміжний бал за критеріями 3.5-3.8		60			
	Консультант 2 (Спеціаліст із формування вибірок / Аналітик)				

3.9	Вища освіта відповідного ступеня за напрямками маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, статистики, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук або в інших суміжних галузях (ступінь магістра/спеціаліста – 10 балів, PhD або вище – 20 балів).	20			
3.10	Досвід у сфері оцінювання ринку, проектування та проведення опитувань споживачів, включаючи формування вибірок (3-4 роки – 10 балів, 5-6 років – 20 балів, 7 років і більше – 30 балів).	30			
3.11	Знання мов (вільне володіння українською, російською, англійською мовами, знання англійської на рівні вище середнього – 5 балів; вільне володіння українською, російською та англійською мовами – 10 балів)	10			
	Проміжний бал за критеріями 3.9-3.11	60			
	Модератори обговорення фокус-груп (щонайменше 2 модератора)				
3.12	Вища освіта відповідного ступеня за напрямками маркетингу, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, організаційного менеджменту, соціальних наук, державного управління або в інших суміжних галузях (ступінь бакалавра – 3 бали, ступінь магістра/спеціаліста – 5 балів, PhD або вище – 10 балів)	10			
3.13	Досвід у галузі координації та проведення глибинних опитувань та обговорень фокус-груп (3-4 роки – 10 балів, 5-6 років – 15 балів, 7 років і більше – до 25 балів)	25			
3.14	Знання мов (вільне володіння українською/російською мовами – 5 балів).	5			
	Проміжний бал за критеріями 3.12-3.14	40			
	Загальний бал за Формою 3	250			

Договір # _____
Програма розвитку ООН (далі у тексті - "ПРООН") бажає найняти _____ належним чином засноване відповідно до законодавства України (далі у тексті - "Підрядник"), які разом іменуються "Сторони", а кожна окремо іменується "Сторона", для надання _____ (далі у тексті "Послуги") за наступним Договором:
1. <u>Документи, пов'язані з Договором</u> 1.1 Даний Договір укладено в рамках «Загальних умов ПРООН щодо Договорів з надання професійних послуг», які є змістом Додатку № 1. Положення цього Додатку забезпечують тлумачення положень цього Договору, та ні в якому разі не обмежуються змістом цього Договору та будь-якими іншими Додатками, окрім якщо сторони не вирішили інше та зазначили це в розділі 4 «Особливі умови» даного Договору. 1.2 Підрядник та ПРООН також погоджуються дотримуватися положень, які містяться у наступних документах, котрі повинні переважати у випадку суперечності в наступному порядку: a) Цей Договір; b) Технічне завдання [посилання _____], що викладено у Додатку 2; c) Технічна пропозиція [посилання _____]. Документ не додається до цього Договору, але наявний у Сторін та відомий їм. d) Цінова пропозиція від _____; e) Узгоджений графік надання послуг та здійснення платежів, що викладено у Додатку 3; 1.3 Всі вищезазначені документи становлять Договір між Підрядником та ПРООН та замінюють собою будь-які інші усні чи письмові домовленості відносно предмету цього Договору.
1. <u>Обов'язки Підрядника</u> 2.1 Підрядник повинен виконувати та надавати Послуги, зазначені у Додатку 2, старанно, ефективно та у повній відповідності до цього Договору. 2.2 Підрядник виконує роботи із залученням наступних спеціалістів: Ім'я, Спеціалізація: 2.3 Будь які зміни до зазначених вище спеціалістів мають бути попередньо погоджені у письмовій формі уповноваженим представником ПРООН, _____. 2.4 Підрядник також надаватиме усю технічну і адміністративну підтримку, необхідну для забезпечення вчасного і задовільного надання Послуг. 2.5 Підрядник надаватиме ПРООН послуги відповідно до графіку надання послуг та здійснення платежів наведеного у Додатку 3. 2.6 Підрядник подає акти виконаних робіт та звіти до ПРООН згідно з узгодженими формами. Звіти мають бути написані українською мовою та надіслані в електронній формі на наступну електронну адресу: 2.7 Підрядник представляє і гарантує правдивість будь-якої інформації чи даних, наданих ПРООН з метою виконання цього Договору, а також якості виконання завдань та звітів передбачених по цьому Договору у відповідності з високими виробничими та професійними стандартами.
2. <u>Ціна та розрахунки</u> 3.1 У разі повного та задовільного надання послуг по цьому Договору, ПРООН виплатить Підряднику фіксовану суму у розмірі _____

3.2 Ціна цього Договору не може підвищуватись під час виконання Договору через можливі зміни цін на ринку або через коливання валютних курсів, крім випадків зміни обсягу Послуг, якщо ці зміни оформлені згідно пункту 8 цього Договору. 3.3 Виплати, здійснені ПРООН на користь Підрядника, не звільнятимуть Підрядника від його зобов'язань за цим Договором, а також не вважатимуться фактом прийняття ПРООН Послуг, наданих Підрядником. 3.4 ПРООН здійснює платежі відповідно до графіку надання послуг та здійснення платежів, що викладено у Додатку 3.
3. Особливі умови 3.1 Цей Договір складений українською та англійською мовами в двох примірниках. У разі виникнення суперечностей пріоритет віддається версії англійською мовою. 3.2 Всі питання стосовно надання звітів, включаючи зміст, форму, структуру та періодичність звітів, що надаються Підрядником за цим Договором, мають бути узгоджені з уповноваженим представником ПРООН _____ 3.3 Підрядник має статус платника податку на прибуток підприємств на загальних підставах
3. Виставлення рахунків-фактур 5.1 Підрядник повинен надсилати поштою оригінали рахунків-фактур щодо кожної оплати за Договором на адресу, зазначену в пункті 9 нижче. 5.2 ПРООН не приймає рахунки-фактури, надіслані факсом.
5. Час та спосіб розрахунків 6.1 Рахунки-фактури підлягають до оплати упродовж тридцяти (30) днів з моменту їхнього прийняття ПРООН. ПРООН має докласти усіх зусиль для того, аби прийняти рахунок-фактуру або повідомити Підрядника про його неприйняття в розумний термін після отримання. 6.2 ПРООН має здійснювати усі розрахунки на наступний банківський рахунок Підрядника:
6. Набуття чинності. Часові обмеження. 7.1 Цей Договір набуває чинності з моменту його підписання обома Сторонами та припиняється після задовільного виконання Послуг наведених у Додатку 2, але не пізніше ніж _____ року, якщо дія Договору не продовжена Сторонами в письмовому вигляді. 7.2 Всі часові обмеження, що містяться в цьому Договорі вважаються суттєвими умовами відповідно до надання послуг.
7. Зміни 8.1 Будь-які зміни до цього Договору вноситимуться за допомогою письмових домовленостей між обома Сторонами, належним чином підписаних повноважними представниками Підрядника та ПРООН.
8. Повідомлення Адреси ПРООН і Підрядника для відправки повідомлень за цим Договором є наступними: Для ПРООН : Для Підрядника: Якщо вищевказані умови узгоджені вами у тій редакції, в якій вони викладені у цьому Договорі та в договірних документах, проставте свої ініціали на кожному аркуші цього Договору і додатків до нього та

поверніть один оригінальний примірник цього Договору, належним чином підписаний і датований, у наш офіс. З повагою,